

# Desigualdad y Globalización<sup>1</sup>

Inequality and Globalization

James K. Galbraith<sup>2</sup>

## Resumen

Una de las inquietudes a lo largo de la vida de James Galbraith es la búsqueda del origen de la desigualdad y la inequidad. En este artículo el autor recrea sobre la hipótesis de Kuznets quién elaboró una aproximación cuantitativa a la evolución de las desigualdades económicas en el proceso de industrialización a mediados de los años cincuenta para actualizar el pensamiento sobre las desigualdades hasta antes del curso de la crisis. No obstante, que el autor hace alusión al reciente libro *Inequidad y Inestabilidad* (2012) donde explica los antecedentes de la desigualdad entre los países europeos. Se hace alusión a otros modelos para explicar la hipótesis central haciendo alusión al cambio tecnológico y el trabajo calificado. Este artículo es parte del Proyecto sobre Desigualdad de la University of Texas.

**Palabras Claves:** Modelos para medir la desigualdad, inequidad e inestabilidad, salarios diferenciados, tecnología e industria.

## Abstract

One of the chief concerns of James Galbraith has been the search for the origin of inequality and inequity during the last decades. In this article, the author returns to the hypothesis of Kuznets, who elaborated a quantitative approximation for the evolution of economic inequalities in the process of industrialization during the fifties in order to bring the thinking up to date as it relates to inequalities even before the current crisis. The author also alludes to the recent book *Inequality and Instability* (2012) in which he explains the historical context of inequality among European countries. Other models are mentioned in the explanation of the central hypothesis, taking into consideration technological change and qualified workforces. This article is part of the University of Texas Inequality Project.

**Key Words:** Modelling inequality, inequity and instability, differentiated salaries, technology and industry.

---

<sup>1</sup> Este ensayo es un resumen de los principales argumentos desarrollados en tres libros (Galbraith (1998), Galbraith y Berner (2001) y Galbraith (2012), de la medición y análisis de la desigualdad económica a escala mundial. El trabajo conduce a la visión de que las desigualdades económicas deben ser estudiadas como un fenómeno macroeconómico, estrechamente relacionado con la inestabilidad de las finanzas.

<sup>2</sup> James K. Galbraith posee la cátedra Lloyd M. Bentsen, Jr Chair in Government/Business Relations en la LBJ School of Public Affairs de la University of Texas en Austin; y es investigador del Levy Economics Institute. La traducción del inglés al español fue de Eugenia Correa y Wesley Marshall.

En 1955 Simon Kuznets elaboró una aproximación cuantitativa a la evolución de las desigualdades económicas en el proceso de industrialización. En un principio, los centros urbanos y fábricas atrajeron trabajo -pobre pero igualitario- del campo, la diferencia necesaria para alcanzarlo sería, por un tiempo, la única y más importante fuente de desigualdad en el sistema. En la medida en que las ciudades crecieron, también lo hizo la desigualdad, hasta que llegó el momento de la mecanización del campo, vaciándolo, y las ahora naciones industrializadas se convirtieron predominantemente en urbanas. Entonces, Kuznets pensó que las desigualdades podrían empezar a descender, en un proceso reforzado por el desarrollo de los sindicatos, los gobiernos democráticos y el Estado de bienestar redistributivo. Sin embargo, Kuznets tuvo muy poca evidencia para profundizar además de la experiencia superficial de Estados Unidos (US), Gran Bretaña y unas pocas naciones del continente europeo a lo largo de mediados del siglo XX. Por otra parte, en gran parte del mundo el proceso de desarrollo industrial apenas había empezado, y además, en importantes partes de éste el proceso descrito por Kuznets había sido cortado por la revolución socialista. Incluso, Kuznets fue lo suficientemente cuidadoso para restringir las desigualdades de remuneración, excluyendo la renta de la tierra de su análisis; de lo contrario el punto de partida, (por ejemplo), el sur de US antes de la guerra, debería tomarse en cuenta de manera muy diferente. El tenía un poderoso argumento del sentido común y encajaba perfectamente con el liberalismo optimista de las teorías del desarrollo americano de esa época. Así, la curva de Kuznets -la relación U invertida entre el ingreso nacional y la desigualdad económica- se volvió y permaneció como el arquetipo de las hipotéticas relaciones de desigualdad global.

