

EL APOORTE DE ADOLFO FIGUEROA AL ANÁLISIS DE LA RELACIÓN ENTRE EQUIDAD, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

Daniel Martínez Fernández¹

Entre los múltiples temas sobre los que Adolfo Figueroa ha investigado y sobre los que ha escrito a lo largo de su vida académica, uno de indudable importancia es el que trata de establecer la relación entre equidad y competitividad. En una investigación realizada a solicitud de la Organización Internacional del Trabajo², Adolfo Figueroa se pregunta: «¿Qué se puede decir en cuanto a la relación entre competitividad y equidad? ¿Será acaso que la equidad también depende solo de la productividad absoluta y es, entonces, independiente de las productividades relativas, es decir, de la competitividad? ¿O será tal vez al revés: que la competitividad depende del grado de equidad que tiene la sociedad?».

En las páginas que siguen presentaré una síntesis de algunas de las investigaciones de Adolfo Figueroa al respecto, así como algunas reflexiones y comentarios sobre los aportes hechos por él en relación a este tema. Pare ello me he basado en tres de sus escritos: «Equidad y competitividad internacional en América Latina: una primera aproximación» (1997); «Equidad, inversión extranjera y competitividad internacional» (1998) y «El problema del empleo en una sociedad sigma» (2006)³.

Naturaleza del problema del empleo en América Latina

Tanto la teoría económica neoclásica como la clásica y la keynesiana tratan de explicar el funcionamiento de la economía, especialmente, de la productividad

¹ Sociólogo español. Fue director regional de la OIT para América Latina y el Caribe.

² Figueroa, Adolfo (1997). Equidad y competitividad en América Latina: una aproximación. Documento trabajo N° 41.

³ Documento trabajo N° 41 de la OIT. Ob. cit.; Lima, marzo; Revista de la CEPAL N° 65; Santiago de Chile, agosto; y Pontificia Universidad Católica del Perú. Documento de trabajo N° 249. Lima.

como base de la competitividad. Sin embargo, ninguna de estas tres teorías, nos señala Adolfo Figueroa en sus escritos, logran explicar dos rasgos característicos de las economías latinoamericanas: a) la baja proporción de asalariados que integra la estructura ocupacional; b) el alto grado de desigualdad en materia distributiva; rasgos que, como se verá más adelante, condicionan el comportamiento de la productividad y competitividad global de las economías de la región.

La razón de esta incapacidad explicativa de las tres teorías mencionadas es que ninguna de ellas toma en cuenta que, como Figueroa detalla en sus textos, «la economía está sobrepoblada, y que hay unidades de producción no capitalistas, llamado el sector de subsistencia, donde se autoemplea el exceso de la oferta laboral. Así, la diferencia central entre el capitalismo avanzado y el atrasado estaría en el funcionamiento de los mercados laborales»⁴.

En ninguno de los textos que he revisado, Figueroa se refiere a este sector de subsistencia, donde se autoemplea el exceso de la oferta laboral, producto de la sobrepoblación de la economía, como si se tratase del sector informal urbano. Sin embargo, me parece que siguiendo la teoría inicial de Lewis sobre la migración del campo a las ciudades y la acumulación en estas últimas de un excedente de mano de obra, el enfoque de Figueroa se acerca mucho al enfoque sobre informalidad desarrollado, primero, por los sociólogos y economistas estructuralistas de América Latina, en gran parte vinculados a la CEPAL —aunque no todos denominasen a ese sector como informal— y, después, por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

A partir de la consideración de la existencia de estos dos elementos no considerados por las teorías económicas señaladas, Figueroa introduce en su análisis sobre la productividad y competitividad tres axiomas que, sin duda, ayudan a explicar el funcionamiento de las economías latinoamericanas:

- (1) que los mercados de trabajo operan con exceso laboral para asegurar la disciplina laboral que requieren los empleadores, es decir, que los mercados laborales no son mercados walrasianos; (2) que el nivel del salario real y el empleo asalariado, así como la distribución del ingreso entre salarios y ganancias, se determina en el sector capitalista de la economía, de manera que la asignación del exceso de oferta laboral resultante entre desempleo y autoempleo de refugio, así como el ingreso medio en este sector de autoempleo, se determina secuencialmente, sólo una vez conocido los precios y cantidades del mercado laboral; (3) esta asignación depende de las expectativas que tengan los trabajadores excluidos del mercado laboral de obtener empleo asalariado (así como del costo de búsqueda

⁴ Figueroa. Ob. cit.: 2.

de empleo) y del ingreso que esperan obtener en el autoempleo de refugio. Un supuesto auxiliar es que se considera que hay un solo tipo de mano de obra y un solo bien producido⁵.

En relación al segundo de estos axiomas, los salarios, especialmente importantes como instrumento distributivo, Figueroa señala que «para que el sistema capitalista pueda operar los salarios reales tienen que ser positivos. Esto significa que el sector capitalista operaría en el espacio de bienes donde la productividad marginal del trabajo es positiva, es decir, al interior de la frontera de producción. El excedente laboral se autoemplearía en el sector de subsistencia».

En cuanto al tercero de los axiomas, los ingresos de los trabajadores en el sector de subsistencia, Figueroa concluye que «para un tipo de mano de obra dado, los salarios medios deben ser mayores que los ingresos medios en los autoempleos de refugio, pues sólo así los empleadores podrían obtener del trabajador la disciplina laboral necesaria en el empleo asalariado y habría un incentivo para los trabajadores de preferir empleos asalariados».

En esta misma orientación, pero con conclusiones diferentes, Ricardo Infante mostró en una investigación en el año 1999⁶ que no solo hay una relación entre los salarios medios de los trabajadores asalariados y los ingresos medios del sector de autoempleo de refugio —sector informal, para Infante—, sino que también existe una relación entre estos últimos y el salario mínimo aplicable al conjunto de los asalariados. Si este salario es igual o mayor que los ingresos medios del sector de subsistencia, entonces las empresas tenderían a convertir en informal gran parte de su fuerza de trabajo para reducir los costos laborales inherentes a las cargas por concepto de protección social. Por el contrario, y coincidiendo con Figueroa, si el salario mínimo es menor al ingreso medio del sector de subsistencia, entonces habrá un incentivo para contratar a trabajadores asalariados con salario mínimo y con protección social. Sin embargo, si el salario mínimo es demasiado bajo en relación al ingreso medio del sector de subsistencia, entonces perderá toda incidencia sobre el funcionamiento del mercado de trabajo. La clave es, por tanto, identificar cuál es la relación adecuada entre salario medio y mínimo, por una parte, e ingreso medio del sector de empleo de refugio, por otra, de manera que la política salarial que se aplique no aliente la informalidad ni genere más desempleo.

Es decir, el problema del empleo caracterizado por un exceso de oferta laboral, que tiene que autoemplearse en el sector de subsistencia, con baja productividad y bajos ingresos, es un componente importante del problema de equidad que también

⁵ Ob. cit.: 2.

