

La Economía en Contra Ruta: Construyendo la desigualdad

J. Enrique Velazco Reckling, Ph.D.

Director Ejecutivo, Fundación INASET

Quizás, en lo profundo de la naturaleza humana existe un perverso placer en adoptar y defender doctrinas totalmente contra-intuitivas que dejan a las personas comunes preguntándose en que planeta están... Robert Solow

Resumen. Los organismos internacionales celebran la fortaleza y la salud de la economía, recomiendan controlar la inflación y fortalecer el sistema financiero como las prioridades, y consideran que satisfacer las necesidades de desarrollo y lograr avances en la reducción de la pobreza, se mantienen como objetivos a mediano plazo. En el debate internacional, esos mismos organismos internacionales reconocen las muchas limitaciones de la teoría y de la macroeconomía para promover el crecimiento sostenido y, en especial, se declaran incapaces de explicar la creciente desigualdad y el insuficiente crecimiento para superar la pobreza. Desde la política pública nacional, se habla de los sectores estratégicos (recursos naturales) como la fuente de riqueza, de la aritmética del crecimiento –la inversión define el crecimiento– y la redistribución del excedente como bases para la toma de decisiones.

El presente ensayo parte de las relaciones elementales aplicables a la generación del valor agregado en toda unidad económica, y de las identidades contables básicas en las cuentas nacionales para derivar expresiones que muestran que el origen de la desigualdad y de la pobreza, está en las propias políticas y en las prioridades que estas políticas persiguen. Es decir, la economía y las políticas públicas están dirigidas en sentido contrario a la lucha contra la pobreza y contra la desigualdad.

1

Equidad y Crecimiento

La creación de riqueza en la sociedad está determinada por los procesos de agregación de valor que se realizan en las unidades económicas elementales. A ello contribuye el trabajo humano que emplea los activos productivos físicos (instalaciones, equipos y maquinaria) y la tecnología (los procesos y conocimientos) para transformar las materias primas e insumos a fin de crear los bienes/servicios que demanda la sociedad; el capital puede ser un factor determinante para proveer insumos, los activos productivos y la tecnología. También contribuyen otros factores y actores externos a las unidades económicas: el Estado como proveedor de bienes públicos; otros actores –y la sociedad en su conjunto– que ofrecen bienes o servicios complementarios, y demandan los bienes o servicios producidos; y el propio acervo de recursos naturales disponibles.

El valor agregado es la diferencia entre el valor final del producto (bien o servicio en el mercado) que se genera en la producción, y el costo de las materias primas, insumos y servicios incorporados en el producto. Este valor adicional de las materias primas –creado por la “magia de la producción”– está destinado a remunerar los aportes de todos los factores que intervienen en su creación: al trabajo (sueldos y salarios), al capital (utilidades, dividendos, intereses), depreciación de activos productivos, al Estado (impuestos), servicios de apoyo y complementarios (alquileres), etc.

En general, todo tipo de organización económica (pequeña o grande, pública o privada, capitalista o socialista, etc.) tiene el mismo “principio objetivo” de crear valor, y busca frecuentemente maximizar el Valor Agregado; su eficiencia relativa puede medirse con la Productividad. Por el contrario, es en los criterios y en los principios que deben regir la distribución del producto al remunerar los factores que intervienen en la creación de riqueza, donde surgen las grandes discrepancias entre capitalistas y socialistas, entre los post- y neo keynesianos, entre los trabajadores y empresarios, o entre el Estado y la sociedad.

El origen de todas estas discrepancias, por supuesto, radica en el carácter subjetivo de las ideologías, intereses, la ética o la cultura predominante con los que la sociedad (y cada actor) valora conceptos como esfuerzo, equidad, desigualdad y la pobreza en la sociedad; al final, las características de los acuerdos y de los mecanismos de remuneración a los factores que finalmente adopta la sociedad, dependen también de las capacidades relativas de presión de los actores (Estado, empresarios, trabajadores, etc.).