Con el tiempo hubo una inclinación a la lógica del argumento original de Kuznets, al reducir la memoria, y por ello los analistas se centran en encontrar la evidencia empírica de la U invertida con

datos comparativos e históricos. Como las fuentes de datos se multiplicaron, esto se volvió cada vez más difícil de hacer, de manera que la prueba evidente –si existió en alguna medida– no podía encontrarse de manera confiable en la información de las imprecisas encuestas que los investigadores se inclinaban a confiar. Durante gran parte del periodo de post-guerra los analistas, usando incluso los datos de las encuestas, no podían establecer tendencias de cambio en la desigualdad en muchos de los países, incluyendo US. Sin tendencias aparentes y la creciente moda de los modelos de equilibrio general, el tema de la distribución cayó en la obscuridad. De manera que, mientras que la curva de Kuznets se mantenía como un arquetipo, dejó de tener amplia aceptación. En correspondencia privada con el autor de este trabajo, Paul Samuelson, al final de su vida, expresó el prevaleciente sentimiento de que “Kutznets estaba en lo correcto hasta que se equivocó”.

En US los analistas empezaron a identificar que la desigualdad había empezado a aumentar en la segunda mitad de los años ochenta; el reconocimiento por llamar la atención al fenómeno pertenece en parte a Bluestone and Harrison (1990), quienes ofrecieron un argumento político e institucional explícito, relacionando el crecimiento de la desigualdad como consecuencias de políticas económicas adoptadas bajo la presidencia de Ronald Reagan, de manera particular en la medida en que esa administración atacó a los sindicatos. Sin embargo, la profesión de los economistas del mainstream tenían una visión diferente, con dos argumentos basados en los mercados competitivos que emergieron a principios de los años noventa. Uno de ellos enfatizó el papel de la tecnología y el otro, el del comercio.

Bound y Johnson (1992) propusieron que las crecientes desigualdades salariales eran el resultado del aumento relativo de

la demanda de trabajadores con calificación adecuada a los cambiantes requerimientos de los empleadores; de manera que el “cambio tecnológico sesgado al trabajo calificado” entró en el lenguaje de la profesión de los economistas. Subyacía en este concepto la visión implícita de que los cambios en la desigualdad eran inducidos por las cambiantes tasas salariales, reflejando los cambios en la productividad marginal, de manera que las tasas salariales se establecían en un mercado de trabajo competitivo y eficiente.

La hipótesis de cambio tecnológico sesgado al trabajo calificado reforzó la idea de que el mercado de trabajo en US tenía un record favorable de la creación de empleo y desempleo (comparado con Europa) hacia su “flexibilidad” –con un margen de maniobra de los empleadores para hacer coincidir la tasa salarial con las necesidades de la tecnología y la distribución de calificaciones. Ello alentó además la idea de que la mejor respuesta (si alguna fuese necesaria) a la creciente desigualdad era mejorar la educación y la formación. Goldin y Katz (2008) más tarde desarrollaron esta versión, propagando la noción de una “carrera entre tecnología y educación”.

El concepto de la desigualdad impulsado por el cambio tecnológico sesgado al trabajo calificado, enfocó la atención sobre la demanda relativa de trabajo calificado. Una temprana alternativa propuso que la verdadera causa era el gran aumento en la oferta efectiva de trabajo no calificado debido a la globalización de las manufacturas y la migración desde los países en desarrollo. Entonces, la hipótesis de un giro a la derecha en la demanda relativa de trabajo calificado estaba contenida en la hipótesis de un giro a la izquierda en la oferta relativa. Ambas hipótesis podrían producir un aumento en la brecha entre las tasas de remuneración de los trabajos calificados y no calificados; esa brecha tendría efectos sobre las tasas de empleo entre los trabajadores calificados

y no calificados. La hipótesis del comercio también ampliaría el bienestar y cuestiones políticas –mientras que las ganancias de una capacidad productiva mundial más eficiente, justificaba las pérdidas impuestas sobre los trabajadores no calificados en los países desarrollados, en tanto que esas pérdidas merecían una compensación. Aún más, como argumenta el cambio tecnológico sesgado al trabajo calificado, el razonamiento acerca del comercio fue construido sobre una base neoclásica de la eficiencia de los mercados de trabajo y la productividad marginal en la fijación de salarios, con una mezcla del teorema de igualación de salarios relativos de Stolper-Samuelson.

