

La economía después del neoliberalismo^{*}

Economics after neoliberalism

*Suresh Naidu, Dani Rodrik
y Gabriel Zucman***

ABSTRACT

Given the patent economic disparities that exist in the United States and the world, there is a need to rethink the economy from new perspectives. So, with the current circumstances, the market can no longer be the central axis of economics, nor can neoliberalism be the only foundation on which it is built. The authors propose to open the study of economics beyond economists and the quantitative data, highlighting democracy and equity in order to achieve inclusive prosperity.

Keywords: Economy; neoliberalism; democracy's promise; economics after neoliberalism; inclusive prosperity.

RESUMEN

Ante las evidentes desigualdades económicas que existen en los Estados Unidos y el mundo, surge la necesidad de repensar la economía desde nuevas perspectivas. De esta manera, para las circunstancias actuales, el mercado ya no puede ser el eje central de la economía, ni el neoliberalismo, el fundamento único en el que se base. Los autores proponen abrir el estudio de la economía más allá de los economistas y

* Publicado originalmente como “Economics after Neoliberalism”, *Boston Review*, 15 de febrero de 2019. Disponible en: <https://bostonreview.net/forum/suresh-naidu-dani-rodrik-gabriel-zucman-economics-after-neoliberalism>. © 2019, Suresh Naidu, Dani Rodrik y Gabriel Zucman. [Traducción de Luis Arturo Velasco Reyes; resumen redactado por el editor.]

** Suresh Naidu, Universidad de Columbia, Nueva York (correo electrónico: sn2430@columbia.edu). Dani Rodrik, John F. Kennedy School of Government, Universidad de Harvard, Cambridge, Mass. (correo electrónico: dani_rodrik@hks.harvard.edu). Gabriel Zucman, Universidad de California, Berkeley (correo electrónico: zucman@berkeley.edu).

de lo cuantitativo, destacan la democracia y la equidad con el fin de lograr una prosperidad inclusiva.

Palabras clave: economía; neoliberalismo; la promesa de la democracia; economía después del neoliberalismo; prosperidad inclusiva.

La economía contemporánea finalmente se está liberando de su fetichismo del mercado, lo que nos brinda una diversidad de herramientas con las que podemos construir una sociedad más inclusiva.

Vivimos en una era de enorme desigualdad. La disparidad de ingresos y de riqueza en los Estados Unidos ha aumentado a niveles que no habíamos visto desde la llamada Edad Dorada (de finales del siglo XIX), y se encuentra entre las más altas de los países desarrollados. Los salarios medios de los trabajadores estadounidenses se han estancado por casi 50 años. Cada vez menos jóvenes de ese país pueden esperar superar el nivel económico de sus padres. Las disparidades raciales en riqueza y bienestar se han mantenido tercamente. En 2017 la esperanza de vida en los Estados Unidos decreció por tercer año consecutivo y el sistema de salud parece ser deficiente e injusto. Los avances en la automatización y la digitalización preludian alteraciones aún mayores en el mercado laboral en los años por venir. Y los desastres provocados por el cambio climático alteran cada vez más la vida cotidiana.

Creemos que podemos resolver estos problemas —o que, por lo menos, podemos hacer mucho para aminorarlos—. Sin embargo, para ello se necesitará una amplia discusión pública sobre la adopción de nuevas políticas públicas. Los científicos sociales tienen la responsabilidad de involucrarse en esta discusión. El papel de los economistas también es de gran importancia y, de hecho, ya han comenzado a actuar. La economía se encuentra en un estado de gran creatividad que los no economistas difícilmente pueden ver. Así, a pesar de que la sociología de las ocupaciones profesionales —incentivos de carrera, normas, patrones de socialización— suele oponerse al compromiso con el mundo de las políticas, un sentido de responsabilidad pública está haciendo que cada vez más personas se unan al debate.

Las herramientas de la economía son de vital importancia para desarrollar un marco de políticas que dé pie a lo que llamamos “prosperidad inclusiva”. Mientras que la prosperidad es la preocupación tradicional de los economistas, el adjetivo “inclusiva” exige que se tome en cuenta la distribución total de los resultados y no solamente el promedio (la “clase media”), y, además, que la prosperidad humana se conciba en un modo más amplio, que incluya fuentes no pecuniarias de bienestar, como salud, cambio climático o derechos políticos. Para mejorar la calidad de la discusión pública en torno a la prosperidad inclusiva, hemos creado un grupo de economistas —la red de Economía para la Prosperidad Inclusiva (EFIP, por sus siglas en inglés)— con el fin de hacer propuestas de políticas públicas en una diversidad de temas, incluyendo mercados laborales, comercio internacional y finanzas. El objetivo de este esfuerzo incipiente es no sólo ofrecer una lista de soluciones posibles para distintos ámbitos políticos, sino también proveer una visión general de una política económica alternativa al fundamentalismo de mercado que a menudo —y erróneamente— se asocia con la economía.