La distribución primaria de la renta –distribución del valor agregado, VA, generado en la empresa– origina la Renta Salarial Primaria (la remuneración bruta al trabajo, MO, expresada en el valor total de la nómina o planilla) y el excedente primario o utilidad bruta, UB, que incluye depreciación, intereses, alquileres e impuestos específicos: es decir, $VA = MO + UB = MO + (UC + DP + IN + AL + TE)$.

Desde la *realidad micro* de las actividades productivas generadoras de valor, la remuneración media (NS) en una unidad económica está relacionada a la productividad (la creación de valor) y a la remuneración del trabajo (consumo, redistribución y capacidad de gasto) a través de:

$$\text{Remuneración Media, } NS_i = \frac{\text{Valor Total Nómina}}{\text{Número de Trabajadores}} = \frac{MO_i}{PO_i} = \frac{MO_i}{VA_i} \times \frac{VA_i}{PO_i} = \frac{MO_i}{VA_i} \times PL_i \quad [1]$$

La Productividad Laboral, PL, es el Valor Agregado que genera cada trabajador. La remuneración promedio o **nivel salarial** en una unidad económica o emprendimiento, depende de la productividad del trabajo y de la fracción del Valor Agregado que se destina a las Remuneraciones, $MO_i/VA_i = \alpha_i$, es decir, a la participación del trabajo en la distribución de la renta. Las relaciones son válidas para toda la economía (a precios básicos) porque las variables son aditivas sobre el total de las unidades económicas:

$$\text{Remuneración Media, } NS = \frac{MO}{VA} \times PL = \alpha \times PL \quad [1a]$$

La fracción del Valor Agregado que se asigna a remuneraciones puede estar condicionada por el mercado laboral y otros factores pero, en principio, *es susceptible de ser modificada por las políticas empresariales* hacia una mayor concentración de la renta o hacia la equidad, especialmente si en la sociedad existen valores e incentivos adecuados (a través de políticas públicas) para inducir una mejor distribución de la riqueza conforme ésta se crea en los procesos productivos. Es decir, en emprendimientos reales –en la economía real–, el nivel de la remuneración al trabajo es una decisión empresarial influida por factores externos e internos (el mercado o la capacidad laboral de negociación, por ejemplo); en todo caso, no se aplica la *productividad marginal del trabajo* como la ley determinante de la remuneración al trabajo.

Los dilemas y debates sobre emprendimientos públicos o privados, o sobre las formas capitalistas, socialistas o comunitarias de apropiación del excedente, se refieren específicamente a las formas, los principios o los criterios que se adoptan para definir la relación MO/VA. Tales distinciones no tienen sentido respecto a *la creación del valor* (valor agregado y la productividad) que debería ser un desafío común a todas las organizaciones económicas.

Empleando la Ecuación 1a, y con las consideraciones necesarias para expresar el Producto Interno Bruto a precios de mercado ($PIB = VA + T$; $\alpha = MO/PIB$; $PL = PIB/PO$), llegamos a:

$$PIB = PL \times PO = \left(\frac{1}{\alpha}\right) \times NS \times PO = \left(1 + \frac{UB + T}{MO}\right) \times NS \times PO = \tau \times NS \times PO \quad [2]$$

El PIB y su crecimiento, dependen de la productividad –el valor de lo que produce cada trabajador– y del nivel de empleo; el resultado o calidad social del crecimiento, sin embargo, depende de la medida en la que la productividad se traduce en salarios o en ingreso para los hogares.

Por otra parte, la identidad contable básica de las cuentas nacionales es:

$$PIB = MO + UB + T_N = R_N + U_N + T_{NL} + T_{NC} = C_L + C_C + I_{C+E} + G + XN \quad [3]$$

$$PIB - T_N = R_N + U_N = C_L + C_C + I_{C+E} + (G - T_N) + XN \quad [3a]$$

Del lado del producto, la remuneración y la utilidad bruta se descomponen en la Remuneración Neta al trabajo (R_N), la Utilidad Neta (U_N) y los impuestos netos (impuestos pagados menos transferencias recibidas) del sector laboral y de los dueños del capital ($T_{NL} + T_{NC} = T_N$).

Por el lado del gasto, se identifica el consumo de los trabajadores (C_L), el consumo de los dueños del capital (C_C), la inversión –que incluye la inversión privada y la pública que realiza el Estado (I_{C+E})–, el gasto del gobierno (G) y el saldo comercial neto (XN).