⁶ Infante, Ricardo (1999). *Panorama Laboral 1999*. Lima: OIT.

caracteriza a América Latina, ya que, como señala Figueroa⁷, si se retirase hipotéticamente de los cálculos de la distribución del ingreso el excedente de oferta laboral, el coeficiente de Gini, o cualquier otro índice de concentración, se reduciría debido al poco impacto que tendría en el ingreso nacional.

Empleo y comercio internacional

Hasta aquí he comentado, de manera muy sintética, el análisis que Adolfo Figueroa lleva a cabo en los textos que he analizado acerca de cómo las características con las que funciona el mercado de trabajo en los países de América Latina son uno de los principales componentes del problema de desigualdad existente en la región —los otros son la desigual distribución del ingreso nacional entre el capital y el trabajo, así como las políticas públicas, que buscan modificar la desigualdad que produce la heterogeneidad del mercado de trabajo. A esta me referiré en el cuarto acápite—.

A partir de esta caracterización del funcionamiento de los mercados de trabajo en la región, Figueroa se aboca en sus investigaciones a analizar cómo, dadas estas características en los mercados laborales latinoamericanos, el comercio internacional afecta la estructura productiva de los países, y cómo contribuiría o no a eliminar el exceso de mano de oferta laboral existente en estos si es que el comercio contribuyese o no a expandir la producción de bienes intensivos en mano de obra en el sector capitalista, no en el de subsistencia, de la economía.

Al respecto, Figueroa señala cómo en un modelo estático el comercio internacional tendrá un efecto positivo en la reducción del total de exceso de oferta laboral, solo si esa estructura productiva resultante del comercio tiene un contenido total de mano de obra —directo e indirecto— superior al que tuviera la estructura productiva bajo condiciones de una economía cerrada o, en todo caso, menos abierta, en ausencia de facilidades del comercio internacional. Por el contrario, en un modelo dinámico, el comercio internacional favorecerá la reducción del monto del exceso laboral si las inversiones se dirigen a explotar la abundante mano de obra existente. Es decir, en cualquier caso el comercio internacional debería contribuir a reducir la sobrepoblación de las economías y el excedente de mano de obra.

En el mundo de la economía se asume que los bienes se mueven de fuentes baratas hacia mercados de mayor precio, y el ser más baratos o caros depende de la productividad alcanzada en la producción de esos bienes. Asimismo, Figueroa afirma que:

⁷ Figueroa. Ob. cit.: 3

[...] para una productividad dada, el costo unitario expresado en unidades de la moneda exterior sea menor. Esto último significa que, dado los precios nominales de los factores, cuanto mayor es la tasa de cambio nominal, menor será ese costo unitario. En el corto plazo, entonces, el costo relativo de los bienes (relativo a los demás países) depende de la productividad y también de la relación entre la tasa de cambio y los precios de los factores productivos, es decir, de la tasa de cambio real⁸.

Es decir, las teorías del comercio internacional suponen que, en el largo plazo, el factor más importante que subyace a las diferencias de costos y, por tanto, a la dirección de los flujos comerciales está en las diferencias de productividad. Sin embargo, cada una de estas teorías se diferencia de las otras por los supuestos que hacen acerca de los factores que subyacen a las diferencias en las productividades relativas. Estas diferencias pueden deberse a:

- Ventajas absolutas determinadas por la diferencia en la dotación de recursos naturales.
- Ventajas relativas o comparativas determinadas bien por: a) las distintas tecnologías que utilizan los países, las que establecen las diferencias en las productividades relativas de la mano de obra; diferencias que, a su vez, determinarían el patrón del comercio —teoría de Ricardo—. En consecuencia, los países se especializarán en la producción y exportación de bienes en los que se utiliza intensivamente los factores más abundantes, y en los que la productividad del trabajo es mayor y el costo laboral unitario será menor. Si la producción de esos bienes es intensiva en mano de obra, entonces el patrón de comercio internacional favorecerá la eliminación del excedente de oferta laboral, de lo contrario, esta se mantendrá; b) el patrón de comercio determinado por la diferencias en la dotación de recursos productivos y no por la tecnología —teoría de Heckscher-Ohlin—.
- Ventajas competitivas. Las empresas y sus productos pueden ser más competitivas si logran costos unitarios de producción decrecientes, lo que, a su vez, dependerá de las economías de escala y de las economías externas. Como señala Figueroa, la exportación es una de las principales vías para lograr economías de escala cada vez mayores.

El aprovechamiento de estas ventajas competitivas para lograr una mayor producción de bienes con costos unitarios decrecientes se basa en la utilización de tecnologías intensivas en capital y no en la utilización de mano de obra barata.

⁸ Ob. cit.: 4.

En este marco de las ventajas competitivas, si una empresa alcanza a adoptar una tecnología que le permita operar con costos unitarios decrecientes, ¿por qué no desplaza a las demás empresas del mercado, convirtiéndose en una empresa monopólica? Ello se debe a que, como recuerda Figueroa, «las firmas compiten en el mercado internacional no sólo con precios, sino con calidad, oportunidad en la entrega, servicios, garantía, publicidad. Todo esto lleva a las firmas a desarrollar estrategias para tener productos diferenciados y a competir también por tecnologías»⁹.

Las ventajas absolutas y relativas explican el comercio interindustrial, mientras que las ventajas competitivas explican el comercio intraindustrial. Considerando que en América Latina el factor más abundante y barato es la mano de obra —por la sobrepoblación de las economías—, debería esperarse que, según la teoría de de Hecksher-Ohlin, aumente la producción y exportación de bienes manufacturados y de servicios que cuentan con la ventaja relativa de requerir abundante mano de obra, de bajo costo y escasa calificación técnica. Sin embargo, como muestra Adolfo Figueroa en sus investigaciones, los datos empíricos correspondientes a América Latina no corroboran los resultados que estas teorías predicen, ya que los datos muestran que el comercio que más se ha desarrollado no es el interindustrial con bienes intensivos en mano de obra, resultante de aprovechar las ventajas comparativas, sino más bien el comercio intraindustrial basado en las ventajas competitivas.

En consecuencia, el patrón de comercio internacional vigente no ayuda, contrario a lo que supone la teoría de las ventajas relativas, a reducir o evitar que se produzca el excedente de oferta laboral, ya que dicho patrón se podría basar más —en el caso de América Latina— en las ventajas absolutas y, de manera creciente en algunos países de la región, en las ventajas competitivas.

¿En qué bienes se ha especializado América Latina? En casi toda su historia, y hasta fines de los años setenta, la región se había especializado en productos primarios, tales como los mineros, petroleros, pesqueros y algunos productos agrícolas; en las últimas décadas se ha desarrollado la producción y exportación de determinadas manufacturas —productos textiles y agroindustriales, por ejemplo—, así como los servicios turísticos.