Ambas variaciones en el discurso de los ajustes en el mercado de trabajo generaron afirmaciones empíricas que podrían ser problemáticas. La hipótesis del cambio tecnológico sesgado al trabajo calificado forzosamente planteaba la pregunta: ¿qué cambio tecnológico? El candidato obvio fue la informática, pero el momento de la difusión de las computadoras personales llegó muy tarde para contar en la creciente desigualdad (Galbraith, 1998), y los estudios de caso de los efectos de la informática sobre el mercado de trabajo fallan en probar la hipótesis (e.g., DiNardo y Pischke 1996). Mientras tanto el teorema Stolper-Samuelson apareció para predecir que la desigualdad en los salarios podrían declinar en la industrialización de los países (Wood 1994) como sucedió en los países desarrollados, pero es difícil encontrar evidencia concreta de este efecto. Más aún, la escala de incremento del comercio y la deslocalización de la producción podría, solamente con dificultades, ser estirada para contar en el incremento observado en la desigualdad y su aparición en los sectores de bienes no transables.

En este debate se desarrolló una tercera perspectiva (Baker, Glyn, Howell y Schmitt, 2005) que continuo el argumento institucional y

político, de que el crecimiento de la desigualdad en US se debió a la declinación de los sindicatos, por el retiro de las fuerzas políticas progresivas en general, y por la reducción del valor real de los salarios mínimos. Aunque había una clara evidencia histórica para esta visión, ella coincidía con los modelos del mercado de trabajo de moda entre los economistas, lo que implicaba que la tasa de salarios era desde el principio político y administrativo. Si esto es verdad, entonces el papel de la teoría económica en la fijación de salarios es fácilmente dado.

Existe una dificultad en las tres líneas argumentales: todas dependen de los cambios en *la tasa relativa de salarios medidas sobre una base horaria*. Esto es que se corresponden con la construcción teórica de la productividad marginal y que debe variar en un “mercado de trabajo eficiente”. Sin embargo, para efectos prácticos no existen tales medidas. La información actual generalmente mide el ingreso semanal, con un ingreso horario promedio derivado de dividir las horas con el ingreso. Pero este procedimiento no provee una medida segura de la tasa de salario por hora, porque (debido a la prolongación de la jornada laboral y otros factores) el ingreso por hora caería al incrementarse las horas trabajadas. Además, cambios en la clasificación del trabajo y en las estructuras laborales hacen muy difícil acceder, a ver si la creciente desigualdad se debió principalmente a la erosión o al mejoramiento de la tasa relativa de salarios, o por los cambios en las estructuras de empleo dentro de las firmas.

En efecto, al tratar de aislar el efecto de los cambios en la tasa relativa de los salarios por hora sobre la desigualdad salarial en general, se hace menos importante este factor, en comparación con los cambios en los patrones de empleo, la composición cambiante de la fuerza laboral, y (para los ingresos de los hogares) un patrón cambiante de la composición del hogar y la vida familiar. De todas esas fuerzas, la tasa relativa de salarios por hora asociada con

cualquier línea particular de trabajo aparece ser una de las más estable.