Nosotros, personalmente, fuimos testigos del poder de esta asociación a inicios de 2018, cuando los tres asistimos a un taller sobre “un nuevo pensamiento más allá del neoliberalismo”. Los participantes (historiadores, politólogos, sociólogos, académicos del ámbito jurídico y economistas) estuvimos de acuerdo con que el marco imperante de políticas neoliberales le había fallado a la sociedad, lo que resultó en una desigualdad creciente y monumental. A todos nos horrorizó el giro intolerante y nativista de nuestra vida política, impulsado en parte por esta gran desigualdad. Se llegó, pues, a un consenso sobre la necesidad de una alternativa genuina: un conjunto de políticas tanto efectivas como inclusivas que respondieran a los reclamos legítimos y sin ahondar en las divisiones sociales.

Aunque asumimos plenamente estos objetivos, nos sentíamos en desventaja. Según la opinión general, el giro hacia el neoliberalismo guarda una relación estrecha con las ideas de la economía. Algunos economistas notables, como Friedrich Hayek y Milton Friedman, estuvieron entre los fundadores de la Sociedad Mont Pelerin, el influyente grupo de intelectuales cuya defensa de los mercados y hostilidad contra la intervención del gobierno resultaron ser muy efectivas para reconfigurar el panorama de políticas públicas después de 1980. La desregulación, la financiarización, el desmantelamiento del Estado de bienestar, la desinstitucionalización de los mercados laborales, la reducción tributaria a las empresas de manera progresista y la

apuesta por la hiperglobalización —los causantes de la desigualdad creciente— parecen encontrar su origen en doctrinas económicas convencionales. El enfoque de la economía en mercados e incentivos, el individualismo metodológico y el formalismo matemático han obstaculizado una reforma significativa y a gran escala. En resumen, el neoliberalismo parece ser un mero sinónimo de economía.

En consecuencia, muchas personas ven esta disciplina con una clara hostilidad. Creen que es necesario reformar profundamente la enseñanza y la práctica de la economía con el fin de convertirla en una fuerza constructiva. En efecto, existen razones legítimas para explicar este descontento hacia la manera en que se practica y se enseña la economía. Las fundaciones conservadoras y los *think tanks* han monopolizado el estandarte de la economía en los círculos políticos, al fomentar la idea de una relación inversa entre eficiencia e igualdad y dar prioridad al crecimiento económico. Con frecuencia, los estudiantes abandonan sus cursos de introducción a la economía pensando en que “los mercados siempre funcionan”. Los conservadores suelen basarse en “la economía” para justificar sus políticas públicas preferidas, mientras que, con frecuencia, a los liberales se les califica de insensibles ante los requerimientos de la prosperidad.

Nuestra respuesta es fundamentalmente distinta. Muchas de las ideas políticas dominantes de las últimas décadas no están fundadas en principios económicos sólidos ni en evidencias firmes. El neoliberalismo (o el fundamentalismo de mercado, el fetichismo de mercado, etc.) no es la aplicación constante de la economía moderna, sino su perversión primitiva y simplista. La economía contemporánea está llena de nuevas ideas para crear una sociedad más inclusiva, pero corresponde a los economistas la labor de convencer a nuestra audiencia de la validez de estas afirmaciones. Ésta es la razón por la que nos hemos embarcado en este proyecto. Más abajo, hemos delineado un conjunto de políticas públicas resumidas¹ que, esperamos, estimulará y acelerará el compromiso de los economistas con ideas creativas para alcanzar una prosperidad inclusiva.

Pero antes de pasar a las políticas propuestas, debemos enfocarnos en el problema de cómo persuadir a los no economistas de que la economía es

¹ Las versiones completas están disponibles en <https://econfip.org/>

parte de la solución, pues los hábitos de muchos economistas, especialmente en su forma de involucrarse en debates públicos, han generado un malentendido sobre lo que es la economía y lo que los economistas hacemos.

Los economistas estudiamos los mercados (entre otras cosas) y, naturalmente, sentimos cierto orgullo al explicar cómo funcionan. Cuando marchan bien son muy útiles para la agregación de datos y la distribución de recursos escasos. El principio de ventaja comparativa, que está detrás del libre comercio, es una de las joyas de la corona de esta profesión, pues explica algunos aspectos importantes de la economía internacional y, asimismo, es, en primera instancia, sumamente contraintuitivo. De forma similar, los economistas creemos en el poder de los incentivos, tenemos pruebas de que la gente responde a ellos, y hemos visto muchos programas bienintencionados fallar porque no prestaron la atención debida a las formas tan creativas en las que se comportan las personas para lograr sus metas.

