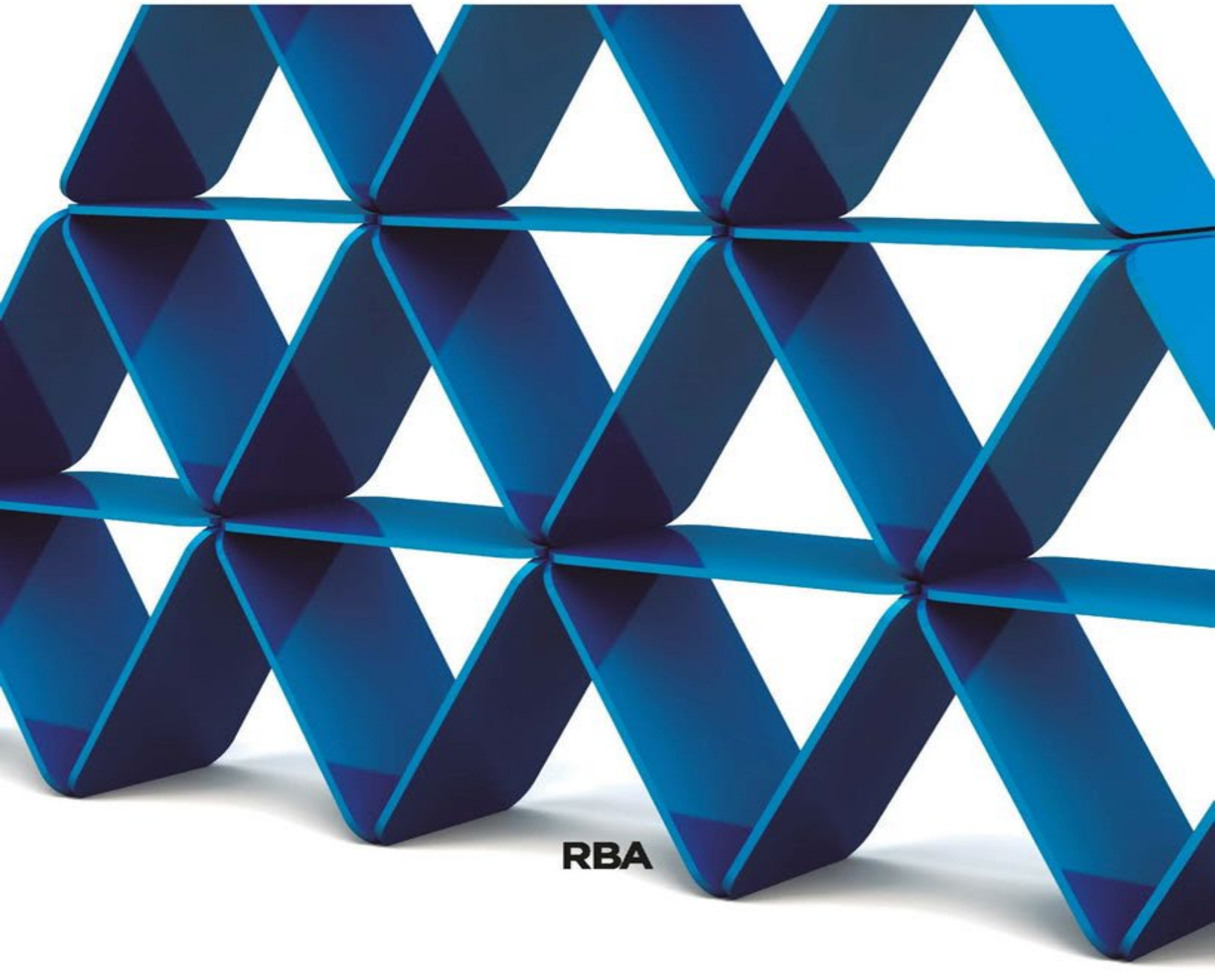
JAMES K. GALBRAITH

Desigualdad y desequilibrio

La economía mundial antes de la crisis



RBA

Título original: *Inequality and Instability. A Study of the World Economy Just Before the Crisis*

© James K. Galbraith, 2012.
© de la traducción: Tomás Fernández Aúz y Beatriz Eguibar, 2016.
© de esta edición digital: RBA Libros, S.A., 2016.
Diagonal, 189 - 08018 Barcelona.
www.rbalibros.com

REF.: ODBO014
ISBN: 9788490567623

Composición digital: Newcomlab, S.L.L.

Queda rigurosamente prohibida sin autorización por escrito del editor cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra, que será sometida a las sanciones establecidas por la ley. Todos los derechos reservados.

Índice

AGRADECIMIENTOS
1. LA FÍSICA Y LA ÉTICA DE LA DESIGUALDAD
2. LA NECESIDAD DE UNOS NUEVOS ÍNDICES DE DESIGUALDAD
3. LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS SALARIALES Y EL DESARROLLO MUNDIAL
4. LA ESTIMACIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LAS RENTAS FAMILIARES
5. LA DESIGUALDAD ECONÓMICA Y LOS REGÍMENES POLÍTICOS
6. LA GEOGRAFÍA DE LA DESIGUALDAD EN ESTADOS UNIDOS: 1969-2007
7. LAS DESIGUALDADES DE LOS INGRESOS REGISTRADOS EN EL PLANO DE LOS DISTINTOS ESTADOS DE LA NACIÓN ESTADOUNIDENSE Y SU REPERCUSIÓN EN LAS ELECCIONES PRESIDENCIALES NORTEAMERICANAS
8. LA DESIGUALDAD Y EL DESEMPLEO EN EUROPA: UNA CUESTIÓN DE NIVELES
9. LOS SALARIOS EUROPEOS Y LA TESIS DE LA FLEXIBILIDAD
10. LA GLOBALIZACIÓN Y LA DESIGUALDAD EN CHINA
11. LA ACTIVIDAD FINANCIERA Y EL PODER EN ARGENTINA Y BRASIL
12. LA DESIGUALDAD EN CUBA TRAS EL DESPLOME DE LA UNIÓN SOVIÉTICA
13. LA DESIGUALDAD ECONÓMICA Y LA CRISIS MUNDIAL
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS
NOTAS

De entre las numerosas obras sobre temas económicos que aparecen hoy en día a nivel internacional, la colección **ECONOMÍA** de RBA tiene como objetivo seleccionar solo las mejores, las que recojan con mayor claridad las ideas más innovadoras en torno a los problemas y debates de mayor actualidad en la realidad económica mundial. Siguiendo los criterios de calidad, lucidez y modernidad, un comité editorial dirigido por ANTONI CASTELLS y formado por JOSEP MARIA BRICALL, GUILLERMO DE LA DEHESA y EMILIO ONTIVEROS seleccionará regularmente los ensayos más sobresalientes en este ámbito. Así, con la aparición de media docena de títulos anuales, RBA quiere conformar una selecta biblioteca de actualidad económica que cumplirá dos grandes objetivos: por un lado, reunir libros de un alto nivel de calidad, escritos por economistas de reconocido prestigio y, por otro, convertir la colección en un atlas que radiografíe la realidad económica que vivimos, de un modo ameno y comprensible para quienes no estén profesionalmente familiarizados con los temas tratados.

La colección **ECONOMÍA** abordará los más diversos aspectos vinculados a esta ciencia social en constante evolución sin restringir los ámbitos de sus análisis, que podrán ser nacionales, europeos o globales. De este modo, el lector interesado podrá encontrar libros que luchan por acabar con ideas profundamente arraigadas en la política y el pensamiento económico actuales (como es el caso de *El Estado emprendedor*, de Mariana Mazzucato), trabajos que desde una interesante perspectiva histórica ofrecen una visión alternativa sobre los fundamentos del actual sistema capitalista y propuestas innovadoras (tal es el caso de *El capital en el siglo XXI*, de Thomas Piketty) o certeros estudios sobre una realidad concreta, escritos por los mejores expertos sobre cada tema (como por ejemplo *Europa sin euros*, de David Marsh). Una colección, en definitiva, destinada a lectores con inquietudes y con afán de comprender mejor el mundo cambiante de la economía.

PARA LUIGI PASINETTI,

POR SU INSPIRACIÓN Y SU AMISTAD

Kepler asumió la tarea de elaborar una curva que pasara por los puntos en que se había observado a Marte, de modo que el mayor servicio que jamás haya prestado a la ciencia vendría a consistir de hecho en dejar claramente impresa en la mente de los hombres la idea de que eso era lo que había que hacer si se deseaba conseguir que la astronomía progresara. De este modo no solo les indujo a no contentarse con preguntar si un sistema de epiciclos mostraba o no unas características mejores que las de otro, sino que les señaló que debían atenerse a las cifras y averiguar cuál era el verdadero significado de la curva.

CHARLES SANDERS PEIRCE (1877)

AGRADECIMIENTOS

Este libro es una obra colectiva de la cual no puedo reclamar una autoría exclusiva salvo que así lo aceptaran y acordaran mis principales colaboradores: los doctores José Enrique Garcilazo, Olivier Giovannoni, Joshua Travis Hale, Sara Hsu, Hyunsub Kum, los señores Daniel Munevar Sastre y Sergio Pinto, así como las también doctoras Deepshikha Roychowdhury y Laura Spagnolo, sin olvidar al doctorando Wenjie Zhang. Debo decir que todos y cada uno de ellos han contribuido notablemente a la investigación que da sustento a la obra que presentamos a continuación, puesto que buena parte de la documentación precisa para su elaboración se ha basado en los artículos escritos —muchas veces en colaboración— por los diferentes autores que acabo de citar.

He de reservar además unas palabras de especial de gratitud tanto a Laura, por haber sabido elaborar una lista no solo perfectamente sistemática sino también muy exacta de las referencias bibliográficas, como a Wenjie, que es quien se ha encargado de transformar las cifras y las tablas originales en un formato de uso común adaptado a su publicación en blanco y negro. Sin sus concienzudas aportaciones, no habría sido posible culminar este libro.

Nuestro trabajo conjunto ha venido gestándose a lo largo de muchos años al amparo del Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas, y de hecho muchos de los detalles que vienen a confirmar los planteamientos que hemos expuesto en él —entre los que cabe destacar la información encontrada en varias bases de datos utilizadas de manera exhaustiva en nuestro estudio— pueden encontrarse en la siguiente dirección electrónica: http://utip.gov.utexas.edu. Guardo un gran sentimiento de gratitud por los esfuerzos que han estado realizando a lo largo de muchos años otros miembros del grupo que, si bien no figuran directamente incluidos en la presente nota, han sido no obstante citados con gran frecuencia. Pienso especialmente en Hamid Ali, Berner Maureen, Amy Calistri, Calmon Paulo, Pedro Conceição, Vidal Garza-Cantú, Junmo Kim, Ludmila Krytynskaia, Jiaqing Lu, Corwin Priest, George Purcell y Qifei Wang. Son también numerosos los amigos que han venido dándome aliento a lo largo de todos estos años y que desgraciadamente no se encuentran ya entre nosotros. Nunca olvidaré a Peter Albin ni a Robert Eisner, del mismo modo que también recuerdo a Elspeth y a Walt Rostow, así como a Alexey Sheviakov. Los recientes debates que he venido manteniendo con Jing Chen, Ping Chen, Sandy Darity, Tom Ferguson y David Kiefer han sido igualmente de gran ayuda. Luigi Pasinetti ha sido, a lo largo de toda mi vida, un modelo de claridad y rigor científicos, cualidades a las que, en los

últimos años, ha dado en sumar la condición de sólido colaborador en esta investigación: esa es la razón de que insista en dedicarle personalmente el presente libro.

Las labores que ahora culminan en esta obra iniciaron su andadura en el transcurso del año académico 2003-2004, período en el que tuve ocasión de investigar gracias a una beca concedida por la Fundación Carnegie, una distinción que hace que me sienta profundamente agradecido, y muy especialmente por el apoyo recibido tanto de esa institución como de Pat Rosenfield, miembro de la Corporación Carnegie de Nueva York. En los últimos tiempos he tenido la oportunidad de contar asimismo con el apoyo de las dotaciones económicas concedidas a instancias de la cátedra Lloyd Millard Bentsen, hijo, para el estudio de la Gobernación y las relaciones empresariales de la Escuela de Asuntos Públicos Lyndon B. Johnson. Como ya he señalado en Galbraith y Berner (2001), los primeros esfuerzos del mencionado Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas contaron con el respaldo de la Fundación Ford, circunstancia que explica la deuda de gratitud que me une tanto a Becky Lentz como a Lance Lindblom, dos colaboradores que acaban de jubilarse tras un fecundo período de trabajo en la Fundación Cummings.

Agradezco también la amabilidad de los directores y los editores de las numerosas revistas especializadas que he tenido que emplear en el presente trabajo al haberme permitido adaptar y extraer importantes fragmentos de los textos contenidos en sus páginas. Las revistas a las que me refiero son las siguientes: *América Latina Hoy; Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review; Business and Politics; Cambridge Journal of Regions, Economy and Society; CESifo Economic Studies; Claves de la Economía Mundial; Economists' Voice; European Journal of Comparative Economics; International Review of Applied Economics; Journal of Current Chinese Affairs; Journal of Economic Inequality; Journal of International Politics and Society; Journal of Policy Modeling; Review of Income and Wealth; Social Science Quarterly; y WIDER Angle*. He de añadir asimismo que a lo largo de todo el tiempo que he necesitado para dar culminación a estas investigaciones el Levy Economics Institute del Bard College no solo ha actuado como un fiel aliado, sino que ha tenido igualmente la gentileza de publicar los resultados de mis estudios.

Quiero manifestar también la deuda de gratitud que me une a mi agente literario, la señora Wendy Strothman, así como a Joe Jackson y a todo el equipo de la Oxford University Press, sin olvidar la excelente labor del corrector de estilo Tom Finnegan y la colaboración de los numerosos lectores y árbitros académicos que tuvieron la bondad de revisar los originales de los artículos publicados en las mencionadas revistas especializadas y los trabajos preliminares del manuscrito de la obra que aquí presentamos.

Deseo también dejar constancia de mi más caluroso reconocimiento a la Escuela de Asuntos Públicos Lyndon B. Johnson, que me ha brindado todo su apoyo, así como dar testimonio de la gratitud que siento hacia nuestro actual decano, Robert Hutchings, y hacia su predecesor, Jim

Steinberg, hábilmente secundado por Bob Wilson, el decano adjunto: todos ellos me han ofrecido un vital aliento. A esto debo añadir la especial mención del duro trabajo de mi ayudante, Felicia Johnson.

Doy también las gracias a mis hijos, y muy especialmente a Eve y a Emma, y de forma aún más encarecida a mi esposa, Ying Tang, por haber sabido sobrellevarlo todo, incluyendo las reuniones de investigación de los lunes por la mañana, en las que durante muchos años ha tenido el encantador detalle de obsequiarnos con café y rosquillas mientras nos reuníamos en torno a la mesa del comedor.

No obstante, lo cierto es que, al final, alguien ha de responsabilizarse de las páginas que están a punto de leer, incluyendo los errores que puedan haberse deslizado, y en tal sentido, yo soy la persona a la que deben imputar el contenido del texto presente.

Austin, Texas.

12 de septiembre de 2011

1

LA FÍSICA Y LA ÉTICA DE LA DESIGUALDAD

En teoría, la teoría y la práctica son iguales, pero en la práctica no es así.

Frase atribuida a LAWRENCE BERRA, «el Yogui»*

A finales de la década de 1990, los índices estándar con los que se medían las desigualdades de ingresos en Estados Unidos —y muy especialmente las diferencias con los dividendos obtenidos por las cúpulas financieras[1] tras el reparto de beneficios— comenzaron a alcanzar unos niveles que no se habían visto desde 1929. No es de extrañar que esto diera lugar al surgimiento de una sospecha muy concreta (y no era la primera vez): la de que pudiera existir un vínculo, en los estratos profundos del capitalismo, entre la existencia de una desigualdad radical y la ocurrencia de las crisis económicas.

Como es obvio, ese vínculo corre parejo al estado de la deuda. Según se dice, para las personas que tienen pocos recursos, el acicate de las comparaciones, como siempre odiosas, genera el deseo de poseer más bienes, de modo que lo que no logra ganarse ha de pedirse forzosamente prestado. No obstante, los individuos que no cuentan con capacidad de ahorro —que no solo son muy numerosos debido justamente a esa desigualdad sino que han de enfrentarse a tiránicas necesidades— disponen también del viejo remedio del crédito. Para bien o para mal, el agresivo deseo de los actores que poseen efectivo suficiente para conceder préstamos en metálico a quienes no cuentan con tanta liquidez viene a estimular todavía más esas urgencias y necesidades. De resultas de ese estado de cosas se genera un patrón de consumo que durante un tiempo presenta un aspecto que da la impresión de ser *grosso modo* igualitario. Tanto el rico como el pobre poseen más de una televisión y conducen un automóvil, y lo cierto es que, en Estados Unidos, los integrantes de ambos grupos han tenido hasta hace poco la oportunidad de convertirse incluso en propietarios de su domicilio particular. Sin embargo, las condiciones de pago de esos créditos rara vez se revelan favorables. De hecho, todo el beneficio de la concesión de empréstitos a las personas que los necesitan reside en obtener una rentabilidad desde el

principio. De ese modo, llegará un día, para muchos de los titulares del préstamo, en que se revele imposible seguir cumpliendo la promesa de devolución completa que un día hicieran.

El factor que vino a presidir el enorme auge experimentado por el mercado bursátil en la década de 1920 fue el de la participación en el mismo del pequeño inversor. No obstante, también en este caso llegó una fecha, a finales del mes de octubre de 1929, en el que la demanda de reposición de garantías los expulsara del parqué, precipitándose así una alocada carrera a las ventanillas bancarias que tuvo como consecuencia inmediata el desplome de la industria y el inicio de la llamada Gran Depresión. La explosión comercial registrada en el sector inmobiliario a lo largo de la década de 2000 vendría marcada por la concesión de una oleada de préstamos no solo agresivos sino también fraudulentos. Todos ellos irían destinados a fomentar la adquisición de viviendas, siendo muchas veces salidas de efectivo realizadas por los bancos para refinanciar las fincas de los pequeños propietarios.[2] La fecha fatídica volvería a presentarse en septiembre del año 2008, ya que en ese mes vendrían a quebrar tanto la Asociación Federal Hipotecaria de Estados Unidos (o Federal National Mortgage Association, también conocida con el nombre de Fannie Mae) como la Corporación Federal Estadounidense de Préstamos Hipotecarios (o Federal Home Loan Mortgage Corporation, a la que corrientemente se denomina Freddie Marca hispánica), la compañía de servicios financieros Lehman Brothers, y el gigante y líder mundial de los seguros, la compañía American International Group (o AIG). En los meses y años posteriores, el valor de los pisos se vino abajo, esfumándose así la riqueza y la seguridad económica del conjunto de la clase media estadounidense —un patrimonio y unas garantías cuya acumulación habían necesitado más de sesenta y cinco años—.[3] El subsiguiente desplome de los bonos hipotecarios y del mercado de instrumentos derivados acabaría provocando en todo el mundo una huida a posiciones más seguras, circunstancia que en Europa estaría llamada a degenerar en una crisis de la deuda soberana de algunos estados como Grecia, Irlanda, Portugal y España.

De este modo puede decirse, y en un sentido verdaderamente hondo, que la desigualdad se encontraba en el núcleo mismo de la crisis financiera. Se trataba de una recesión vinculada con las condiciones crediticias establecidas entre las personas acaudaladas y el resto de la población, condiciones en las que habían intervenido, en calidad de mediadores, tanto las entidades hipotecarias como los bancos, las agencias de calificación crediticia, los bancos de inversión, las empresas públicas y los mercados de derivados. Las mencionadas condiciones de crédito eran lo que eran, dadas las inestabilidades intrínsecas que conlleva la concesión de créditos a personas incapaces de devolver sus préstamos. Como en todo esquema o planteamiento Ponzi,[*] o como en cualquier burbuja económica, la eventualidad de que los implicados acaben encontrándose en una situación catastrófica depende únicamente de que acierten o no a administrar los *tempos*,

puesto que aquellos que entran a formar parte de la pirámide a tiempo, abandonándola asimismo al primer síntoma de fatiga, salen bien parados, mientras que quienes no logran captar dichas señales con la suficiente agilidad se ven abocados a la bancarrota. Como ya dijera Joseph P. Kennedy en el verano de 1929, poco antes de la quiebra bursátil de ese mismo otoño: «Solo un loco se resiste [a vender sus acciones] hasta obtener la más alta cotización posible».

Sin embargo, para los economistas que llevaban la voz cantante en el discurso académico de estos años todos estos hechos pasaron inadvertidos. Los modelos que elaboraban, basados en la existencia de unos «agentes representativos» que operaban al dictado de un conjunto de «expectativas racionales», venían a considerar que todos los actores económicos se hallaban de hecho en situación de igualdad. Y a pesar de que no todos los ingresos de esos actores fuesen iguales, el supuesto de que los hábitos de consumo eran en realidad de carácter independiente les inducía a pensar que esas diferentes posiciones relativas no desempeñaban papel alguno en la teoría.[4] Es más, en las nociones académicas relacionadas con el «equilibrio general» no figuraban ni por asomo las instituciones financieras de tipo similar a los bancos. En el sistema de clasificación de materias que establece el *Journal of Economic Literature* no había entonces (ni hay todavía) ninguna categoría susceptible de incluir aquellas obras que dieran en relacionar la desigualdad con el sistema financiero. Dicho en otras palabras: tanto la desigualdad como la inestabilidad económica venían a constituir sendos espacios en blanco en la teoría dominante. Ninguno de esos dos conceptos parecía relevante a los ojos de la corriente de análisis económico predominante, y nadie llegó siquiera a imaginar la posibilidad de estudiar la relación que pudiera existir entre ambas realidades.

Los economistas pertenecientes a la tradición académica que defendía, por ejemplo, el profesor Benjamin Bernanke en Princeton concentraban todos sus esfuerzos en las perspectivas que sostenían que —salvo la perturbadora irrupción de los ocasionales brotes de mala gestión política, provocados fundamentalmente por el hecho de que un banco diera en poner en circulación un exceso de papel, o bien un insuficiente volumen de dinero en efectivo— la economía tiende invariablemente a la estabilidad generada por el pleno empleo. De acuerdo con las propuestas estabilizadoras de Milton Friedman, la mala gestión política constituía una eventualidad evitable, de modo que no cabía esperar que pudieran producirse crisis de la magnitud y características de la que hubieron de soportar quienes vivieron el desplome de los años treinta del siglo XX. Las políticas prudentes, fundadas en principios igualmente sensatos, nos llevarían a propugnar la «Gran Moderación» —es decir, una especie de nuevo mundo marcado por el crecimiento de la producción, unos niveles de ocupación laboral elevados y unas tasas de inflación bajos y estables—. Y en este sentido, los mercados crediticios carecían de capacidad para venir a perturbar, y mucho menos de manera grave, tal estado de cosas. Solo un mes antes

de que la crisis empezara ser de dominio público, en el mes de agosto de 2007, las previsiones oficiales del Consejo de la Reserva Federal de Estados Unidos (o «Federal Reserve Board», de acuerdo con sus siglas inglesas) —presidido en esos años por el mencionado profesor Bernanke— se limitaban a sostener que todos los problemas del sector inmobiliario revelaban ser de carácter «manejable».

Esto no era más que el simple resultado de una situación a la que los economistas denominaban la búsqueda de todo un conjunto de «microfundamentos lógicamente consistentes para la macroeconomía»: una economía totalmente desvinculada de las fuentes causales de la inestabilidad económica y financiera. No se trataba solo de que no se reconociera el rol que podía desempeñar la desigualdad, y no era ya que no existieran estudios relacionados con el vínculo que pudiera mediar entre la desigualdad y la inestabilidad económica, es que no había prácticamente ningún trabajo académico que diera en estudiar las actividades crediticias, con lo que tampoco se contaba con un solo análisis de la inestabilidad financiera. Se descubría así que, en una disciplina que más de uno vendría a suponer necesariamente relacionada con los problemas derivados de gestionar una economía financiera avanzada, la principal línea argumental consistía en afirmar que no era posible que se produjesen problemas de ese tipo. El argumento más relevante no solo venía a mantener, de hecho, que el sistema era capaz de autogestionarse, sino también que podía sostenerse con una seguridad prácticamente total que todo esfuerzo encaminado a «intervenir» en él (a través del poder ejecutivo, es decir, por medio de una institución humana y consiguientemente defectuosa) vendría a producir más perjuicios que beneficios. Con la perspectiva que nos ofrece el tiempo, todo esto parece inconcebiblemente extraño.

Había al mismo tiempo (y sigue habiéndolo todavía) un importante grupo de economistas que sí se dedicaron (y que aún continúan dedicándose) a estudiar el problema de la desigualdad económica. Sin embargo, lo cierto es que no solo lo hacen movidos por razones diferentes, sino que no son economistas que se hallen estrechamente vinculados con la teoría económica dominante. Se trata de un conjunto de economistas cuyos principales puntos de interés giran en torno a la pobreza; a las estructuras salariales; a las condiciones reinantes en la vida familiar; a los efectos, la eficacia y la adecuación de las políticas sociales, incluida la educación, la formación profesional, el cuidado de los niños y la atención sanitaria —estudiando dichas cuestiones fundamentalmente en un marco comparativo destinado a contrastar la situación de Estados Unidos con la de la Unión Europea—. Es muy frecuente que realicen un excelente trabajo al analizar grandes bases de datos, aunque por regla general siempre suelan limitarse a hacerlo tomando muestras representativas de una sección transversal de esos datos. Dadas las limitaciones de la información de la que disponen, la verdad es que tienen una escasa capacidad de explorar la evolución de las desigualdades a lo largo del tiempo. En realidad, es muy posible

que la elaboración de una comparación fiable entre un grupo de países diferentes requiera descontar el factor de las influencias derivadas de la «etapa en que se encuentre el ciclo económico». Por todo ello, este grupo no muestra interés en las dimensiones macroeconómicas del asunto, circunstancia que ha determinado que no hayan realizado prácticamente ninguna contribución académica al estudio de las relaciones entre la desigualdad y la actividad crediticia. Los estudios de la desigualdad que efectivamente habían realizado se hallaban por tanto enteramente al margen del estudio de la dinámica económica, de modo que sus trabajos no consiguieron plantear ningún desafío a las doctrinas de la corriente dominante.

Hay todavía un tercer grupo de economistas que ha dedicado una considerable cantidad de tiempo y de esfuerzos al examen de los lazos causales existentes entre la desigualdad y el desarrollo económico en el plano global, haciéndolo además de un modo que tenía al menos la facultad potencial de haberles llevado a dialogar con la teoría preponderante. Estos economistas seguían los pasos que ya diera en su día, allá por 1955, un estudioso de vanguardia como Simon Kuznets, cuya obra venía a vincular la desigualdad tanto con los niveles generales de ingreso como con la fase de desarrollo de cada país. Además, durante los años que median entre la década de 1950 y la gran crisis de 2007, los integrantes de este grupo optarían por utilizar los servicios que accederían a poner a su disposición, primero el Banco Mundial y más tarde las Naciones Unidas, al objeto de poder ahondar en unas bases de datos muchísimo mayores y contar así con una mejor información relativa a la desigualdad existente en varios países del mundo. En los últimos años, estos trabajos han venido centrando sus esfuerzos en la búsqueda de un método que permita discernir de qué modo viene a influir la desigualdad en las perspectivas de crecimiento económico —lo que significa que estos enfoques contaban de hecho con una vertiente dinámica—. No obstante, esa dinámica resultaba ser, en el mejor de los casos, bastante primitiva, ya que la cuestión sometida a investigación solía consistir, por regla general, en determinar si eran las sociedades igualitarias o las no igualitarias las que manejaban con mayor eficiencia el ahorro, la inversión de capital y la expansión de la capacidad productiva a lo largo de un determinado período de tiempo. En estos trabajos no se procedía a efectuar ningún análisis de las finanzas de un país o región, y tampoco se examinaban sus relaciones crediticias ni la inestabilidad de los procesos de crecimiento —y no da la impresión de que los autores que trabajaban en ellos se hayan preocupado nunca ni de forma seria en plantear dichas cuestiones—. Por todo ello, nunca llegó a establecerse un diálogo con las teorías del crecimiento y del equilibrio integradas en la corriente dominante, pese a que no habría sido imposible establecerlo.

Además, los análisis que proceden a estudiar desde este punto de vista la economía del desarrollo vendrían a topar con el obstáculo de la escasa calidad de las valoraciones numéricas subyacentes —una consecuencia deformante de las dispersas y muy a menudo primitivas

estadísticas que acostumbrarían a emplearse durante medio siglo, o quizá más, para reunir la información fundamental relativa a las desigualdades económicas. De este modo, al encontrarse frente a unos datos corruptos o repletos de ruido, y ante la constatación de que se echaban a faltar muchas observaciones, los investigadores se vieron obligados a basar prácticamente la totalidad de sus estudios en un refinamiento de las técnicas de análisis, refinamiento concebido expresamente para compensar aquellas deficiencias —y de este modo nos vemos reducidos a comprobar que, muy a menudo, dichos trabajos vienen a constituir más un triunfo de las complejidades econométricas que una victoria de la claridad de la información—. Quizá no deba sorprendernos tampoco el hecho de que los descubrimientos coherentes se negaran obstinadamente a aparecer. Con independencia de los méritos que pudiera tener cada uno de los proyectos de investigación considerado de manera individual, la verdad es que con mucha frecuencia se constata que los resultados vienen a contradecirse entre sí, puesto que algunos estudios llegarían a la conclusión de que los incrementos de la igualdad vienen a impulsar el crecimiento económico, mientras que otros darían en sostener un punto de vista diametralmente opuesto. Por consiguiente, la visión (moderadamente liberal) que se centraba en resaltar la importancia de un desarrollo dotado de una amplia base (sobre todo en el ámbito educativo) acabaría pugnando con el planteamiento neovictoriano decidido a destacar la relevancia de introducir mejoras en la capacidad de ahorro, pese a que dicha meta exigiera un contexto presidido por una elevada concentración de la riqueza. De esta situación no habría de surgir ningún consenso de carácter general, al menos si dejamos aquí a un lado la convicción que llevaba a todas las partes a coincidir en que los sencillos planteamientos de Kuznets ya no resultaban suficientes. No obstante, como habremos de ver más adelante, cabe decir que también este veredicto resultaba notablemente prematuro.

Por todo ello, y a pesar de que existiera un interés por la desigualdad entre los economistas —y de que dicho interés haya estado invariablemente presente a lo largo de todo el período aquí considerado—, ninguno de los principales grupos de investigadores dedicados a la búsqueda activa de las causas de la desigualdad alcanzaría a deducir, de entre las materias que estaban sometiendo a estudio, la presencia de algún tipo de vínculo entre aquellas cuestiones que se hallaban asociadas con la microeconomía o con el desarrollo y las condiciones reinantes en el ámbito macroeconómico. Por consiguiente, y como ya les ocurriera a los macroeconomistas, también ellos habrían de revelarse incapaces de examinar la relación existente entre las desigualdades económicas y la crisis financiera global.

Dejando ahora al margen la calidad de los datos, lo cierto es que el estudio de la desigualdad económica ha tenido que hacer frente a otra limitación de envergadura —una limitación, además, que ha pasado frecuentemente desapercibida debido a que tendemos a darla por sentada—. Estoy aludiendo a la limitación vinculada con el marco de referencia en el que se han

extraído los datos. En la mayoría de los casos, dicho marco de referencia es el que proporciona el estado-nación. Casi siempre procedemos a medir y a registrar la desigualdad en función de lo observable en los diferentes países. Esto es así debido (en gran parte) a que únicamente los países tienen la costumbre de realizar, en la práctica, una toma de muestras que les indique cuáles son los ingresos que obtienen sus respectivos ciudadanos. Por consiguiente, solo los países dan en compilar las bases de datos que se requieren para efectuar el cálculo de los índices de desigualdad. Es raro encontrar estudios de la desigualdad que se centren en el análisis de las unidades geográficas de tamaño inferior al de los países, como los que pudieran volcarse, por ejemplo, en indagar los datos de los diversos estados que integran la nación estadounidense, las diferentes provincias chinas o las variadas regiones europeas. Además, puede decirse que no existe prácticamente un solo estudio de la desigualdad que dé en abarcar lo que sucede en los territorios continentales compuestos por un gran número de naciones, como es el caso de Europa —y no por falta de interés, sino, por lo que parece, por ausencia de una información adecuada—. Esto no plantearía ningún problema si todas las economías viniesen a seguir las pautas que se observan en los distintos ámbitos nacionales, pero hay que saber que no es así. En algunos casos (que, por cierto, son cada vez más escasos en nuestros días), lo más apropiado es concentrar el esfuerzo investigador en unidades de menor tamaño. Actualmente son mucho más numerosos, en cambio, los casos en que las economías revelan estar operando de manera notablemente fluida en el espacio transnacional, de modo que las personas que viven en territorios vecinos descubren que están habitando en el mismo espacio económico. Por consiguiente, a medida que van modificándose las regiones económicamente relevantes —con la integración de los países de Europa, por ejemplo, y los de Norteamérica, o con la disolución de la Unión Soviética—, los estudios relacionados con la desigualdad tienden a sufrir cada vez más un particular desajuste: el que media entre las interrogantes a las que desearía uno hallar respuesta y la información de que disponemos para poder proporcionarles efectivamente esa contestación.

Es preciso añadir, al mismo tiempo, que son pocos los investigadores que han alcanzado a aceptar lo que en cierto sentido constituye el mayor desafío planteado por los datos sobre la desigualdad: me refiero al reto consistente en medir las desigualdades económicas que se observan en el conjunto del planeta. Uno de los precursores de este novedoso tipo de estudios (Bhalla, 2002) lo ha expresado del siguiente modo en la primera parte del título de su obra: «Imagínate que no hubiera países»...* De lo que se trata aquí, por tanto, es de determinar simplemente cuál es el grado de desigualdad que media entre los habitantes del globo considerados como un único y mismo grupo. En este sentido, los esfuerzos más sobresalientes son los que ha llevado a cabo Branko Milanović, que ha logrado reunir con todo cuidado la mejor información disponible valiéndose de un amplio abanico de fuentes de base estatal. No obstante, las limitaciones de este trabajo radican en el hecho de que el ingente volumen de la información

subyacente únicamente alcanza a proporcionar sostén a unos cuantos períodos anuales de datos comparados. La mayor parte de los estudios similares que intentan establecer una valoración de la desigualdad existente en el plano mundial se basan de hecho en una comparación de los niveles de ingresos medios registrados en los diferentes países (ajustados de modo que puedan expresarse en función de la paridad del poder adquisitivo, o PPA). Estos estudios resultan útiles en algunos casos concretos, pero se ven afectados por algunos elementos de incertidumbre vinculados con la estimación comparativa de los ingresos totales, y asociados sobre todo con los ajustes de la paridad del poder adquisitivo.[5] Nadie se atrevería a considerar que estos trabajos puedan venir a sustituir el análisis de las variaciones de la distribución en el interior de los diferentes países.

Este libro tiene por tanto su origen en el sentimiento de insatisfacción que nos ha provocado a muchos la constatación de que la economía de la desigualdad quedaba relegada a las bambalinas del análisis comparativo de la riqueza y de los estudios del desarrollo. Una insatisfacción tanto más agudizada, además, al comprobar que son muchas las limitaciones que aquejan a las pruebas en que se sustentan las diversas líneas de investigación en este campo. Sin desdeñar ninguna de esas vías de análisis —o deseando incluso poder contradecir sus hallazgos en muchos aspectos—, hemos tenido no obstante la sensación de que era preciso investigar más a fondo. Y desde luego, todavía ha sido mayor la insatisfacción experimentada al dirigir la vista al ámbito de la economía en general, dado que al encontrarnos frente a una disciplina que niega la posibilidad de la inestabilidad financiera nos vemos igualmente ante una materia a la que la Gran Crisis declarada en el año 2007 ha cogido totalmente desprevenida, siendo incapaz, por añadidura, de dar la más mínima cuenta de las causas y raíces de la desigualdad.

La premisa en la que nos basamos se ha centrado en la idea de que el empeño encaminado a considerar desde un punto de vista novedoso todas estas cuestiones exige buscar en nuevas fuentes el material probatorio. Se puede optar por decir que la desigualdad constituye un problema moral, social o político, y también es posible expresar todo un conjunto de conjeturas filosóficas sobre el particular, como hacen muchos, desde una perspectiva abstracta. Existen, además, desigualdades que afectan a las personas en función del género, la raza y el origen nacional —desigualdades que estamos en condiciones de identificar en términos puramente cualitativos—. Lo cierto, sin embargo, es que no resulta de hecho posible estudiar la desigualdad económica sin proceder antes a su cuantificación.

Por razones que más adelante explicaremos detalladamente, ya ha habido otros investigadores que han llevado los datos disponibles al límite máximo de lo que puede ofrecer la información contenida en ellos —y en muchos casos exprimiéndolos de hecho por encima de dichos límites—. Tanto la realización de nuevos progresos como la consecución de algunos

puntos de vista inéditos o la resolución de controversias vendrán a exigir que podamos disponer de todo un conjunto de datos numéricos de naturaleza más amplia, más coherente y más fiable. En nuestra opinión, se precisará proceder a una considerable expansión de las mediciones de los índices de desigualdad, valorándolos país por país y año a año —o incluso mes a mes—, y también será necesario dotarnos de la capacidad de establecer dichos índices en dos niveles de agregación estadística: uno correspondiente al plano inferior (es decir, el provincial) y otro relativo a los escalones superiores (esto es, los pertenecientes a los ámbitos internacional, continental y global). No sería posible realizar esto recurriendo simplemente a los métodos convencionales, ya que estos, por sus propias características, no cuentan ni con la posibilidad de modificar los límites de la esfera a la que responden ni con la facultad de atender a las incongruencias derivadas de su misma metodología ni con la capacidad de maniobra que se necesitaría para eludir las limitaciones históricas del tiempo y el lugar en el que se vinieran a efectuar *de facto* los estudios estadísticos correspondientes.

Entonces, ¿cómo habremos de sortear nosotros todas esas cortapisas? Necesitamos sencillamente contar con toda una serie de datos numéricos nuevos. ¿Y dónde podremos encontrar esos datos? Hemos descubierto que la respuesta descansaba en una sencilla percepción: el perfil principal de la desigualdad existente entre los individuos podía quedar reflejado, en esencia, en la magnitud de la desigualdad que separa entre sí a los diferentes *grupos* a los que pertenecen dichas personas. El concepto de agrupación es en realidad una idea de carácter muy general. Los individuos pertenecen invariablemente a algún grupo, dado que viven en un lugar determinado, trabajan en un sector concreto de la economía o de la industria y pueden ser clasificados en función de cuál sea su género, su raza, su edad o su educación, amén de otros atributos personales. Y a pesar de que no sean demasiadas las cosas que estén en nuestra mano hacer para solventar o enmendar una carencia de información sobre la concreta situación de los individuos, no hay que olvidar que los archivos están repletos de información relativa a diferentes grupos, una información, por cierto, que es de carácter público y puede ser consultada o almacenada gratuita y fácilmente.

De este modo, por ejemplo, sabemos perfectamente que, en China, una parte importante de la desigualdad económica observable en ese inmenso país viene a ser en realidad un reflejo de las diferencias que existen entre el nivel de ingresos medios que se obtienen en la ciudad y el que se consigue en el campo, así como una consecuencia de las diferencias de idéntica índole que también separan la situación de las regiones costeras del estado de cosas reinante en las zonas interiores. La razón simple que expresa matemáticamente la relación existente entre los ingresos medios de los habitantes de las ciudades y los de quienes viven en la campiña podría constituir (pongo por caso) un indicador factible —por tosco que resulte— de las tendencias a que se halla sometida la desigualdad en el conjunto del país. Si esa fuera toda la información de la que

dispusiéramos, habría que concluir que, pese a revelarse precaria, sería mejor eso que nada.[6] Y es posible que tengamos que enfrentarnos de forma periódica con una medición grosera de este tipo —quizá incluso todos los años—, es decir, con una estimación imperfecta que sin embargo nos permite elaborar una imagen de la evolución que hayan podido experimentar las tendencias implicadas a lo largo del tiempo. Por consiguiente, sería mucho mejor —o eso es lo que nosotros pensamos— contar con toda una serie de mediciones actuales de este tipo (aunque sean rudimentarias) que insistir en que únicamente han de estudiarse aquellas mediciones que, pese a ser excelentes —caso de que existan—, podrían no cubrir más que un período de unos pocos años.

Todo es cierto, pero también lo es, de hecho, que podemos aspirar a un fundamento mejor que el de limitarnos a aceptar el estudio de un conjunto de razones matemáticas de carácter grosero. Por seguir ciñéndonos al ejemplo de China: observamos que el país se halla dividido en treinta y cinco provincias,[7]y que, de manera rutinaria, el gobierno acostumbra a recopilar datos relativos a los dieciséis sectores económicos de mayor relevancia de cada una de esas provincias, hasta obtener así un total de quinientas sesenta categorías diferentes, distribuidas el función de las provincias y de los sectores correspondientes. Por consiguiente, resulta posible conocer los ingresos medios de la población y la magnitud demográfica de la misma, y esto de forma anual y para la totalidad de las quinientas sesenta categorías. Partiendo de esta base, resulta fácil calcular la dispersión de ingresos que separa a todos esos grupos, clasificándolos a todos en función de la importancia ponderada de cada una de ellos. De este modo, la evolución que dé en experimentar la desigualdad en todas esas categorías vendrá así a captar adecuadamente la práctica totalidad de los vectores de cambio más importantes que recorren actualmente el conjunto del territorio chino. Estoy refiriéndome a toda una serie de fuerzas de carácter interregional, y en particular a las asociadas con el surgimiento de polos de riqueza como los de las ciudades de Cantón, Shanghái y Pekín, así como a las fuerzas vinculadas con el ascenso de los sectores de la banca y el transporte y el relativo y concomitante declive de las actividades agrícolas y el comercio (minorista).[8] Parece lógico pensar que esas grandes fuerzas, cuyo efecto se deja sentir tanto en el conjunto del territorio chino como en el seno de las grandes esferas de actividad que constituyen la economía china, son en realidad las principales fuentes de la mudadiza situación que está experimentando la desigualdad de los ingresos chinos.

Esa es al menos la idea. Ahora bien, a continuación hemos de preguntarnos lo siguiente: ¿cabe decir que las mediciones de este tipo son efectivamente fiables? Dado que China cuenta con algunos buenos estudios estadísticos relativos a los ingresos, podemos comprobar si lo son efectivamente o no, y hacerlo además de manera directa. Así descubrimos que la valoración de la desigualdad calculada sobre la base de los datos pertenecientes a esta información agrupada tiene potencialmente la capacidad de sustituir con bastante exactitud a las mediciones ordinarias

de la desigualdad. Vienen a mostrar las mismas tendencias de carácter general a lo largo de unos períodos de tiempo notablemente dilatados. Sin embargo, las mediciones agrupadas son mucho más fáciles de calcular, y además están basadas en una información que puede obtenerse libremente a través de las diferentes fuentes oficiales —circunstancia que convierte a la valoración de la desigualdad en un pasatiempo perfectamente apropiado para los estudiantes de posgrado—. Otra de las ventajas que presentan las mediciones agrupadas estriba en el hecho de que se revelen también mucho más completas en el plano de los detalles específicos —informándonos, por ejemplo, de quién estaba obteniendo mayor renta y quién la estaba perdiendo, de qué grado eran esas ganancias y esas pérdidas y en qué momento exacto de la cronología estudiada se produjeron—. Esto significa que se hacen claramente patentes tanto las consecuencias de las medidas políticas adoptadas como la influencia de los acontecimientos externos.

Hay que precisar que estas fuentes de datos y otras similares se encuentran prácticamente en todo el mundo y en todos los textos dedicados a la estadística económica —o, en cualquier caso, está claro que son muy corrientes—. Por consiguiente, pueden constituir el fundamento que se precisa para hacer surgir una nueva generación de estudios sobre la desigualdad, y además con un nivel de detalle, un sistematismo, un alcance y una fiabilidad que resulta imposible de obtener para todos aquellos que utilicen los métodos tradicionales. El resultado de este esfuerzo es lo que informa la obra que presento en las páginas siguientes.

LA FÍSICA ELEMENTAL DE LOS ÍNDICES DE DESIGUALDAD

No hay ningún secreto informático en todo esto. El método que aquí empleamos procede directamente de los trabajos realizados por Henri Theil, un económetra de la Universidad de Chicago que dio a conocer al público su obra en 1972. A su vez, Theil había desarrollado sus ideas a partir de un conjunto de mediciones de la desigualdad derivadas de los textos de Claude Shannon, un investigador de vanguardia de la ciencia de la computación perteneciente al Instituto Tecnológico de Massachusetts y dedicado a realizar trabajos en el campo de la teoría de la información. Shannon había logrado medir el contenido de información de un determinado acontecimiento, entendido como una función decreciente de la probabilidad de su ocurrencia: cuanto menos probable resulte un acontecimiento dado, tanto mayor será la información que nos proporcione en caso de que llegue efectivamente a producirse. (O dicho de otro modo: no hay información alguna —o no hay lugar para la sorpresa— en la ocurrencia de un

acontecimiento cuya verificación pueda preverse con certeza.) Theil transformaría la fórmula que había ideado Shannon en una medición de la desigualdad cuyo valor sería igual a cero en caso de que todos los intervinientes contaran con una cantidad de ingresos igual a la calculada como promedio (con lo que, conociendo la cuantía de uno de esos ingresos, conoceremos también, y con total certeza, la cuantía de todos los demás). Se trata de una fórmula simple y en estrecha relación con la medida de la entropía en el campo de la termodinámica, de manera que, dado un conjunto de datos cualquiera capaz de satisfacer una serie de requerimientos mínimos, existe la posibilidad de exponerlos en pocos minutos en una hoja de cálculo.[9]

Esta última observación posee un carácter decisivo en el ámbito del análisis económico, puesto que los registros históricos están repletos de tablas en las que se detallan los ingresos totales (nóminas o entradas de efectivo) de una u otra categoría junto con los datos relativos al conjunto de la población que integra dicha categoría (universo de la muestra o plantilla). Esa es toda la información que se precisa para calcular el componente intergrupal de una estadística de Theil. Por consiguiente, resulta posible extraer la información tanto de los archivos de prácticamente cualquier país como de un gran número de entidades multinacionales —información que hoy en día puede consultarse con toda facilidad—, y emplearla para generar un gran registro de mediciones de la desigualdad, pudiendo además proceder a una comparación cruzada de los diferentes valores de todas esas mediciones. En muchos casos se revela igualmente factible proceder a combinar y a agregar esos índices a fin de obtener el valor que arroja la desigualdad, *transversalmente comparada*, en un conjunto de poblaciones diferentes nunca valoradas anteriormente de forma directa como tal unidad —como pueda ser, por ejemplo, el continente europeo o la totalidad de la población del globo.

Theil consiguió mostrar que dicha medición tiene carácter sumatorio. Esto quiere decir que, dada una medición de la desigualdad observable *en el seno de* un determinado conjunto de grupos (sean estos provincias, sectores, industrias u ocupaciones), y dada asimismo otra valoración de la desigualdad, medida en este caso *entre* esos mismos grupos, la desigualdad total de la población es la suma ponderada de la desigualdad existente entre los grupos y de la desigualdad registrada en su interior. Esta característica se revela valiosa para un gran número de empeños, sobre todo porque permite constituir tanto subconjuntos como superconjuntos de los grupos iniciales —en función de cuál sea la pregunta que se plantee la investigación en curso—. En lugar de adecuar *ad hoc* las interrogantes de la investigación a los datos disponibles (los estudios estadísticos pueden llegar a desarrollar un interés poco menos que obsesivo por determinadas características personales, como la edad, la educación, la raza y el género) se vuelve así posible actuar de manera extremadamente selectiva al elegir entre las (muy a menudo) numerosas fuentes de información fáctica a fin de escoger la medición de la desigualdad que mejor se adapte a las necesidades de la investigación.

Es más, son muchas las bases de datos que revelan ser de índole jerárquica. Cuando esto ocurre, esos conjuntos de datos estarán proporcionando información relativa a la misma población, ya sea en niveles de agrupamiento superiores (como sucede si pasamos al plano del conjunto de los estados que integran la nación estadounidense), ya sea en planos grupales inferiores (como es el caso de un análisis centrado bien en los condados, las circunscripciones electorales o los domicilios particulares, bien en los diferentes sectores industriales, o incluso en los individuos) —grupos inferiores que se hallan incluidos, como es obvio, en el seno de los niveles superiores a los que nos referíamos en primer lugar—. Dada una determinada base de datos jerárquica, observaremos que, cuanto más refinada sea la división en grupos de la población, tantos más grupos vendrán a integrar nuestro estudio, y que, cuanto menor sea la cuantía que separa la magnitud de la desigualdad existente entre los distintos grupos, tanto más próximos serán entre sí los valores que arroje la medición de la desigualdad presente en el conjunto de la población considerada. Como es obvio, en el último y más bajo nivel de desglose, las mediciones «intergrupales» y las correspondientes a la «población total» tienden a converger hacia un mismo valor, dado que en este nivel todo individuo es también un grupo. No obstante, la cuestión que reviste verdadero interés es la siguiente: ¿cuántos peldaños es preciso bajar realmente en la secuencia descendente de planos grupales para poder hacernos una idea precisa y adecuada de lo que nos están diciendo los datos?

A medida que avanzábamos en nuestro trabajo, comenzamos a comprender que algunos de los más rudimentarios niveles de desglose estadístico, como el de la división de los países en comunidades* o provincias y el de la división de la economía en sus principales sectores, solían revelarse por regla general suficientes para captar los rasgos clave de la evolución que experimenta la desigualdad a lo largo del tiempo. Es también frecuente constatar que la utilización de un mayor grado de desglose apenas viene a añadir nada significativo a la imagen que podemos hacernos de la situación de conjunto. Una analogía pertinente al caso es la de la fotografía digital, ya que en ella puede constatarse que incluso una resolución muy baja en la que se note mucho el grano logra captar las características más destacadas del terreno. Habitualmente es mejor disponer de un mayor nivel de detalle, como es lógico, pero ese incremento de los pormenores implica tener que asumir un coste, del mismo modo que el empleo de una instantánea de mayor calidad nos obliga a reservar una mayor cantidad de espacio en cualquier soporte de memoria digital.

Además, pese a que, por lo general, la información espacial que se suele poner a nuestra disposición esté compuesta por bases de datos de grano grueso —digamos, por ejemplo, en el plano nacional—, lo cierto es que en ocasiones resulta posible refinar la escala temporal de la información de que disponemos —pasando, pongo por caso, de un análisis de carácter anual a otro de periodicidad mensual—. Esto resulta particularmente útil cuando lo que pretendemos es

lograr que el estudio de la desigualdad pueda hacerse extensivo a la esfera de la macroeconomía y las finanzas, puesto que el examen de estos temas exige disponer de un reiterado muestreo de la evolución que pueda ir experimentando la información económica a lo largo del tiempo. Por volver al campo de la fotografía digital, si optamos por una resolución de baja calidad conseguimos realizar las instantáneas a mayor velocidad y también guardar las fotos realizadas con mayor rapidez.

He de confesar que el descubrimiento de otro hecho curioso se debió a la casualidad, y además que lo logramos en una fase bastante temprana de la investigación. En la mayoría de las bases de datos de alcance nacional, las estructuras categoriales son específicamente características del país de que se trate en cada ocasión (sobre todo si son de índole geográfica y política, como es el caso de los datos relativos a las comunidades, las provincias, los condados y otras unidades territoriales similares). Por consiguiente, resulta imposible establecer una comparación plenamente significativa entre un análisis estadístico de Theil que señale de manera comparada los valores existentes en las diferentes provincias de un país (por ejemplo) y un estudio estadístico de Theil que indique, de forma igualmente comparada, las magnitudes observables en las provincias de otro país. Ahora bien, si las estructuras categoriales que se han aplicado a países o regiones *diferentes* son las *mismas*, entonces sí que resulta posible realizar la comparación. De hecho, la medición de la desigualdad obtenida en países distintos mediante un cálculo basado en el examen de una serie de bases de datos internacionales estandarizadas es aproximadamente proporcional a las mejores mediciones comparativas que puedan obtenerse a partir de datos estadísticos. Esto quiere decir que las bases de datos de naturaleza industrial, que aplican las mismas clasificaciones a países diferentes, presentan una estupenda ventaja: la de que pueden utilizarse para medir los niveles de desigualdad comparada que median entre los diversos países considerados. Esta técnica permite reproducir y ampliar prácticamente sin coste alguno las mediciones comparadas de la desigualdad, un tipo de mediciones que, de intentar realizarse por los medios convencionales, no solo requieren una gran cantidad tiempo sino que resultan caras y adolecen de todas las limitaciones derivadas de la calidad de los datos estadísticos recabados.

Por regla general, estas mediciones acostumbran a conservar su validez (aunque no siempre sea efectivamente así) aun en el caso de que el alcance de los datos categoriales resulte ser notablemente limitado, como sucede por ejemplo cuando únicamente disponemos de datos comparativos relacionados con los salarios que rigen en los sectores industriales pero no contamos en cambio con los vigentes en los servicios, las finanzas o la economía sumergida. Tal vez se tenga la impresión de que esto último se revela un tanto contrario a nuestra intuición lógica más espontánea, y lo cierto es que no siempre puede decirse que sea verdad. No obstante,

esta afirmación sí puede considerarse válida en un porcentaje bastante elevado de los casos. La razón estriba, por un lado, en el hecho de que las operaciones internas de una economía dada son notablemente interdependientes y, por otro, en la circunstancia de que sus diversos mecanismos suelen estar sistemáticamente relacionados entre sí (aunque no sea invariablemente así). Por ejemplo, los salarios que se perciben en las industrias, sean del tipo que sean, son casi siempre más elevados que los de quienes se dedican a las labores propias del campo, de modo que un incremento de la desigualdad en el seno del sector industrial acostumbra a llevar aparejado un aumento del diferencial que existe entre los salarios bajos de la industria y los ingresos de los campesinos. Pese a que las bases de datos de que disponemos tengan necesariamente un alcance limitado, al menos en cuanto a su penetración en aquellos segmentos de la economía en que resulta más sencillo proceder a una medición de los ingresos, la porción de la actividad económica que observamos constituye en realidad (por regla general, aunque tampoco siempre) una ventana que se abre a un panorama capaz de darnos una idea razonablemente buena de la otra porción, esto es, de la vertiente económica que no estamos pudiendo contemplar de forma directa.

Esto significa que hemos descubierto algo muy raro en el análisis económico: una especie de terreno sin cultivar, repleto de nueva información, y de una información, además, que abarca prácticamente la totalidad de la economía mundial, con lo que se nos abre la posibilidad de aplicar de una manera a un tiempo novedosa y original los conocimientos que de ese modo habríamos adquirido sobre una cuestión altamente controvertida. Y por si fuera poco, lo conseguiríamos con un coste muy reducido, una circunstancia que reviste especial importancia cuando el esfuerzo investigador ha de efectuarse con un presupuesto muy limitado.

Un programa de investigación tan ambicioso como este exige una buena dosis de humildad y precaución. Hay cosas que podrían salir mal —y en algunos casos podemos estar prácticamente seguros de que esta afirmación acabará cumpliéndose—. Voy a exponer a continuación algunas de las más destacadas matizaciones que es preciso introducir.

En primer lugar, los datos de que disponemos —y muy especialmente los que utilizamos para efectuar las comparaciones de envergadura internacional— únicamente vienen a cubrir, y esto en la práctica totalidad de los casos, la información referente a una parte de la población, lo que significa que si queremos estudiar los segmentos de la actividad económica que no nos resultan observables solo podemos disponer de pruebas indirectas. Hay un sesgo analítico que tiende a favorecer el examen del sector formal de la economía y el estudio de las empresas de mayores dimensiones, y hay también razones que determinan que la medición de algunos factores se efectúe de manera rutinaria, dejándose la valoración de otros elementos al albur de una medición de naturaleza más esporádica. Es frecuente comprobar que las desigualdades que existen entre los grupos que medimos se revelan más volátiles que las desigualdades que otros

autores descubren en el vasto conjunto de la sociedad que se halla fuera del alcance de nuestras mediciones. Esto se debe a que los cambios que se registran en el sector industrial se suceden a mayor velocidad que las transformaciones que afectan a otros sectores. En algunas situaciones —y creemos que esto se revela particularmente cierto en el caso de las economías complejas (y sujetas a los condicionamientos financieros), como la de Estados Unidos o la de Reino Unido—, las pruebas derivadas de la estructura de los salarios y de las diferentes formas de ingreso* vienen a contradecir la imagen de conjunto que obtenemos cuando se incluyen los ingresos del capital en el marco observacional. No deja de ser verdad, no obstante, que las mediciones así obtenidas siguen constituyendo por regla general un indicador de carácter no solo fiable sino también susceptible de permitir el análisis comparado de los datos de los diferentes países —la cuestión radica simplemente en el hecho de que no siempre sucede así—. Por consiguiente, es preciso mostrarse cauteloso, de modo que más adelante, cuando presentemos algunas mediciones concretas en las páginas que siguen, volveremos a advertir de este hecho al lector.

Con todo, tanto en gran parte del mundo como en una buena porción del período que aquí sometemos a observación, las mediciones —ya sean parciales o indirectas— que hemos ido reuniendo para nuestro estudio resultan ser unos indicadores notablemente fiables de la existencia de un desarrollo más amplio, mientras que las mediciones groseras a las que me he referido antes se corresponden razonablemente bien con otras mediciones que pueden encontrarse en estudios distintos al nuestro —mediciones que si bien aparecen expuestas con mayor cuidado no solo resultan notablemente más dispersas sino también de consecución más costosa—. Debido fundamentalmente al hecho de que nuestro principal centro de interés es el análisis estadístico, hemos de decir que, a nuestro juicio, las ventajas derivadas de haber logrado reunir un registro histórico más completo superan con mucho los riesgos vinculados con la introducción de errores en cualquier punto concreto de los datos estudiados.

LAS IMPLICACIONES ÉTICAS DE LA MEDICIÓN DE LA DESIGUALDAD

La motivación que impulsa a la mayoría de las personas que se sienten atraídas por el estudio de la desigualdad suele radicar, al menos en parte, en la preocupación que les produce la convicción de que esa desigualdad es excesiva. Yo comparto este punto de vista, y lo cierto es que, a mi juicio, los datos así lo ponen de manifiesto: en la mayor parte del mundo —y también en el planeta considerado en su conjunto—, las desigualdades existentes son demasiado acusadas. El esfuerzo

encaminado a reducir dichas desigualdades no puede sino contribuir a fomentar la felicidad de los seres humanos y el progreso social. Es más, lo que hemos descubierto en buena parte de las regiones mundiales aquí consideradas es que los índices de desigualdad que hemos calculado constituían en realidad un indicador notablemente preciso del estado en el que se encontraban los acontecimientos políticos, puesto que lo observable es que dicha desigualdad aumenta después de los golpes de Estado y las crisis financieras, y que desciende ocasionalmente durante las guerras y las revoluciones, por no hablar de que las desigualdades prosperan con los buenos tiempos y se resienten en cambio en los períodos de vacas flacas. Por regla general, el incremento de la desigualdad es una señal de alarma que debe advertirnos de que algo no va bien, con la añadidura de que se trata asimismo de un indicador excelente para ponernos en guardia, según puede apreciarse a lo largo de la historia, frente a la eventualidad de que pueda estar gestándose en el horizonte algún acontecimiento desafortunado.

Sin embargo, a medida que íbamos avanzando en nuestra investigación, constatamos que nuestro estudio comenzaba a distanciarse cada vez más de las conclusiones políticas que suelen ser habituales en los debates sobre la desigualdad. En el caso de Estados Unidos, por ejemplo, no hemos observado que el inexorable ascenso de la desigualdad haya venido a sofocar al conjunto de la sociedad. Antes al contrario, lo que se puede apreciar tras el período de turbulencias vivido a principios de la década de 1980 es que las *estructuras* salariales lograron conservar en gran medida su estabilidad, y que en la década de 1990 se produjo de hecho un decremento en las desigualdades de los *sueldos* —esto es, de las remuneraciones que reciben las personas como contraprestación por el trabajo que realizan (extremo que ya tuve oportunidad de documentar en el libro que publiqué en 1998, titulado *Created Unequal: The Crisis in American Pay*)—. Lo que ha venido provocando en Estados Unidos el incremento de la desigualdad en los *ingresos* a lo largo del período mencionado, manteniéndolo así hasta la década de 2000, ha sido en gran medida el comportamiento de los mercados de capital, por un lado, y las remuneraciones de las personas más estrechamente vinculadas con ellos. Por decirlo en otras palabras, la desigualdad creció fundamentalmente debido a varios factores: el aumento de los precios de las acciones bursátiles, el ascenso de la valoración de los activos, los beneficios derivados de la materialización de las opciones de compra de acciones y las ganancias obtenidas por las plusvalías del capital, además de los jornales y salarios* abonados en aquellos sectores que se financiaban gracias a los nuevos valores de la renta variable.

