

# Growth, Inequality and Globalization Theory, History and Policy

Philippe Aghion and Jeffrey G. Williamson

Raffaele Mattioli Lectures  
Cambridge University Press

Reseñado por: Daniel Mejía<sup>1</sup>.

La relación existente entre la desigualdad y el crecimiento económico es el tema central de los dos capítulos que componen este libro. El primero, escrito por P. Aghion, C. Garcia-Peñalosa y E. Caroli, resume los modelos teóricos de crecimiento económico que han intentado explicar la relación entre la desigualdad y el crecimiento económico. El segundo, escrito por J. Williamson, hace una reseña histórica sobre los patrones de convergencia entre los países, la globalización y la evolución de los mercados de trabajo entre 1870 y 1913 y traza un paralelo con la evidencia reciente.

Esta nota presenta una reseña de cada uno de los dos capítulos de este libro.

El primer capítulo, titulado “Inequality and Economic Growth”, tiene dos partes. La primera se concentra en los efectos de la desigualdad del ingreso sobre el crecimiento económico. Más precisamente, los autores cuestionan y desafían, con razonamientos teóricos que se mantienen dentro de los supuestos neoclásicos, la visión según la cual la desigualdad del ingreso favorece el crecimiento económico de largo plazo. Hasta hace poco existía un nivel importante de consenso entre los economistas sobre el efecto positivo que tendría la desigualdad sobre la acumulación de capital físico y el crecimiento económico.<sup>2</sup> Pero, si algo se puede concluir sobre la evidencia empírica encontrada en algunos estudios de principios de los noventas (y algunos otros más recientes) sobre la relación entre la desigualdad del ingreso y el crecimiento económico, es que esta es negativa y, además, que un nivel de desigualdad mayor lleva a una menor tasa de crecimiento. Cómo explicar entonces la inexistencia de un *trade-off* entre equidad y crecimiento económico?. En otras palabras, cuáles son los canales por los cuales la desigualdad afecta negativamente el crecimiento económico?. Los autores estudian tres de estos canales. El primero, el canal de creación de oportunidades para la formación de capital humano, tiene dos ingredientes básicos: rendimientos marginales decrecientes a la acumulación de capital humano, e imperfecciones en el mercado de crédito para financiar la acumulación de éste. Si los agentes más pobres enfrentan restricciones de crédito para financiar los gastos en educación ( como el pago de matrículas, por ejemplo), y si los rendimientos marginales de la inversión en capital humano son decrecientes, la redistribución de recursos desde agentes ricos hacia agentes

---

<sup>1</sup>Daniel\_Mejia@brown.edu

<sup>2</sup>Este argumento estaba basado en las indivisibilidades de los proyectos de inversión y en la estructura de incentivos inherente en los contratos de trabajo. Un argumento que también se esbozaba para defender el efecto positivo que la desigualdad tendría sobre el crecimiento económico tiene que ver con el hecho de que los agentes mas ricos tienen una mayor tasa de ahorro, y, por ende, mayor desigualdad del ingreso resultaría en mayor ahorro total (i.e. mayor inversión y mayor crecimiento) si gran parte del ingreso total se concentra en manos de unos pocos agentes con una mayor tasa de ahorro.

pobres, canalizaría recursos hacia inversiones con mayor rentabilidad, creando nuevas oportunidades de inversión para los agentes mas pobres y generando así no sólo un mayor nivel de capital humano (y por lo tanto mayor crecimiento económico) sino también un mayor grado equidad en la distribución del capital humano y de los ingresos salariales. El segundo canal, el de la inestabilidad macroeconómica y política, sostiene que un mayor nivel de desigualdad en la distribución del ingreso genera inestabilidad macroeconómica y política, y esta a su vez afecta negativamente el crecimiento económico. Por último, los autores estudian el canal de economía política de la redistribución. Según este canal, en sociedades más desiguales los habitantes prefieren una mayor redistribución del ingreso, la cual es escogida a través del sistema político. Si aceptamos que la política redistributiva tiene efectos distorsionantes, en aquellas sociedades más desiguales la mayoría de los votantes prefieren mayores niveles de redistribución que en sociedades mas igualitarias y por lo tanto crecen a tasas más lentas.<sup>3</sup>