No obstante, demasiados economistas creen que sólo sus herramientas cuantitativas y sus perspectivas teóricas son “científicas”, lo que los lleva a descartar disciplinas que se apoyan más en análisis cualitativos y en los conceptos verbales. Muchos otros sienten que deben ponerse del lado de los mercados porque, si no lo hacen ellos, nadie más lo hará, y porque no hacerlo podría “dar municiones a los bárbaros”² (o sea, a los grupos de presión con intereses egoístas y a los buscadores de rentas). E, incluso, cuando algunos economistas reconocen los fallos de mercado, les preocupa que las acciones del gobierno empeoren las cosas al barrer bajo la alfombra muchas de las advertencias de esta disciplina. Por ello, se les suele etiquetar como porristas del libre mercado y de la hiperglobalización.

Los economistas también suelen quedar prendados de modelos que se concentran en un conjunto de problemas reducido y buscan identificar la mejor opción (*first-best*) en ese dominio circunscrito, sin importar las complicaciones potenciales y las implicaciones adversas que puedan tener en otros dominios. Por ejemplo, un economista experto en crecimiento analizará las políticas que mejoren la tecnología y la innovación sin preocuparse por las consecuencias en el mercado laboral. Un economista experto en comercio recomendará bajar los aranceles y asumirá que es obligación de alguien más idear mecanismos de compensación para la gente que pierde su empleo. Un economista financiero diseñará regulaciones para salvar a los

²Véase https://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2007/05/are_there_barba.html

bancos sin tomar en cuenta cómo interactuarán dichas regulaciones con los ciclos macroeconómicos. Muchas de las fallas en las políticas adoptadas (los excesos en la desregulación, la hiperglobalización, los recortes de impuestos o la austeridad fiscal) ilustran este razonamiento esquemático (*first-best*). Para que su trabajo sea útil, los economistas deben evaluar las políticas en la totalidad del contexto en el que se implementarán, además de tomar en cuenta su robustez en muchas configuraciones institucionales posibles y contingencias políticas.

Pero si dejamos de lado estos malos hábitos, la economía contemporánea difícilmente puede ser un himno a los mercados y al beneficio propio. El curso típico de microeconomía dedica más tiempo a los fallos de mercado y cómo arreglarlos que a la magia de los mercados competitivos; el de macroeconomía, a su vez, se concentra más en cómo los gobiernos pueden resolver sus problemas de desempleo, inflación e inestabilidad que en el modelo “clásico”, en el cual la economía es autoajustable; el de finanzas gira en torno a crisis financieras, la toma excesiva de riesgos y otras fallas de los sistemas financieros. De hecho, el “modelo de equilibrio competitivo” en el que los libres mercados son eficientes al máximo —incluso si no son benéficos para la distribución equitativa— es el marco dominante sólo en los cursos de introducción a la economía. Y los economistas más sensatos (hay muchos así) se alejan rápidamente de él.

La economía se encuentra todavía algo aislada de las ciencias sociales debido a su individualismo metodológico, su abstracción basada en modelos y su formalismo matemático y estadístico. Sin embargo, en décadas recientes los economistas se han extendido a otras disciplinas y han incorporado muchos de sus razonamientos. La historia económica está viviendo un resurgimiento (Abramitzky, 2015): la economía conductual ha puesto en jaque al *homo economicus* (Bernheim, DellaVigna y Laibson, 2018), y los estudios culturales (Nunn, 2012) se han generalizado. Como eje de nuestra disciplina, las cuestiones sobre la distribución están recuperando su antiguo auge. Los economistas han desempeñado también un papel importante en el estudio de la concentración creciente de la riqueza,³ los costos del cambio climático (Revesz et al., 2017), la concentración de mercados importantes (Gutiérrez y Philippon, 2017), el estancamiento del ingreso de la clase

³Véase <http://gabriel-zucman.eu/uswealth/>

trabajadora (Piketty, Saez y Zucman, 2016) y el cambio en los patrones de la movilidad social.⁴

Los economistas tienen aún una preferencia marcada hacia las soluciones políticas basadas en el mercado, y sus recomendaciones suelen enfocarse, de forma estrecha, solamente en fallos de mercado específicos. Por ejemplo, para enfrentar el calentamiento global, es muy probable que los economistas apoyen el alza del precio del carbón (Naidu, 2014). No obstante, la ciencia de la economía nunca ha ofrecido conclusiones políticas predeterminadas. De hecho, todas las predicciones y las conclusiones en la economía son contingentes: si las condiciones en x y y se mantienen, vienen los resultados z . La respuesta a casi cualquier pregunta en economía es “depende”, seguida de una exégesis sobre de qué depende y por qué. En 1975 Carlos F. Diaz-Alejandro (1975: 97) escribió: “En la actualidad, cualquier estudiante universitario destacado que elija sus supuestos... cuidadosamente, puede crear un modelo sólido que produzca prácticamente cualquier recomendación de políticas que haya preferido desde un inicio”. Pero la economía se ha vuelto aún más rica en las últimas cuatro décadas. Podemos decir, con apenas un dejo de ironía, que hoy en día el estudiante universitario ni siquiera debe ser tan brillante.