Sin embargo, esta especialización, que es resultado de una combinación de ventajas absolutas y relativas, no ha hecho que la región exporte bienes que sean intensivos en mano de obra, su factor más abundante, debido a que, por una parte, los productos mineros son poco intensivos en trabajo y más intensivos en el uso del capital. Como señala Figueroa, «América Latina exporta bienes donde la renta económica es alta. Eso hace que una parte importante de las exportaciones no

⁹ Ob. cit.: 9.

dependan de las variaciones del precio internacional, ni del tipo de cambio, ni del salario, al menos en un rango significativo»¹⁰.

Por otra parte, en el caso de los productos manufacturados transados en el mercado interindustrial donde operan las ventajas relativas sí ha habido un aumento de la producción y exportación de bienes intensivos en mano de obra —aumento menor al de las exportaciones de bienes primarios—, en especial en las zonas en las que los gobiernos de los diferentes países han promovido el establecimiento de industrias de maquila con regímenes laborales y tributarios especiales. Sin embargo, la liberalización comercial que se produjo en la región a partir de fines de los años ochenta —antes en Chile— debería haber hecho que, siguiendo la proposición de Stolper-Samuelson, aumentase significativamente la utilización de mano de obra como resultado de la reducción del proteccionismo, del mismo modo que deberían aumentar salarios reales. Sin embargo, los datos empíricos no son consistentes con esa predicción de la teoría. No se nota un aumento significativo ni del empleo ni de los salarios reales en el periodo de la liberalización. En una muestra de ocho países la única excepción fue Chile.

Como señala Figueroa en sus escritos, «la igualación internacional de los precios relativos de los bienes y de los factores, entre ellos los salarios reales, es otra predicción de la teoría de Heckscher-Ohlin, pero no es esto lo que se observa en la realidad. Esta predicción se contradice con los datos de la realidad. En suma, el comercio internacional no parece ordenarse de acuerdo a la teoría de Heckscher-Ohlin»¹¹.

Tampoco parece operar en la realidad la teoría de que el flujo del comercio internacional responde a los costos unitarios laborales. Las diferencias internacionales en el costo de la mano de obra —salarios más cargas laborales— son muy marcadas. Si se tratara de competir solo con mano de obra barata, América Latina debería estar participando en la división internacional del trabajo de manera más activa. Pero eso no es lo que sucede, como se verá más adelante.

¿Por qué el bajo costo del trabajo no conduce a una ventaja en el comercio internacional? Hay dos posibles razones, nos dice Adolfo Figueroa:

Primero, a pesar del salario bajo, el costo del trabajo por unidad de producto puede ser alto. En la economía internacional, ese costo unitario es igual a la cantidad de trabajo requerido por unidad de producto (el coeficiente técnico de producción) multiplicado por el salario en dólares. El costo unitario será menor cuanto más bajo sea el coeficiente técnico de producción (cuanta más alta sea la productividad del trabajo, que es la inversa del coeficiente técnico de producción)

¹⁰ Ob. cit.: 9.

¹¹ Ob. cit.: 8.

y cuanto más bajo sea el salario en dólares. Para un salario nominal dado, el salario en dólares será más bajo cuanto mayor es el tipo de cambio¹².

Segundo, las diferencias de productividad entre los países desarrollados y los países latinoamericanos son enormes. ¿A qué se debe esto si las técnicas de producción utilizadas en muchos bienes transables deberían ser muy similares debido a la presencia de empresas multinacionales o a que, en cualquier caso, se las importan de los países avanzados? Una respuesta a esta pregunta, nos dice Figueroa, sería que las productividades laborales no son tan distintas. Otra respuesta alternativa nos llevaría a una hipótesis conocida: el costo laboral por unidad de producto puede ser muy pequeño en la región.

Los datos muestran, pues, que los salarios de la región son realmente bajos comparados a los de los países avanzados. La pregunta es por qué con tan abundante mano de obra y tan barata, América Latina no esta exportando aceleradamente mano de obra incorporada en bienes. La pérdida de importancia de los costos laborales en los costos totales explica parcialmente este comportamiento en las exportaciones de los países de la región.

Una posible explicación adicional es que, como ya he señalado, el comercio de América Latina se basa más en las ventajas absolutas que en las relativas o comparativas. La región exporta sus recursos naturales y estos bienes no son intensivos en mano de obra. Por otro lado, la reducción de la importancia relativa de la agricultura es muy grande y este es un sector intensivo en mano de obra.

La otra hipótesis que explicaría el comportamiento de las exportaciones de los países de la región, contrario a lo que supone la teoría del comercio internacional, es que la productividad de la mano de obra es muy baja, lo cual afecta la competitividad. La escasa calificación de la masa laboral, unida al poco equipamiento y a la limitada modernización tecnológica hace que la productividad laboral no sea capaz de aprovechar las diferencias salariales existentes con los países avanzados para penetrar en los mercados externos.

Por ello, tras observar las particularidades del mercado de trabajo de América Latina y la existencia de un patrón comercial que no facilita superar los rasgos más negativos existentes en materia de empleo en la región, es necesario preguntarse qué es lo que está ocurriendo en materia de productividad en la región que no permite generar ventajas competitivas para insertarse mejor en el mercado mundial. El tema ha sido tratado por Figueroa en las investigaciones en las que se basa este artículo, y sus conclusiones las resumiré en el acápite siguiente.

¹² Ob. cit.: 9.

Equidad, inversión, productividad y competitividad

Como ya he señalado, la competitividad de una economía consiste en su capacidad para insertarse cada vez mejor en los flujos del comercio mundial; capacidad que depende de la productividad relativa de dicha economía. Por ello, cabe preguntarse sobre cuáles son los factores que determinan la productividad de un país. En relación a esta pregunta, Adolfo Figueroa propone las siguientes hipótesis teóricas para luego contrastarlas con las evidencias empíricas existentes en la región latinoamericana¹³.

Primera, la productividad dependería de todo el sistema productivo. Como se podría derivar del Sistema Tecnológico de Leontief, la productividad de un sector no puede ser independiente de la productividad de los demás sectores. La infraestructura vial, los servicios de transporte, los puertos o los servicios de comunicaciones son factores que también influyen en la productividad del sistema productivo.

Segunda, la productividad de la economía dependería no solo de la intensidad de los factores de producción, sino también de la calidad de esos factores —incluido el capital humano— y del conocimiento tecnológico.

Tercera, la productividad también dependería de la calidad de los empresarios. Este es tal vez el factor limitante más importante. Se necesitan «empresarios walrasianos», aquellos que revisan continuamente sus métodos de producción y adoptan las novedades tecnológicas que se vienen generando fuera de la firma, así como los nuevos productos. Pero se necesita, y de manera prioritaria, «empresarios schumpeterianos», aquellos que son los que desarrollan nuevos métodos de producción con nuevas prácticas e insumos, nuevos productos, nuevos mercados, nuevas fuentes de insumos. Si los empresarios walrasianos son copiadores, los schumpeterianos son innovadores.