Lo que se observa asimismo es que, en los escalafones más altos, estos ingresos se hallaban notablemente concentrados en una diminuta fracción geográfica de Estados Unidos. Puede decirse que, básicamente, entre los años 1994 y 2000 fueron solo quince los condados que vinieron a generar la totalidad de los incrementos de la desigualdad relativos a los diferentes

condados, lo que significa que, de haberlos eliminado de nuestra base de datos, no se habría tenido constancia del incremento global de la desigualdad al que nos estamos refiriendo. Además, de esos quince condados, únicamente cinco (el de Nueva York; tres condados pertenecientes a la región septentrional de California y vinculados con el llamado Silicon Valley; y el condado de King, en Washington) eran los responsables del 50%, aproximadamente, del incremento de la desigualdad total —medida una vez más de manera transversal a los condados, y en este caso en los últimos años de la década de 1990—. Un ciudadano estadounidense que residiera, por ejemplo, en Ohio o en Georgia apenas tendría oportunidad de apreciar de manera directa estos efectos.[10] Por esta razón, no creo que en ese período de prosperidad, la izquierda de vocación igualitarista hubiera podido convertir jamás en una ventaja electoral el hecho de esa desigualdad creciente. El problema no radicaba en la circunstancia de que la pleamar de las desigualdades económicas resultara desagradable; al contrario, puesto que lo cierto es que propició la mejora de los resultados económicos de muchos trabajadores. El problema consistía en que el mecanismo se revelaba insostenible. Sin embargo, lo cierto es que nadie se preocupa de cómo van a acabar las cosas hasta que se consuma ese final.

Aunque no sea la única, esta es una de las coyunturas que nos han permitido comprender que es preciso ser prudentes al tratar de imponer una interpretación política a la valoración de los índices de la desigualdad. La desigualdad es una característica inevitable de la vida económica. Desde luego, vale la pena intentar averiguar por dónde pasa la línea divisoria que señala el umbral a partir del cual caemos en el exceso, pero resulta igualmente interesante plantearse también cuándo esa desigualdad ha traspasado los límites del mínimo operativo. No obstante, las interrogantes más atrayentes de todas son aquellas que se proponen abordar las cuestiones relacionadas con las causas y los efectos. ¿A qué estamos asistiendo? ¿Por qué estamos observando lo que nos está siendo dado contemplar? ¿Qué es lo que vienen a decirnos los índices de desigualdad respecto de la utilización que se está haciendo del poder en el mundo?

En resumen: no estamos estudiando aquí la desigualdad porque resulte traumática o escandalosa. Si analizamos la desigualdad lo hacemos fundamentalmente porque de ese examen se obtiene una notable cantidad de información. La sometemos a investigación porque nos permite comprender el mundo económico en el que vivimos, y hacerlo además por vericuetos por los que nos ha resultado imposible transitar hasta la fecha. Y de esos vericuetos, uno de los más importantes es precisamente el del desatendido vínculo existente entre la desigualdad y la inestabilidad, entre el mundo financiero y la sociedad, y entre las diferencias económicas y sociales por un lado y los riesgos de sufrir una crisis financiera por otro.

En el arranque de esta obra, que se produce en el capítulo dos, pasamos revista a las bases de datos en que se han venido fundando hasta la fecha la práctica totalidad de los trabajos que se han estado realizando sobre la desigualdad existente en la economía mundial desde mediados de la década de 1990. Pese a que esta revisión tenga un carácter necesariamente crítico, las limitaciones y los defectos de ese conjunto de informaciones no han de imputarse a la incompetencia de los investigadores que alcanzaron a recopilarla. Antes al contrario, lo que esos autores hacen es simplemente reflejar la naturaleza incoherente, errática e intermitente de las estadísticas en las que se apoyaban los datos recabados, ya que estas no solo eran obra de todo un conjunto de organizaciones muy dispares, unas veces de carácter oficial y otras de índole no gubernamental, sino que respondían además a estudios efectuados en muy diversas regiones del mundo y a lo largo de un dilatado período de tiempo. Toda persona que haya tenido ocasión de lidiar profesionalmente con estos datos sabe que esto es así, pero muchas de las que se limitan a leer las síntesis estadísticas y a hojear los resultados de las investigaciones lo ignoran.

Por todo ello, el capítulo dos aborda a continuación la tarea de explicar cómo puede utilizarse como sistema de análisis alternativo al método empleado en el registro estadístico, al menos en principio, un enfoque basado en la agrupación de los datos. Dicho enfoque presenta además la ventaja inmediata de ofrecer un registro histórico relativamente completo. Por otra parte, presenta la propiedad añadida de que las estructuras de dichos grupos pueden explotarse para obtener mediciones de la desigualdad en los distintos planos de la agregación geográfica, incluyendo tanto el nivel subnacional (de las provincias) como el supranacional (de las distintas regiones continentales) —niveles en los que jamás se habían realizado estadísticas específicas— . Esto nos permite, en último término, explotar la información contenida en un vasto conjunto de datos agrupados y mostrar así la presencia de patrones comunes en el ámbito de la economía mundial.

Los capítulos tres a cinco adoptan una perspectiva de carácter global, utilizando la materia prima que nos da ocasión de examinar la existencia de un corpus de datos común al conjunto de la estadística industrial, corpus compilado por las Naciones Unidas a lo largo del período comprendido entre 1963 y los inicios de la década de 2000. Las mediciones directas de la desigualdad existente en los jornales industriales —y cuyos valores aparecerán expuestos en el capítulo tres— permiten proceder a la más clara comprobación que se haya realizado hasta la fecha, y con datos modernos, de la hipótesis original de Kuznets, expresada además en su forma esencial. El resultado de dicha comprobación nos permite sostener que las fuerzas más relevantes que subyacían en el período anteriormente mencionado a las variaciones registradas

por los índices de desigualdad fueron, en primer lugar, la mudadiza estructura de una economía inmersa en un proceso de desarrollo, y en segundo lugar, las transformaciones observadas en los niveles relativos de los jornales vigentes en esas fechas en los principales sectores económicos. Cierto es que los datos industriales no consiguen efectuar más que una comprobación incompleta de esta idea, pero también es verdad que determinan claramente que, en sus grandes líneas, la hipótesis de Kuznets era, y sigue siendo, fundamentalmente correcta. El hecho de que en los datos estadísticos no hayamos logrado encontrar pruebas que vengan a respaldarla de manera inequívoca se debe por tanto al carácter incompleto y ruidoso de dichos datos, circunstancia que todavía viene a complicarse más debido a la circunstancia de que las desigualdades de los ingresos domésticos —cuya fluctuación tratan de medir la mayoría de los estudios estadísticos— no son sino un reflejo imperfecto de la escala de jornales que constituía la principal preocupación de Kuznets.

El principal elemento que venimos a añadir nosotros a los planteamientos de Kuznets reside en el hecho de haber descubierto que existe, en el plano global, una pauta de evolución común en las variaciones de la desigualdad —una pauta que viene a mostrar la presencia, y el potente efecto, que ejercen las fuerzas macroeconómicas mundiales al incidir en la distribución de la riqueza existente en el interior de los países—. Este hallazgo viene a subvertir las tesis de todas aquellas obras que dan en suponer que los estado-nación cuentan con un amplio margen de libertad de acción en la adopción de las medidas políticas que afectan a la desigualdad. Nuestro descubrimiento viene a revelar que no es así. Las vastas fuerzas que gravitan sobre la desigualdad presente en la mayoría de los países de todo el mundo encuentran su origen fuera de las fronteras estatales, y las pruebas que hemos ido reuniendo muestran, con notable contundencia, que la mayor parte de las naciones, y sobre todo las más pequeñas, carecen de la determinación y de los recursos necesarios para resistir su empuje.

En el capítulo cuatro continuaremos ahondando en la relación constatable entre las mediciones de la desigualdad basadas en los jornales del sector industrial y las que tienen su fundamento en todo un conjunto de estadísticas de ingresos y gastos. El tema central de este apartado no consiste en mostrar lo diferentes que son los resultados de dichas mediciones, sino en resaltar, muy al contrario, las semejanzas que las aproximan en un buen número de aspectos decisivos. Nuestra investigación desvela que las mediciones transversales que hemos efectuado de la desigualdad existente en los jornales de los diferentes sectores industriales constituyen un espléndido instrumento para proceder a la realización —siquiera por aproximación— de toda una serie de valoraciones de la desigualdad presente en el ámbito de los ingresos o los gastos (mediciones basadas, como es lógico, en datos estadísticos). Por consiguiente, resulta posible construir un modelo estadístico simple provisto de una fórmula capaz de extrapolar la información de un determinado conjunto de mediciones a otro. De este modo, lo que

presentamos en dicho capítulo es una base de datos de carácter a un tiempo global y coherente en la que aparece expuesta una estimación de los índices de desigualdad doméstica, estimación calibrada en función de un formato estándar con el que ya estamos familiarizados: el del coeficiente de Gini. Además, este conjunto de datos no solo permite una valoración adicional del volumen ya existente de índices de desigualdad global, sino estudiar también su dispersión estadística y su evolución en el tiempo.

El capítulo cinco procede a realizar una primera aplicación de la base de datos global a un problema de plena actualidad: el de la relación que existe entre los distintos tipos de gobierno y sus resultados económicos. ¿Hay efectivamente algunos tipos de fórmulas políticas que vengan a generar de manera sistemática una mayor o una menor desigualdad que otras? Por concretar algo más, hemos de recordar que en el ámbito de las ciencias políticas existe un corpus de literatura académica que da en argumentar que las democracias tienden a ser igualitarias, al menos si se las compara con los regímenes autoritarios o dictatoriales. Nuestro marco de análisis permite comprobar fácilmente la veracidad o inexactitud de este argumento, y lo que hemos descubierto es que dicho resultado solo se sostiene en el caso de una subcategoría de la democracia, a saber, el de aquellas socialdemocracias que llevan ya un largo tiempo disfrutando de un dilatado período de estabilidad. Y también sale a la luz en nuestro análisis, sin que posiblemente deba causarnos sorpresa alguna, que la socialdemocracia no es el único tipo de fórmula política que da muestras de hallarse sistemáticamente relacionada con la presencia de unos niveles de desigualdad inferiores, ya que puede constatarse que ocurría eso mismo en los períodos de mayor apogeo de los regímenes comunistas, así como en las repúblicas islámicas. Las dictaduras de otros tipos ideológicos —sin que, una vez, pueda considerarse extraño— muestran en cambio unos niveles de desigualdad más elevados que los de otros regímenes.

Los capítulos seis y siete vendrán a centrar su atención en Estados Unidos. El capítulo seis examina el entorno estadounidense de nuestros días, marcado por la circunstancia de ser un ámbito provisto de una información increíblemente densa y abundante. Dicho entorno constituye por tanto una delicia para cualquier estudioso de la economía aplicada, dado que permite calcular la desigualdad prácticamente en cualquier unidad que elijamos, sea de carácter geográfico o sectorial. Lo que hemos conseguido mostrar, en particular, con nuestra investigación es que el incremento de la desigualdad que se registra actualmente en Estados Unidos —hasta alcanzar su punto máximo en el año 2000— se halla estrechamente relacionado con el auge de la tecnología de la información y el aumento de los valores de las acciones bursátiles del sector tecnológico. Se trata de una evolución que ya tuve ocasión de explicar en *Created Unequal* (Galbraith, 1998), obra que salió a la venta dos años antes de que la burbuja de la industria tecnológica alcanzara su punto máximo. El flujo de datos al completo, es decir, la totalidad de los registros estadísticos obtenidos a lo largo de todo el período de vigencia de la

burbuja y del posterior proceso de contracción viene a confirmar las tesis que expuse en ese libro: las mediciones de la desigualdad observadas transversalmente en los distintos condados de Estados Unidos vienen a coincidir de manera muy precisa con la evolución proporcional de los índices bursátiles del NASDAQ (índices fuertemente influidos por la marcha del sector tecnológico). También se daba el caso de que una parte muy relevante del incremento de las rentas más altas —de acuerdo con los datos fiscales— venía a concentrarse únicamente en un puñado de condados estrechamente vinculados con el crecimiento explosivo de la tecnología, puesto que sus beneficiarios habían sido fundamentalmente tanto las personas que trabajaban en Silicon Valley y en Seattle como sus banqueros de Manhattan. Como hemos conseguido mostrar, después de que ese gran auge tecnológico alcanzara su apogeo en el año 2000, la pauta de los acontecimientos experimentó un cambio. Durante el expansivo período de la administración de George Bush hijo, la distribución geográfica de los beneficios empezó a percibirse con mayor fuerza en aquellos condados que se encontraban situados en las inmediaciones de Washington, D. C., y de hecho, los sectores que habrían de verse más aventajados en esos años serían principalmente los provistos de algún tipo de responsabilidad tanto en el crecimiento del gobierno como en el empuje de los sectores vinculados con la seguridad nacional.

Los estados que integran la nación estadounidense son otras tantas unidades políticas autónomas, y todas ellas desempeñan un papel de especial relevancia en el resultado de las elecciones presidenciales de ese país norteamericano, dado que estas se deciden, estado por estado, mediante un sistema que determina que el ganador es quien obtiene la totalidad de los compromisarios de cada Colegio Electoral. En el capítulo siete procedemos a aplicar los índices de desigualdad previamente calculados en el plano de los estados norteamericanos a dos cuestiones bien concretas: la del efecto que pudiera haber venido a ejercer la desigualdad en la participación electoral, y la de la relación existente entre la desigualdad económica y el resultado de las elecciones. En este sentido, hemos sacado dos conclusiones importantes. En primer lugar, explicamos que en aquellos estados en los que reina una mayor desigualdad, el número de personas con derecho a voto que participan efectivamente en las elecciones presidenciales tiende a ser menor —deducción que viene a concordar con la idea de que en los estados que muestran un elevado índice de desigualdad los votantes más acaudalados tienen un gran interés en restringir el acceso de los pobres a las urnas—. Nuestro segundo descubrimiento viene a sostener que, a pesar de que el índice de desigualdad carezca de vinculación con la pluralidad de partidos, lo que se constata es que lo que sí que guarda relación, y muy estrecha además, con los resultados de las elecciones propiamente dichas es toda aquella medición de la desigualdad que se revele capaz de reflejar adecuadamente, en el seno de un estado, la distribución geográfica de la población de ricos y pobres. En particular, la conclusión que es preciso extraer de este dato es

que los estados en que la relación de ricos y pobres muestra una marcada estratificación geográfica tienden a votar al Partido Demócrata, mientras que los estados en donde la distribución es más homogénea desde el punto de vista geográfico —ya se trate de una homogeneidad en la igualdad o en la desigualdad— muestran una mayor propensión a votar en favor de la formación republicana. Lo que hacemos por tanto es plantear la hipótesis de que la estratificación geográfica viene a constituir, al menos en potencia, la solución de la paradoja que propusiera en su día Andrew Gelman respecto a la relación existente entre el nivel de ingresos y los resultados electorales de la política estadounidense —paradoja que da en sostener que las personas ricas acostumbran a votar al Partido Republicano, mientras que los votantes del grupo demócrata suelen ser en cambio los estados ricos.

Los capítulos ocho y nueve sitúan el foco del análisis en Europa, un continente que en las últimas décadas ha asistido al mayor experimento de integración económica jamás intentado en el mundo: el de la creación de la Unión Económica Europea y la denominada Eurozona. Europa también ha venido adoleciendo de manera crónica de unas elevadas tasas de desempleo, circunstancia que la literatura dominante ha venido atribuyendo últimamente a la «rigidez» de los mercados laborales europeos. Los resultados de la investigación que exponemos en estos dos capítulos vienen a poner en cuestión este punto de vista, haciéndolo mediante el planteamiento de dos preguntas (a las que nosotros mismos nos atrevemos a dar respuesta). En primer lugar, ¿es efectivamente cierto que los «rígidos» mercados laborales existentes en el continente europeo se hallen asociados a unas tasas de desempleo comparativamente altas —máxime si optamos por aceptar que la *rigidez* se caracteriza por una distribución salarial relativamente igualitaria—? Nuestro estudio logra mostrar de hecho que lo que sucede es exactamente lo contrario: los países europeos que muestran unas bandas de distribución salarial notablemente comprimidas disfrutan en la práctica de unos índices de desempleo significativamente más bajos —circunstancia que además se mantiene en el tiempo—. Y en segundo lugar, ¿puede considerarse realmente cierto que las estructuras salariales europeas sean «rígidas», cuando lo que se quiere significar con ello es que muestran una escasa tendencia a la fluctuación a lo largo del tiempo? Nuestros trabajos vienen a poner de manifiesto que es un error pretender llevar a cabo un análisis de esta cuestión en el plano de los estados-nación individuales que conforman Europa, puesto que la mayor fluctuación de los salarios relativos en el seno de la Unión Europea guarda relación con la contrapuesta evolución de los salarios de unos estados frente a los de otros —debido principalmente a dos factores: el de las tasas de cambio monetario existentes a lo largo del período anterior al euro y el de las diferencias de valor que median, en el seno de la propia Europa, entre los países que pertenecen al euro y los que no—. Si observamos las cosas desde el punto de vista de un inversor multinacional, esas fluctuaciones revisten sencillamente la misma importancia que pueda tener la «flexibilidad» que venga a aplicarse en el interior de

cada país concreto —y lo que sucede es que, si las tenemos realmente en cuenta, la idea de que Europa sea una región dominada por la rigidez de sus estructuras salariales simplemente se desvanece—. Por consiguiente, la única conclusión razonable a extraer es que la tesis que pretende explicar los elevados índices de desempleo crónico de Europa en función de la «rigidez del mercado laboral» es sencillamente errónea, se mire por donde se mire.

Los capítulos diez a doce nos permiten echar un vistazo al papel que puede desempeñar el análisis de la desigualdad en la valoración de los acontecimientos que estamos contemplando en nuestros días en una amplia variedad de países de todo el mundo. Y para ilustrar este planteamiento hemos procedido a elegir los ejemplos más idóneos de entre el gran número de estudios nacionales y regionales que se han venido publicando últimamente tanto en Rusia como en India, México, Colombia, Turquía y el norte de África —por no mencionar los que aquí hemos ido reuniendo—. Hemos dedicado un capítulo entero a China, el país con mayor población del mundo y el que más rápidamente ha estado creciendo en los últimos tiempos. En dicho capítulo nos ocuparemos de mostrar de forma a un tiempo detallada y gráfica que los ingresos que se registran en el interior de las fronteras chinas no solo han ido desplazándose hacia los grandes centros urbanos sino también hacia aquellos sectores que ya habían alcanzado un notable grado de poder económico durante el período de reformas del gobierno chino. El siguiente capítulo está dedicado al examen de la situación reinante tanto en Brasil como en Argentina, dos países que decidieron rechazar en su momento el modelo de desarrollo económico fundado en el llamado Consenso de Washington y que idearon en cambio un modelo capaz de permitirles avanzar en dirección a la socialdemocracia e ir sentando las bases de un Estado del bienestar capaz de revelarse auténticamente operativo, reduciendo al mismo tiempo las desigualdades surgidas como consecuencia de una larga serie de profundas crisis económicas cuyo efecto más significativo vendría a cifrarse en el descrédito del modelo neoliberal. El último de los tres capítulos anteriormente citados aborda el caso de Cuba, el único país socialista que se las ha arreglado para capear las turbulencias provocadas por el desplome de la Unión Soviética sin haber tenido que introducir, al menos hasta la fecha, ninguna transformación fundamental en su sistema económico. Valiéndonos de los datos que nos proporcionan las autoridades gubernamentales cubanas, hemos logrado ilustrar los amplísimos y muy traumáticos ajustes que se ha visto obligada a sufrir Cuba en las alteradas circunstancias imperantes en la era postsoviética, ajustes sin los cuales es poco probable que el modelo cubano hubiera alcanzado a sobrevivir.

Dos son los elementos que vienen a unificar las investigaciones que venimos a exponer en la presente obra. El primero de ellos es la existencia de un método común, un método que implica la realización de todo un conjunto de nuevos cálculos de los índices de desigualdad económica, partiendo de una serie de bases de datos dispares aunque similares por su estructura —

circunstancia que nos ha permitido expandir el universo de la información empírica en la que podemos fundar nuestros análisis de la desigualdad económica—. El segundo elemento es el de la existencia de un grupo de observaciones comunes y relativas al decisivo papel que han estado desempeñando tanto el sector financiero como el régimen financiero internacional en la génesis del enorme incremento de la desigualdad que ha venido registrándose en todo el mundo entre los años 1980 y 2000. Con la rara excepción de Cuba —un país que es prácticamente el único que hoy continúa evolucionando al margen del universo financiero occidental—, está claro que la crónica de la desigualdad es la crónica del conjunto de fuerzas que han estado zarandeando la economía mundial —un conjunto de fuerzas que encuentra su origen tanto en los mercados monetarios y crediticios de alcance global como en los términos en que se han venido materializando, en un plano igualmente global, las prácticas del préstamo y del crédito—. En otras palabras, las relaciones crediticias son una de las incumbencias de la política y la economía globales —razón por la que tienen la capacidad de generar crisis financieras de ámbito también mundial—. Por todo ello, podemos afirmar que la economía de la desigualdad es, en gran medida, una economía de la inestabilidad. En muchos sentidos, puede decirse que la desigualdad es el barómetro de las inestabilidades que han estado creando en los últimos tiempos las relaciones crediticias de alcance global. El capítulo final se centra en el examen de las lecciones que pueden extraerse de esta investigación y que resultan de interés para la gobernación económica y financiera de carácter global.

2

LA NECESIDAD DE UNOS NUEVOS ÍNDICES DE DESIGUALDAD

Si la ciencia consiste en buscar las pautas presentes en los datos —y si ha de centrarse, en idéntica medida, en la aplicación de todo un conjunto de fórmulas a los hechos brutos—, entonces el estudio de la desigualdad económica adolece de la mácula de un pecado original, ya que lo cierto es que las tareas asociadas con la medición estadística se realizaron mal desde el principio. En la mayoría de los países del mundo, los índices de la desigualdad económica no llegarían a quedar integrados en ningún momento ni en los procedimientos rutinarios de los cómputos oficiales ni en el cálculo de la renta nacional ni en las estadísticas laborales. De los distintos gobiernos, el de Estados Unidos es simplemente uno de los poquísimos que se toman la molestia de elaborar y dar a conocer una medición anual de la desigualdad de los ingresos basándose en un importante estudio estadístico de la situación de los hogares. Las observaciones y las mediciones de la desigualdad que vienen a comparar a lo largo del tiempo los datos de los distintos países han tenido que basarse en la mayoría de los casos en estadísticas puntuales y en muchas ocasiones oficiosas, obteniéndose así unos resultados que se revelan a un tiempo escasos y muy a menudo conceptualmente contradictorios, al verse afectados no solo por todo un conjunto de problemas debidos a las diferencias generadas por las distintas prácticas estadísticas para fijar los datos en la banda superior, sino también por su exposición a los imponderables que acechan a todo muestreo.

El registro histórico de estos esfuerzos, una vez efectivamente realizados, es como es. No es posible realizar estadísticas retrospectivas, ya que no hay forma de regresar a un determinado domicilio y preguntar a sus habitantes cuáles eran los ingresos domésticos cinco, diez o veinte años atrás. Por consiguiente, no es posible colmar las lagunas que se hayan podido producir, puesto que, además, tampoco hay manera de utilizar los métodos que sirvieron en su día para generar las bases de datos originales en la corrección de los archivos. No obstante, el interés que despierta la magnitud de la desigualdad persiste, y también perdura la necesidad de obtener información: por ello, tanto los economistas como los especialistas en el campo de la estadística aplicada han de arreglárselas con los datos que tienen a mano. Los datos han sido muy escasos durante buena parte del período posterior a la Segunda Guerra Mundial, de modo que los pocos

investigadores decididos a trabajar en estas áreas tuvieron que concentrar su labor en la evolución de los acontecimientos registrados en el interior de un único país, ya se tratara de Estados Unidos, de Reino Unido o de India, obteniendo después, por extrapolación, los respectivos patrones de comportamiento del desarrollo económico sobre la base de un número de casos históricos notablemente reducido. Todo el mundo sabía perfectamente que esa no era una forma excesivamente satisfactoria de proceder.

EL PROBLEMA QUE PLANTEAN LOS DATOS EN LOS ESTUDIOS SOBRE LA DESIGUALDAD

En 1996, Klaus Deininger y Lyn Squire, del Banco Mundial (a quienes habremos de referirnos en lo sucesivo con las iniciales DS), publicaron una recopilación de trabajos estadísticos integrada por un gran número de muestreos dispares de la desigualdad registrada en los ingresos y los gastos de una población y procedieron a agrupar los datos que se ajustaban a unos determinados criterios[1] en un único cuadro de «elevada calidad» estadística. En una versión anterior de su trabajo (versión que es sin duda la más utilizada), DS consiguieron localizar seiscientas noventa y tres observaciones clasificadas por país y por año para un conjunto de datos recabados desde 1947 y capaces de satisfacer los niveles de calidad que deseaban obtener. En un campo sediento de datos, este trabajo constituía un avance de gran importancia. De este modo, los estudios de DS lograron transformar la investigación comparada sobre la desigualdad, y muy especialmente los desarrollados al margen del angosto ámbito de los países desarrollados. Desde aquella publicación inicial, ha habido decenas de trabajos que han recurrido a la compilación efectuada en su momento por DS o por sus más directos sucesores (textos que encuentran su más notable exponente en una amplia recopilación estadística efectuada por el Instituto Mundial para la Investigación de la Economía del Desarrollo (o WIDER, según sus siglas inglesas: «World Institute for Development Economics Research») de la Universidad de las Naciones Unidas, radicada en Helsinki).

Las bases de datos del WIDER contienen más observaciones que los trabajos de DS, pero en sus demás aspectos conserva muchas de las características generales de esos estudios pioneros. Al igual que el trabajo de DS, las bases de datos del Instituto Mundial para la Investigación de la Economía del Desarrollo constituyen una colección de estadísticas históricas realizadas fundamentalmente a partir de informaciones de naturaleza pública, con todas las virtudes, los defectos y las incoherencias de ese tipo de registros. Y a pesar de que continúan realizándose esfuerzos destinados a expandir y a mejorar las mediciones en cuestión —esfuerzos

encaminados principalmente a identificar aquellos estudios que, habiendo sido efectuados con anterioridad, no recibieron en su momento la debida atención—, las cifras que arrojan estas recopilaciones están llamadas a seguir revelándose problemáticas en más de un sentido. Pese al creciente número de observaciones, no se han logrado eliminar todavía algunos de los defectos imputables al alcance de estos estudios —defectos como la dispersión y la falta de equilibrio, por no mencionar el hecho de que en muchos países del mundo en vías de desarrollo las observaciones de elevada calidad resultan muy escasas—. Y por concretar un poco más, hemos de recordar que los datos sobre la desigualdad que figuran en los trabajos de DS (y otros relacionados con ellos) están basados en un conjunto muy diverso de definiciones de la noción de ingreso, registrándose dichos ingresos, además, en función de toda una serie de unidades de referencia que, por si fuera poco, se utilizan para medir cosas diferentes que no resulta sencillo conciliar entre sí. Más adelante habremos de volver sobre el particular, pero antes tenemos que echar un vistazo a lo que parecen indicarnos algunas de las cifras relativas a los distintos casos y países con los que los lectores suelen hallarse directamente familiarizados, al menos en la mayoría de los casos.

En el seno de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) —esto es, en el ámbito del club de países ricos cuya información debería revelarse fiable, al menos en principio—, los datos originales del estudio de DS nos proporcionan todo un conjunto de mediciones comparadas que muy a menudo carecen aparentemente de credibilidad. Por ejemplo, los países escandinavos parecen hallarse situados en la franja media de las desigualdades registradas en el conjunto de los países de la OCDE, a pesar de que sus dimensiones sean pequeñas, de que su población resulte ser de carácter homogéneo, de que cuenten con una elevada cobertura sindical, de que sus prácticas de negociación salarial respondan a un modelo notablemente unificado y de que pertenezcan a un conjunto de socialdemocracias de muy larga tradición. Por el contrario, el estudio indica que España es un país en el que las desigualdades son *poco acusadas*, a pesar de que no haga demasiado tiempo que se haya liberado del yugo del fascismo y de que sea también un país relativamente empobrecido y aislado, mientras que Francia figura en cambio en la primera posición de las tablas de desigualdad de los países pertenecientes a la OCDE. Evidentemente, podría darse el caso de que los datos fueran perfectamente correctos y de que España fuese una nación más igualitaria que Suecia. Sin embargo, resultaría tan difícil encontrar a un español o a un sueco que considerasen que dicha conclusión responde efectivamente a la realidad como hallar un francés que creyera que, en su país, el promedio de la desigualdad hubiese sido históricamente superior al que se le atribuye a Estados Unidos. Los hallazgos de este tipo vienen a constituir un desafío para el sentido común, circunstancia que, como mínimo, debiera instarnos a comprobar con todo cuidado nuestras cifras.

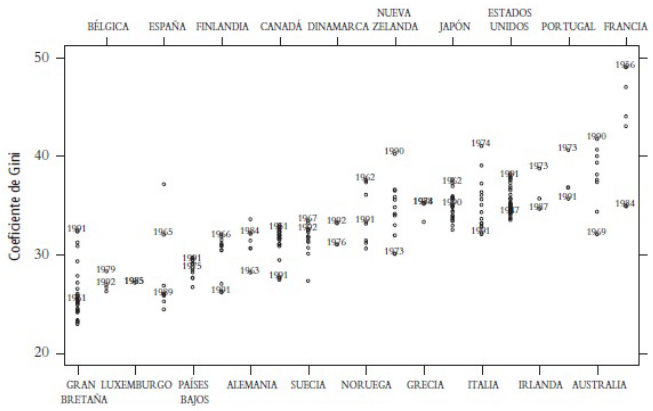
No obstante, los índices de desigualdad registrados en el ámbito de la OCDE, según figuran en las investigaciones de DS, plantean otro problema, ligeramente más sutil en este caso. Las tendencias que muestra la desigualdad a lo largo del tiempo difieren de un país a otro, ascendiendo en algunos casos y descendiendo en otros. Esto vendría a sugerir que el patrón de cambio de cada nación responde en cierto modo al lema de que «cada país se las arregle a su manera», en función, quizá, de las circunstancias económicas y de las políticas de los diferentes gobiernos nacionales, lo cual vendría a determinar que algunos países optaran por políticas proclives a la promoción de un descenso de los índices de desigualdad, mientras que otros preferirían adoptar en cambio toda una serie de medidas responsables de su incremento. No obstante, esta situación resulta poco probable en un mundo dominado por la integración económica, el contagio de las conmociones de alcance global y la creciente asunción de todo un conjunto de medidas políticas compartidas, sobre todo en Europa. Aunque solo fuera por atender a lo que es la intuición espontánea, hay que pensar que unas causas iguales y unas instituciones integradas de naturaleza similar deberían producir unas pautas de cambio bastante parecidas en un grupo de países vecinos. Y sin embargo, esto es justamente lo contrario de lo que los datos reunidos por DS parecen venir a mostrarnos. La figura 2.1, que establece de izquierda a derecha una clasificación de los países de la OCDE en función de las cifras medias expuestas en el estudio de DS y que muestra además el año en el que se inicia la recogida de datos en cada uno de los estados analizados, viene a ilustrar adecuadamente los dos tipos de anomalía a los que acabamos de referirnos.

Si abandonamos el ámbito de la OCDE nos adentraremos en el vasto universo de los países en vías de desarrollo, esfera en la que se han interesado vivamente un gran número de investigadores dedicados al estudio de la desigualdad. Sin embargo, en esta ocasión topamos con un problema diferente. Se da la circunstancia de que en buena parte de África, de Latinoamérica y de Asia, tanto DS como sus sucesores no acostumbran a ofrecernos más que unas mediciones de la desigualdad esporádicas —y de hecho, en muchos casos, únicamente disponemos de menos de cinco observaciones anuales para largos períodos de tiempo, de cincuenta años o más—.[2] Estados Unidos, Gran Bretaña, Bulgaria, India y Taiwán figuran entre los escasos países que cuentan, de acuerdo con los datos que ofrece el estudio de DS, con un conjunto de observaciones anuales o casi anuales que se extienden a lo largo de prolongados períodos de tiempo. Todo estudio que trate de valorar las tendencias que pueda haber experimentado la desigualdad en el conjunto del mundo deberá tener necesariamente presente el sesgo que pudiera venir a gravitar sobre una historia de estadísticas irregulares, sobre todo debido al hecho de que es mucho más probable que los estudios estadísticos se realicen en épocas tranquilas que en períodos agitados por grandes turbulencias. Para hacer frente a este problema, los investigadores tienen dos alternativas: o bien circunscriben su atención a un subconjunto del total de datos disponible al

objeto de conseguir un aspecto más equilibrado, o bien intentan rellenar las lagunas de sus datos mediante las técnicas de la extrapolación.

Figura 2.1.

Índices de desigualdad en la OCDE, según los estudios de Deininger y Squire



Forbes (2000) se atiene al primer enfoque, empleando intervalos de cinco años en su trabajo, y lo mismo cabe decir de Alderson y Nielsen (2002), un trabajo centrado solo en dieciséis países de la OCDE. Por su parte, Sala-i-Martin (2002a, 2002b y 2006)* adopta en cambio el segundo enfoque, llevándolo en algunos casos a sus más extremas consecuencias al objeto de alcanzar a generar una base de datos de ámbito mundial. Sin embargo, esta última postura implica embarcarse en toda una serie de conjeturas de carácter poco menos que heroico. Por poner un ejemplo, entre otros muchos posibles, en los casos en los que Sala-i-Martin no encuentra disponible más que una única observación, nuestro autor da en suponer que no se produjo cambio alguno a lo largo de todo el período sometido a estudio.3

Las reservas que acabamos de manifestar no son nuevas. Atkinson y Brandolini (2001) ya ofrecieron una crítica del estudio de DS (y también de las bases de datos relacionadas con él). En dicha crítica, estos autores se centran, en parte, en los numerosos tipos de datos diferentes que aparecen mezclados en la base de datos estudiada. Entre otras cosas, la mencionada mezcla afecta a las mediciones de la desigualdad en el gasto y de la desigualdad de ingresos, así como a los índices de desigualdad de las rentas brutas y netas y a las mediciones de la desigualdad

registradas tanto en los ingresos personales como en los domésticos.[4] La verdad es que cabe cuestionar si todos estos índices diversos resultan efectivamente comparables, ¿pero qué otra cosa podría hacerse? En algunas partes del mundo lo que prevalecen son las estadísticas de gastos, mientras que en otros lugares predominan los estudios relativos a los ingresos, y no hay forma de retomar las encuestas que sirvieron como base original para dichos estudios y convertir una cosa en la otra. Los trabajos publicados por DS (1996 y 1998)* vienen a sugerir que hay que añadir 6,6 puntos al coeficiente de Gini de los índices de desigualdad en el terreno de los gastos para conseguir que las cifras resulten comparables a las mediciones de la desigualdad en los ingresos. Sin embargo, Atkinson y Brandolini (2001, pág. 790) se muestran escépticos: «Dudamos de que un simple ajuste de carácter aditivo o multiplicativo constituya una solución satisfactoria para la naturaleza heterogénea de los datos estadísticos disponibles. Nosotros preferimos apostar por un enfoque alternativo: el consistente en utilizar un determinado conjunto de datos siempre que se observe que las observaciones del mismo son todo lo consistentes que cabría esperar dadas las circunstancias».

A fin de cuentas, Atkinson y Brandolini nos instan a confiar únicamente en aquel tipo de estudios que permitan recuperar la microinformación subyacente. Ese será el enfoque que adopte Milanović (2002b y 2007)** al esforzarse en medir la «verdadera» dimensión de la desigualdad de los ingresos domésticos a nivel de la totalidad del planeta. Por lo que sabemos hasta el momento, la obra de Milanović resulta notablemente convincente. Sin embargo, este enfoque topa con las limitaciones que le impone su propia carestía y complejidad, así como la escasa disponibilidad de estudios estadísticos. Milanović lleva ya muchos años intentando solventar estos problemas, y pese a sus heroicos esfuerzos, lo cierto es que su método sigue revelándose incapaz de acceder a la dimensión temporal de los datos que analiza.

Con todo, no acaban aquí los problemas. En el seno de los países concretos que se someten a examen, el rango que experimentan las fluctuaciones de los datos extraídos del estudio de DS se revela de cuando en cuando excesivamente amplio como para resultar verosímil. Pondré un ejemplo: los índices de desigualdad de Sri Lanka cayeron nada menos que dieciséis puntos de Gini durante el trienio que media entre 1987 y 1990. En tan solo un año, el de 1989-1990, Venezuela llegó a experimentar un incremento de diez puntos de Gini, y hay nueve casos que registran variaciones de más de cinco puntos de Gini en un solo año. De haberse producido en realidad esas variaciones, tendríamos que haber asumido la existencia de un enorme proceso de redistribución, ya fuera en un sentido o en otro. Es muy poco probable que se produzcan unos cambios de semejante magnitud y rapidez, salvo en el caso de que vengan a coincidir con períodos de gran agitación social, y lo cierto es que en ese tipo de circunstancias es muy raro que se realicen estudios estadísticos relacionados con los ingresos de los hogares.

Resultará muy útil que observemos con mayor detenimiento las cuestiones relacionadas con la posibilidad de proceder o no a una comparación de los datos. En este caso, la principal preocupación surge al constatar que los tipos de fuentes que nos proporcionan los datos son diferentes. Entre los datos de «elevada calidad» de los estudios de DS destaca la presencia de tres tipos de índices de desigualdad distintos. Algunas de esas mediciones de la desigualdad están basadas en cifras de gasto mientras que otras se refieren al montante de los ingresos relativos. Hay mediciones que han sido valoradas en términos per cápita y hay otras cuya estimación hace referencia a la situación de los hogares particulares. Es más, entre los índices de desigualdad de los ingresos, hay unos que arrojan cifras brutas y otros que apuntan a cantidades netas o vinculadas con la fiscalidad. También es muy posible que el sesgo que presentan los diferentes tipos de datos sea de carácter sistemático, y no simplemente aleatorio, dado que hay ciertos países que tienden a realizar un tipo de estudio estadístico concreto, renunciando en cambio a efectuar análisis de distinta clase. Por regla general, los países de Latinoamérica y los pertenecientes a la OCDE han sido proclives a preferir los exámenes estadísticos relativos a los ingresos, mientras que en Asia predominan las estadísticas asociadas con los gastos. Las estadísticas vinculadas con los gastos tienden a arrojar unos datos de carácter más igualitario, ¿pero cuál es en realidad la cuantía de ese sesgo igualitario? Si no disponemos de observaciones que se superpongan resulta muy difícil decirlo, aunque la verdad es que el ajuste que haya que realizar puede muy bien registrar variaciones en función del país de que se trate. Para obtener una imagen más precisa de este extremo y poder examinarlo mejor, véanse las fuentes características de los datos del estudio de DS en la tabla 2.1.

Si suponemos que los ingresos brutos domésticos (IBD) constituyen la categoría de referencia más extendida, concluiremos que únicamente el 39% de las observaciones de ámbito mundial presentes en la investigación de DS vendrán a encajar con precisión en dicha categoría. Si se añaden ahora los ingresos netos de la unidad doméstica (IND), la cuota combinada se eleva al 52%.[5] En otras palabras, hay al menos un 48% de los datos del estudio de DS que no admiten ser clasificados como tales índices de la desigualdad de los ingresos domésticos. Se trata por el contrario de mediciones de la desigualdad en los gastos, lo cual excluye de nuestro análisis las cantidades ahorradas, o las debidas a ingresos de carácter personal o puntual, cantidades que tendrían que ser añadidas a los montantes de ingresos de los domicilios si se quiere proceder a una comparación con las cifras domésticas generales.

Tabla 2.1.

Unidades de referencia y tipos de datos en las bases de datos del estudio de Deininger y Squire

	Unidad de referencia									
	Ámbito doméstico		*Equivalente al ámbito doméstico*		*Carácter personal*		*Equivalente al carácter personal*		*Total*	
Fuente	Bruto*	Neto	Bruto	Neto	Bruto	Neto	Bruto	Neto	Bruto	Neto
Gastos**		23				104		1		128
Ingresos	254	72		12	108	46		34	362	164

* Indica si el índice de desigualdad de los ingresos es bruto, neto o vinculado a la fiscalidad.
** Señala si la medición del estudio estadístico se refiere a los gastos o a los ingresos.

La tabla 2.2 refleja que las diferencias que muestra la media simple de la desigualdad medida en función de los gastos y la desigualdad basada en los ingresos —así como las diferencias de la media simple que separa las desigualdades domésticas de las desigualdades per cápita— son en ambos casos significativas y sustanciales. La distribución de las fuentes en atención a las distintas regiones geográficas consideradas revela adolecer asimismo de notables desequilibrios. En la mayor parte de los países del Asia Meridional, el continente africano y el Oriente Próximo se emplean estudios estadísticos basados en la desigualdad de los gastos, mientras que la mayoría de las naciones de la Europa del Este recurren a análisis de los ingresos per cápita —con lo que únicamente la mitad de los índices de desigualdad de los países latinoamericanos apuntan realmente a los ingresos domésticos—. De hecho, también entre los países miembros de la OCDE se da el caso de que solo la mitad de las observaciones (el 52 %, para ser exactos) toman como base los ingresos brutos domésticos.

Y para complicar todavía más las cosas, hay ocasiones en que los índices de desigualdad experimentan variaciones en el interior de un mismo país. Por ejemplo, en España las mediciones de la desigualdad se basan en los datos obtenidos mediante dos tipos de criterios: el de la valoración de los ingresos brutos domésticos (o IBD) y el de la cuantificación de los gastos domésticos netos (o GDN). No hay duda de que el paso de un tipo de medición al otro explica en parte el descenso de la desigualdad que se ha registrado en España, según viene a ilustrar adecuadamente la figura 2.2, aunque también contribuye a aclarar las razones que determinan que los niveles de la desigualdad que se observan en ese país se sitúen en unos niveles tan bajos en los datos del estudio de DS —como se ejemplificaba en la figura 2.1—. En otras palabras, es el tipo —y no la calidad— de la medición que aparece reflejada en el trabajo de DS lo que hace que el resultado sea escasamente verosímil. Además, para que se produzcan esta clase de distorsiones no es necesario que existan errores efectivos en ninguna de las mediciones. Puede constatarse fácilmente que treinta de los ciento cuatro países estudiados en los que ha sido posible recabar este tipo de informaciones se hallan afectados por situaciones similares (cuatro

de ellos pertenecientes la OCDE[6] y otros veintiséis no integrados en dicha organización,[7] incluyendo entre estos últimos a catorce naciones latinoamericanas).

Tabla 2.2.

Tipos de datos agrupados por región presentes en las bases de datos del estudio de Deininger y Squire

		Países no pertenecientes a la OCDE						*Países pertenecientes a la OCDE*					
Región		***IBD***	***IND***	***GDN***	***IBP***	***INP***	***GNP***	***IBD***	***IND***	***GDN***	***IBP***	***INP***	***GNP***
Asia Oriental y Pacífico	N	36			14	26	8	44					
	mediana	42,53			34,73	29,62	34,47	35,32					
Europa del Este y Asia Central	N	5	5		61	19							
	mediana	41,4	27,48		25,76	22,91							
Latinoamérica	N	57		2	32		12						
	mediana	50,07		49,93	51,48		42,43						
Oriente Próximo y Norte de África	N			3			16						
	mediana			40			41,33						
Norteamérica	N							68					
	mediana							33,92					
Asia Meridional	N	22		8		1	33						
	mediana	39,73		31,55		30,06	32,44						

véase la continuación

Tabla 2.2.

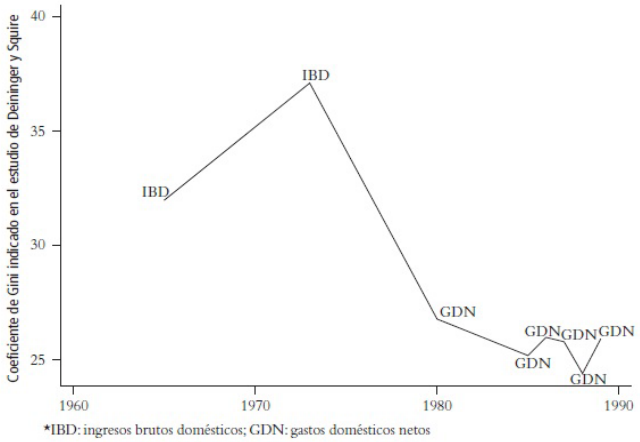
(Continuación)

		Países no pertenecientes a la OCDE					Países pertenecientes a la OCDE				
Región		IBD	IND	GDN	IBP	INP	GNP	IBD	IND	GDN	IBP	INP	GNP
África Subsahariana	N	5	3	1			36						
	mediana	50,7	57,82	54,21			43,86						
Europa Occidental	N							17	76	9		33	
	mediana							36,77	32,06	28,63		26,19	
Total	N	125	8	14	107	46	105	129	76	9		33	
	mediana	45,75	38,86	37,6	34,63	26,86	39	34,78	32,06	28,63		26,19	

Nota: IBD = ingresos brutos domésticos; IND = ingresos netos de la unidad doméstica; GDN = gastos domésticos netos; IBP = ingresos brutos per cápita; INP = ingresos netos per cápita; GNP = gastos netos per cápita.

Figura 2.2.

Índices de desigualdad registrados en España, según los datos del estudio de Deininger y Squire



La realización de un análisis de la regresión estadística que asuma la utilización de variables ficticias es una forma sencilla de valorar lo importantes que son realmente las diferencias constatables en los tipos de datos. La tabla 2.3 muestra los resultados que se obtienen tras proceder a la regresión de los índices de desigualdad del estudio de DS sobre la base de un conjunto de variables ficticias que indiquen los diferentes tipos de medición, junto con otra serie de variables ficticias que reflejen el origen regional de los datos. En la primera fila se incluyen únicamente variables ficticias vinculadas con las características del criterio de la medición. Dichas estimaciones vienen a señalar que, en promedio, los índices de desigualdad basados en los ingresos netos y los ingresos per cápita acostumbran a ser inferiores a los índices de desigualdad calculados en función de un conjunto de mediciones basadas en los ingresos brutos y los ingresos domésticos.[8] En la siguiente fila, los controles incluidos en función de las distintas regiones vienen a revelar que, en promedio, la Europa del Este es la que muestra los índices de desigualdad más bajos, mientras que en Latinoamérica, África y el Oriente Próximo son lugares que arrojan unos niveles de desigualdad muy superiores a los de la Europa Occidental. Una vez establecido el control por regiones, el tipo de dato empleado sigue siendo uno de los elementos determinantes de la medición de la desigualdad, con una única excepción, a saber, la de que desaparece la diferencia media absoluta que existe entre los índices de desigualdad basados en los ingresos y las mediciones de la desigualdad fundadas en los gastos.

Tabla 2.3.

Efectos del tipo de datos y de la región geográfica en la información del trabajo de Deininger y Squire

	Gastos	Persona	Neto	Constante	AOP	EAC	LAC	OPNA	NA	ASM	ASS
Coeficiente	0,296	-0,15	-0,21	3,661							
	(10,9)**	(7,7)**	(10,1)**	(282,14)**							
Coeficiente	0,010	-0,11	-0,119	3,551	0,09	-0,18	0,41	0,37	-0,03	0,12	0,44
	(0,42)**	(7,7)**	(6,5)**	(191,7)**	(4,5)**	(7,45)**	(17,4)**	(9,33)**	(1,20)	(4,6)**	(14,9)**

Nota: Ingresos = 0, gastos = 1; domésticos = 0, personales = 1; bruto = 0, neto = 1; AOP = Asia Oriental y Pacífico; EAC = Europa del Este y Asia Central; LAC = Latinoamérica; OPNA = Oriente Próximo y Norte de África; NA = Norteamérica; ASM = Asia Meridional; ASS = África Subsahariana; EO = Europa Occidental (se ha omitido la base de la variable ficticia). * = significativo al 5%, ** = significativo al 1%.

De este modo, queda claro que las diferencias entre las cifras de los ingresos y los gastos se hallan estrechamente relacionadas con las diferencias regionales que hemos procedido a controlar aquí de manera explícita. Sin embargo, este descubrimiento suscita en nosotros la siguiente duda: ¿responden las diferencias que observamos —entre India y Brasil, por ejemplo— a la existencia de una auténtica diferencia en las desigualdades constatadas entre dichos países, o se trata por el contrario de un simple artefacto derivado del hecho de que en Brasil se haya procedido a medir los ingresos mientras que en India se ha optado por valorar los gastos?

Para resolver este pequeño problema necesitamos disponer de un instrumento a la vez nuevo e independiente: el de una medida estándar de la comparación que acabamos de efectuar entre las regiones que recurren a un enfoque diferente para proceder a la valoración de la desigualdad.

Para quienes estén tratando de encontrar una alternativa tanto a los datos de DS como a la información del Instituto Mundial para la Investigación de la Economía del Desarrollo, el Estudio

de Ingresos de Luxemburgo (EIL) se presenta como una opción atractiva —opción que adoptará además la forma de una base de datos de carácter armonizado y transnacional cuidadosamente elaborada a partir de las microestadísticas que subyacen a dichos estudios—. El EIL tiene además la ventaja añadida de presentar una imagen mucho más verosímil de la pauta a la que obedece el corte transversal de las variaciones que muestran las desigualdades de ingresos en el seno de los países de la OCDE: la región de Escandinavia aparece en los puestos más bajos, mientras que España y el resto de los países de la Europa meridional ocupan posiciones más elevadas. No obstante, la adopción de estas cuidadosas medidas de corrección nos obliga a pagar un precio: pese a que el alcance de los datos del EIL esté expandiéndose poco a poco, lo cierto es que la información que contiene se revela incluso más escasa que la contenida en el trabajo de DS, no resultando además adecuada para realizar un análisis de los datos de panel ni un examen de las series temporales de los índices de desigualdad. Por esta razón, el Estudio de Ingresos de Luxemburgo constituye principalmente una herramienta útil para efectuar un análisis detallado de las diferencias registradas en los ingresos, los beneficios y los distintos niveles de vida de los países considerados —esto es, en el área en que suelen interesarse tradicionalmente los economistas que se ocupan del bienestar social—. El EIL no ha sido concebido para la consecución de objetivos de mayor envergadura, como por ejemplo —entre otros muchos— el consistente en realizar un amplio estudio de la evolución de la desigualdad a lo largo del tiempo, o el centrado en analizar la relación existente entre la desigualdad y las fuerzas macroeconómicas y financieras de gran magnitud.[9]

El Estudio de Ingresos de Luxemburgo no puede emplearse para contribuir a la estandarización de los dispares tipos de datos que pueden encontrarse tanto en el estudio de DS como en el Instituto Mundial para la Investigación de la Economía del Desarrollo, sobre todo en aquellos países que no pertenecen a la OCDE. Además, el EIL y el trabajo de DS tampoco pueden emplearse para ahondar en el examen de la evolución de la desigualdad que existe en el plano subnacional, por ejemplo en el interior de los estados, las provincias y las regiones de los países de gran tamaño, como Estados Unidos, Rusia, China y Brasil; y tampoco permite sondear esa misma evolución de forma transversal, es decir, no posibilita el análisis de la desigualdad que media entre dichas entidades.

Esta es la razón de que surja la siguiente pregunta: ¿Es posible hacer algo al respecto? Decididamente, se necesitarán más y mejores datos para poder conseguirlo. ¿Y hay entonces alguna forma de obtenerlos?

En torno a 1996, los investigadores vinculados con el Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas comenzaron a ponderar la posibilidad de utilizar un conjunto de datos económicos semiagregados. Esto significa que se plantearon la conveniencia de emplear toda una serie de datos organizados y presentados en función de su pertenencia a una determinada industria o sector económico, o en atención a la región geográfica de la que procedieran —valiéndose además de ellos como fuente de información para conocer tanto los niveles como las variaciones que pudiera registrar dicha desigualdad—. Dichos trabajos se encuentran ya en una fase notablemente avanzada, y a estas alturas los métodos empleados, que son extremadamente sencillos, se hallan bien asentados, ya que no solo se han publicado ya muchos artículos para tratar diversos temas altamente especializados, sino que también han visto la luz dos libros.[10]

Estos trabajos de investigación se basan en una intuición muy simple. En toda economía nacional dada, la distribución de las rentas económicas se desarrolla sobre la base de todo un conjunto de entidades institucionales profundamente imbricadas entre sí, ya se trate de empresas, de ocupaciones, de industrias o de regiones geográficas. Teniendo esto en cuenta, la observación sistemática de la evolución de dichas entidades institucionales —observación efectuada tomando los valores medios de sus ingresos y comparándolos entre sí— suele ser suficiente para poner de manifiesto las principales tendencias a que pueda estar sujeta el conjunto de la distribución de rentas. Esta afirmación se cumple, además, aun en el caso de que la cobertura estadística de la economía no sea completa o no alcance a resultar plenamente representativa —siempre que las estructuras de agrupación conserven su carácter congruente entre una observación y otra—. La razón estriba en el hecho de que las relaciones institucionales que vertebran una determinada economía tienden a mantenerse en el tiempo, lo que significa que las posiciones relativas de algunos de los segmentos económicos que son susceptibles de observarse con cierta facilidad (lo que se denomina el sector formal), así como la de aquellos otros segmentos cuyo estudio no resulta tan sencillo (esto es, el llamado sector informal) no suelen experimentar rápidos cambios a lo largo del tiempo.

Además, la evolución de la desigualdad a lo largo del tiempo suele venir determinada a su vez por un conjunto de fuerzas que operan de arriba abajo. Dichas fuerzas vienen a diferenciar, siquiera *grosso modo*, las vías de ingreso de las personas que trabajan en industrias distintas o en zonas diferentes del país. Por consiguiente, las bases de datos que alcanzan a reflejar los ingresos medios de los principales grupos sociales —distinguiéndolos, por ejemplo, en función de las diferentes industrias, sectores o regiones que ocupan— podrían contener una porción suficientemente amplia de la información relativa a la evolución de la desigualdad económica como para servir como una buena aproximación para el estudio de las tendencias a que se halla expuesto el conjunto de la distribución de las rentas. En otras palabras: estos conjuntos de datos

de carácter semiagregado y categórico constituyen un importante recurso para la explotación de la información, y poseen además la sólida capacidad potencial de mejorar los conocimientos que tenemos tanto del nivel de la desigualdad económica presente en una determinada economía como de las variaciones que dichos niveles puedan acabar experimentando con el tiempo —sirviéndonos también para comparar entre sí las ya mencionadas entidades institucionales—. No obstante, lo cierto es que los conjuntos de datos a que acabo de referirme han sido en gran medida pasados por alto, sin que tampoco se hayan empleado demasiado en la elaboración de trabajos de este tipo, salvo en el caso del Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas, y de hecho, esta omisión se debe muy posiblemente a la circunstancia de que los economistas tienden a recibir una formación específica que les induce a fijarse principalmente en las virtudes del estudio estadístico y a conceder toda la primacía al individuo.

Desde el punto de vista informático, las bases de datos de esta clase son extremadamente sencillas. Todo lo que hay que hacer es dividir en grupos la base de datos en cuestión, y la única limitación radica en el hecho de que los grupos han de ser «mutuamente excluyentes y colectivamente exhaustivos» (MECE). Esto significa que un mismo individuo no puede pertenecer a dos grupos diferentes y que únicamente se pueden calcular los índices de desigualdad de las poblaciones que se hallan incluidas en los distintos grupos. Para proceder a nuestro estudio nos basta con conocer simplemente dos datos de cada uno de esos grupos: sus ingresos totales (nóminas o entradas de efectivo) y el total de la población que integra dicha categoría (universo de la muestra o plantilla). Sobre esa base resulta fácil calcular dos proporciones: la correspondiente a la participación o peso que tiene cada uno de los grupos en el conjunto de la población estudiada, y la relación que existe entre los ingresos medios de cada uno de esos grupos y el promedio de los ingresos de la población de la muestra en su conjunto. El «elemento de Theil», como lo denominamos nosotros, es sencillamente el producto de esos dos términos, multiplicado por el logaritmo del segundo término.

Por otra parte, lo que llamamos el «componente intergrupal» del índice de Theil es igual a la suma de los elementos de Theil que hay en todos los grupos. De este modo, dados «m» grupos, tenemos que:

$$T^{B} = \sum_{i=1}^{m} \{(p_i/p)^{*}(y_i/\mu)^{*}In(y_i/\mu)\}$$

donde p_i/p es el peso de un grupo poblacional mientras que y_i/μ es la relación entre los ingresos medios existentes en el grupo «i» y las rentas medias del conjunto de la población. Debido a la presencia del término logarítmico, los elementos de Theil son positivos en el caso de aquellos grupos que tengan ingresos superiores a la media y negativos cuando se trata de grupos cuyos ingresos se sitúen por debajo de la media. Sin embargo, la suma de los valores de todos los grupos siempre es positiva (gracias a la asimetría que presenta, por encima y por debajo de la unidad, el término medio del elemento de Theil). En esta ecuación se resume la totalidad del aparato matemático que exige el cálculo de los índices de desigualdad que habremos de abordar a lo largo de este libro.

Theil (1972) consiguió mostrar que dichos índices constituyen de manera sistemática una estimación conservadora, esto es, a la baja, de la desigualdad total, lo que significa que la desigualdad efectiva será siempre igual o superior a la del componente intergrupal observado.[11] No obstante, lo cierto es que la medición de la desigualdad contiene mucha más información de lo que esta modestísima afirmación alcanza a señalar, sobre todo cuando uno procede a calcular los índices de desigualdad de manera repetida a lo largo del tiempo, y siempre de la misma manera. De este modo, lo habitual es que un desglose burdo de los datos (como pudiera ser, pongo por caso, el de una clasificación industrial estándar con una aproximación de dos cifras) nos ofrezca la misma perspectiva general de la evolución cronológica que un desglose fino (de cuatro cifras, como los de la Clasificación Industrial Estándar —o SIC, según sus siglas inglesas: «Standard Industrial Classification»—,[12] por ejemplo). Los desgloses burdos perciben menos la presencia de desigualdades que los desgloses finos, de modo que lo que se observa es que el índice de Theil crece a medida que vamos avanzando hacia una escala de clasificación más fina.

En toda la gradilla de desgloses, hasta llegar a los más finos, el método que estamos comentando vendrá a señalar casi siempre que la proporción de desigualdades que existe *en el seno* de los grupos (y que por ello mismo no logran observarse) es mayor que *entre* los mismos. Por consiguiente, podemos considerar que lo siguiente es cierto de forma prácticamente invariable, a saber, que los índices de desigualdad basados en el análisis de los datos grupales terminan subestimando muy notablemente el volumen total de las desigualdades reales. No obstante, y a pesar de que a primera vista pudiera tenerse la impresión de que esto constituye una grave limitación, la verdad es que se trata simplemente de un mero detalle. En los estudios de la desigualdad, solemos interesarnos, por regla general, en dos tipos de interrogantes. En primer lugar: ¿cómo ha alcanzado a modificarse a lo largo del tiempo la desigualdad registrada en un determinado espacio geográfico? ¿Muestra una tendencia creciente o decreciente? ¿Y en qué medida se muestra proclive a aumentar o a descender si comparamos sus valores con los que tenía anteriormente? Y en segundo lugar: ¿puede decirse que la desigualdad en el punto A es superior o inferior a la medida en el punto B? ¿Y en qué grado difieren la una de la otra?

Ninguna de esas dos clases de preguntas nos exige que realicemos una medición de la desigualdad total que existe en el seno de la entera población de A o B. Ni siquiera es necesario que los índices que hayamos registrado resulten proporcionales a las cifras de la desigualdad total. Para que las mediciones se revelen comparables en términos cronológicos lo único que precisamos es que los *cambios* que vengan a experimentar esas mediciones sean proporcionales a los *cambios* constatables en la desigualdad total.[13]

Una vez que se ha conseguido un grado de segmentación razonablemente válido[14] en una región geográfica dada —como puede ser, por ejemplo, un continente, un país o una provincia— podrá establecerse ya con facilidad el hecho de la proporcionalidad de las variaciones de la desigualdad, pese a que todavía no conozcamos la constante de proporcionalidad. En otras palabras: los principales patrones de cambio que rigen la evolución de la desigualdad vendrán a reflejarse en la ocurrencia de toda una serie de variaciones constatables entre los diferentes grupos en los que se haya procedido a parcelar la región sometida a estudio. Una vez llegados a ese punto, todo refinamiento ulterior del sistema clasificatorio vendrá a incrementar los índices de desigualdad registrados, pese a que no alcance a alterar en medida excesivamente apreciable el patrón de los cambios mismos. Una vez más, podemos decir que el principio es similar al de la fotografía digital: toda la información de que disponemos se encuentra presente en el fotograma, de modo que todo intento de mejorar de manera relevante los resultados obtenidos habrá de hacerse incidiendo en la resolución y en el tamaño del archivo. Expresando esta misma idea en términos matemáticos, Conceição *et al*. (2001) demostraron que los cálculos de Theil constituyen en realidad un *fractal estadístico*, lo que significa que dichos cálculos revelan ser aproximadamente similares a sí mismos, con independencia de cuál sea la escala que se elija para observarlo. Esto es algo cuyos principios son susceptibles de demostración, pudiendo además ser justificados en la práctica; para ello se recurriría a una serie de conjuntos de datos dispuestos de un modo que permita la realización de un desglose en múltiples niveles.[15]

Los tratamientos matemáticos de la estadística de Theil son fáciles de encontrar (Conceição y Ferreira, 2000), de modo que no hemos de tomarnos la molestia de reproducir aquí en qué consisten. El extremo fundamental que hay que tener en cuenta en este caso es que sería muy difícil concebir una forma de medir la desigualdad o de realizar un seguimiento de sus variaciones cronológicas que resultara más sencilla o más flexible, o aun que contara con una fiabilidad de alcance más general.