Además, la investigación económica se ha vuelto significativamente más aplicada y empírica desde la década de los noventa. El porcentaje de publicaciones académicas que usan datos y que realizan análisis académicos ha aumentado sustancialmente en todos los subcampos, y actualmente excede 60% en economía laboral, economía del desarrollo, economía internacional, finanzas públicas y macroeconomía. La importancia de esto radica en que la evidencia empírica sistemática es un mecanismo que corrige recomendaciones de políticas públicas ideológicas. La tendencia empírica actual hace más difícil idolatrar los mercados, pues hace más visibles sus inconvenientes. Los hallazgos empíricos recientes, por ejemplo, muestran que el comercio internacional produce grandes efectos adversos en algunas comunidades locales; los salarios mínimos no reducen el empleo, y la liberalización financiera produce crisis, no un crecimiento económico más veloz.

La economía, por supuesto, tiene sus reglas universales, como los incentivos basados en el mercado, los derechos de propiedad claramente delimitados, el cumplimiento de los contratos, la estabilidad macroeconómica y la

⁴Véase <https://opportunityinsights.org/paper-category/national-trends/>

regulación prudencial. Generalmente, se cree que estos principios de orden superior conducen a un mejor desempeño económico. Pero éstos son compatibles con una variedad casi infinita de arreglos institucionales, cada uno de los cuales produce un resultado distributivo diferente y una contribución distinta a la prosperidad general. Por ende, se requiere un análisis institucional comparativo de desempeño económico, y no esos eslóganes locuaces que repiten “los mercados funcionan”. La abstracción con la que los economistas perciben la compleja variedad de instituciones también brinda herramientas a los profesionales para ayudar a diseñar alternativas a gran escala, desde pequeños ajustes al código tributario hasta visiones completas de sociedades poscapitalistas.

Cabe tener en cuenta incluso el marco económico más simple de una economía de mercado perfectamente competitiva. Cuando un economista muestra un diagrama de oferta y demanda en una pizarra, puede que no sea capaz de identificar todos los prerrequisitos institucionales que están detrás de esas dos curvas. Las corporaciones tienen derechos de propiedad sobre sus activos y pueden hacer cumplir sus contratos con proveedores. Tienen acceso a crédito, pueden apoyarse en infraestructura pública como el transporte y la energía, y están protegidas de delincuentes. Sus empleados aceptan las condiciones del empleo y se presentan a trabajar todos los días. Los consumidores tienen toda la información que necesitan para tomar decisiones razonables, confiando en que las corporaciones no los engañarán. Hay una unidad de valor estable y medios de cambio para comprar y vender bienes.

Es claro que los mercados se apoyan en una gran diversidad de instituciones. Están “incrustados” en las instituciones, como diría Karl Polanyi. ¿Pero cómo deberían estar diseñadas éstas? Tomemos como ejemplo los derechos de propiedad. El teorema de Coase sugiere que la distribución de estos derechos no afecta la eficiencia siempre y cuando los costos de transacción sean cero. Pero la advertencia pesa mucho en este caso, pues los costos de transacción son sumamente importantes. Así que hay que tomar decisiones. ¿Un trabajo debe pertenecer a una empresa, a un empleado o a una combinación de ambos? Quizá la empresa debería pertenecerle a un tercero —digamos, a una entidad del gobierno local—, y simplemente asegurar la compatibilidad de incentivos para los gerentes y los trabajadores. Esto podría parecerles descabellado a muchos estadunidenses, pero China ha aumentado las tasas de crecimiento económico a niveles sin precedentes gracias a un régimen de derechos de propiedad como éste. Probablemente los emplea-

dores deberían tener derechos de propiedad (por un periodo fijo) solamente sobre los nuevos activos que ellos hayan creado, mientras que los otros activos se distribuyen en una diversidad de solicitantes. Esto también podrá parecer descabellado, a menos que nos demos cuenta de que así es como funciona exactamente el sistema de patentes: hace a los innovadores dueños temporales de la nueva “propiedad intelectual”. Tal vez el gobierno, en representación del público general, debería conservar la propiedad parcial sobre las nuevas tecnologías, puesto que gran parte de la innovación depende de la infraestructura pública —investigación y desarrollo (I+D), subsidios públicos, estudios superiores, el régimen jurídico, etc.—. Para tomar las decisiones necesarias, debemos tener en consideración los problemas distributivos y basarnos tanto en nuestros objetivos finales como en los posibles efectos en el contexto local.