Estrictamente, en Bolivia (y en general), se debe considerar también al autoempleo que constituye una alta proporción del empleo total; sin embargo, debido al relativamente menor aporte al producto de este grupo respecto a los sectores empresariales tradicionales y a las empresas del Estado, para el presente análisis se incluye al autoempleo en el sector laboral.

Si la remuneración neta de los trabajadores y auto-empleados es esencialmente igual a su consumo y ahorro,¹ de la ecuación [3a] se concluye que la utilidad neta de los dueños del capital² es:

$$U_N = C_C + A_C + I_{C+E} + SM_N \quad [4]$$

Es decir, quienes controlan el capital no sólo se benefician con el excedente primario –producto de la distribución primaria de la renta en las unidades económicas–, sino también con el Saldo Macro Neto (SM_N) compuesto por los saldos en cuenta corriente y el saldo comercial; incluso la inversión pública contribuye a la utilidad neta de los dueños del capital en la medida que estas inversiones no se

¹ En realidad, muchos datos sugieren que el ahorro de los trabajadores asalariados es prácticamente nulo, mientras que en ciertos sectores de autoempleo puede llegar a ser relativamente significativo.

² En economías capitalistas, los dueños del capital son naturalmente los capitalistas; en economías mixtas o capitalismo de Estado, el Estado estará entre los dueños del capital con preponderancia relativa a su participación en la economía. Aparentemente, Michal Kalecki fue el primero en mostrar las bases macroeconómicas de la utilidad capitalista.

traduzcan efectivamente en beneficios que lleguen mayoritariamente a los trabajadores y a sus hogares. En la relación precedente también se considera expresamente que no todo el ahorro de los dueños del capital se traduce en inversión, sino que hay una acumulación neta de riqueza (A_c) que no es necesariamente productiva para el país (departamentos en Miami, por ejemplo).

Con estas precisiones, el balance sectorial (saldo privado, público y externo) tendría la forma

$$(R_N - C_L) + (U_N - C_C - I_C) = (G - T_N) + (X - M) \quad [4a]$$

Si la remuneración neta de los trabajadores y empleados es esencialmente igual a su consumo, el componente laboral del saldo neto privado es cero.

*Pero, el crecimiento sostenido e inclusivo de la economía, requiere el equilibrio entre lo que se produce y lo que la sociedad demanda, lo que implica necesariamente **distribución de la riqueza**; no la **re-distribución de la riqueza acumulada**, sino la **distribución directa del valor conforme se lo crea en los procesos productivos, para poder garantizar una capacidad de consumo compatible con la capacidad real de oferta del aparato productivo.** (M. Eccles)*

En consecuencia, interesa la remuneración neta de los trabajadores (que determina la capacidad de consumo). Combinando las ecuaciones [3a] y [2], obtenemos:

$$R_N = PIB - C_C - A_C - I_{C+E} - G - XN = PIB - T_N - U_N \quad [5]$$

$$R_N = MO - T_{NL} = (1/\alpha) \times NS \times PO - (T_N + U_N) \quad [5a]$$

Esta relación expresa que la remuneración neta de los trabajadores (y el ingreso de los hogares):

- a. Aumenta,
 - i) con la productividad laboral, en la medida que se mantenga o aumente la participación de la remuneración al trabajo (salario medio) en la distribución primaria de la renta; y,
 - ii) en proporción directa al aumento de la población “productivamente ocupada”.
- b. Disminuye por,
 - i) políticas tributarias regresivas (que deprimen aún más la baja renta salarial primaria);
 - ii) el crecimiento liderado por exportaciones de productos sin mayor valor agregado (en especial a partir de procesos intensivos en capital: recursos naturales);
 - iii) el déficit fiscal (acentuado cuando las políticas tributarias son regresivas);
 - iv) la acumulación de ahorro no productivo;
 - v) incremento de la capacidad de consumo sustentado en la desigualdad en la distribución y en la depresión de la remuneración al trabajo; y,
 - vi) la inversión (pública y privada) que no se traduzca proporcionalmente en mayor empleo y en mejores remuneraciones.