La segunda parte del capítulo estudia los efectos del crecimiento económico sobre la desigualdad del ingreso. Esta parte del capítulo cuestiona la relevancia de la hipótesis de Kuznets según la cual en las fases iniciales del proceso de desarrollo económico la desigualdad aumenta y, alcanzado cierto nivel de desarrollo, la relación entre estas dos variables se invierte y mayores niveles de desarrollo llevan a menores niveles de desigualdad. Sin embargo, los hechos estilizados muestran que desde 1970 no sólo la desigualdad salarial entre trabajadores calificados y no calificados ha aumentado en Estados Unidos (y también en muchas otras economías desarrolladas y en desarrollo!), sino que también la desigualdad dentro de los grupos ha ido en aumento. Estos hechos han sido ampliamente documentados en la literatura reciente. La segunda parte del libro hace un resumen de dicha evidencia.

El artículo explora cuatro razones que podrían explicar el aumento en la desigualdad salarial. Dichas explicaciones están basadas en el aumento en el comercio internacional, el cambio técnico sesgado al trabajo calificado y el cambio técnico incorporado en nuevos bienes de capital, el debilitamiento de las instituciones en el mercado laboral, y el cambio organizacional en las empresas.

El argumento según el cual los mayores flujos de comercio internacional serían los responsables de los incrementos observados en la desigualdad de salarios están basados en el Modelo de Hecksher-Ohlin. Según este modelo, los países se especializan en la producción de aquellos bienes cuya producción es intensiva en los factores relativamente abundantes dentro del país. Países cuyo factor relativamente abundante es el trabajo calificado se especializan en la producción de bienes intensivos en el uso de este factor y exportan este tipo de bienes. Lo contrario sucede con los países cuyo factor abundante es el trabajo no calificado. Aumentos en los flujos de comercio internacional, causados por una mayor integración comercial entre los países, causan cambios en los niveles de desigualdad salarial predecibles por el modelo. En aquellos países en los que el factor relativamente abundante es el trabajo calificado, aumentos en los flujos de comercio internacional vendrían acompañados de aumentos en la desigualdad salarial. Esto último se debe a que la especialización en la producción de bienes intensivos en el uso de trabajo calificado presiona al alza la demanda relativa por este último factor, y, si los salarios de los dos tipos de trabajo son flexibles, genera un aumento en el salario relativo de los trabajadores calificados. Lo contrario ocurriría en los países cuyo factor de producción relativamente abundante es el trabajo no calificado: la especialización en

---

<sup>3</sup>Algunos artículos recientes han encontrado evidencia empírica en favor de los dos primeros canales pero no del tercero.

la producción de bienes que utilizan intensivamente el trabajo no calificado presionaría al alza el salario de los trabajadores no calificados y a la baja el salario de los trabajadores calificados, reduciendo así la desigualdad salarial. El anterior análisis supone que los bienes transados entre países son bienes finales. Sin embargo, si los bienes transados son bienes intermedios en el proceso de producción (bienes de capital), los resultados para los países relativamente pobres (aquellos abundantes relativamente en trabajo no calificado) en lo que tiene que ver con el efecto de mayores flujos de comercio internacional sobre los niveles de desigualdad salarial cambian radicalmente. Si como parece ser el caso, el trabajo no calificado es sustituible por capital físico en los procesos de producción, mientras que el trabajo calificado es complementario al capital físico, la reducción del precio de los bienes intermedios (bienes de capital) que trae consigo la liberalización del comercio internacional presiona al alza la demanda por trabajo calificado y reduce la demanda por trabajo no calificado. Con esto, la desigualdad salarial aumentaría independientemente si los bienes que se producen son comerciables o no, y, de si utiliza intensivamente el trabajo calificado o el trabajo no calificado. Según los argumentos expuestos anteriormente, aumentos en los flujos de comercio internacional aumentan la desigualdad del ingreso en los países relativamente abundantes en trabajo calificado (capital humano). Para los países abundantes en trabajo no calificado el efecto de mayores flujos comerciales sobre la desigualdad salarial parece ser ambiguo y dependería, según los argumentos expuestos, de la composición de los bienes transados en los mercados internacionales.