Cuarta, el marco institucional en el que opera la firma sería igualmente importante para la eficiencia. Luego, se necesitarían empresarios schumpeterianos también en el sector público. Ellos tendrían que generar aquellas innovaciones institucionales que le permitieran a las firmas elevar su nivel de productividad.

A estas hipótesis, desarrolladas en la literatura económica, Figueroa añade un novedoso aporte para una mejor interpretación de la evolución de la productividad y la competitividad en la región; «la productividad dependería de la inversión, y esta de la estabilidad social y política, la cual dependería a su vez del grado de equidad de la sociedad. El desafío, por tanto, consiste en introducir la equidad en la función de producción y poder luego constatar empíricamente esta teoría».

¹³ Ob. cit.: 10.

Figuroa parte de suponer que el orden social es un bien público global, de cuyos beneficios nadie puede ser excluido¹⁴. «El orden social, señala, entra a la función de producción debido a que sin orden social el proceso productivo no podría repetir, período tras período, la misma cantidad de producto y de la misma cantidad de insumos».

Estos stocks, productos e insumos se acumulan mediante la inversión privada y la inversión pública. Supondremos que estas inversiones demoran un periodo determinado en acumularlos, por lo que los stocks aparecen con un retraso de un periodo en la función de producción. También supondremos que las inversiones privadas y públicas dan lugar a la acumulación tanto de viejos como de nuevos bienes productivos. Por lo tanto, no es posible comparar vectores de periodos distintos, pues contienen stocks de bienes productivos que son heterogéneos. Aun la mano de obra es de calidad distinta en cada periodo debido a la inversión en capital humano.

Por estas razones, en una economía dinámica la función de producción solo podría expresar de manera cuantitativa la relación entre el producto y la cantidad de trabajadores, donde esta relación cambia con la inversión. Esta es la formulación que utilizaremos aquí.

Ahora bien, ¿cuáles son los factores que determinan el orden social? Adolfo Figuroa plantea como teoría que el orden social depende del grado de equidad en la distribución del ingreso nacional. Como él señala, «no toda distribución de la riqueza es socialmente tolerada. Solo existe un conjunto limitado que sería aceptado socialmente. Si el funcionamiento de la economía lleva a una solución fuera de ese rango, la sociedad entraría en una crisis distributiva, es decir, en el desorden social».

Por su parte, la distribución del ingreso nacional depende tanto de los resultados distributivos del mercado, como de la política social del Estado. El gasto público social sería un mecanismo estatal para cerrar las brechas distributivas que se originan del funcionamiento del mercado y asegurar el orden social.

En este punto quisiera mencionar una cierta diferencia que tengo con Adolfo Figuroa en cuanto a los énfasis en materia distributiva y redistributiva. Yo otorgo especial importancia al papel distributivo del mercado mediante la creación de buenos empleos y el aumento sostenido del salario real, es decir, mediante la relación entre el mercado de trabajo, la inversión y la productividad. La política redistributiva —el gasto social del Estado en salud, educación, vivienda promocional, etcétera— es importante solo como política complementaria a la distributiva. Es más, algunos programas sociales netamente redistributivos, como los de generación de empleo de emergencia o de compensación de ingresos, solo serían justificables en la medida en que la política distributiva sea inequívocamente desigual e inequitativa.

¹⁴ Ob. cit.: 11.

Figuroa, por su parte, reconociendo la importancia de ambas políticas, encuentra serías limitaciones del mercado para distribuir equitativamente la riqueza —en parte debido a la sobrepoblación del mercado de trabajo y a los efectos del patrón internacional del comercio—, por lo que otorga una especial importancia, más que yo, al gasto social del Estado como política redistributiva del ingreso nacional.

Como Figuroa muestra, los costos sociales en el corto plazo de una crisis distributiva se trasladarían a los costos de producción de las empresas. En el largo plazo llevarían a una retracción de la inversión privada y a una caída de la calidad de la mano de obra, al afectar desde los niveles de nutrición hasta la salud de los trabajadores.

En suma, siguiendo a Figuroa, la productividad depende de la inversión pública y privada, y esta, entre otros factores, de la estabilidad social y política que exista en el país. Esta estabilidad, a su vez, depende del grado de equidad económica y social que exista en la sociedad. Como señala Figuroa: «cuando el grado de equidad disminuye, mayor será el riesgo de caer en la inestabilidad social y política, y menor productividad mostrará el sistema productivo. La equidad sería un elemento de la función de producción de los distintos bienes».

¿Cómo se desarrolla esta relación entre equidad, inversión, productividad y competitividad? Me limitaré a presentar textualmente, y de forma sintética, el análisis que Adolfo Figuroa hace al respecto¹⁵.

Frente a los riesgos que enfrenta un inversionista, la decisión de invertir dependería del retorno esperado y de su capacidad para absorber riesgos. Cuanto mayor es esta capacidad, el inversionista entrará a juegos de mayor retorno esperado que fueran más riesgosos. Por otra parte, esta capacidad está limitada por la cantidad de activos con que cuenta el inversionista; es decir, la aversión al riesgo es parte de sus restricciones y no de sus preferencias. Inversionistas con más activos tomarían mayores riesgos. Ahora bien, supuesta la capacidad de asumir riesgos, y dado que el capital es un factor movable entre países, ¿cómo deciden los inversionistas asignar sus fondos entre países?

El mayor riesgo que el inversionista corre es perder toda la inversión si ocurre el evento de una inestabilidad sociopolítica muy grave; es decir, el riesgo lo pone el factor de riesgo-país. Ahora bien, considerando que la estabilidad sociopolítica —es decir, el orden social— depende del grado de equidad, se tiene que el retorno de la inversión no sería independiente del grado de equidad de la sociedad. Luego, además de la inversión pública, la inversión privada dependería del grado de equidad de la sociedad.

¹⁵ Ob. cit.: 13-14.

En consecuencia, la inversión privada no podría ser independiente del grado de equidad que existe en la sociedad. Si el grado de equidad está por encima del umbral de la tolerancia social, la inversión no se vería afectada por los cambios en la equidad; pero si el grado de equidad cae por debajo del umbral, o está en riesgo de caer, la inversión disminuiría.

Los inversionistas se dirigirían a explotar las ventajas absolutas, las ventajas comparativas o las ventajas competitivas de un país. Su lógica en estas decisiones estarían guiadas por el modelo desarrollado aquí. Pero con sus inversiones, los inversionistas también desarrollarían esas ventajas para el futuro. Así se generaría un efecto dinámico. Si el proceso productivo de un bien es menos intensivo en estabilidad social, la inversión puede ser menos sensible al riesgo-país. En este caso, la inversión podría dirigirse a producir ese bien en medio de enclaves —minas, petróleo, manufactura de maquilas, centros de turismo—. Pero si el producto en cuestión es intensivo en estabilidad social, el efecto del riesgo-país puede ser muy importante y entonces no se invertiría en este bien. Debido al factor de riesgo-país, al cual le subyace el grado de equidad, las ventajas competitivas de un país podrían no desarrollarse.

