

# Sufragar la desigualdad: los costos de la macroeconomía basada en la NAIRU

C.W.M. Naastepad y Servaas Storm

La principal corriente macroeconómica se encuentra sumida en una profunda crisis como consecuencia del colapso sufrido a mediados de 2007 y de la gran crisis que tuvo lugar a continuación. Lo que la crisis ha puesto de manifiesto es que los notables resultados macroeconómicos registrados en los Estados Unidos y el Reino Unido entre 1995 y 2006 eran pura fachada. Escondían una montaña en la que se acumulaba el crédito sin caución y la deuda inmobiliaria, mientras una red en continua expansión de mercados secundarios parecía compartir el riesgo creado por dicha deuda, aparentemente disminuyendo la exposición al riesgo de los tenedores individuales. El porqué del derrumbamiento de la montaña de deuda es del dominio público. Pero los economistas de primera fila no previeron en modo alguno la crisis, poniendo de relieve el fracaso de la ortodoxia de toda una era de pensamiento, educación, práctica y política en materia económica. Como escribió el economista jefe del Citigroup, Willem Buiter, en el *Financial Times*: «Es posible que la formación universitaria en macroeconomía y economía monetaria impartida en las universidades angloamericanas durante los treinta últimos años haya supuesto un retraso de varios decenios en las investigaciones sobre el comportamiento económico global y el entendimiento relativo a la política económica. Desde el punto de vista privado y social ha supuesto un costoso desperdicio de recursos». (Buiter, 2009) Consideramos que la teoría de la tasa de desempleo no aceleradora de la inflación (NAIRU), parte esencial de la macroeconomía y economía monetaria impartidas en las universidades, ha contribuido en gran medida a la generación de la crisis. La teoría NAIRU ha ayudado a configurar las condiciones macroeconómicas más amplias que han permitido los espectaculares desequilibrios macroeconómicos y, por último, llevado al colapso económico. El enfoque NAIRU debe descartarse a la hora de proporcionar espacio para investigaciones serias del comportamiento económico global.

La tasa de desempleo permanentemente por debajo del umbral crítico (NAIRU) es la tasa de desempleo de equilibrio; se asemeja mucho al ejército industrial de reserva (mano de obra desempleada) de Marx. El desempleo de equilibrio es el resultado del conflicto relativo a la distribución de los ingresos entre los trabajadores (sindicatos) y las empresas. Los trabajadores negocian los salarios destinados a proporcionarles un determinado nivel de vida, mientras que las empresas fijan los precios como un margen de beneficios de los costos laborales. Se supone que la fijación de los salarios depende del nivel de precios previsto y de los factores exógenos determinantes de los salarios (incluida la legislación relativa a la protección del empleo, la seguridad social y los salarios mínimos), y, con efectos desfavorables, de la tasa de desempleo. Las reivindicaciones encontradas de trabajadores y empresas se compatibilizan a través de variaciones en el nivel de desempleo. Si los trabajadores piden aumentos salariales «excesivos» (que, por ejemplo, excedan el crecimiento de la productividad), el desempleo de equilibrio aumentará, obligándoles a reducir sus reivindicaciones salariales. La teoría NAIRU integra enseñanzas tanto en materia de política macroeconómica como del mercado de trabajo. Su implicación clave en política macroeconómica es que los gobiernos y los bancos centrales no deberían intentar promover el pleno empleo, debido a que los intentos de reducir la tasa de desempleo permanentemente por debajo del umbral crítico (el NAIRU) fracasarán, generando únicamente inflación aceleradora (no crecimiento). Las políticas fiscales y monetarias son poco efectivas, puesto que consideran el desempleo como estructural o «voluntario»; se da por supuesto que los trabajadores carecen de las calificaciones necesarias o prefieren recibir transferencias sociales a estar empleados. Las principales enseñanzas en materia de empleo de la doctrina NAIRU son que se deberían desreglamentar los mercados de trabajo, menguar los Estados de bienestar, y debilitar la postura institucional relativa a la negociación colectiva de los sindicatos, con objeto de reducir los salarios reales (en relación con la productividad) y mejorar la rentabilidad de las empresas. De este modo, y según la doctrina, aumentarían las inversiones, se reduciría el desempleo (especialmente entre los trabajadores menos cualificados) y mejorarían los resultados macroeconómicos en términos generales. De esto se deduce que existe un conflicto, o disyuntiva, entre crecimiento y equidad. En otras palabras, el precio que hay que pagar por un mayor empleo es un sector que remunere mal a su mano de obra.