Una de las primeras ventajas de este enfoque estriba en el hecho de que los datos económicos que resultan adecuados para proceder a la realización de cálculos de este tipo son en realidad muy comunes. En el ámbito de los países de la OCDE, la cobertura estadística no solo es de índole universal y muy detallada, sino que puede obtenerse en formatos congruentes a lo largo de toda una serie de períodos de tiempo muy dilatados en los que se dispondrá además de unos

intervalos de muestreo notablemente reducidos —dado que se remontan, año a año, hasta principios de la década de 1960, mostrando incluso, en algunos casos, una periodicidad mensual—. En Estados Unidos, las series de datos históricos reunidos hasta la fecha han permitido la elaboración tanto de un conjunto de series ininterrumpidas de datos que nos retrotraen hasta finales de la década de 1940 como la confección de varias series concatenadas que se remontan hasta la década de 1920 —de hecho, las que aparecen en Galbraith y Garza-Cantú (1999) constituyen un buen ejemplo de ello—. Fuera del ámbito propio de los países de la OCDE, la cobertura estadística es también muy amplia: por ejemplo, en África pueden reunirse más de setecientas observaciones anuales por país hasta 1999, cuando la cifra de datos disponibles que corresponde al estudio de DS se sitúa nada más que en sesenta y tres.

En segundo lugar, los datos regionales y sectoriales arrojan una información tan abundante como detallada en relación con la pauta concreta a que obedece el comportamiento de las ganancias y las pérdidas relativas a medida que se van registrando cambios en la desigualdad. De este modo, no solo resulta posible apreciar de un vistazo, y con toda exactitud, qué provincias (y a veces incluso qué ciudades) son las que obtienen ganancias, sino que también se puede averiguar a costa de qué otras provincias (o ciudades) se efectúa dicha variación al alza, cuáles son concretamente los sectores económicos que salen beneficiados y cuáles resultan en cambio perjudicados.[16] En muchas ocasiones es posible utilizar conjuntamente todas estas estructuras categoriales de carácter transversal, de modo que la unidad de observación pasa a centrarse en un sector enmarcado en el ámbito de una determinada región o provincia. De este modo se nos abre la posibilidad de estudiar con una malla finísima todas las pautas evolutivas que presentan los cambios económicos en la región que hayamos decidido analizar.

En tercer lugar, disponemos también de todo un conjunto de bases de datos de ámbito internacional que cuentan con unos sistemas categoriales armonizados.[17] Dichos sistemas categoriales poseen la interesante propiedad de imponer a los diferentes países de una muestra dada el mismo número y tipo de estructuras grupales —homogeneizando así la cantidad y la clase de las industrias o los sectores sometidos a examen—. Hemos constatado que esto contribuye a normalizar las estimaciones de la desigualdad de los salarios o los ingresos calculados a través de dichas fuentes. Esto significa que puede realizarse una comparación entre las estimaciones de un país y las estimaciones de otro, circunstancia que convierte a las mencionadas valoraciones en un instrumento excelente para estudiar los índices de desigualdad de los ingresos (o los gastos) basados en el conjunto de aquellos datos estadísticos (imposibles de obtener) con los que a uno le gustaría contar (ya fuera de manera ideal o habitual).[18] Las estimaciones resultantes vienen a concordar de forma muy estrecha con las clasificaciones jerarquizadas que se suelen obtener por medio de algunos trabajos de referencia como los del Estudio de Ingresos de Luxemburgo, y a pesar de que siempre sea preciso mostrarse cauteloso

al manejar datos procedentes de determinadas regiones del ancho mundo, da la impresión de que la característica de la comparabilidad entre los distintos países tiene *de facto* un amplísimo campo de aplicación.

Debo confesar que este descubrimiento nos resultó sorprendente y que todavía hoy, cuando ya son muchos los años que llevamos trabajando con datos estadísticos, continúa hallándose rodeado (incluso a nuestros propios ojos) de un claro halo de misterio. Se trata no obstante de un hecho que viene a comprobarse repetidas veces —y posiblemente de la más espectacular de las maneras— en el simple hecho de que aquellos países que además de ser limítrofes poseen unas economías unidas por estrechos lazos operativos tienden a registrar asimismo unos índices de desigualdad notablemente similares, observándose al mismo tiempo, y por otra parte, que las diferencias que separan los datos de las diversas naciones consideradas acostumbran a resultar más grandes en la medida en que se vayan debilitando los vínculos geográficos y económicos que los unen. En cambio, en los mapas estadísticos que utilizan los datos derivados del trabajo de DS no se observa una reciprocidad tan sistemática.

También podemos efectuar una comparación entre los cálculos realizados de acuerdo con este método y las mediciones presentes en las bases de datos ya existentes, como las empleadas en el estudio de DS. De dicha comparación se deduce que esos cálculos tienden a confirmar un hecho: el de que la calidad de las ya mencionadas mediciones, consideradas como datos puntuales y dando margen a la presencia de diferentes tipos de datos, suele ser notablemente elevada. Lo que constatamos siempre que disponemos de estadísticas provistas de un muestreo a gran escala es que la pauta de la concordancia entre nuestros cálculos y las mediciones presentes en las bases de datos ya existentes resulta ser igualmente alta. De este modo podemos decir que en una muestra estadística integrada por cuatrocientas ochenta y cinco observaciones emparejadas en función tanto de los países incluidos en el estudio como de los años del muestreo, las desigualdades detectadas en los salarios industriales —de acuerdo con los datos de las estadísticas industriales que elabora la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)— constituyen un indicador altamente significativo de las desigualdades registradas en el estudio de DS, una vez controlado el tipo de las estadísticas y la proporción de empleos industriales que existen entre quienes integran la población de la muestra. Los coeficientes se revelan notablemente estables entre una especificación y otra, y de hecho el marco de la regresión estadística viene a reflejar adecuadamente hasta un 60% de la varianza hallada en los datos del trabajo de DS. En el capítulo cuatro habremos de dar continuidad a esta línea de investigación.

El conjunto de datos que acabamos de mencionar —es decir, el de las estadísticas industriales de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial— constituye el fundamento de la base de datos sobre la desigualdad global que empezó a desarrollar a mediados

de la década de 2000 el profesor Hyunsub Kum —base de datos que ya cuenta con más de tres mil doscientas observaciones y a la que nosotros hemos dado en llamar UTIP-UNIDO*—. Este es el recurso más importante con el que contamos para desarrollar el presente análisis y elevarlo al plano del conjunto del globo, debido al doble hecho de que en él se viene a colocar a la mayoría de los países de la muestra en un mismo marco analítico y de que los datos tienen una periodicidad anual que se remonta a principios de la década de 1960. No obstante, hay que añadir que también pueden encontrarse bases de datos perfectamente bien provistas de información tanto en el caso de Estados Unidos como en el de la Unión Europea, existiendo equivalentes individualizados e igualmente válidos en muchos países concretos[19] —equivalentes elaborados sobre la base de toda una serie de informaciones sectoriales realizadas bien mediante la inclusión estratificada de los sucesivos datos en el ámbito de las diferentes regiones geográficas de carácter subnacional, bien mediante la imbricación de las zonas geográficas de menor tamaño en el marco de las de dimensiones superiores.

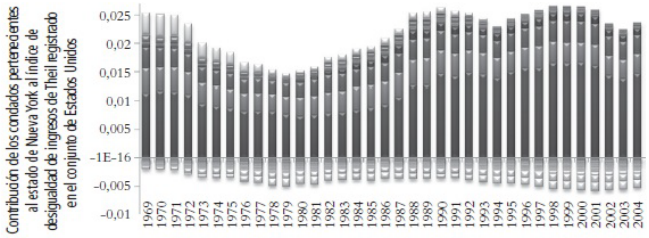
De este modo, en el caso de Estados Unidos resulta posible hacerse tanto con un conglomerado de datos sectoriales detallados como con los correspondientes desgloses por condado en cada uno de los diferentes estados del país, lo que significa que podemos acceder a un examen muy pormenorizado de las cambiantes pautas que rigen la distinta contribución de las regiones y los sectores a la desigualdad del conjunto. Y si lo que deseamos es estudiar las circunstancias reinantes en Europa, podremos obtener una valoración de los ingresos que se registran, sector por sector, en las distintas regiones del plano provincial (datos que en la jerga de la estadística europea se conocen con el nombre de NUTS-1).* Y en el caso de otro gran número de países, también es igualmente factible disponer de información estadística clasificada en función de los diferentes sectores y provincias —o de acuerdo con los sectores pertenecientes a cada una de las provincias concretas—, de modo que al final nos encontramos con la posibilidad de acceder, año a año o incluso mes a mes, a un importantísimo número de detalles finos relativos a la mudadiza distribución de las retribuciones económicas.

Esta información puede mostrarse de modo perfectamente adecuado en un diagrama de barras apiladas de manera vertical, y puede verse una ilustración de ello en la figura 2.3, donde se ofrece un ejemplo de los ingresos registrados en los diferentes condados que integran el estado de Nueva York.[20] Obsérvese que el gráfico está compuesto por una larga secuencia de barras. Cada una de esas columnas representa la información relativa a un año concreto. Y en este caso, cada una de las barras mencionadas viene a reflejar la contribución que realizan los condados que integran la totalidad del estado de Nueva York a la desigualdad de las rentas registradas en el conjunto de la nación estadounidense. Aquellos condados cuyo promedio de ingresos se sitúa por encima de la media nacional aparecen representados por encima de la línea

correspondiente al valor cero, mientras que, por el contrario, los condados que cuentan con unos ingresos medios inferiores a la media del conjunto del país figuran por debajo de dicha línea. Dado que Nueva York es un estado rico, muchos de los condados que pertenecen a su jurisdicción poseen ingresos superiores a los de la media nacional. En un año concreto, por ejemplo, la contribución del estado de Nueva York a la desigualdad nacional total equivale a la suma de las porciones de las columnas que se encuentran tanto por encima como por debajo de la línea en la que se halla el valor cero —teniendo en cuenta que una de esas porciones será positiva y la otra negativa—. Por consiguiente, resulta fácil hacerse una idea de si la contribución de dicho estado al total nacional está experimentando una tendencia creciente o decreciente en un período determinado mediante la simple consulta de la altura total de la columna correspondiente a los años que nos interesen.

Figura 2.3.

Contribución de los condados del estado de Nueva York a la desigualdad nacional registrada en Estados Unidos entre los años 1969 y 2004



Condados de renta baja, ordenados desde la línea del valor cero hacia arriba:

• Nueva York	• Saratoga	• Seneca	• Madison	• Franklin
• Nassau	• Schenectady	• Ontario	• Orleans	• Allegany
• Westchester	• Hamilton	• Essex	• Cortland	• Herkimer
• Suffolk	• Schuyler	• Greene	• Rensselaer	• Washington
• Rockland	• Columbia	• Fulton	• Chenango	• Clinton
• Richmond	• Warren	• Genesee	• Onondaga	• Wayne
• Albany	• Schoharie	• Tioga	• Livingston	• Tompkins
• Monroe	• Yates	• Sullivan	• Steuben	• Cattaraugus
• Putnam	• Lewis	• Delaware	• Otsego	• Chemung
• Dutchess	• Montgomery	• Wyoming	• Cayuga	• Jefferson

Condados de renta baja, ordenados desde la línea del valor cero hacia abajo:

• Ulster	• Orange	• Chautauqua	• Queens
• Oswego	• Erie	• Niagara	• Bronx
• Saint Lawrence	• Broome	• Oneida	• Kings

Las contribuciones de los diferentes condados a la desigualdad del estado de Nueva York aparecen representadas por los distintos segmentos en que se halla dividida cada una de las columnas de nuestro histograma. En la leyenda que figura al pie, dichos condados quedan clasificados —ordenándose de mayor a menor en el lado positivo y de menor a mayor en la vertiente negativa—. De este modo, la contribución que vendrá a realizar al conjunto cada uno de los estados dependerá de dos factores: en primer lugar, del tamaño que pueda tener dicho condado en términos demográficos, y en segundo lugar, de lo mucho o lo poco que sus ingresos vengan a apartarse del valor que muestra la media nacional. Por tanto, lo que obtenemos al organizar el diagrama de manera que los condados aparezcan ordenados anualmente en función de las respectivas contribuciones que al final del ejercicio hayan ido realizando a la desigualdad es un resultado extremadamente intuitivo desde el punto de vista visual, ya que el simple hecho de recorrer el gráfico de izquierda a derecha con la mirada podrá mostrarnos cuál ha sido la evolución cronológica que ha venido experimentando la composición de la renta del estado de Nueva York a lo largo del período aquí considerado.

En este caso, los datos permiten apreciar con toda claridad el destacado papel que ha venido desempeñando en el incremento de la desigualdad registrada en el conjunto de Estados Unidos, a lo largo de la década de 1980, el próspero distrito metropolitano del estado de Nueva York al que conocemos con el nombre de Manhattan (integrado en el antiguo condado de Nueva York y sede del centro financiero de Wall Street). De hecho, los valores correspondientes al distrito de Manhattan son los que figuran en el segmento de mayor tamaño que se eleva inmediatamente por encima de la línea en la que se sitúa el eje del cero. Después de la de Manhattan, las contribuciones positivas más importantes a la desigualdad nacional son las imputables a los condados de Westchester y Nassau. El condado del Bronx y el de Kings son, por el contrario, los que realizan las mayores contribuciones negativas a dicha desigualdad general. Como es lógico, si elaboramos un diagrama similar para representar gráficamente los valores correspondientes al estado de California observaremos el relevante papel que desempeñaron, durante el explosivo crecimiento que conocieron las tecnologías de la información a lo largo de los últimos años de la década de 1990, los condados de Santa Clara, San Francisco y San Mateo que integran lo que denominamos el Silicon Valley en la magnificación de los índices de desigualdad estadounidenses.

Si comparamos los datos que permite visualizar esta forma de exposición gráfica con los estudios realizados mediante muestreos estadísticos, en los que la información relativa a los elementos individuales de la muestra se limita habitualmente a un reducido número de características personales (notablemente repetitivas) como la edad, la raza, el género y la educación recibida —características que al ser consideradas en su día como elementos

interesantes *a priori* se incluyeron en los cuestionarios elaborados para efectuar el muestreo—, constataremos que la cantidad de información que vehiculan los índices de desigualdad calculados con nuestro método es muy superior. Además, el enfoque que aquí proponemos abre un gran número de posibilidades a todo aquel que desee ahondar en un estudio casuístico pormenorizado de las economías modernas y no quiera renunciar al análisis de la entera diversidad geográfica y la complejidad técnica que caracterizan al mundo real. Dicho esto, es preciso no obstante señalar dos extremos de especial importancia.

En primer lugar, y dado que la recopilación de datos por región y por sector acostumbra a ser por regla general una función burocrática desempeñada de manera periódica por la mayoría de los gobiernos, es preciso tener en cuenta que los datos de este tipo permiten la elaboración de un conjunto de series cronológicas notablemente dilatadas, densas y completas en las que viene a reflejarse de manera adecuada la evolución que haya podido ir experimentando la desigualdad a lo largo de un período de tiempo determinado.[21] En segundo lugar, si las estructuras categoriales revelan ser congruentes de país a país, los índices de desigualdad que se deriven de dichas categorías vendrán a reflejar aproximadamente el grado de desigualdad relativa que pueda imputarse al conjunto de las poblaciones de la muestra.

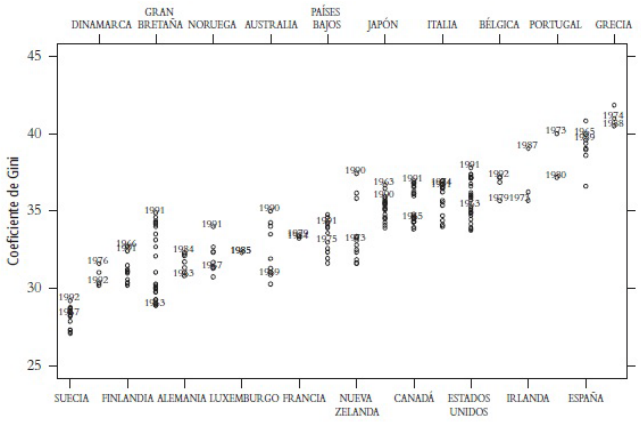
Una vez consideradas de forma conjunta todas estas propiedades, deducimos —siempre que dispongamos de un conjunto de datos armonizados y provistos de una estructura categórica común— que resulta posible convertir los índices de la desigualdad registrada en el nivel de los salarios industriales (calculados mediante las estadísticas de Theil) en otras tantas mediciones de la desigualdad que se *estima* que existe en los ingresos domésticos, lo cual nos permite generar, a su vez, y en el formato de Gini, toda una serie de bases de datos densas y congruentes de los índices de la *desigualdad estimada de las rentas*.[22] La base de datos del Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas que se centra en el examen de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos (DEID, o EHII, según sus siglas inglesas: «Estimated Household Income Inequality») —otra idea del profesor Hyunsub Kum— cuenta aproximadamente, para el período que va desde 1963 a los inicios de la década de 2000, con unas tres mil observaciones vinculadas con la economía mundial, lo que viene a equivaler, poco más o menos, a un volumen de datos que cuadruplica la cobertura estadística del estudio de DS. La estimación de todas esas observaciones se ha realizado con un único fundamento conceptual, a saber, el de la desigualdad de los ingresos domésticos brutos antes de impuestos.[23] En el capítulo cuatro presentaremos el cálculo de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos, cálculo que está basado en las Estadísticas Industriales de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

Extrayendo una conclusión prematura de dicho trabajo, la figura 2.4 presenta las mediciones que se han realizado de la desigualdad que muestran los ingresos brutos domésticos en los países de la OCDE —siempre en el marco del proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos

Domésticos— y ordenados nuevamente de izquierda a derecha en función de sus valores promedio e indicando una vez más los valores correspondientes al primer y al último año. Obsérvese que lo que ahora sucede es que prevalece el sentido común: de acuerdo con estas valoraciones, los países escandinavos vuelven a mostrar unos bajos índices de desigualdad, mientras que España, Portugal, Grecia y Estados Unidos se sitúan en posiciones de desigualdad elevadas. Y hay que resaltar asimismo que la corriente prevaleciente tiende a mostrar un sesgo de desigualdad creciente en casi todos los países —siendo Dinamarca la única excepción—. Como veremos, los datos de la figura que acabamos de mencionar también mostrarán una tendencia similar hacia unas cifras de desigualdad creciente en los países que no pertenecen a la OCDE. Uno de los principios generales de nuestro trabajo es que en aquellos casos en que se descubre que dos conjuntos de datos resultan conflictivos, deberá mostrarse un cierto grado de predilección por aquel que tienda a confirmar lo evidente.

Figura 2.4.

Desigualdad de los ingresos constatados en los países de la OCDE de acuerdo con los cálculos obtenidos mediante el examen de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos realizado en el marco del Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas



CÓMO PROCEDER A UNA CLASIFICACIÓN DE LOS DATOS EN NIVELES GEOGRÁFICOS DISTINTOS

Para poder realizar una inferencia económica válida es preciso que la medición de las desigualdades se efectúe a una escala geográfica y económica apropiada. Sea como fuere, lo cierto es que los investigadores que recurren a la utilización de datos de carácter estadístico topan habitualmente con la limitación (una limitación que por regla general se sitúa en el plano nacional) del alcance efectivo de los estudios estadísticos disponibles. Y a pesar de que la escala nacional sea por lo común perfectamente apropiada, también hay que tener en cuenta que no siempre ocurre así. Unas veces es preciso recurrir a efectuar mediciones que abarquen un ámbito multinacional o incluso continental, mientras que en otras ocasiones lo que se desea es valorar los parámetros que nos interesan en el plano del estado (en el caso de Estados Unidos) o de la provincia (en el caso de Europa). Siempre resulta difícil combinar los análisis estadísticos, y no digamos ya dividirlos en distintos fragmentos —empeño este último que puede revelarse imposible—. En todo caso, son muchas las cuestiones prácticas que dependen de poder agrupar o desglosar las unidades obtenidas mediante la observación al objeto de poder adaptarlas al plano correcto, un plano que podría ser inferior al ámbito mundial pero superior al marco nacional —digamos un continente o una región de intenso tráfico comercial, como pudiera ser la Unión Europea o el espacio creado tras el cierre del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (más conocido como NAFTA, de acuerdo con sus siglas inglesas: «North American Free Trade Agreement»).

Los datos sectoriales y regionales pueden utilizarse con el objetivo de valorar la desigualdad en aquellos niveles que se encuentran por encima o por debajo del plano nacional. De hecho, las mediciones de la desigualdad pueden calcularse fácilmente, aprovechando las ventajas que nos ofrecen las propiedades de agregación y desgloses que permite la estadística de Theil. Esto significa que podemos valorar la desigualdad que existe en el conjunto de la Europa continental (digamos, por ejemplo, en el plano de sus distintas regiones) con el objetivo (pongo igualmente por caso) de proceder a una comparación entre la situación reinante en Estados Unidos y la vigente en Europa. Y también significa que podemos valorar la desigualdad que se observa en el seno de las unidades geográficas (y específicamente entre los distintos sectores de la actividad económica), bien sea en el plano de las regiones europeas, bien sea en el de los distintos estados de la nación estadounidense. Estas posibilidades resultan especialmente útiles cuando se trata de realizar un análisis de los mercados laborales o de examinar las perspectivas de voto en una determinada campaña electoral, puesto que en estos casos es preciso ajustar los datos con la máxima exactitud a la unidad política que se haya elegido.

En la Europa moderna se percibe una necesidad particularmente urgente de este tipo de datos, dado que Europa se ha convertido en una economía única, integral y unificada. En la Unión Europea no existen fronteras internas, ni barreras arancelarias que frenen el comercio, de modo que el capital goza de una movilidad absoluta y tampoco existen obstáculos formales destinados

a impedir la migración en el espacio Schengen. Europa cuenta asimismo con una moneda única, al menos en buena parte de su territorio. Al dar este trascendental paso, la Eurozona procedió a abolir todas las fluctuaciones de los tipos de cambio que pudieran gravitar en el ámbito internacional comprendido en los límites de la Europa comunitaria, con lo que todos los europeos pueden disponer de unos datos de ingresos medidos en una misma unidad monetaria.

Pese a todo, si uno deseara conocer, por ejemplo, el grado de desigualdad, o los índices de pobreza que afectan a «Europa», ¿a qué estudio tendría que remitirse? Las ideas han quedado en este sentido estancadas en el mismo punto en el que se encuentra varada la propia estadística: en el plano nacional. De este modo, mientras sigan faltando estadísticas capaces de recoger la información relativa al plano continental no será posible establecer correctamente los modelos correspondientes a los índices de pobreza, la desigualdad, la situación de los mercados laborales o los efectos de las políticas macroeconómicas de ámbito «europeo». Pondré un ejemplo: se da la circunstancia de que cada uno de los países europeos ha decidido conservar sus propios estudios para determinar quién se encuentra o no por debajo del umbral de la pobreza, cuando lo cierto es que en el caso de que la información estadística europea se hallara reunida en un mismo sistema unificado todo sería distinto. De ser así las cosas, no habría prácticamente ningún pobre en Alemania, por ejemplo, mientras que en Polonia o los estados del litoral báltico la «clase media» se reduciría sencillamente a un puñado de ciudadanos.[24]

También suelen realizarse con gran frecuencia comparaciones entre las distintas desigualdades salariales que se observan en Estados Unidos y en Europa, con el claro objetivo de explicar (lo que hasta hace poco tiempo era) un fenómeno obvio: el de la crónica elevación de las tasas de desempleo europeas. Este tipo de comparaciones (como las que pueden verse por ejemplo en las figuras 2.1 y 2.4) suelen mostrar por regla general que las desigualdades que reinan en Estados Unidos son superiores a las que se observan en la mayoría de los países de Europa (aunque no en todos). Este descubrimiento tiende a fortalecer a su vez la conclusión convencional que sostiene que (antes de la Gran Crisis del año 2008) Estados Unidos disfrutaban de una situación de mayor empleo debido a que sus mercados laborales eran (y son) de carácter más «flexible» —expresión con la que se quiere indicar que se trata de una nación que está más dispuesta que la Unión Europea a recompensar económicamente a aquellas personas que posean una elevada capacitación profesional, tendiendo a situar en cambio las tasas de remuneración de los trabajadores con escasa formación en unos niveles lo suficientemente bajos como para justificar la contratación de esa mano de obra poco cualificada.

La utilización del método de Theil para valorar la desigualdad observable en el *conjunto* de Europa logra dar la vuelta a esta última argumentación, haciéndolo además de una forma tan sencilla como contundente. Pese a que las desigualdades sean más bien bajas en el seno de un gran número de países europeos, las desigualdades que se observan *entre* los distintos estados

que integran el continente europeo son por el contrario muy notables. Esto carece de importancia si lo que uno da en suponer es que Europa se halla compuesta por un elevado número de mercados laborales aislados —aunque lo cierto es que la creación de la Unión Europea ha venido a garantizar *de facto* que la realidad sea muy distinta—. Si añadimos este hecho al componente de la desigualdad que ha de imputarse a las diferencias que reinan entre los diferentes países de Europa, lo que descubrimos es que la desigualdad que se observa en los salarios industriales que se perciben en el conjunto de Europa —por poner un ejemplo que resulta muy sencillo de calcular partiendo de los datos armonizados disponibles— es sustancialmente superior a la que se aprecia en el ámbito de Estados Unidos (al menos si consideramos esa desigualdad salarial europea como una entidad única, es decir, como una entidad no fragmentada en función de las distintas nacionalidades). Ya tuve ocasión de exponer este hallazgo en Galbraith, Conceição y Ferreira (1999), trabajo en el que utilizamos la base de datos del Análisis Estructural de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos para mostrar que la desigualdad salarial —medida de forma transversal entre los distintos sectores de la industria europea (considerada como un conjunto unitario)— revelaba ser aproximadamente un 30% superior a la registrada en Estados Unidos. Aunque los trabajadores no cuenten con una movilidad verdaderamente completa entre los diferentes países de la Unión Europea, lo que está claro es que el capital sí que puede circular con entera libertad. De este modo, si examinamos las cosas desde el punto de vista de un inversor internacional o desde el ángulo de análisis de una empresa transnacional, los diferenciales salariales que existen entre Alemania y España, una vez realizados los ajustes de productividad necesarios, pueden tener una enorme importancia.

En Galbraith (2007b) ya procedía a comparar las desigualdades de los ingresos que se observaban por entonces en el plano (subnacional) de las regiones europeas con todo un conjunto de mediciones similares recogidas transversalmente en un amplio abanico de estados de la nación estadounidense, realizando los cálculos —en ambos casos— como si se tratara de otros tantos coeficientes de Gini de carácter *interregional*.[25] Expuestas así las cosas, la medición de estos índices de desigualdad vino a confirmar los descubrimientos realizados en 1999, a saber, que en el ámbito de la Europa de los Quince, los índices de desigualdad revelaron ser superiores en un 40% a los registrados en Estados Unidos, mientras que la desigualdad interregional de la Europa de los Veinticinco se elevó a más del doble de la observada en ese mismo país norteamericano.[26] Estos cálculos vienen a sugerir que la conclusión que arroja la comparación estándar que suele efectuarse entre el continente europeo y el norteamericano ha de ser en realidad muy diferente, puesto que Estados Unidos revela ser más desigual cuando la observación se realiza *a corta distancia*, mientras que Europa muestra en cambio unas desigualdades muy superiores cuando se la analiza *en distancias de gran envergadura*. Una vez

más, debemos decir que existe un inmenso volumen de datos que vienen a corroborar esta afirmación, por no mencionar el hecho de que también el sentido común permite observar que todo parece contribuir a reforzar esta conclusión.

La clarificación de esta imagen comparada de las dos desigualdades transcontinentales, la de Europa y América, nos obliga a volver a examinar a renglón seguido la supuesta relación existente entre la desigualdad (a la que también podríamos convenir en denominar la «flexibilidad del mercado laboral») y el desempleo. El relato que habitualmente suele referirse —esto es, el de que la recompensa de dicha flexibilidad es la instauración de unos niveles de empleo superiores— viene a desplomarse drásticamente tras la mencionada revisión de los materiales probatorios de que disponemos. No obstante, del montón de escombros de ese derrumbe viene a surgir una narrativa muy distinta que resulta ser, además, relativamente sencilla y concisa. Lo que se descubre ahora es que la desigualdad de las estructuras salariales guarda una relación altamente notable y meridiana con el desempleo —y esto tanto en términos espaciales como temporales—. A mayor desigualdad, mayor desempleo. Es posible que esta conclusión pueda resultar sorprendente a primera vista, pero de hecho las razones que la avalan no son excesivamente complejas. Por un lado, el simple hecho de que algunos empleos ofrezcan unos salarios muy superiores a los sueldos que proponen otros determina que la gente opte por abandonar el trabajo que actualmente tiene y que se decida a aceptar apuntarse durante un tiempo a las listas del paro —por considerar que ese es justamente el precio que es preciso pagar para tener la posibilidad de conseguir un mejor contrato en otra parte—. Y por otro lado, la desigualdad también podría venir a constituir un reflejo de las mismas condiciones de depresión en que se halla sumido el mercado laboral, es decir, de la situación en la que se encuentran de manera predominante los trabajadores que reciben unos salarios más bajos y que es a su vez causa de desempleo. No obstante, está claro que la desigualdad no representa ningún alivio para el desempleo, y de manera similar, también puede apreciarse de forma indudable que si se observa que la desigualdad aumenta, la consecuencia más probable será asimismo un incremento del desempleo, y no una disminución del mismo.

Y si esto es lo que se constata en el plano estadounidense, hemos de recordar que estas conclusiones también cuentan con el aval de las pruebas que se han podido ir recabando en el ámbito europeo. En Europa, los países que muestran unos índices de desigualdad más bajos —sobre todo en Escandinavia— son casi siempre aquellos que han padecido unas menores tasas de desempleo. Además, las regiones socialdemócratas del conjunto de Europa apenas sufrieron los efectos del desempleo durante los años de la posguerra, un período caracterizado por el doble hecho de que las economías permanecieron aisladas unas de otras debido a la existencia de controles de capital y de que la existencia de unas poderosas agrupaciones sindicales consiguió

fomentar y materializar los planteamientos igualitaristas. No obstante, esa época llegó a su fin a principios de la década de 1970.

Por desgracia para los europeos, las desigualdades que aparecieron, a largo plazo, con el surgimiento de una Europa integrada han resultado ser altamente significativas en la génesis de un desempleo crónico, dado que no solo han provocado desplazamientos y migraciones, sino que han venido a socavar los estándares laborales de las diferentes naciones europeas, que anteriormente formaban un todo coherente. El hecho mismo de haber constituido una Unión Europea ha traído consigo que dichas desigualdades se revelen cada vez más importantes. Lo que se ha constatado, por tanto, a medida que han ido consiguiéndose avances en la integración de los distintos países europeos, es que tanto las mediciones más relevantes de la desigualdad como las tasas de desempleo que siempre han afectado de manera crónica a Europa han experimentado un notable crecimiento. Más adelante habremos de insistir en el desarrollo de este fenómeno, pero de momento bastará con señalarlo como una forma de ilustrar la utilidad que posee la existencia de toda una serie de mediciones de la desigualdad que no solo son de carácter general y fiable sino que pertenecen además a una escala observacional que resulta ser precisamente la adecuada.

Igualmente práctica revela ser la ubicuidad de los datos regionales y sectoriales recogidos, dado que dicha característica permite que los análisis de la relación existente entre la desigualdad y otras variables —como el desempleo, por ejemplo— puedan efectuarse asimismo en el plano subnacional. En Europa, pongo por caso, las tasas de desempleo muestran una amplia variación entre las distintas regiones que integran los países que pertenecen a la Unión Europea. Además, es muy frecuente comprobar que esta variación resulta ser superior a las fluctuaciones que experimentan los índices de desempleo que median entre las diferentes naciones de dicha Unión. Sin embargo, el análisis estándar del desempleo europeo —calculado en función de las diferentes instituciones *nacionales* de los respectivos mercados laborales— se revela incapaz de dar cuenta de las variaciones que han ido surgiendo paulatinamente en el interior de los países miembros de la Unión Europea. En el caso europeo, Enrique Garcilazo, ha conseguido elaborar todo un conjunto de mediciones de la desigualdad regional que se revelan perfectamente aptas para dicho análisis. De esta forma, los modelos que se han construido sobre la base de esas mediciones muestran que la desigualdad constituye también un elemento determinantemente significativo del desempleo que se registra en el plano regional, y una vez más con conclusiones que caminan en un sentido diametralmente opuesto al que sugiere la teoría convencional, puesto que la constatación de un incremento de la desigualdad viene a asociarse con la existencia de un mayor volumen de desempleo, y no con su disminución.[27]

Los datos regionales también resultan de utilidad cuando se pretende efectuar un análisis de carácter político. Los diferentes estados de la nación estadounidense constituyen otras tantas

entidades políticas —un hecho que reviste una gran importancia debido a que el colegio electoral de ese país tiene su fundamento precisamente en los estados que lo integran—. Travis Hale ha desarrollado todo un conjunto de mediciones destinadas al seguimiento de la desigualdad en el interior de los estados que integran Estados Unidos, basándose para ello en una serie de principios similares a los que vertebran nuestro proyecto sobre la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos. Las mediciones que ha obtenido Travis Hale pueden ponerse en relación tanto con los índices de participación registrados en las elecciones como con la intención de voto de los ciudadanos. Los resultados vienen a mostrar que la desigualdad suprime la participación. También es posible realizar una medición de la polarización que registra la economía en el ámbito espacial —a cuyos valores habremos de dar el nombre de polarización geoeconómica[28] existente en el seno de los estados—, polarización que ha revelado guardar una relación muy notable con los resultados de las recientes elecciones presidenciales celebradas en Estados Unidos. Los estados de la nación estadounidense que se hallan muy marcadamente polarizados en términos espaciales (y en su situación existe, por regla general, una acusada línea divisoria entre el ámbito urbano por un lado y la esfera suburbana y rural por otro) tienden a confiar su voto al Partido Demócrata, mientras que los de carácter fundamentalmente rural o suburbano manifiestan una mayor tendencia a conceder los sufragios a la formación republicana. Curiosamente, se constata asimismo que si bien los estados han ido transformándose efectivamente en este sentido (de lo cual California y Connecticut son ejemplos de largo arraigo, mientras que Colorado y Virginia resultan ser, en cambio, los más recientes) también han ido evolucionando políticamente en la dirección que venía a indicar nuestro modelo, lo que significa que, en los últimos años, la creciente polarización geoeconómica ha conseguido que uno de los estados norteamericanos se inclinara en favor del Partido Demócrata.

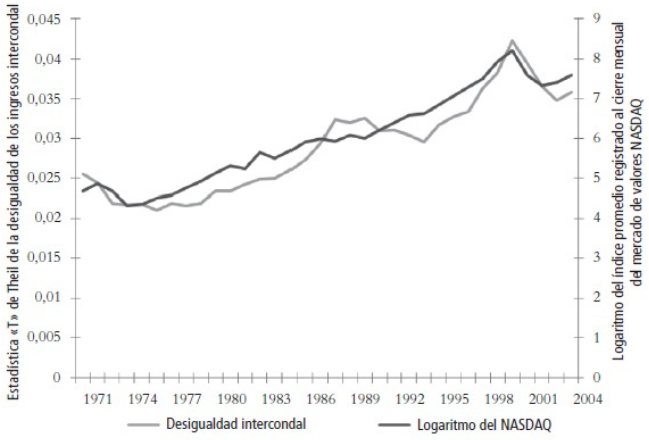
Por último, los índices de desigualdad que se observan en el plano subnacional también pueden emplearse para explicar el fundamento regional y sectorial de la evolución que registra la distribución general de renta, según aparece reflejada en las estadísticas de carácter muestral. Pondré un ejemplo: las mediciones censales estándar de la desigualdad de los ingresos que se observa en Estados Unidos muestran un valor máximo en el año 2000, tras lo cual se aprecia un claro declive de sus cifras. En Galbraith y Hale (2006) conseguimos mostrar por primera vez que dicha medición se aproxima mucho a los resultados del valor que arroja la desigualdad de los ingresos cuando se calcula su cuantía sobre la base de los datos fiscales que nos muestran las tablas relativas a la esfera condal. De este modo, las variaciones que se observan entre los condados de Estados Unidos constituyen —por lo que hace al menos a este período— un buen instrumento para valorar las variaciones surgidas en el conjunto de la población.

Una medición basada en las cifras registradas en los condados puede permitirnos obtener una comprensión notablemente exacta de las causas sectoriales que inciden en el incremento de la

desigualdad de los ingresos —cuestión que nos vuelve a colocar frente al estudio de la relación existente entre la desigualdad y la inestabilidad económica—. Los valores que arroja la medición de la desigualdad existente entre los distintos condados estadounidenses a lo largo de los treinta años que median entre 1971 y 2004 guardan una correlación muy notable con el (logaritmo) del índice registrado en la cotización de las acciones del mercado de valores NASDAQ —siendo las principales contribuciones al incremento de la desigualdad las imputables a los condados en los que tienen su sede las industrias de Silicon Valley y de otros centros tecnológicos similares—. Además, bastaría eliminar de la tabla de datos el crecimiento que registraron los ingresos de tan solo cinco condados[29] para constatar que desaparece aproximadamente el 50% del incremento observado en las desigualdades de los ingresos intercondales registrados en Estados Unidos a finales de la década de 1990 —a lo que hay que añadir que, de eliminar los datos relativos a quince condados, lo que desaparecería no sería ya la desigualdad de los ingresos intercondales de esa parte de los años noventa, sino la de todo el período aquí considerado—. El descenso de los índices de desigualdad que se produjo tras acabarse la burbuja financiera puede explicarse enteramente en función del desplome del mercado de valores, que se hallaba fundamentalmente focalizado en las acciones de carácter tecnológico. En la figura 2.5 puede observarse la evolución de ambas tendencias, la de desigualdad intercondal y la del índice registrado por el mercado de valores NASDAQ.

Figura 2.5.

Desigualdad existente entre los condados de Estados Unidos y el (logaritmo) del índice registrado por el mercado de valores NASDAQ entre los años 1971 y 2004



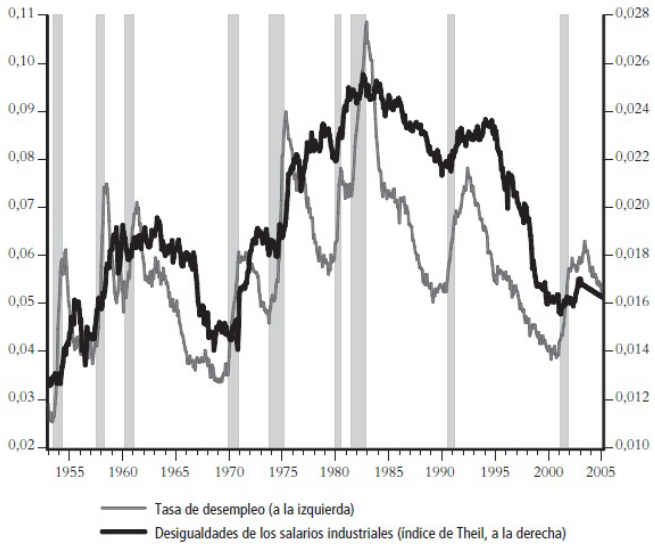
En conjunto, la presente investigación viene a subrayar lo importante que resulta distinguir con todo cuidado entre las distintas fuentes de ingresos existentes en Estados Unidos. Como bien ha dado ya en reconocer la literatura académica perteneciente al campo de la «econofísica», la distribución de lo que denominamos «ingresos» constituye una amalgama integrada por dos elementos muy diferentes: el de la distribución de las ganancias o salarios —distribución que tiende a revelarse notablemente estable salvo por el hecho de hallarse sometida a la influencia de las variaciones registradas en el número de horas trabajadas—, y el de la distribución de las rentas del patrimonio,[30] que son las rentas que dominan los peldaños superiores de la escala de ingresos y tienden a regirse por una ley de potencias* (Chatterjee, Yarlagadda y Chakrabarti, 2005). Dado que la propiedad de las acciones bursátiles tiende a mostrar un sesgo que la ubica en la parte más alta de la distribución, los parámetros de la ley de potencias variarán en función de las cotizaciones que vaya alcanzando en cada momento el mercado de valores. Este hecho, unido al de la estabilidad comparativa de los ingresos basados en la percepción de salarios, explica el elevado grado de correlación que se observa entre las cotizaciones del mercado de valores y la distribución de las rentas. También viene a demostrar que la distribución de los ingresos sujetos a gravamen constituye un mal indicador de la desigualdad existente entre los diferentes jornales, lo cual determina que los datos derivados de esta fuente fiscal se adecuen mal a la investigación de todas aquellas cuestiones que guarden relación con la retribución del trabajo. Por último, hemos de decir también que nuestra investigación alcanza a mostrar que el asunto de la creciente desigualdad de los ingresos que se constata en Estados Unidos no es, en términos generales, un fenómeno que se despliegue de abajo arriba en la estructura de nuestro análisis, sino que se trata más bien de una manifestación que viene a reflejar, en lo fundamental, la existencia de un incremento extremo de los ingresos percibidos por un minúsculo grupo de individuos situados en la cúspide económica de la nación.

La distribución de las ganancias refleja asimismo que la estructura institucional de las tasas salariales se rige en función de la existencia de una serie de elementos relativos integrados en las estructuras presentes en el seno de las distintas organizaciones. Se trata además de una situación muy estable (Galbraith, 1998; Kitov, 2005, 2007). A pesar de que la teoría económica haya optado por centrarse en los efectos que ha venido ejerciendo la acción conjunta de la tecnología, el comercio, la inmigración y otras fuerzas similares en la tasa de los jornales pagados por hora, hemos de recordar que las cifras de esas tarifas horarias no se observan de manera directa en nuestro estudio, puesto que la práctica totalidad del trabajo empírico que se ha venido realizando en relación con las variaciones que experimentan las distribuciones salariales está basado en mediciones de las ganancias obtenidas con periodicidad semanal o mensual. La

variación de las ganancias depende en buena medida de las fluctuaciones que pueda experimentar el número de horas trabajadas (circunstancia que podría determinar el pago de horas extraordinarias, lo cual vendría a afectar a su vez al *promedio del jornal por hora*, pero no a la *tasa salarial* teórica). Por consiguiente, la desigualdad de las ganancias se halla estrechamente vinculada con el desempleo declarado, como viene a ilustrar adecuadamente la figura 2.6, cuyos cálculos han sido efectuados en función de los datos mensuales registrados en la industria estadounidense entre los años 1953 y 2005 (debe tenerse en cuenta que, en la gráfica, las bandas verticales sombreadas en gris indican los períodos dominados por una situación de recesión). De hecho, también se ha descubierto que tanto la población activa como los tipos de cambio contribuyen significativamente a la magnitud final de estas mediciones (Giovannoni, 2007). Además, en Galbraith, Giovannoni y Russo (2007) se ha mostrado que esa influencia se debe a los efectos que la causalidad de Wiener-Granger viene a ejercer sobre el movimiento de la estructura trimestral de las tasas de interés como forma de medición de la orientación de la política monetaria.

Figura 2.6.

Desigualdad salarial registrada en el sector industrial y desempleo observado en Estados Unidos entre los años 1953 y 2005, de acuerdo con bases de datos de carácter mensual. (Los períodos de recesión aparecen señalados por las barras verticales de color gris.)



Parte del interés que reviste este último hallazgo se debe al hecho de que los funcionarios de la Reserva Federal estadounidense hayan solido experimentar de forma periódica grandes dificultades para negar la proposición de que la política monetaria pueda afectar de hecho a la desigualdad. Sin embargo, las pruebas de que realmente existen desigualdades salariales vienen a indicar con notable solidez que existe *de facto* esa influencia. En realidad, y teniendo en cuenta que la política monetaria influye asimismo, y en considerable medida, en el mercado de valores, se podría argumentar de igual manera que la pauta que muestra la desigualdad general de los ingresos también se ve sustancialmente afectada por la orientación que siga la política monetaria, algo que a los funcionarios que trabajan en la Reserva Federal les ha sido igualmente difícil de negar, y esto, además, durante un dilatado período de tiempo.

En el caso de Europa pueden ofrecerse varios resultados similares, teniendo en cuenta no obstante que en dicho continente el conjunto de las cifras relativas a la desigualdad decreció, entre los años 1995 y 2000, de forma paralela al descenso de la curva de empleo (Galbraith y Garcilazo, 2005). Además, el análisis del desempleo en Europa, estudiado por regiones, viene a revelar la existencia de una pauta cronológica común —pauta que da en asociar muy estrechamente el incremento que registra el desempleo en todo el continente con la puesta en marcha del Tratado de Maastricht en 1993—. Dicho patrón estadístico presta apoyo a todos aquellos que argumentan que en el desempleo europeo interviene de manera muy significativa la presencia de un componente de carácter macroeconómico —un componente que habrían venido a determinar precisamente las políticas impulsadas por las autoridades europeas consideradas de forma conjunta e integrada. En el capítulo ocho hemos de volver sobre este asunto.

CONCLUSIÓN

Dados los problemas y defectos que han solido presentar las bases de datos de que disponíamos anteriormente, es preciso contemplar con recelo buena parte de las obras que se han publicado hasta la fecha en relación con cualquier tipo de análisis internacional comparado de los índices de desigualdad y su evolución en el tiempo. No obstante, hoy sabemos que, en términos generales, los estudios específicos en que se sustentan dichas bases de datos no son necesariamente malos. El problema reside en el escaso número de mediciones y en las diferencias de método que existen entre los distintos trabajos. Por consiguiente, tenemos la posibilidad de desplegar eficazmente los datos industriales, sectoriales y regionales al objeto de

ir colmando las lagunas existentes y de remediar así las incongruencias que percibimos en las valoraciones estándar que se han venido efectuando hasta ahora en los estudios sobre la desigualdad económica. Las bases de datos que se obtienen de ese modo nos han permitido realizar tanto un examen de las series cronológicas de carácter anual como un análisis de la desigualdad por medio de un conjunto equilibrado de regresiones estadísticas de panel. De hecho, es prácticamente la primera vez que podemos realizar este tipo de estudios, sobre todo en el ámbito de los países que no pertenecen a la OCDE. El uso de la estadística de Theil permite calcular asimismo los índices de desigualdad a una escala diferente a la del ámbito nacional, lo cual nos ofrece, y también por primera vez, la posibilidad de elegir el alcance de la escala de nuestros estudios —ya sea esta regional, nacional, continental o incluso global— y adaptarla específicamente a la medida de la pregunta que se haya propuesto responder nuestra investigación. Todo esto abre a nuestra indagación las puertas de un campo extremadamente fértil.

Como ya hemos visto, los cálculos tienen un efecto claramente desconcertante en los puntos de vista convencionales de la economía. Entre otras cosas, dichos cálculos nos muestran que la evolución de la desigualdad general de los *ingresos* que se han venido registrando en Estados Unidos a lo largo del largo del tiempo obedece en gran medida a las presiones del mercado de valores, circunstancia que constituye a su vez un artefacto de los ciclos de expansión y contracción económica. Por otra parte, las desigualdades *salariales* que se observan tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea tienden a fluctuar cronológicamente, ya sea al alza o a la baja, en función del desempleo, pese a que existan otros factores que también desempeñan algún papel (entre los cuales destaca el peso de las variaciones de los tipos de cambio y la influencia de los cambios de régimen político). De este modo, tanto el plano financiero como la esfera macroeconómica —ámbitos que se habían venido dejando prácticamente a un lado en los estudios convencionales que se han realizado hasta la fecha sobre la desigualdad económica— comienzan a revelar la importancia de sus respectivos roles, que están resultando decisivos.

En el seno de la comunidad europea, los países que muestran unos menores índices de desigualdad salarial disfrutan sistemáticamente de unas cifras de desempleo inferiores —manteniendo iguales los demás parámetros—. Este resultado viene a contradecir las conclusiones del modelo estándar, que tiende a atribuir la responsabilidad del desempleo crónico a la rigidez del mercado laboral, pese a que sus deducciones concuerden con todo un conjunto de modelos bien arraigados de búsqueda de empleo, migración laboral e inducción de cambios en la productividad. Además, la valoración de la desigualdad en el plano continental viene a demostrar que las desigualdades salariales registradas en Estados Unidos son *inferiores* a las constatadas en Europa, no superiores. Una vez más, esta conclusión tiende a refutar el planteamiento que sostiene que la superior eficacia ocupacional de Estados Unidos se debe a la

elevada desigualdad de las estructuras salariales. Se trata además de una conclusión que dirige la atención a un punto diferente: el de la descuidada dimensión internacional de las desigualdades europeas, una dimensión cuya relevancia crece en la misma medida en que se va incrementando la integración económica de dicho continente.

El siguiente punto en el que hemos fijado nuestra atención es el del análisis de la evolución de la desigualdad en el ámbito de la economía global, un asunto que en los últimos años ha venido despertando un considerable interés en los círculos académicos. Y como se verá, también en esta esfera vienen a desempeñar un inconfundible y muy relevante papel los componentes macroeconómicos y financieros.

3

LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS SALARIALES Y EL DESARROLLO MUNDIAL

En el discurso inaugural que tuvo ocasión de pronunciar en 1955 ante la Asociación Estadounidense de Economía, Simon Kuznets ofreció un argumento sencillo y elegante para explicar la relación que existe entre la desigualdad y los procesos vinculados con la desindustrialización. Antes de la era industrial, digamos, por ejemplo, en la Gran Bretaña tardofeudal o en la región septentrional de los nacientes Estados Unidos, la agricultura consistía en gran medida en un conjunto de pequeñas propiedades de pleno dominio, tierras arrendadas y granjas familiares. Los ingresos procedentes del trabajo quedaban restringidos en función de los rendimientos naturales de la mano de obra familiar y el talento y los esfuerzos del artesano de la aldea. La irrupción de la actividad fabril y de la vida urbana introduciría la práctica de la división del trabajo, circunstancia que desembocaría a su vez en una elevación del nivel de vida de la floreciente clase trabajadora urbana, en cuyas filas cabe incluir asimismo a los obreros de las manufacturas y en último término a los profesionales, ingenieros y operarios maquinistas. Y de este modo comenzaron a crecer las desigualdades de renta, puesto que los miembros de este grupo disfrutaban de unos niveles de ingresos superiores a los de sus coetáneos campesinos.

Más tarde, la emigración, y finalmente la industrialización de la agricultura, terminarían expulsando de sus tierras a los granjeros. A medida que el porcentaje de la población agrícola fue decreciendo en relación con la demografía total se comenzó a observar también un aumento de la significación del diferencial de rentas existente entre el ámbito rural y los entornos urbanos. Por consiguiente, la desigualdad empezó a declinar en el preciso momento en el que el incremento de los ingresos proseguía su curso ascendente —sencillamente porque la población, que antes era fundamentalmente rural, había pasado a ser básicamente urbana—. De este modo, puede decirse que las ciudades, caracterizadas por su marcada diversidad económica, tienden a mostrar de manera espontánea unos niveles de desigualdad superiores a los que se observan en el campo —lo cual vendría a determinar, en este proceso histórico, que las circunstancias económicas no pudieran retornar ya a su igualitario punto de partida—. Sin embargo, Kuznets tenía la esperanza de que a medida que fuese verificándose la maduración del proceso industrial, el surgimiento de fuertes movimientos sindicales y el arraigo de la socialdemocracia terminarían

por reducir las desigualdades inicialmente elevadas de las poblaciones urbanas, de modo que la desigualdad global conseguiría recuperar su curso descendente conforme fuera estableciéndose y enraizando el desarrollo industrial.

LAS IMPLICACIONES DE LA TEORÍA DE KUZNETS

El mecanismo que subyacía fundamentalmente bajo el razonamiento de Kuznets consistía por tanto en la idea de que la transición por la que las poblaciones habían pasado de la campiña a la vida urbana y de la explotación de los recursos agrícolas al trabajo en las fábricas se había producido en paralelo al crecimiento de los ingresos medios. La primera consecuencia de este planteamiento fue por tanto el establecimiento de una relación perfectamente definida entre la desigualdad y los ingresos: la desigualdad vendría a incrementarse en un primer momento, pero más tarde estaba llamada a decrecer, al terminar fagocitando las ciudades a las poblaciones rurales. Se generaba así la parábola en forma de U invertida a la que los economistas habrían de dar más tarde el nombre de «curva de Kuznets».[1] Teniendo en cuenta que dicho planteamiento viene a sustentarse en una transición sectorial, el proceso descrito por Kuznets es algo que únicamente puede ocurrir una vez en la historia de todo país dado. Se trata asimismo de una relación cuyo alcance se limita estrictamente a la distribución de los salarios percibidos por la realización de un trabajo. Tanto en las épocas del feudalismo y del colonialismo como en grandes estados del sur de Estados Unidos, la norma predominante en el ámbito de la producción giraría en torno a las grandes propiedades rústicas, a las plantaciones agrícolas y al trabajo esclavo, de modo que en las granjas no habría podido darse una distribución de los ingresos totales que resultara más homogénea que la de las ciudades. Kuznets era consciente de esto, así que procedió a excluir explícitamente de su planteamiento todos los ingresos no derivados del trabajo, como por ejemplo las rentas que se tenían que abonar a los terratenientes, las ganancias derivadas de la gestión de un monopolio, o aun (andando el tiempo) las «cuasi-rentas» de naturaleza tecnológica.

El punto esencial del análisis de Kuznets no radicaba, por tanto, en el hecho de que hubiera descubierto alguna pauta universal en la relación existente entre la desigualdad y los ingresos. Se asentaba, antes al contrario, en la afirmación de un principio: el de que las variaciones observadas en la desigualdad (de los salarios) recibe en buena medida su orientación de las transiciones intersectoriales que pueda experimentar la actividad económica. Dichas transiciones constituyen un fenómeno plenamente característico del desarrollo y el cambio

económico. El factor clave que viene a determinar la instauración de las desigualdades económicas es la composición estructural de la propia economía —que podría compartimentarse, pongo por caso, en los sectores agrícola, industrial, minero, de servicios, financiero y gubernamental—. Se trata, evidentemente, de un proceso que evoluciona a ritmos notablemente lentos. Además, hay también un segundo elemento clave —que en este caso puede transformarse con mayor rapidez—, a saber, el del diferencial existente entre los ingresos medios que se vienen a recibir en cada uno de los sectores que acabamos de mencionar a título de ejemplo.[2] La modificación de las proporciones sectoriales (que se verifica a largo plazo) y de los diferenciales de renta (que se desarrollan a corto plazo) es la clave que explica la ocurrencia de cambios en los niveles de desigualdad, y en eso consiste justamente la más sólida y perenne lección que cabe extraer de los argumentos expuestos por Kuznets en 1955.

En los últimos años, este mensaje ha quedado muy notablemente desdibujado, hasta el punto de que ya nadie alcanza a percibirlo. El elemento de la transición estructural, que tenía un carácter fundacional a los ojos de Kuznets, se ha perdido casi por completo. Además no se ha encontrado prácticamente nada para reemplazarlo, salvo un empirismo oportunista. En este sentido, algunos estudios se han puesto a buscar a tontas y a locas todo un conjunto de curvas en forma de U invertida en las series cronológicas de datos, ya reflejen o no alguna clase de transición sectorial, del tipo que sea —y con independencia de que restrinjan o no su cobertura estadística a las cantidades devengadas en concepto de salarios del trabajo—. No es de extrañar por tanto que los resultados sean más bien flojos. El análisis transversal (esto es, la comparación de los datos que arrojan los distintos países considerados) tampoco se ha revelado concluyente, pero ni siquiera esto puede ya sorprendernos, dado que incluso con un conjunto de datos de buena calidad puede darse el caso de que las muestras derivadas de una curva en forma de U invertida venga a presentar una pendiente positiva, negativa o incluso igual a cero, siempre en función de los lugares y de los períodos temporales en que se hayan podido tomar los datos muestrales.[3]

Ha habido también otros trabajos en los que se ha optado por cambiar el sentido de la interrogante en la que se centra la investigación. En lugar de preguntarse (como acostumbraba a hacer Kuznets) si existe o no alguna pauta característica en el comportamiento que sigue la desigualdad en el transcurso del proceso de desarrollo económico, lo que intentan averiguar los autores pertenecientes a este grupo es cuál resulta ser el factor que más contribuye a fomentar un rápido crecimiento económico —siendo sus opciones la existencia de unas desigualdades altas o bajas y entendiendo que ha de considerarse que un determinado crecimiento económico es efectivamente «rápido» cuando se observa un veloz aumento de los niveles de renta—. Este tipo de trabajos vienen a asumir que el nivel de las desigualdades iniciales *no es* originalmente un resultado de carácter estructural, sino que resulta ser, antes al contrario, una decisión política

susceptible de proceder de la libre determinación de las autoridades públicas, como sucede, por ejemplo, cuando se impulsan aquellas medidas administrativas que se encaminan a respaldar la difusión o la instauración de una educación de alcance universal, o aun a la realización de inversiones en el ámbito de las infraestructuras.[4] La cuestión empírica pasa entonces a girar en torno a la determinación de si es probable o no que un nivel dado de desigualdad —en función de si este se revela elevado o bajo— se vea seguido por unas tasas de crecimiento económico correspondientemente intensas o débiles en algún particular instante del futuro.[5] Sin pretender afirmar que sea eso lo que ocurre, vamos a suponer en la presente obra, sencillamente, que Kuznets se equivocaba al plantear que las diferencias de la estructura industrial y de la fase específica en que pudiera encontrarse el desarrollo económico de una nación venían a desempeñar un papel clave en la determinación del nivel de desigualdad que pudiera llegar a imperar en un momento dado cualquiera.

Esta reciente línea de trabajo añade todavía más complejidad al asunto, y posiblemente por la razón fundamental de que dicha hipótesis viene en realidad a especular con la eventualidad de que exista algún tipo de relación entre un determinado *nivel* de desigualdad, medido en un *punto* temporal concreto, y una específica *tasa de cambio* de los ingresos observables —calculada esta última en un *intervalo* de tiempo posterior—. Lo que se hace difícil de entender en este caso es el hecho de que el nivel de una variable, sea esta la que sea, pueda afectar de alguna manera, y sistemáticamente, a la ulterior tasa de cambio de otra variable. Dicho de otro modo: si llevamos la argumentación a sus límites más absurdos, y aceptando que una relación de este tipo pudiera funcionar a corto plazo, deberíamos encontrarnos entonces con la posibilidad de acelerar *de manera permanente* las tasas de crecimiento de una economía mediante el simple expediente de mantener la variable de la desigualdad en la posición favorable a tal resultado, y esto de forma igualmente permanente. Obtendríamos así un *perpetuum mobile*, circunstancia que las leyes de la física denuncian por imposible. Además, en un conjunto de estudios empíricos tenemos que atender asimismo a la cuestión de cuál debería ser exactamente el punto de partida y la estructura del desfase temporal que habría que elegir para poder realizar un análisis de esta clase. Lo que cabe presumir —y desde luego es lo que sucede en la práctica— es que una determinada serie de instantes temporales diferentes, con distintos niveles de desigualdad «inicial» y diversos intervalos de tiempo, ha de arrojar un conjunto de respuestas diferentes a la pregunta que nos hayamos planteado en la investigación. ¿Y cuál de las respuestas será entonces la correcta? No disponemos de ninguna orientación teorética clara que pueda arrojar luz sobre este extremo. El planteamiento por el que Kuznets viene a sostener que la relación clave es en realidad la que media entre el nivel de los ingresos observados y el grado de desigualdad registrado (y por consiguiente la que vincula a los cambios con los cambios, en función de cuáles sean las condiciones del punto de partida) elude la necesidad de tener que dar cuenta de toda

una serie de cuestiones espinosas relativas a los intervalos temporales, puesto que lo que parece claro es que o bien esa relación existe verdaderamente en un determinado instante temporal, o bien no se da; pero ambas cosas no pueden ser simultáneamente ciertas.