Lo importante de la teoría propuesta aquí es que el crecimiento de la productividad laboral depende, en última instancia, del crecimiento de la inversión pública, el cual genera las externalidades que la inversión privada requiere, así como los cambios en la equidad.

En suma, es sabido que la competitividad internacional de un país depende, en el largo plazo, de la productividad de su sistema productivo. El aporte que hace Adolfo Figueroa es incluir a la equidad como uno de los factores que condicionan la inversión y, por esta vía, la productividad y la competitividad. Dicho de otro modo, lo que Figueroa plantea es que, a igualdad de condiciones, un país con mayor equidad atraería mayor inversión privada, con lo cual elevaría la productividad de su economía y ganaría en su participación en el mercado internacional.

En varios de sus trabajos, incluido el que elaboró a solicitud de la OIT, Figueroa se dedicó a constatar empíricamente la validez de la hipótesis que había planteado en relación a la vinculación entre la equidad, la inversión, la productividad y la competitividad; condición, esta última, indispensable para desarrollar un patrón de comercio que ayude a las economías de la región a reducir la desigual y la sobrepoblación que ahora las caracteriza.

A efectos de esta constatación, Figueroa nos recuerda dos cuestiones previas a tomar en cuenta. En primer lugar, que el desempeño económico de los países depende del grado de equidad y de la dotación de factores con que partieron. En el caso de América Latina, la situación a inicios de los sesenta —cuando se pone

en marcha en algunos países un incipiente proceso de industrialización— era de una desigualdad muy pronunciada; había abundancia tanto de recursos naturales como de mano de obra no calificada.

En segundo lugar, hay factores estructurales, en especial la tecnología, que impiden una reducción significativa del exceso de oferta laboral. A este respecto es conocido el análisis que formuló Rifkin en 1995 a propósito del fin del trabajo:

[...] bajo la nueva tecnología, la economía tendería a tener mayor exceso de mano de obra y a ser más desigual. Si esto es así, el sistema capitalista requeriría de políticas para asegurar su viabilidad. Con una política para aumentar el empleo y la equidad, el Estado estimularía las inversiones, lo cual aumentaría la productividad y la competitividad de la economía, lo cual reduciría el empleo y la equidad, y el Estado nuevamente aplicaría políticas para mejorarlas, la inversión vendría, y así sucesivamente. La convergencia de este sistema dinámico a situaciones de desarrollo, es decir, su viabilidad económica no está asegurada¹⁶.

A partir de estas consideraciones, y constatando la enorme magnitud del excedente de mano de obra en América Latina, Figueroa encuentra que las cifras de crecimiento en la región resultan insuficientes para atender a la demanda de trabajo por parte de la población. Concluye de manera pesimista señalando que «el problema del empleo, entendido como exceso de oferta laboral significativo, parece no tener solución. En el largo plazo ésta es la naturaleza del problema distributivo en la región»¹⁷.

¿Cómo puede funcionar entonces, se pregunta Adolfo Figueroa, una economía capitalista moderna en un mundo de exceso generalizado de mano de obra? Dado que, como parece ser, un importante contingente de personas no puede vivir de su trabajo, posiblemente, responde Figueroa, se tendría que cambiar las reglas de la producción y de la distribución del ingreso. Es probable que aparezcan nuevas instituciones, con nuevas normas sociales, que tendrían que buscar una forma socialmente aceptable de romper el nexo entre producción y distribución, mediante políticas como, por ejemplo, el ingreso mínimo ciudadano propuesto décadas atrás por Van Parijs y Vanderborght¹⁸, o la tasa Tobin o propuestas similares. Para todo ello se necesitará un nuevo contrato social.

¿Cómo ha hecho América Latina para convivir con un exceso de mano de obra tan grande?, ¿cómo va a responder la región a una situación en la que cuanto mayor es el aumento en la productividad laboral, la redundancia de la mano de

¹⁶ Ob. cit.: 22.

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ Van Parijs, Philippe y Yannick Vanderborght (2006). *La renta básica. Una medida eficaz para luchar contra la pobreza*. Madrid: Editorial Paidós.

obra será mayor? Se tendría que aumentar, nos dice Figueroa, el gasto público social para evitar así la inestabilidad social que se originaría de la exclusión masiva de trabajadores del mercado laboral, y que llevaría a perder competitividad internacional.

En esta perspectiva, el gasto público social puede ser visto como un instrumento para poner “pisos” de ingresos y bienestar a la población, y así darle estabilidad al sistema social y político. A estas acciones se le puede denominar la “política social”. Pero ese piso tendría que ser establecido como un conjunto de derechos. Esto significa que los bienes y servicios que la conforman tendrían que ser retirados del juego del mercado y del juego político-electoral. La estabilidad social, al igual que la democracia, es un bien público. Una vez establecido, nadie puede ser excluido de su consumo. Es evidente, entonces, que el gasto público es una inversión en un bien público: la estabilidad social¹⁹.

A pesar de la enorme dificultad al lidiar con el problema del empleo y la equidad, algo ha ocurrido para que América Latina, que ha operado durante décadas con exceso de mano de obra, no haya sufrido niveles de convulsión social que impiden el desarrollo de los países de la región. Obviamente, la respuesta no puede ser la que plantea Rifkin en «el fin del trabajo» acerca del potencial del tercer sector —actividades voluntarias— para generar el empleo que se necesita para absorber la mano de obra que la nueva revolución tecnológica deja sin ocupación. Adolfo Figueroa nos dice que no se sabe bien cuáles son los mecanismos por los que América Latina ha podido convivir con la sobrepoblación de sus economías, por lo que se requiere examinar las experiencias de políticas que han significado, en alguna medida, una ruptura entre la producción y la distribución.

Y es en este punto que Figueroa otorga de nuevo una especial importancia al gasto social para generar estabilidad social, en cuanto bien público, sobre todo en lo que se refiere a los programas de empleo en obras públicas; programas de empleo para jóvenes; los programas de subsidios estatales a grupos vulnerables —infantes y madres gestantes, ancianos—; las estrategias de acción colectiva que siguen diferentes grupos sociales, tanto en el campo como en la ciudad, son algunos de los casos que requieren un análisis cuidadoso sobre sus efectos en la equidad. De estas experiencias, tanto en lo microeconómico como en lo macroeconómico, se podrían extraer lecciones que fueran insumos para pensar las nuevas normas sociales para un mundo donde una parte importante de los trabajadores no pueden vivir de su empleo. Debido a que el sector de subsistencia tiene una capacidad limitada para generar ingresos, el desempleo tomará posiblemente mayor significación que ahora.

¹⁹ Ob. cit.: 23.

Estando de acuerdo con Figueroa en la importancia del gasto social como mecanismo de equidad, creo, sin embargo, que, parafraseando a Rifkin, el «tercer sector» que ha hecho posible «administrar el exceso de mano de obra» es el sector informal, que ha sido más determinante para la estabilidad social que la propia política social del Estado.