En síntesis, la remuneración al trabajo y la capacidad de consumo de los hogares –que determinan la distribución efectiva de la renta y, a través de ella, del nivel de pobreza, empleo y de equidad– no sólo

dependen del salario primario (las políticas del mercado laboral) sino, por el lado positivo, de las políticas macro económicas y de la calidad de las estrategias para desarrollar capacidades de agregar valor y de incrementar la productividad. La afecta negativamente, la “sobre utilidad y el consumo capitalistas”, la acumulación de ahorro no productivo, y pueden también hacerlo el saldo público neto y las inversiones. Más aún, la renta salarial primaria determina el nivel del crecimiento en tanto que, la remuneración neta –que resulta del efecto combinado de estos factores–, la “calidad social” del crecimiento que, a la vez, refleja las políticas y las estrategias de desarrollo.

Implicaciones

La desigualdad reduce el crecimiento y es moralmente inaceptable porque mella la dignidad humana. Según datos del INE para el PIB a precios básicos, la participación de la remuneración a empleados en la distribución de la renta en Bolivia, cayó del 42% en 2000 al 31% el 2008; a precios de mercado, cae del 36.1% al 25% en el período. A su vez, con datos del SIN para el 2008, el aporte tributario de los individuos y familias consumidoras alcanzarían a unos 14,500 millones de bolivianos (un 52% de las recaudaciones de los impuestos nacionales), equivalentes al 12% del PIB. Por la relación [5a], significa que *la remuneración neta de los asalariados y auto-empleados sería apenas el 13% del PIB.*

Estos datos sitúan a Bolivia con una de las distribuciones más inequitativas de la renta nacional (y con un sistema tributario altamente regresivo), aún estimando los efectos que tendría la informalidad y el autoempleo (no explícitos en las cuentas nacionales). En general, las relaciones [4] y [5] sugieren que, en ausencia de políticas expresas para promover la equidad, necesariamente “la economía” tenderá a concentrar la renta por los sesgos implícitos en las políticas públicas: el crecimiento extractivista y la presión a la baja de los salarios, por el deliberado debilitamiento de la capacidad de negociación y de defensa de los intereses de las organizaciones laborales y de los auto-empleados.

La persistente tendencia a la desigualdad es, sin duda, preocupante. Revertirla requiere cambios estructurales (incluyendo la transformación productiva y la revisión crítica de las políticas fiscal y tributaria) que son parte de la, hasta ahora, elusiva búsqueda del crecimiento inclusivo. Un avance en este sentido es, sin duda, el precisar los factores que aumentan o deprimen la remuneración neta al trabajo (relación [5]), como base para identificar lineamientos de las políticas públicas. El otro aporte, es ofrecer un marco conceptual para identificar tendencias negativas a largo plazo.

Por ejemplo, quienes controlan el capital (y lo acumulan especialmente en activos financieros) tienen baja inclinación a canalizar su ahorro a inversiones productivas;³ el mecanismo para aumentar sus ingresos ha sido promover el crédito en los sectores asalariados para elevar el nivel de consumo “y mejorar su calidad de vida”, sin importar que, al mismo tiempo, se ha reducido su participación en la distribución de la renta. Para quienes alientan la profundización financiera, la expansión del crédito ha sido un exitoso mecanismo para superar la pobreza. Pero el resultado neto real tendrá que ser evaluado contrastando los beneficios efectivos que habría tenido la mejora de la calidad de vida de quienes recurren al crédito, frente al aumento de su endeudamiento y a los resultados para el sistema financiero: en 2010, con resultados operativos brutos de \$us. 700 millones, logró \$us. 160 en utilidades: ¿implica, de hecho, que \$us. 700 millones han sido *extraídos* de la economía pobre “real”?