La segunda explicación del aumento de la desigualdad salarial desde 1970 se basa en el cambio técnico sesgado hacia el trabajo calificado. Este tipo de cambio técnico incrementa las diferencias en habilidades entre los diferentes tipos de trabajo, calificado y no calificado, y, a su vez, dentro de cada uno de los grupos.

En el caso en el que el cambio técnico es sesgado hacia el trabajo calificado, la demanda por trabajo calificado aumenta con el cambio técnico, presionando al alza el salario relativo de los trabajadores calificados con respecto al de trabajadores no calificados. Inclusive si el cambio técnico es neutral (i.e. si las nuevas tecnologías desplazan la función de producción de tal forma que la productividad de todos los factores de producción aumenta en la misma medida), como asumen la gran mayoría de los modelos de crecimiento económico, este puede traer consigo aumentos en la desigualdad salarial si las siguientes condiciones específicas relativas a la naturaleza del cambio técnico y a la tecnología de producción se cumplen<sup>4</sup>: si el cambio técnico esta incorporado en los bienes de capital en la forma de mejor calidad de éstos, si el capital físico y el trabajo calificado son complementarios y, si el capital físico y el trabajo no calificado son sustitutos. Una mayor tasa de cambio técnico aumenta la demanda relativa de trabajo calificado y disminuye la demanda por trabajo no calificado (ya que este último es sustituido por bienes de capital) y aumenta la desigualdad salarial. Una pregunta natural que surge del anterior análisis tiene que ver con las decisiones de inversión en capital humano, es decir, con los cambios en el lado de la oferta de capital humano. Cabría esperarse que a medida que aumentan los salarios relativos del trabajo calificado con respecto al no calificado, la inversión en capital humano aumente y la desigualdad salarial inicialmente generada por el mayor cambio técnico tienda a desaparecer. Sin embargo, si el cambio técnico es creado a su vez por capital humano (i.e. la tasa de cambio técnico es función del capital humano), no es contradictorio encontrar, como viene sucediendo en Estados Unidos, que el salario relativo de los trabajadores calificados con respecto al de los no calificados aumente al mismo tiempo

---

<sup>4</sup>Ver el importante trabajo de Krusell et al. (1996) citado en el artículo.

que el trabajo calificado aumenta con respecto al trabajo no calificado.

La tercera explicación tiene que ver con los cambios en las instituciones del mercado laboral. Mas específicamente, esta explicación enfatiza los efectos que la disminución en las tasas de sindicalización tienen sobre la desigualdad salarial. Un menor grado de sindicalización tiene dos efectos indirectos sobre la dispersión salarial: el impacto que los sindicatos tienen sobre los programas de entrenamiento de las empresas y los procesos de adopción tecnológica, y los efectos sobre el salario mínimo. En lo que tiene que ver con los programas de entrenamiento, una mayor tasa de sindicalización ejerce mayor presión sobre las empresas para proveer programas de entrenamiento a sus empleados que incrementan y facilitan la adopción de nuevas tecnologías. Esto a su vez aumenta la movilidad laboral y reduce la desigualdad salarial para una tasa de cambio técnico dada.

Por su parte, los sindicatos tienden a ejercer presiones para aumentar el nivel del salario mínimo y, por lo tanto, no es sorprendente observar que aquellos países como Estados Unidos y Gran Bretaña, en los que las tasas de sindicalización han disminuido en los últimos años, la desigualdad salarial halla ido en aumento.