En el artículo «La clase media frente a las crisis económicas y a la economía criminal»²⁰ analicé, para el caso de América Latina, la evolución de la estructura distributiva en los últimos dieciséis años y encontré que si bien la participación de la clase media se había reducido, la de los deciles segundo, tercero y cuarto había aumentado, en especial la del cuarto. En base a ello planteé la hipótesis de que estaba naciendo un nuevo segmento de clase media, adicional a los dos segmentos tradicionales que corresponden a los deciles 5-6 y 7-8, respectivamente. El nuevo segmento estaría surgiendo del propio sector informal como resultado de que gran parte del consumo de los informales es abastecido, no por la clase media tradicional, sino por profesionales, técnicos y microempresarios pertenecientes a familias que forman parte del sector informal y cuyo modelo de conducta social responde a los estereotipos de la población ocupada en ese sector.

De ser cierta esta hipótesis, estaríamos en presencia de un proceso de mayor estratificación social, pero también de mayor homogenización social con el efecto positivo que ello implica en términos de equidad y estabilidad social. Por tanto, además de los esfuerzos del Estado a través de la política social para lograr mayor equidad, el propio desarrollo de las clases sociales podría estar llevando a la sociedad hacia menores niveles de desigualdad. Sin embargo, como bien dice Figueroa, son temas que se necesitan estudiar con mayor profundidad para lograr entender por qué la región puede convivir con una sobrepoblación de la economía tan grande y con un grado de desigualdad tan elevado.

¿Es la educación un sistema que genera, por sí mismo, mayor equidad, productividad y competitividad?

Hasta aquí he presentado el análisis de Adolfo Figueroa según el cual la equidad distributiva genera estabilidad social, lo que a su vez alienta un mayor flujo de inversiones e incide positivamente sobre los aumentos de productividad y, por tanto, de competitividad de las economías y de los países.

Como ya he señalado, en el análisis de Figueroa, la equidad depende mucho del funcionamiento del mercado de trabajo, pero también, y especialmente,

²⁰ Martínez, Daniel (2008). La clase media frente a las crisis económicas y a la economía criminal. *Revista Socialismo y Participación*, n° 104, enero.

del gasto social del Estado, sobre todo en materia de empleo, de protección del ingreso, de salud y de educación para el trabajo, ya que esto establece el piso mínimo para que las personas puedan acceder a mejores posibilidades en materia distributiva. Sin embargo, Figueroa se pregunta en otros de sus trabajos²¹ sobre si la educación, el componente central del gasto social del Estado, es realmente un sistema igualador y, por tanto, sobre sus efectos sobre la equidad, la estabilidad social, la inversión, la productividad y la competitividad. A continuación presento y comento los principales aportes de Adolfo Figueroa en esta materia, en aquellos de sus estudios que he revisado.

La paradoja educación-equidad en América Latina

La pregunta sobre si la educación es o no un sistema igualador es pertinente debido a que en las últimas décadas la expansión de la educación en América Latina ha sido notable. Sin embargo, el grado de desigualdad no se ha reducido. Dado que uno de los principales mecanismos que podrían transformar la educación en mayores ingresos y en una reducción de la desigualdad es el mercado laboral, entonces la explicación de la paradoja deberá buscarse, en primera instancia, en el funcionamiento de este mercado.

Adolfo Figueroa asume que en una «sociedad Sigma», como la mayoría de las sociedades latinoamericanas, caracterizada por la heterogeneidad social, económica, cultural y étnica, y en la que los individuos participan en el proceso económico con una dotación desigual tanto de activos económicos como sociales, la estimulación intelectual de los individuos depende, en primer lugar, del nivel socioeconómico familiar. «La mayor cantidad, calidad y diversidad de bienes y servicios que consumen las familias ricas inducen a descubrir los talentos de sus hijos y a su mayor estimulación intelectual». Hay, por tanto, una desigualdad de inicio entre los jóvenes que provienen de familias ricas, los que provienen de la clase media y los que pertenecen a familias pobres.

Un segundo factor de desigualdad inicial en lo que a la estimulación intelectual de los individuos se refiere es el lenguaje, afirma Figueroa. Estas desigualdades se manifiestan en varios aspectos del lenguaje, tales como vocabulario, sintaxis, formas de hablar, capacidades de lectura y escritura, capacidad de abstracción y de razonamiento lógico, etcétera. Adolfo Figueroa cita a Hudson²² para plantear que estas desigualdades en el lenguaje se originan más en las experiencias del individuo —su medio social— que en factores genéticos.

²¹ Figueroa, Adolfo (2006). El problema del empleo en una sociedad sigma. Pontificia Universidad Católica del Perú. Documento de Trabajo N° 249. Lima: PUCP.

²² Hudson, R. A. (1996). *Sociolinguistics*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 204.

Adolfo Figueroa plantea que en el caso de las sociedades Sigma, estas desigualdades iniciales no desaparecen, sino que se mantienen en la edad adulta —la historia cuenta— por efecto de la segregación y la exclusión, a las que me referiré más adelante. Por ello, Figueroa concluye que, dadas las desigualdades iniciales en materia de estímulos intelectuales, generadas por los distintos entornos socioeconómicos y el lenguaje, «la escuela producirá entonces diferencias en la acumulación de capital humano entre hijos de familias ricas y pobres, aun si las escuelas fuesen homogéneas. A iguales años de educación, los hijos de familias ricas tendrán, en promedio, mayor capital humano que los de las familias pobres»²³.

Adicionalmente, la acumulación de capital humano mediante la educación requiere financiamiento. Los ricos, nos recuerda Figueroa, tienen mayor capacidad de financiamiento que los pobres y por lo tanto pueden acumular mayor cantidad de capital humano. Por lo tanto, «la cantidad demandada de capital humano dependerá positivamente del nivel de ingreso de las familias, el cual llevará a que individuos que provienen de familias ricas tengan mayor número de años de educación que los que provienen de familias pobres».

Si se abandona el supuesto de que las escuelas son homogéneas, dado que realmente no lo son, existirá otro factor adicional de diferencia en la educación y en el capital humano acumulado por los individuos. La escuela privada dispone de mejores medios y cuenta con mejores profesores que la escuela pública. Las escuelas dejan entonces de ser homogéneas y más bien se diferencian en calidad y, por lo tanto, en precios. Esta diferencia hace que los hijos de los ricos asistan a escuelas privadas y las de los pobres a escuelas públicas. La escuela privada, nos dice Figueroa, constituye entonces un «bien normal» y la escuela pública un «bien inferior». Los hijos de familias ricas tendrán, en promedio, no solo más años de escolaridad sino también mayor conocimiento para un nivel de escolaridad dado, comparado a los hijos de las familias pobres.