Pero los efectos van más allá de estos resultados. La fuerte terciarización de la economía a la que ha contribuido la expansión del (micro) crédito, ha promovido inicialmente un mayor consumo, pero la

³ Sea porque las actuales condiciones (debilidad institucional, inseguridad jurídica, etc.) genera des-incentivos, o por el predominio de valores mercantilistas y rentistas.

reorientación de las inversiones fuera de los activos productivos y hacia el comercio y los servicios llevará, a mediano y largo plazo, a la caída en la capacidad productiva, a una baja real de los salarios, al aumento de las relaciones deuda-ingreso y, eventualmente, al déficit en cuenta corriente. La reducción en la capacidad de oferta del aparato productivo interno, junto a un patrón de crecimiento liderado por exportaciones de recursos sin valor agregado, alienta la importación de productos finales presionando aún más a los sectores productivos con potencial para crear empleo e ingresos. Todos estos factores contribuyen a la desigualdad.

Frente a estas condiciones, normalmente las políticas públicas, *en lugar de identificar y eliminar las causas de la desigualdad*, adoptan todo tipo de mecanismos asistenciales y transferencias de recursos a los sectores con ingresos bajos o estancados. Pero estas transferencias nunca podrán compensar las pérdidas en las remuneraciones netas por la caída de la participación de las remuneraciones en la distribución de la renta. Por ejemplo, con la participación del trabajo del año 2000 (36.1% del PIB), entre 2001 y 2008 los asalariados habrían recibido Bs. 40 mil millones más. Entre 2006 y 2008 la renta salarial “transferida” al excedente bruto y a impuestos por la caída de la participación relativa de las remuneraciones en el PIB, supera los 30 mil millones de bolivianos es decir, unos 10,000 millones por año (13,340 millones en 2008). En el mismo período, las transferencias totales de la Renta Dignidad y del bono Juancito Pinto llegan apenas a Bs. 5 mil millones.

De hecho, ningún programa de lucha contra la pobreza y la desigualdad en América Latina o en Bolivia, está abordando el desafío con reformas estructurales en las políticas fiscales y tributarias, o en la creación efectiva de puestos de trabajo porque la orientación de las políticas económicas –no se puede realmente hablar de políticas de desarrollo–, no está realmente dirigida a superar la pobreza y la desigualdad.

Ilustra esta conclusión el reciente reporte del FMI sobre Bolivia. La Junta Ejecutiva del Fondo afirma que “se espera que la economía (boliviana) crecerá con base en la recuperación en la producción de hidrocarburos, en mayor inversión pública y en los precios favorables de las exportaciones [pero] la prioridad a corto plazo es frenar la inflación, en tanto que, *satisfacer las necesidades de desarrollo y lograr avances en la reducción de la pobreza, se mantienen como objetivos a mediano plazo.*” Es decir, para el FMI cuentan los indicadores económicos, en tanto que, el desarrollo inclusivo y la reducción de la pobreza, –temas de vital importancia para la ciudadanía y para la legitimidad social del actual proceso–, no son realmente prioridades.

Más específicamente, siguiendo la tendencia a privilegiar el rol del capital y del sector financiero como base del crecimiento, el FMI recomienda proteger y fortalecer al sector financiero para ampliar el acceso de las actividades económicas y de las personas al crédito. Esta posición refleja las políticas para aumentar ingresos de los dueños del capital, ignorando que la profundización financiera *sin atender previamente la mitigación de los factores y condiciones que determinan la desigualdad*, sólo contribuirán a acentuarla y a reducir las posibilidades de un crecimiento productivo a largo plazo.

Conclusiones

En general, por inspección de la relación [5], podemos concluir que las políticas económicas –¿y las de desarrollo?– en Bolivia, están totalmente en contra-ruta con las que efectivamente se requieren para superar la pobreza y la desigualdad.

Por el lado de los factores que podrían incrementar la remuneración neta:

- La distribución primaria de la renta es altamente inequitativa en detrimento de la remuneración al trabajo y, además que la normativa tiende a desalentar la creación de empleo asalariado, la estructura de los impuestos netos corroen aún más las remuneraciones efectivas;
- en lugar de promover el alza de las remuneraciones y los salarios a partir de políticas pública que contribuyan al aumento sostenido del valor agregado y la productividad, se presiona los salarios a la baja –en el mejor de los casos, se acepta conservar su poder adquisitivo–, por un lado, o se incrementan los costos directos y de transacción, reduciendo el valor agregado y la productividad;
- más allá de los proyectos de empleo de emergencia o de mejora de la empleabilidad de sectores (jóvenes o mujeres, por ejemplo), Bolivia no ha encarado políticas reales de creación de puestos de trabajo con incentivos a la justa remuneración y la equitativa distribución del producto,⁴ siendo la tendencia, por el contrario, la de promover el “cuenta-propismo forzado” bajo el eufemismo de “microemprendimientos” de muy baja productividad y alta precariedad del empleo.