Con todo, otros autores han preferido considerar que las pruebas que apuntan a un incremento de la desigualdad, junto con las que indican la existencia de unos ingresos crecientes —según se constata en algunos países con elevados ingresos, como en Estados Unidos—, constituyen un signo de que la hipótesis de Kuznets no puede ya considerarse válida, pese a que pudiera haberlo sido en alguna época anterior.[6] Esta interpretación viene a aceptar que los cambios estructurales impulsan la desigualdad a largo plazo pero rechaza en cambio la validez de la curva en forma de U invertida. La argumentación pasa a girar así en torno a otra circunstancia: la de que Estados Unidos y otros países acaudalados se encuentran actualmente en una fase tardía de la transición intersectorial, dado que se están alejando de la industria manufacturera para encaminarse hacia una economía de carácter tecnológico, financiero y de servicios, situación que ha de implicar necesariamente la existencia de una relación diferente y más compleja entre el aumento de los ingresos y la constatación de cambios en la desigualdad.

Parte de esta argumentación se apoya en el hecho de que a medida que se incrementa la complejidad de una economía dada se vuelve simultáneamente imposible establecer la clara y categórica distinción en la que se basaba Kuznets —esto es, la que separaba las rentas del trabajo de los ingresos obtenidos a través de una participación en los beneficios empresariales, por medio de los réditos, o en función del poder de mercado y la capacidad financiera—. En algunos sectores (y más aún en los campos de la tecnología y las finanzas), lo que se declara a las autoridades fiscales en concepto de salarios, o lo que las compañías empresariales incluyen en el epígrafe de sus nóminas deriva en realidad de fondos captados en los mercados de capitales o de la materialización de todo un conjunto de plusvalías del capital. Esto viene a introducir a su vez la posibilidad de que se produzcan, y a muy corto plazo, cambios en las desigualdades constatadas, cambios debidos al carácter mudadizo de las circunstancias a corto plazo —incluyendo entre dichos cambios algunos de los relacionados con las políticas públicas, aunque en otros casos las modificaciones puedan deberse a la existencia de burbujas, a la presencia de movimientos especulativos o al empleo de métodos deshonestos—, como viene a reflejar la rápida variación de las cotizaciones bursátiles. De este modo, el elemento vinculado con las diferencias salariales medias que se registran entre los diferentes sectores adquiere una mayor importancia, mientras que el lento proceso de las transformaciones de las estructuras económicas queda relegado a un segundo plano.

Pero hay más: a medida que las regiones económicas van adquiriendo un mayor grado de integración empieza a hacerse necesario tener en cuenta la relación que existe entre cada una de esas regiones y todas las demás. Las pautas que rigen las transacciones comerciales, los

desplazamientos de la mano de obra y las interdependencias del sistema financiero podrían determinar que las características de la distribución imperante en un sistema dado vinieran a influir en las presentes en otro. Si llevamos este planteamiento al límite, cabe afirmar que una economía global podría tener que bregar con fuerzas de carácter igualmente global capaces de influir tanto en los diferenciales intersectoriales como en la evolución de las desigualdades.

Nosotros adoptamos en este caso el planteamiento de que esta visión estratificada de las cosas resulta correcta —y ello además de una forma poco menos que evidente—. En sus cimientos, la desigualdad económica depende forzosa y principalmente de las estructuras económicas y de la fase de desarrollo en la que se encuentra la región o el ámbito estudiado: esa es la razón de que todas las sociedades feudales agrarias, todos los países que atraviesan las primeras etapas de la industrialización, todas las economías tecnológicamente avanzadas y todos los imperios petrolíferos presenten entre sí un mayor número de semejanzas que las que pueden asimilarlos a otros países. Al instaurarse un segundo estrato, y sobre todo en aquellos sistemas complejos que poseen un sólido sector económico y un mercado de activos no menos consolidado, los cambios que puedan ir experimentando a corto plazo los diferenciales intersectoriales comenzarán a desempeñar un papel de notable importancia. Además ha de haber un elemento de carácter transnacional, esto es, un elemento capaz de venir a reflejar la integración de las distintas economías y la influencia que terminan ejerciendo las naciones de gran tamaño y fortaleza sobre las de menor tamaño y poder.

No obstante, también pensamos que todo esto no entra en contradicción con los planteamientos de Simon Kuznets. Este autor supo combinar la teoría y la historia con el sentido común, y era perfectamente consciente de que el mundo jamás deja de evolucionar. Estamos persuadidos de que no le habría resultado ni sorprendente ni inquietante comprobar que su descripción histórica original quedaba modificada de este modo por los acontecimientos. Por consiguiente, la pregunta que hemos de plantearnos a renglón seguido es obvia: ¿cabe afirmar efectivamente que los hechos hayan venido a transformar dicha descripción?

DATOS RECIENTES QUE PERMITEN CONTEMPLAR DE UNA MANERA NOVEDOSA LA HIPÓTESIS DE KUZNETS

Preguntémonos por tanto, y en el sentido que acabamos de exponer, si Kuznets estaba básicamente en lo cierto o no. ¿Existe efectivamente una relación de carácter sistemático entre las estructuras económicas y la desigualdad económica —teniendo también en cuenta los diferenciales entre los elementos estructurales de una economía—? ¿Y puede decirse, en

particular, que exista alguna relación entre el nivel de los ingresos y el grado de desigualdad registrado si permitimos que dicha relación sea de carácter sofisticadamente no lineal y experimente cambios de cuando en cuando? Dado que hemos planteado el argumento sobre otras bases, la interrogante exige ser contemplada desde un ángulo nuevo.

Dejando aquí a un lado las cuestiones teoréticas relacionadas con lo que ha de esperarse exactamente, lo que se constata es que, siendo el presente estudio un proyecto empírico, el objetivo consistente en determinar si existe o no una relación sistemática entre la desigualdad y el nivel de desarrollo de una región dada acostumbra a quedar oscurecido tanto por la presencia de las lagunas, las incoherencias y las dificultades que ofrece una interpretación clara como por el ruido general que vicia las bases de datos que se han venido utilizando hasta la fecha para proceder al análisis de esta cuestión. Resulta por tanto muy fácil sentirse abrumado por el desánimo cuando los datos no contribuyen a facilitar las cosas y se vuelve poco menos que imposible encontrar la relación sistemática que estamos buscando entre los ingresos y las desigualdades. No obstante, el hecho de que no consigamos detectar la existencia de una relación determinada en un conjunto de datos de baja calidad no constituye un resultado propiamente dicho, de modo que ese escollo no alcanza a dejar sentada ninguna conclusión, ya que siempre seguirá existiendo la posibilidad de que una observación menos alterada por la suciedad de los datos, y por tanto más clara, acabe revelándonos toda una serie de pautas imposibles de percibir en un conjunto de informaciones dispersas, ruidosas e incongruentes.[7] La verificación de esa otra mirada, por tanto, exige la obtención de un nuevo conjunto de materiales probatorios. O por expresarlo con las palabras que Holmes le dirige a Watson en *El misterio de Copper Beeches*: «¡Datos! ¡Datos! ¡Datos! ¡No puedo elaborar ladrillos sin arcilla!».

El presente apartado de nuestro libro vendrá a proporcionarnos los ladrillos que habrán de permitirnos proceder a efectuar una valoración coherente de la hipótesis de Kuznets, concebida a grandes rasgos como la existencia de una relación de carácter sistemático entre el nivel de desarrollo económico de una región dada y el grado de la desigualdad económica observable[8] (y esto a una escala global y en el contexto de las transformaciones económicas vividas a finales del siglo XX).

La base de datos global elaborada en el marco del Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas y con información de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial —base de datos de la que ya hemos hablado en el capítulo anterior— posee unas cuantas virtudes que la convierten en un buen juez de la validez de la relación de Kuznets. En primer lugar, se trata de una base de datos cuya cobertura estadística se limita exclusivamente al análisis de los ingresos salariales, al menos de manera nominal. Además se ajusta a las preferencias de Kuznets, puesto que en la fuente de nuestra información se excluyen las complejidades relativas a la participación en los beneficios empresariales y a los ingresos

derivados de los réditos. (Pese a que esto no sea enteramente cierto, dado que en las economías avanzadas también se consignan como pagas tanto una parte de los ingresos que un economista teorético incluiría en la categoría de los beneficios como una parte de los réditos. Sea como fuere, el hecho de que el estudio se circunscriba en esta ocasión a la industria significa que no se cubren de forma directa, al menos en la mayor parte de los casos, las variaciones abiertamente asociadas con los flujos de liquidez generados por el sector financiero y sus principales clientes.) En segundo lugar, se ha armonizado la estructura de los datos mediante la inclusión de un gran número de países y la extensión del estudio a una importante cantidad de años —lo que significa que es posible comparar las mediciones de la desigualdad de Theil—. Esto quiere decir que, en comparación con los conjuntos de datos basados en estudios muestrales estadísticos, las cifras que se obtienen aparecen inusitadamente libres de ruido y de sesgos en la selección.

Los datos del UTIP-UNIDO pueden utilizarse para demostrar que la especificación más razonable de la relación supuesta entre la desigualdad de los ingresos salariales y el grado de desarrollo económico observado es, como creía también Kuznets, el que correspondería a una curva que viniera a relacionar los *niveles* de la desigualdad con los *niveles* de los ingresos. Lo que hemos descubierto es que existe una relación de este tipo en los datos. Se trata, a grandes rasgos, de una curva de pendiente descendente en la mayor parte de los países, constatándose además que la presencia de un fuerte ritmo de crecimiento alcanza casi siempre a reducir las desigualdades. No obstante, aparecen excepciones en los dos extremos de la distribución. China es un país de ingresos reducidos que todavía se encuentra efectuando la transición canónica de la producción agrícola a una economía de carácter industrial. Esta es la razón de que en dicho país las desigualdades aumenten impulsadas por el rápido crecimiento que está experimentando la zona —y de que se trate además de una relación que se alcanza a poner de manifiesto incluso en una base de datos circunscrita únicamente a las desigualdades existentes en el seno de la industria—. Esta es la visión clásica que tenía Kuznets respecto de las primeras fases del desarrollo económico, fases que en el caso chino se prolongan debido al inmenso ejército de campesinos que el país tiene en reserva, pese a estar construyendo al mismo tiempo las mayores del mundo. Sea como fuere, lo cierto es que la mayor parte del planeta ha superado ya las fases tempranas de la urbanización, dejando aquí a un lado el África subsahariana, región en la que, en la mayoría de los casos, nunca se ha llegado a poner realmente en marcha un proceso de industrialización serio.

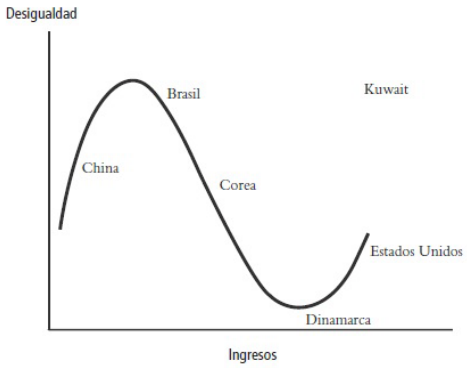
Como era de esperar tras lo expuesto en nuestro debate anterior, tanto Estados Unidos como un pequeño número de países ricos —de entre los que cabe destacar la presencia de Reino Unido y de Japón— han iniciado ya una andadura en la que la desigualdad de los ingresos viene a dibujar una pendiente ascendente en nuestra gráfica. Estos países están suministrando bienes de producción* y servicios financieros a los mercados mundiales, de modo que los máximos

incrementos de ingresos que se registran en dichas naciones vienen a oscilar hacia las bandas positivas en función del volumen de negocio y del ciclo comercial global (Galbraith, 1998; Conceição y Galbraith, 2002). En todos los períodos en que la bonanza económica experimenta un crecimiento explosivo vinculado con un rápido incremento de las inversiones o con el aumento de las exportaciones, también tienden a desarrollarse a gran velocidad los ingresos que se registran en los sectores habitualmente caracterizados por un nivel de ingresos notablemente elevado (en especial los de las tecnologías y las finanzas) —circunstancia que se debe, al menos en parte (como acabamos de exponer en los párrafos anteriores), a que dichos ingresos proceden parcialmente de las actividades que tienen lugar en los mercados de capitales—. De este modo, el aumento general de los ingresos revela estar asociado con un incremento de la desigualdad de los mismos. Y hay que decir, además, que este fenómeno viene a ponerse de manifiesto en los *jornales* de las manufacturas, debido a que algunas de las industrias afectadas suelen clasificarse de manera tradicional como actividades de carácter manufacturero —y pienso especialmente en los sectores más punteros de la electrónica que constituyen a su vez el elemento desencadenante más significativo del crecimiento explosivo que ha venido registrándose en el ámbito de las tecnologías de la información a lo largo de los últimos años—. Estos sectores de la vanguardia electrónica destacan en el conjunto del sector de las tecnologías más avanzadas por ser uno de los motores del incremento de la desigualdad.

La «curva aumentada de Kuznets» que se revela capaz de tener todo esto en cuenta parece presentar la forma de una S apaisada e invertida. En la figura 3.1 ofrecemos una ilustración esquemática de dicha curva.

Figura 3.1.

Representación esquemática de la curva aumentada de Kuznets. Los países seleccionados ocupan unas posiciones de carácter meramente ilustrativo



Como ya se ha señalado, al proponerse efectuar una valoración de sus hipótesis, el propio Kuznets optaría por restringir el alcance de sus planteamientos, centrándolos en el examen de las mediciones de la desigualdad de los ingresos salariales.[9] Son muchos los estudios que dan en reflejar este mismo enfoque o que se proponen reformularlo. Williamson (1982, pág. 2) argumenta que «se ha conseguido demostrar que las tendencias que se observan en la distribución que presentan los ingresos derivados de los jornales y los salarios en función de la ocupación y la formación profesional de sus beneficiarios guarda una correlación mucho mejor con las tendencias que se observan en la magnitud de la distribución misma» de los ingresos que las mediciones convencionales de la parte de la riqueza que se dedica al pago de los jornales, los beneficios empresariales y los réditos. Acemoglu (1997) señala que los aumentos de sueldos (en determinados sectores) y de la desigualdad de los salarios son los principales elementos responsables del crecimiento que experimentan en Estados Unidos los índices de desigualdad de los ingresos. Además, Brenner, Kaelble y Thomas (1991) recopilan y comentan un gran número de estudios concebidos para poner a prueba la hipótesis de Kuznets partiendo de todo un conjunto de mediciones de la desigualdad de los jornales. Por consiguiente, podemos concluir que, a pesar de no resultar nada sencillo, el uso de los ingresos salariales para proceder a la medición de la desigualdad con el antedicho objetivo no es una iniciativa que suscite demasiadas controversias.

El siguiente paso que hemos de dar —y que consiste en restringir todavía más nuestro ámbito de análisis al objeto de centrarlo en las valoraciones de la desigualdad que se observa en los ingresos salariales de las *manufacturas*— resulta ya más difícil de justificar. Los datos de que disponemos no contienen ninguna medición explícita de los ingresos agrícolas, del mismo modo que tampoco nos informan de otros tipos de ingresos informales, como por ejemplo los derivados de la prestación de servicios. Por consiguiente, dichos datos no alcanzan a identificar de manera directa la evolución canónica de la argumentación con la que Kuznets explica que se

ha de abandonar el fundamento agrario de la economía para poder acceder plenamente a la fase industrial.

No obstante, yo me propongo argumentar aquí que en la información con que contamos modernamente la anterior limitación no resulta ya tan mutilante, y, de hecho, podría decirse que, por regla general, ni siquiera puede considerarse excesivamente grave.

Como es obvio, el principal motivo que nos impulsa a emplear datos relativos únicamente a los ingresos salariales de las manufacturas es de carácter práctico, ya que no solo se trata de un conjunto de datos que ya existe, sino que lo que no se encuentra, en cambio, es una información comparable que cuente además con una cobertura superior y sea al mismo tiempo de alcance mundial. No obstante, y a pesar de que la utilización de unos índices de desigualdad medidos únicamente en función de los datos relativos a las manufacturas pueda dar a primera vista la impresión de que nos estamos alejando del empeño iniciado por Kuznets, lo cierto es que no solo se trata de una forma empíricamente sólida de abordar la cuestión, sino que además son varias las consideraciones que vienen a justificarla.

La razón fundamental de que resulte ser un enfoque plenamente operativo reside en el hecho de que sea muy probable que la desigualdad de los ingresos salariales registrada en las manufacturas revele hallarse estrechamente relacionada, en la mayoría de las circunstancias, con la más amplia desigualdad que puede constatarse en la totalidad de las formas de ingreso salarial. En esta afirmación quedan incluidas de manera muy particular los diferenciales existentes entre los ingresos salariales generados en el ámbito de las manufacturas y los que se retribuyen en el sector agrícola. De este modo, y a pesar de que no contemos con ninguna observación directa de las diferentes escalas de ingresos salariales que existen en el universo agrario, podemos inferir —tomando como base lo que sucede en la esfera de las manufacturas— los procesos que muy probablemente estén dando lugar a las diferencias observadas entre los niveles de los ingresos salariales de las fábricas y los que se perciben en las granjas.

Para poder apreciar dicha relación, pensemos un instante en un hecho fundamental: el de que en el curso del desarrollo económico la gente se vea impulsada a abandonar el ámbito agrícola para insertarse en el mundo de las manufacturas movida, antes que nada, por la existencia de un diferencial en los salarios. No es preciso que se trate de un diferencial excesivamente amplio, pero ha de existir necesariamente algún tipo de gradiente en las remuneraciones, puesto que de lo contrario la gente no abandonaría el campo.

Ahora bien, ¿qué significa en cambio el hecho de que se registre un incremento de las desigualdades salariales en el ámbito de las manufacturas (circunstancia que se produce casi siempre en los períodos de recesión económica)? Pues lo que viene a significar, y también de forma prácticamente invariable, es que el jornal *relativo* de los sectores peor pagados (como el de la confección, por ejemplo, que es uno de los puntos por los que vienen a ingresar en el sector

manufacturero un gran número de trabajadores del campo —especialmente en el caso de las mujeres—) está experimentando una fuerte caída. O dicho de otro modo, es muy posible que en el ámbito de las manufacturas todo el mundo esté perdiendo dinero, pero lo que resulta claro es que las personas que ocupan los escalafones más bajos son también las que más pierden. Si esto no tuviera implicaciones en el ámbito de la agricultura, habría que pensar que la consecuencia inmediata tendría que venir a plasmarse en siguiente proceso: los jornales situados en el extremo inferior del espectro salarial de las manufacturas deberían mostrar un perfil descendente, hasta el punto de acercarse a los jornales del mundo agrícola con los que tienen que competir —o quedar incluso por debajo de ellos—. Y si esto sucediese, como es obvio, la gente abandonaría las fábricas y volvería a dedicarse a las labores del campo.

Sin embargo, es extremadamente raro observar que se verifique efectivamente este tipo de comportamiento presidido por una migración inversa. Lo que puede constatarse es que únicamente en las condiciones más extremas (de hecho, no se me ocurre ninguna situación que pueda venir a ejemplificar esta posibilidad, dejando ahora al margen la evacuación forzosa de los jemeres rojos de las urbes camboyanas, como sabemos que ocurrió en 1976) opta de hecho la gente por abandonar las ciudades para replegarse a la campiña. Por consiguiente, ¿cuál es el elemento que explica que no se produzca esa migración inversa? La verdad es que en esta situación, el escenario más probable es que los jornales que se perciben en el campo también se vean duramente afectados por la recesión económica, desplomándose al menos tanto, cuando no más, que los de los últimos peldaños del sector fabril, con lo que los empleos del ramo de la confección continuarían resultando tan atractivos como antes (al menos en términos relativos). Esto significa que las desigualdades han tenido que incrementarse por fuerza en un espacio más vasto, es decir, no solo en el ámbito de las manufacturas, sino también en el más amplio círculo del conjunto económico que resulta de la suma de la actividad fabril y el trabajo del campo. Se trata, de hecho, y a fin de cuentas, de puro sentido común.

A continuación vamos a considerar lo que ocurre con los diferenciales que muestran los jornales que se perciben *en el seno* de la economía manufacturera. Si no existiera ninguna relación sistemática entre los jornales agrícolas y los jornales de las manufacturas, no quedaría más remedio que concluir, lógicamente, que tampoco podría darse ninguna relación sistemática entre las categorías internas del universo fabril. No conozco una sola razón concreta que deba inducirnos a juzgar que la línea divisoria que separa el mundo de las manufacturas del espacio de la agricultura (por poner un ejemplo) constituya un límite sacrosanto, como si viniera a ser el reflejo de una suerte de demarcación fundamental o división infranqueable que viniera a separar en dos la esfera de la economía —suponiendo al mismo tiempo que la frontera existente entre (pongo por caso) la actividad consistente en confeccionar camisas y la centrada en forjar planchas de acero representa en cambio una linde de carácter menos significativo—. De hecho,

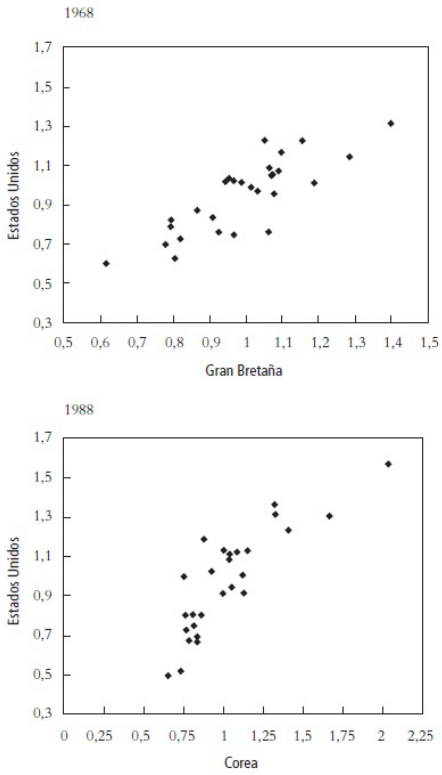
lo que existe son buenas razones para pensar que algunas de las líneas divisorias que se observan en el interior del propio universo de las manufacturas son más difíciles de cruzar, como sucede, por ejemplo, en el caso de algunos de los empleos que acostumbran a constituir un coto reservado a los hombres o un feudo exclusivo de las personas dotadas de una formación específica, mientras que, por el contrario, suele ser relativamente sencillo pasar del arado a la máquina de coser.

Si las categorías existentes en el interior del ámbito fabril se distinguieran realmente en función de estos parámetros, lo que tendríamos que observar necesariamente sería un conjunto de clasificaciones jerarquizadas en el que vinieran a ordenarse las categorías de los jornales observables en las manufacturas —clasificaciones que debieran diferir además de país a país y experimentar variaciones de naturaleza cronológica, puesto que los valores absolutos de los jornales se incrementan en una zona y no lo hacen en cambio en otra, debido, por ejemplo, a la existencia de variaciones en las pautas que rigen la demanda de un determinado producto final— . Lo cierto es que en realidad no contamos con un gran número de observaciones de este tipo, puesto que este tipo de diferencias y de cambios de clasificación son fenómenos bastante raros.

En la figura 3.2 se vienen a mostrar dos ejemplos en los que se expone de manera gráfica la relación que existe entre los jornales medios que se perciben en veintiocho categorías de la industria manufacturera estadounidense y los observados en dos países distintos en dos períodos de tiempo diferentes (Gran Bretaña en 1968 y Corea en 1988). La figura consigue ilustrar así una verdad de alcance general, a saber, que a pesar de que las desigualdades que se constatan en el ámbito de la actividad manufacturera puedan aumentar y decrecer, o revelarse superiores o inferiores en un país u otro, esta realidad apenas viene a ejercer efecto alguno en la clasificación jerarquizada de los jornales medios que se registran de forma transversal en las diferentes industrias consideradas. Tenemos además los más sólidos motivos para pensar que puede decirse exactamente lo mismo de las clasificaciones jerarquizadas que existen entre las distintas ramas de la actividad manufacturera y las de otras labores a las que damos el nombre de servicios o trabajos agrícolas. No hay que olvidar que estas últimas labores son una parte tan plenamente integrante de la economía como puedan serlo las manufacturas. La única razón de que no figuren en las bases de datos de que disponemos radica en el hecho de que su remuneración se realiza muy a menudo de una manera informal, cuando no se efectúa en especie o afecta a unidades de producción francamente muy pequeñas, lo que implica que los registros económicos oficiales no alcancen a captar fácilmente sus valores.

Figura 3.2.

Clasificación jerárquica interindustrial de los jornales percibidos en tres países distintos en dos años seleccionados específicamente para el caso



De aquí se sigue, por tanto, que es muy probable que la cambiante desigualdad observable en el terreno de las manufacturas constituya un buen indicador de las variaciones que pueda experimentar asimismo la desigualdad presente en el más amplio espacio de las estructuras generales en que se mueven las diferentes pagas.

Hay otros dos argumentos más que vienen a respaldar el empleo de una medición de la desigualdad existente entre los ingresos salariales que se perciben en el sector manufacturero como elemento susceptible de representar la desigualdad presente en el más amplio ámbito de las estructuras generales de pago. La hipótesis de Kuznets estaba basada fundamentalmente en las desigualdades intersectoriales que registraban las pagas observadas en un modelo económico bisectorial (esto es, integrado únicamente por la actividad agrícola y la industrial), pero es preciso tener presente que el papel que viene a desempeñar la desigualdad en el seno del sector industrial posee una significación muy relevante por derecho propio. En *Created Unequal* (Galbraith, 1998) conseguí demostrar que, en Estados Unidos, las desigualdades que se

constatan en el seno del sector industrial son notablemente significativas si las comparamos con las desigualdades presentes en el ámbito de los servicios o la agricultura, ya que estos dos últimos sectores (como argumentaba de hecho Kuznets en el caso de la producción agrícola) son relativamente igualitarios. En los trabajos del campo, los ingresos salariales son bajos y muestran además un perfil plano, y lo mismo puede decirse de la esfera de los servicios —dejando aquí a un lado el muy diferente sector que responde a las siglas inglesas FIRE* (esto es, el de las finanzas, los seguros y las propiedades inmuebles o bienes raíces)—. Puede decirse de este modo que las variaciones que puedan ir experimentando las desigualdades en el ámbito del sector manufacturero vendrán a influir de manera muy significativa en la evolución de la desigualdad considerada en su conjunto. Esta afirmación se revela todavía más cierta en el caso de los países en proceso de industrialización, ya que en ellos el porcentaje que representan las manufacturas respecto del empleo total sigue siendo muy elevado —al menos si lo comparamos con la proporción que han terminado suponiendo en Estados Unidos—. Es frecuente que dichos países se encuentren en una fase de desarrollo posterior a la agrícola, pero anterior todavía a la presidida por los servicios. Por consiguiente —si Kuznets está en lo cierto—, la posición que deberían ocupar esas naciones en función de la relación en que se encuentra en ellos el binomio desigualdad-ingresos sería la de una superficie topológica de sentido descendente.

Por último, como bien señala Barro (2000), los más recientes estudios que se vienen realizando sobre la desigualdad y el desarrollo tratan de encontrar el origen de la evolución de la desigualdad más allá de la transferencia de efectivos humanos de la agricultura a la industria. Uno de esos enfoques es el que se centra en el análisis del papel que está desempeñando en este sentido el cambio tecnológico. Tanto en Galor y Tsiddon (1997a) como en Aghion y Howitt (1998) se viene a sostener que la tecnología tiende a incrementar la concentración de los trabajadores cualificados en los sectores más avanzados, mientras que los obreros carentes de cualificación se refugian en aquellos sectores que muestran un mayor retraso. Como es obvio, la actividad manufacturera es la que se está viendo más afectada por la actual transformación tecnológica, constatándose además que hay ramas de dicha actividad que se ven más perjudicados que otros. Por consiguiente, hemos de concluir que la desigualdad que genera la tecnología ha de obedecer, por un lado, a la presencia de ciertas características en el funcionamiento interno del sector manufacturero —características que vendrían a hacerse patentes en los cambiantes diferenciales que existen entre los ingresos salariales que se distribuyen en las industrias manufactureras avanzadas y las que se observan en las más rezagadas—, y por otro, a determinadas particularidades de orden intersectorial —particularidades que alcanzarían a aflorar, por su parte, en la aparición de una creciente fisura entre la actividad manufacturera y otras formas de trabajo productivo—. He de reiterar, una vez

más, que ya tuve ocasión de mostrar que esto era efectivamente cierto en *Created Unequal* (Galbraith, 1998), y antes que Barro, al documentar el papel que desempeñan las industrias tecnológicas punteras en el incremento de las desigualdades que se están observando en el nivel de los ingresos salariales percibidos en Estados Unidos.

Evidentemente, las cuestiones de carácter práctico conservan toda su relevancia en este ámbito. Si dispusiéramos de unos datos comparativos de buena calidad que además abarcaran de manera habitual todos los aspectos de la vida económica está claro que los emplearíamos. Sin embargo, lo cierto es que no contamos con ese tipo de datos. No obstante, también es verdad que las nóminas de las manufacturas se han conseguido medir con razonable precisión, puesto que hace ya cerca de cincuenta años que el hecho de proceder a dichas mediciones no solo forma parte de la rutina oficial sino que viene haciéndose de forma recíprocamente coherente en la mayoría de los países del mundo. Las Estadísticas Industriales de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial constituyen el principal yacimiento de este tipo de datos, datos que se basan, a su vez, en la Clasificación Industrial Uniformizada Internacional (o ISIC, según sus siglas inglesas: «International Standard Industrial Classification»), un marco contable de carácter único y sistemático cuya calidad se reconoce en todo el mundo.[10]

La fuente de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial permite calcular el valor de las desigualdades perceptibles a través de casi tres mil doscientas observaciones distribuidas por país y por año —observaciones que en este sentido cubren la información relativa a más de ciento cincuenta países y los datos asociados con el período que va desde 1963 hasta 1999 (además de un número de naciones considerablemente más elevado si se incluyeran los datos relativos a los primeros años de la década de 2000, omitidos aquí por no formar parte del análisis que presentamos en esta obra)—. Los integrantes del Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas hemos procedido a calcular dichos índices (esto es, los correspondientes a las estadísticas de Theil transversales a los grupos industriales) y habremos de referirnos a ellos, como ya se ha señalado, con el nombre de bases de datos del UTIP-UNIDO.[11] La puesta en relación de estos datos con el producto interior bruto real per cápita —obtenido a partir de la versión 5.6 de las Tablas Mundiales Penn—,[12] con la salvedad de que únicamente se han incluido aquellos países que cuentan con cuatro observaciones o más de ambas variables, consigue reducir el conjunto de los datos recabados a dos mil ochocientas treinta y seis observaciones distribuidas por país y por año. La cobertura de las observaciones, organizadas en función de las distintas regiones y épocas consideradas, puede encontrarse en la tabla 3.1.

En la práctica totalidad del continente americano, así como en casi toda Europa y Asia, las observaciones tienen una periodicidad anual. Únicamente en el caso de África y de un pequeño número de países isleños de reducidas dimensiones se aprecian lagunas significativas en la cobertura estadística de estas bases de datos. La regularidad de los datos también se revela

notable, dado que se ha podido constatar que la distribución de los índices de desigualdad viene a presentar un carácter aproximadamente log-normal. En la figura 3.3 se exponen las distribuciones de los índices de desigualdad de Theil realizadas en función de las bases de datos del UTIP-UNIDO, antes y después de la transformación logarítmica.[13]

Tabla 3.1.

Mediciones de la desigualdad realizadas en función de las bases de datos del UTIP-UNIDO. La distribución de las observaciones se efectúa en función de las distintas regiones y de los diferentes períodos cronológicos considerados

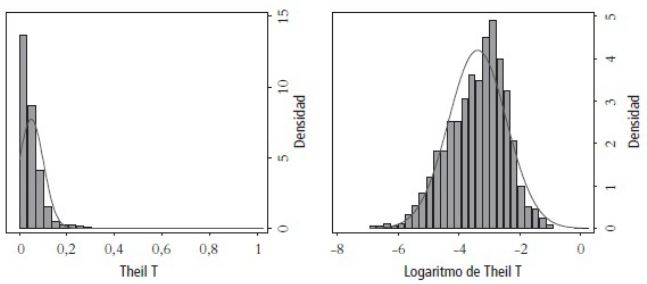
Continente	*Antes de 1965*	*1966–1970*	*1971–1975*	*1976–1980*	*1981–1985*	*1986–1990*	*1991–1995*	*1996–1999*
África	28	91	111	122	116	87	97	40
Asia	36	78	92	104	109	102	82	33
Europa	55	104	110	115	120	122	103	47
América del Sur	11	21	27	35	41	46	43	17
América del Norte y Central	24	48	62	58	67	55	49	20
Oceanía	6	12	15	15	19	20	16	5

La observación del perfil que muestran unos cuantos países que nos resultan familiares puede contribuir a determinar si los datos resultan creíbles o no. Dichos datos muestran, por ejemplo, que a partir de principios de la década de 1970, las desigualdades de los ingresos salariales industriales percibidos en Estados Unidos experimentaron un notable incremento, observándose asimismo que en Gran Bretaña vino a suceder otro tanto —aunque con mayores fluctuaciones, como muestra la porción inferior de la figura 3.4—.[14] Este descubrimiento viene a confirmarse con toda exactitud en otros muchos estudios que utilizan datos estadísticos, como los de Levy y Murnane (1992); Juhn, Murphy y Pierce (1993); y Acemoglu (1997). Además, y dado que resulta razonable suponer que tanto Estados Unidos como Reino Unido cuentan con unas mediciones de carácter anual y altamente fiables de la desigualdad de sus respectivos ingresos,[15] es claramente útil efectuar una comparación entre los valores que registran las desigualdades de los ingresos salariales en el ámbito de las manufacturas estadounidenses y las desigualdades constatadas en las mediciones de los ingresos británicos —siempre, claro está, en los años en que ambos conjuntos de datos registran observaciones vinculadas con estos extremos—. En la figura 3.4 se exponen los pormenores de esta comparación y en ella se han colocado a la izquierda los datos relativos a Gran Bretaña y a la derecha los asociados con Estados

Unidos. Los coeficientes de Gini que muestran las desigualdades de los ingresos figuran en los gráficos de la parte superior, mientras que las estadísticas de Theil vinculadas con las desigualdades de los ingresos salariales observables en las manufacturas se muestran en las curvas de la sección inferior. En estos casos en que ambas mediciones revelan ser fiables, resulta muy sencillo apreciar que las series presentan un perfil muy similar.

Figura 3.3.

Distribución de los índices de desigualdad de Theil realizada en función de las bases de datos del UTIP-UNIDO



Por desgracia, esta feliz concomitancia que se observa entre las diferentes mediciones no constituye ni mucho menos la regla general. La figura 3.5 muestra las circunstancias que se aprecian en Canadá y Finlandia, dos países en los que las mediciones que arrojan el estudio de DS por un lado y el UTIP-UNIDO por otro resultan ser de carácter divergente.[16] La pregunta que nos hemos de plantear ante una situación así es, por supuesto, la siguiente: ¿cuál de estas mediciones tiene mayores probabilidades de constituir el mejor indicador de la desigualdad existente en el ámbito general, señalándonos asimismo su evolución en el tiempo? No es posible dar ninguna respuesta categórica a esta interrogante, ya que siempre que se constata la presencia de diferencias es preciso examinar las cifras y realizar una valoración de la situación.

Figura 3.4.

Desigualdad registrada en los ingresos y en las pagas de las manufacturas, tanto en Estados Unidos como en Gran Bretaña, entre los años 1963 y 1993

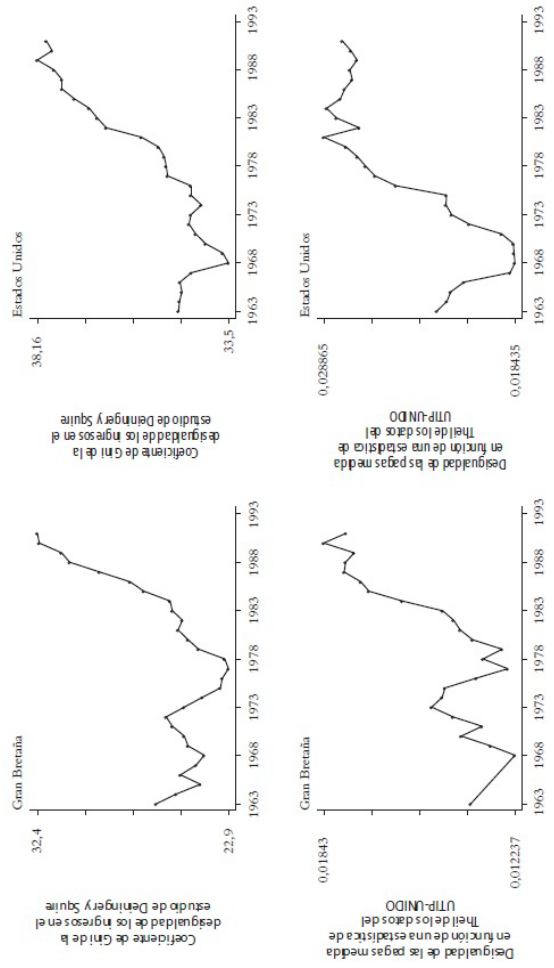
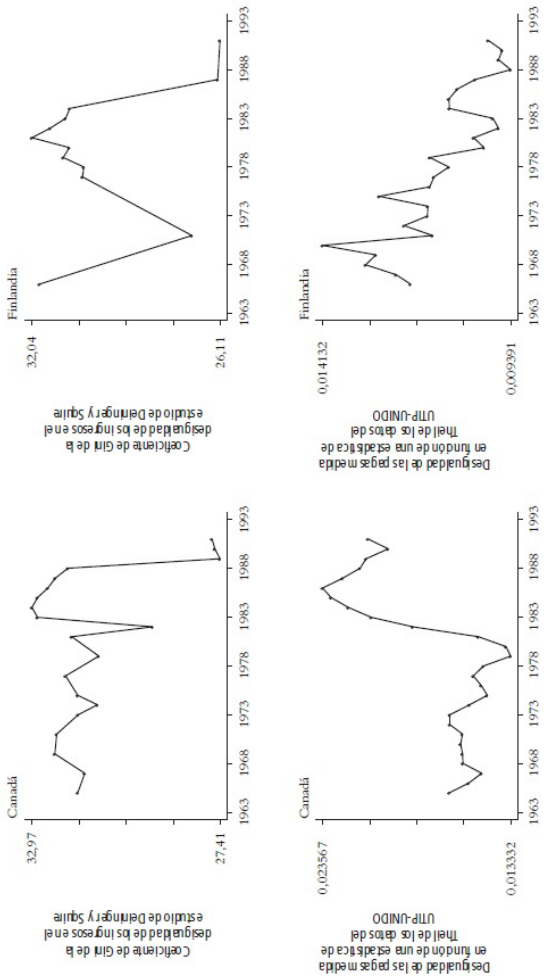


Figura 3.5.

Desigualdad registrada en los ingresos y en las pagas de las manufacturas, tanto en Canadá como en Finlandia, entre los años 1963 y 1993



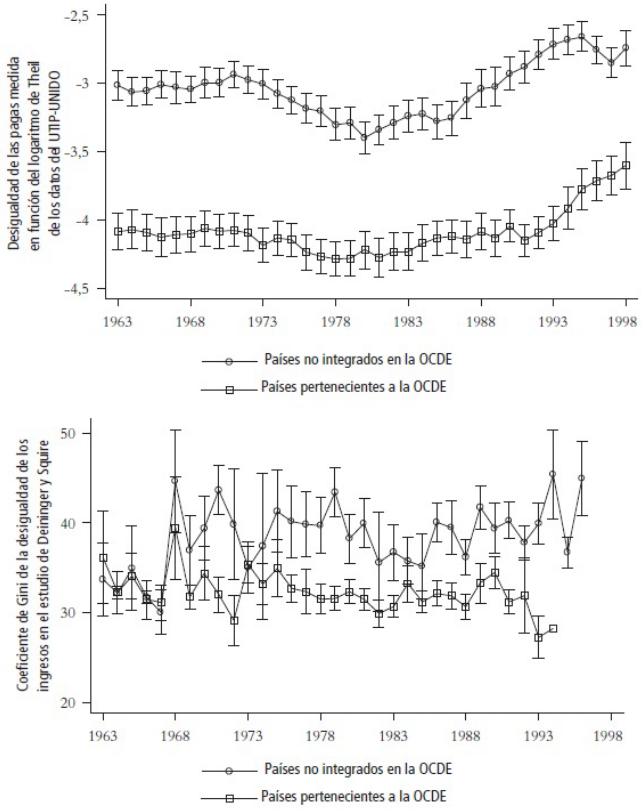
Y en este sentido, cabe decir que el hecho de observar la dispersión que presentan las mediciones en el conjunto de la base de datos podría ayudarnos a establecer dicha valoración. El panel izquierdo de la figura 3.6 presenta una serie simple de medias no ponderadas del logaritmo de Theil de los índices de desigualdad de los ingresos salariales que se registran anualmente de acuerdo con los datos contenidos en el UTIP-UNIDO, tanto en el caso de los países desarrollados (es decir, pertenecientes a la OCDE) como en el de las naciones menos desarrolladas (o lo que es lo mismo, de los estados no afiliados a la OCDE) —además, en dicha figura se indica además la amplitud de la banda que señala el error estándar de cada una de las series—. Del examen de esta figura puede deducirse, 1) que en general, los índices de desigualdad que se detectan en el interior de los países presentan valores superiores en el caso de los países en vías de desarrollo, 2) que tanto los países pertenecientes a la OCDE como los no integrados en dicha organización han venido experimentando un incremento de la desigualdad de los ingresos salariales desde

principios de la década de 1980, y 3) que la brecha que separa las desigualdades de los ingresos salariales registrados en los países desarrollados de las desigualdades de los ingresos salariales observables en los países en vías de desarrollo se ha mantenido prácticamente constante a lo largo de cuatro décadas. Atkinson y sus colegas (1995) se han valido de los datos del Estudio de Ingresos de Luxemburgo (EIL, o LIS, según sus siglas inglesas: «Luxembourg Income Study») para mostrar que desde 1980 se viene produciendo un significativo incremento de la desigualdad en los países que pertenecen a la OCDE. Las mediciones de estas desigualdades de los ingresos salariales recibidos muestran una misma imagen para un mismo período y en los mismos países. Y por si fuera poco, los datos del UTIPUNIDO arrojan bastantes pruebas que hablan de una situación de creciente desigualdad en los países no integrados en el marco de la OCDE, esto es, en naciones que quedan en gran medida fuera del alcance del EIL.

Si aplicamos este mismo procedimiento a los datos del estudio de DS observaremos inmediatamente que surgen, de año a año, grandes fluctuaciones, tanto en el seno de los grupos como entre ellos —como acierta a mostrar claramente el panel inferior de la figura 3.6—. En 1964 y 1966 —aunque no en cambio en otros años—, los datos de la desigualdad de los ingresos observable en los países no integrados en la OCDE parece resultar, *por término medio*, *inferior* a la de los países pertenecientes a la OCDE. Este es un resultado que puede darse en una base de datos de carácter errático y no representativo,[17] pero hay que decir que es muy improbable que venga a representar una situación efectivamente presente en la vida real. Además, lo que se observa —y ya desde el principio de la década de 1980— es que, a pesar de que los países no integrados en la OCDE parecen haberse visto sometidos a un proceso presidido por una creciente desigualdad de los ingresos, las naciones pertenecientes a la OCDE que figuran en el trabajo de DS parecen no haber pasado por ese mismo proceso —y esto a pesar del hecho de que la desigualdad de los ingresos salariales creciera en ambos grupos de países, y de que el sector industrial sea, por regla general, mucho mayor en los estados integrados en la OCDE—. Los datos contenidos en el estudio de DS arrojan también toda una serie de resultados de dudoso carácter en otras muchas comparaciones realizadas entre diversos compendios estadísticos efectuados en amplios períodos de tiempo y vastas regiones geográficas. Por otra parte, los resultados de las mediciones que nos ofrece el UTIP-UNIDO —pese a que sus orígenes resulten cuestionables debido a que se fundan en todo un conjunto de mediciones parciales del valor de las nóminas y los ingresos— parecen disfrutar tanto de una coherencia en sus cifras como de una convergencia con lo que dicta el sentido común que permite confiar razonablemente en su utilización. Por consiguiente, vamos a centrarnos a partir de ahora en tratar de descubrir si dichos datos del UTIP-UNIDO pueden arrojar luz o no sobre la hipótesis de Kuznets, al menos en términos generales.

Figura 3.6.

Serie cronológica de los índices de desigualdad (con inclusión de las medias y de los errores estándar)



LA DESIGUALDAD DE LOS SALARIOS Y LA RENTA NACIONAL: ¿QUÉ FORMA ADOPTA EN ESTE CASO LA CURVA DE KUZNETS?

Una vez establecido un conjunto de mediciones de carácter creíble, podemos pasar a examinar ya la relación que interesaba a Kuznets, es decir, la que media entre la desigualdad y el desarrollo económico —expresado este último en forma de renta nacional per cápita—. De hecho, los trabajos empíricos no tienen por qué circunscribirse a comprobar la veracidad de la curva en forma de U invertida como tal. De acuerdo con lo que ya hemos argumentado anteriormente, esta particular forma de la curva de Kuznets no es en realidad más que un ejemplo de un fenómeno

de muy superior amplitud que también observó Kuznets en su día: el de las transiciones intersectoriales. La pregunta de carácter más general en este caso es por tanto la siguiente: ¿Existe alguna relación razonable, estable y detectable entre la desigualdad y los ingresos per cápita? Y en caso de que la haya, entonces podremos tratar de averiguar si esa relación podría haber resultado satisfactoria para Kuznets, o si por el contrario le habría causado sorpresa su existencia.

Este enfoque difiere de los muchos estudios que han tratado de someter a prueba la curva en forma de U invertida que originalmente aparece en la hipótesis de Kuznets. Aun en el caso de que la curva en forma de U invertida constituyera una descripción razonable de la relación existente entre la desigualdad y los ingresos en una determinada y muy característica fase del desarrollo económico, no habría razón para esperar encontrar esa misma curva en forma de U invertida (en su forma completa o simétrica) en un conjunto de datos, y menos con independencia de cuál pudiera ser la fuente, el alcance temporal, la cobertura regional y el grado de desarrollo subyacente en cada caso.

Los datos del UTIP-UNIDO se recopilaron en su mayor parte después de la década de 1960. Esto significa que nos remiten a un mundo que se encuentra en un avanzado estado de industrialización, de modo que la mayor parte de los países que integran la base de datos deberán haber dejado ya atrás el pico más agudo de la fase de transición por la que terminaron abandonando, o relegando, el peso de la producción agrícola en la vida económica. Por consiguiente, no sería de extrañar que la curva en forma de U invertida no hiciera ya acto de presencia —puesto que sus datos estaban basados, al menos en parte, en las experiencias vividas a lo largo del siglo XIX—. Williamson y Lindert (1980) también destacan este extremo.[18]

Las preguntas que se alzan por tanto ante nosotros son las siguientes: ¿Pueden los nuevos datos arrojar alguna luz sobre esta interrogante, convertida ya en una vieja cuestión? Y admitiendo que en el mundo moderno existiera una relación de Kuznets en sentido amplio, ¿cuál sería la medida exacta en que viniera a divergir de la versión original de dicha relación —centrada en la industria y la agricultura—? ¿Cómo alcanzaría a incluir los efectos de las tecnologías y las finanzas? ¿De qué modo vendría a reflejar la posición de aquellos países que se especializan en unos nichos económicos extremadamente estrechos, como los del petróleo y la industria minera —países que se caracterizan por el hecho de que Kuznets no tratara de abordar en modo alguno el estudio de la curva evolutiva de sus respectivas desigualdades—? Para responder a estas cuestiones hemos de recurrir a un ejercicio econométrico —ejercicio que a algunos lectores podría resultarles un tanto sobrecogedor—.[19] Por esta razón, creo que será pertinente efectuar después una exposición en un lenguaje sencillo para alcanzar a resumir los puntos clave en un menor espacio.

Pese a que en la literatura económica se debata acerca de la necesidad de introducir un gran número de variables de control adicionales, resulta útil, en nombre de la simplicidad, centrar los cálculos en una única relación sencilla e incondicionada. Dos ecuaciones servirán para ilustrar lo que acabamos de decir. La primera de ellas es una expresión lineal simple, y la segunda es una ecuación cuadrática que permite que la expresión capte la presencia de una curvatura en la relación que presumimos entre los ingresos y la desigualdad.

En este caso, la *Y* viene a indicar el producto interior bruto per cápita medido en dólares internacionales de 1985 (PIBPC), mientras que la *I* representa una estimación de la desigualdad, en este caso la que corresponde al índice de Theil del UTIP-UNIDO. Ambas variables aparecen en forma logarítmica.[20] Suponemos que el término de error ε_{it} satisface las asunciones del ruido. Los subíndices $_i$ y $_t$ indican el país y el año, respectivamente. La expresión αi hace referencia a los efectos específicamente asociados a un país en la estimación de los datos de panel. Estos efectos conseguirán captar adecuadamente las diferencias específicamente vinculadas con cada país concreto en las variables de control excluidas.

Hablando en términos generales, podemos decir que en una ecuación lineal la relación sistemática de Kuznets que existe entre la desigualdad de los salarios y los ingresos reales debería ser de carácter negativo, en la medida en que 1), los países pobres muestran, por lo común, mayores desigualdades que los países ricos y 2), la mayoría

$$Ln(I_{it}) = \beta_1 * LnY_{it} + a_i + \varepsilon_{it} \qquad (3.1)$$

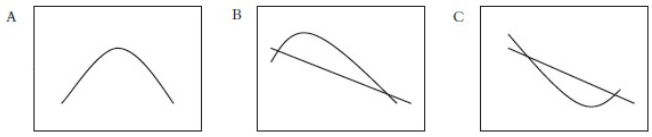
$$Ln(I_{it}) = b_2 * LnY_{it} + \beta_3 * (LnY_{it})^2 + \alpha_i + \varepsilon_{it} \qquad (3.1)$$

de los países se encuentran en una relación de Kuznets de pendiente descendente, dado que ya han superado el pico máximo de la fase de transición de la agricultura a la industria. Por lo demás, el punto mínimo que se asocia con la situación en la que se encuentra un país avanzado que actúe como fuente de suministros para la economía mundial (como se observa en la figura 3.1) únicamente será accesible a unas pocas naciones, y así seguirá siendo en el futuro. Por consiguiente, esperamos observar que $\beta_1 < 0$.

La ecuación 3.2, que permite la curvatura, nos presenta una nueva forma de comprobar la veracidad de este razonamiento. En dicha ecuación, lo que esperamos observar es que $\beta_2 > 0$ y β_3

< 0. Por regla general, en las comprobaciones de la curva en forma de U invertida de Kuznets lo que se espera es constatar que ($|b_2| > |b_3|$). En este caso, el punto de inflexión que se espera encontrar se situará en el medio del conjunto de las observaciones consideradas, como se muestra en la figura 3.7 (A). Con todo, si los datos que se recopilan proceden en su mayor parte de la porción descendente de una curva en forma de U invertida, entonces existirá la posibilidad de observar que $\beta_2 < 0$ y $b_3 < 0$ ($|b_2| > |b_3|$). En tal caso, la curva en forma de U invertida presentará un perfil asimétrico, con una larga cola en su parte derecha. De este modo, el punto de inflexión que cabe esperar, se encontrará a la izquierda de la escala de ingresos, como se esquematiza en la figura 3.7 (B). La tercera posibilidad se basa en los hallazgos de Conceição y Galbraith (2001). Descubrimos que en la cúspide de la distribución se observaban signos de una creciente desigualdad. Si toda esta argumentación resulta válida, entonces podrá añadirse un nuevo giro ascendente a la curva original de Kuznets en forma de U invertida. En tal caso, puede darse por supuesto que la mayor parte del rango muestral habrá de presentar una pendiente de carácter descendente, lo que significa que $b_2 < 0$ y que $b_3 > 0$ ($|b_2| > |b_3|$). El punto de inflexión se encontrará entonces a la derecha del intervalo de ingresos, como se describe en la figura 3.7 (C).

Figura 3.7.
Puntos de inflexión en una relación de Kuznets



Para iniciar un proceso de estimación en el que se apliquen tanto los métodos más comunes como los más tradicionales, lo que hacemos es aplicar una regresión de mínimos cuadrados ordinaria con unos errores estándar robustos a un conjunto de datos agrupados de carácter transversal. En este caso, $\alpha i = \alpha$, a lo que hay que añadir que en las ecuaciones 3.1 y 3.2 hemos omitido los subíndices temporales. Los resultados aparecen reflejados en la tabla 3.2. A fin de poder proceder a una comparación, presentamos también los resultados que se obtienen en caso de que se utilicen como variable dependiente los índices de desigualdad de los ingresos del estudio de DS. Como muestra la tabla 3.2, la estimación de β_1 en la ecuación lineal 3.1 es negativa y significativa, dándose además la circunstancia de que las estimaciones de β_2 y β_3 parecen

respaldar la presencia de una curva en forma de U invertida como la que aparece representada en la figura 3.7 (B), con una larga porción de cola a la derecha, aunque únicamente de un modo muy débil, en el mejor de los casos, dado que las estimaciones del coeficiente no son significativas y que la adecuación del modelo es prácticamente desdeñable.

Un enfoque de carácter no paramétrico arroja un conjunto de pruebas similares, aunque nos las muestra desde un ángulo diferente. Cuando a los datos agrupados se les aplica una homogeneización de la media operativa surge una curva cuadrática de pendiente descendente. La figura 3.8 es una representación gráfica de estas regresiones de carácter no paramétrico obtenida mediante la utilización del método de homogeneización de medias operativas de Cleveland. También se ofrecen los resultados correspondientes que se obtienen a partir de los datos contenidos en el estudio de DS.

Tabla 3.2.

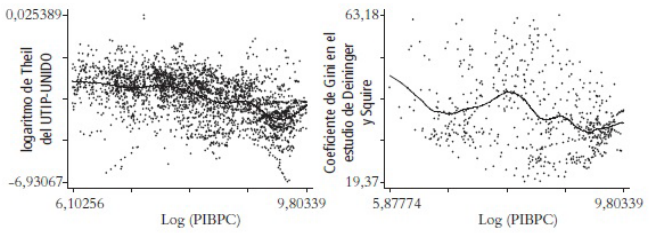
Desigualdad y producto interior bruto: regresiones de mínimos cuadrados ordinarias efectuadas sobre un conjunto de datos agrupados de carácter transversal

Variable dependiente	*Log (UTIP-UNIDO)*		*DS Gini*	
Log (PIBPC)	–0,444	0,463	–1,952	32,128
	(6,21)**	(0,37)	(–1,91)	(1,39)
Cuadrado del Log del (PIBPC)		–0,056		–2,075
		(–0,69)		(–1,47)
Constante	0,221	–3,376	52,679	–85,408
	(0,4)	(–0,69)	(5,90)	(–0,92)
Observaciones	2836	2836	567	567
R-cuadrado	0,214	0,217	0,004	0,072

Notas: Las estadísticas t relevantes figuran entre paréntesis. * Significativo al 5%. ** Significativo al 1%.

Figura 3.8.

El producto interior bruto y la desigualdad: regresiones de carácter no paramétrico



Son varias las consideraciones que nos llevan a afirmar que este enfoque transversal no resulta deseable. En primer lugar, la curva de Kuznets se ocupa fundamentalmente de la *evolución* de la desigualdad que se registra en el interior de los países en el transcurso de su desarrollo económico, mientras que los enfoques de carácter transversal se basan principalmente en el estudio de las variaciones que se dan entre los diferentes países a lo largo de un determinado período de tiempo. En segundo lugar, en este marco analítico no se controlan los factores específicamente vinculados a las naciones que pudieran revelarse inobservables o que hubieran sido excluidos del modelo. Y en tercer lugar, un enfoque de carácter puramente transversal solo resulta válido si la relación que existe entre la desigualdad y el desarrollo económico revela ser de características similares entre un determinado grupo de países, es decir, si la trayectoria desarrollista que tienden a seguir los distintos países considerados es idéntica, residiendo las diferencias únicamente en el punto temporal de su puesta en marcha. No obstante, y teniendo en cuenta que este supuesto resulta altamente improbable, no podemos considerar segura la estrategia de confiar exclusivamente el destino de nuestro estudio a las estimaciones derivadas de los análisis transversales.

La estimación de panel, a la que habitualmente solemos hacer referencia diciendo que se trata de una modelización de efectos fijos y de efectos aleatorios, nos ofrece una forma de seguir avanzando. Las regresiones de panel permiten controlar los efectos inobservables y específicamente imputables a los países considerados, efectos que podrían tener como resultado la introducción de un sesgo debido a las variables omitidas en las regresiones de índole transversal. En el modelo de efectos fijos, los efectos inobservables y específicamente imputables a los países considerados pueden manejarse mediante la adición de todo un conjunto de variables ficticias a la ecuación.[21] Además, también puede aplicarse esta misma lógica para controlar las variables omitidas inobservables que guarden relación con la secuencia temporal. Esto se consigue añadiendo una variable ficticia de carácter específicamente temporal (υ_t) a las ecuaciones 3.1 y 3.2.

En un modelo de efectos aleatorios, se supone que los efectos específicamente vinculados a los países considerados (α_i) se distribuyen de manera normal y sin correlación con ninguna otra variable explicativa de la ecuación. Lo que se observa en estos datos es que, debido a que los únicos elementos que se incluyen en la ecuación en calidad de variables explicativas son el logaritmo de los ingresos per cápita y su término cuadrático, las probabilidades de que la correlación existente entre los efectos específicamente imputables a los países considerados y el logaritmo del producto interior bruto per cápita son muy elevadas. Por consiguiente, parece más razonable emplear un modelo de efectos fijos que no nos obligue a realizar este tipo de suposiciones, pese a las ligeras pérdidas de eficiencia que es preciso asumir.[22] La tabla 3.3 nos ofrece las estimaciones que se obtienen a partir de estos modelos de efectos fijos[23] valiéndonos de las ecuaciones 3.1 y 3.2.

Las estimaciones de β_1 en la ecuación lineal 3.1 obtenidas por medio de una serie de modelos de efectos fijos resultan ser sistemáticamente negativas y significativas, como era de esperar. No obstante, la ecuación 3.2 viene a sugerir que la evolución de la desigualdad presenta también otro aspecto. Cuando se proceden a controlar los efectos específicamente imputables a los países considerados observamos la aparición de una curva en forma de U invertida de carácter ordinario, en lugar de la curva en forma de U invertida que obedece a la ecuación $b_2 < 0$ y $b_3 > 0$, como han venido a sugerir Fields y Jakubson (1994) y Ram (1997).[24] Los modelos de efectos fijos vienen a indicar que el valor en el que cabe predecir la aparición del punto de inflexión es el correspondiente a los 7.797 dólares de producto interior bruto per cápita real, cifra que viene a representar en torno al percentil octogésimo de la escala de ingresos.

Tabla 3.3.

Desigualdad y producto interior bruto: estimaciones de panel basadas en modelos de efectos fijos

Estimador	*Efectos fijos*	*Efectos fijos*
Log (PIBPC)	–0,068	–0,932
	(2,06)**	(2,74)**
Cuadrado del Log del (PIBPC)		0,052
		(2,55)**
Constante	–2,830	0,706
	(10,64)**	(0,50)
Observaciones	2836	2836
R-cuadrado	0,214	0,136
Países	116	116

Notas: La variable dependiente es el Logaritmo del UTIP-UNIDO; la estadística t relevante aparece entre paréntesis. * Significativo al 5%. ** Significativo al 1%.

Una observación más detallada viene a señalar que es preciso realizar nuevas investigaciones. En las ecuaciones 3.1 y 3.2, se da en suponer ingenuamente que el término de error (εit) es debido a la influencia del ruido blanco, lo cual viene a satisfacer el supuesto estándar de que $IID\sim(0,\sigma^2)$. Con todo, esta suposición no resulta razonable en el caso de los datos de carácter longitudinal. Y si la asunción de que la correlación seriada es cero no resulta correcta hay que pensar que los errores estándar de las estimaciones contienen algún sesgo, lo cual desembocaría en unos tests estadísticos igualmente sesgados. Se recomienda realizar una especificación autorregresiva —que por regla general es AR(1)— para poder atajar este problema. La aplicación del procedimiento AR(1) a los modelos de efectos fijos y los modelos de efectos aleatorios, de acuerdo con el método que sugieren Baltagi y Wu (1999), tiene la virtud de poder hacer frente a la desequilibrada estructura de panel de estos datos. Por consiguiente, la ecuación 3.1 ha de modificarse del siguiente modo:

$$Ln(I_{it}) = \beta_1 * LnY_{it} + \alpha_i + \varepsilon_{it} \qquad (3.3)$$

Mientras que la ecuación 3.2 queda como sigue:

$$Ln(I_{it}) = b_2 * lnY_{it} + \beta_3 * (LnY_{it})^2 + \alpha_I + \varepsilon_{it} \qquad (3.4)$$

$$\text{donde } e_{it} = \rho * e_{it-1} + \eta_{it}.$$

y donde ρ es el coeficiente de correlación entre (ε_{it}, ε_{it-1}) y η_{it} es, una vez más, el ruido blanco convencional que satisface la suposición de que $IID\sim(0,s^2)$.