En suma, la paradoja de la región de que mayor inversión en educación no conduce a una mayor equidad, resulta de las diferencias iniciales en materia de estimulación intelectual derivadas del entorno socioeconómico, del lenguaje, de la capacidad de financiamiento de la educación por parte de las familias y de la diferente calidad de las escuelas. Estas diferencias no se reducen en la edad adulta, ya que, tratándose de una sociedad Sigma caracterizada por la heterogeneidad, cada individuo —sea procedente de familias ricas, de la clase media o de hogares pobres— irá adquiriendo más educación, pero siempre seguirá moviéndose en la trayectoria —la curva— que corresponde a su origen socioeconómico, debido a que suponemos que en una sociedad Sigma no hay una sola trayectoria de evolución

²³ Figueroa. Ob. cit.: 13.

de las capacidades educativas sino tres, cada una de las cuales corresponde a uno de los tres sectores sociales a los que me he venido refiriendo.

Transformación de la educación en ingresos

Adolfo Figueroa analizó este proceso de transformación de la educación en ingresos —y por tanto en mayor o menor equidad distributiva— bajo el supuesto de dos modelos, uno estático y otro dinámico, que podrían observarse en la teoría sobre la sociedad Sigma.

En el modelo estático, la educación de los individuos se determina exógenamente, ya que los más ricos, por el hecho de serlo, tienen más años de educación, de capital humano y de ingresos, seguidos por la clase media, la clase trabajadora y los pobres, quienes ocupan el sector de subsistencia.

Figueroa analiza cómo, si solo el grupo de los trabajadores añade un año de educación, el ingreso medio de ese grupo aumentará, reduciendo la desigualdad. Pero, su efecto será pequeño. Por el contrario, si se añade un año de educación en todos los grupos, aumentará el ingreso medio de todos ellos, pero es muy probable que las diferencias de ingreso se mantengan y, por tanto, la desigualdad también. Finalmente, si hay un aumento de años de educación en todos los grupos, pero ese aumento es mayor en el grupo de población pobre o trabajadora, los efectos serán ambiguos y en todo caso pequeños. Es decir, mayor educación puede transformarse en mayores ingresos, pero, dada la heterogeneidad inicial, no necesariamente conduce a una reducción de la desigualdad y a una mayor equidad distributiva.

Por otra parte, incluso más años de educación dentro de un mismo grupo no tiene un efecto neutro, sino que a pesar de ese esfuerzo educativo la desigualdad podría aumentar al interior del grupo social. Esto se debe a que en un modelo Sigma las firmas no pagan iguales salarios por igual número de años de educación. «Las firmas, advierte Adolfo Figueroa, actuando bajo la motivación de la ganancia máxima, no comprarán educación sino capital humano, que es el factor que influye en la productividad y la ganancia. Por lo tanto, la diferencia salarial por años de educación que se observa empíricamente no constituye un caso de discriminación de salarios, como erróneamente se sostiene en la literatura estándar»²⁴.

Más bien, la discriminación de salarios propiamente dicha ocurriría si las firmas pagaran salarios diferentes a la igualdad de niveles de capital humano de los trabajadores. El origen de esta discriminación podría provenir de factores tales como las preferencias de los consumidores, que estarían sesgadas en contra

²⁴ Ob. cit.: 19.

de los bienes producidos por trabajadores pobres. La demanda derivada de estos trabajadores sería diferente a la de los trabajadores de, por ejemplo, la clase media. La discriminación también podría originarse en el problema de información incompleta que rige en el mercado laboral. Los capitalistas podrían tener poca confianza en los trabajadores pobres debido a diferencias culturales y prejuicios étnicos. En este caso, los costos de transacción de emplear a estos trabajadores serían mayores en relación a los trabajadores pertenecientes a la clase media. Como consecuencia, se genera una segmentación en el mercado laboral: a igualdad de capital humano, los trabajadores pobres obtendrán en el mercado laboral un salario inferior al de los trabajadores de la clase media.

Por tanto, las diferencias salariales entre los grupos de trabajadores de la clase media y de trabajadores pobres pueden deberse a: menos años de educación —exclusión cuantitativa—; menor capital humano, a igual cantidad de años de educación —exclusión cualitativa— y menor salario a igual capital humano —discriminación salarial—.

¿Cuál de estas razones explica en mayor medida los bajos ingresos relativos del grupo de trabajadores pobres? Adolfo Figueroa señala que, «en el contexto general de las relaciones que establece la teoría Sigma, su predicción es que los bajos ingresos relativos de los trabajadores pobres se deben principalmente a la exclusión antes que a la discriminación. La exclusión es el factor esencial. La exclusión es el factor general, mientras que la discriminación se refiere a casos especiales»²⁵.

En conclusión, en el modelo estático de una transformación de la educación en ingresos, una reducción de la desigualdad en los años de educación no implicará una reducción importante en la desigualdad en los ingresos. La razón para ello es que la diferencia en años de educación —exclusión cuantitativa— constituye solo uno de los tres efectos que operan en la generación de diferencias en los ingresos de las personas; como acabo de señalar, los otros dos son la exclusión cualitativa y la discriminación salarial.

Por su parte, el modelo dinámico de la transformación de la educación en ingresos supone que la cantidad de años de educación no está exógenamente determinada, ya que el capital humano de los hijos —resultante de los años de educación— estará determinado por el ingreso de los padres dentro de cada grupo social. Por lo tanto, los padres más ricos y con mayor posición social transmitirán a sus hijos ingresos superiores en comparación a lo que transmitirán padres pobres y de muy baja posición social, por cada año adicional de educación. Pero los ricos invertirán más en capital humano por año de educación a partir de las condiciones

²⁵ Ob. cit.: 19.

iniciales para el aprendizaje de sus hijos, que son superiores a las de otros grupos sociales. En base a esta constatación Adolfo Figueroa concluye que:

[...] aún si los hijos del grupo pobre aumentaran sus años de educación en mayor proporción que los otros grupos, debidos a las políticas de expansión de la educación de los gobiernos, los ingresos relativos no cambiarán en una dirección definida en el futuro. Por lo tanto, el equilibrio dinámico del ingreso entre generaciones será tal que tenderá a mantener las desigualdades iniciales de ingresos, [...] ya que [...] en el largo plazo, las trayectorias de ingresos de los grupos sociales dependerán de las condiciones iniciales con las que partieron. Este modelo dinámico predice que los hijos heredarán la posición relativa de los padres en cuanto a ingreso como a posición social; es decir, la historia cuenta²⁶.

En suma, la teoría del capital humano desarrollada por Adolfo Figueroa en el caso de una sociedad Sigma muestra que la desigualdad en los ingresos —flujos— depende de las diferencias individuales en las dotaciones iniciales en los activos económicos y sociales —stocks que determinan el entorno social al que uno pertenece—. Aunque los trabajadores de clase media o los pobres pudieran igualar a las personas de más alto ingreso, los ricos o capitalistas, en el número de años de escolaridad, aún así no podrían llegar a acumular el mismo nivel de capital humano, pues los insumos que ponen a la producción de dicho capital son diferentes; y aún si la igualdad se diera, no podrían igualarlos en el nivel de ingresos porque, dada la heterogeneidad de la sociedad Sigma y las exclusiones y discriminaciones que he señalado anteriormente, no podrán acumular el capital físico ni el capital social necesario para estar en igualdad de condiciones con el grupo de más alto ingreso.

