

# James K. Galbraith y Maureen Berner (Eds.) Desigualdad y cambio industrial

Akal (Economía Actual), Madrid, 2004, 328 págs.



Sergio A. Berumen,  
Instituto Politécnico Nacional, Mexico

James K. Galbraith es destacado investigador de la Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, de la Universidad de Texas, y Maureen Berner es profesora asistente en la Universidad de Carolina del Norte. Ambos han sido los principales impulsores del *University of Texas Inequality Project*, del cual se ha derivado este libro.

Para James K. Galbraith y Maureen Berner, editores de este trabajo, «la desigualdad se ha convertido en la principal preocupación de la economía empírica moderna» y puntualizan que «las explicaciones teóricas convencionales sobre la evolución de la desigualdad se basan en premisas desechadas hace tiempo mediante razonamientos lógicos» (pág. 19). *Desigualdad y cambio industrial* es una recopilación de artículos e investigaciones realizados por un selecto grupo de economistas de diversas instituciones –estadounidenses y latinoamericanas– preocupados por los más actuales problemas del desarrollo y sus implicaciones más directas.

El hilo conductor de los trabajos expuestos gira en torno a las siguientes premisas: ¿La desigualdad económica realmente se ha incrementado en las últimas dos décadas? ¿Dónde y en qué proporción? Pero, fundamentalmente, ¿a qué ha obedecido ese incremento, y en todo caso, cuál es la relación entre la desigualdad y el desarrollo económico? ¿Cuál es el efecto sobre la desigualdad de las crisis económicas y los desequilibrios sociales? Y, finalmente, ¿cuál es el efecto de factores globales –por ende, externos a las decisiones de los gobiernos de los países– como la fluctuación internacional de los tipos de interés? En principio, estos complejos cuestionamientos se antojan inabarcables en un texto de 328 páginas, aunque cabe reconocer a favor de los autores que el resultado es sobresaliente.

El libro está estructurado en cuatro partes. La primera es una introducción a la teoría y al método, en donde el punto de partida es la teoría macroeconómica de la distribución de la renta y las técnicas para la medición de la desigualdad y el cambio industrial. La segunda parte se ocupa de la desigualdad, el desempleo y el cambio industrial. La tercera atiende a los aspectos más generales de la desigualdad y el desarrollo y, finalmente, la cuarta parte expone los métodos y las técnicas de medición de la desigualdad.

La Introducción a la Teoría y al Método parte por reconocer que la desigualdad en la renta probablemente es el principal problema social contemporáneo. Para estos investigadores, en el caso de Estados Unidos el incremento en la desigualdad en el período de posguerra se remonta a 1970, y nuevamente cobró bríos a finales de la década de los ochenta. En el período Key-

nesiano –1945 a 1970– la atención se había centrado en la generación de puestos de trabajo, pero no en los problemas de la desigualdad. Por un lado, esta política generó una conciencia de clase como nunca antes había habido en Estados Unidos, pero por el otro, prevaleció un general desinterés en el tema de la desigualdad. Para los economistas estadounidenses de varias décadas la pobreza era una expresión ajena a su sistema político y económico, y en realidad los pobres eran aquellos que a su parecer no se habían dejado seducir por las bondades del sistema capitalista. Los estudiantes de economía de la época aprendían la teoría de la productividad marginal neoclásica basada, con un débil fundamento, en las funciones de producción de dos factores, según la cual, los beneficios son una retribución del capital y los salarios son proporcionales a las productividades personales. Bajo este pensamiento se explicaba la estabilidad en el reparto de la riqueza como consecuencia del lento despliegue del cambio tecnológico.

Sin embargo, en la década de los sesenta hubo un grupo de economistas disidentes, encabezados por Joan Robinson y Piero Sraffa, los cuales defendían que el concepto de capital agregado como una cantidad física era incoherente. Para ellos, los bienes de capital no podían ser agregados en una medida común del *stock* de capital, al asignar anteriormente un valor a cada elemento del capital físico. Pero el tratamiento del *stock* del capital como un agregado de valor requiere de un conocimiento previo de la tasa de interés. Por tanto, el valor de un bien de capital depende del flujo de ingresos netos futuros atribuibles a la adquisición de este bien, descontados a una tasa de interés. De ahí que se preguntaran ¿cómo puede ser la tasa de interés neoclásica precisamente la *productividad marginal* del capital que la teoría supuestamente determina? Sraffa mostró que los precios de producción de corto plazo pueden derivarse a partir de las cantidades físicas incorporadas del insumo de trabajo materializado, y una tasa de descuento o de interés exógena. De ahí que los precios relativos y, por tanto, los salarios relativos, no dependen de las productividades marginales. Estos sólidos planteamientos, sin embargo, no han sido comúnmente aceptados por la economía dominante, pues en su lugar han predominado las aplicaciones de la metodología de la función de producción agregada, el desarrollo y la convergencia, y el comercio internacional, en particular lo señalado por las aplicaciones al modelo de Heckscher–Ohlin.