La estimación que se obtiene a partir de las ecuaciones 3.3 y 3.4 aparece representada en la tabla 3.4. Como puede verse, las estimaciones de β_1 se corresponden exactamente con lo que cabía esperar. Comparada con la que se observa en la tabla 3.3, tanto la magnitud de la estimación del coeficiente como la de su nivel de significación se incrementan de manera muy notable. Y como viene a indicar el coeficiente de correlación (ρ), el problema que plantea la correlación seriada en el término de error es lo suficientemente serio como para dificultar la realización de inferencias fiables en la especificación anterior.

Las estimaciones derivadas de la ecuación 3.4 dan en señalar de manera sistemática la existencia de una curva en forma de U invertida ordinaria provista de una elevada significación. No obstante, cuando se examina cuidadosamente este resultado, queda claro que la mayor parte de las observaciones se hallan situadas en la porción descendente de esta curva en forma de U invertida. Solo se aprecia una curva de pendiente ascendente en el extremo derecho de la escala de ingresos. De este modo, conseguimos en último término pruebas que vienen a respaldar la conjetura que ya avanzábamos en Conceição y Galbraith (2001) al hablar de una «hipótesis de Kuznets aumentada».[25] Como ya se ha señalado algo más arriba. Esta conjetura viene a poner en relación la creciente desigualdad que se observa en los países ricos con el comportamiento pro-cíclico de la industria tecnológica avanzada y el sector de los servicios, teniendo igualmente en cuenta el carácter notablemente desigual de ciertas economías pudientes que operan en régimen de monocultivo, como sucede muy destacadamente en los principados petrolíferos del Golfo Pérsico. La figura 3.9 presenta los valores predichos sobre la base de la regresión de panel, especialmente en el caso de varios de los países pertenecientes a la OCDE. Estos valores parecen abocarnos a la observación de una curva de Kuznets cuya pendiente descendiente abarca la mayor parte de su rango estadístico, pese a que vuelva a repuntar hacia arriba en el extremo derecho de la escala de ingresos.

Tabla 3.4.

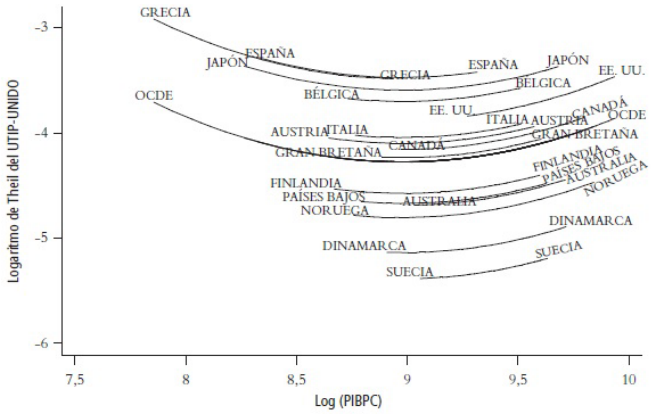
Desigualdad y producto interior bruto: estimaciones de panel con error autorregresivo

Estimador	*Efectos fijos*	*Efectos fijos*
Log (PIBPC)	–0,348	–0,586
	(16,71)**	(7,79)**
Cuadrado del Log del (PIBPC)		0,029
		(3,29)**
Constante	–0,479	–0,495
	(13,77)**	(14,24)**
Rho	0,804	0,803
Observaciones	2.720	2.720
Países	116	116

Notas: La variable dependiente es el Logaritmo del UTIP-UNIDO; la estadística t relevante aparece entre paréntesis. * Significativo al 5%. ** Significativo al 1%.

Figura 3.9.

Valores predichos tomando como base el modelo de efectos fijos de los países de la OCDE



De este modo, la relación que existe entre las desigualdades de los ingresos salariales y los ingresos totales (o renta) —en lo concerniente al menos a la mayoría de los países y al período que se inicia en 1963— continúa presentando en esencia un perfil de carácter fundamentalmente descendente. Los incrementos de los ingresos totales se asocian habitualmente con un descenso de la desigualdad, y también se aprecia que los países pobres presentan, por regla general, una desigualdad superior a la de los países ricos. Hay algunas recientes excepciones a esta regla, aunque en la era en que nos ha tocado vivir, de carácter claramente postindustrial, dichas excepciones se sitúan fundamentalmente en la parte superior de la escala de los ingresos —y no en su porción inferior—. El punto de inflexión del repunte de la curva determina que el patrón conductual de la desigualdad presente el aspecto de una curva en forma de U invertida ordinaria, aunque con una cola derecha extremadamente corta. Esta pauta revela poseer un carácter sistemático y significativo en un examen transversal de los estimadores que difieren, en especial cuando se toman en consideración varios problemas económicos de distinta índole, todo lo cual viene a sugerir que en este caso está interviniendo algo más que la simple casualidad.

Llegamos por tanto a la conclusión de que, aun habiendo transcurrido cincuenta y cinco años desde que este autor las formulara, las penetrantes intuiciones de Simon Kuznets revelan ser, hablando en términos generales, difíciles de mejorar. Sí, es cierto, el mundo cambia, de eso no hay duda, y está claro que una vez que las naciones han dejado atrás sus raíces agrícolas no han de regresar ya a ellas. Sin embargo, los niveles de desigualdad que se registran de manera transversal entre los distintos países parecen venir determinados en gran medida por el lugar que estos ocupan en la jerarquía de los ingresos totales, del mismo modo que la evolución que muestra la desigualdad a lo largo del tiempo sigue siendo, en considerable medida, una

consecuencia de las transiciones de carácter intersectorial que todavía continúan produciéndose, aunque modificadas, eso sí, por las fluctuaciones que ha estado experimentando el valor relativo de los ingresos salariales que pueden observarse en los principales sectores.

Con todo, tampoco podemos afirmar que en esto venga a resumirse la totalidad del análisis posible. Kuznets vino a ceñirse en gran medida —como acostumbran a hacer los economistas centrados en el estudio del desarrollo— a las trayectorias cronológicas y estadísticas de los países concretos que quedaban incluidos en su análisis. Sin embargo, resulta no solo necesario, sino también posible, utilizar los datos de dicho análisis para proceder a una indagación de la relación que existe *entre* los diferentes países. Es cierto que ya no estamos en la época de los imperios. No obstante, el hecho de que existan más de doscientos países en el mundo no convierte en razonable la suposición de que cada uno de ellos vaya a evolucionar por su propia cuenta, con independencia de lo que puedan hacer los demás.

LA CRECIENTE DESIGUALDAD GLOBAL: LA SUPERBURBUJA DE SOROS COMO PAUTA PRESENTE EN LA EXPOSICIÓN DE DATOS

Como ya hemos señalado en nuestro debate teorético, la práctica totalidad de los trabajos de econometría recientes vienen a suponer o llegan a la conclusión de que son las características nacionales las que rigen, por sí solas, la evolución de la desigualdad y el crecimiento económico. Si este planteamiento fuese cierto, habría que deducir necesariamente que las opciones políticas que pudiera venir a adoptar cada país en concreto constituirían la clave sobre la que habría que incidir para conseguir una disminución de las desigualdades, tanto si se pretendiera actuar a corto plazo (por medio de una compresión salarial de naturaleza intersectorial) como si se buscara una intervención a más largo plazo (a través de la impulsión de cambios de carácter estructural).

Sin embargo, el hecho de que en los datos de alcance transnacional de que disponemos se observe la presencia de una relación de Kuznets nos indica ya que la evolución de la desigualdad ha de tener por fuerza una dimensión global (o cuando menos una vertiente caracterizada por la interconexión de todas las variables). Sabemos que las tasas de crecimiento nacionales no son de naturaleza independiente. Hay regiones enteras que pueden entrar en ciclos de expansión o de contracción económica de manera simultánea —y en ocasiones es el mundo en su conjunto el que responde a este mismo mecanismo—. Esto explica, por ejemplo, que en el crecimiento explosivo que experimentaron las materias primas en la década de 1970 esperáramos asistir a

un declive de las desigualdades, puesto que los países menos prósperos lograron incrementar su nivel de vida. De manera similar, la profunda depresión económica que tuvo lugar en 1982 y que después de esa fecha habría de prolongarse todavía durante un buen número de años debería haber fomentado un crecimiento de la desigualdad en aquellos países que se hallaban, en términos estructurales, en un plano perteneciente a la porción descendente de la curva de Kuznets. Dado que (en muchos casos) el sentido de la flecha del crecimiento se invirtió, los países que se encontraban en dicha posición (es decir, en la sección declinante de la curva de Kuznets) deberían haber experimentado una regresión de los ingresos totales y haber avanzado, en cambio, en el plano de la desigualdad, perdiendo en este sentido las ganancias que hubieran logrado con anterioridad a la crisis gracias a la industrialización y al desarrollo económico.

Con un modelo de efectos fijos se nos abre la posibilidad de valorar los efectos que este elemento global puede llegar a tener en la introducción de cambios directos en la orientación de la desigualdad. Este tipo de modelo no solo permite una estimación de los efectos que se verifican en el interior de cada país, mostrando asimismo la importancia que tienen en la evolución de las desigualdades (observables en las ganancias industriales) no solo las instituciones nacionales y las estructuras industriales que alcanzan a permanecer, sino también un completo conjunto de efectos temporales que se verifican con periodicidad anual. Dicho grupo de efectos de periodicidad anual viene a mostrar los cambios que se registran en la desigualdad y que son además comunes al conjunto de la economía mundial —tanto si su causa obedece a la acción de los patrones que rigen el crecimiento económico a nivel mundial como si su raíz se asienta en otros factores—. Por decirlo en pocas palabras: tanto los efectos que se verifican en el interior de cada país como las influencias de carácter anual permiten distinguir la dimensión que es común a todas las naciones (dimensión que viene dada por los efectos temporales de alcance global) de aquellos otros efectos que han de imputarse simplemente a las variaciones que experimentan las distintas naciones en sus respectivas tasas de crecimiento (variaciones que deberán ser medidas a su vez en función de la variabilidad del producto interior bruto).

La tabla 3.5 presenta dos modelos de efectos fijos con los que se logra comparar el coeficiente del logaritmo del producto interior bruto per cápita en un modelo de efectos fijos de una sola vía (es decir, centrado únicamente en los países) y en otro modelo de efectos fijos de doble vía (esto es, capaz de tener en cuenta tanto la variable cronológica como la nacional). El efecto que se consigue de este modo viene a resumirse en un fortalecimiento substancial de los resultados que arroja el modelo en cuestión. Obsérvese el grado de incremento que experimenta la pendiente del coeficiente del producto interior bruto (nacional) cuando se tienen en cuenta de manera explícita los efectos cronológicos (que se producen en el plano global).

La figura 3.10 viene a ilustrar los efectos cronológicos que se registran en este modelo. Dicha figura nos ofrece sólidas pruebas de que la evolución de las desigualdades registradas (como en

este caso) en el interior de los distintos países considerados presenta un patrón de comportamiento *global*, con el añadido de que dicha pauta de conducta viene a quedar notablemente marcada por la presencia de una tendencia que parece orientarse, después de rebasada la fecha de 1980, hacia una mayor desigualdad de las ganancias industriales. No se trata además de un conjunto de acontecimientos autónomos, ni de acontecimientos independientes ocurridos en países distintos: estamos ante un tipo de coyunturas de naturaleza sincronizada. Los esfuerzos que cada nación pudiera haber realizado para contrarrestar la tendencia general —en caso de que se produjera alguna reacción de este género— se vieron ampliamente superados por el empuje de las fuerzas de alcance global. De este modo, el modelo viene a sugerirnos que las decisiones vinculadas con las políticas que pudieran seguirse en el ámbito nacional respecto de la desigualdad tenían un carácter secundario. Todo enfoque destinado a reducir la desigualdad se habría visto obligado a bregar con la irrupción de los cambios registrados en las condiciones económicas de ámbito global, dado que dichas condiciones constituyen la fuerza dominante.

Tabla 3.5.

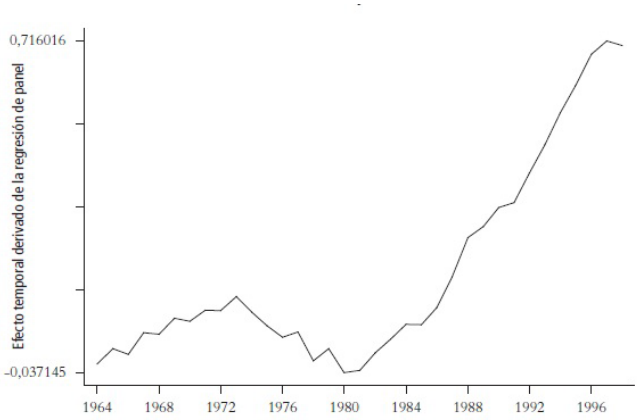
Desigualdad, período temporal e incidencia nacional: efectos de un modelo de vía única y otro de doble vía

Estimador	*Efectos fijos (por país)*	*Efectos fijos (por país y período temporal)*
Log (PIBPC)	–0,068	–0,423
	(2,06)**	(9,94)**
Constante	–2,830	–0,122
	(10,64)**	(0,37)
Observaciones	2836	2836
R-cuadrado	0,214	0,260
Países	116	116

Notas: La variable dependiente es el Logaritmo del UTIP-UNIDO; la estadística t relevante figura entre paréntesis. * Significativo al 5%. ** Significativo al 1%.

Figura 3.10.

Efectos cronológicos globales obtenidos sobre la base del modelo de efectos fijos



La pauta asociada con los efectos de carácter cronológico muestra varios puntos de inflexión claros —unos puntos de inflexión, por cierto, cuya ocurrencia temporal viene a sugerir con toda claridad cuál es la naturaleza de los procesos que subyacen al fenómeno en cuestión—. El primero de esos puntos de inflexión —esto es, el que nos hace pasar de un moderado incremento de la desigualdad a un período de marcado declive de la misma— se produce en torno a 1973. Y si nos preguntáramos si hubo o no algún acontecimiento de alcance global que viniera a coincidir con esa fecha, no tendríamos que ir demasiado lejos para buscar la respuesta, ya que la quiebra final del sistema de tipo de cambio fijo acordado en Bretton Woods se produjo precisamente en ese año. También se observa que la pauta del declive generalizado de la desigualdad habrá de proseguir a lo largo de la década de 1970, puesto que se trata de un período marcado por una inflación de carácter global, unos tipos de interés reales presididos por los valores negativos, una explosiva expansión de los mercados de las materias primas y los productos básicos, y una deuda en fase de rápida acumulación. Dicho período terminará abruptamente con la súbita inversión de las tendencias globales que se vendrá a registrar entre los años 1980 y 1981. Se inicia de este modo la llamada crisis de la deuda, una crisis que habrá de caracterizarse por unos elevados tipos de interés real, una deflación del precio de las materias primas, el desplome del crecimiento económico y un desempleo masivo en todo el mundo.

Tras consumarse la gran inversión en torno a 1981, seguirá observándose una desigualdad creciente en la totalidad del globo, desigualdad que habrá de mantenerse además por espacio de veinte años. A principios de la década de 1980 se registrarán algunos picos de carácter regional tanto en Latinoamérica como en la Europa Central y del Este —incidencia en la que queda incluido el desmoronamiento de la Unión Soviética, ocurrido a finales de la década de 1980 y principios de la de 1990, y más tarde los problemas que se observarán en Asia a lo largo de la crisis vivida en ese continente en 1997—. No obstante, y a pesar de estos flujos y reflujos, sigue

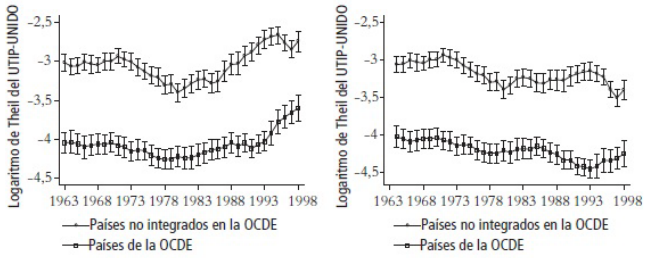
pudiendo afirmarse que la pauta general viene a señalar que lo que se constata hasta el inicio del tercer milenio es una desigualdad de índole notablemente creciente.

Entonces, aproximadamente en 2001, se detiene bruscamente el patrón que venía siendo predominante y por el que se observaba una desigualdad creciente a nivel global. ¿Qué había sucedido? Acababa de producirse un nuevo y muy profundo cambio en las condiciones económicas. Tras el derrumbe tecnológico vivido en el año 2000 y los acontecimientos del 11 de septiembre de 2001, los tipos de interés establecidos en Nueva York y Washington cayeron vertiginosamente. Esto vino a provocar la reactivación de los mercados de las materias primas y de los productos básicos, reactivación que alcanzaría su punto culminante con la burbuja petrolífera registrada durante el verano de 2008 y que se vería acompañada, además, por un tremendo y explosivo crecimiento del sector dedicado a la financiación de las viviendas —un crecimiento, por cierto, de carácter en gran parte fraudulento—, el cual habría de desplomarse estrepitosamente a finales de septiembre de ese mismo año. Esto es prácticamente lo que cualquiera habría esperado que ocurriera fundándose únicamente en un conocimiento básico de la historia económica mundial y en el simple sentido común. Las condiciones reinantes en el plano global vienen a superponerse a la curva de Kuznets, alterando entre otras cosas la autonomía con la que las políticas nacionales pueden intervenir en la determinación de los niveles de desigualdad.

Un sencillo ejercicio de simulación matemática podrá venir a ilustrar adecuadamente el alcance que tiene el elemento global en el crecimiento general de la desigualdad. Supongamos que después de los acontecimientos de 1981 el componente global de la desigualdad se hubiera mantenido, por la razón que fuese, en los niveles medios que había venido mostrando con anterioridad a 1980. La figura 3.11 nos presenta los efectos que dicha situación habría venido a ejercer sobre el promedio de desigualdad, distinguiendo las consecuencias que se habrían registrado en los países pertenecientes a la OCDE de las que se habrían observado en las naciones no integradas en esa misma organización. La gráfica de la izquierda viene a ser una réplica del panel que ya habíamos tenido oportunidad de examinar en la figura 3.5, y en ella se exponen, por consiguiente, los valores medios y el error estándar, o dicho de otro modo: la variación de los valores que se registran en los distintos países concretos de la muestra en torno a la media. La gráfica de la derecha nos permite examinar los valores simulados de las correspondientes variables. Como indica la figura (y en este caso la aritmética debería despertar nuestras sospechas), el componente global de la desigualdad creciente era tan grande que, de no haberse producido, tampoco habría tenido lugar el incremento de la desigualdad de los ingresos salariales que se percibieron en el sector manufacturero con posterioridad a 1981.

Figura 3.11.

Desigualdad real y simulada de las pagas. Comparación entre una situación en la que se incluye el elemento global de la creciente desigualdad registrada a partir de 1981 y otra en la que no se tiene en cuenta dicho componente



El inversor George Soros tendría la iniciativa de afirmar que el período posterior a 1980 vino a constituir en realidad una «superburbuja» de los mercados financieros mundiales. Lo que pretendía señalar con esta expresión es que se había tratado de un período en el que el crecimiento económico había pasado a depender de todo un conjunto de relaciones financieras de carácter inestable. El presente libro logra demostrar que esa superburbuja fue también responsable de la instauración de una supercrisis en las naciones más pobres del mundo —iniciándose con ella un prolongado período marcado por el empeoramiento de las diferencias salariales registradas en la mayoría de los países del planeta—. La puesta en marcha de esta pauta viene a sugerir de manera extremadamente firme que el ámbito conceptual en el que resulta adecuado proceder al estudio de la desigualdad global es justamente el de esfera *macroeconómica*, y que de este modo resulta posible identificar en los datos de que disponemos aquellas fuerzas macroeconómicas que son comunes al conjunto de la economía global. De hecho, lo que las pruebas con que contamos dan en sugerirnos de forma muy sólida es que la economía global es una de las *principales* fuentes que están generando las pautas globales que se observan en la desigualdad salarial.

CONCLUSIÓN

Los datos del UTIP-UNIDO constituyen una nueva fuente de información para alcanzar a conocer tanto las diferencias transversales que existen entre los diferentes países de la economía

mundial como las tendencias que registra anualmente la desigualdad, calculando ambos extremos a partir de las mediciones de los salarios industriales que aparecen recogidos en una base de datos estándar internacional. La ventaja que presenta este enfoque estriba en el hecho de que nos permite disponer de una medición anual sistemática, precisa y fiable de una variable que no solo se halla presente en un gran número de países sino que se ha revelado capaz de ejercer, pese no alcanzar a representar la totalidad de la desigualdad imputable a los ingresos totales, una influencia indudable en la desigualdad de dichos ingresos —aparte de resultar asimismo interesante por derecho propio debido a razones de orden tanto teorético como práctico—. Estas mediciones revisten una importancia muy particular si lo que se pretende es realizar una valoración de la hipótesis de Kuznets a fin de hallar la relación que liga la evolución de la desigualdad con el desarrollo económico, sobre todo en la medida en que dicha hipótesis se formula al modo de una relación que viene a vincular fundamentalmente la renta nacional con las desigualdades salariales.

En los datos internacionales a los que acabo de hacer referencia se aprecia que, en la mayor parte de los países estudiados, hay una clara relación de pendiente descendente entre la desigualdad y la renta nacional, circunstancia que viene a avalar la validez de una de las premisas fundamentales de la hipótesis de Kuznets, a saber, la de que, al irse verificando con éxito el proceso de la industrialización, la desigualdad tiende a declinar con el progreso económico. La mayor parte de las observaciones se sitúan claramente en esa superficie de pendiente descendente. Sea como fuere, hay al menos un país de gran tamaño —China— que permanece instalado en una trayectoria de sentido ascendente, por no mencionar que parecen existir pruebas de que en los países más ricos del mundo esa relación podría llegar a invertirse, generándose así un incremento de la desigualdad asociado al crecimiento de los ingresos totales. Esto da lugar a la aparición de una curva vertical aumentada de Kuznets cuyo punto de inflexión se sitúa en la encrucijada de los niveles de ingresos totales elevados. Como ya he tenido ocasión de argumentar en los apartados anteriores de este mismo capítulo, este descubrimiento viene a concordar plenamente con el espíritu que animaba originalmente el planteamiento de Kuznets.

Contamos asimismo con sólidas pruebas de que esta relación de Kuznets de pendiente (fundamentalmente) descendente viró hacia arriba —es decir, alejándose de manera inexorable del origen de los ejes de coordenadas— entre los años 1982 y 2000, y esto tanto en los países en vías de desarrollo como en los países desarrollados. Esta evidencia viene a apuntar a los cambios constatados en la economía global, cambios que no solo fueron en gran medida independientes de las políticas que pudieran adoptarse en los diferentes países implicados, sino que terminaron generando unas desigualdades todavía mayores, y esto prácticamente en todas partes. El giro de la curva hacia fuera se invertiría, en pequeña medida, entre 2001 y 2004, esto es, en el período en el que se fueron relajando los criterios globales por los que se regía la concesión de créditos.

Por regla general, la distribución de los ingresos, ya fuera de carácter personal o doméstico, ha solido considerarse de manera tradicional como un problema perteneciente al campo de la macroeconomía aplicada, y más específicamente al terreno de la economía laboral, circunstancia que convertía a dicha distribución en una función vinculada a la oferta y la demanda de los mercados. Esto ha permitido que los analistas se centraran en las decisiones políticas que pudieran adoptarse en el plano nacional, un ámbito en el que muy a menudo han venido a interesarse en cuestiones relacionadas con la educación y la formación de los trabajadores por un lado y con la estructura de los mercados laborales por otro. Sin embargo, los nuevos datos de que disponemos vienen a sugerir, por el contrario, que el marco macroeconómico —y más concretamente el espacio propio de la *macroeconomía global*, suponiendo además que venga a centrarse especialmente en la gobernanza económica y en la inestabilidad financiera— es el adecuado si lo que se persigue es poder dar una explicación coherente de la relación que se constata entre la desigualdad, el desempleo y el crecimiento. Dichos datos muestran claramente que Kuznets estaba en lo cierto al suponer que existía una relación de carácter orgánico entre la desigualdad y las transformaciones intersectoriales registradas en el plano nacional, pese a que la exacta naturaleza de esa relación venga a evolucionar con el cambio económico. El ingrediente que faltaba —y que ahora aportamos— era el de la influencia que podían ejercer las fuerzas de índole keynesiana y minskiana en el plano global, es decir, el efecto debido a los vectores financieros que inciden en el conjunto de la economía mundial.

APÉNDICE

SOBRE LA SUPUESTA EXISTENCIA DE UN VÍNCULO QUE CONDUCIRÍA DE LA DESIGUALDAD AL CRECIMIENTO

En este apéndice vamos a exponer un breve debate sobre la literatura económica más reciente que se propone hallar desigualdades anteriores y tasas de crecimiento posteriores. La cuestión es que, por lo que hace a sus planteamientos causales, dicha literatura entra en franca contradicción con sus propios postulados. De este modo, Forbes (2000) da en argumentar que, a corto plazo, los incrementos de la desigualdad se ven seguidos por un aumento de las tasas de crecimiento económico. Al hacer esta afirmación, esta autora se está refiriendo a varios modelos teoréticos que vienen a prefigurar los resultados que ella misma obtiene, modelos entre los que es preciso citar en primer lugar el que viene a exponer Bénabou (1996), un artículo en el que este autor destaca el carácter complementario que existe entre el capital humano que representan los individuos en el ámbito local y su elemento opuesto, el de la interacción global;

y en segundo lugar, el que figura en Galor y Tsiddon (1997b), autores que hacen especial hincapié en el papel que desempeña el cambio tecnológico en el incremento de la concentración de trabajadores cualificados en los sectores más avanzados. La argumentación y el hallazgo de Forbes vinieron a poner en cuestión la popular noción de que la desigualdad *decreciente* debería conducir a unas mejores condiciones para el crecimiento económico. De hecho, los modelos que postulaban la existencia de una relación negativa entre la desigualdad y el crecimiento hundían sus raíces en la experiencia que parecía haberse vivido en el Asia Oriental tras las reformas agrarias acometidas y la generalización de una educación primaria de carácter universal (Birdsall, Ross y Sabot, 1995).

Tanto en uno como en otro modelo, los incrementos relevantes de la desigualdad revelaban ser de carácter indudablemente interindustrial —puede que no de forma exclusiva, pero sí desde luego de modo prácticamente predominante—. Esto significa que ambos modelos venían a mostrar la existencia de un creciente diferencial salarial entre las industrias avanzadas del sector manufacturero y las menos sofisticadas. Este hecho es justamente el que nos permite proceder a una valoración de la hipótesis de Forbes mediante los datos del UTIP-UNIDO. De este modo, el modelo de Forbes presenta, en su enunciación general, la siguiente forma:

$$\text{Crecimiento}_{it} = \beta_1 \text{Desigualdad}_{i,t-1} + \beta_2 \text{Ingresos}_{i,t-1} + \gamma X_{i,t-1} + v_i + u_t + e_{it}.$$

El término «crecimiento» se refiere a la tasa de crecimiento observada en un intervalo de cinco años, y la «X» es una matriz de las variables que condicionan la educación y las distorsiones del mercado —variables tomadas, respectivamente, del trabajo de Barro-Lee (1994) y de las bases de datos incluidas en las Tablas Mundiales Penn—. El término «ingresos» responde al producto interior bruto real per cápita medido en dólares internacionales de 1985. Las limitaciones inherentes a los datos mismos obligan a Forbes a ceñirse únicamente a ciento ochenta observaciones realizadas de manera transversal en cuarenta y cinco países, lo que supone aproximadamente la mitad de las naciones pertenecientes a la OCDE. Esas ciento ochenta observaciones se han efectuado en unos intervalos de cinco años que no se solapan en el interior de los diferentes países considerados, pero que evidentemente sí que se solapan al considerar transversalmente la situación vigente en dichos países. Las variables ficticias que representan a los países (v_i) y al período temporal en cuestión (u_t) vienen a controlar, respectivamente, los efectos observados en las naciones y en los lapsos de tiempo estudiados.

Esta valoración se ciñe al modelo general que propone Forbes, salvo en la medida, justamente, en que la base de datos del UTIPUNIDO cuenta con un número de observaciones muy superior al que aparece contenido en el banco de datos en el que figuran las variables condicionantes que manejan Robert J. Barro y Jong-Wha Lee, razón por la cual omitimos el término «$X_{i,t-1}$» para basarnos únicamente en los efectos observados en los países y los períodos de tiempo considerados.

Al proceder a una re-estimación de la ecuación de Forbes, utilizando en este caso los coeficientes de Gini que la propia autora ofrece pero eliminando en cambio las variables condicionantes o el desfase temporal, lo que se obtiene es el modelo 1, es decir, un modelo que contiene ya ciento noventa y tres observaciones. En todos los casos, procedemos a controlar el logaritmo del producto interior bruto per cápita. Como queda ilustrado en la tabla 3.A1, este modelo no nos ofrece un coeficiente significativo para la variable de la desigualdad de Gini presente en el estudio de DS. Si procedemos a efectuar esta misma regresión, pero utilizando esta vez una estadística de Theil de los datos del UTIP-UNIDO lo que observamos sí que es el resultado obtenido en su día por Kristin Forbes, esto es, un coeficiente positivo del índice de desigualdad como determinante de la tasa de crecimiento del período (de cinco años) vigente (es decir, el modelo 2). Sea como fuere, la significación de esta estimación resulta ser de importancia marginal. Además, la falta de sistematicidad de las estimaciones también constituye un problema, como habremos de ver más adelante.

En los modelos 3 y 4 que aparecen representados en la tabla 3.A1 se viene a repetir este mismo ejercicio pero introduciendo en la tasa de crecimiento (basada en ciento veintidós observaciones) un desfase igual a un período (de cinco años). En dichos modelos, la significación del análisis desaparece por completo, ya que ni las mediciones del trabajo de DS ni los valores registrados en la base de datos del UTIP-UNIDO alcanzan a mostrar que exista la menor relación con las ulteriores tasas de crecimiento de esta muestra. De ahí extraemos la conclusión de que el hecho de que Forbes sí consiguiera encontrar una relación debía de depender forzosamente de otra circunstancia: la de haber introducido unas variables de control, puesto que da la impresión de que sin ellas no resulta posible reproducir el hallazgo de esa relación. Es más, como viene a ejemplificar el modelo 5, el simple hecho de realizar este mismo ejercicio en un período de cinco años, pero tomando ahora como base la totalidad de las muestras contenidas en el UTIP-UNIDO (que se elevan a 1.571 observaciones superpuestas), viene a dar la vuelta a los resultados obtenidos por Forbes, respaldando en cambio las conclusiones de Birdsall. En este caso, la desigualdad sí que muestra tener unos efectos negativos en el crecimiento a lo largo del siguiente período de cinco años, con el añadido de que el coeficiente revela ser ahora ostensiblemente significativo.

Tabla 3.A1.

Desigualdad, ingresos y crecimiento. Tasas de crecimiento medias medidas en períodos de cinco años

	Modelo 1	*Modelo 2*	*Modelo 3*	*Modelo 4*	*Modelo 5*
	Sin desfase temporal		*Desfase de cinco años*		
Variable dependiente	*Creci-miento*	*Creci-miento*	*Creci-miento (+5)*	*Creci-miento (+5)*	*Creci-miento (+5)*
Ordenada en el origen	–29,936	–36,002	16,967	18,158	44,76
	(–2,37)*	(–2,83)*	(0,9)	(0,32)	(16,59)**
DS	0,056		0,108		
	(0,9)		(1,22)		
UTIP-UNIDO		26,134		21,981	–4,973
		(2,04)*		(0,14)	(–2,64)*
Log (PIBPC)	2,951	3,876	–2,364	–2,014	–13,654
	(2,0)	(2,53)*	(–1,23)	(0,3)	(–16,59)**
R-cuadrado	0,79	0,8	0,76	0,77	0,65
N	193	193	122	122	1571
Número de países	50	50	33	33	81
Número de años	32	32	26	26	28

Notas: Crecimiento = tasas de crecimiento del producto interior bruto per cápita; desfase de una unidad temporal (cuya duración media es de cinco años). DS = coeficiente de Gini de alta calidad, tomado de la base de datos del estudio de Deininger y Squire. UTIP-UNIDO = coeficiente interindustrial de Theil, tomado del Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas y basado en las Estadísticas Industriales de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. Log (PIBPC) = logaritmo del producto interior bruto real per cápita, medido en dólares internacionales de 1985. Los valores de las estadísticas t relevantes se encuentran entre paréntesis. * Significativo al 5%. ** Significativo al 1%.

Una de las desventajas que presenta este procedimiento —desventaja que la propia Forbes analiza en su trabajo— reside en la presencia de una variable endógena desfasada en la parte derecha de los cálculos. Es más, al tener la certeza casi absoluta de que existe una correlación seriada en los términos de error (debido al solapamiento temporal, sobre todo en el modelo 5) y dada la ausencia de instrumentos de medición independientes, es preciso tener presente que no es posible recurrir a los procedimientos asociados con la matriz-B de Chamberlain o con la metodología de Arellano y Bond* para superar estas dificultades. La consecuencia de este estado de cosas nos obliga a asumir que no podemos confiar en la significación estadística que pueda tener el coeficiente de desigualdad que aparece en el modelo 5 —coeficiente que es el único resultado significativo de esta tabla—, de modo que hemos de considerar que el respaldo que vienen a prestar estas estimaciones a la hipótesis de que la igualdad se revela positiva para el crecimiento económico tiene en realidad un carácter bastante moderado.

Los modelos 6 y 7 que figuran en la tabla 3.A2 muestran las estimaciones de panel que se observan con un desfase de un año. Se valen para ello, en primer lugar, de la totalidad del banco

de datos del estudio de DS (que contiene doscientas nueve observaciones), procediendo después a realizar el mismo ejercicio recurriendo al correspondiente conjunto de mediciones de Theil derivadas de la base de datos del UTIP-UNIDO. En este caso se emplean valores temporales de un año, en lugar de los valores medios imputables por período de cinco años a cada una de las variables contenidas en las bases de datos. Ninguno de los dos modelos viene a mostrar que, en el transcurso del año siguiente, la desigualdad alcance a producir un efecto significativo sobre el crecimiento. Por último, el modelo 8 nos permite observar las estimaciones de panel correspondientes a la aplicación de un desfase de un año a la base de datos íntegra del UTIP-UNIDO (que cuenta en este caso con 2.267 observaciones). Una vez más volvemos a observar a través de estas estimaciones que no existe ninguna relación que pueda considerarse significativa entre la desigualdad y el crecimiento registrado posteriormente.[26]

Tabla 3.A2.

Desigualdad, ingresos y crecimiento. Medidas anuales

	Modelo 6	*Modelo 7*	*Modelo 8*
		Desfase de un año	
Variable dependiente	*Crecimiento (+1)*	*Crecimiento (+1)*	*Crecimiento (+1)*
Ordenada en el origen	33,683	40,324	22,861
	(1,79)	(2,39)*	(5,32)**
DS	0,054		
	(0,56)		
UTIP-UNIDO		–6,356	0,465
		(–0,23)	(–0,18)
Log (PIBPC)	–3,823	–4,234	–3,083
	(–2,13)*	(–2,38)*	(–5,59)**
R-cuadrado	0,66	0,66	0,24
N	209	209	2267
Número de países	22	22	105
Número de años	33	33	35

Notas: Crecimiento = tasas de crecimiento del producto interior bruto per cápita; desfase de un año. DS = coeficiente de Gini de alta calidad, tomado de la base de datos del estudio de Deininger y Squire. UTIP-UNIDO = coeficiente interindustrial de Theil, tomado del Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas y basado en las Estadísticas Industriales de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. Log (PIBPC) = logaritmo del producto interior bruto real per cápita, medido en dólares internacionales de 1985. Los valores de las estadísticas t relevantes figuran entre paréntesis. * Significativo al 5%. ** Significativo al 1%.

Con todo, el signo matemático que pueda presentar el coeficiente de desigualdad no viene a contradecir la proposición de que existen muchas probabilidades de que las desigualdades salariales terminen por producir —como regla de carácter general— una mejoría de las tasas de crecimiento que vengan a registrarse con posterioridad. Y la razón estriba en el hecho de que si

no es posible encontrar esta relación en los datos de los ingresos salariales es porque podemos afirmar prácticamente con toda seguridad que tampoco es una relación válida respecto de los datos relativos a los ingresos. De este modo, las pruebas vienen a mostrar que no es posible reproducir los resultados del trabajo de Forbes en un conjunto de datos de carácter más exhaustivo que esté además basado en una medición más relevante de la desigualdad de los salarios. Por consiguiente, esta conclusión parece inducirnos a no aceptar ni la argumentación teorética de Roland Bénabou ni los planteamientos igualmente teoréticos de Oded Galor y Daniel Tsiddon, autores que dan en sostener la existencia de un vínculo entre la presencia de unas elevadas cifras de desigualdad y el subsiguiente incremento de las tasas de crecimiento económico.

4

LA ESTIMACIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LAS RENTAS FAMILIARES

Como ya hemos señalado en el capítulo dos, el Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas (o UTIP, según sus siglas inglesas: «University of Texas Inequality Project») contribuyó a generar una base de datos de carácter global sobre la situación de la desigualdad, fundándose para ello en el banco de datos de la Estadística Industrial que publica anualmente la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (esto es, la UNIDO, según sus siglas originales en inglés: «United Nations Industrial Development Organization»). En su versión inicial, dicho banco de datos cuenta aproximadamente con tres mil doscientas observaciones realizadas a lo largo de un período de treinta y seis años (el comprendido entre 1963 y 1999), aunque hasta la fecha se han venido efectuando actualizaciones periódicas hasta principios de la década de 2000.[1] La recopilación de toda esa información encuentra su fundamento en un conjunto de datos brutos con grandes probabilidades de revelarse exactos y coherentes —y no solo de manera longitudinal, es decir, a lo largo de un determinado período de tiempo, sino también de forma transversal a un vasto grupo de países—. Esta base de datos nos permite disponer de un medio directo con el que proceder a valorar los cambios que alcancen a producirse en la desigualdad que el paso del tiempo viene a provocar en los ingresos que se obtienen en las manufacturas, y en este sentido hemos de recordar que nosotros hemos argumentado que dichas valoraciones no solo constituyen unos instrumentos (o unas aproximaciones) notablemente adecuados para estimar las variaciones de carácter general que se han venido constatando en la desigualdad de los ingresos obtenidos en un gran número de países, sino que forman también una base muy buena para conseguir realizar comparaciones internacionales entre los distintos niveles de desigualdad que pueden registrarse en el plano global. La densidad de la cobertura estadística es tal que nos permite efectuar una detallada comprobación de la congruencia que muestran los datos —y no solo a lo largo del tiempo sino también entre los distintos países considerados—. Además, y a pesar de que dichas valoraciones son de naturaleza rápida e informal, hay que subrayar que han resistido estupendamente el escrutinio al que las hemos sometido.[2]

No obstante, los cálculos a los que acabamos de referirnos no alcanzan a proporcionarnos una medición de las desigualdades constatables en las rentas familiares. La base de datos del UTIP-UNIDO es un conjunto de mediciones de la dispersión de los salarios realizada mediante la utilización del componente intergrupal de un índice de Theil medido de forma transversal entre las categorías industriales existentes en el sector industrial. Pese a que tenemos pruebas de que las mediciones del UTIP-UNIDO nos ofrecen un índice muy sensible para percibir los cambios que puedan producirse en términos generales en la distribución, lo cierto es que sigue sin estar excesivamente clara cuál es la exacta naturaleza de la correlación que existe entre una estimación de la desigualdad de los salarios de las manufacturas realizada en los propios centros de trabajo y una valoración de índole estadística de la desigualdad de los ingresos domésticos, y menos clara queda todavía dicha correlación cuando se trata de comparaciones transversales efectuadas entre diferentes países.

El presente capítulo no solo nos permitirá combinar la información contenida en los datos del trabajo de DS con la información contenida en el banco del UTIP-UNIDO, sino que nos facilitará la obtención de una cierta cantidad de información adicional —y todo ello encaminado a la consecución de dos objetivos—. El primero de ellos consiste en distinguir la información útil de la que pueda revelarse de carácter dudoso en la propia base de datos del estudio de DS. Y el segundo pasa por conseguir colmar con una información de mayor calidad las lagunas que todavía arrastramos en relación con la desigualdad de las rentas familiares. Lo que hacemos, en realidad, es reproducir la cobertura de la base de datos del UTIP-UNIDO valiéndonos de un conjunto de mediciones *estimadas* de la desigualdad de los ingresos domésticos y basándonos para ello en la relación existente entre la desigualdad de los ingresos domésticos, la desigualdad de los salarios industriales y otra serie de variables. Lo que obtenemos de este modo es una base de datos que no solo nos informa acerca de la desigualdad de los ingresos domésticos sino que resulta estar calibrada en función de los valores contenidos en el estudio de DS —cuando estos existen—. A esto hay que añadir dos cosas: en primer lugar, que la base de datos que conseguimos elaborar de esa forma es de carácter mucho más exhaustivo que el trabajo de DS, y en segundo lugar, que dicha base de datos se halla ajustada de una manera mucho sistemática, con lo que consigue reflejar el fundamento de la desigualdad de los ingresos domésticos.

CÓMO VALORAR LA RELACIÓN EXISTENTE ENTRE LAS DESIGUALDADES DE LOS SALARIOS Y LAS DE LOS INGRESOS TOTALES (RENTA)

En términos económicos, la desigualdad de los salarios y la desigualdad de los ingresos responden a dos conceptos diferentes. Sin embargo, no puede decirse que se trate de dos nociones que carezcan de toda relación mutua. En la mayor parte de los países del mundo, los ingresos salariales del sector manufacturero[3] constituyen un elemento significativo del conjunto global de los salarios. Y los salarios son en todas partes el mayor elemento individual de cualquier forma de ingreso. Además, el sector manufacturero no es un sector que se halle aislado del conjunto de la economía. Los trabajadores —por regla general de baja cualificación (y de jornales reducidos)— del sector de las manufacturas suelen tener la capacidad de sustituir a los trabajadores —también de baja cualificación (y de jornales igualmente reducidos)— que operan en el ámbito de los servicios y de la agricultura, y viceversa. Por este motivo, como ya argumentamos en el capítulo dos, resulta muy probable (aunque *no* totalmente seguro) que los cambios que puedan registrar las desigualdades presentes en el seno del sector manufacturero tiendan a reflejar la existencia de cambios equivalentes en la desigualdad de la estructura general de los ingresos salariales.[4]

Una segunda cuestión relativa a la comparabilidad de los datos que aquí estudiamos es la vinculada con la diferencia que atañe a los distintos métodos empleados para efectuar la medición. El componente intergrupal de una estadística de Theil resulta ser una medida de carácter relativamente volátil —al menos cuando la comparamos con las estimaciones de la desigualdad que toman como base el íntegro conjunto de la población—.[5] Los enfoques que estudian la desigualdad sobre una base de índole estadística acostumbran a calcular y a expresar un determinado coeficiente de Gini. El coeficiente de Gini, que viene a valorar la magnitud del área que queda delimitada por la curva de Lorenz[6] y la diagonal que representa la distribución equitativa de los ingresos, es una medición muy conocida que además obedece a una interpretación muy sencilla: si se registra un valor igual a cero estaremos ante una igualdad absoluta, mientras que la constatación de un valor igual a la unidad constituye el reflejo de una situación marcada por la completa concentración de la riqueza en una única persona. Los coeficientes de Gini que se suelen encontrar de forma más característica en el plano nacional se sitúan entre un orden de valor de 0,25 en el extremo inferior y de 0,60, aproximadamente, en el punto superior cuando se trata de aquellos países que están marcados por las más altas desigualdades registradas.[7] Se trata además de una serie de mediciones que están cosechando un grado de aceptación intuitiva cada vez mayor a los ojos de un gran número de observadores, debido especialmente a que es posible proceder a una comparación directa entre sus diversos valores. En cambio, el valor absoluto de la estadística de Theil no resulta intrínsecamente significativo. Las estadísticas de Theil únicamente se revelan útiles cuando se hace posible compararlas con otras estadísticas de Theil, ya se procedan a cotejar con unos valores

comparables y medidos en otras entidades geográficas o con los valores obtenidos en el pasado por esa misma estadística de Theil.[8]

Supongamos, por tanto, que disponemos de dos conjuntos de datos. El del estudio de DS (o el correspondiente a las mejoras introducidas con posterioridad en dicho trabajo) constituye en realidad un intento de medir la desigualdad de los ingresos domésticos, pero lo cierto es que lo hace de una forma muy imperfecta, debido tanto a las incoherencias presentes en las mediciones de base como a los efectos derivados de otro tipo de problemas. Las valoraciones del UTIP-UNIDO vienen a medir la dispersión de los ingresos salariales que se registran en el ámbito manufacturero de forma transversal a los distintos sectores industriales, dispersión que, si bien es cierto que constituye efectivamente un concepto económico de amplitud mucho menor, posee la ventaja de ofrecernos una medida de gran precisión.[9] Supongamos, por ejemplo —y por razones de orden práctico—, que los errores de medición que aparecen en el trabajo de DS son de naturaleza aleatoria (al menos dejando a un lado los sesgos relacionados con los diversos tipos de datos, sesgos de los que ya hemos hablado). Pese a que puedan existir algunas pautas destinadas a la medición de los errores, no hay motivo para sospechar que en la elaboración de esta base de datos se diseñara la introducción de dichas pautas.

En tal caso, el modelo que cabe aplicar es el siguiente:

$$DS = \alpha + \beta * T + \gamma * X + \varepsilon \qquad (4.1)$$

Fórmula en la que *DS* es la representación de la medición de la desigualdad presente en el estudio de DS (expresada en coeficientes de Gini), *T* es la variable correspondiente a la dispersión medida de los ingresos salariales percibidos en el ámbito de las manufacturas,[10] y *X* es la matriz de las variables condicionantes, incluyendo entre ellas a las variables ficticias correspondientes a los tres tipos de datos brutos originales (G, H, I)[11] así como otras variables económicas de carácter igualmente relevante.

En este caso pudimos encontrar tres variables económicas que no solo poseían una cobertura estadística suficiente, sino que contaban, en el plano teorético, con una buena base lógica para ser consideradas como elementos determinantes de la desigualdad de los ingresos. Esas tres variables económicas fueron las siguientes: 1) la proporción de la plantilla de las manufacturas respecto del universo de la muestra (PPMUM, o MFGPOP, de acuerdo con sus siglas inglesas: «ratio of manufacturing employment to population»); 2) el porcentaje de población urbana (URBAN); y 3) la tasa de crecimiento de la población (CRECPOP, o POPGROWTH, según su

denominación inglesa).[12] Estas variables independientes pueden asociarse con una cifra apenas inferior a las quinientas observaciones en la base de datos de «alta calidad» del trabajo de DS.[13]

En cada uno de estos casos resulta no obstante pertinente desgranar una breve justificación de carácter teorético. En primer lugar, resulta obvio que la importancia del sector manufacturero en el conjunto de la actividad económica se halla sujeto a notables variaciones entre un lugar y otro (y que en algunas zonas también experimenta cambios relevantes con el paso del tiempo). La proporción que existe entre las plantillas de las manufacturas y el conjunto de la población estudiada permite una medición tosca pero efectiva del tamaño y la importancia relativas que tiene la actividad manufacturera en el cómputo total de la economía, indicándonos asimismo, aunque en sentido inverso, las dimensiones y la relevancia relativas que cabe imputar en la economía al conjunto formado por los servicios, la agricultura, la extracción de los recursos naturales y la gobernación —considerados dichos elementos a la manera de un todo—. En general puede afirmarse —dado que las manufacturas tienden a contar con un grupo de movimientos sindicales más estructurados que los de otros sectores de la actividad económica, y dado también que la industrialización suele asociarse históricamente con el desarrollo de la clase media— que es preciso esperar que los porcentajes que vengan a representar las plantillas de las empresas manufactureras respecto de la población muestral habrán de revelarse tanto mayores cuanto menor sea la desigualdad.

Y en cuanto a la justificación de haber incluido en nuestro estudio los datos relativos a la urbanización, ha de tenerse en cuenta que Kuznets ya observó en su día (1955) que los centros urbanos tienden a incluir en su dinamismo todo un conjunto de formas de actividad económica que resultan ser más diversas y más complejas que las que se aprecian en las zonas rurales —las cuales son, prácticamente por definición, el ámbito de desarrollo propio de la agricultura—.[14] Las personas acaudaladas viven en las ciudades. Por consiguiente, es preciso asociar el proceso de la urbanización con la presencia de una mayor desigualdad —siempre que el resto de los factores se mantenga constante—, al menos mientras sigan existiendo núcleos de población rural lo suficientemente significativos como para poder comparar con sus cifras de riqueza las vinculadas con la prosperidad de las ciudades. Obsérvese que a medida que se incrementan los ingresos vienen a producirse de manera simultánea dos fenómenos diferentes pero interrelacionados: el de la urbanización (vinculado con la creciente desigualdad de los ingresos) y el de la profundización del proceso industrial (asociado en este caso con la desigualdad decreciente que se observa en las pagas que se perciben en el ámbito de las manufacturas). Por consiguiente, puede decirse que los efectos de la urbanización en la desigualdad vienen a compensar en cierto modo las consecuencias que la industrialización *per se* había venido teniendo en los ingresos de carácter doméstico, circunstancia que viene a determinar que resulte

apropiado incluir los datos relativos a la urbanización en una regresión en la que se relacionen las desigualdades de las pagas con la desigualdad de los ingresos.

La mejor forma de concebir en términos estadísticos la noción de la tasa de crecimiento de la población es verla sencillamente como un indicador indirecto y fácil de obtener de la estructura de edad de la población subyacente. En una población que se encuentre en una fase de rápido crecimiento encontraremos sistemáticamente un mayor número de niños y de personas jóvenes. Por consiguiente, los hogares tendrán necesariamente, y por término medio, unas dimensiones superiores a las que se observan en las poblaciones demográficamente estancadas, presentando asimismo una mayor variabilidad de tamaños. También es probable que los hogares que cuenten con unos menores ingresos tengan más hijos que las unidades domésticas más prósperas. Esto podría contribuir a incrementar la desigualdad de los ingresos per cápita, y podría tener un efecto en la desigualdad que se aprecia en un análisis transversal de los hogares.

La tabla 4.1 nos ofrece los resultados que se obtienen al realizar una regresión de índole lineal. El primer modelo incluye únicamente las tres variables ficticias vinculadas con los respectivos tipos de fuentes de información (esto es, con el binomio de los ingresos y los gastos, con el binomio de los datos domésticos y los datos per cápita, y con el binomio de los ingresos brutos y los ingresos netos) presentes en los datos del estudio de DS (modelo 1). El resultado viene a indicar que los índices de desigualdad que se obtienen sobre la base de los ingresos y los gastos resultan ser significativamente distintos. El hecho de que la desigualdad de los ingresos venga a medirse sobre la base de los ingresos brutos o en función de los ingresos netos también supone la asunción de una diferencia considerable. Sea como fuere, estas pautas de comportamiento presentan un perfil menos claro si añadimos otras variables condicionantes. Así, por ejemplo, en los modelos 3 y 5 se observará que la variable que viene a poner en relación los ingresos brutos y los ingresos netos acaba perdiendo significación, mientras que la variable de los ingresos y los gastos, por su parte, solo resulta significativa en el nivel del 10%. Por otro lado, la diferencia que existe entre los datos domésticos y los datos per cápita se revela significativa en el nivel del 10% en todos los modelos, y significativa en el nivel del 5% en dos de ellos.

Tabla 4.1.

Desigualdad medida en el estudio de Deininger y Squire, entendida como una función de los distintos tipos de datos y de las diferentes variables económicas

	Modelo 1	*Modelo 2*	*Modelo 3*	*Modelo 4*	*Modelo 5*
Gastos	0,272	–0,015	–0,139	–0,124	–0,146
	(3,89)***	(0,19)	(1,64)	(1,45)	(1,96)*
Personales	–0,145	–0,121	–0,081	–0,072	–0,081
	(1,92)*	(2,49)**	(1,88)*	(1,71)*	(2,16)**
Netos	–0,179	–0,086	–0,042	–0,048	–0,025
	(2,84)***	(1,60)	(0,83)	(0,95)	(0,58)
Ln (UTIP-UNIDO)		0,165	0,118	0,117	0,106
		(5,47)***	(4,99)***	(5,02)***	(4,82)***
PPMUM			–0,002	–0,002	–0,002
			(3,88)***	(3,80)***	(3,31)***
URBAN				0,001	0,001
				(0,89)	(1,23)
CRECPOP					5,687
					(2,98)***
Constante	3,611	4,249	4,205	4,156	3,984
	(98,47)***	(37,40)***	(46,91)***	(39,56)***	(35,44)***
Observaciones	484	484	484	481	481
R-cuadrado	0,24	0,49	0,59	0,59	0,63

Notas: La variable dependiente es el logaritmo natural (o neperiano) del coeficiente de Gini obtenido a partir de los datos del trabajo de Deininger y Squire. Ingresos = 0; gastos = 1; ingresos domésticos = 0; ingresos per cápita = 1; ingresos brutos = 0; ingresos netos = 1. * Significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

La medición de la desigualdad de los ingresos salariales realizada sobre la base de los datos del UTIP-UNIDO (*T*) guarda una estrecha relación con la medición de la desigualdad de los ingresos presente en el trabajo de Deininger y Squire (*DS*). El hecho de añadir al estudio toda una serie variables ficticias para los diversos tipos de datos hace que el R^2 se incremente hasta alcanzar aproximadamente el 49% (véase el modelo 2). La representación de estos modelos en una gráfica que emplee la escala logarítmica en ambos ejes genera unas estimaciones de elasticidad cuyos valores se sitúan entre el 0,106 (para el modelo 5) y el 0,165 (para el modelo 2). De este modo, se estima que un incremento de las mediciones de Theil de la dispersión de los ingresos salariales percibidos en el ámbito de las manufacturas que se encuentre entre el 6,06 y el 9,43% viene a corresponder a un incremento de un 1% en el coeficiente de Gini de la desigualdad de los ingresos domésticos. Dado que la volatilidad de las mediciones de Theil —y también la volatilidad de los ingresos salariales que se perciben en las manufacturas— es muy superior a la volatilidad de los ingresos domésticos,[15] los valores que acabamos de señalar parecen perfectamente razonables.

El porcentaje que viene a suponer las plantillas de las manufacturas respecto de la población o universo de la muestra (PPMUM) presenta, como era de esperar, un signo negativo que posee sistemáticamente una significación en el nivel del 1%. Esto viene a indicar que una economía

provista de un sector manufacturero más amplio habrá de mostrar una menor desigualdad en el campo de los ingresos —siempre y cuando se mantengan iguales los demás factores—. Al añadir esto a los valores registrados en las desigualdades de los ingresos salariales percibidos en el ámbito manufacturero y a los distintos tipos de datos (véase el modelo 3) conseguimos dar cuenta de cerca del 60% de las variaciones totales que aparecen recopiladas en la base de datos del trabajo de DS.[16]

Al incluir además las variables correspondientes a la urbanización y al crecimiento de la población (es decir, las pertenecientes al modelo 5) se observa un incremento en la proporción de la variación, circunstancia que se explica al constatar la presencia de otros tres puntos porcentuales. El crecimiento de la población entra positivamente en el nivel de significación del 1%. Se estima asimismo que el porcentaje de la urbanización es un factor positivo, pero en este caso el coeficiente no resulta significativo.

La tabla 4.2 nos presenta los resultados que arrojan las estimaciones de los efectos fijos y los efectos aleatorios, estimaciones en las que controlamos por separado las características particulares de cada uno de los países presentes en la base de datos. Como es bien sabido, la variación de la desigualdad de los ingresos es muy superior en un examen transversal de los países considerados que en la observación realizada a lo largo del tiempo. De este modo, es muy posible que el control explícito de los valores correspondientes a los distintos países venga a captar del mejor modo posible la evolución de la relación que existe entre las variables.[17] Esta es por tanto la ecuación:

$$I_{it} = \alpha + \beta * T_{it} + \gamma * X_{it} + u_i + e\text{it} \qquad (4.2)$$

Tabla 4.2.

Desigualdad medida tanto en el estudio de Deininger y Squire como en la base de datos del UTIP-UNIDO: efectos fijos y efectos aleatorios

	Modelo 1F	*Modelo 1R*	*Modelo 2F*	*Modelo 2R*	*Modelo 3F*	*Modelo 3R*
Gastos	–0,151	–0,011	–0,160	–0,059	–0,175	–0,059
	(3,09)***	(0,29)	(3,36)***	(1,57)	(3,62)***	(1,54)
Personales	–0,049	–0,061	–0,045	–0,052	–0,048	–0,051
	(2,86)***	(3,64)***	(2,66)***	(3,20)***	(2,81)***	(3,15)***
Netos	–0,034	–0,084	–0,021	–0,057	–0,016	–0,057
	(1,19)	(3,26)***	(0,74)	(2,26)**	(0,59)	(2,24)**
Ln (UTIP-UNIDO)	0,099	0,119	0,084	0,094	0,079	0,094
	(8,63)***	(11,47)***	(7,18)***	(8,75)***	(6,60)***	(8,73)***
PPMUM			–0,001	–0,002	–0,001	–0,002
			(4,29)***	(6,72)***	(4,50)***	(6,50)***
URBAN					0,001	0,000
					(1,57)	(0,30)
CRECPOP					–0,578	0,491
					(0,81)	(0,74)
Constante	3,961	4,136	3,985	4,129	3,893	4,112
	(84,61)***	(92,58)***	(86,32)***	(97,79)***	(51,38)***	(71,76)***
N	484	484	484	484	481	481
Países	81	81	81	81	81	81

Notas: F y R son la representación de los modelos de efectos fijos y los modelos de efectos aleatorios, respectivamente. La variable dependiente es el logaritmo natural (o neperiano) del coeficiente de Gini obtenido sobre la base de los datos del trabajo de Deininger y Squire. Ingresos = 0; gastos = 1; ingresos domésticos = 0; ingresos per cápita = 1; ingresos brutos = 0; ingresos netos = 1. ** Significativo al 5%; *** significativo al 1%.

Como viene a mostrar la tabla anterior, la desigualdad de los ingresos salariales sigue teniendo una relación extremadamente significativa con la desigualdad de los ingresos en todos los casos. Los coeficientes estimados se encuentran entre en el valor 0,079 y el valor 0,119, tanto en los modelos de efectos fijos como en los modelos de efectos aleatorios, y podemos afirmar además que son razonablemente congruentes con los resultados que ya habíamos obtenido anteriormente basándonos en los mínimos cuadrados ordinarios. El hecho de que las elasticidades constatadas se revelen inferiores a las observadas en la regresión agrupada viene a sugerir claramente que los efectos fijos percibidos en los países parecen explicar en parte —aunque en modo alguno alcancen a dar cuenta de ella en su totalidad— la relación que existe entre las desigualdades de los ingresos salariales percibidos en el ámbito manufacturero y la desigualdad general de los ingresos.

La proporción que guardan las plantillas empleadas en las manufacturas con el conjunto de la población o del universo muestral (PPMUM) conserva su significación independiente en el nivel del 1%, y los coeficientes revelan ser en todos los casos positivos y estables, como cabía esperar. Curiosamente, las magnitudes que presentan ambos coeficientes (es decir, tanto el coeficiente *T* como el coeficiente PPMUM) no varían en exceso en función de las diferentes especificaciones, lo que significa que sus efectos resultan ser relativamente independientes de los que presentan

las variables adicionales. Por otra parte, el hecho de añadir controles relativos a los países viene a hacer desaparecer la significación de las dos últimas variables condicionantes —es decir, la urbanización y el crecimiento de la población—, circunstancia que muestra que dichas variables únicamente influyen en la desigualdad en la medida en que sus valores difieran de un país a otro. En consecuencia, y a pesar de que este ejercicio no implique la desvalorización del empleo de las variables de la urbanización y el crecimiento de la población en la regresión estadística, también hay que decir que se trata de un hecho que nos induce a considerar que la desigualdad de los ingresos salariales y el porcentaje que puedan representar, respecto de la población muestral, las plantillas de empleados del ámbito manufacturero son, en ambos casos, dos determinantes independientes que revelan tener un carácter clave en la estimación de la desigualdad de los ingresos.

En términos generales, el ejercicio de la regresión estadística viene a confirmarnos que existe una relación predecible entre aquellas mediciones de la desigualdad que toman como base los ingresos salariales percibidos en el ámbito manufacturero y aquellas otras que se fundan en la realización de estudios estadísticos relativos a los ingresos o a los gastos —estudios en los que ambos conjuntos de datos contienen observaciones que se solapan (y siempre y cuando se consigan controlar los muchos tipos de mediciones de los ingresos y los gastos de que consta tanto la base de datos del trabajo de DS como los conjuntos de informaciones que vinieron a suceder a dicho estudio)—. Esta constatación resulta tranquilizadora por dos motivos. En primer lugar, porque nos indica que el problema que plantean los datos del estudio de DS no es un problema de carácter arbitrario, ligado además a la existencia de defectos fatales en las mediciones mismas, sino que todo se debe al simple e irreductible hecho de que no disponemos del suficiente número de mediciones coherentes y de calidad para llevar a cabo la investigación que nos gustaría efectuar. Y en segundo lugar, porque nos revela que las mediciones de la base de datos del UTIP-UNIDO consiguen reproducir adecuadamente las valoraciones del trabajo de DS —como podemos comprobar al menos cuando alcanzamos a disponer de estas últimas informaciones—. De aquí cabe deducir que es altamente probable que constituyan una buena fuente de información acerca de la desigualdad, sobre todo en el caso de aquellos períodos temporales y países en los que no existe una estadística de naturaleza similar.