¿Por qué y de qué modo está implicado el modelo NAIRU en la crisis actual? Como muy convincentemente argumenta Gabriel Palma (2009), el

proceso de intensificación financiera en los Estados Unidos (y en todo el mundo) ha estado estrechamente relacionado con el notable aumento sostenido de la desigualdad de los ingresos desde 1980, en un proceso de causalidad simultánea. La economía basada en la NAIRU ha creado mercados de trabajo desreglamentados y Estados de bienestar menoscabados en los cuales el gran aumento de la desigualdad, especialmente en los Estados Unidos, se ha producido legitimando la elevada desigualdad como consecuencia inevitable de una economía poco intensiva en empleo inmersa en la competencia mundial. A su vez, estas desmesuradas desigualdades han desestabilizado el sistema, haciéndolo más propenso a la inestabilidad financiera. Esto último puede explicarse fácilmente.

*La economía basada en la NAIRU ha creado mercados de trabajo desreglamentados y estados del bienestar menoscabados*

Una cara de la desigualdad creciente en los Estados Unidos es el estancamiento de los ingresos reales medios del 90 por ciento del nivel inferior de los hogares del país. Esto ha provocado no sólo a una disminución del ahorro personal, sino que también ha creado un «mercado cautivo» para los préstamos bancarios y un considerable aumento del endeudamiento de los hogares (para mantener, con créditos, el sueño americano). La otra cara ha sido el espectacular aumento de los ingresos reales y del patrimonio del 10 por ciento del nivel superior (y particularmente del 1 por ciento) de los hogares, que generó una muy abundante liquidez en los mercados financieros de los Estados Unidos, transformándolos en instituciones inestables incapaces de autocorregirse. Las personas con patrimonios elevados, los HNWI (siglas correspondientes a «high net worth individuals») eran los principales financiadores de los fondos de alto riesgo, que a su vez eran los principales compradores de las hipotecas titulizadas. Los HNWI exigían rendimientos por encima de la media a sus inversiones en fondos de alto riesgo, puesto que también pagaban a los gestores de estos fondos honorarios y primas superiores.

La desigualdad creciente está en el origen de la crisis (financiera). Por un lado, la desigualdad mayor provocó la disminución de la demanda agregada e indujo a la política monetaria a reaccionar manteniendo tipos de interés bajos, que a su vez permitieron que la deuda privada aumentase por encima de niveles sostenibles. Por otro lado, la búsqueda de inversiones con alto rendimiento por parte los HNWI llevó a un proceso de creación virtual de riqueza a una escala sin precedentes, basado en innovaciones fiscales, que podía seguir y seguir en mercados financieros muy desreglamentados. La riqueza neta se sobrevaluó y los elevados precios de los activos (vivienda)

dieron la impresión equivocada de que los altos niveles de deuda eran sostenibles. La crisis se dio a conocer cuando hicieron explosión las «armas financieras de destrucción masiva». Cabe destacar que la creación excesiva de crédito «no se utilizó para financiar invenciones [tecnológicas]» como en anteriores períodos de auge económico; como Robert Skidelsky (2009) explica, «fue la invención en sí. Se la llamó ‘hipotecas titulizadas’; no dejó

***Aunque la crisis puede haber nacido en el sector financiero, sus raíces se encuentran en un cambio estructural de la distribución de los ingresos***

monumentos a la inventiva humana, sólo montañas de escombros financieros». Cuando los desequilibrios y la inestabilidad provocados por la desigualdad fueron demasiado importantes, los mercados financieros se derrumbaron. Así que aunque la crisis puede haber nacido en el sector financiero, sus raíces son mucho más profundas y

se encuentran en el cambio estructural de la distribución de los ingresos que lleva produciéndose casi treinta años.

Las políticas NAIRU macroeconómicas y del mercado de trabajo son en gran parte responsables de haber desatado y al tiempo legitimado un proceso de crecimiento desigual, inestable e insostenible impulsado por los beneficios. Para prevenir la fragilidad y la crisis financieras, en política macroeconómica la clave es aplicar «imposiciones» y «restricciones» al sistema capitalista, y disciplina a las empresas, los inversores y los mercados financieros. La reglamentación del mercado de trabajo podría consistir en una imposición sistémica de este tipo, además de la más estricta reglamentación financiera y codeterminación a nivel de empresa, destinadas a desalentar la actividad no productiva y especulativa. Un crecimiento más equitativo impulsado por los salarios y un bajo desempleo son decisivos para evitar la creación de exceso de liquidez que desencadenó la crisis financiera mundial. Por esta razón es necesario replantearse el enfoque NAIRU de la macroeconomía. La crisis actual brinda una oportunidad histórica para un cambio progresivo: dada la pérdida de credibilidad del «laissez-faire» financiero (al estilo anglosajón), la crisis de legitimidad del capitalismo bursátil y el cinismo de Wall Street y de la City, la crisis mundial podría forzar una vuelta al estado democrático, a la reglamentación y a políticas de pleno empleo más equitativas siempre y cuando exista una alternativa viable a la macroeconomía según el modelo NAIRU. Así pues, urge una reconstrucción de la macroeconomía en que las diversas contribuciones positivas de la mano de obra y de la reglamentación del mercado de trabajo a los resultados macroeconómicos ocupen el lugar que les corresponde.