Por el contrario, entre los que reducen o limitan la remuneración y la capacidad de consumo:

- las políticas tributarias son altamente regresivas, inequitativas y estrictamente recaudatorias, por lo que generan fuertes sesgos y desincentivos a las actividades creadoras de valor y de empleo, estando especialmente presionados sectores como la manufactura o el autoempleo formal;
- la demanda y los precios internacionales refuerzan la persistencia del crecimiento liderado por las exportaciones de recursos naturales obtenidos a partir de procesos intensivos en capital que no generan empleo y, por el contrario, ocasionan distorsiones o acentúan presiones en políticas macroeconómicas (tipo de cambio, por ejemplo) que afectan la producción interna (enfermedad holandesa) y la capacidad de crear empleo en sectores capaces de agregar valor;
- el manejo fiscal –con superávit o déficit– responde a políticas de gobiernos y a las “veleidades” de estructuras administrativas que incurren en gastos públicos que no responden a los objetivos de las estrategias de desarrollo con horizontes a mediano y largo plazo;
- la creciente acumulación de ahorro no productivo y el fortalecimiento de tendencias e incentivos al comercio (formal e informal), las inversiones (y especulaciones) en sectores como el inmobiliario (dentro y fuera del país), las importaciones de vehículos y ropa usados, etc., acentúa utilidades, por un lado, y la precariedad del empleo, por otro;
- el incremento de la participación del excedente en la distribución de la renta, alentando consumo suntuario sustentado en la desigual distribución y en la depresión de la remuneración al trabajo;
- la inversión (pública y privada) concentrada abrumadoramente en sectores intensivos en capital y en infraestructura física que no se traduce en empleo permanente ni mejores remuneraciones para crecientes sectores de la población.

Esta realidad puede ilustrarse con el caso de alguien que está metido en un pozo y continúa cavando; no se puede decir que no esté trabajando, pero sin duda le será cada vez más difícil salir del pozo.

⁴ En otros trabajos se explica la “Función Empleo” que muestra que la creación de puestos de trabajo y de empleo digno, requiere de acciones concertadas en cuatro grandes ámbitos: acceso a mercados; mejora de la productividad; institucionalidad para la competitividad social; y cultura productiva con valores sociales de ética y equidad.

En conclusión, a partir de las identidades contables y relaciones económicas básicas, es concebible un enfoque alternativo a los desafíos simultáneos del crecimiento económico y de la equidad social. Tal enfoque permite: i) identificar e interpretar relaciones de causa-efecto entre los diferentes factores y ámbitos de políticas que determinan el crecimiento equitativo; ii) identificar las causas (estructurales y operacionales) que contribuyen a la persistente desigualdad, a la pobreza y a la inestabilidad del crecimiento; y, iii) formular lineamientos de las políticas con las que se promuevan los cambios estructurales para revertir la realidad de pobreza, desigualdad e insuficiente crecimiento.

Estas bases constituyen un sólido y coherente cimiento para establecer un debate estructurado con el urgente propósito de concertar acciones para atacar estructuralmente las raíces de la pobreza, la desigualdad y del pobre desempeño de la economía boliviana. El “modelo” conceptual de análisis muestra, claramente, que las acciones y las políticas “tradicionales” no son las respuestas indicadas para los desafíos del crecimiento productivo y equitativo; en particular, si se las aplica aisladas y sin objetivos coherentes a largo plazo, son en realidad la causa de otros efectos perniciosos.

El análisis identifica los temas en los que se requieren acciones para el verdadero cambio estructural. ***Queda incorporar, como el ingrediente clave, la voluntad política para poner en marcha los cambios estructurales que la tarea impone.***