Como es obvio, el hecho de decir que las mediciones de la base de datos del UTIP-UNIDO logran reproducir «adecuadamente» las valoraciones del trabajo de DS no significa que pretendamos afirmar que dicha reproducción sea perfecta. La circunstancia de que las mediciones de la base de datos del UTIP-UNIDO constituyan un instrumento extremadamente útil, en general, para realizar una medición de la desigualdad que presentan las rentas de las familias no implica que la correspondencia que venga a observarse entre esas mediciones haya de revelarse igualmente precisa en todos los casos. Por consiguiente, vale la pena examinar si se aprecian o no pautas invariables en las diferencias que existen entre uno y otro conjunto de mediciones.

Los elementos residuales estadísticos que presentan las regresiones de mínimos cuadrados ordinarias que ya hemos mencionado en el apartado anterior pueden resultar muy útiles por venir a indicar cuáles son los países —de entre el conjunto de datos del estudio de DS— que muestran unos coeficientes de Gini excesivamente elevados o, por el contrario, demasiado reducidos.

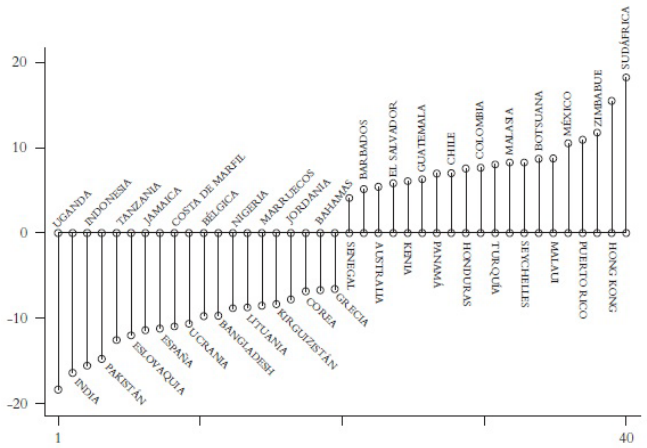
Este modelo viene a dar por supuesto implícitamente que no existe ningún sesgo *sistemático* en los datos contenidos en el trabajo de DS. Si los datos del estudio de DS mostraran una tendencia sistemática a revelarse excesivamente elevados o demasiado reducidos lo cierto es que no habría forma de corregir dicha tendencia —y hay que añadir que se trata de una circunstancia feliz, puesto que, en caso contrario, la regresión no podría detectarla—. En esta ocasión, la mayor preocupación a la que hemos de enfrentarnos es la relacionada con aquellos casos en que las mediciones de la desigualdad de las rentas de las familias registradas en el trabajo de DS vienen a arrojar unos resultados sencillamente incongruentes con las dispersiones que presentan los salarios y otros factores vinculados con ellos tras haber procedido a controlar la presencia de diferencias en los datos brutos (H, G, I). Es posible que haya algunos casos en los que las mediciones obtenidas sobre la base de los datos contenidos en el estudio de DS vengan a revelarse inverosímilmente bajas (es decir, que estén infravaloradas) o improbablemente altas (esto es, sobrevaloradas) por comparación con las predicciones del modelo en cuestión. Lo que hemos de hacer en dichos casos es ponderar la posibilidad de que nos encontremos ante una deficiencia del modelo en sí (derivada, por ejemplo, del hecho de haber omitido alguna variable importante).

La figura 4.1 nos presenta la situación de toda una gama de países seleccionados específicamente para el caso, es decir, países que poseen unos coeficientes de Gini cuyos valores no se ajustan a lo que nuestro modelo número 3 viene a predecir como valores lógicos para dichos coeficientes —y hemos de recordar que nuestro modelo 3 emplea una estimación de mínimos cuadrados ordinarios que cuenta con cuatrocientas ochenta y cuatro observaciones—.[18] En esta figura, el eje de las ordenadas viene a señalar la diferencia que se constata entre los

valores del coeficiente de Gini predicho por el modelo y el coeficiente de Gini observado en la práctica.

Figura 4.1.

Desigualdad medida en el estudio de Deininger y Squire, entendida como una función de los distintos tipos de datos y de las diferentes variables económicas



En dicha figura encontramos algunos casos extremadamente importantes. De este modo hay, por ejemplo, cuatro grandes países del Asia Meridional —India (IND), Indonesia (IDN), Pakistán (PAK) y Bangladesh (BGD)— que muestran unos coeficientes de Gini considerablemente inferiores a lo que parecerían poder justificar tanto la proporción de la plantilla de las manufacturas respecto del universo de la muestra como la dispersión de los salarios. Como es bien sabido, el predominio de las estadísticas fundadas en el análisis de los gastos acostumbra a desempeñar un papel relevante en esta región del mundo, y lo cierto es que la proporción de la plantilla de las manufacturas respecto de la población general es en todos los casos baja en comparación con lo que suele observarse habitualmente en los países avanzados. Sin embargo, y a pesar de que la regresión ya tenga en cuenta la totalidad de esos factores, la verdad es que, aun así, las estimaciones siguen resultando excesivamente bajas para lo que cabría esperar. Y lo mismo puede decirse, sin que pueda extrañarnos, del caso de España (ESP), país al que nadie incluiría, desde cualquier posible punto de vista intuitivo, entre las naciones más igualitarias de Europa.

En el otro extremo del espectro, observamos que Sudáfrica (ZAF) destaca de manera muy sobresaliente al exhibir una medición de su coeficiente de Gini que supera en 18,2 puntos la cifra que alcanzarían a justificar tanto los diferenciales de los salarios vigentes en su sector manufacturero como la proporción de la plantilla de dichas manufacturas respecto de la población que interviene de manera general en su economía. ¿Estamos ante unas cifras reales o no? Los estudios independientes que se han interesado en el caso de Sudáfrica (Milanović, 2007) detectan por el contrario una altísima desigualdad —una desigualdad que es una de las más elevadas del mundo, junto con la registrada en Brasil—. Es posible, sin embargo, que este resultado se deba, en su mayor parte, a la singular combinación que se da en Sudáfrica entre un desarrollo propio del Primer Mundo y la persistencia, hasta hace poco, de un sistema basado en la represión racial. Sea como fuere, no es posible invocar esta misma explicación en el caso de varios otros países subsaharianos que carecen tanto de las riquezas presentes en Sudáfrica como de su desarrollo y de su reciente pasado segregacionista. Es más, dado el doble hecho de que una parte de la fuerza de trabajo que opera en el ámbito manufacturero sudafricano está integrada por personas que no son de raza blanca y de que es indudable que este mismo tipo de personas cuenta con una representación muy superior en los sectores industriales caracterizados por la percepción de unos salarios muy bajos, da la impresión de que en la dispersión salarial observada deberían de haberse detectado —antes, desde luego, que en la estimación de los residuales estadísticos— al menos algunos de los efectos que la segregación racial tiene que haber ejercido en la percepción de los ingresos salariales. Las cifras relativas a la desigualdad sudafricana constituyen un verdadero rompecabezas, de modo que la resolución de esas discrepancias sigue siendo un problema que aguarda a la realización de nuevas investigaciones.

Como ya se ha señalado, los valores que arrojan los datos contenidos en el trabajo de DS respecto de lo registrado en otros seis países subsaharianos —todos ellos notablemente alejados tanto del colonialismo como de los regímenes segregacionistas— resultan igualmente elevados en relación con lo que venían a indicar las predicciones del modelo. De hecho, en la mayoría de esas naciones, las dispersiones de los salarios percibidos en la esfera de las manufacturas rara vez resultan realmente relevantes para la estructura de la economía. Sea como fuere, y dado que en el caso de quince países subsaharianos únicamente podemos cotejar diecinueve observaciones relacionadas con la desigualdad —lo que significa que, en la mayoría de esos casos, solo disponemos de una única observación por país—, es preciso abordar con gran cautela cualquier comparación que quiera efectuarse en esta región.

Otros valores elevados de las mediciones contenidas en el banco de datos del trabajo de DS son los relativos a varios de los países latinoamericanos, fundamentalmente México (MEX), Puerto Rico (PRI), Honduras (HND), Panamá (PAN), Chile (CHL) y Colombia (COL). México constituye un caso interesante en sí mismo, puesto que la realización de un análisis transversal

a los diferentes sectores industriales de la dispersión de los salarios percibidos en la esfera de las *manufacturas* de dicha nación revela no ser excesivamente distinto al que puede constatarse en Estados Unidos. Además, durante la mayor parte del período que aquí hemos sometido a estudio, México habría de mantener vigentes toda una serie de medidas de protección para las cosechas agrícolas de carácter básico, estableciendo un elevado precio para el maíz cultivado en el propio suelo mexicano, circunstancia que sin duda habría de contribuir a reducir los diferenciales existentes entre el ámbito urbano y el entorno rural hasta conseguir situarlos por debajo de lo que resulta frecuente observar en el Tercer Mundo. Con todo, las estadísticas efectuadas coinciden en señalar que la desigualdad de los ingresos totales (renta) se sitúa en México a la par de la que se registra en Brasil —nación que no solo es de dimensiones notablemente superiores sino que se encuentra además dividida en dos por el río Amazonas, y se rige por unas pautas de comportamiento racial y agrícola totalmente diferentes—. Esta semejanza parece por tanto escasamente verosímil, especialmente por lo que hace al período de la historia mexicana anterior a la rúbrica del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, un acuerdo que vendría a incrementar de forma muy notable las desigualdades económicas existentes entre las regiones septentrionales de México y el resto del país.

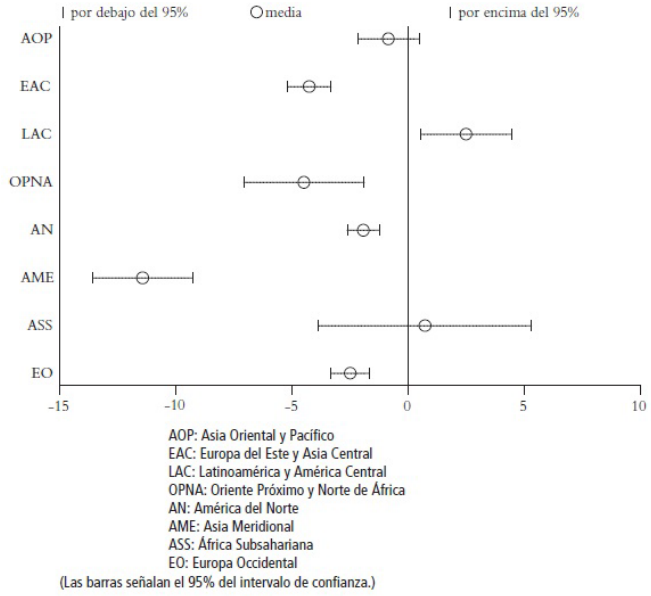
Por último, hemos de señalar el caso de Hong Kong (HKG), región cuyos coeficientes de Gini medidos en función del trabajo de DS arrojan valores que se sitúan 15,5 puntos de Gini por encima de lo que venía a predecir el modelo que nosotros hemos empleado. Nos encontramos aquí ante un caso bastante elocuente, dado que Hong Kong es una ciudad-estado en la que no cabe decir que exista una agricultura propiamente dicha, con lo que tampoco es posible que se dé ningún diferencial entre el ámbito rural y el espacio urbano. Es cierto que en las ciudades se dan unas desigualdades muy elevadas y que en Hong Kong viven personas muy acaudaladas, pero aun con todo esta medición parece arrojar unos valores realmente extremos. De resultar verídica, es posible que dichos valores no fueran sino un reflejo del estatuto notablemente especial del que goza Hong Kong en tanto que centro financiero de la República Popular China.

La figura 4.2 viene a establecer los valores correspondientes a las pautas regionales observadas en los residuales estadísticos, señalando asimismo los promedios que se detectan en las principales regiones estudiadas. Lo cierto es que hay varias regiones importantes que muestran unas estimaciones, tanto altas como bajas, cuyos valores parecen compensarse aproximadamente unos a otros. Sin embargo, hay también otras regiones que manifiestan una tendencia sistemática a arrojar valores más elevados o más reducidos de lo previsible. Las aparentes subestimaciones de la desigualdad que revelan ser a un tiempo sistemáticas y de más elevada magnitud son las que se registran en el Asia Meridional, como ya se ha señalado, dado que esta es una región en la que los datos del estudio de DS acostumbran a referir de manera muy característica unos valores de Gini comparables a los que se observan en regiones como las

de la Europa septentrional y los países escandinavos. También da la impresión de que hay algunas zonas de la región correspondiente al Asia Oriental y el área del Pacífico que presentan valores aparentemente subestimados, aunque las elevadísimas cifras de Malasia (un país muy notablemente industrializado en el que la proporción de la plantilla de las manufacturas respecto de la población en general se sitúa en un 30%) y de Hong Kong son precisamente las que vienen a elevar el promedio. Como ya hemos dicho, las mayores sobreestimaciones *aparentes* de la desigualdad de los ingresos son las que se constatan en las regiones de Latinoamérica y el África Subsahariana, es decir, en una de las zonas del mundo en la que se está registrando un más rápido desarrollo urbano y una de las partes del globo en la que mayor peso tiene, por el contrario, la economía rural.

Figura 4.2.

Selección de residuales estadísticos: comparación entre el coeficiente de Gini y los valores recopilados por el proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos



La resolución de estas discrepancias es una tarea que supera el alcance de la presente obra, por no mencionar el hecho de que es poco probable que pueda resolverse. Las posibilidades que más visos tienen de dar con la clave del problema son las siguientes: 1) que falten variables en el

modelo que nosotros hemos propuesto —variables que podrían explicar las elevadas cifras que registran los valores de Gini en regiones como la de Sudáfrica y Hong Kong—, y 2) que existan divergencias en la forma en que se llevan efectivamente a cabo los estudios estadísticos en los diferentes puntos geográficos considerados —hipótesis que a nuestro juicio es la que tiene más probabilidades de llegar a explicar el concreto caso de las bajísimas cifras que arrojan las mediciones de la desigualdad en India o en Indonesia—. No debe sorprendernos la detección de diferencias idiosincrásicas en la valoración de las cifras correspondientes a un análisis transversal de los ingresos registrados en aquellas regiones que poseen todo un conjunto de características culturales y políticas diferentes, del mismo modo que tampoco ha de extrañarnos la existencia de diferencias en el modo en que se llevan a cabos los estudios estadísticos o en la forma en que se responde a los cuestionarios que informan dichos estudios —lo que hemos de retener ahora es que resulta muy posible que todas esas diferencias sean difíciles de percibir partiendo de los informes basados en las mencionadas estadísticas—. Sea como fuere, lo cierto es que lo que sucede en algunos casos —y muy particularmente en los del África Subsahariana y de la periferia de Sudáfrica— es sencillamente que el número de estudios estadísticos con que contamos es demasiado reducido como para alcanzar a valorar de manera fiable si las cifras que hemos obtenido resultan ser efectivamente verosímiles o no. La prudencia viene a sugerir que lo más adecuado es concentrar nuestra labor fundamentalmente en la realización de comparaciones en otras regiones del globo, esto es, allí donde la base que permite confiar en las mediciones conseguidas revele poseer una mayor solidez.[19]

LA ELABORACIÓN DE UNA BASE DE DATOS COMPLETA Y EQUILIBRADA SOBRE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS

Como ya se ha señalado, el subconjunto original integrado por los valores de «elevada calidad» presentes en la base de datos del trabajo de DS contaba con menos de setecientas observaciones, pese a que las versiones posteriores del mismo terminaran por multiplicar por dos esa cifra. El banco de datos del UTIP-UNIDO contiene aproximadamente unas tres mil doscientas observaciones. Partiendo del supuesto de que se haya procedido a estimar correctamente la relación existente entre la estadística de Theil realizada sobre la base del banco de datos del UTIP-UNIDO y la desigualdad de las rentas de las familias que señalan las informaciones del estudio de DS, podemos calcular el valor que ha de tener la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos (DEID) para que alcance a arrojar cifras congruentes con cada una de las mediciones de dispersión de los salarios que señala el análisis de los datos del UTIP-UNIDO. De acuerdo con

nuestros cálculos, la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos se basa simplemente en dos variables de carácter exógeno: la desigualdad de los ingresos salariales y la proporción de la plantilla de las manufacturas respecto de la población en general —variables a las que hemos de añadir las variables ficticias correspondientes a los tipos de datos—. Hay que precisar que nos desentendemos de las variables de la urbanización y del crecimiento de la población, puesto que no solo no contribuyen prácticamente en nada a incrementar la capacidad explicativa de la regresión estadística sino que además vienen a imponer algunas restricciones a la cobertura de nuestro estudio. La Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos se calcula sobre la base de las estimaciones de los mínimos cuadrados ordinarios, añadiéndoles las variables condicionantes del modelo 3, según ya ha quedado expuesto más arriba.[20] De este modo, el valor de la «Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos de Gini» (o «DEID de Gini»), en su forma logarítmica, queda sencillamente como sigue:

$$DEID = \alpha + \beta * T + \gamma * X \qquad (4.3)$$

fórmula en la que *DEID* representa la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos, *T* es la desigualdad de los ingresos salariales obtenida en función de la información contenida en la base de datos del UTIP-UNIDO, y *X* equivale a una matriz de las variables condicionantes, incluyendo entre ellas tanto las correspondientes a los tres tipos de datos brutos (H, G e I) como las relativas a la proporción que viene a representar la plantilla de las manufacturas en relación con el conjunto de la población en general (PPMUM). El punto de intersección (α) y los coeficientes (β y γ) son otros tantos elementos deterministas extraídos de la estimación de los mínimos cuadrados ordinarios que informa el modelo número 3 de la tabla 4.1[21]

La base de datos que surge de este modo posee, a nuestro juicio, tres ventajas claras que la sitúan por encima de la información proporcionada por el estudio de DS. En primer lugar, al contar aproximadamente con unas tres mil estimaciones, la cobertura estadística puede considerarse prácticamente equiparable a la del banco de datos que nos ofrece el UTIP-UNIDO, proporcionándonos de este modo toda una serie de estimaciones de carácter fundamentalmente anual relativas a las cifras que presenta la desigualdad de los ingresos domésticos en la mayoría de los países —incluidas aquellas naciones en vías de desarrollo que se encuentran muy mal representadas en el trabajo de DS—. En segundo lugar, este banco de datos obtiene parte de su precisión de las mediciones relativas a la dispersión salarial que contiene el UTIP-UNIDO. Por consiguiente, tanto los cambios que puedan producirse a lo largo del tiempo como las diferencias

perceptibles en un examen transversal de la dispersión salarial presente en los países estudiados aparecen reflejados en la desigualdad de los ingresos de nuestra base de datos, y esto además en proporción directa a su importancia histórica —aunque procediendo a los debidos ajustes relativos al peso que pueda tener el volumen de las plantillas en el ámbito manufacturero de las distintas economías consideradas—. Y en tercer lugar, todas las estimaciones de nuestra base de datos se hallan ajustadas, a modo de elemento de referencia,[22] al valor de los ingresos brutos domésticos, dándose además a las variables inexplicadas que figuran en las mediciones de la desigualdad de los ingresos del estudio de DS (y que anteriormente representábamos con la letra «*e*») la consideración correspondiente a lo que muy probablemente sean: inexplicables. Por consiguiente, al efectuar los cálculos de los coeficientes de Gini de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos hemos procedido a desestimar esas variables inexplicadas.[23]

La aplicación de este procedimiento dará lugar a la aparición de diferencias, unas diferencias cuya resolución más adecuada podrá hacerse en algunos casos en favor de las mediciones presentes en el banco de datos del estudio de DS. Queremos llamar la atención de manera muy particular sobre aquellos casos en los que los valores de las estimaciones del proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos vienen a revelarse muy inferiores a los coeficientes de Gini del trabajo de DS. De hecho, lo cierto es que el 11,1% de los datos contenidos en la base de datos del análisis de DS supera los cincuenta puntos de Gini, cuando lo que de verdad vienen a sugerir las informaciones del proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos es que la desigualdad de los ingresos salariales y la proporción de la plantilla de las manufacturas respecto de la población en general únicamente alcanzan a generar este tipo de valores en un puñado de casos. Si se miden con exactitud los valores presentes en el estudio de DS se observará que estos han de venir a reflejar necesariamente el conjunto de los fenómenos que se producen en otras partes de la economía,[24] aunque quizá también estén manifestando, al menos en los casos más extremos, el carácter no lineal de la relación que existe entre el elemento de predicción y las variables predichas.

¿Qué exactitud cabe atribuir a las estimaciones que arroja el proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos en el caso de aquellos países que no constituyen precisamente un caso extremo? En la figura 2.3 ya presentábamos algunas estimaciones de los valores de la desigualdad de las rentas familiares que se constata en los países pertenecientes a la OCDE —estimaciones que venían a corresponderse con la compilación de las mediciones obtenidas del banco de datos del trabajo de DS que aparece en la figura 2.1—. Merece la pena señalar que los coeficientes de Gini del proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos presentan unos intervalos temporales más reducidos que los que se plantean en el análisis de DS, circunstancia que viene a indicarnos que los cambios que muestra la desigualdad en los países pertenecientes a la OCDE son mucho más pequeños que los que vienen a

consignarse en el estudio de DS. Se comprueba asimismo que esos cambios experimentan también un incremento mucho más sistemático entre el punto inicial y el extremo final de la base de datos —y en la mayoría de los casos la desigualdad que presentan las últimas mediciones se revela superior a la de las primeras—. Además, el orden de la clasificación por naciones viene a situar a los países escandinavos en el extremo inferior de los países integrados en la OCDE, observándose simultáneamente que los países ribereños del Mediterráneo ocupan posiciones congruentemente elevadas en dicha clasificación. No se presenta en esta ocasión ningún fenómeno que deba de extrañarnos, como sucedía, por ejemplo, en el caso de España y de Francia en la figura 2.1. Consideramos que este hecho constituye un claro signo de que hemos empezado con buen pie.

Como ya se ha señalado, la figura 4.2 presenta las diferencias medias que se observan entre las estimaciones de la desigualdad de los ingresos que aparecen en el proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos y los valores correspondientes que arroja, por regiones, el trabajo de DS, junto con unos intervalos de confianza del 95%. Dicha figura viene a ilustrar dos cuestiones: en primer lugar, las discrepancias observables entre las dos bases de datos aquí consideradas, especialmente en los casos de Asia Meridional (AME), Latinoamérica (LAC) y Oriente Próximo y Norte de África (OPNA), y en segundo lugar, el hecho de que en otras regiones la importancia de las discrepancias detectadas resulta ser notablemente inferior. Lo que se aprecia en el caso de los países pertenecientes a la OCDE (esto es, fundamentalmente los de Europa Occidental y América del Norte), países en los que es probable que las mediciones directas de las desigualdades de las rentas familiares sean las efectuadas con medios más avanzados y resulten por consiguiente las más congruentes, es que las divergencias de carácter *sistemático* que muestran los valores medios contenidos en ambas bases de datos no vienen a resultar excesivas. Lo único que ocurre es que tanto los valores individuales, como los valores comparativos y las direcciones que siguen las evoluciones estadísticas sí que manifiestan ser diferentes; y es preciso añadir que la forma en que se producen dichas diferencias no parece resultar favorable a los índices medidos en el trabajo de DS.

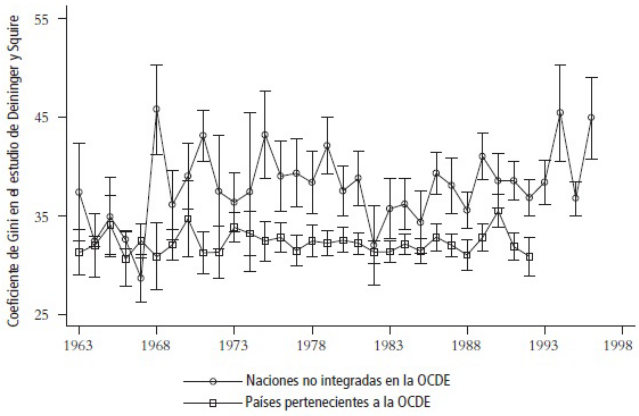
En este campo, la interrogante que quizá revista mayor interés —e igualmente la más controvertida— es la siguiente: ¿está produciéndose un incremento en la desigualdad de los ingresos domésticos o no? La figura 4.3 muestra los valores medios no ponderados que registra anualmente la desigualdad de los ingresos en el análisis de DS, agrupándolos además en dos vastas categorías claramente diferenciadas: la de los países pertenecientes a la OCDE y la de las naciones no integradas en dicha organización. En el caso de cada grupo y de cada período anual, una barra viene a señalar el error estándar que arrojan las observaciones efectuadas en ese año.

La respuesta que ofrece el banco de datos del estudio de DS a la pregunta anterior resulta confusa. En términos generales, puede decirse que los datos de los países pertenecientes a la

OCDE no vienen a manifestar de hecho ninguna tendencia concreta. Después de 1982, y en las naciones no integradas en la OCDE sí que parece observarse el surgimiento de una tendencia creciente, pero la verdad es que los valores medios que se constatan no alcanzan a superar los valores que ya registraron a mediados de la década de 1960. Además, la amplitud y la extensión de la tendencia alcista depende de forma muy notable de en qué medida demos en aceptar o no que entre 1979 y 1982 vino efectivamente a producirse una pronunciada tendencia decreciente de las desigualdades medias registradas en el mundo en vías de desarrollo —observándose *de facto* una variación de más de diez puntos de Gini tan solo en el espacio de tres años—. Como es obvio, resulta más fácil creer que tal fue en efecto el caso que pensar por el contrario que la desigualdad presente en la totalidad del mundo en vías de desarrollo alcanzó a dar un espectacular salto de prácticamente veinte puntos de Gini y en un solo año —el de 1968—, o asumir alternativamente que vino a descender, dando un nuevo brinco hacia atrás, cerca de ocho puntos de Gini en 1995 (y únicamente para volverlos a recuperar de nuevo con toda brusquedad en 1996).

Figura 4.3.

Tendencias que registran los valores de la desigualdad que refiere el estudio de Deininger y Squire tanto en los países pertenecientes a la OCDE como en las naciones no integradas en dicha organización



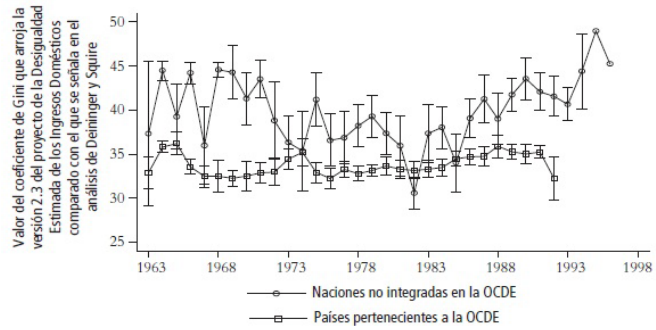
La verdad es que no hay un verdadero motivo para sentirse desconcertado por todas estas cuestiones. La principal razón de la inestabilidad que estamos comentando reside sencillamente en el hecho de que la base de datos del estudio de DS se halle integrada por informaciones de

carácter notablemente disperso y desequilibrado. La selección de la muestra cambia de manera tan radical de un año a otro que no resulta posible proceder a la realización de generalizaciones excesivamente significativas partiendo de la evolución que puedan registrar anualmente tanto la media estadística como la desviación estándar.

La figura 4.4 presenta la respuesta que el banco de datos del proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos viene a dar a la pregunta planteada por DS. En la figura de la página anterior puede constatarse que las observaciones de nuestro estudio se ciñen a los mismos países y períodos anuales que ya se incluyeron en su momento en el análisis de DS. La base de datos del proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos presenta en este caso varias ventajas claras. El gran incremento que se registra en 1968 se debe ahora simplemente al rebote subsiguiente al pequeño descenso momentáneo (que no obstante sigue resultando inverosímil) que se observa en 1967. Y también se aprecia con nitidez que, en las naciones no integradas en la OCDE, la desigualdad llega a alcanzar de nuevo unos valores elevados en el último período del estudio, debido sin duda, al menos en parte, al incremento que habrá de experimentar la desigualdad en los estados pertenecientes a la órbita ex soviética tras el fin del régimen comunista. Con todo, la poco plausible tendencia descendente que se constata en 1982 continúa pudiéndose apreciar en los datos presentados. El motivo de la permanencia de dicho descenso parece obedecer a una razón muy sencilla, puesto que las informaciones relativas a 1982 que figuran en la base de datos del trabajo de DS remiten únicamente a una serie de observaciones que solo incumben a un puñado de naciones no pertenecientes a la OCDE, dándose además la circunstancia de que todas ellas (Bulgaria, China, Corea, Hungría, Polonia y Taiwán) son naciones que las mediciones que todo el mundo ha efectuado vienen a caracterizar como países presididos por la presencia de una reducida desigualdad. La existencia de otras variaciones similares en nuestra muestra viene a dar cuenta asimismo de una buena parte de los demás elementos de volatilidad interanuales, especialmente en el período comprendido entre los años 1994 y 1996. Una vez más, este hecho viene a señalar el escollo clave con el que acaba tropezando el banco de datos del estudio de DS: por muy precisos que puedan resultar los puntos de referencia individuales que nos ofrezcan los datos recabados, lo cierto es que si la cobertura estadística termina revelándose tan dispersa, variable y errática como ocurre en el caso del análisis de DS, es inevitable que las observaciones relativas a los valores medios corran el riesgo de adolecer de un grado muy elevado de lo que solemos denominar sesgo de la selección.

Figura 4.4.

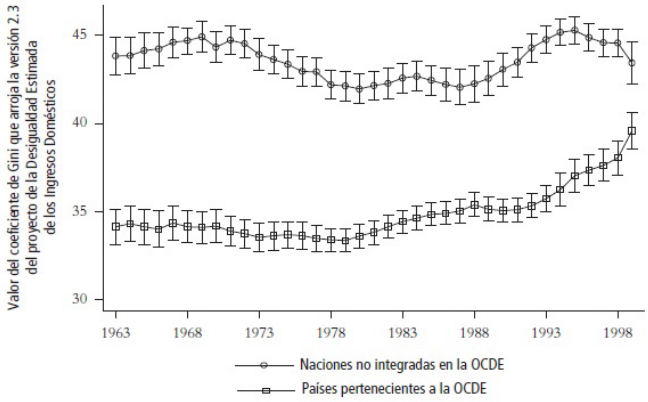
Tendencias que registran los valores recabados por el proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos en comparación con los que se señalan en los datos muestrales del estudio de Deininger y Squire



La correspondiente ventaja que viene a presentar de este modo el banco de datos del proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos es la presencia de una cobertura estadística notablemente amplia. La figura 4.5, que se basa en el íntegro conjunto de las observaciones realizadas alcanza a ilustrarlo adecuadamente. Lo que puede apreciarse de manera instantánea es el doble hecho de que los valores medios se estabilizan y de que los errores estándar presentan una horquilla de variabilidad que se reduce de forma espectacular —al menos cuando comparamos dichos valores con la específica muestra de países y períodos anuales que se emplea en el trabajo de DS—. Por lo que respecta a la dirección que parece adoptar la evolución de la desigualdad en el ámbito de la economía global, hemos de decir que la base de datos de nuestro proyecto sobre la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos ofrece un testimonio notablemente poco proclive a las ambigüedades del sentido que viene a seguir dicha evolución. Se trata de una curva que muestra una tendencia alcista de carácter tan sólido como constante, ascenso en el que se encuentran inmersos los países pertenecientes a la OCDE desde 1979, fecha que viene a coincidir además con la irrupción de las políticas impulsadas en un primer momento por la primera ministra británica Margaret Thatcher y los planteamientos de carácter monetarista, y en último término por el presidente estadounidense Ronald Reagan y el neoconservadorismo propio de la denominada economía de la oferta. Esta es una época marcada por la existencia de unos elevados tipos de interés real, por la fuerte crisis de la deuda, por un señalado proceso de liberalización forzosa y por un constante ataque al estado de derecho, y la verdad es que todo ello se deja notar claramente.

Figura 4.5.

Tendencias de la desigualdad en el proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos (siendo N = 3.179)



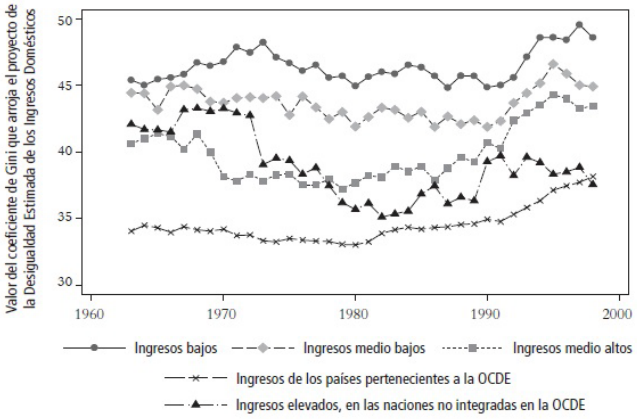
Entre las naciones no pertenecientes a la OCDE, es probable que la relación observada entre los datos del UTIP-UNIDO y las informaciones contenidas en el estudio de DS no venga a revelarse tan sólida, dado que los salarios (y en especial los ingresos salariales del sector manufacturero) constituyen una porción bastante pequeña de la compleja estructura que integran los ingresos, sean estos de carácter formal o informal. Resulta interesante constatar asimismo que, en el largo plazo, la tendencia descendente llega a su término en 1982, aunque, de acuerdo con estas mediciones, la aguda pauta de carácter creciente no venga a iniciarse de nuevo sino en torno a 1987 aproximadamente. Este hallazgo parece venir a oponerse en cierta forma a los descubrimientos que únicamente se basan en las mediciones de la dispersión que presentan los salarios (véase el capítulo dos) —descubrimientos que habrán de sitúar el inicio del claro repunte alcista de dichas mediciones en 1982, y esto tanto en el caso de los países pertenecientes a la OCDE como en el de las naciones no integradas en dicha organización—. Según parece, el período que habrá de iniciarse después de 1989 y que vendrá marcado por la presencia de una creciente desigualdad alcanzará su punto culminante alrededor de 1995, aunque nosotros sospechamos que los reducidos valores promedio que se observan en los datos correspondientes a 1999 son en realidad espurios, puesto que se deben a la presencia de desfases temporales y a la falta de determinadas observaciones[25] en la recopilación de los datos subyacentes, sobre todo en el caso de la información recabada por la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

La figura 4.6 viene a mostrar que la creciente desigualdad que se observa en las naciones no pertenecientes a la OCDE después de 1987, y también después de 1989, no constituye en esencia un fenómeno debido a la transición económica de los países considerados. Antes al contrario, lo que se percibe es que se trata de un incremento presente en todas las categorías de renta,[26]

excepto en la de los ingresos elevados registrados en las naciones no integradas en la OCDE —un variopinto conjunto de estados en el que aparecen incluidos, entre otros, los pequeños emiratos productores de petróleo—. Lo que se aprecia en la era de la globalización es que en el mundo de las naciones no integradas en la OCDE se ha instalado una pauta general de desigualdad creciente, pauta que pese a resultar congruente con la que ya encontramos en el capítulo dos viene a iniciarse no obstante un poco más tarde. A esto hay que añadirle otro hecho: el vinculado con la circunstancia de que la prolongada tendencia a la baja que se percibe a lo largo de 1989 en los estados que no son miembros de la OCDE resulte efectivamente más sorprendente, dado que (una vez más) los datos del proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos han sido elaborados, al menos parcialmente, sobre la base de las informaciones relativas a las desigualdades de los salarios percibidos en el sector de las manufacturas —unas desigualdades que, después de 1982, revelan claramente una espectacular tendencia alcista—. Por consiguiente, es posible que haya aquí algunos efectos debidos a la presencia de sesgos en la selección, puesto que la composición de la muestra varía.

Figura 4.6.

Tendencias que se observan en la desigualdad medida por el proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos distribuidas en función de los niveles de renta



Una conjetura verosímil, que además no nos obliga a asumir la existencia de ningún sesgo particular, consiste en pensar que la creciente actividad manufacturera que se registra en los estados no integrados en la OCDE habría contribuido a compensar el efecto que las crecientes

desigualdades observadas en la estructura de los salarios pudo haber venido a ejercer sobre los ingresos domésticos. Desde luego, no cabe duda que, de confirmarse este planteamiento, estaríamos ante un giro interesante en el debate relacionado con la globalización. Sea como fuere, lo que estos datos muestran inequívocamente es que, al final, la tendencia proclive a generar una creciente desigualdad de los ingresos domésticos se ha convertido en una predisposición de carácter prácticamente universal.

CONCLUSIÓN

La constatación de que existen pruebas de la existencia de dispersiones en los ingresos salariales percibidos en el ámbito manufacturero, unida a la presencia de otros indicadores vinculados con la demografía y el desarrollo, puede aplicarse a la cuestión de la desigualdad de los ingresos domésticos que se registra en el ámbito global. Este enfoque viene a basarse en la información que aparece sistemáticamente integrada en las bases de datos que elabora el Banco Mundial en relación con la desigualdad de los ingresos. Al apoyarse en dichas informaciones, el mencionado enfoque posibilita la extracción de las mediciones más útiles que puede ofrecernos el banco de datos del trabajo de DS, precisando y centrando al mismo tiempo la atención en la amplia gama de mediciones que continúan resultando problemáticas.

Los resultados que se obtienen de este modo vienen a sugerirnos varias conclusiones posibles. En primer lugar, tenemos buenas razones para creer que la distribución espacial de la desigualdad de los ingresos domésticos presenta un carácter mucho más sistemático de lo que nos habría inducido a creer en un principio el banco de datos del estudio de DS. Aquellos países que se encuentran situados en una posición geográfica similar y que en su faceta económica mantienen una actitud de apertura recíproca respecto de las naciones vecinas (como ocurre, por ejemplo, en el norte de Europa) no suelen mostrar una dispersión de los ingresos que se caracterice por la presencia de grandes diferencias. En segundo lugar, los valores relacionados con la desigualdad de los ingresos no experimentan a lo largo del tiempo unos cambios tan rápidos y tan amplios como los que vienen a mostrarnos las cifras recabadas por el análisis de DS, ya sea en los valores medios observados en el interior de los países considerados o en la media de un examen transversal de esas mismas naciones —ya que estas no son situaciones que se produzcan efectivamente en la vida real—. En tercer lugar, pese a que en algunos puntos del planeta pudiera muy bien alcanzar a observarse la existencia de unos coeficientes de Gini situados por encima del valor cincuenta, lo cierto es que, al margen de los países pertenecientes

a Oriente Próximo, habría que pensar que las causas capaces de explicar dicha situación tendrían que guardar necesariamente relación con toda una serie de factores enteramente independientes de las dispersiones imputables a los ingresos salariales percibidos en el ámbito manufacturero, a los procesos de urbanización y al crecimiento demográfico. La literatura económica que aborda el análisis de las elevadas desigualdades observables tanto en África como en Latinoamérica ha de tener especialmente en cuenta este hallazgo. Es preciso encontrar las variables omitidas (si es que realmente existen) que puedan permitirnos explicar el origen de los elevados valores detectados. En cuarto lugar, existen pruebas de que la desigualdad presente en los países más importantes de Asia Meridional (y también en el interior de Indonesia) es muy superior de lo que pudiera venir a sugerir una lectura superficial de los datos contenidos en el estudio de DS. Parte de este problema encuentra claramente su causa en el hecho de que DS hayan basado sus análisis en toda una serie de estadísticas vinculadas con las cifras de gasto, de modo que el método que nosotros hemos empleado en el proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos constituye en definitiva una manera razonable de venir a corregir las diferencias que se han introducido de esa forma en las mediciones realizadas.

Por último, existen sólidas pruebas de que, en la era de la globalización, la desigualdad ha venido creciendo de hecho, y de manera inequívoca, en la mayor parte del mundo (aunque no en todas sus regiones). Dichos incrementos se observan de forma sistemática en las mediciones que nosotros hemos realizado a partir de comienzos de la década de 1980 en los países pertenecientes a la OCDE. La fuerte correspondencia que manifiesta tener esta tendencia con otras predisposiciones observadas con anterioridad en los ingresos salariales percibidos en las manufacturas podría constituir un reflejo de la importancia que tienen los salarios del sector manufacturero en las variaciones de renta que puedan venir a registrarse en los países industriales. Fuera de las naciones integradas en la OCDE, en cuyo ámbito las manufacturas constituyen un elemento de la actividad económica más pequeño y más sujeto a variaciones que en los estados que sí pertenecen a dicha organización, se observa que, por regla general, los mayores incrementos experimentados por la desigualdad de los ingresos domésticos vinieron a iniciarse en un período temporal más tardío (pese a que la creciente dispersión de los salarios percibidos en el ámbito de las manufacturas se iniciara, como ya se ha señalado en los apartados anteriores, con el arranque de la crisis de la deuda). En cualquier caso, a finales de la década de 1980 la desigualdad había iniciado ya su fase de crecimiento prácticamente en todas partes y así viene a reflejarlo poco menos que la totalidad de las mediciones efectuadas, ya se trate de los índices de desigualdad de los salarios o de los valores de la desigualdad de los ingresos.

5

LA DESIGUALDAD ECONÓMICA Y LOS REGÍMENES POLÍTICOS

Una de las tentaciones en las que puede venir a caer todo aquel que dé en utilizar una nueva fuente de informaciones fácticas radica en el hecho de que dichos datos pueden emplearse para someter a un renovado examen algunas cuestiones con las que ya se hubiera familiarizado previamente. En el presente capítulo nos disponemos a estudiar una de esas cuestiones, a saber, la vinculada con la relación que existe entre la democracia política y la igualdad económica. Para explicar las cosas desde un punto de vista muy general, lo que hacemos aquí es preguntarnos si los sistemas políticos tienen verdadera importancia o no. O dicho de otro modo: ¿cabe afirmar que el grado que venga a alcanzar la desigualdad económica depende efectivamente del tipo de gobierno que esté gestionando un determinado país? Lo que venimos a examinar en particular es la muy debatida proposición de que el sistema democrático es una forma de gobernación de carácter igualitario. Es decir, cuando las personas tienen la posibilidad de elegir, ¿pueden optar (y así lo reflejan con sus acciones) por ser más iguales entre sí de lo que alcanza a constatarse en otras formas de gobierno?

Nuestro trabajo consigue arrojar nueva luz sobre esta interrogante, ya que el hecho de poder disponer de unos datos de mejor calidad nos permite generar una respuesta más clara.[1] Lo que se aprecia es que las «socialdemocracias» que llevan mucho tiempo funcionando sí que consiguen reducir efectivamente las desigualdades, aunque en la mayoría de los casos sucede una de estas dos cosas: bien que las democracias políticas no pertenecen al tipo socialdemócrata, bien que no son de instauración tan antigua. Con todo, otra de las cosas que también viene a esclarecer el ejercicio que aquí presentamos es una de las dificultades vinculadas con los planteamientos de las clasificaciones *cualitativas* a gran escala, como las que suelen emplearse para distinguir entre sí los diferentes tipos de gobernación. Para poder comparar la desigualdad con algún otro parámetro lo que necesitamos es tanto la medición de los índices de la desigualdad como unos datos de calidad aceptable que nos informen acerca de la realidad de ese otro parámetro con el que queremos realizar la comparación. El asunto de proceder a valorar la medición de la desigualdad de la estructura salarial constituye (en principio) una cuestión definida de una forma bastante clara, dada la doble circunstancia de que únicamente disponemos

de una fuente coherente de datos brutos y de que solo hemos de emplear un método para el cálculo. Todos los investigadores que decidan trabajar con el método que nosotros hemos usado, basándose además en los mismos datos que hemos empleado, obtendrá las mismas respuestas que nosotros. Sin embargo, la labor consistente en alcanzar a desarrollar un esquema categorial capaz de permitir la clasificación de todos los gobiernos del mundo resulta verdaderamente abrumadora, puesto que implica la adopción de un gran número de decisiones de carácter subjetivo, todas ellas abiertas a la crítica. Actualmente, los criterios clasificatorios que se utilizan son muy numerosos y diversos, de modo que puede tenerse la práctica seguridad de que cualquier determinación que pueda uno tomar habría sido enfocada de manera muy distinta por algún otro estudioso del asunto.

LA DEMOCRACIA Y LA DESIGUALDAD VISTAS DESDE LA PERSPECTIVA DE LAS CIENCIAS POLÍTICAS

El trabajo relacionado con la desigualdad y la democracia se inició hace ya mucho tiempo, y las conclusiones que se han ido obteniendo a largo plazo vienen a sostener que la democracia ha de ser *grosso modo* igualitaria. Esta comprensión de las cosas se encuentra ligada tanto a la historia de Estados Unidos (y fundamentalmente al principio de que «Todos los hombres han sido creados iguales») como al utilitarismo derivado de los planteamientos del filósofo y jurista británico Bentham (que propugnaba la búsqueda del «mayor bien para el mayor número de personas posible») y al velo de ignorancia en que se basan las teorías de la justicia de John Rawls. Y como ya hemos visto, Simon Kuznets también abordó el examen de esta relación. De hecho, el ascenso de la socialdemocracia habría de ser parte integrante del desarrollo del orden económico, y así vendrían a reconocerlo un número de economistas de los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, incluyendo entre esos estudiosos a algunos que decididamente no aprobaban la realidad de los principios socialdemócratas, como por ejemplo Joseph A. Schumpeter o Friedrich von Hayek.

En sintonía con las ideas expresadas en su momento por Kuznets, Lenski (1966) vendría a elaborar una teoría de la distribución en la que daba en afirmar que, andando el tiempo, tanto el proceso de la industrialización como el de la modernización, unidos al progreso de la democracia, contribuían a reducir las desigualdades económicas. Cutright (1963, 1967) conseguiría aportar al debate sendos esfuerzos de análisis empírico, valiéndose para ello de todo un conjunto de cálculos de la desigualdad intersectorial a modo de variable dependiente, descubriendo además con dichos trabajos que existe una relación entre la consecución de una distribución más

igualitaria del poder y una distribución también más igualitaria de los ingresos.[2] Desde la época en la que se vinieron a publicar esos estudios precursores, los autores académicos han estado tratando de conseguir una definición más exacta del concepto de democracia, examinando al mismo tiempo con mayor detalle la relación que existe entre ese sistema político y el ejercicio del poder y estableciendo una distinción entre las democracias estables y aquellas otras que afloran y desaparecen en períodos más o menos regulares de tiempo.[3] Y si en alguno de sus escritos han venido a reconsiderar o a poner en cuestión la afirmación fundamental de que la democracia y la igualdad acostumbran a ir de la mano, lo cierto es que ha sido únicamente de manera ocasional.

En época más reciente, los científicos han logrado elaborar toda una serie de planteamientos conceptuales más precisos al objeto de poder idear un mecanismo de carácter formal capaz de explicar el vínculo que parece unir a la democracia política con la igualdad económica. Timmons (2008) daría en dividir en tres categorías las labores destinadas a esclarecer dicha relación: las centradas en el estudio del mecanismo del votante mediano,[*] las relacionadas con el establecimiento de una competencia política que venga a concurrir por la obtención del apoyo popular, y las vinculadas con las normativas que la democracia impone al funcionamiento del mercado laboral. En este sentido, por ejemplo, Acemoglu y Robinson (2000) propondrían la existencia de un mecanismo asociado con las decisiones del votante mediano, un mecanismo que viene a presuponer que la intervención de los gobiernos democráticos contribuiría a instaurar una redistribución de los ingresos al atender a las presiones electorales. El votante mediano posee invariablemente unos ingresos inferiores a la media, circunstancia que nos induce a pensar que las presiones procedentes de las capas sociales inferiores deberían de promover siempre una redistribución que permita derivar hacia los pobres la riqueza de los ricos. Saint-Paul y Verdier (1993) propondrían que la competencia política destinada a conseguir el respaldo popular en una democracia acaba promoviendo un incremento de aquellos servicios públicos que tienden a igualar la capacidad de consumo, fomentando de este modo un aumento de la igualdad. Por su parte, Katz y Autor (1998) estudiarán la democracia a través de la lente de las normativas que regulan el mercado laboral, normativas cuya aplicación podría reducir las desigualdades presentes en dicho mercado mediante la instauración de una política destinada a producir una compresión de los índices salariales —la cual no podría producirse de no venir impuesta por las leyes democráticas a un mercado que de lo contrario no tendería a mostrarse tan igualitario—. Lo que observamos en todos estos modelos, pese a que los mecanismos puedan variar, es que las instituciones democráticas generan unos resultados de carácter igualitario.

No obstante, algunos autores sostienen que la relación causal que une a la democracia con la situación económica opera en realidad en sentido inverso, haciendo que las sociedades pasen de

un estado previo de igualdad a la democracia y de una situación de desigualdad fundamental a un régimen de gobernación autoritario. Argumentando en esta longitud de onda, Acemoglu y Robinson (2001) vienen a mantener que las élites de las sociedades desiguales impiden el afloramiento de las democracias redistributivas. En Acemoglu y Robinson (2006), ambos autores alcanzarán a llevar todavía más lejos esta argumentación, afirmando que únicamente aquellos países que ya poseían un cierto nivel de equiparación social previo terminan por democratizarse, que las naciones que ya contaban anteriormente con un elevado grado de igualdad no sienten ninguna necesidad de abrazar la democracia,[4] y que los estados en que la igualdad revela ser muy escasa permanecen tan bloqueados como antes. Bourguignon y Verdier (2000) han procedido a examinar la relación existente entre la democracia, la desigualdad y el desarrollo económico, elaborando para ello un modelo en el que la participación política viene determinada por el grado educativo alcanzado por los ciudadanos. Estos dos autores argumentan que la existencia de unos elevados ingresos per cápita constituyen un buen sostén para la democracia y el crecimiento, mientras que la presencia de un acusado nivel de desigualdad representa un perjuicio tanto para el crecimiento económico como para la democratización política.[5]

Son muy numerosos los estudios empíricos que proceden a examinar los presuntos efectos que viene a ejercer la democracia sobre la desigualdad. Perotti (1996) realizó un examen sobre el particular valiéndose de datos anteriores al análisis de Deininger y Squire (1996). Li, Squire y Zou (1998) recurrirían en cambio a las informaciones del banco de datos del trabajo de DS para afirmar que la expansión de las libertades políticas acaba por reducir las desigualdades económicas. Tavares y Wacziarg (2001) emplearon también los datos del estudio de DS para pasar revista a la relación existente entre la democracia y el crecimiento económico, descubriendo que se aprecia efectivamente un vínculo entre la instauración de la democracia y la presencia de una mayor igualdad. Gracias una vez más al contenido del trabajo de DS, aunque controlando en esta ocasión las variables asociadas con la información económica y geográfica, Sylwester (2002) hallaría igualmente que los procesos asociados con la democratización vienen a reducir la desigualdad económica. Boix (2003) argumentaría que la democracia aparece unida a unos mayores índices de igualdad, añadiendo que los regímenes autoritarios se revelan por el contrario vinculados a situaciones presididas por la desigualdad. Por su parte, en Reuveny y Li (2003) explicarían que la democracia *unida* al comercio posee la propiedad de reducir las desigualdades. Y finalmente, Lee (2005) examinaría la interacción que se produce entre la democracia, el tamaño del sector público y la desigualdad, concluyendo una vez más que la presencia de un sector público de grandes dimensiones viene a reducir las desigualdades en las democracias.

Con el transcurso del tiempo, la reiteración de estos mismos resultados terminaría por establecer realmente una diferencia entre los regímenes políticos que poseen un carácter

democrático y los que carecen de él, de manera que a principios de la década de 2000 la idea de que la democracia viene a promover verdaderamente el arraigo de la igualdad había conseguido ya adquirir la condición propia de las creencias que gozan de una amplia aceptación. Con todo, existen todavía autores que se muestran escépticos al respecto. Gradstein y Milanović (2004, pág. 21), que realizan un extenso estudio que abarca cincuenta años, se expresan del siguiente modo:

> Pese a que las anteriores investigaciones no hayan conseguido detectar la existencia de una correlación significativa entre la democracia y la desigualdad, es habitual que los más recientes estudios, basados en todo un conjunto de bases de datos dotadas de una información de mayor calidad y realizadas sobre la base de unas series muestrales de mayor magnitud, vengan a sugerir —con todas las cautelas necesarias— la existencia de una relación de signo negativo entre ambas realidades. En este sentido, dos son las hipótesis que parecen resultar especialmente prometedoras a la luz de estas últimas investigaciones. La primera de ellas es la que viene a definir la democracia en función de la extensión temporal que haya conocido la experiencia democrática, mientras que el segundo planteamiento se centra en especificar la presencia de una relación de naturaleza curvilínea entre la democracia y la desigualdad.

Sea como fuere, en un trabajo posterior publicado en el año 2001 y en el que los autores procedían a examinar la situación que había estado vigente en ciento veintiséis países entre 1960 y 1998, Gradstein, Milanović y Ying (2001) descubrieron que los efectos que viene a ejercer la democratización sobre la desigualdad revelan ser de hecho bastante débiles. Además, si Gradstein y Milanović se muestran escépticos es también por una razón de carácter más inmediato, puesto que el ámbito de su investigación se centró en la situación vivida en la Europa Oriental después de 1989 —circunstancia que les llevaría a descubrir todo un conjunto de sólidas pruebas relacionadas con la presencia de un notable *incremento* de la desigualdad durante el período de la transición democrática—. Según parece, la intensidad de este efecto depende de cuál sea el punto de partida, y es preciso tener en cuenta que podrían existir puntos de partida cuyas condiciones sean más igualitarias que las vigentes en una democracia. Además, también es importante comprender que tanto la estabilidad como la persistencia de la democracia son cuestiones relevantes. O dicho de otro modo: es muy poco probable que quepa realmente esperar que aquellos países que solo en época reciente se hayan revestido con los atavíos y el boato propios de la democracia —digamos, por ejemplo, que únicamente en la medida necesaria para engañar a un científico político o al Departamento de Estado de Estados Unidos— vayan a disfrutar enseguida de los frutos igualitarios de la gobernación democrática

(si es que verdaderamente llegan a conseguir alguno).[6] Es la práctica la que permite alcanzar la perfección.

En todos los casos, la idea central consiste en que, *con el paso del tiempo*, las democracias políticas crean un entorno en el que la «democracia económica» encuentra la forma de florecer en forma de un conjunto de sindicatos muy poderosos a los que viene a sumarse además la presencia de partidos socialdemócratas, legislaturas capaces de responder a las necesidades de los ciudadanos y otra serie de instituciones igualadoras. De aquí se sigue que en las «transiciones a la democracia» no han de esperarse demasiados resultados igualitarios en tanto no haya transcurrido el tiempo necesario para permitir el desarrollo de esas instituciones dotadas de una sólida capacidad igualadora.[7] Y siempre teniendo en cuenta, además, que podría suceder que no llegaran a desarrollarse en absoluto. En las democracias inestables —es decir, en aquellas que se encuentran bajo la amenaza, pongo por caso, de un golpe de Estado, o que son rehenes de sus acreedores externos—, las instituciones igualadoras continuarán mostrándose débiles. Y a pesar de que es posible que se atiendan los aspectos formales de la democracia, lo que sucede es que no llegan a verificarse los resultados políticos que de otro modo debieran de haberse presentado con el paso del tiempo.

Como siempre, una importante cuestión empírica es la vinculada con la naturaleza y la fiabilidad de las mediciones o valoraciones de todos estos extremos. Ya hemos analizado pormenorizadamente los problemas que planteaban las anteriores estimaciones estadísticas de la desigualdad económica.[8] Los bancos de datos estándar que manejan las ciencias políticas en relación con la democracia y el autoritarismo también suscitan más de una actitud escéptica, existiendo motivos para preguntarse, por ejemplo, qué es exactamente lo que vienen a captar dichas bases de datos. Uno de los elementos que han cambiado de manera particularmente especial es el relacionado con el hecho de que el significado del término «*democracia*» ha ido variando con el paso del tiempo. Por regla general, todos aquellos observadores que han tratado de distinguir los regímenes democráticos de los no democráticos han solido basarse en conceptos como los de la participación (esto es, en asuntos como el del derecho al voto y las libertades civiles), la competencia política (es decir, la presencia o ausencia de diferentes partidos políticos) y la posibilidad de celebrar o no unas elecciones libres y justas. A diferencia de lo que sucede con cualquier medición de la desigualdad, una parte de las valoraciones numéricas (así como de las ponderaciones estadísticas) de algunas características —como puede ser el caso, por ejemplo, de las libertades civiles— presenta un perfil inevitablemente subjetivo. No obstante, es preciso añadir que los esfuerzos destinados a reducir la subjetividad —procediendo por ejemplo a centrar los esfuerzos analíticos en determinados rituales, como el de la celebración de elecciones— no necesariamente logran que las cosas evolucionen en la dirección adecuada. Hay muchísimas formas de tergiversar los resultados de unas elecciones,

desde la eliminación de determinados votos al asimétrico despliegue de los fondos electorales, pasando por el fraude directo cometido al efectuar el recuento de los sufragios emitidos. La otra posibilidad es que exista efectivamente una elección libre y justa, pero que en ella vengan a participar únicamente unos candidatos que apenas muestren diferencias sustanciales en las cuestiones de carácter más decisivo. Aquellos países en los que se celebran unas elecciones carentes de importancia (debido precisamente al hecho de que en ellas apenas se decide entre opciones diferentes) pueden ser clasificados de manera formal —y así sucederá con frecuencia— entre las naciones de carácter democrático, pese a que en realidad no pueda decirse que cuenten *de facto* con un autogobierno popular en el pleno sentido del término.

Para ocuparnos ahora de las cuestiones de orden práctico, valdrá la pena que nos interesemos en cuál es la mejor fórmula para proceder a la codificación y la clasificación tanto de las instituciones complejas con las que podamos encontrarnos como de las tradiciones de gobierno existentes en los diferentes países considerados. Hay algunos índices que vienen a señalar la presencia o la ausencia de un régimen democrático mediante la introducción de una simple variable binaria (1-0). Este tipo de procedimiento constituye un problema, dado que evidentemente, algunos estados son «más democráticos» que otros. Al percatarse de esta circunstancia comenzaron a surgir otras formas de valoración mediante las cuales se viene a medir el «grado de democracia» en una escala de carácter continuo.9 Ahora bien, ¿de qué tipo de continuo se trata? Lo característico es que los índices que se establecen vayan del estadio «democrático» a la situación «autoritaria» o incluso «totalitaria», circunstancia que viene a sugerir a su vez que, fundamentalmente, la democracia guarda relación con la presencia o la ausencia de las libertades políticas y civiles. Sin embargo, y en relación con la desigualdad, lo que se observa es que los continuos de esta clase resultan notablemente problemáticos, dado que tienden a tratar a todos los géneros de régimen autoritario como si su característica más importante radicara simplemente en lo alejados que se encuentren del estadio democrático —valorada esa lejanía en el doble plano de la libertad política y el autogobierno formal—. De este modo, no se establece ninguna distinción, por ejemplo, entre el fascismo y el comunismo, dos regímenes autoritarios que, pese a encontrarse en dos polos ideológicos opuestos, vienen a constituir el reflejo del mortal antagonismo que enfrenta las lealtades de las respectivas clases sociales en que se sustentan. Y lo cierto es que da la impresión de que en un debate relacionado con los sistemas políticos y la desigualdad que puedan presentar estos, la distinción entre ambos tipos de regímenes parece bastante importante.

La clasificación empírica de los tipos de regímenes comenzó con el examen de la democracia y la modernización que efectuaron tanto Lipset (1959) como Cutright (1963). Poco después, Dahl (1971) y Gurr (1974) vendrían a continuar dichos análisis. Gurr, Jaggers y Moore (1990) lograrían que el manejo de dichos estudios resultara más sencillo al elaborar la base de datos

POLITY II, trabajo que actualmente ha pasado a constituir una de las principales fuentes informativas para las ciencias políticas dedicadas a la realización de análisis comparados (Marshall y Jaggers, 2002). Gastil (1991) vendría a continuar esta labor al crear la base de datos de Freedom House. Desde esta época se han venido realizando asimismo toda una serie de trabajos adicionales destinados a refinar o a modificar las especificaciones generales de la clasificación de los distintos regímenes políticos. De este modo, Munck (1996) daría en efectuar una profunda revisión de dicha clasificación de los regímenes políticos, resumiendo los métodos que acostumbran a emplearse habitualmente en la literatura de las ciencias políticas en relación con la elaboración de tipologías. Hay que decir, en este sentido, que uno de los métodos más populares consiste en basar dichas clasificaciones en aquellos atributos que vienen a definir las normas de carácter procedimental —como por ejemplo el número y el tipo de actores que se hallan facultados para acceder al poder, el tipo de métodos que permiten ese acceso al poder, y las reglas y normativas relacionadas con la adopción de decisiones de naturaleza vinculante—. Partiendo de esta base procedimental, los diferentes tipos de regímenes pueden clasificarse *grosso modo* en las siguientes categorías: democrático, autoritario y totalitario. Surgen después tanto los diversos subtipos (como por ejemplo el de una democracia de carácter presidencialista o el de una democracia de corte parlamentario) como las formas híbridas (la democracia formal, la democracia clientelista, la democracia plena o la democracia con restricciones, pongo por caso), formas que aparecen al añadir atributos de carácter secundario a las categorías que integran el núcleo de la clasificación.