Bajo el influjo de la política neoliberal del presidente Reagan, como respuesta surgió lo que se reconocería como un despertar de la conciencia de clase en su país. Anterior a la política conocida por los expertos como la *reaganomics*, la atención de la sociedad estadounidense se había centrado en problemas diversos al de la desigualdad, pero a partir de Reagan las cosas cobraron otro orden. Cuando los temas de la desigualdad emergieron, el debate sobre el incremento en la desigualdad se llevó a cabo en términos de la determinación de los precios de los principales factores de producción, de sus productividades marginales. Los autores recuerdan que el lenguaje utilizado es el de los modelos competitivos de oferta y demanda que operan bajo rendimientos marginales decrecientes.

En la década de los noventa se han abarcado una variedad de temas en torno a la desigualdad, tales como que en los setenta la desigualdad en Estados Unidos obedeció al empeoramiento de la mitad inferior de la distribución salarial, y que a partir de los ochenta la mitad superior también se dispersó. Asimismo, se ha demostrado que los mayores diferenciales salariales están asociados al uso de los ordenadores en el lugar de trabajo, y que los diferenciales salariales no siempre se mueven en la misma dirección para las minorías raciales.

En la segunda parte se estudia la desigualdad, el desempleo y el cambio industrial; en los capítulos que la componen se utilizan los datos de los salarios industriales con el objeto de examinar los cambios en la estructura salarial interindustrial en Estados Unidos. En primer lugar se clasifican los datos disponibles de los cambios salariales para cada industria y ocupación, con el propósito de identificar bloques que muestren pautas comunes de cambio salarial en el tiempo; asimismo, se analizan las causas de la diversidad salarial entre diversos grupos y su evolución temporal. Los resultados preliminares demostraron que en una inversión de las concepciones conocidas sobre la causalidad de la microeconomía a la macroeconomía, un pequeño número de variables macroeconómicas explica una gran parte de los cambios distributivos. En el segundo apartado se calculan nuevas medidas de la desigualdad en los ingresos y en los salarios en la manufactura estadounidense. La conclusión es que las series temporales han demostrado que la desigualdad en la tasa salarial comenzó a descender en 1994 y que, actualmente, ha caído por debajo de sus valores más altos en el período de entreguerras.

Los capítulos quinto y sexto resultarán de sumo interés para los lectores europeos pues, por una parte, se presenta una evolución de los salarios industriales en Italia, Alemania y Japón a partir de datos originarios de la base de datos del análisis estructural y utilizando técnicas relacionadas con el análisis *cluster*. De la investigación se deriva que generalmente existe un pequeño número de grupos de industria cuyas diferencias manifiestan prácticamente la totalidad de la diversidad salarial industrial. Si bien las estructuras *sui generis* de los grupos varían en función de los recursos humanos, de las características de las ventajas comparativas y de las organizaciones laborales de cada país, la variación intergrupual consistentemente refleja el movimiento de las variables macroeconómicas –tanto internas como externas–, tales como la inflación y los tipos de cambio. Respecto a la creencia de que en Europa el desempleo es atribuible a las estructuras salariales poco flexibles, a los salarios altos y al generoso sistema de bienestar, los autores señalan que los países en donde prevalece una baja desigualdad experimentan menos desempleo que aquéllos con desigualdades más elevadas.

La tercera parte, a nuestro parecer la más estimulante y propositiva, denota un marcado sesgo al estudio de las desigualdades en algunas de las denominadas naciones emergentes, tales como algunos países de América Latina. Partiendo de lo señalado por Robert Barro (1997), sobre que el capitalismo global se caracteriza por la convergencia condicional: los países más pobres suelen crecer más rápidamente y, de ese modo, convergen con sus vecinos más desarrollados siempre que se doten de las instituciones y políticas adecuadas<sup>1</sup>. A partir del planteamiento anterior, los autores de *Desigualdad y cambio industrial* se dan a la tarea de cuestionar este planteamiento; consideran que la predicción en materia de desarrollo económico puede ser una aventura peligrosa. Si bien reconocen que mejoran las perspectivas de crecimiento económico a partir de un mejoramiento en las condiciones institucionales, pero surgen las preguntas: ¿Mediante qué instituciones? y ¿bajo qué condiciones? Probablemente Barro respondería que estas instituciones deberán tener un compromiso con la economía del capital humano, los planteamientos del libre mercado y la aspiración a un Estado mínimo. Pero los autores de este libro señalan que esas respuestas sólo están centradas en soluciones institucionales de orden domés-

<sup>1</sup> R. J. Barro, (1997), *Determinants of Economic Growth – A cross-country empirical study*. Cambridge, MA y Londres, MIT Press.

tico, pero que la problemática del desarrollo abarca añadidamente a una dimensión mayor, que va más allá de las decisiones internas de los países y de sus gobiernos.