La última explicación tiene que ver con el cambio organizacional dentro de las empresas. La idea básica es que el cambio organizacional ha estado caracterizado por el movimiento hacia estructuras empresariales más “planas” (menos jerárquicas) en donde los empleados deben realizar diferentes tareas (en comparación con estructuras empresariales jerárquicas en donde hay un mayor grado de especialización). Este tipo de organización empresarial requiere entonces de trabajadores polivalentes. Si los trabajadores calificados disfrutan de una ventaja comparativa en empleos donde se requiere mayor capacidad de realizar diferentes tareas, estos recibirían una mayor remuneración en la medida que las estructuras organizacionales se vuelven menos jerárquicas.

Resumiendo, el capítulo de Aghion, Garcia-Peñalosa y Caroli se concentra en dos temas principales: primero, en explicar las principales razones teóricas por las cuales la desigualdad del ingreso tiene un efecto negativo sobre el crecimiento económico, y segundo, en explicar las diferentes teorías candidatas que explican el aumento reciente en la desigualdad salarial observada en Estados Unidos. El capítulo tiene dos enseñanzas básicas: Primero, los modelos teóricos (y la evidencia empírica que los soporta) sugieren que un mayor grado de equidad en la distribución del ingreso, la riqueza y el capital humano puede generar una mayor tasa de crecimiento económico. En otras palabras, no existe un *trade-off* entre equidad y crecimiento económico. Y segundo, políticas que aumenten las oportunidades de formación de capital humano, no sólo pueden lograr un mejoramiento de los niveles de equidad, sino también generar mayor movilidad social y mayor crecimiento económico en el largo plazo.

El segundo capítulo, escrito por J. Williamson y titulado “Globalization and the labor market: using history to inform policy”, esta dividido en tres partes. La primera reseña los patrones de convergencia observados a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, y argumenta en favor del uso de los salarios (mas que todo de trabajadores urbanos no calificados) como la medida del estándar de vida que se debe utilizar para medir los efectos de la globalización sobre el ritmo de convergencia entre países. La segunda parte resume los factores que explican la convergencia observada entre 1850 y 1913 en los niveles de vida entre las economías que hoy se consideran desarrolladas. La tercera parte resume las enseñanzas que se pueden derivar de los patrones de convergencia y globalización observados a finales del siglo XIX y principios del siglo XX para entender los desarrollos de finales del siglo XX.

La primera parte describe el proceso de globalización de los mercados laborales de las

economías del Atlántico (Europa, Estados Unidos y los países del Cono Sur de América). Como se indicó anteriormente, ésta parte presenta cuatro argumentos en favor del uso de los precios de los factores (principalmente salarios) para desentrañar las diferentes fuerzas detrás del proceso de convergencia. Estos cuatro argumentos están basados en la mayor disponibilidad de datos históricos sobre salarios, en la importancia de la distribución del ingreso y el hecho de que los salarios sean una mejor medida de las condiciones de vida de los trabajadores que el PIB per cápita, en el hecho de que las transformaciones económicas casi siempre implican que hay unos grupos que se benefician y otros que se perjudican del cambio, y cuarto, y para los propósitos del autor la razón más importante, el uso de los salarios como indicador de los estándares de vida permite desentrañar los efectos de la globalización (integración) de los mercados de bienes y de factores entre los países. Mas precisamente, el uso de los salarios permite hacer análisis directos de los efectos migratorios en los estándares de vida de los diferentes países.

El período 1850-1913 estuvo caracterizado por una reducción importante no sólo de las tarifas sobre los flujos de comercio internacional de bienes, sino también por una reducción muy importante en los costos de transporte de bienes y por grandes flujos migratorios desde países Europeos abundantes en mano de obra y escasos en tierra (como Gran Bretaña, Irlanda y Suecia) hacia países con abundancia del segundo factor y escasez del primero (principalmente Norteamérica y algunos países del Cono Sur de América). Estos tres factores combinados llevaron a una reducción, durante todo el período, de la dispersión de los salarios reales entre países y de los niveles del PIB per cápita. Si bien los datos muestran cierta convergencia entre los países de Europa, gran parte de la disminución de la dispersión de los salarios entre países tiene que ver con la convergencia en los salarios reales entre Estados Unidos (que fue el principal receptor de emigrantes) y los países Europeos (principalmente Irlanda, Italia, Gran Bretaña y Suecia).