Mientras luchamos contra las nuevas realidades surgidas de la digitalización, la demografía y el impacto de ambas en los mercados laborales, estas preguntas sobre la distribución de los derechos de propiedad entre diferentes solicitantes se tornan cruciales. La economía no necesariamente tiene respuestas definidas en este respecto. Tampoco brinda las ponderaciones distributivas apropiadas (cómo medir las ganancias para los trabajadores, los empleadores y el gobierno, y qué restricciones procedurales y deontológicas deben respetarse). Sin embargo, sí brinda las herramientas necesarias para exponer un balance entre riesgos y beneficios, contribuyendo así a un debate democrático más informado.

El mismo tipo de indeterminación institucional permea todos los otros ámbitos políticos. ¿Qué instituciones del mercado laboral minimizan la inseguridad laboral sin poner en riesgo la creación de empleos? ¿Cuál es el mejor modo para proveer protección social sin debilitar los incentivos económicos? ¿Qué clase de regulaciones financieras aseguran la estabilidad financiera sin frenar la innovación en este rubro? ¿Cuál es el mejor tipo de reglas monetarias y fiscales para una economía abierta? La economía no da respuestas fijas para estas preguntas. En lugar de ello, subraya las consecuencias potenciales de distintas opciones.

Hoy en día, existe una variedad considerable de acuerdos institucionales. Los acuerdos del sistema de bienestar y del mercado laboral, por ejemplo, cambian drásticamente entre países desarrollados, y los Estados Unidos podrían aprender mucho de las experiencias de otros lugares. Pero la diversidad institucional plausible no se limita a las prácticas existentes. Podemos

—y necesitaremos— desarrollar nuevas instituciones. Nada en el *laissez faire* garantiza que el crecimiento será equitativo o que la globalización será sostenible. Necesitamos diseñar políticas e instituciones que hagan posible la prosperidad inclusiva y que hagan sostenible la globalización, tanto política como económicamente. Y los economistas, por sus poderosas herramientas teóricas que les permiten abordar estos temas en términos abstractos, son cruciales para llevar a cabo esta tarea.

Todos los participantes de nuestro proyecto de prosperidad inclusiva son economistas con títulos académicos que trabajan en subcampos ampliamente consolidados. Algunos han trabajado en el gobierno, pero la mayoría no. Otros se han dedicado a escribir ampliamente para un público no académico, pero la mayoría no. Son investigadores que creen que una escolaridad sólida es indispensable para la prosperidad inclusiva, son economistas del mundo real que entienden que no vivimos en un mundo ideal, sino en uno plagado de imperfecciones del mercado y en el que el poder influye enormemente en sus resultados.

En un mundo como éste, el modelo competitivo rara vez es el referente indicado para entender los problemas y proponer soluciones. En cambio, debemos buscar modelos alternativos, lo cual requiere orientación empírica, una mentalidad abierta a la experimentación y una buena dosis de humildad para reconocer los límites de nuestro conocimiento.

Las políticas propuestas reflejan el razonamiento económico y la evidencia contemporánea de una diversidad de fallas de mercado, que abarcan comercio internacional, seguros y mercados de capital y trabajo. En dichas propuestas están presentes las ideas de que las economías pueden funcionar bien dentro de la frontera de justicia-eficiencia y de que hay numerosas políticas de beneficios gratuitos (*free lunches*) que podrían impulsarnos hacia una economía moralmente preferible sin sacrificar (y posiblemente incluso mejorando) la prosperidad. Tomar la economía contemporánea con seriedad implica que se propongan cambios estructurales profundos en la vida económica de los Estados Unidos.

Muchas propuestas incluyen intervenciones cuyo fin es mejorar la eficiencia y la igualdad en mercados que se saben repletos de fallas, como los laborales, los de crédito, los de seguros y los que impulsan la innovación.

Mientras que la base teórica de los fallos de mercado en estos dominios ha sido evidente desde hace ya algún tiempo, la importancia empírica de los diversos fallos se ha hecho notoria sólo recientemente.