En *Created Unequal* (Galbraith, 1998) se analizó la evolución de las nóminas semanales por clasificación industrial desde 1958 hasta los años noventa, y se mostró que la desigualdad en la remuneración así medida estaba estrechamente correlacionada con la tasa de desempleo, la tasa de participación laboral total y un pequeño número de otros factores, incluyendo la tasa de cambio del dólar. Los datos apuntaron ampliamente al empleo dentro de tres amplios grupos: el primero, el sector del conocimiento (K), en el cual los salarios y los ingresos crecieron aceleradamente en el auge de la inversión y las exportaciones; el segundo, el sector de bienes de consumo (C) en el que los congresos dependían del poder de negociación de los trabajadores; y el tercero, el de servicios (S) en el cual los salarios estaban sustancialmente determinados por normas sociales, especialmente salarios mínimos obligatorios. Dividir el mundo del empleo en un pequeño número de grupos homogéneos internamente, con respecto al movimiento de sus salarios en el tiempo, permite ver claramente el papel que las fuerzas macroeconómicas estuvieron jugando en la evolución de la desigualdad del ingreso; no había duda de que el auge económico podría tender a reducir las desigualdades en el sector C, aunque también podría proporcionar combustible para un muy rápido aumento de ingresos en el sector K y con ello un aumento en la diferencia entre este sector y el resto de la economía. El pequeño pero poderoso sector financiero (FIRE) figuraba menos de lo que mas tarde sería.

En el capítulo 1 de *Inequality and Industrial Change* (Galbraith y Berner, 2001) se extendió la visión a los datos de los salarios de US para el periodo de 1920 a 1947, logrando así, presentar una prueba directa a la propuesta de que el mejoramiento de la

educación llevo a la “Gran Compresión” durante los años cuarenta. Se mostró que prácticamente todo el movimiento de los salarios relativos a lo ancho de los sectores en este periodo podría ser atribuido a tres fuerzas identificables: el movimiento de conjunto del Producto Interno Bruto (PIB) entre la Depresión y la guerra; la sincronización de las acciones de los trabajadores, especialmente las huelgas; y, el movimiento del tipo de cambio. De conjunto este estudio reforzó las conclusiones de *Created Unequal*, mostrando en términos generales que los movimientos en la posición relativa de los principales sectores fueron afectados de manera diferente por un pequeño número de grandes fuerzas -fuerzas macroeconómicas y políticas- y que la composición del empleo fuera la influencia dominante junto a la cambiante distribución de las remuneraciones y de los ingresos.

El argumento sobre las crecientes desigualdades en salarios se dio primero en US. Está enraizado en las encuestas de ingresos de los hogares de US; tiene un importante corolario para los economistas europeos, quienes supusieron que sus países no estarían sujetos a fluctuaciones en las tasas relativas de salario por hora. Así, se desarrolló la visión de la euro-esclerosis con un desempleo crónicamente alto, que se debía a que los salarios reales no lograban ajustarse a las presiones de la tecnología y el comercio. Los trabajadores altamente calificados de Europa tenían remuneraciones muy pequeñas, los trabajadores de bajas calificaciones demasiado altas, y el resultado era una falla en los mercados de trabajo europeos que impedía el pleno empleo. Se presumía que la culpa se encontraba en las instituciones del mercado de trabajo nacionales, con protección y reforzadas por leyes nacionales.

Una vez más las conclusiones estuvieron construidas sobre bases empíricas que eran sorprendentemente casuales. Por ejemplo, en el ámbito nacional los mercados laborales se asumían, nunca se



demostraban. Sin embargo, el conjunto de datos propuestos para medir las diferencias en las instituciones nacionales del mercado laboral no mostraban variaciones significativas; un estudio de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) se basó en una estadística que supuestamente mide la densidad sindical, con 77 observaciones en una escala de 1 a 3, en las que no había valores por debajo de 2, y solamente nueve no estuvieron en el nivel máximo (Garcilazo-Corredera, 2007). Sin embargo, las medidas más simples posibles de ajuste del mercado de trabajo, a saber, las desigualdades en las estructuras salariales, no se desplegaron en general para poner a prueba la teoría.

Se ha mostrado (*Inequality and Instability*: capítulo 3) cómo es posible aislar el efecto sobre el desempleo europeo de las condiciones y eventos en estos tres distintos niveles. Primero está el nivel local o regional, en el cual las condiciones del mercado laboral local, incluyendo la estructura de salarios, son más importantes. Además está el nivel nacional, el cual captura la influencia de la ley y la tradición en cada país europeo. Y después está la influencia de las fuerzas que afectan el empleo a nivel continental, si éstas emanan de políticas europeas comunes o de las fuerzas en el mundo en general. En un país y en un momento determinado, los efectos capturan el papel de las instituciones nacionales y las condiciones macroeconómicas continentales. Una revisión de los efectos en un país determinado es suficiente para desechar la noción de que las principales diferencias separan a las más grandes economías continentales de Europa (incluyendo Escandinavia). Significativos residuos quedan para ciertas pequeñas economías incluyendo Portugal, en el cual una tasa de desempleo más pequeña de la esperada puede ser atribuida a la emigración (a Francia especialmente) a gran escala de la fuerza de trabajo en tiempos difíciles. En los casos de Austria e Irlanda tasas de desempleo más pequeñas que las previstas parecen haber sido