En la actualidad, las bases de datos más ampliamente utilizadas en la clasificación de los diferentes regímenes políticos son las de Freedom House (2004); POLITY y Vanhanen (2000). Todas ellas vienen a establecer una ordenación gradual de los regímenes políticos en una escala continua que va desde la democracia a la dictadura —circunstancia que significa que todas ellas vienen a mezclar en una misma categoría al comunismo y al fascismo—. La clasificación de Freedom House viene a centrarse fundamentalmente en la existencia o la ausencia de derechos políticos y civiles, valiéndose para ello de una escala subjetiva con la que establecer un ordenamiento gradual del nivel de democracia de cada uno de los países analizados, valorado dicho nivel —por una parte— en función de los resultados electorales constatados y de acuerdo —por otra— con el equilibrio de poder que venga a observarse en la nación de que se trate. La valoración del nivel de democracia que se emplea en la base de datos del POLITY encuentra su fundamento en el grado de competitividad que se alcance a percibir tanto en los campos de la participación política y de los contratos firmados por la administración pública como en el número y la calidad de las limitaciones democráticas a las que tenga que atenerse el jefe del ejecutivo. La lista que da en establecer Tatu Vanhanen también se centra en la competencia democrática por el poder y en la participación en los procesos democráticos, estableciendo

mediciones para determinar a un tiempo el porcentaje de votos que alcanzan a obtener los partidos más pequeños y el porcentaje de adultos que acuden a votar en las elecciones.

Cheibub y Gandhi (2004) decidirían adoptar en cambio el enfoque de carácter binario, dividiendo los tipos de regímenes en dos grupos, uno perteneciente a las democracias y otro reservado a las dictaduras —basándose para ello en una ampliación y puesta al día de los datos recopilados por Przeworski, Alvarez, Cheibub y Limongi (2000). La presencia de una variable secundaria permite distinguir entre una democracia parlamentaria, una democracia mixta y una democracia presidencialista. Hadenius y Teorell (2007) procedieron a realizar un examen de los regímenes autoritarios (en función de los datos previamente identificados por los estudios del POLITY y el Freedom House), efectuando después una clasificación secundaria basada en las condiciones de la sucesión hereditaria al poder, el empleo de las fuerzas militares y la presencia o ausencia de elecciones populares. En dicho estudio se utilizan toda una serie de categorías independientes, tanto para el conjunto de los sistemas democráticos como para el de los regímenes militares, las monarquías, las teocracias, los países en vías de transición, las zonas asoladas por la guerra civil y los territorios ocupados por fuerzas extranjeras —generándose así un total de veintidós tipos de circunstancias políticas clasificables—.[10] De este modo, puede decirse que el método ideado por estos autores resulta notablemente complejo.

Elgie (1998) pasa a distinguir entre un conjunto de propiedades a las que denomina «disposicionales» y otra serie de características a las que asigna el término de «relacionales». Las propiedades disposicionales son aquellas que hacen referencia a cuestiones relacionadas con la circunstancia de que haya o no un presidente o un primer ministro en el país en cuestión —tanto si este se eleva o no a su cargo por medio de unas elecciones populares como si permanece o no en él durante un período de tiempo prefijado—. Por su parte, las propiedades relacionales aluden a las pautas de acción política que de hecho se observan en dicha nación. Robert Elgie argumenta en este trabajo que la mejor forma de proceder a una clasificación de los distintos tipos de régimen consiste en basar las categorías únicamente en las propiedades disposicionales. Por último, la base de datos del Banco Mundial (Beck, Clarke, Groff, Keefer y Walsh, 2001) incorpora en sus publicaciones una información de carácter descriptivo que no solo explica la situación de los funcionarios electos que pertenecen al poder ejecutivo y al poder legislativo sino también el tipo de partidos en los que estos militan, añadiendo a ese conjunto de informaciones toda una serie de índices relacionados tanto con la naturaleza de la competencia electoral como con la solidez de la estabilidad gubernamental.

El hecho de que el debate relativo a la clasificación de los diferentes regímenes se haya venido a centrar en la circunstancia de que se hubiera empleado o no en dichos ordenamientos una variable de índole binaria o una escala continua viene a revelarnos que los estudiosos han estado pasando en gran medida por alto un buen número de las características que determinan la

naturaleza de un régimen dado —en particular la ideología (o la religión) que venga a declarar *motu proprio* ese régimen, como sucede por ejemplo en los casos del comunismo y el islam, respectivamente; el eventual sometimiento del país a una dominación externa, como sucede con las colonias; y las situaciones de caos político que se viven cuando la nación se abisma en una guerra civil—. Existe asimismo una cierta tendencia a infravalorar el factor temporal que se requiere para lograr que arraiguen los procesos vinculados con el desarrollo de las instituciones, puesto que se procede a clasificar a un país en el epígrafe correspondiente a las democracias en el instante mismo en el que dicho estado da en adoptar un tejido institucional democrático. Teniendo en cuenta el hecho de que, a primera vista, todos estos factores parecen ser importantes si lo que se pretende es hallar la relación que une la forma de los sistemas políticos con sus resultados económicos nos ha dado la impresión de que se hacía necesario elaborar un enfoque distinto al objeto de poder tomar en consideración todo este tipo de características.

PARA UN ENFOQUE QUE NOS PERMITA ABORDAR DE MANERA DIFERENTE EL ESTUDIO DE LOS DISTINTOS REGÍMENES POLÍTICOS

El primer paso que hay que dar para poder acceder a una mejor comprensión del efecto que vienen a ejercer los regímenes políticos sobre la desigualdad económica es el de aceptar que ese objetivo exige la elaboración de una *tipología* más flexible de los regímenes políticos. La cuestión en la que nos estamos interesando aquí es de carácter muy general, ya que lo que es preciso preguntarse tras haber tenido en cuenta los efectos que puedan ser imputables a los distintos niveles de renta, a las diferentes fases de desarrollo y a otras variables de índole no política es lo siguiente: ¿cabe afirmar que el tipo de régimen político que rija la vida de un país afecta de hecho a la desigualdad económica? Hay que reconocer que no resulta estrictamente necesario plantear esta interrogante en función de los criterios propios de la democracia, puesto que esta no es más que un régimen entre otros muchos —por no mencionar el hecho de que las democracias también pueden diferir perfectamente entre sí, según cuál sea su longevidad, su estabilidad y sus respectivas trayectorias ideológicas—. Lo importante es comparar el sistema democrático con otros tipos de régimen político, una vez ordenados y clasificados estos con el mayor cuidado posible.

Tampoco es preciso venir a imponer una hipótesis previa para explicar la orientación que puedan venir a adoptar los efectos constatados, pese a que es muy posible que alberguemos algunas expectativas respecto al modo en que los diferentes tipos de régimen político pueden

afectar a los índices de desigualdad. Un sencillo análisis podría limitarse a inquirir simplemente si los tipos de régimen en cuestión difieren efectivamente o no unos de otros —planteando la respuesta en términos de un «sí» o un «no»—. De este modo, solo si la respuesta se revelara afirmativa resultaría útil preguntarse acerca de esa orientación. Tampoco es necesario situar en una escala a los distintos regímenes, como acostumbran a hacer de hecho los índices valorativos o las clasificaciones basadas en una progresión de carácter continuo. La creación de este tipo de gradaciones continuas viene a *imponer* de manera implícita un determinado orden a los efectos constatados, circunstancia que no solo resulta innecesaria para lograr los objetivos que nos hemos propuesto alcanzar sino que incluso podría venir a alterar los resultados. Todo lo que precisamos es un simple listado de los atributos asociados con los diferentes tipos de régimen político en un momento determinado.

Esto significa que nos apartamos del método de clasificación basado en los diferentes «grados de democracia» estimados, como ocurre por ejemplo en las bases de datos de Freedom House y el POLITY. Y nos alejamos de ellos porque no imponemos ningún orden particular a las categorías que empleamos. De hecho, nos desentendemos de las clasificaciones binarias al no restringir necesariamente nuestras clasificaciones a una única característica. (Es posible, por ejemplo, que un determinado país se halle bajo una dictadura y sufra al mismo tiempo una guerra civil.)[11] La hipótesis que aquí mantenemos viene a sostener, sencillamente, que el grado de desigualdad presente en las sociedades que gobiernan los distintos tipos de regímenes existentes puede diferir de manera sistemática entre uno y otro. No afirmamos nada *a priori* acerca de la significación, la orientación o la magnitud que puedan presentar esas diferencias, pese a que es evidente que nos interesa averiguar si al final acabaremos descubriendo o no que las democracias —o algunos tipos de democracia— tienen sistemáticamente unos niveles de desigualdad económica inferiores a los que muestran otros tipos de régimen.

La forma más sencilla —y una de las que se revelan más flexibles además— de organizar las pruebas de que disponemos consiste en elaborar toda una serie de variables ficticias. Dichas variables constituyen en todos los casos otras tantas disyuntivas de carácter binario, pero gracias a ellas podemos clasificar todos los países estudiados, y también la totalidad de los países sometidos aquí a examen, en función de una multiplicidad de dimensiones. De este modo, puede que un país sea o no una democracia. Si es efectivamente una democracia, puede que su sistema democrático sea de instauración reciente o no.[12] En otros casos también podremos hallarnos ante países que estén sometidos o no a una dictadura. O puede que se trate de estados comunistas o no comunistas. O que sean países inmersos en una guerra, o aun que disfruten, por el contrario, de una situación de paz. Pueden ser colonias o no. Pueden ser estados islámicos o no. Y así sucesivamente.

Como ya ocurre en Alvarez, Cheibub, Limongi y Przeworski (1996), también nosotros clasificamos en el grupo de los países democráticos a aquellos estados que celebran unas elecciones justas para la designación del jefe del gabinete ejecutivo y del organismo legislativo. Además, consideramos que *una democracia es reciente* si se atiene a nuestra definición, es decir, si ha surgido como evolución de una forma de gobierno anterior —ya se trate de una dictadura militar, de un régimen comunista, o de un sistema colonial, pongo por caso—, y si lo ha hecho además en algún momento comprendido en el período temporal que abarca nuestro estudio (esto es, entre los años 1960 y 2005). Además, también admitimos la inclusión de algunas variables ficticias extras a fin de dar cuenta de la presencia de las «social»-democracias y distinguir así los estados del bienestar de larga tradición que existen en algunos lugares (sobre todo en la Europa septentrional) de otras formas democráticas. Por último, y a diferencia de Alvarez y sus colegas, lo que hemos hecho nosotros ha sido reservar una categoría independiente a la «pseudodemocracia», un estado de cosas en el que los países pueden encontrarse en una situación formalmente democrática, pese a que en la práctica venga a gravitar sobre los partidos de la oposición la prohibición efectiva de alcanzar la victoria en unas elecciones. De esta forma puede abordarse, por ejemplo, la situación en la que se hallaba el México perteneciente al período anterior a 1995, por no citar sino uno de los varios casos similares que se encuentran una tesitura comparable. En estas circunstancias, no nos ha parecido enteramente correcta la noción de *dictadura* —pese a que podamos haberla empleado de forma ocasional—.

Pese a que las bases de datos de Freedom House y el POLITY den en juzgar que la totalidad de los regímenes «autoritarios» vienen a resultar similares en esencia, puesto que, a su juicio, las diferencias que puedan separarlos son solo de grado, nuestro enfoque permite establecer distinciones relacionadas con el tipo de gobierno, aceptando el hecho real de que los regímenes comunistas y las repúblicas islámicas dan en desarrollar unas políticas económicas muy distintas a las que acostumbran a poner en práctica otros regímenes autoritarios. Tanto la designación de «estado comunista» como la calificación de «país islamista» constituyen ya, en sí mismas, una clasificación específicamente propia, dado que dichas denominaciones son etiquetas que los propios regímenes se aplican a sí mismos, queriendo señalar con ello, en ambos casos, la existencia de un cierto espíritu igualitario, particularmente marcado en el caso de los regímenes comunistas. La noción de dictadura es una categoría que viene a constituir una especie de cajón de sastre con la que venir a señalar la dominación política de un único individuo, aunque en este caso no existe ninguna connotación que pueda asimilarse al igualitarismo relativo de la categoría anterior. En nuestro estudio no establecemos ninguna diferencia entre la dictadura militar y la civil, dado que resulta extremadamente infrecuente que estas últimas alcancen a sobrevivir sin el respaldo del ejército.

Las colonias europeas carecen de un gobierno plenamente soberano, dado que su gobernación procede, por definición, del exterior. En épocas pasadas, serían muchas las colonias cuya gobernación diera en atenerse, al menos en la práctica, a los credos basados en el *laissez-faire* que tan predominantes resultaron ser en la Europa decimonónica. En los tiempos actuales, las pocas colonias que todavía subsisten (y que son, en la mayor parte de los casos, islas de pequeño tamaño, situadas por ejemplo en el Caribe) tienden a participar de los sistemas de bienestar social instaurados en sus respectivas metrópolis. También tienden a contar con gobiernos que son en gran medida autónomos, pese a que continúen afiliados a la «madre patria». Sin embargo, lo que sucede es que no contamos con un número de mediciones suficientes sobre la desigualdad como para poder valorar la situación en la que se encuentran las colonias europeas de nuestra época, de modo que tampoco hemos procedido a ponderar esta variable de manera independiente. Hay que añadir que también hemos conservado la categoría en la que nuestros estudios de referencia han venido a incluir a aquellos estados que se hallan sumidos en el más elevado grado de caos político imaginable, esto es, el de la guerra civil —una circunstancia que merma muy notablemente la capacidad del Estado para imponer sus reglamentaciones—. También en este caso se ha venido a revelar empíricamente inviable valorar la situación de dichos países, debido, una vez más, a la escasez de las mediciones relacionadas con la desigualdad. En el primer apéndice de este capítulo ofrecemos una descripción completa de las características del sistema de clasificación de los regímenes políticos que hemos empleado.

ANÁLISIS Y RESULTADOS

El estudio que hemos realizado sobre la base de la regresión estadística aplicada es bastante sencillo y consta de dos fases. En primer lugar, efectuamos la regresión de los índices de desigualdad contenidos en las bases de datos del UTIP-UNIDO aplicándola a continuación a las valoraciones categoriales de los diferentes tipos de régimen político que nosotros mismos hemos efectuado. Se trata de un simple análisis de variables ficticias que está dotado de un número mínimo de controles y que tiene como objetivo establecer si existen o no diferencias significativas entre los distintos tipos de régimen político considerados. Lo que hacemos seguidamente es añadir un gran número de variables condicionantes a la regresión, basándonos tanto en Galbraith y Kum (2005) como en los de otras fuentes. Más tarde, y al objeto de proceder a una comparación, ampliamos después el análisis, utilizando como fuente de nuestras variables dependientes el banco de datos que aparece recopilado en relación con la desigualdad en el

trabajo de DS. Y finalmente, para poder efectuar ulteriores estudios comparativos, lo que hacemos es realizar también la regresión estadística de la base de datos del UTIP-UNIDO y aplicarla a los bancos de datos de los principales sistemas de clasificación de los diferentes regímenes políticos, y muy en particular a los del Freedom House y el POLITY, así como a los elaborados por el Banco Mundial y a los presentes en los trabajos de Hadenius y Teorell por un lado y Cheibub y Gandhi por otro.

Las variables condicionantes incluidas en la segunda fase de nuestro análisis son de tres tipos diferentes, ya que se trata tanto de variables económicas como de indicadores de carácter regional y de efectos fijados en función del período temporal. Las variables económicas son solamente dos: el logaritmo del producto interior bruto per cápita y una medición estándar del grado de apertura al comercio internacional.[13] Los indicadores de índole regional nos permiten valorar si tienen o no importancia las vastas diferencias derivadas de la posición geográfica que ocupan de hecho los países en el mundo. En este sentido cabe preguntar, por ejemplo, lo siguiente: ¿existe alguna diferencia sistemática entre las naciones latinoamericanas y (por ejemplo) los estados de Europa o Asia? Por su parte, las variables categóricas de carácter regional están integradas por toda una serie de indicadores de ubicación situados en Norteamérica, Europa Central y Oriental, África Subsahariana, Latinoamérica y Caribe, Asia Oriental, Oriente Próximo y Norte de África, Oceanía, la Europa Occidental, la antigua Unión Soviética y Asia Meridional. Los efectos fijados en función del período temporal nos vienen a señalar —tras proceder al control de todos los demás factores— si los datos relativos a la desigualdad alcanzan a mostrar o no la presencia de alguna tendencia común a los distintos países considerados, según ya debatimos en el capítulo tres.

La regresión de referencia recurre tanto a las informaciones derivadas de nuestra clasificación de los regímenes políticos como a las dos variables económicas que aparecen especificadas en nuestro estudio. En la tabla 5.1 pueden verse los resultados de dicha regresión. Y lo que en ella acaba aflorando es un conjunto de resultados tan sustanciales como verosímiles: los estados comunistas, las socialdemocracias y las repúblicas islámicas manifiestan —y por ese orden— un grado de desigualdad inferior al de otros tipos de regímenes. Las democracias recientes muestran un grado de desigualdad *superior* al que habría cabido esperar en caso de que llevaran más tiempo instauradas, con el añadido de que la desigualdad que se registra en ellas es notablemente más elevada que la observable en las socialdemocracias que llevan largo tiempo asentadas —siempre en el supuesto de que todos los demás factores se mantengan iguales—. En el caso de las dictaduras o en el de las pseudodemocracias no se aprecia la existencia de ningún efecto particularmente relevante. En esta regresión, el producto interior bruto per cápita no parece venir a ejercer ningún efecto significativo e independiente sobre el grado de desigualdad,

pero el nivel de apertura a la actividad comercial sí que parece incrementar dichas desigualdades.

Tabla 5.1.

Datos del UTIP-UNIDO y tipos de régimen político con controles mínimos

	Estimación de parámetros	*Valor T*	*Valor P*
Ordenada en el origen	–1,49842	–35,34	< 0,0001
Dictadura	0,14886	5,98	0,8006
Régimen comunista	–0,60612	–17,05	< 0,0001
República islámica	–0,12384	–2,08	0,0381
Socialdemocracias	–0,41899	–15,73	< 0,0001
Pseudodemocracias	0,05886	1,50	0,1337
Democracias de reciente creación	0,10108	3,97	< 0,0001
Logaritmo del producto interior bruto per cápita	0,01739	1,47	0,1425
Grado de apertura (exportaciones + importaciones) / producto interior bruto	0,00035541	2,09	0,0369
N	2.204		
R^2	36,20%		
R^2 ajustada	35,97%		
Valor F	155,70		
Pr > F	< 0,0001		

Nota: La variable dependiente es el logaritmo de la estadística de Theil de la base de datos del UTIP-UNIDO.

La tabla 5.2 nos presenta los rasgos característicos de un modelo al que se le han incorporado los controles de índole regional. De este modo, el modelo en cuestión queda capacitado para distinguir entre los efectos que, siendo imputables a los cambiantes tipos de régimen que operan en las distintas regiones consideradas, guardan relación con las normas que se aplican en dichas regiones respecto de la desigualdad. De las ocho regiones estudiadas, hay siete en las que se observa la incidencia de unos significativos efectos de naturaleza regional, y de hecho el orden en el que van presentándose dichas regiones en función del efecto perceptible no constituye ninguna sorpresa (dichas regiones, organizadas de abajo arriba, empezando por la que registra los menores efectos y terminando con la que manifiesta los efectos más elevados, son las siguientes: Europa Occidental, Europa Central y del Este, América del Norte, Oceanía, Asia Oriental, Latinoamérica y África Subsahariana). Cuando se introduce en el análisis un control de las diferentes regiones, lo que se percibe es que el tipo de régimen continúa teniendo una marcada significación, aflorando del mismo modo varios hallazgos más. Los estados comunistas

siguen siendo los que manifiestan unos índices de desigualdad más bajos, pero en esta ocasión los países que les siguen en la clasificación invierten su orden, ya que primero aparecen las repúblicas islámicas, mientras que las socialdemocracias no figuran sino en tercer lugar. Lo que también observamos es que ahora las dictaduras dan pruebas de hallarse sometidas a un grado de desigualdad significativamente más elevado, desigualdad que revela hallarse en niveles aún más acusados en las democracias de reciente instauración —lo que implica que nos encontramos en todos estos casos con valores que superan lo que habría sido lógico esperar en caso de no haber tenido conocimiento del tipo de régimen al que pertenecían las naciones consideradas—. En términos generales, la pendiente de la superficie analítica en la que se inscriben los valores de la relación existente entre los ingresos y la desigualdad revela ser ahora de signo positivo y altamente significativa,[14] circunstancia que viene a sugerirnos que, tras haber procedido a realizar una normalización por regiones, lo que se aprecia es la existencia de una relación clara entre los ingresos y la desigualdad.

Tabla 5.2.

Datos contenidos en el UTIP-UNIDO y tipos de régimen político con controles y efectos fijados en función del período temporal

	Estimación de parámetros	*Valor T*	*Valor P*
Ordenada en el origen	–1,41622	–32,10	< 0,0001
Dictadura	0,08940	3,68	0,0002
Régimen comunista	–0,47373	–13,16	< 0,0001
República islámica	–0,23395	–3,97	< 0,0001
Socialdemocracias	–0,09594	–2,98	0,0029
Pseudodemocracias	0,04754	–1,25	0,2133
Democracias de reciente creación	0,18025	7,05	< 0,0001
Asia Oriental	–0,20630	–7,04	< 0,0001
Comunidad de Estados Independientes	–0,01653	–0,35	0,7256
Europa Occidental	–0,47117	–14,27	< 0,0001
Oceanía	–0,27200	–6,81	< 0,0001
Europa Central y del Este	–0,29935	–8,94	< 0,0001
América del Norte	–0,28563	–5,88	< 0,0001
África Subsahariana	0,07487	3,00	0,0027
Latinoamérica	–0,08152	–3,09	0,0020
Logaritmo del producto interior bruto per cápita	0,02351	2,13	0,0335
Grado de apertura exportaciones + importaciones) / producto interior bruto	0,00009740	0,61	0,5396
N	2.204		
R^2	45,71%		
R^2 ajustada	45,29%		
Valor F	108,17		
Pr > F	<0,0001		

Nota: La variable dependiente es el logaritmo de la estadística de Theil de la base de datos del UTIP-UNIDO.

La variable de control del nivel de apertura no resulta significativa, lo cual viene a sugerir (y de forma muy razonable además) que los países tienden a mostrar unos grados de apertura similares a los que puedan tener tanto sus vecinos geográficos como sus socios comerciales.

La capacidad explicativa del modelo —que se eleva prácticamente al 46% de la variación de las mediciones de la desigualdad observada de manera transversal entre los distintos países y que abarca un total de dos mil doscientas cuatro observaciones por país y año— nos parece realmente impresionante.

Hay todavía una cosa más que viene a destacar en este modelo: hay un perro que no ha ladrado ni dado señales de vida. Al incorporar en el modelo los efectos fijados en función del período temporal, añadiendo dicho parámetro al tipo de régimen político y a los controles de carácter regional y económico, descubrimos que ninguna de las variables ficticias anuales resulta significativa, de modo que la adecuación general del modelo no mejora. En otras palabras, dejamos de observar la presencia de una de las características claves del modelo, es decir, la característica que surgía anteriormente, según lo explicado en el capítulo tres.

¿Qué es lo que ha sucedido? Varios de los experimentos realizados con distintas especificaciones alternativas vienen a sugerirnos que el elemento clave del asunto guarda relación con una categoría muy especial: la de las democracias de reciente creación. Dada la forma en que hemos definido dicha noción, lo que constatamos es que nuestros datos no alcanzan a detectar ninguna gradación progresiva que venga a reflejar las diferentes antigüedades temporales correspondientes a esta categoría. Sin embargo, es evidente que algunas democracias son más recientes que otras. Además, hay que tener asimismo en cuenta que el desplome de la antigua Unión Soviética y de los países de la Europa del Este que orbitaban alrededor de ella vino a provocar en su momento una marcada proliferación de democracias en la región, todas ellas de instauración reciente —una proliferación, por lo demás, que, debido a la particular forma que habría de acabar adoptando, trajo aparejado un notable incremento de las desigualdades observadas—. En un período temporal anterior, también en Latinoamérica se produciría una reactivación democrática, un cambio que habría de traer consigo una muy notable elevación de los índices de desigualdad previamente registrados, debido tanto al hecho de que los efectos de la dominación militar vivida hasta entonces tardaron en desaparecer como a la circunstancia de que el influjo de la globalización neoliberal también se dejó notar en la transición democrática vivida en la región. En el África Subsahariana —y muy especialmente en la Sudáfrica posterior a 1992— también se ha podido observar una evolución similar de los acontecimientos.

De este modo, lo que hace la variable vinculada con las democracias de reciente instauración es venir a captar la tendencia que el anterior modelo había estado registrando como consecuencia del paso del tiempo. En último término, esta circunstancia viene a reflejar sencillamente el doble hecho de que tanto las instituciones políticas como las normas sociales y las presiones internacionales se hallan inmersas en un proceso de evolución común, y de que no tenemos una capacidad ilimitada para averiguar cuál es el factor causal y cuál el factor causado.

Al objeto de efectuar también una comprobación de la calidad de los datos, nuestro siguiente paso consistió en calcular nuevamente los valores de este mismo modelo, haciéndolo ahora en contraste con los coeficientes de Gini del estudio de DS. Nos encontramos por tanto, en este caso, ante un universo de datos que tiene unas dimensiones muy inferiores, puesto que únicamente se aprecia la presencia de cuatrocientas treinta y una observaciones por país y año.

Los resultados que obtenemos de este modo resultan decepcionantes. La explicación que nos ofrece la varianza cae drásticamente hasta situarse simplemente en el 11% de esta base de datos, que sin embargo tiene un volumen mucho menor. Prácticamente no hay nada que resulte significativo, y de entre las pocas variables que sí lo son, las relativas a los estados comunistas y a las socialdemocracias muestran un signo matemático que se revela contrario a lo que habría cabido esperar. La variable del producto interior bruto per cápita sí que es significativa, pero en

este caso presenta un signo negativo. Únicamente dos elementos —la variable ficticia asignada a las democracias de reciente creación, así como el control regional introducido en el caso de Europa Occidental— se comportan del mismo modo que el los modelos vinculados con la base de datos del UTIP-UNIDO.

La tabla 5.3 nos presenta los resultados así conseguidos. Y hay que subrayar que el hecho de añadir al modelo los controles empleados en el capítulo tres al objeto de dar cuenta de los distintos tipos de datos contenidos en el banco de datos del estudio de DS no logra mejorar las cosas.[15] Y a pesar de que dichos controles sí que consiguen incrementar el porcentaje de la varianza que la ecuación alcanza a explicar, las variables vinculadas con los diferentes tipos de régimen político y con las características económicas no solo siguen siendo inestables sino que carecen de significación. Únicamente los controles de ámbito regional vienen a mostrar una correlación de naturaleza sistemática con los datos del análisis de DS. En este sentido, lo que nosotros sospechamos es que los resultados obtenidos de este modo no vienen a reflejar primordialmente sino la índole a un tiempo dispersa y errática de la cobertura estadística de la base de datos del estudio de DS —circunstancia en la que viene a radicar la limitación fundamental de este conjunto de datos brutos—. Por otra parte, el hecho de que en el banco de datos recopilados por el UTIP-UNIDO sí que aparezca un conjunto de relaciones congruentes y estables entre el tipo de régimen político vigente en un determinado país y los índices de desigualdad del mismo viene a constituir una prueba razonablemente convincente, a nuestro juicio, de que efectivamente existen dichas relaciones.

Tabla 5.3.

Coeficiente de Gini del estudio de Deininger y Squire y tipos de régimen político con aplicación de todos los controles disponibles

	Estimación de parámetros	*Valor T*	*Valor P*
Ordenada en el origen	43,59121	16,05	< 0,0001
Dictadura	0,93645	0,73	0,4629
Régimen comunista	6,95565	2,44	0,0153
República islámica	–2,88274	–0,78	0,4347
Socialdemocracias	3,86958	1,84	0,0658
Pseudodemocracias	–1,05265	–0,53	0,5936
Democracias de reciente creación	3,58294	2,58	< 0,0001
Asia Oriental	3,93426	1,88	0,0610
Comunidad de Estados Independientes	–0,01653	–0,35	0,7256
Europa Occidental	–5,68375	–2,66	0,0082
Oceanía	–2,91700	–1,11	0,2693
Europa Central y del Este	0,59735	0,17	0,8682
América del Norte	1,91972	0,61	0,5437
África Subsahariana	1,17605	0,83	0,4088
Latinoamérica	1,81002	1,22	0,2224
Logaritmo del producto interior bruto per cápita	–2,25738	–3,34	0,0009
Grado de apertura exportaciones + importaciones) / producto interior bruto	–0,00044019	–0,03	0,9746
N	431		
R^2	11,40%		
R^2 ajustada	7,76%		
Valor F	3,13		
Pr > F	< 0,0001		

Nota: La variable dependiente es el coeficiente de Gini de «alta calidad» derivado del trabajo de Deininger y Squire.

Si en lugar de los principios que hemos seguido nosotros para proceder a la realización de la clasificación política se introducen otros criterios diferentes para esa misma categorización, los resultados que se obtienen se revelan a un tiempo mixtos y contradictorios. El único índice que viene a señalar que los sistemas democráticos se encuentran asociados a unos valores de desigualdad menores es el correspondiente a la ponencia presentada en la reunión anual de la Asociación Estadounidense de Ciencias Políticas por Antonio Cheibub y Jennifer Gandhi en el año 2004. Si se emplean en cambio los índices derivados de los estudios del POLITY, el Freedom House y el Banco Mundial, se aprecia que la relación resulta significativa, aunque ahora se orienta en sentido opuesto, ya que la democracia aparece vinculada a situaciones de mayor desigualdad. Lo mismo puede decirse cuando se emplea el planteamiento clasificatorio de Axel Hadenius y Jan Teorell, puesto que el coeficiente relativo a la categoría de las democracias manifiesta ser tan positivo como significativo.[16] La explicación más probable de este hecho ha de radicar, desde nuestro punto de vista, en la circunstancia de que esta base de datos se revela incapaz de distinguir entre las democracias de largo arraigo y los países recién llegados al ámbito democrático tras haber vivido sometidos durante un dilatado período a diversas formas de

dictadura. Excepto en una, lo cierto es que en la totalidad de esas regresiones el tamaño de la muestra disponible es menor, y en todas ellas la capacidad explicativa del análisis muestra ser sustancialmente inferior al de nuestro modelo.

Los resultados así obtenidos vienen a demostrar que el enfoque consistente en valorar el grado de la profundidad democrática en función de una escala de valores previamente concebida —sobre todo en el caso de que esa escala se funde en las características actuales del país en cuestión— tiende a señalar la existencia de todo un conjunto de relaciones incoherentes.

Nuestras simpatías se decantan más por el enfoque categórico que vinieron a desplegar Hadenius y Teorell (2007), aunque desde luego no veamos con tan buenos ojos los criterios que dichos autores emplearon para efectuar su clasificación. Dejando a un lado el hecho de que no consiguieran diferenciar unas de otras a las naciones recién convertidas a la democracia, también influiría en nuestro ánimo la circunstancia de que dejaran escapar varias oportunidades importantes al no distinguir entre los diversos estados comunistas y otros regímenes dictatoriales, y no llegando a establecer tampoco (muy posiblemente) una distinción entre las teocracias islámicas y los regímenes teocráticos vinculados con otras religiones (caso de que hubiera alguno).

CONCLUSIÓN

En términos generales, lo que hemos descubierto es que los diferentes tipos de regímenes políticos han solido ejercer un importante efecto en la desigualdad económica siempre que se lo han propuesto. En particular, tanto los regímenes comunistas como los islámicos parecen haber experimentado un grado de desigualdad menor de lo que su situación económica y geográfica habría permitido predecir en principio. Se trata además de una afirmación que se revela cierta tanto antes como después de haber introducido un control de las variables regionales. Para bien o para mal, lo que parece apreciarse claramente es que la ideología igualitaria de dichos sistemas no puede considerarse una mera palabrería.

Por su parte, las socialdemocracias también aparecen asociadas con unos menores niveles de desigualdad, pero es preciso tener en cuenta que este es el único tipo de democracia en el que esa relación entre el régimen democrático y la reducción de la desigualdad se muestra consistente. La característica definitoria de las socialdemocracias pasa por el doble hecho de su estabilidad y resistencia, puesto que los países que entran a formar parte de la categoría de las socialdemocracias adquirieron dicha condición política a mediados del siglo XX, esto es, antes de

que se iniciara la recogida de datos de nuestras fuentes estadísticas. Además, y siempre de acuerdo con dichos datos, las nuevas democracias surgidas posteriormente en otros lugares del mundo no muestran una capacidad particular para reducir la desigualdad de sus ciudadanos, antes al contrario, ya que lo que se constata es que cuentan con unos índices de desigualdad superiores a lo que debiera de haber sido «normal» en función de la región que ocupan y de sus niveles de ingresos —pese a que esta imagen pueda estar modificándose, al menos hasta cierto punto, a medida que van llegándonos los nuevos materiales probatorios procedentes de Brasil y Argentina (países de los que habremos de ocuparnos en un próximo capítulo)—. Además, la transición a la democracia vivida en los países comunistas vino a generar un grado de desigualdad mayor, y no al revés, como todo el mundo sabe.

Una de las pautas de carácter general que viene a sugerir el presente análisis consiste en que la reducción de la desigualdad suele ser por lo común, y siempre en el mejor de los casos, un proceso lento. Dicha reducción acostumbra a ser consecuencia, casi siempre, de un sostenido avance de las instituciones mantenido a lo largo de un dilatado período de tiempo. Es raro observar la ocurrencia de una espectacular reducción de la desigualdad, y hay que añadir además que esas rápidas disminuciones no siempre pueden resultar especialmente deseables.[17] Por otra parte, es bastante frecuente que los *incrementos* de la desigualdad motivados por razones políticas se produzcan de una forma más bien súbita, ya que en cualquier momento dado puede producirse sencillamente un golpe de mano, una guerra civil o un desplome del tipo de régimen vigente hasta ese instante, circunstancias que bastan para provocar los mencionados incrementos.

PRIMER APÉNDICE

DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS ASOCIADOS CON LOS DISTINTOS TIPOS DE REGÍMENES POLÍTICOS

Hemos procedido a realizar una clasificación anual de los distintos países contenidos en nuestro estudio durante el período comprendido entre los años 1960 y 2005. Los tipos de regímenes políticos contemplados han sido los siguientes: socialdemocracias, democracias de reciente instauración, pseudodemocracias, estados comunistas, repúblicas islámicas, dictaduras, guerras civiles y colonias europeas.

Los países que no existían con anterioridad a una determinada fecha no han entrado en nuestras clasificaciones sino después de dicha fecha. En el caso de las naciones que pertenecían a un particular tipo de régimen político en 1960 hemos utilizado como fecha de partida el año

1960. Observamos, por ejemplo, que Suecia ha venido siendo una socialdemocracia entre 1960 y 2005, y a pesar de que la condición democrática de dicho país rebase los límites impuestos por estas fechas, tanto por debajo de 1960 como por encima de 2005, hemos considerado que la fecha de partida de la socialdemocracia sueca se situaba, a los efectos de este análisis, en 1960.

Hemos clasificado entre las democracias estables a todos aquellos países que celebraron elecciones justas a lo largo de todo el período comprendido entre los años 1960 y 2005 —contando además, en ese mismo plazo, con la concurrencia de múltiples partidos y sin ver interrumpidos sus sistemas políticos por la irrupción de ningún otro tipo de regímenes (incluso en el caso de que luego no utilizáramos dicha clasificación en nuestras regresiones)—. Esa clasificación de democracia estable se mantuvo como tal pese a que un determinado partido viniera a ganar repetidamente las elecciones libres y pluripartidistas que pudieran celebrarse en un determinado país. Las naciones que obtuvieron dicha distinción fueron las siguientes: Alemania, Antillas Holandesas, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Costa Rica, Dinamarca, Estados Unidos Finlandia, Francia, India, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Puerto Rico, Reino Unido, Suecia, Suiza y Venezuela. Todos estos países —salvo Costa Rica, India, Israel, Puerto Rico, Estados Unidos y Venezuela— también quedaron incluidos en la categoría de las socialdemocracias de nuestro planteamiento clasificatorio.[18] No atribuimos ninguna variable ficticia específica a ninguno de los países que resultaron ser «estables» pese a no constituir una «social»-democracia (todos ellos forman parte de la comparación general de fondo, o de referencia, que hemos empleado en nuestra regresión estadística).

Todos aquellos países en los que se celebraron elecciones libres y pluripartidistas durante cualquier período temporal posterior a 1963 —es decir, posterior a la fecha en la que se inicia la recopilación de datos en la que nos hemos basado aquí— han sido incluidos (durante los años en los que decidieron adoptar ese sistema de gobernación emanado de una consulta electoral basada en la libre concurrencia de una pluralidad de partidos políticos) en la categoría de democracias de reciente instauración. Dichas naciones han sido las siguientes: Albania (1992-2005), Angola (2003-2005), Argelia (2004-2005), Argentina (1960-1961, 1963-1965, 1973-1975, 1983-2005), Armenia (1992-2005), Bahamas (1974-2005), Bangladesh (1972-1974, 1991-2005), Barbados (1967-2005), Belice (1982-2005), Benín (1960-1962, 1991-2005), Bolivia (1960-1963, 1982-2005), Bosnia y Herzegovina (1996-2005), Botsuana (1967-2005), Brasil (1960-1963, 1985-2005), Bulgaria (1991-2005), Burkina Faso (1960-1965), Cabo Verde (1991-2005), República Centroafricana (1993-2002), Checoslovaquia (1990-1992), República Checa (1993-2005), Chile (1960-1972, 1989-2005), Chipre (1960-1962, 1965-2005), Colombia (1960-1969, 1975-2005), República del Congo (1992-1996), Corea del Sur (1980-2005), Costa de Marfil (1990-1998), Croacia (1996-2005), República Dominicana (1962-1963, 1967-1969,

1978-2005), Ecuador (1960-1962, 1968-1969, 1979-2005), El Salvador (1993-2005), Eslovaquia (1993-2005), Eslovenia (1991-2005), España (1976-2005), Etiopía (1992-2005), Federación Rusa (1992-2005), Filipinas (1960-1971, 1987-2005), Fiyi (1971-2005), Gambia (1970-1993, 2001-2005), Ghana (1992-2005), Grecia (1960-1966, 1975-2005), Guatemala (1997-2005), Haití (1990, 1994-1996, 2005), Honduras (1960-1962, 1981-2005), Hong Kong (1997-2005), Hungría (1990-2005), Indonesia (1999-2005), Jamaica (1962-2005), Kenia (1992-2005), Lesoto (1967-1969, 1993-1997, 2000-2005), Letonia (1992-2005), Liberia (2004-2005), Lituania (1992-2005), Macao (2000-2005), Macedonia (1991-2005), Madagascar (1960-1972, 1991-2005), Malasia (1963-2005), Malaui (1994-2005), Malta (1964-2005), Mauricio (1969-2005), México (2000-2005), Moldavia (1993-2005), Mongolia (1990-2005), Mozambique (1994-2005), Myanmar/Birmania (1960-1961), Namibia (1991-2005), Nepal (1991-2001), Nicaragua (1984-2005), Nigeria (1960-1965, 1980-1983, 2000-2005), Panamá (1960-1967, 1989-2005), Papúa-Nueva Guinea (1976-2005), Paraguay (1989-2005), Perú (1980-1989, 2001-2005), Polonia (1990-2005), Portugal (1974-2005), Rumanía (1990-2005), Samoa (1962-2005), San Vicente y las Granadinas (1980-2005), Senegal (1960-1962, 1981-2005), Seychelles (1991-2005), Sierra Leona (1961-1966, 2002-2005), Singapur (1965-2005), Somalia (1960-1968), Sri Lanka (1960-1982, 2002-2005), Sudáfrica (1993-2005), Surinam (1976-1979, 1987-1989, 1991-2005), Tailandia (1974-1975, 1988-1990, 1992-2005), Taiwán (1992-2005), Togo (1960-1962), Tonga (1971-2005), Trinidad y Tobago (1962-2005), Turquía (1961-1979, 1983-2005), Ucrania (1992-2005), Uganda (1962-1965), Uruguay (1960-1972, 1985-2005), Yemen (1995-2005) y Zambia (1964-1971, 1991-2005).

Hemos denominado «pseudodemocracias» a todos aquellos regímenes caracterizados por el hecho de haber celebrado unas elecciones en las que únicamente pudieran participar candidatos de un solo partido. De este modo, en esta categoría quedan incluidas tanto aquellas naciones que, en uno de los casos extremos, han declarado ilegales todos los partidos excepto uno (como sucede, por ejemplo, en Zambia), y aquellos otros estados que, en el extremo opuesto del espectro, han sido capaces de celebrar distintos procesos electorales disfrazados de otras tantas concurrencias pluripartidistas a las urnas, aunque tomando la precaución de disponer la normativa electoral de forma que únicamente uno de los partidos en liza tuviera verdaderas oportunidades de vencer en los comicios (lo que significa que no estamos ante unas elecciones justas, como sucede, pongo por caso, en Azerbaiyán). De este modo, las naciones incluidas en la categoría de las pseudodemocracias son las siguientes: Azerbaiyán (1992-2005), Burkina Faso (1991-2005), Cabo Verde (1976-1990), Colombia (1970-1974), República Dominicana (1970-1977), Gabón (1960-1962), Liberia (1960-1979), México (1960-1999), Ruanda (1963-1972, 1979-1989), Seychelles (1980-1990), Sudáfrica (1960-1992), Túnez (1987-2005), Uganda

(1996-2005) y Zambia (1972-1990). Se trata de regímenes que es preciso distinguir de las dictaduras, aunque únicamente difieran de ellas de una manera nominal.

Todos aquellos países en los que no solo no se celebran elecciones libres y pluripartidistas sino que se hallan sometidos además a una gobernación de carácter autoritario pueden ser incluidos en la categoría de las dictaduras. Así hemos procedido a clasificar, por ejemplo, a aquellas monarquías carentes de un proceso electoral presidido por la cíclica concurrencia a las urnas de una pluralidad de partidos políticos en el grupo de las dictaduras, dado que el hecho de clasificar a las monarquías en una categoría particular y en función de la mera existencia de un monarca no conseguiría sino venir a poner en cuestión el lugar asignado a sistemas como los de Reino Unido y Canadá, que son democracias estables claramente diferentes de los regímenes instalados en naciones como Afganistán (1960-1977), Burundi (1962-1992) y otras similares. Además, también hemos incluido en estos últimos grupos a todas aquellas dictaduras que se clasifican a sí mismas al catalogarse como regímenes comunistas o como repúblicas islámicas.

Dicho esto, la lista de las dictaduras (al margen de las de carácter comunista o islámico) es la siguiente: Afganistán (1960-1977), Arabia Saudí (1960-2005), Argelia (1963-1990, 2000-2003), Argentina (1962, 1966-1972, 1976-1982), Bangladesh (1975-1990), Baréin (1972-2005), Benín (1963-1974), Bolivia (1964-1981), Brasil (1964-1984), Burkina Faso (1966-1990), Burundi (1962-1992), Bután (1960-2005), Camerún (1960-2005), Chile (1973-1988), República del Congo (1960-1991, 1998-2005), República Democrática del Congo (1960-1969, 1992-1995, 2003-2005), Corea del Sur (1960-1979), Costa de Marfil (1960-1989, 1999-2001), Cuba (1960), República Dominicana (1960-1961), Ecuador (1963-1967, 1970-1978), Egipto (1960-2005), El Salvador (1960-1979), Emiratos Árabes Unidos (1971-2005), Eritrea (1993-2005), España (1960-1975), Etiopía (1960-1973), Filipinas (1972-1986), Gabón (1963-2005), Gambia (1965-1969, 1994-2000), Ghana (1960-1991), Grecia (1967-1974), Guinea (1960-2005), Haití (1960-1989, 1991-1993, 1997-2004), Honduras (1963-1980), Indonesia (1960-1998), Irak (1960-1993, 1998-2003), Irán (1960-1978), Jordania (1960-1969, 1972-2005), Kazajstán (1992-2005), Kenia (1964-1991), Kirguizistán (1992-2005), Kuwait (1961-2005), Lesoto (1970-1992, 1998-1999), Liberia (1980-1988, 1997-1998), Libia (1960-1968), Madagascar (1973-1990), Malaui (1964-1993), Marruecos (1960-2005), Mauritania (1960-1990), Mozambique (1975-1976), Myanmar/Birmania (1962-2005), Nepal (1960-1990, 2002-2005), Nicaragua (1960-1983), Nigeria (1971-1979, 1984-1999), Omán (1960-2005), Panamá (1968-1988), Paraguay (1960-1988), Perú (1960-1979, 1990-2000), Portugal (1960-1973), Qatar (1972-2005), República Centroafricana (1960-1992, 2003-2005), Ruanda (1973-1978, 1995-2005), Senegal (1963-1980), Seychelles (1977-1979), Sierra Leona (1967-1990), Siria (1961-2005), Suazilandia (1968-2005), Sudán (1973-1982), Surinam (1980-1986, 1990), Tailandia (1960-1973, 1976-1987, 1991), Taiwán (1960-1991), Tanzania (1964-2005), Togo (1963-2005),

Túnez (1960-1986), Turquía (1960, 1980-1982), Uganda (1966-1979, 1990-1995), Uruguay (1973-1984), Yemen (1990-1993), Yemen del Norte (1960-1961, 1971-1989), Yemen del Sur (1967-1968) y Zimbabue (1980-2005).

Los regímenes comunistas y las repúblicas islámicas aparecen clasificadas en función de la categoría que se atribuyen a sí mismos los países que se rigen mediante dichos sistemas. Por consiguiente, los regímenes comunistas de nuestra ordenación son los que aparecen enumerados a continuación: Albania (1960-1991), Alemania Oriental (1960-1989), Benín (1975-1990), Bulgaria (1960-1990), Checoslovaquia (1960-1989), China (1960-2005), República Democrática del Congo (1970-1991), Cuba (1961-2005), Mongolia (1960-1989), Polonia (1960-1989), Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (1960-1991), Yemen del Sur (1969-1985) y Yugoslavia (1960-1990). Por su parte, hemos incluido entre las repúblicas islámicas a las siguientes naciones: Afganistán (2002-2005), Irán (1979-2005), Libia (1969-2005), Mauritania (1991-2005) y Pakistán (1972-2005).

En 1960 ya se había puesto en manos de gobiernos soberanos a la práctica totalidad de las anteriores colonias europeas. En la lista de las colonias permanecían no obstante, los siguientes países: Angola (1960-1974), Argelia (1960-1962), Bahamas (1960-1973), Barbados (1960-1966), Baréin (1960-1971), Belice (1960-1981), Botsuana (1960-1966), Cabo Verde (1960-1975), Fiyi (1960-1970), Gambia (1960-1964), Hong Kong (1960-1996), Jamaica (1960-1961), Kenia (1960-1963), Kuwait (1960), Lesoto (1960-1966), Macao (1960-1999), Malaui (1960-1963), Malta (1960-1963), Mauricio (1960-1968), Mozambique (1960-1974), Namibia (1960-1990), Papúa-Nueva Guinea (1960-1975), Qatar (1960-1971), Ruanda (1960-1962), Samoa (1960-1961), San Vicente y las Granadinas (1960-1979), Seychelles (1960-1976), Sierra Leona (1960), Suazilandia (1960-1967), Surinam (1960-1975), Tanzania (1960-1963), Tonga (1960-1970), Uganda (1960-1961) y Zimbabue (1960-1979). No obstante, es preciso tener en cuenta que el solapamiento con los datos relativos a la desigualdad no alcanzaba a justificar la inclusión de esta variable en el modelo en cuestión.

También hemos procedido a clasificar de manera independiente los períodos correspondientes a las contiendas civiles sufridas en los países considerados, dado que es muy frecuente que el caos que se genera en el transcurso de una guerra civil constituya en sí mismo una señal económica y política más intensa que el tipo de régimen que dicho enfrentamiento pueda venir a poner en peligro. En los siguientes países se han padecido períodos marcados por los estragos de una guerra civil: Afganistán (1978-2001), Angola (1975-2002), Argelia (1991-1999), Bangladesh (1971), Bosnia y Herzegovina (1991-1995), Burundi (1993-2005), Chipre (1963-2005), República del Congo (1997), República Democrática del Congo (1996-2002), Costa de Marfil (2002-2005), Croacia (1991-1995), República Dominicana (1965-1966), El Salvador (1980-1992), Etiopía (1974-1991), Guatemala (1960-1996), Irak (1994-1997, 2004-2005),

Jordania (1970-1971), Liberia (1989-1996, 1999-2003), Moldavia (1992), Mozambique (1977-1993), Nigeria (1966-1970), Pakistán (1971), Ruanda (1990-1994), Sierra Leona (1991-2001), Somalia (1991-2005), Sri Lanka (1983-2001), Sudán (1960-1972, 1983-2005), Uganda (1980-1989), Yemen (1994), Yemen del Norte (1962-1970) y Yemen del Sur (1986). Como ya hemos señalado que sucedía en el caso de las colonias europeas, tampoco en este caso nos ha sido posible disponer de los suficientes datos vinculados con la desigualdad como para alcanzar a justificar la inclusión de esta variable.

En las variables de control hemos solido incluir también en distintas categorías las diversas regiones del mundo (como, por ejemplo, las de América del Norte, Europa Central y del Este, África Subsahariana, Latinoamérica y Caribe, Asia Oriental, Oriente Próximo, Norte de África, Oceanía, Europa Occidental, la Comunidad de Estados Independientes* y Asia Meridional). También hemos incorporado los datos que ofrece el Banco Mundial acerca del producto interior bruto per cápita y del grado de apertura de las naciones al comercio internacional. También sometimos a prueba los efectos fijados en función del período temporal, ya que ese tipo de comprobaciones formaba parte, en nuestro caso, de los análisis de sensibilidad, aunque es preciso añadir que (gracias a la introducción de la variable de las democracias de reciente instauración) dichos efectos terminaron revelando que su carácter no resultaba significativo en estas regresiones.

SEGUNDO APÉNDICE

RESULTADOS OBTENIDOS MEDIANTE LA UTILIZACIÓN DE OTROS SISTEMAS DE CLASIFICACIÓN POLÍTICA

Al utilizar el índice de democracia expuesto en el año 2004 por Antonio Cheibub y Jennifer Gandhi para explicar las mediciones de la desigualdad recopiladas en la base de datos del UTIP-UNIDO lo que se observa es que las dictaduras revelan poseer un grado de desigualdad superior al vigente en las democracias. En la tabla 5.A1 se viene a mostrar tanto este resultado como la presencia de controles de carácter regional —controles que acostumbran a ser, *grosso modo*, bastante similares en la totalidad de las regresiones— y el papel de los controles de naturaleza económica, que manifiestan en cambio variaciones notables de un país a otro.

Nuevamente, si nos valemos de la información recogida en el banco de datos del UTIP-UNIDO, lo que se pone de manifiesto es que las clasificaciones de los distintos regímenes políticos derivadas de los estudios del POLITY y el Freedom House vienen a señalar en realidad en la

dirección opuesta, puesto que indican que (permaneciendo iguales todas las demás circunstancias) las democracias presentan una *mayor* desigualdad que las dictaduras (véase la tabla 5.A2).

Si se sustituye el índice de democracia del Banco Mundial también se obtiene, como en el caso del banco de datos del POLITY y el Freedom House, el mismo resultado, de modo que lo que se observa es, nuevamente, que las naciones más democráticas son las que manifiestan unos niveles de desigualdad más acusados.

Por último, si empleamos las informaciones del UTIP-UNIDO para valorar el grado de desigualdad de los países considerados —pero variando ahora el sistema de clasificación categorial de los distintos regímenes políticos que se utilizaba en el trabajo de Axel Hadenius y Jan Teorell—, lo que se aprecia es que la regresión vuelve a mostrar que la desigualdad se incrementa con la democracia, comportándose por tanto igual que en las «teocracias».

Tabla 5.A1.

Grado de desigualdad medido en relación con los datos del UTIP-UNIDO y del índice de democracia-dictadura de Cheibub y Gandhi con controles y efectos fijados en función del período temporal

	Estimación de parámetros	*Valor T*	*Valor P*
Ordenada en el origen	–1,41318	–28,27	< 0,0001
Índice de Cheibub (0 democracia, 1 dictadura)	0,14564	6,91	< 0,0001
Asia Oriental	–0,18817	–4,46	< 0,0001
Comunidad de Estados Independientes	–0,00905	–0,17	0,8643
Europa Occidental	–0,71993	–20,96	< 0,0001
Oceanía	–0,45633	–10,42	< 0,0001
Europa Central y del Este	–0,53817	–14,62	< 0,0001
América del Norte	–0,54581	–10,11	< 0,0001
África Subsahariana	0,05230	1,69	0,0910
Latinoamérica	–0,12929	–4,00	0,0020
Logaritmo del producto interior bruto per cápita	0,04912	3,64	0,0003
Grado de apertura (exportaciones + importaciones) / producto interior bruto	–0,00020258	–1,07	0,2862
N	1.680		
R^2	37,00%		
R^2 ajustada	36,65%		
Valor F	81,60		
Pr > F	< 0,0001		

Nota: La variable dependiente es el logaritmo de la estadística de Theil de los datos del UTIP-UNIDO.

Por otra parte, se constata asimismo que el grado de desigualdad decrece tanto en los «regímenes militares de partido único» como en las monarquías. Estos resultados no solo carecen de una justificación teorética sino que tampoco parecen ser verosímiles desde el punto de vista intuitivo (véase la tabla 5.A4).

Tabla 5.A2.

Grado de desigualdad medido en relación con los datos del UTIP-UNIDO y del índice de democracia derivado de los estudios del POLITY y el Freedom House con aplicación de plenos controles

	Estimación de parámetros	*Valor T*	*P Value*
Ordenada en el origen	–1,48851	–25,39	< 0,0001
Índice de democracia del POLITY y el Freedom House (0-10, siendo 10 el máximo grado de democracia)	0,02322	6,63	0,0002
Asia Oriental	–0,20923	–4,13	< 0,0001
Comunidad de Estados Independientes	–0,02279	–0,40	0,6867
Europa Occidental	–0,77353	–18,60	< 0,0001
Oceanía	–0,45828	–8,74	< 0,0001
Europa Central y del Este	–0,55583	–12,81	< 0,0001
América del Norte	–0,56536	–8,64	< 0,0001
África Subsahariana	0,02294	0,64	0,5253
Latinoamérica	–0,15110	–4,01	< 0,0001
Logaritmo del producto interior bruto per cápita	0,05833	3,67	0,0003
Grado de apertura (exportaciones + importaciones) / producto interior bruto	–0,00017078	–0,80	0,4260
N	1.328		
R^2	36,20%		
R^2 ajustada	35,61%		
Valor F	62,17		
Pr > F	< 0,0001		

Nota: La variable dependiente es el logaritmo de la estadística de Theil de los datos del UTIP-UNIDO.

Tabla 5.A3.

Grado de desigualdad medido en función de los datos del UTIP-UNIDO y del índice de democracia del Banco Mundial con aplicación de controles y efectos fijados en función del período temporal

	Estimación de parámetros	*Valor T*	*Valor P*
Ordenada en el origen	–1,34254	–21,91	< 0,0001
Índice de democracia del Banco Mundial (0-10, siendo 10 el máximo grado de democracia)	0,00009788	2,49	0,0128
Asia Oriental	–0,10231	–2,19	0,0291
Comunidad de Estados Independientes	0,07524	1,25	0,2103
Europa Occidental	–0,50321	–13,68	< 0,0001
Oceanía	–0,32066	–6,58	< 0,0001
Europa Central y del Este	–0,42085	–9,94	< 0,0001
América del Norte	–0,40485	–6,32	< 0,0001
África Subsahariana	0,07389	1,98	0,0480
Latinoamérica	–0,00563	–0,15	0,8791
Logaritmo del producto interior bruto per cápita	0,02566	1,60	0,1095
Grado de apertura (exportaciones + importaciones) / producto interior bruto	–0,00025427	–1,2	0,2263
N	2.204		
R^2	31,25%		
R^2 ajustada	30,57%		
Valor F	45,68		
Pr > F	< 0,0001		

Nota: La variable dependiente es el logaritmo de la estadística de Theil de los datos del UTIP-UNIDO.

Tabla 5.A4.

Grado de desigualdad medido en función de los datos del UTIP-UNIDO y de la clasificación categorial de los distintos regímenes políticos efectuada en el trabajo de Hadenius y Teorell con aplicación de controles y efectos fijados en función del período temporal

	Estimación de parámetros	*Valor T*	*Valor P*
Ordenada en el origen	–1,30044	–21,14	< 0,0001
Democracia	0,05305	2,08	0,0374
Monarquía pluripartidista	0,11767	1,24	0,2143
Monarquía sin partidos	0,02724	0,47	0,6391
Teocracia	0,30816	2,75	0,0060
Monarquía	–0,09786	–1,67	0,0942
Partido único	–0,05182	–1,47	0,1408
Régimen militar de partido único	–0,34422	–6,11	< 0,0001
Régimen militar pluripartidista	–0,04242	–0,83	0,4089
Asia Oriental	–0,11996	–2,68	0,0074
Comunidad de Estados Independientes	0,07403	1,31	0,1902
Europa Occidental	–0,55212	– 15,91	< 0,0001
Oceanía	–0,31843	–6,80	< 0,0001
Europa Central y del Este	–0,45462	–11,31	< 0,0001
América del Norte	–0,38864	–6,89	< 0,0001
África Subsahariana	0,05648	1,63	0,1038
Latinoamérica	–0,04920	–1,39	0,1655
Logaritmo del producto interior bruto per cápita (exportaciones + importaciones) / producto interior bruto	0,00622	0,35	0,7284
Grado de apertura	0,00008826	0,39	0,6945
N	1.421		
R^2	35,86%		
R^2 ajustada	34,98%		
Valor F	41,21		
Pr > F	< 0,0001		

Nota: La variable dependiente es el logaritmo de la estadística de Theil de los datos del UTIP-UNIDO.

6

LA GEOGRAFÍA DE LA DESIGUALDAD EN ESTADOS UNIDOS: 1969-2007

Por extraño que pueda parecer, el tema de la desigualdad económica que pudiera estar afectando a Estados Unidos constituyó un ámbito académico estancado, es decir, un estudio potencial que en realidad suscitaba tanto un interés muy escaso como un esfuerzo investigador verdaderamente reducido —un estado de cosas que habría de caracterizar las cuatro primeras décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial—. Se había instalado entre los economistas un amplio consenso por el que se venía a sostener una triple afirmación: en primer lugar, se creía que la desigualdad se hallaba en una situación estable, o que había comenzado incluso a decrecer; en segundo lugar, se mantenía que las clases medias estadounidenses no solo eran las que predominaban en ese momento en el país, tanto en la esfera económica como en la política, sino que así habría de seguir siendo en el futuro; y en tercer lugar, se tenía la convicción de que dichas clases medias estaban llamadas a absorber tanto a los ricos como a los pobres hasta generar una única red social común. La imagen que los estadounidenses tenían de sí mismos no era la de vivir en un país regido por el «capitalismo» o por la «libre empresa», sino la de hallarse inmersos en un sistema de economía mixta, sólidamente estabilizado tanto por el New Deal («Nuevo trato») impulsado por el presidente Franklin D. Roosevelt como por el disfrute de un abanico de ingresos de carácter progresivo —tan progresivo como la aplicación misma de las escalas impositivas—, la estipulación de un elevado salario mínimo y —andando el tiempo— el impacto del paquete de medidas de política interior impulsadas por Lyndon B. Johnson y agrupadas en el programa conocido con el nombre de «Gran Sociedad» —cuyas disposiciones más destacadas no solo pasaban por la promoción de los planes de Medicare y Medicaid* sino también por algunas de las decisiones vinculadas con la legislación destinada a librar la llamada «Guerra contra la Pobreza»—. De acuerdo con las pruebas de que hoy disponemos, no parece que en 1969, fecha en la que los índices de desigualdad estimados alcanzaron su punto más bajo, hubiera alguien consciente de los profundos y radicales cambios que se avecinaban.