Los salarios, por ejemplo, no son únicamente un costo para las empresas (como considera el modelo NAIRU). Los salarios más elevados también

aportan macrobeneficios en cuanto a aumento de la demanda y crecimiento más dinámico de la productividad. Salarios más altos significan mayor (consumo) demanda, mayor utilización de la capacidad para las empresas, y con ello, mayores beneficios. A su vez, la acumulación de capital aumentará en respuesta al crecimiento de la demanda y de los beneficios. Esto redundará en una mayor productividad, puesto que la inversión en nuevos equipos incluye las tecnologías más avanzadas, que también dependen del aprendizaje con la práctica en las empresas. Unos salarios más elevados y una reglamentación del mercado de trabajo que ofrezca protección jurídica sólida a los trabajadores y les dé voz y voto en el modo de desempeñar sus trabajos y de dirigir las empresas, motivarán a los trabajadores a comprometerse con las empresas aumentando la productividad. Unos salarios más elevados y una reglamentación que favorezca al trabajador también motivarán a las empresas a aumentar las inversiones en adelantos tecnológicos que permitan ahorrar mano de obra y, por consiguiente, aumenten la productividad (y les facilitará el hacerlo). Por último, una fijación centralizada de los salarios es buena para la productividad en general, puesto que recompensa a las empresas productivas y fuerza a las relativamente poco productivas a salir del mercado.

Si estas contribuciones positivas por parte de la mano de obra y de la reglamentación del mercado de trabajo se toman en consideración, se demostrará que no existe disyuntiva entre crecimiento e igualdad (Storm and Naastepad, en prensa). La razón principal es que los sistemas de relaciones laborales más reglamentados y coordinados van asociados a un crecimiento de la productividad de la mano de obra. Un mayor crecimiento de la productividad y un dinamismo tecnológico más sólido permite a su vez un mayor crecimiento de los salarios reales (manteniendo los beneficios e inversiones de las empresas), creando así las condiciones para un crecimiento elevado y equitativo con relativamente poco desempleo. El enfoque mayoritario NAIRU descarta toda posibilidad de crecimiento equitativo. Así pues, el primer paso hacia la instauración de un cambio progresivo es ampliar el espacio académico y la visibilidad pública de enfoques macroeconómicos alternativos (más allá del enfoque NAIRU) que aborden de verdad los profundos problemas económicos de nuestros días.

*Un sistema de relaciones laborales más reglamentadas y coordinadas va asociado a un crecimiento de la productividad de la mano de obra*

## Referencias

Buiter, W. 2009. «The unfortunate uselessness of most «state of the art» academic monetary economics», Willem Buiter's Mavrecon, *Financial Times*. 3 de marzo, disponible en <http://blogs.ft.com/mavrecon/2009/03/the-unfortunate-uselessness-of-most-state-of-the-art-academic-monetary-economics/>.

Palma, G. 2009. «The revenge of the market on the rentiers, Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, núm. 5.

Skidelsky, R. 2009. «The myth of the business cycle», disponible en [http://www.realclearmarkets.com/articles/2009/01/the\\_myth\\_of\\_the\\_business\\_cycle.html](http://www.realclearmarkets.com/articles/2009/01/the_myth_of_the_business_cycle.html).

Storm, S. y Naastepad, C.W.M. (En prensa). *Macroeconomics without the NAIRU*.

C.W.M. Naastepad y Servaas Storm son profesores de economía en la facultad de tecnología, política y gestión de la Delft University of Technology. C.W.M. Naastepad trabaja en el campo de la macroeconomía, el (des)empleo y el cambio tecnológico. S. Storm trabaja en el ámbito de la macroeconomía, la globalización, el desarrollo agrícola y la economía del cambio climático, y forma parte del equipo editorial de Development and Change.