asociadas, en parte, con aquellos países de tradición hipercentralista y estrategias de fijación de salarios, favoreciendo las decisiones de localización industrial a costa de Alemania y de Reino Unido respectivamente. En ningún caso encontramos motivo en la información para asociar alto desempleo con alguna característica nacional de “rigidez del mercado de trabajo”, de manera que no hay evidencias para sostener la solución común de dismantelar las protecciones del mercado de trabajo. Tales medidas pueden o no ser políticas prudentes, pero la evidencia no apoya la visión de que ello podrá crear trabajos.

Mientras tanto, un simple modelo a nivel local aísla los efectos del crecimiento de la demanda, la estructura de la población y la riqueza relativa, dejando abierto el tema de interés teórico: ¿cuál es el efecto del desempleo en la desigualdad salarial? Aquí es donde la teoría ortodoxa debe ofrecer una predicción simple: regiones con altos niveles de desigualdad, en igualdad de condiciones, deben de experimentar menores tasas de desempleo; sus mediciones de desigualdad deben de servir como prueba *prima facie* para la flexibilidad. De hecho, los resultados son los opuestos: alta desigualdad local está asociada, no fuertemente pero consistentemente, a altas tasas de desempleo local.

¿Por qué sucede esto? Dos perspectivas teóricas arrojan luz sobre este hallazgo. Una es el modelo de desigualdad y migración (Harris y Todaro, 1970), el cual subraya que los altos diferenciales salariales inducen a las personas a salir de los trabajos de menores salarios (por ejemplo, los campesinos de la agricultura) a buscar el pequeño número de mejores oportunidades (por ejemplo, en fabricas urbanas). Dado que es inevitable que haya un excedente de personas en esta situación, el desempleo será el resultado. Las condiciones del trabajo migrante en la China moderna ofrecen una ilustración vívida de este proceso, pero no hay razón por la cual esto debiera aplicar, por ejemplo, en Andalucía. La segunda

perspectiva teórica es el “modelo LO” (Meidner y Rehn, 1951) que argumenta que países igualitarios y pequeños (como Suecia) pueden forzar el ritmo de aumento de la productividad, comprimiendo la estructura de salarios, efectivamente expulsando a las industrias de baja productividad e invitando a que pueden pagar los salarios requeridos rentablemente. Finalmente la alta riqueza acumulada por este medio hace posible emplear gran parte de la fuerza de trabajo en sectores de baja productividad, tales como servicios públicos o la agricultura subsidiada, o en los programas de calificación. En ambos modelos, la igualdad de salarios relativos promueve más consistentemente altas tasas de empleo; ambos son bastante consistentes con la evidencia.

La defensa final del argumento de la flexibilidad en el mercado de trabajo se encuentra en el supuesto contraste entre los “modelos” US y Europa, entre el “socialismo” europeo y el “capitalismo” de US. Baldwin (2012) echa por tierra este paquete de mitos de manera muy eficaz, y la evidencia de las desigualdades que lo respalda: US tiene una medida de ingreso y también de desigualdad salarial que no está desalineada de las de, por ejemplo, Italia o España. Conceição Ferreira y Galbraith (2001) plantearon la pregunta: ¿es apropiado basar la comparación US-Europa con la de país a país? Europa es ahora una economía integrada continentalmente, con una moneda común y sin barreras internas al comercio o a la inversión. Medir la desigualdad en las remuneraciones a escala europea requiere incluir en esa medición, las grandes diferencias que existen entre los niveles de salario promedio por país, un factor enteramente ignorado por las comparaciones por pares. El particular método del Proyecto sobre Desigualdades de la Universidad de Texas, que se basa en el componente del grupo del estadístico T de Theil, lo que permite añadir este componente con facilidad. El resultado le da la vuelta a la visión común. De hecho, por lo que a los salarios se refieren, al

menos para el caso de los bienes transables del sector industrial, en US no son más desiguales que Europa.