Por ejemplo, en el debate sobre el salario mínimo pocos asegurarían que se trata de una herramienta efectiva para intervenir en mercados laborales con salarios por encima de un nivel determinado. Otras instituciones de mercados laborales son necesarias para aprovechar los beneficios gratuitos (*free lunches*) creados por un monopsonio y otros fallos del mercado laboral en el segmento en el que se encuentra la mayoría de los trabajadores. Arindrajit Dube (2019) propone un sistema de consejos salariales similar al australiano en el que los administradores o los consejos tripartitos negocian los salarios a nivel de rama industrial-ocupacional-regional y establecen así los salarios mínimos para todos. En su opinión, como resultado de esto, la desigualdad en los salarios descendería. Suresh Naidu analiza el movimiento obrero más tradicional de los Estados Unidos, y cómo el diseño de mecanismos, los experimentos y la economía conductual pueden movilizarse para simplificar el problema generalizado de acción colectiva que enfrentan los sindicatos (Naidu, 2019).

En el dominio de los mercados de capital, tanto Anat Admati como Atif Mian hacen hincapié en el riesgo sistémico producido por el sistema actual. Mian (2019) analiza la importancia que ha tenido la desigualdad, junto con los flujos de capital provenientes de Asia y los países ricos en petróleo, en la generación de un “exceso” en los ahorros de los Estados Unidos, lo que ha reducido la tasa real de interés y aumentado el riesgo sistémico. Muestra, de igual manera, cómo la desigualdad genera inestabilidad en mercados financieros, pero también la forma en que la contratación privada macroprudencial se ve frustrada debido a las externalidades que los contratantes pasan por alto y a las estructuras especiales regulatorias y de impuestos (por ejemplo, la ponderación de riesgos de Basilea III). Mediante el análisis del sector bancario, Admati (2019) muestra cómo los bancos, de forma excepcional entre las instituciones financieras, están sobreexpuestos a la deuda, por lo que son más vulnerables a la bancarrota y, por ende, un riesgo a la estabilidad. Ambos autores señalan una variedad de buenas opciones regulatorias: Mian subraya los rembolsos en los contratos de crédito que dependen del estado general de la economía, y Admati favorece los requerimientos de capital y las reformas tributarias que hacen las deudas menos atractivas.

Algunas de estas propuestas plantean claramente cómo el tamaño del gobierno puede crecer de una manera sostenible y en favor de una mayor prosperidad. La propuesta de Gabriel Zucman muestra un camino simple e ingenioso que nace de la competencia fiscal internacional, en la que los países ya no tienen que competir por inversiones multinacionales mediante el recorte de los impuestos empresariales. Zucman (2019) propone cobrar impuestos a las multinacionales por medio de una distribución de sus ganancias en proporción a donde realizan sus ventas. Mientras que las empresas pueden trasladar fácilmente sus ganancias o su producción a jurisdicciones de bajos impuestos, las ventas son mucho más difíciles de manipular. La reforma de Zucman, por lo tanto, permitiría cobrar impuestos a los ganadores de la globalización, una condición que parece necesaria para que la globalización sea sostenible.

Sandra Black y Jesse Rothstein (2019) utilizan lo mejor de la economía moderna para hacer una reafirmación contemporánea de una vieja idea: el gobierno debe proveer bienes públicos y seguridad social. Esta última mitiga los fallos más comunes y conocidos de los mercados de seguros de desempleo, pensiones y salud. La educación también debe ser pública porque generalmente los hijos siguen en la escuela antes de que sus padres alcancen su ingreso máximo, y porque los padres no pueden pedir préstamos con los ingresos de sus hijos como garantía. Los beneficios de la educación también están en el futuro lejano, y están ligados con externalidades relacionadas con el crimen, la ciudadanía y la innovación. Todo esto brinda puntos a favor de la educación y la seguridad social públicas.

Anton Korinek (2019) trata la cuestión, cada vez más importante, de cómo las nuevas tecnologías afectan los mercados laborales y la distribución de ingresos. Afirma que la dirección del cambio tecnológico no es exógena y que depende de los incentivos establecidos tanto por los mercados como por los gobiernos. En particular, los innovadores pueden sobreestimar el costo social del trabajo e invertir demasiado en tecnologías que remplazan a los trabajadores. Habitualmente, los gobiernos intervienen en el proceso de innovación (para impulsar tecnologías verdes, por ejemplo). Korinek propone que, del mismo modo, fomenten la tecnología por el rumbo de las innovaciones que tienen propiedades distributivas deseables. Podrían, por ejemplo, promover sistemas de inteligencia artificial que complementen y aumenten las habilidades cognitivas de los trabajadores, junto con mecanismos que aseguren que los trabajadores conserven una parte sustancial del

excedente generado. Korinek, además, analiza cómo factores inelásticos complementarios, como la tierra o las habilidades especializadas, pueden gravarse en respuesta al cambio tecnológico, y cómo el valor de los monopolios beneficiados por el sistema de patentes es intrínsecamente desigual, pues transfiere los ingresos de los consumidores a los dueños de las corporaciones.