Defienden que no es adecuado tratar a las instituciones sociales como hechos exógenos observados independientemente. Concluyen que es necesario identificar por qué algunos países pobres desarrollan las condiciones adecuadas para la creación de instituciones que favorecen el crecimiento económico y otros no, y por qué es posible que suceda en algunos momentos y en otros no. Para ellos, una condición institucional interna para el desarrollo social y económico es una distribución de la remuneración justa y razonablemente estable. La estructura de la remuneración afecta a la capacidad y a la voluntad para ahorrar e invertir. En las sociedades en las que existe una notable desigualdad los pobres no tienen ahorros, mientras que la clase media, expuesta a los estilos de vida superiores a sus posibilidades, consumen sus ahorros hasta extinguirlos; son los ricos, por tanto, los únicos con capacidad de ahorro. Pero los ahorros de los ricos en absoluto son confiados a los mecanismos de Seguridad Social del Estado. En virtud de lo anterior, los excedentes se trasladan al extranjero para evadirse del pago de impuestos. El resultado: una deficiencia crónica de la inversión pública y de la demanda efectiva, y una falta de identificación de la ciudadanía con el Gobierno. Bajo el influjo de la economía globalizada, las investigaciones demuestran que los más beneficiados han sido los países fuertes, ricos, estables, los industrialmente diversificados y los democráticos, pero que los países más pequeños, pobres y, en particular, en los que hay una más marcada desigualdad, se han visto mucho menos favorecidos por la globalización e, incluso, les ha perjudicado.

En contraposición, las sociedades más igualitarias funcionan bajo los principios de la carga compartida y el beneficio común. Su funcionamiento reposa en grandes instituciones sociales y confían en las medidas colectivas de la Seguridad Social, la educación pública y los servicios públicos. Como los presupuestos son estables, las economías de estos países también son más estables. Estos planteamientos son consistentemente validados a través de numerosos datos procesados a través del análisis *cluster*.

La conclusión de la tercera parte se centra en puntualizar que las últimas décadas han sido desfavorables para la mayoría de los países en desarrollo. La globalización económica –y toda la volatilidad financiera que conlleva– ha contribuido a poner en un estado de vulnerabilidad a las naciones menos prósperas. El auge económico que tuvo lugar en la década de los setenta impactó positivamente en los países en desarrollo con características de ser exportadores de mercancías, pero en lo interno seguían modelos de sustitución de importaciones. Los autores aseguran que la crisis del petróleo y la crisis de la deuda fueron el prelude de la era de la globalización. Las diversas crisis financieras, tal como la asiática en 1997, evidenció que aún no hemos comenzado a idear las formas y los medios para establecer un crecimiento estable y una desigualdad decreciente en un mundo liberal.

La cuarta y última parte se ocupan de la construcción de series temporales de la desigualdad a partir del índice de Theil y del análisis *cluster* y discriminante de las series temporales como una herramienta de investigación. En el primer apartado explora la aplicación del componente intergrupar del índice de Theil para datos de salarios, ingresos laborales y empleo para cada categoría industrial, con la intención de medir la evolución en el tiempo de la desi-

gualdad en los salarios o en los ingresos. Se asume que un tipo estadístico de Theil intergruppal aporta resultados que también reflejan la trayectoria de la evolución (no observada) de la desigualdad intraindustrial. En el segundo apartado muestra un procedimiento para estudiar el comportamiento industrial y los cambios en la estructura salarial. Este procedimiento es una combinación del análisis *cluster* y el análisis discriminante y se aplica a las series de datos temporales, de tal forma que permite organizar los datos industriales en grupos con salarios similares o semejantes comportamientos históricos, y de ese modo obtener series temporales resumidas que muestren la pauta principal de variación en el comportamiento intergruppal.

Finalmente, los autores han hecho un vasto y formidable acopio de fuentes documentales. A favor del libro se puede decir que está destinado a ser una obra de necesaria consulta para los estudiosos de los temas relacionados con la desigualdad y la pobreza en el entorno de la globalización, y para los teóricos interesados en los métodos y las técnicas aplicadas a este objeto de estudio, en particular, el análisis *cluster* y discriminante de las series temporales como valiosa herramienta de investigación. Es probable que el gran público no experto encuentre que es necesario un cierto nivel de manejo técnico. El valor indubitable de la obra se centra en la brillante contrastación de la perspectiva teórica de los autores con la visión señalada por Barro hace algunos años. En el afán de construir lo que estos autores señalan como los *meso-fundamentos* de la Teoría Económica –que son aquellas estructuras plurales y niveles de análisis que son más apropiados para las cuestiones analíticas y los problemas de política que prevalecen–, su planteamiento se basa en el estudio empírico y en los datos, a partir de técnicas que van desde la taxonomía numérica, o análisis *cluster*, hasta la teoría de la información. Su interés es el de hacer compatibles un enfoque científico para el tratamiento de la información social y económica, con un enfoque pragmático para lo relacionado con la política –*politics*– y las políticas –*policies*.

Añadidamente al contenido del libro, los autores ponen a disposición de los lectores la continuación de las investigaciones y la actualización de los datos en la siguiente dirección electrónica: <http://utip.gov.utexas.edu>.