Como los investigadores de economía del desarrollo se sienten frustrados con la búsqueda de significados para la colección disponible de curvas de Kuznets basadas en la evidencia de las encuestas de ingreso y gasto en todo el mundo, la atención se enfoca en una pregunta aparentemente relacionada: ¿cuál es la relación entre la desigualdad y el crecimiento económico? Aquí tenemos dos posiciones opuestas, cada una demandando el soporte de los datos de la colección de encuestas disponibles desde los años noventa. Un modelo, asociado con Forbes (2000), argumentó que las grandes desigualdades produjeron altas tasas de crecimiento; con lógica Victoriana el mecanismo funciona desde una elevada propensión a ahorrar del segmento de la población más rico y, por lo tanto, una más rápida tasa de acumulación de capital. La alternativa, planteada notablemente por Birdsall, Ross y Sabot (1995) sostenía que los países que reducían las desigualdades, digamos a través de la educación universal, la reforma agraria, fueron y serían recompensados con altas tasas de crecimiento. El mecanismo recorría desde la esperada recompensa por el capital humano; rendimientos más ampliamente distribuidos tuvieron lugar para inducir un esfuerzo más sostenido de la población trabajadora.

Además de los datos disponibles, que eran escasos, poco confiables y difíciles de interpretar, una dificultad en ambas teorías radica en el esfuerzo para relacionar una medida de un nivel –el grado de desigualdad– con una tasa de cambio subsecuente, digamos la tasa de crecimiento. El problema es similar al de relacionar la posición de los pedales con la velocidad del coche: si se distingue correctamente el acelerador del freno, el coche no acelerará indefinidamente si el acelerador se mantiene presionado. Si alguna de estas teorías de desigualdad-crecimiento fuesen

correctas, podría ser posible que los países aumenten sus niveles de ingreso indefinidamente, en relación con otros países, manteniendo las desigualdades en la “correcta” posición. Sin embargo, sabemos que esto no es el caso.

Por otra parte, de manera lógica no puede darse al mismo tiempo una relación de tipo Kuznets entre el nivel de ingresos y el nivel de desigualdad, o bien una tipo Forbes o Birdsall del estilo entre el nivel de desigualdad y la posterior tasa de crecimiento. Desde cualquier punto de partida, cualquiera de las relaciones de estos últimos borra la anterior en el tiempo. Así, el descubrimiento de una relación del tipo Kuznets que existe actualmente, podría llevar inexorablemente al rechazo de una relación entre los niveles de desigualdad y la tasa de crecimiento.

Tanto en *Inequality and Industrial Change* como en *Inequality and Instability*, se ha mostrado la evidencia de que existe una decidida relación Kuznets entre el nivel de ingreso y la desigualdad de remuneración -lo que resulta de particular interés para la teoría de la desigualdad- como se mide en el conjunto de datos basados en la estadística Industrial de ONUDI. La mayoría de los países se encuentran con pendiente negativa Kuznets, la desigualdad disminuye a medida que aumentan los ingresos, y con tasas estrechamente asociadas a la tasa global de crecimiento económico. Por esta razón, los países ricos (miembros de la OCDE) tienen notablemente más bajos indicadores de desigualdad respecto de los que se encuentran en el mundo en desarrollo. Sin embargo, hay países que se encuentran con pendiente ascendente Kuznets. Incluyen principalmente China, que sigue en pleno proceso de un cambio enorme desde el campo a las ciudades, por lo que es el caso canónico hoy en día del argumento clásico de Kuznets. Pero la evidencia sugiere que en US también entra en este patrón, por una razón diferente: como productor de bienes de

capital avanzados, productos científicos y servicios financieros a la economía mundial, US está en una posición en que el fuerte diferencial de crecimiento favorece a aquellos que ya están en la parte superior de la escala de ingresos. Entonces la curva de Kuznets existe -habiéndose adquirido una curva hacia arriba en la parte alta- y la supuesta relación entre desigualdad y crecimiento no puede ser estable en el largo plazo.