Por otro lado, la propuesta de Dani Rodrik (2019) aporta una justificación explícitamente prosocial para las restricciones comerciales, la cual intenta no disfrazar el proteccionismo con el fin de mejorar alguna otra externalidad o fallo de mercado. Rodrik muestra que los acuerdos comerciales deben incluir cláusulas que eviten la competencia en márgenes “injustos”, y sus “salvaguardias sociales” otorgarían a los países una reclamación justificada por un amplio apoyo social, para que la restricción comercial se considere necesaria para mantener el contrato social vigente en esos países. Esta propuesta es muestra del compromiso de muchos miembros de la EFIP: la voluntad de subordinar la eficiencia económica de los libros de texto a otros valores, como el orden democrático y las relaciones igualitarias entre ciudadanos. Estas propuestas se toman muy en serio las palabras de Polanyi: para trabajar bien, los mercados más importantes (incluyendo los mercados de trabajo, de tierra y de capital) deben estar insertados en instituciones no mercantiles, y las “reglas del juego” debe establecerlas el gobierno.

Finalmente, algunas de las propuestas consisten en consolidar las instituciones no mercantiles con ideas propias de la economía. La economía política democrática —donde la influencia del pueblo en las políticas públicas es igual para todos y las preferencias políticas son el resultado de un debate abierto y bien informado— debe tomarse en cuenta para todas las propuestas públicas en 2019. Gran parte de las ideas políticas se estrella contra la roca gubernamental capturada por intereses especiales, o se tergiversa sistemáticamente en los medios. Ethan Kaplan (2019) hace un repaso de unas cuantas décadas de economía empírica para proponer políticas públicas que podrían alterar drásticamente el balance de la influencia política en los Estados Unidos. Su propuesta es un ejemplo de la fuerza de la economía política empírica que practican algunas facultades de economía. La evidencia citada se distingue minuciosamente de las variaciones que naturalmente ocurren, y sugiere varias políticas públicas que podrían igualar la representación política y aumentar la participación. Algunas de estas sugerencias resaltan límites más propios de la economía que de la ciencia política. Por ejemplo, la mayor influencia del dinero cuando la cobertura mediática de la

política es baja sugiere que los políticos, actuando de forma más o menos racional, compensan la capacidad de respuesta de los electorados más prósperos con los de menores ingresos.

Estas propuestas confluyen en el tema de cómo las asimetrías del poder moldean nuestra economía contemporánea. Muchos economistas rechazan el papel que desempeña el poder, pues piensan que éste no se puede estudiar de manera rigurosa o que es un factor ajeno a la economía. Como dice Naidu en su ensayo: “bajo condiciones de competencia perfecta e información, no hay lugar para el poder”. Sin embargo, las asimetrías entre diferentes grupos abundan: quién tiene la ventaja en las negociaciones por salarios y empleos; quién tiene el poder de mercado y quién puede competir; quién puede cruzar fronteras y quién está atado a su hogar; quién evade impuestos y quién no puede; quién logra establecer la agenda de acuerdos comerciales y quién queda excluido; quién puede votar y quién se ve privado de este derecho. Algunas de estas asimetrías son desequilibrios políticos tradicionales, otras son desequilibrios del poder que ocurren naturalmente en el mercado debidos, a su vez, a asimetrías en la información o a las barreras de acceso a ésta.

Las políticas que se oponen a estas asimetrías tienen sentido no sólo desde un punto de vista distributivo, sino también porque implican mejoras en el desempeño general de la economía. El proyecto EFIP enfrenta estas asimetrías y propone maneras de reequilibrar el poder para fines económicos. Los sindicatos y los consejos salariales pueden controlar el poder del monopsonio en mercados laborales (Naidu, 2019; Dube, 2019); atascar las ruedas de la globalización financiera puede mejorar la capacidad fiscal del Estado (Zucman, 2019); regular los sistemas financieros privados puede prevenir las crisis (Admati, 2019; Mian, 2019); dar al factor trabajo una mayor importancia en los acuerdos comerciales puede mejorar el diseño de los mismos (Rodrik, 2019), y restringir las contribuciones a las campañas electorales, así como facilitar el voto a los más pobres, puede aumentar la rendición de cuentas del sistema político (Kaplan, 2019).