La segunda parte de este capítulo defiende la hipótesis según la cual la convergencia observada en los niveles de los salarios reales entre países en el período comprendido entre 1850 y 1913 esta explicada por los flujos migratorios en masa entre los países Europeos y los países de América. El autor argumenta que mientras el comercio internacional sólo podría explicar, como máximo, una décima parte de la convergencia observada, los flujos migratorios logran explicar cerca de la mitad, en promedio, de la disminución en la dispersión de los salarios reales entre los países de la muestra.

Esta parte del capítulo también evalúa quienes ganaron y quienes perdieron como consecuencia de los flujos migratorios utilizando tres ejemplos de países: Irlanda y Suecia (que fueron países con grandes flujos de emigrantes) y Estados Unidos (que fue el principal receptor de inmigrantes provenientes de Europa en este período). No sólo las personas que emigraron desde Irlanda y Suecia hacia Estados Unidos (y algunos hacia Gran Bretaña) en busca de mejores trabajos ganaron, sino también las personas que se quedaron en estos países ya que la disminución de la oferta laboral en estos países hizo que los salarios reales aumentaran de manera importante. Por el lado de los perdedores, el autor cita evidencia según la cual los trabajadores menos calificados de la costa este de Estados Unidos fueron “desplazados” de sus trabajos por los nuevos inmigrantes viendo una disminución de su salario real.

La última parte de este capítulo estudia los efectos de la globalización (a través del comercio internacional y del flujo de los factores de producción) sobre la desigualdad del ingreso. Esta parte traza un paralelo entre la experiencia observada entre 1870 y 1913 (descrita en las partes uno y dos del capítulo) y la experiencia reciente. Los grandes flujos migratorios y de comercio internacional según el modelo de Heckscher-

Ohlin aumentan la desigualdad del ingreso en los países relativamente abundantes en recursos materiales y escasos en fuerza de trabajo, y la disminuyen en los países en donde el factor relativamente abundante es el trabajo. Pero, aunque la re-apertura de las economías al comercio internacional y las nuevas fuerzas migratorias observadas después del período 1913-1950 han sido acompañadas de un aumento en la desigualdad salarial en los países desarrollados (tal como predice el modelo de comercio internacional mencionado), los países en desarrollo también han visto un deterioro en las cifras de desigualdad en los años posteriores a la apertura de los mercados de bienes y factores al comercio internacional. Quiere decir esto que el comercio internacional es el causante del deterioro en la distribución de los salarios?. La evidencia empírica al respecto no es concluyente. Otras fuerzas igual o más importantes, pueden estar detrás del deterioro de las cifras de desigualdad, tales como el cambio técnico sesgado hacia el trabajo calificado, el cambio técnico incorporado en los nuevos bienes de capital y las reformas en los mercados laborales.

Este capítulo concluye con una reflexión importante: si aceptamos que parte del cierre de los mercados al comercio de bienes y factores observado en el período de las dos guerras mundiales se dio como resultado del deterioro de las cifras de desigualdad, y para proteger los intereses de los grupos de la población que se vieron afectados por el proceso de globalización ocurrido entre 1870 y 1913, qué tan probable es que ocurra un proceso similar de reversa en el proceso de globalización en el futuro cercano?. En otras palabras, puede el deterioro observado en las cifras de desigualdad llevar a una disminución en los flujos de comercio de bienes y de factores e el futuro cercano?. La respuesta es: probablemente no!. Los flujos migratorios observados recientemente (principalmente hacia Estados Unidos) son muy pequeños si se les compara a los observados un siglo atrás. Adicionalmente, los gobiernos hoy disfrutan de mejores y más sofisticados mecanismos para compensar a aquellos grupos que se ven afectados por el proceso de globalización. Sin embargo, el autor concluye diciendo: “Sin embargo, la historia nos advierte que hay un mecanismo endógeno de reversa en el proceso de globalización que podría reaparecer en el futuro”.