Así, una contribución central de Proyecto sobre Desigualdad de la University of Texas ha sido desarrollar un denso y consistente cuerpo de evidencia sobre el nivel y la evolución de las desigualdades en la remuneración desde principios de los años sesenta, con cerca de 3,500 observaciones país-año, comparada con menos de mil en las alternativas fuentes de datos más ampliamente utilizadas. Este avance permite otra investigación útil, hacia la existencia de un patrón mundial de cambio en las desigualdades, lo que puede hacerse, mediante la estimación de los coeficientes de tiempo en un modelo con efectos fijos. Nosotros encontramos que las desigualdades medidas dentro de los países no muestran consistencia con las tendencias mundiales sino hasta cerca de 1971, tendió a disminuir hasta alrededor de 1980. Después siguió un periodo de veinte años de masivo crecimiento de desigualdad, llegando a su nivel más alto en el año 2000, seguido de una modesta declinación. Durante el periodo de creciente desigualdad, se pueden distinguir patrones regionales de intensidad: primero en América Latina (AL), (y en África, ahí donde es visible) al inicio de los años noventa; después en Europa Central y la antigua Unión Soviética, y finalmente en Asia, especialmente China. Ambos puntos de inflexión en los patrones regionales fuertemente apuntan a una interpretación sencilla: la desigualdad se estabilizó durante Bretton Woods, descendió durante el boom de las materias primas y de la deuda en los años setenta, y después aumentó masivamente en las crisis de deuda y la era de la inestabilidad financiera y los excesos especulativos que le siguieron.

Significativamente, esos patrones de desigualdad cambian de manera identificable en los datos tomados dentro de los países y coinciden casi exactamente con la medición entre países hecha por Milanovic (2007) e incluso con una parte creciente de las ganancias en el ingreso nacional dentro de los países de la OCDE. Todo es una sola cosa.

Finalmente, cuando se examina la desigualdad del ingreso medida desde los registros de impuestos, en US, se encuentra que ese incremento en la desigualdad (medida en este caso entre los condados) coincide exactamente, en el momento y amplitud, que las ganancias (y después de 2000, las pérdidas) proporcionales del índice de acciones comunes de alta tecnología del NASDAQ. La visión de que las desigualdades del ingreso en US es fundamentalmente un tema de valuación de activos de capital, visión está ampliamente corroborada con un pequeño ejercicio de historia contra-factual; al quitar los datos de aquellos condados que más contribuyeron al aumento en la desigualdad. Tomando sólo cinco condados fuera de la muestra se habría reducido el incremento la desigualdad desde 1990 a 2000 a la mitad. Esos cinco son: New York, NY (Manhattan), Santa Clara, San Mateo y San Francisco, California (Silicon Valley) y King, Washington (Seattle). Las regresiones podrían, en este caso, agregar poco al argumento. Similares ejercicios pueden ilustrar el papel clave de las finanzas (y de las industrias que le soportan, especialmente al sector hipotecario) en US de finales de los años dos mil, así como también en países tan diversos como Brasil, Argentina, Rusia y China.

Las conclusiones centrales de este trabajo son sencillas. No hay evidencia que soporte el análisis de la inequidad de remuneraciones, como un fenómeno nacional, basada en el micro-

mercado de trabajo o en el fenómeno de ajustes de los salarios, por las ideas de que la tecnología o la educación son fundamentales conductores de la creciente desigualdad en las remuneraciones, tampoco para la idea de que la flexibilidad en los salarios tiene una incidencia favorable sobre el empleo. Tampoco la evidencia puede prestar ningún apoyo a la noción de que el aumento (o la disminución) de la desigualdad puede actuar como un motor duradero para el crecimiento económico. En su lugar, la evidencia muestra un patrón global claro de aumento en la desigualdad, sugiriendo que son fuerzas globales comunes las principalmente responsables, y que ellas operan dentro del mismo amplio marco de transiciones inter-sectoriales (y cambiando en términos inter-sectoriales de comercio) lo que Kuznets identificó hace cerca de sesenta años. Hay fuerzas macroeconómicas en el corto plazo y, sobre un amplio horizonte, las fuerzas del cambio estructural. El momento y la composición de los cambios observados dentro de la última generación y especialmente desde los años ochenta, apunta directamente a la conducta de la gobernabilidad financiera mundial, a la contra-revolución neoliberal en política, al ajuste en las tasas de interés globales y a la incidencia de las crisis de deuda y la deflación de la deuda, como las fuerzas mundiales cruciales en juego. Esta imagen es reforzada por las investigaciones a nivel nacional, en países ampliamente dispares. El aumento de la desigualdad es un marcado auge del crédito, y por tanto también, un poderoso indicador del peligro de la inestabilidad macroeconómica y de las crisis.