A pesar de que estas ideas abarcan un amplio sector de temas de políticas públicas (política social, tributación, mercados laborales, regulaciones financieras, acuerdos comerciales, tecnología y reglas electorales), su cobertura no es exhaustiva. Muchos ámbitos de las políticas públicas importantes todavía quedan excluidos. Las damos a conocer como una muestra de que la economía produce ideas relevantes e imaginativas para nuevas políticas y para estimular a otros economistas a contribuir en esta

misma línea. Son también la prueba conceptual para demostrar que la economía puede ayudar a construir una sociedad más justa y que se esfuerza por cumplir las expectativas de su potencial productivo; demostrar, pues, que la economía puede ayudar a alcanzar la prosperidad inclusiva.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abramitzky, R. (2015). *Economics and the Modern Economic Historian* (NBER working paper 21636). Cambridge, Mass.: NBER. Recuperado de: <https://ranabr.people.stanford.edu/sites/g/files/sbiybj5391/f/future.pdf>
- Admati, A. R. (2019). *Towards a Better Financial System* (policy brief 2). Economics for Inclusive Prosperity. Recuperado de: <https://econfip.org/policy-brief/towards-a-better-financial-system/>
- Bernheim, B. D., DellaVigna, S., y Laibson, D. (eds.) (2018). *Handbook of Behavioral Economics – Foundations and Applications* (vol. 1). Ámsterdam y Oxford: North Holland, Elsevier. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/handbook/handbook-of-behavioral-economics-applications-and-foundations-1/vol/1>
- Black, S. E., y Rothstein, J. (2019). *An Expanded View of Government's Role in Providing Social Insurance and Investing in Children* (policy brief 3). Economics for Inclusive Prosperity. Recuperado de: <https://econfip.org/policy-brief/an-expanded-view-of-governments-role-in-providing-social-insurance-and-investing-in-children/>
- Díaz-Alejandro, C. F. (1975). Trade policies and economic development. En P. B. Kenen (ed.), *International Trade and Finance: Frontiers for Research* (pp. 93-150). Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Dube, A. (2019). *Using Wage Boards to Raise Pay* (policy brief 4). Economics for Inclusive Prosperity. Recuperado de: <https://econfip.org/policy-brief/using-wage-boards-to-raise-pay/>
- Gutiérrez, G., y Philippon, T. (2017). *Declining Competition and Investment in the U. S.* (NBER working paper 23583). Cambridge, Mass.: NBER. Recuperado de: <https://www.nber.org/papers/w23583.pdf>
- Kaplan, E. (2019). *Election Law and Political Economy* (policy brief 5). Economics for Inclusive Prosperity. Recuperado de: <https://econfip.org/policy-brief/election-law-and-political-economy/>
- Korinek, A. (2019). *Labor in the Age of Automation and Artificial Intelli-*

- gence (policy brief 6). Economics for Inclusive Prosperity. Recuperado de: <https://econfip.org/policy-brief/labor-in-the-age-of-automation-and-artificial-intelligence/>
- Mian, A. (2019). *How to Think about Finance?* (policy brief 7). Economics for Inclusive Prosperity. Recuperado de: <https://econfip.org/policy-brief/how-to-think-about-finance/#>
- Naidu, S. (2014). We Need a Global Carbon Tax. *Jacobin*. Recuperado de: <https://www.jacobinmag.com/2014/09/we-need-a-global-carbon-tax/>
- Naidu, S. (2019). *Worker Collective Action in the 21th Century Labor Market* (research brief). Economics for Inclusive Prosperity. Recuperado de: <https://econfip.org/wp-content/uploads/2019/02/8.Worker-Collective-Action-in-the-21th-Century-Labor-Market.pdf>
- Nunn, N. (2012). Culture and the historical process. *Economic History of Developing Regions*, 27(S1), 108-126. Recuperado de: <https://scholar.harvard.edu/nunn/publications/culture-and-historical-process>
- Piketty, T., Saez, E., y Zucman, G. (2016). *Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States* (NBER working paper 22945). Recuperado de: <https://www.nber.org/papers/w22945>
- Revesz, R., Greenstone, M., Hanemann, M., Livermore, M., Sterner, T., Grab, D., Howard, P., y Schwartz, J. (2017). Best cost estimate of greenhouse gases. *Science*, 357(6352), 655. Recuperado de: https://policyintegrity.org/files/publications/Science_SCC_Letter.pdf
- Rodrik, D. (2019). *Towards a More Inclusive Globalization: An Anti-Social Dumping Scheme* (policy brief 9). Economics for Inclusive Prosperity. Recuperado de: <https://econfip.org/policy-brief/towards-a-more-inclusive-globalization-an-anti-social-dumping-scheme/>
- Zucman, G. (2019). *Taxing Multinational Corporations in the 21st Century* (policy brief 10). Economics for Inclusive Prosperity. Recuperado de: <https://econfip.org/policy-brief/taxing-multinational-corporations-in-the-21st-century/>