Concluye Figueroa que la educación, tanto en el modelo estático como en el dinámico en la sociedad, dada la pronunciada desigualdad inicial en la dotación de activos entre los grupos sociales, no constituye un mecanismo que lleve a la reducción significativa de esa desigualdad. La educación no es un sistema igualador. Se puede dar la movilidad educativa pero no la movilidad económica-social.

Educación y equidad: la incidencia del origen étnico y del género de las personas

En el mismo estudio sobre «el problema del empleo en una sociedad Sigma», Adolfo Figueroa incorpora, además, el papel de la etnicidad en la relación entre la educación y los ingresos; es decir, en relación al papel de la educación como sistema de igualación social. Los resultados de su análisis indican que la pertenencia

²⁶ Ob. cit.: 20.

a un determinado grupo étnico tiene el mismo efecto que la pertenencia a un determinado entorno socioeconómico, al que me referí en el subcapítulo anterior. Es decir, ser indígena, negro o blanco condiciona el stock inicial en materia de estimulación intelectual, por lo que los años de educación que se vayan sumando permitirán al individuo generar mayor capital humano, pero siempre dentro de la trayectoria posible que corresponde a su grupo étnico. En el caso de las sociedades latinoamericanas, la curva de capital humano de la población blanca es más elevada que la de la población mestiza, y esta mayor que la de la población originaria o la población negra.

En este estudio, Figueroa no desarrolló en extenso lo relativo al género. ¿Además del entorno socioeconómico, del dominio del lenguaje, de la pertenencia a un determinado grupo étnico, etcétera, la condición de género también determina la existencia de una desigualdad en materia de educación y de capital humano, que se transforma, a su vez, en una desigualdad en materia de ingresos y en menor equidad?

Estudios realizados en Brasil, y citados por la OIT²⁷, mostraron que en ese país la desigualdad de ingresos está asociada tanto a la condición de etnia como de género. Así, se observó que el ingreso medio de los hombres es mayor que el de las mujeres; el de los hombres negros es más elevado que el de las mujeres blancas, por ejemplo. La secuencia de ingresos medios, de mayor a menor, era hombres blancos-hombres negros-mujeres blancas-mujeres negras.

A modo de conclusión

Como es obvio, en este artículo he tratado de sintetizar al máximo los planteamientos de Adolfo Figueroa sobre la relación entre equidad, productividad y competitividad, así como el papel de la educación como un sistema igualador. La lectura de los textos de Figueroa en esta materia mostrará al lector una mayor riqueza analítica que la aquí expuesta. De hecho yo he tomado textos en los que Figueroa se refiere a un modelo en el que se considera que hay un solo tipo de mano de obra y un solo bien producido. Sin embargo, él trabaja también las diferentes hipótesis sobre equidad, productividad y competitividad con modelos más complejos en los que se consideran diferentes tipos de bienes y diferentes tipos de mano de obra. Aún así, considero que la síntesis que he realizado permite identificar los principales aportes de Figueroa en este campo.

En primer lugar, Figueroa facilita la comprensión del problema del empleo al incorporar a las diferentes teorías sobre el funcionamiento de las economías dos

²⁷ OIT (2003). *Panorama Laboral 2003*. Lima: OIT.

elementos ausentes, tanto en la teoría clásica como en la neoclásica y la keynesiana: se trata de economías con excedente de mano de obra debido a la sobrepoblación, al alto crecimiento demográfico y la utilización de tecnologías intensivas en capital, así como de sociedades con un alto grado de desigualdad distributiva.

En segundo lugar, a diferencia de lo que las diferentes teorías del comercio internacional predicen, en el caso de América Latina el patrón de comercio descansa en las ventajas absolutas y, en algunos rubros, en ventajas competitivas, pero muy poco en las ventajas relativas que permitirían aumentar la producción y exportación de bienes manufacturados intensivos en mano de obra, reduciendo así la sobrepoblación y el exceso de mano de obra.

En tercer lugar, y este me parece que es el más importante de todos sus aportes en esta materia, Figueroa incluye la equidad en la función de producción y nos muestra —y nos convence— que la equidad distributiva genera un clima de estabilidad social que reduce el riesgo para los inversionistas, de modo que esa equidad constituye un incentivo a la inversión y, por esta vía, a una mayor productividad, relativa a la de otros países, así como a una mayor competitividad.

En cuarto lugar, Figueroa muestra un cierto pesimismo sobre el desarrollo con equidad en América Latina, debido a que, dada la alta desigualdad distributiva existente, la región no es capaz de aprovechar adecuadamente las condiciones de la economía mundial que permiten atraer inversiones hacia la región. Así ocurrió en las últimas cuatro décadas del siglo pasado, y ello se debió, en el análisis de Figueroa, al alto grado de inestabilidad social, debido a los bajos niveles de equidad existente.

En quinto lugar, para superar esta falta de equidad, Figueroa considera esencial el papel del Estado a través de la política social que lleve a cabo para reducir la desigualdad distributiva existente. Sobre este particular me he permitido plantear mi propio punto de vista, que, si bien le otorga un papel importante a las políticas distributivas, también insiste en la importancia primordial de la política distributiva —empleo y salarios reales— operada a través del mercado. Aspecto este último sobre el que me parece observar un cierto escepticismo en el análisis de Figueroa.

Finalmente, Figueroa se pregunta si en América Latina la educación es un sistema igualador, es decir, que permite reducir la desigualdad distributiva y aumentar la equidad. La conclusión de Figueroa es que no, que si bien más años de educación se transforman en mayores ingresos, ello no significa que esta desigualdad se reduzca. La razón por la que esto ocurre es que las sociedades latinoamericanas son sociedades de tipo Sigma, con una alta heterogeneidad, en las que las condiciones de inicio —entorno social, lenguaje, costo de la educación, diferentes niveles de calidad entre escuela pública y privada, origen étnico, condición de género,

etcétera— determinan diferentes curvas de evolución en materia de educación, capital humano e ingresos. Cada individuo puede evolucionar positivamente en materia de educación e ingresos, pero dentro de la curva de su grupo social. Por ello, nos dice Figueroa, la verdadera política en materia de equidad sería aquella que permita la existencia de una sola curva, y no de una por cada grupo social, para lo cual la política social del Estado sería fundamental.

Concluyo esta reseña en homenaje a Adolfo Figueroa expresando mi verdadera admiración, que estoy seguro es general, por sus aportes a la teoría económica para una mejor comprensión de la realidad del Perú y de América Latina, por su lucidez y honestidad intelectual, por una habilidad didáctica que hace fácil la comprensión de temas difíciles y, especialmente, por su calidad personal. Este es uno de los casos en los que es un orgullo poder decir que se tiene el honor de ser amigo de un gran maestro y de una gran persona.

Julio de 2008