La implicación política global es que el control de la desigualdad y el control de la inestabilidad de las finanzas son sustancialmente el mismo problema. Una implicación académico política es que el estudio de la desigualdad podría ser útilmente reclasificado, por el *Journal of Economic Literature*, para admitir la posibilidad de una conexión entre el primero y el segundo momento de la distribución del ingreso y las remuneraciones.



## Referencias

- Baker, Dean, Andrew Glyn, David Howell, y Mark Schmitt, (2005), "Labor Market Institutions and Unemployment: A Critical Assessment of the Cross-Country Evidence," En *Fighting Unemployment: the Limits of Free Market Orthodoxy*, edited by D. R. Howell, New York, Oxford University Press.
- Baldwin, Peter, (2011), *The Narcissism of Minor Differences: How America and Europe are Alike*. New York: Oxford University Press.
- Birdsall, Nancy, David Ross, and Richard Sabot, (1995), "Inequality and Growth Reconsidered: Lessons from East Asia." *The World Bank Economic Review* 9(3):477-508.
- Bound, John y George Johnson, (1992), "Changes in the Structure of Wages in the 1980's: An Evaluation of Alternative Explanations." *The American Economic Review* 82(3):371-392.
- Bluestone, Barry y Bennet Harrison, (1990), *The Great U-turn: Corporate Restructuring And The Polarizing Of America*, New York: Basic Books.
- DiNardo, John y Jorn-Steffen Pischke, (1990), "The Returns to Computer Use Revisited: Have Pencils Changed the Wage Structure Too?" *NBER Working Paper* No. 5606, Cambridge, NBER.
- Ferguson, Thomas y James K. Galbraith, (1999), "The American Wage Structure: 1920-1947." *Research in Economic History* 19:205-257.
- Forbes, Kristin J., (2000), "A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth." *The American Economic Review* 90(4):869-887.
- Harris, John R. y Michael P. Todaro, (1970), "Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis." *The American Economic Review* 60(1):126-142.
- Galbraith, James K., (1989), *Created Unequal: The Crisis in American Pay*, New York, Free Press.
- Galbraith, James K., y Maureen Berner, eds., (2001), *Inequality and Industrial Change: A Global View*, New York: Cambridge University Press.
- Galbraith, James K., (2012), *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just Before the Great Crisis*, New York: Oxford

- University Press.
- Galbraith, James K. y Enrique Garcilazo, (2004), "Unemployment, Inequality and the Policy of Europe: 1984-2000." *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* 57(228):3-28.
  - Garcilazo-Corredera, Jose Enrique, (2007), *Regional Labor Markets: Unemployment and Inequality in Europe*, Saarbrücken: VDM Verlag Dr. Mueller e.K
  - Goldin, Claudia y Lawrence F. Katz, (2008), *The Race Between Technology and Education*, Cambridge: Harvard University Press.
  - Kuznets, Simon, (1955), "Economic Growth and Income Inequality." *The American Economic Review* 45(1):1-28.
  - Meidner, Rudolf y Gosta Rehn, (1951), *Fackföreningsrörelsen och den Fulla Sysselsättningen*, Stockholm: LO.
  - Milanovic, Branko, (2007), *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*, Princeton: Princeton University Press.
  - Wood, Adrian J. B., (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality*, Oxford: Clarendon Press of Oxford University Press.

Recibido 10 de octubre 2012

Aprobado 20 diciembre 2012