La desigualdad en la percepción de los jornales y los sueldos (o ingresos salariales) —esto es, la desigualdad medida de forma transversal a los distintos puestos de trabajo de los

ciudadanos— comenzó a incrementarse con las recesiones del año 1970 y del bienio de 1973-1974, experimentando poco después un nuevo y muy acusado aumento al producirse las dos recesiones consecutivas de 1980 y del bienio 1981-1982 —alcanzando así un máximo inicial en torno a 1984—. Después de estos dos procesos, la desigualdad de los ingresos salariales percibidos se estabilizó, pero la desigualdad de los ingresos domésticos continuó creciendo, debido en parte al hecho de que la doble incidencia de las diversas recesiones vividas y de las subsiguientes perturbaciones económicas terminaron por generar grandes cambios en la vida familiar, incrementándose tanto el número de hogares monoparentales provistos de bajos ingresos —hogares que de este modo quedarían relegados a las últimas posiciones de la escala de ingresos— como el número de familias sin hijos dotadas además de una doble fuente de ingresos —familias que, por el contrario, acabarían elevándose a los peldaños más altos de esa misma escala—.[1] De este modo, las conmociones que afectaron a los empleos y a los ingresos salariales revelaron tener finalmente una serie de efectos tanto directos como indirectos en la sociedad, efectos llamados a volver a generar tanto los antiguos diferenciales vinculados con los ingresos y los niveles de vida como las diferencias de clase que habían sido silenciadas hasta entonces, especialmente entre los estadounidenses de raza blanca, desde los tiempos de la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial.

Es muy probable que el de los economistas fuera el último grupo social en comprender esta realidad. Lo cierto es que antes de mediados de los años ochenta del siglo pasado, es decir, en la época en la que Barry Bluestone y Bennett Harrison dieron en publicar su *Great U-Turn*, no habría de prestarse prácticamente la menor atención profesional al asunto de la tendencia creciente que venía mostrando la desigualdad.[2] Pese a trabajar con una información muy escasa, estos dos autores harían gala de una gran intuición al atribuir tajantemente la responsabilidad de aquel fenómeno tanto al proceso de desindustrialización en curso como al declive que estaban experimentando por aquellos años, y con toda claridad, las centrales sindicales —situaciones ambas que se debían por un lado a las graves recesiones industriales que se estaban padeciendo y por otro al hecho de que la producción comenzara a realizarse a escala transnacional, generándose así una deslocalización de los puestos de trabajo de las manufacturas—. Con todo, tanto Bluestone como Harrison eran economistas laboralistas de izquierdas, de manera que no se hallaban en condiciones de aventurar una definición capaz de explicitar las fórmulas que debían de orientar la reacción del conjunto de la profesión ante dichos acontecimientos.

La respuesta de los economistas integrados en la corriente académica predominante se produciría en 1992, fecha en la que John Bound y George Johnson publicarían en la *American Economic Review* un artículo en el que vendrían a señalar a un culpable notablemente distinto —un culpable al que habrían de dar el nombre de «cambio tecnológico favorable a los trabajadores altamente cualificados»—.[*] De acuerdo con sus planteamientos, la raíz causal de la creciente

desigualdad se encontraba en la transformación de los métodos de producción, dado que, según se afirmaba, dichos métodos estaban empezando a requerir el concurso de una mano de obra dotada de un grado de capacitación y formación cada vez más elevado. Esto había dado lugar al surgimiento de un desfase entre la capacitación profesional y la demanda de competencias laborales, induciendo al mismo tiempo una creciente tendencia a la reinmersión de los trabajadores en los diferentes circuitos formativos de su profesión y un incremento de la desigualdad debido al hecho de que todos aquellos que se hallaban en una posición ventajosa para aprovechar la fuerte demanda de su especializada capacitación se quedaron con todos los beneficios generados por aquel estado de cosas, a expensas de sus colegas menos espabilados o más tardos de reflejos. Dado que la explicación de Bound y Johnson estaba basada en los mecanismos propios del mercado y que se hallaba al mismo tiempo sólidamente arraigada en toda una serie de cimientos de pequeña escala —conducentes por tanto a diverso tipo de microsoluciones—, su posición no tardaría en convertirse en el planteamiento económicamente ortodoxo de la época. Sin embargo, lo cierto es que no existía la menor prueba directa, de ningún tipo, que permitiera confirmar que esas fueran efectivamente las causas del fenómeno o que alcanzaran a explicar cómo podía haber proliferado entonces a tal punto el volumen de los trabajadores de escasa cualificación y haberse creado un número de puestos de trabajo tan elevado en las pequeñas empresas de servicios, dado que ese tipo de empleos habían terminado por cubrir la abrumadora mayoría de las ocupaciones laborales de Estados Unidos —y lo cierto es que todos estos extremos no llegaron nunca a aclararse de una manera satisfactoria—. Las críticas, que habrían de surgir muy pronto —ya en 1994, a través de los trabajos de Adrian Wood (quien abogaba en favor de la teoría de que las causas de aquella situación se encontraban en el comercio internacional)—, no habrían de obtener más que una breve atención —motivada más por razones de respetuosa cortesía que por verdadero interés académico— para ser luego inmediatamente descartadas.

A lo largo de la década de 1990, el planteamiento que ponía el acento causal en la irrupción de una gran demanda de trabajadores cualificados lograría afianzarse con gran fuerza. Desde el punto de vista de las corrientes profesionales dominantes, aquella teoría contaba con dos características políticas altamente tranquilizadoras (al margen del hecho de que contara con un gran número de microfundamentos basados en la oferta y la demanda): venía a imputar el dato de la creciente desigualdad al inevitable y muy deseable progreso técnico y daba en situar la carga de la prueba sobre las espaldas de los propios trabajadores, a quienes se instaba de ese modo a mejorar su suerte por medio de la educación y el aprendizaje. De este modo, la teoría de John Bound y George Johnson desviaba la atención y bloqueaba las iniciativas de todos aquellos que pudieran sentir la tentación de exigir la adopción de medidas políticas.

Yo empecé a implicarme activamente en este campo en torno a 1995, a petición de Richard Leone, miembro de la Twentieth Century Fund (hoy convertida en la Fundación Century),* al proponerme este que elaborara un trabajo monográfico para alcanzar a valorar el papel del comercio por oposición al que desempeña la tecnología. De este modo, al proceder a revisar las investigaciones efectuadas hasta esa fecha descubrí que las pruebas efectivas que podían venir a respaldar la tesis del sesgo favorable a la capacitación profesional resultaban ser increíblemente escasas. En Estados Unidos no existía ningún conjunto de datos realizado con una periodicidad anual que pudiera venir a mostrar el incremento experimentado en la desigualdad de los ingresos salariales (en tanto que concepto diferenciado de los ingresos en general), de modo que ni siquiera se revelaba posible decir con exactitud si se habían producido efectivamente o no los incrementos en la desigualdad que se habían alcanzado a observar en alguna de las estadísticas independientes que se hubieran podido realizar, pongo por caso, en los años 1976 y 1988.[3] Los estudios que declaraban haber encontrado algún vínculo directo entre una particular tecnología (como la relacionada fundamentalmente con el proceso general de la informatización) y la observación de cambios en los ingresos salariales percibidos por los trabajadores no solo eran muy escasos sino que adolecían de una argumentación poco rigurosa. Y es preciso tener en cuenta que la información de que disponíamos (hablo de la época anterior al trabajo de DS) para poder sostener los planteamientos relacionados con lo que pudiera estar sucediendo en el resto del mundo era todavía más escasa.

Esto determinaría que mis investigaciones recorrieran un particular itinerario, pasando de los inicios de mi trabajo sobre las mediciones de la desigualdad a la idea de aplicar las estadísticas de Theil a los datos relativos al empleo y los ingresos, desembocando finalmente en la publicación de *Created Unequal* (Galbraith, 1998), en la que tuve la oportunidad de presentar todo un conjunto de nuevas mediciones de la desigualdad de los ingresos salariales percibidos, empleándolas además para desarrollar una primera crítica de la hipótesis del cambio tecnológico favorable a los trabajadores altamente cualificados. El hecho de utilizar toda una serie de datos relativos a la desigualdad de los ingresos salariales que se habían recopilado previamente en períodos anuales me permitió establecer con gran precisión la secuencia cronológica de los acontecimientos, de modo que me encontré en situación de poder mostrar en *Created Unequal* que en el seno del sector manufacturero existía una clara relación entre la desigualdad y el desempleo. Este descubrimiento vino a constituir el primer argumento bien fundamentado capaz de venir a afirmar que las verdaderas causas de la creciente desigualdad registrada en Estados Unidos eran de orden macroeconómico. El libro suscitó un amplio interés y tuvo además una buena acogida —aunque no pueda decirse lo mismo en todos los casos, especialmente en el de los economistas pertenecientes a las corrientes académicas dominantes—. Sin embargo, en el transcurso de los primeros años de la década de 2000 las pruebas que se habían estado

reuniendo a lo largo de la década de 1990 fueron quedando gradualmente desacreditadas, hasta el punto de que varios destacados economistas empíricos empezaron a mostrarse discrepantes con la argumentación esgrimida para sustentar el cambio tecnológico favorable a los trabajadores altamente cualificados, descollando entre ellos tanto la presencia de David Card, de la Universidad de Berkeley (Card y DiNardo, 2002) como la de Lawrence de Harvard (Lawrence, 2000).

Como todo el mundo sabe ya a estas alturas, la *desigualdad de los ingresos domésticos*, que es una noción mucho más amplia que la de la desigualdad de los ingresos salariales, y más vasta, muy particularmente, que la de la desigualdad de los ingresos salariales percibidos en el seno de las manufacturas, habría de experimentar un fuerte aumento a finales de la década de 1990. De hecho, el incremento de la desigualdad de los ingresos domésticos resultó ser extremadamente significativo, dado que la elevación de las cifras vinculadas con las mediciones más utilizadas y difundidas alcanzaron unos valores de récord —y en este sentido pienso especialmente en las valoraciones efectuadas anualmente por la Oficina Censal de Estados Unidos (Jones hijo y Weinberg, 2000)—. Dicho aumento de la desigualdad de los ingresos domésticos no era una consecuencia de la diferente remuneración de los empleos —es decir, no guardaba relación con lo que normalmente denominamos «salarios»—, sino que venía a derivar del crecimiento explosivo del precio de los activos, y muy particularmente en el sector de las tecnologías de la información. Una de las cosas que tuve ocasión de mostrar en *Created Unequal* fue que el sector dedicado a la producción de tecnología se había dotado a sí mismo —en lo que venía a constituir un caso circunscrito de forma prácticamente única a la economía estadounidense— de una estructura capaz de permitirle aprovechar las ventajas que venía a ofrecer el capital de riesgo y emplear después la financiación obtenida por ese medio para incrementar notablemente los ingresos salariales del sector, especialmente en los escalafones más altos de las empresas tecnológicas. El último tramo de la década de 1990 vendría a probar con un amplio margen de seguridad que esa era justamente la fuerza impulsora que se hallaba detrás del aumento general que había venido a experimentar en esos años la desigualdad de los ingresos.

En los datos de la renta fiscal, este tipo de ingresos acostumbrarían a figurar bajo diferentes conceptos: como materialización de un conjunto de opciones sobre acciones, como beneficios del capital, y como toda una serie de salarios y de bonificaciones en efectivo cuyo devengo no se habría efectuado en función de los distintos volúmenes de facturación sino a través de los fondos obtenidos de diversos inversores.[4] De este modo, y a pesar de que la distribución de los ingresos salariales percibidos en el seno de las manufacturas —esto es, de los pagos efectuados tanto al personal contratado por horas como a los gestores provistos de un salario prefijado— se hubiera beneficiado de un cierto factor de compresión gracias al pago de las horas extraordinarias y a la

fuerte demanda de trabajadores de escasa cualificación, lo cierto es que el porcentaje de la renta imponible del 0,1% integrado por los contribuyentes de mayores ingresos creció a velocidad de vértigo, como se han encargado de documentar perfectamente, basándose en las actas fiscales, Piketty y Saez (2003). En dicho texto, Piketty y Saez lograron mostrar que la proporción de personas extremadamente acaudaladas con importantes ingresos en su base imponible había alcanzado niveles que resultaban comparables, como mínimo, a los registrados a finales de la década de 1920.[5] Entretanto, los polemistas ya habían detectado la descomunal brecha de ingresos existente entre las compensaciones que venían a recibir los directores generales y los ingresos salariales de los trabajadores corrientes —brecha que arrojaba unos diferenciales realmente crueles,[6] pese a que las cifras que nos ofrecen Piketty y Saez tiendan a pasar por alto el doble hecho de que en cualquier corte cronológico que pretenda hacerse el número de directores ejecutivos incluidos en la lista conocida como «Fortune 500» (que publica la revista del mismo nombre) siempre será, precisamente, de quinientas personas, a lo que hay que añadir que, comparados con los gestores de fondos de inversión libre la mayoría de ellos no son más que unos simples don nadies—.

A pesar de que las ortodoxias económicas nunca mueren, lo cierto es que cada año que pasa contamos con un mayor y más claro número de pruebas contrarias a la hipótesis que sostiene que «el cambio tecnológico favorable a los trabajadores altamente cualificados» es lo que se halla en la base de la desigualdad, con lo que dicho planteamiento queda en último término reducido a un par de proposiciones verdaderamente relevantes. La primera de ellas viene a sostener que la desigualdad constatable en las estructuras salariales de Estados Unidos —esto es, la desigualdad que se observa de forma transversal en los distintos puestos de trabajo cuando los estudios estadísticos se centran únicamente en la población ocupada, es decir, en aquellas personas que se encuentran efectivamente implicadas en el mercado laboral— experimenta unas variaciones que se hallan vinculadas fundamentalmente con la tasa de desempleo. Ya hemos tenido oportunidad de ilustrar este extremo en la figura 2.6 —una figura en la que se utiliza todo un conjunto de datos de carácter mensual que se remontan a 1953, aunque, eso sí, circunscritos todos ellos al sector manufacturero—. La razón más probable de esta estrecha relación entre la desigualdad y el desempleo radica sencillamente en el doble hecho de que, por un lado, los datos efectivamente recopilados se han extraído de las informaciones correspondientes a los ingresos semanales y no de las tarifas asociadas con los ingresos salariales horarios (dado que no existe ninguna base de datos que nos permita observar de forma directa su evolución) y de que, por otro, las variaciones que experimenta el desempleo se hallan íntimamente relacionadas con los índices de trabajo a tiempo parcial efectuados de manera no voluntaria y con la disponibilidad de horas extraordinarias —circunstancias ambas que se aplican en la mayoría de los casos a los segmentos inferiores de la escala salarial (y no a todos

los trabajadores que cuentan con un sueldo)—. Por consiguiente, la desigualdad registrada en los ingresos salariales percibidos en las manufacturas y las tasas de desempleo existentes en el conjunto de la economía son en realidad el reflejo de una serie de fuerzas esencialmente idénticas. No obstante, si dejamos a un lado este hecho, observamos que las estructuras salariales de Estados Unidos resultan ser sorprendentemente estables, lo cual viene a reflejar a su vez tanto la existencia de toda una serie de diferenciales bien arraigados en el seno de las compañías como la realidad de un conjunto de cambios de muy lenta evolución en los principales sectores con capacidad para ofrecer puestos de trabajo. Los grandes cambios que se constatan en la distribución general de los ingresos salariales devengados por la realización de un trabajo se deben a la composición cambiante de los empleos, variabilidad en la que destaca la influencia del declive global de las manufacturas y el enorme incremento de los empleos asociados con las franjas salariales más bajas del sector servicios.

El segundo hallazgo clave es que, muy a menudo, la evolución de la *desigualdad de los ingresos* —cifra que la Oficina Censal de Estados Unidos nos ofrece sobre la base de las últimas Encuestas de Población Activa pero que también podemos valorar de muchas otras formas— se orienta en una dirección muy distinta a la de las desigualdades estrictamente limitadas a las diferencias de salario laboral. Como ya se ha señalado más arriba, a finales de la década de 1990 las desigualdades salariales observadas en el sector manufacturero comenzaron a descender mientras las desigualdades de los ingresos alcanzaban, por esa misma época, los valores más altos que hayan venido a registrarse jamás. Una vez más, la razón obedece a motivos perfectamente claros, dado que la conclusión es que la desigualdad de la estructura de los ingresos depende en gran medida de las variaciones registradas en el mercado de valores. Las personas que se encuentran en los escalones superiores de la estructura de los ingresos poseen un porcentaje importante de los activos bursátiles de distintas corporaciones, se conceden a sí mismos, en concepto de paga, diversas cantidades de opciones sobre acciones y financian sus respectivas empresas con capital de riesgo captado en los mercados de valores emergentes. Las pequeñas variaciones que viene a experimentar el valor de sus participaciones en activos —valoradas en función de los registros bursátiles— pueden terminar convirtiéndose (y así suele ocurrir en la práctica) en el factor predominante tanto en sus respectivas cuentas de resultados como en sus declaraciones tributarias o en la evolución de la desigualdad del conjunto de los ingresos domésticos. A finales de la década de 1990, asistimos al crecimiento explosivo de los mercados tecnológicos, un crecimiento cuyos incrementos no solo iban a determinar un espectacular ascenso del volumen de capital y de los ingresos de estos individuos sino que acabaría también por reducir la desigualdad registrada en las estructuras salariales (del sector manufacturero).

Como ya hemos visto en la figura 2.5, una de las formas más interesantes de presentar los resultados relativos al estudio de la desigualdad en Estados Unidos consiste en medir los valores que alcanza dicha desigualdad en los 3.150 condados que integran la nación estadounidense, valiéndonos para ello de los datos relativos a los impuestos sobre los ingresos que nos ofrecen las Estadísticas de Ingresos Personales de las Áreas Locales emitidas por la Oficina de Análisis Económicos (o Bureau of Economic Analysis, según sus siglas inglesas —Oficina de Análisis Económicos de Estados Unidos—) del Departamento de Comercio de Estados Unidos. A partir de dichos datos resulta fácil calcular una estadística de Theil que nos informe de la situación existente entre los diferentes condados y que se revele capaz de seguir adecuadamente la evolución de las mediciones de base estadística de la desigualdad de los ingresos domésticos que efectúa la Oficina de Análisis Económicos de Estados Unidos. En la figura 2.5 veníamos a ilustrar la estrecha relación que se observa entre dicha medición y los cambios proporcionales (es decir, el logaritmo) registrados en el índice del mercado de valores del NASDAQ, cuyas acciones vienen a nutrir la riqueza financiera de los millonarios y los multimillonarios que ha logrado generar la industria tecnológica estadounidense. La mencionada relación alcanza a mantenerse hasta el año 2003 aproximadamente, fecha a partir de la cual parece venir a tomar el relevo de la situación un conjunto de fuerzas económicas distinto.

Llegadas las cosas a este punto, el material probatorio subyacente a estas proposiciones fundamentales —teniendo en cuenta que hacen referencia a diferentes constructos económicos (por ejemplo de ingresos salariales u otros ingresos)— resulta concluyente. Poco más hay que decir acerca del concreto debate relacionado con el cambio tecnológico favorable a los trabajadores altamente cualificados, de modo que no hay razón para detenernos nuevamente sobre el particular. La pregunta es por tanto la siguiente: ¿qué es lo que muestran los datos más recientes, y qué puede añadirse al asunto?

El enfoque estándar relativo a los indicadores sintéticos de la desigualdad económica no es exhaustivo, puesto que o bien no alcanza a recopilar una gran cantidad de información o bien la deja, como si dijéramos, en el suelo de la sala de montaje, entre las piezas de información descartadas. El simple hecho de saber que el porcentaje de riqueza que obtienen las personas situadas en la franja superior de las ganancias —esto es, las situadas en el nivel del 0,1% de los más acaudalados, o incluso en el del 0,01% de esa misma categoría— puede resultar interesante, pero desde luego no logra responder a esta pregunta: ¿*Quienes son esas personas*? ¿A qué se dedican? ¿Cómo han conseguido amasar sus respectivas fortunas? Y sobre todo, ¿*se trata siempre de los mismos individuos, es decir, se perpetúan las personas de esas franjas superiores, pasando sin merma de riqueza de un ciclo económico a otro*? ¿O hay que pensar, por el contrario, que la identidad de los mayores triunfadores financieros de Estados Unidos cambia de un período a otro —y siendo así, puede vincularse esa variación individual con algún dato realmente

interesante, como, por ejemplo, los flujos y reflujos de las condiciones crediticias, o el auge y la caída de un determinado poder político—?

La información relativa a las pautas específicas que se observan en la evolución de las pérdidas y las ganancias —medida tanto en función del ámbito geográfico como en atención a los distintos sectores industriales de que se trate en cada caso— puede proporcionarnos algunas de las claves vinculadas con estas interrogantes, indicándonos por consiguiente la dirección que pueda estar tomando la economía política de la desigualdad observable en Estados Unidos. El presente capítulo viene a exponer los resultados derivados de un esfuerzo analítico encaminado a su vez a la obtención de una parte de dicha información, utilizando con ese fin tanto los índices de la desigualdad de los ingresos salariales, medidos de manera transversal a las industrias, como los índices de la desigualdad de los ingresos valorados en función de las diferentes áreas consideradas. Este enfoque permite distinguir claramente y con todo detalle quiénes son las personas que salen ganando y cuáles las que acaban perdiendo en cada uno de los períodos temporales estudiados. Por lo tanto, todas estas mediciones nos permiten inaugurar nuevas formas de investigar la raíz causal que se encuentra en la base de los cambios en el ámbito económico, valorando particularmente la influencia que vienen a ejercer en este asunto tanto las cambiantes relaciones de poder como las políticas públicas aplicadas en el campo de la distribución de renta.[7]

ANÁLISIS COMPARADO DE LA DESIGUALDAD DE LOS BENEFICIOS OBTENIDOS POR LAS DIVERSAS INDUSTRIAS ESTADOUNIDENSES

En el modelo más sencillo de cuantos ideara en su día Simon Kuznets la desigualdad procede de dos fuentes: en primer lugar, de la diferencia existente en el salario medio percibido en las instalaciones agropecuarias y el obtenido en las fábricas; y en segundo lugar, de la distribución demográfica de la población en estos dos amplios sectores productivos. Siendo así las cosas, puede darse una de estas dos situaciones: o bien se observa la reducción de uno de esos dos sectores, con lo que la economía pasará a fundarse predominantemente en uno u otro modo de producción, o bien se genera una disminución del diferencial existente entre ambos, decreciendo en consecuencia los valores de los índices de desigualdad que separan un ámbito del otro.[8] Lo cierto es que los datos relativos a la economía estadounidense son algo más complejos, pero no obstante sigue resultando posible medir las desigualdades que presentan las ganancias obtenidas en las diferentes industrias valiéndonos de los mismos principios —esto es de hecho

lo que nos permite conseguir el índice de Theil—. La desigualdad general que separa las situaciones respectivas de dos sectores económicos distintos depende tanto de los diferenciales existentes entre los valores salariales medios como de su volumen comparativo. Los sectores económicos son particularmente sensibles a las diferencias que puedan registrarse a ambos lados de esta línea divisoria, dado que en los respectivos destinos que vienen a conocer los diversos sectores de una economía dada quedan reflejados muchos cambios económicos importantes, aunque la información geográfica pueda revelarse en algunos aspectos igualmente importante. De este modo, hay ocasiones en que el cambio económico varía de una actividad económica a otra, y otras en las que dicha variación aparece vinculada a los diferentes lugares geográficos en que se halla verificado la actividad económica en cuestión.

La Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de Estados Unidos publica todo un conjunto de datos anuales relativos tanto a los ingresos como a las cifras de empleo que se registran en los diversos sectores industriales —y todo ello tanto en el conjunto de la nación como en el caso específico de cada uno de los estados que la componen—. La definición de «ingresos» es en este caso la siguiente: «la suma de los desembolsos correspondientes a los jornales y a los sueldos, añadiéndoles tanto los complementos asignados a dichos jornales y salarios como las rentas derivadas de la propiedad». Además, los mencionados datos de los ingresos derivan de un censo virtual del registro fiscal de los empleadores (Bureau of Economic Analysis, BEA, 2008). En este sentido, puede decirse que contamos con una cobertura prácticamente completa de la población (formalmente) ocupada de Estados Unidos, con un error atribuible a la información realmente mínimo.

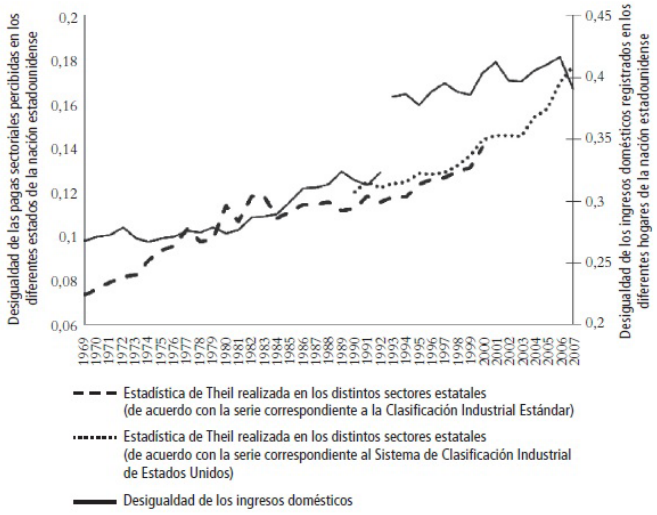
Desde 1969 hasta el 2000, los datos aparecen organizados en función de lo estipulado en el sistema de codificación de la Clasificación Industrial Estándar (o SIC, según sus siglas inglesas: «Standard Industrial Classification»). A partir del año 2001, la Oficina de Análisis Económicos del Departamento de Comercio de Estados Unidos dejó de utilizar la Clasificación Industrial Estándar para pasar a emplear el Sistema de Clasificación Industrial de Estados Unidos (o NAICS, en función de sus siglas inglesas: «North American Industry Classification System»). Al objeto de facilitar las comparaciones entre ambas formas de taxonomía, la Oficina de Análisis Económicos de Estados Unidos tuvo la iniciativa de publicar, codificada de acuerdo con las nuevas categorías del Sistema de Clasificación Industrial de Estados Unidos, la serie de datos correspondiente al período comprendido entre 1990 y 2000. De este modo, hay dos conjuntos de datos anuales, con el añadido de que los correspondientes a la década de 1990 a 2000 se superponen debido a la doble organización clasificatoria. Estos dos conjuntos de datos son los siguientes: el que contiene datos relativos al período comprendido entre 1969 y 2000 y el que recoge la información perteneciente al período que va de 1990 al 2007.

Además de medir la desigualdad observable entre los distintos sectores (o zonas geográficas), la estadística de Theil nos permite identificar tanto a las personas que salen ganando o perdiendo como a los sectores a los que cabe imputar una mayor responsabilidad en la introducción de cambios en la desigualdad. De este modo, al proceder a analizar los elementos de la estadística de Theil, según ya ha quedado descrito en el capítulo dos, quedamos en situación de poder aislar la incidencia que viene a tener cada uno de los sectores económicos considerados en la desigualdad total registrada entre los diferentes sectores de nuestro estudio. El elemento de Theil mostrará un signo positivo o negativo, en función de si los ingresos medios de un determinado sector son superiores o inferiores a la media nacional, ponderándose la incidencia de los sectores implicados en atención a las dimensiones de cada uno de ellos.[9]

La figura 6.1 viene a mostrarnos las cifras que arroja la desigualdad de los ingresos, calculada de acuerdo con los datos derivados de la Clasificación Industrial Estándar realizada entre los años 1969 y 2000 y en función de la información proporcionada por el Sistema de Clasificación Industrial de Estados Unidos entre 1990 y 2007, a lo que hemos añadido las mediciones que ofrece la Oficina Censal de Estados Unidos en relación con las desigualdades que vinieron a experimentar los ingresos domésticos a lo largo de ese mismo período (DeNavas-Walt, Proctor y Smith, 2008). Obsérvese que el coeficiente de Gini se halla interrumpido en la serie, circunstancia que se debe a la introducción de un cambio tanto en la codificación máxima[10] como en los métodos estadísticos empleados entre 1992 y 1993 —de este modo, cuando se mejora la calidad de una estadística de ingresos, la desigualdad medida también se incrementa—. Las mediciones de las desigualdades observadas en los ingresos no se ven afectadas por este problema, ya que sus valores se basan en un desglose relativamente fino de los sectores existentes en el seno de los diferentes estados —esto es, por ejemplo, el de la prospección petrolífera del estado de Texas, que es preciso diferenciar tanto de la actividad agrícola y ganadera del estado de Utah como del comercio minorista propio de la región de Rhode Island, en Nueva Inglaterra, o aun de todas las demás combinaciones de estados y sectores (cuyos datos han sido medidos de una manera sistemática a lo largo del período de tiempo aquí considerado)—. Dejando ahora a un lado la interrupción que ya hemos mencionado de los datos relativos al coeficiente de Gini, la correspondencia existente entre esta medición de las ganancias —valoradas en función de una base tan amplia— y la desigualdad de los ingresos resulta ser notablemente elevada.

Figura 6.1.

Desigualdad de los ingresos sectoriales y los ingresos domésticos registrados en los diferentes estados de la nación estadounidense entre los años 1969 y 2007



Lo que se constata es que la desigualdad de las ganancias se ha incrementado de manera muy acusada a lo largo de las últimas cuatro décadas, aunque lo cierto es que el ritmo de esa variación se ha modificado muchas veces a lo largo del período aquí considerado. Entre los años 1969 y 1982, los valores que arroja la medición de Theil de los índices interestatales se elevó en un 61%, pero después la desigualdad de las ganancias vino a describir una gráfica plana hasta 1994 —confirmando de este modo la pauta que ya habíamos identificado previamente en *Created Unequal* (Galbraith, 1998)—. El nuevo repunte que habrían de registrar dichos índices entre 1995 y 2007 no habría de verse interrumpido más que por la breve pausa observada entre 2000 y 2003. El cambio de una forma de medición a otra (es decir, del método de la Clasificación Industrial Estándar al Sistema de la Clasificación Industrial de Estados Unidos) viene a mostrar una repercusión muy escasa en la valoración de la desigualdad de los ingresos salariales. En los once valores numéricos de referencia que se encuentran incluidos en ambos planteamientos clasificatorios, las dos series de datos se mueven en horquillas muy similares. El coeficiente de correlación que muestran las dos series a lo largo de los años en que se solapan (esto es, entre 1990 y 2000) se sitúa en 0,98 puntos, y en general, los cambios registrados de año en año tienen un índice de correlación de 0,88 puntos.

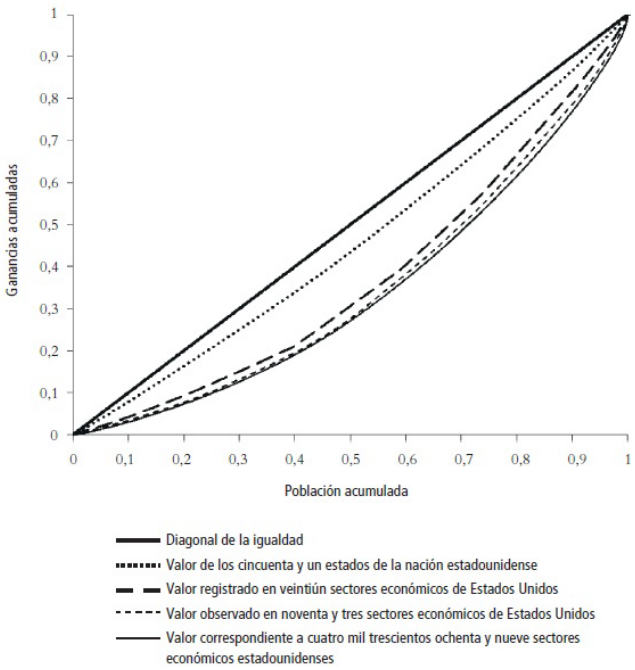
La abundante y densa información que nos proporcionan los datos de la Oficina de Análisis Económicos de Estados Unidos nos permite estudiar la desigualdad que registran las ganancias bajo un sinfín de prismas analíticos diferentes —los cuales se corresponden a su vez con diversos sectores de mayor o menor amplitud, ya sea en el plano estatal o a nivel nacional—. Llegados a este punto, es preciso señalar que resulta muy útil comparar las mediciones de la desigualdad

existentes en los diferentes niveles de agrupación y desglose estadísticos, para lo cual habremos de inspirarnos, siquiera momentáneamente, en la curva de Lorenz, aunque desviándola de su utilización normal como elemento de sustentación del coeficiente de Gini. Las curvas de Lorenz se pueden representar por tramos a partir de datos agrupados mediante el recurso de emplear el dato de los ingresos medios para la construcción de cada uno de esos grupos, dándose además la circunstancia de que este ejercicio nos ayuda a discernir en qué medida se incrementan los valores de la desigualdad estimada cuando pasamos de un plano de agregación estadística tosco a otro más refinado.

La figura 6.2 nos muestra las curvas de Lorenz correspondientes a cuatro estructuras grupales del año 2007: la de los cincuenta y un estados de la nación estadounidense[11] (es decir, la que incluye la totalidad de los sectores económicos del país); la de los veintiún grandes sectores económicos que existen a nivel nacional; la de los noventa y tres sectores económicos de Estados Unidos que se observan, en sentido estricto, en todo el territorio nacional; y la de los cuatro mil trescientos ochenta y nueve sectores económicos estadounidenses que se detectan en rigor en el plano estatal. (Aunque es preciso señalar que algunos estados no cuentan con todos los sectores que componen la totalidad de la panoplia sectorial estadounidense.)

Figura 6.2.

Curvas de Lorenz para representar la distribución que registraron en 2007 las pagas percibidas en Estados Unidos utilizando distintas estructuras grupales



Cada una de estas curvas de Lorenz lleva asociado un coeficiente de Gini. Los valores de dichos coeficientes de Gini se escalonan ordenadamente desde un 0,089 hasta un 0,259, llegando hasta el valor 0,301 y 0,320. Tanto la figura como los coeficientes vienen a revelarnos la presencia de dos hechos decisivos. En primer lugar, que en Estados Unidos, la importancia de los sectores depende fundamentalmente del factor geográfico —considerado dicho marco territorial a grandes rasgos—. La desigualdad que hoy existe entre los distintos estados es muy pequeña, de modo que lo que se observa es que la variación que experimentan los ingresos salariales entre los diferentes sectores es muy superior a la que se observa en puntos del territorio separados por una gran distancia geográfica. Esto concuerda adecuadamente con una de las realidades fundamentales de la vida estadounidense: la de que a los ciudadanos les resulta razonablemente sencillo trasladarse de un sitio a otro conservando al mismo tiempo una paga similar y permaneciendo en el mismo tipo de trabajo. Por otra parte, la movilidad social de una industria a otra reviste una dificultad mucho mayor y puede llevar aparejados grandes aumentos de paga o importantes pérdidas de salario, y esto, que se verifica especialmente en el caso de los empleos dotados de una elevada remuneración, se aplica igualmente a los trabajos provistos de unas retribuciones relativamente bajas.

En este sentido he de añadir, a modo de simple observación, que es muy posible que esta sea la razón de que los estadounidenses tiendan a identificarse a sí mismos en función de la industria para la que trabajan y no tanto en relación con el lugar en el que viven.

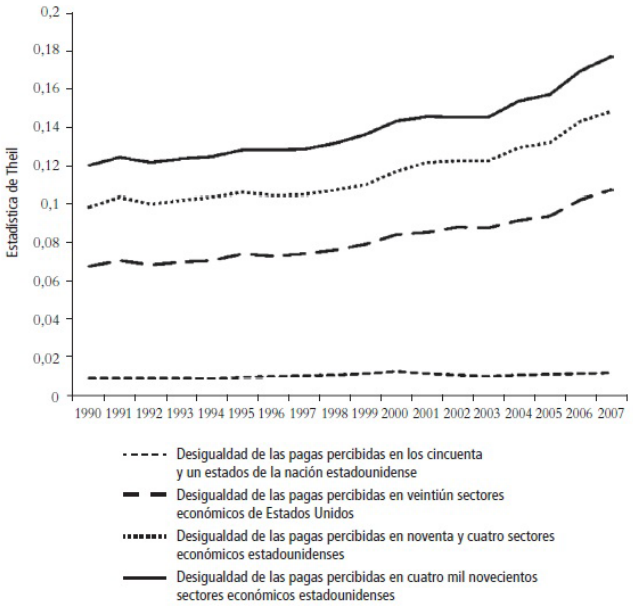
En segundo lugar, el simple hecho de añadir los detalles sectoriales genera muy poca información adicional, y al mismo tiempo no incrementa sino en muy pequeñas cantidades las cifras correspondientes a la valoración de la desigualdad. De hecho, el muy tosco conjunto que integra el grupo formado por los veintiún grandes sectores económicos nacionales capta perfectamente las grandes líneas de las diferencias de paga que se registran, sector por sector, entre los diferentes estados de la nación estadounidense. De este modo, al adoptar una malla analítica más fina, compuesta en este caso por noventa y tres sectores económicos, todo lo que conseguimos hacer es añadir apenas algo más de cuatro puntos de Gini[12] a la medición global. Y además, el desglose de esos noventa y tres sectores económicos en cincuenta y un sectores de ámbito estatal añade en último término menos de dos puntos de Gini a la medición. Pese a que para algunas cuestiones a uno le gustaría llevar el análisis al máximo, como es obvio, y conseguir un «verdadero índice de Gini» basado en la totalidad de la población y medido en un plano individual, lo cierto es que en la práctica no existen mediciones de ese tipo. De hecho, incluso las mediciones de la Oficina Censal de Estados Unidos, que se basan en las Encuestas de Población Activa, se realizan sobre la base de una muestra integrada por sesenta mil hogares; a lo que hay que añadir que, debido a las razones que explicamos en la nota que incorporamos al final del párrafo, el muestreo destinado a valorar la distribución de los ingresos en un determinado ámbito resulta ser un procedimiento muy azaroso.[13]

Pero volvamos al examen de la estadística de Theil. Gracias a ella es fácil proceder a realizar un sencillo cálculo, a todos los niveles, de la evolución que haya podido ir experimentando la desigualdad a lo largo del tiempo. La figura 6.3 muestra la evolución que ha estado siguiendo la desigualdad de los ingresos salariales entre los años 1990 y 2007, utilizando en todo caso las mismas cuatro estructuras categoriales que antes.

Por regla general, los valores que arrojan las mediciones acostumbran a variar a lo largo del tiempo, lo cual viene a sugerirnos una vez más que las mejoras en la estructura clasificatoria podrían venir a generar en realidad más problemas de los que resuelven. Sin embargo, cada una de las mediciones intersectoriales que hemos realizado posee su propia utilidad. La medición de los veintiún sectores de ámbito nacional incluidos en nuestro estudio son los de más sencilla visualización. Por otra parte, las mediciones que emplean un mayor número de sectores consiguen identificar a los grupos de menores dimensiones a los que cabe imputar una mayor responsabilidad en la producción de cambios en la desigualdad. Los elementos de Theil subyacentes constituyen en realidad una forma de identificar al culpable de esas variaciones y de describir adecuadamente sus características (no es preciso recurrir al análisis econométrico).

Figura 6.3.

Desigualdad de las pagas percibidas en Estados Unidos entre los años 1990 y 2007, calculada en función de un conjunto alternativo de estructuras categoriales



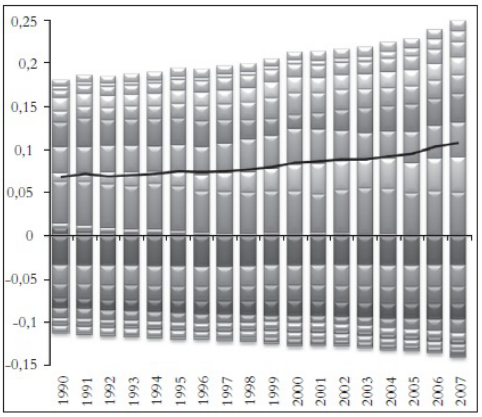
La figura 6.4 viene a desglosar las mediciones anuales de la desigualdad de los ingresos salariales percibidos en los veintiún grandes sectores económicos de ámbito nacional, separándolos en los distintos elementos de Theil que los integran. La gruesa línea negra de la gráfica viene a seguir la pista del conjunto de los valores T de Theil (es decir, de la suma de todos sus elementos),[14] mientras que las porciones superpuestas de barras del histograma vienen a mostrar los componentes individuales del estudio, uno para cada sector. Por otra parte, hemos organizado la leyenda de modo que todos los sectores que están situados por encima del eje horizontal y que poseen mediciones pertenecientes al año 2007 —esto es, aquellos que cuentan con unas ganancias superiores a la media— aparecen incluidos en el cuadro de la izquierda, empezando por el sector que «más» ha contribuido a la génesis de la desigualdad: el de las manufacturas. De manera similar, en el cuadro de la derecha hemos colocado un listado que contiene la totalidad de los sectores que en 2007 contribuyeron «por abajo» a la desigualdad, o dicho de otro modo, todos aquellos cuyo promedio de pagas reveló ser inferior a la media nacional. No es de extrañar, por tanto, que la lista comience con el sector que más contribuye a

la desigualdad en el ámbito de las actividades económicas con ganancias situadas por debajo de la media: el comercio al por menor.

Las dos tendencias que más claramente se observan en la figura 6.4 son las correspondientes, por un lado, al alternante ciclo de auge y declive que viene experimentando el sector público desde 1990, y más acusadamente aún, la creciente importancia que está teniendo, por otro, el sector de las finanzas y los seguros —especialmente entre 1990 y 2001—. Resulta notable que la década de 1990, esto es, los tiempos del presidente Bill Clinton, no hayan sido unos años particularmente boyantes para la administración del Estado y las empresas gubernamentales. En este sentido, el sector público habría de correr en cambio una suerte notablemente mejor —al menos por comparación con el derrotero que acabó tomando el resto de la economía— bajo el mandato de George W. Bush.

Figura 6.4.

Elementos de Theil relativos a la desigualdad intersectorial de las pagas percibidas en Estados Unidos entre los años 1990 y 2007



Sectores con elevadas remuneraciones (de cero en adelante)

- Manufacturas
- Finanzas y seguros
- Servicios profesionales y técnicos
- Administración y empresas gubernamentales
- Información
- Comercio al por mayor
- Gestión de compañías y empresas
- Minería
- Empresas de servicio público
- Transporte y almacenamiento

Sectores con bajas remuneraciones (de cero hacia abajo)

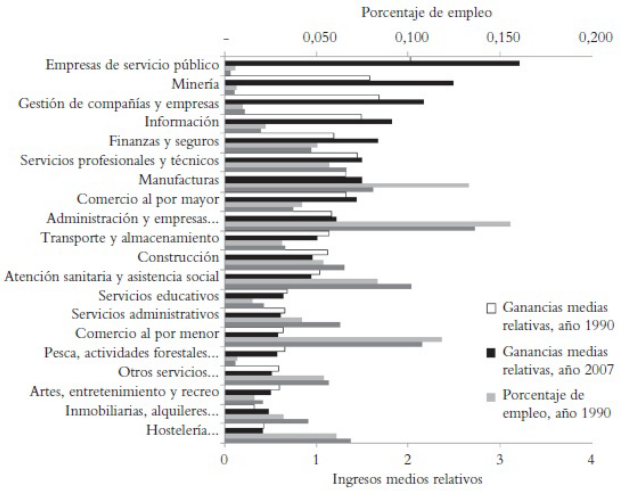
- Comercio al por menor
- Hostelería y restauración
- Otros servicios (salvo los de la administración pública)
- Servicios administrativos y de gestión de residuos
- Propiedades inmobiliarias, alquileres y arrendamientos
- Artes, entretenimiento y recreo
- Servicios educativos
- Labores agrícolas
- Atención sanitaria y asistencia social
- Construcción
- Pesca, actividades forestales y similares

Considerado en su conjunto, el período comprendido entre 1990 y 2007 fue un período marcado por la creciente desigualdad de las ganancias registradas. Como ya predijera Kuznets, la causa de este incremento podría deberse bien a la existencia de cambios en los salarios relativos, bien a las transformaciones ocurridas en el porcentaje de ocupación sectorial, bien a ambos factores simultáneamente. La figura 6.5 muestra los salarios medios relativos y los niveles de ocupación laboral constatados en veintiún sectores económicos en 1990 y 2007. Los sectores económicos aludidos aparecen ordenados en función de los ingresos medios relativos registrados en el año 2007.

Los sectores que más contribuyeron a la desigualdad (en sus franjas superiores) a lo largo de este período fueron los servicios profesionales y técnicos por un lado, y las finanzas y los seguros por otro. De hecho, el número de puestos de trabajo existentes en el ámbito de las finanzas y los seguros experimentó un ligero declive a lo largo de este período, aunque a pesar de ello el sector siguió contribuyendo a incrementar la desigualdad al generar un enorme aumento de las ganancias relativas. Del mismo modo, también se incrementaría el porcentaje de puestos de trabajo imputables a la actividad del sector vinculado con los servicios profesionales y técnicos, ya que estos recibieron el estímulo de la revolución vivida en el campo de las tecnologías de la información —circunstancia que habría de contribuir asimismo a producir un pequeño crecimiento de las ganancias relativas—. Los sectores asociados con la prestación de servicios administrativos y la gestión de residuos por un lado, y con las propiedades inmobiliarias, los alquileres y los arrendamientos por otro —todos los cuales podían exhibir un significativo incremento de sus índices de ocupación laboral—, serían los que más desigualdades provocaran en la franja inferior de ingresos. De hecho, las ganancias medias relativas registradas en el campo de la propiedad inmobiliaria aumentaron, aunque no lo suficiente como para compensar el torrente de nuevos empleos que habrían de crearse en este mismo ámbito —que sigue siendo un sector marcado por las bajas remuneraciones—. En términos generales, lo que viene a mostrarnos la figura 6.5 es la complejidad que reviste la creciente desigualdad observada en Estados Unidos a lo largo de esos años, una desigualdad cuyas causas se reducen, sin embargo, a dos hechos centrales: el vinculado con el rápido crecimiento de los ingresos salariales percibidos en un puñado de pequeños sectores caracterizados por sus elevadas retribuciones, y el relativo al aumento de la ocupación laboral registrada en unos cuantos sectores de gran magnitud pero marcados por la generalizada implantación de unos salarios reducidos. Sea como fuere, el pequeño número de sectores que hemos examinado en este nivel de análisis continúa ocultándonos algunos hechos relevantes, puesto que, tomando como base esta información, nos resulta imposible conocer cuál fue la concentración exacta que de hecho vino a mostrar el incremento de los ingresos.

Figura 6.5.

Ganancias relativas y empleo registrado en veintiún sectores económicos de Estados Unidos entre los años 1990 y 2007



Pero, ¿qué ocurre cuando aumentamos el número de sectores? Pues lo que descubrimos es que el incremento de la desigualdad se debió fundamentalmente a la ocurrencia de cambios en los ingresos salariales relativos percibidos en un reducidísimo número de subsectores y en un pequeñísimo número de lugares —todo lo cual nos permite añadir que afectó también a una escasísima cantidad de personas—. O dicho con otras palabras: la desigualdad de los ingresos es un elemento vinculado con la «cola plana» que presenta la gráfica de la distribución de los ingresos. Lo cierto es que tiene muy poco que ver con los cambios que inciden en el grueso principal de la población activa, hallándose en cambio estrechamente relacionado con los ingresos obtenidos por un pequeño número de individuos situados en el escalón más alto de las percepciones salariales. (De este modo, nuestro análisis revela ser plenamente congruente con los planteamientos surgidos de la econofísica, que sostienen que la distribución de los ingresos deriva de dos distribuciones estadísticas: la primera de las cuales es, «con toda probabilidad», una distribución de Boltzmann aplicable a la mayoría de los perceptores de ingresos de cada sector, mientras que la segunda es una «ley de potencias» imputable únicamente a las personas que ocupan los peldaños más elevados de los sectores económicos en alza.)

El sentido común permite orientar la búsqueda de los sectores que mayor influencia ejercen en la desigualdad. Entre mediados y finales de la década de 1990, el surgimiento de los ordenadores personales y de las tecnologías de la información —en tanto que fuerzas clave de la

economía—, así como el explosivo crecimiento que habría de experimentar el sector inmobiliario antes de la Gran Crisis del año 2008, han venido a constituir los dos fenómenos económicos más característicos de las dos últimas décadas. Entre los años 1996 y 2000, las ganancias nominales que se obtenían en cada puesto de trabajo de los sectores vinculados con la industria de la informática y la electrónica pasó de hallarse situado en los 57.268 dólares estadounidenses a los 83.848 dólares. De manera similar, el crecimiento de las ganancias registradas en cada puesto de trabajo perteneciente al sector de la construcción inmobiliaria entre 2001 y 2006 determinaría que las cifras variaran de los 53.140 dólares estimados al inicio del período a los 66.112 del final del mismo —a lo que hay que añadir el hecho de que el sector lograría crear más de trescientos mil puestos de trabajo—. De hecho, la industria informática y la construcción habrían de ser dos de los sectores que más significativamente influyeran en el crecimiento de la desigualdad de los ingresos a lo largo de este período.

El destino económico de otros sectores también habría de experimentar un gran vuelco, pero lo cierto es que el peso de dichos sectores en la creación de puestos de trabajo habría de ser sencillamente insignificante. Esto significa que el incremento registrado en los ingresos salariales percibidos en los sectores que aparecen enumerados en la tabla 6.1 —y en los que solo venía a trabajar el 3,8% de la totalidad de las personas empleadas en 2001— es en realidad el único responsable de todo el aumento observado en la desigualdad de los ingresos salariales en el transcurso de la enorme bonanza vivida en el ámbito de las tecnologías de la información. El otro 96,2% de la población activa no habría de tener, sencillamente, ninguna incidencia en la desigualdad, salvo en términos comparativos con las personas pertenecientes al 3,8% anterior.

Tabla 6.1.

Valor medio de las pagas percibidas en Estados Unidos en los años 1996 y 2001 en doce sectores de elevado régimen de crecimiento

Sector	*Salario medio*	
	1996	*2001*
Industria de la informática y los productos electrónicos	57.268 $	78.198 $
Proveedores de servicios de Internet, portales de búsqueda, y tratamiento automático de datos	44.426 $	68.175 $
Organizaciones internacionales, embajadas extranjeras y consulados	83.632 $	107.550 $
Empresas dedicadas a la publicación y la difusión por Internet	54.116 $	82.080 $
Fondos de inversión, consorcios fiduciarios y otros vectores financieros	50.132 $	79.931 $
Empresas de servicio público	82.384 $	113.605 $
Extracción de petróleo y gas	49.765 $	90.958 $
Difusión informativa —exceptuando la realizada a través de Internet—	91.831 $	133.576 $
Valores, contratos de materias primas e inversiones	46.249 $	88.604 $
Petróleo y productos derivados del carbón	124.821 $	200.367 $
Arrendadores de activos intangibles no financieros	91.556 $	192.836 $
Oleoductos y gasoductos	93.285 $	299.978 $
Resto de sectores	31.276 $	38.099 $

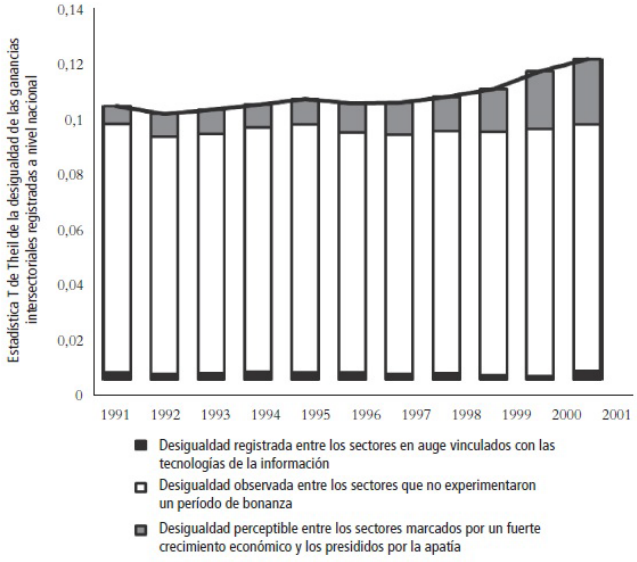
En los sectores sujetos a un gran auge económico se observó, a lo largo del quinquenio comprendido entre los años 1996 y 2001, un marcado incremento del 58% en las ganancias nominales medias. Los demás sectores experimentaron, en conjunto, un aumento del 22%. Por otra parte, las tasas de crecimiento del empleo en los sectores más ambiciosos vino a equivaler, *grosso modo*, a la mitad de la registradas en el resto de los ámbitos económicos. Esta separación de los sectores en auge de todos los demás sectores de la economía consigue explicar además la *totalidad* del aumento que vino a registrar la desigualdad intersectorial entre 1991 y 2001. Esto se hace patente en la figura 6.6, en la que se analiza detalladamente el índice T de Theil de la desigualdad intersectorial de las ganancias, desglosándolo en tres componentes: el de la desigualdad existente entre los distintos sectores en auge vinculados con las tecnologías de la información; el de la desigualdad registrada entre los diferentes sectores que integran el resto de la economía; y el de la desigualdad constatada entre los sectores de elevado crecimiento y los demás sectores de la actividad económica, todo ello entre 1991 y 2001.

En la tabla 6.1 se observa que la desigualdad registrada entre los doce sectores más influyentes no vino a mostrar prácticamente ninguna variación sustancial entre 1991 y 2001. Por lo demás, la desigualdad existente entre los otros ochenta y dos sectores de ámbito nacional vino a decrecer *de facto* de manera moderada, circunstancia que sin duda viene a reflejar tanto los efectos de las elevadas tasas de empleo como la fuerte demanda de horas de trabajo y de horas extraordinarias que se experimentó en aquellos sectores caracterizados por la percepción de los salarios más reducidos. Sin embargo, la desigualdad observada entre los sectores boyantes y los

deprimidos se incrementó de manera muy notable. Por sí sola, dicha desigualdad viene a dar cuenta del aumento del 17,2% que vino a registrar a lo largo de este período la desigualdad intersectorial de los ingresos.

Figura 6.6.

Desigualdad intersectorial registrada en Estados Unidos entre los años 1991 y 2001



Durante el desplome económico registrado en el período comprendido entre los años 2000 y 2001 —caída que vendría a señalar además el fin del crecimiento explosivo que habían estado registrando hasta entonces las tecnologías de la información— la desigualdad se redujo también de forma muy rápida y notable. Una vez más, este hecho resulta ser un reflejo del descalabro sufrido por las personas más económicamente influyentes —y poco más—; lo cual explica también que la mayor parte de los estadounidenses no percibieran sino de forma muy atenuada esa depresión económica, pese a que viniera a constituir el signo indicativo del final de una era.

En el año 2003, la economía comenzaría a crecer de nuevo, y las desigualdades intersectoriales de los ingresos salariales percibidos también se incrementó. De este modo, es preciso destacar que nuestro método logra detectar rápidamente un hecho que muy a menudo se pasa por alto. Salvo en el caso de las finanzas, los grandes ganadores de la creciente desigualdad de los ingresos

que habría de registrarse después de 2003 *no fueron exactamente los mismos* que se habían beneficiado poco antes del explosivo crecimiento de los sectores vinculados con las tecnologías de la información. Se trataba de personas diferentes que trabajaban además en actividades distintas —y que vivían además, como veremos a continuación, en zonas diferentes del país—. La recuperación económica vivida durante los años de mandato de George W. Bush habría de cimentarse de hecho en una base de sustentación mucho más amplia que la que había sostenido la economía en la década de 1990. Dicha recuperación vendría a ser el reflejo de un conjunto de ganancias salariales presentes en una más amplia gama de sectores —sectores que se harían responsables además de un mayor porcentaje de absorción de la población activa—. No obstante, la pauta general presenta características muy similares a las de épocas anteriores. La tabla 6.2 nos muestra los salarios medios percibidos entre los años 2003 y 2007 en quince sectores marcados por su elevada tasa de crecimiento.[15]

Tabla 6.2.

Valor medio de las pagas percibidas en Estados Unidos en los años 2003 y 2007 en quince sectores con elevadas tasas de crecimiento

Sector	*Salario medio*	
	2003	*2007*
Militar	53.178 $	71.616 $
Federal, de carácter civil	79.153 $	98.844 $
Industria de la informática y los productos electrónicos	88.365 $	108.125 $
Minería (exceptuando la extracción de petróleo y gas)	66.671 $	89.371 $
Canalizaciones y conducciones de agua	70.634 $	93.452 $
Gestión de compañías y empresas	83.618 $	106.587 $
Actividades auxiliares de la minería	61.650 $	87.241 $
Industria química	97.062 $	124.020 $
Empresas de servicio público	127.487 $	157.138 $
Valores, contratos de materias primas e inversiones	83.053 $	113.907 $
Difusión informativa —exceptuando la realizada a través de Internet—	149.362 $	197.862 $
Otros servicios de información	34.490 $	86.726 $
Extracción de petróleo y gas	98.979 $	167.418 $
Oleoductos y gasoductos	181.197 $	263.350 $
Petróleo y productos derivados del carbón	185.070 $	363.962 $
Resto de sectores	38.989 $	43.949 $

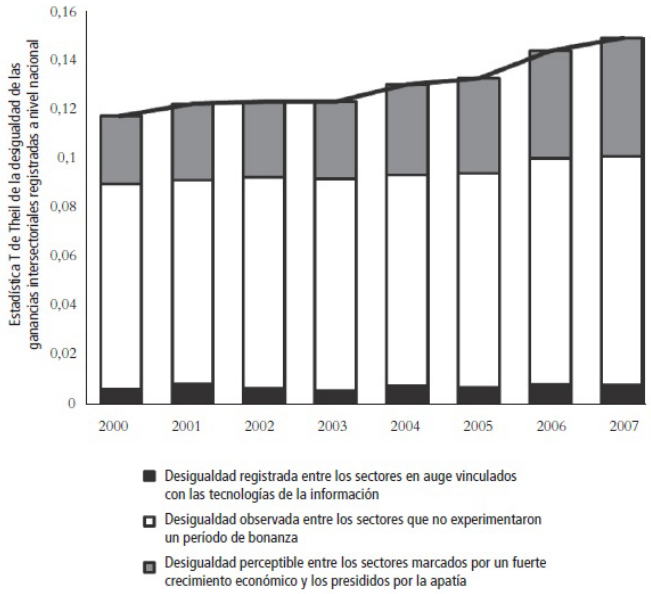
De hecho, en el año 2007, la ocupación laboral de dichos sectores vendría a representar el 7,4% del total de empleos. Entre 2003 y 2007, la media de las ganancias obtenidas en estos sectores —asociados con lo que daría en llamarse el «auge económico de Bush»*— se incrementaría en un 32%, mientras que la media de las ganancias registradas en el resto de la economía se situaría en torno al 13%, con lo que apenas conseguiría mantener el ritmo de la inflación. Sin embargo (y como ya ocurriera en la década de 1990), la tasa de crecimiento de los índices de ocupación en los sectores más influyentes de la economía alcanzó valores equivalentes a la mitad de lo registrado en el conjunto de los demás sectores a lo largo de todo el período considerado. De este modo, tras sufrir el crecimiento de las ganancias un breve período de estancamiento durante el colapso experimentado por el sector de las tecnologías de la información entre los años 2000 y 2001, lo que se alcanza a percibir es que tanto las ganancias registradas en la industria de la informática y los productos electrónicos como las observadas en el sector de los valores, los contratos de materias primas y las inversiones tuvieron la oportunidad de conocer fuertes movimientos de rebote alcista entre 2002 y 2007. En cualquier caso, ninguno de esos sectores lograría recuperar los niveles de ocupación laboral que se habían vivido en el año 2000. Antes al contrario, dado que el sector dedicado a la fabricación de productos informáticos y electrónicos habría de perder el 29% de su mano de obra entre 2000 y 2007.

La figura 6.7 muestra tanto la incidencia que tuvieron los sectores implicados en el auge económico auspiciado por George W. Bush en el incremento de las desigualdades económicas como el porcentaje de desigualdad registrado en el resto de los sectores económicos y los niveles de desigualdad observados entre los sectores marcados por unas elevadas tasas de crecimiento por un lado y los sectores caracterizados por unos índices de desarrollo más bajos por otro, todo ello entre 2000 y 2007.

A diferencia de lo sucedido durante la impresionante bonanza vivida por el sector de las tecnologías de la información —un período en el cual la desigualdad observable tanto en el sector caracterizado por unas elevadas tasas de crecimiento como en el marcado por lo contrario se mantuvo relativamente estable—, el auge económico vivido durante la era de George W. Bush no solo habría de asistir a un aumento de la desigualdad existente *entre* los sectores incluidos en la tabla 6.2 sino también a la detectada tanto *entre* los sectores que integraban el resto de la economía como *entre* los sectores que consiguieron prosperar y los que se quedaron rezagados. Con todo, a lo largo de este período, como antes, la disparidad que se manifestaba entre los pudientes y los no pudientes vendría a explicar, al menos en su mayor parte, el incremento global que habría de registrar la desigualdad de los ingresos intersectoriales.

Figura 6.7.

Desigualdad intersectorial observada en Estados Unidos entre los años 2000 y 2007



Sea de forma casual o intencionada, lo cierto es que el comportamiento de los diferentes sectores y su desempeño parece tener una dimensión política. Tanto los empresarios de las compañías tecnológicas como los actores financieros habrían de apoyar decisivamente al presidente Bill Clinton, constatándose que durante su mandato estos sectores lograron prosperar de manera muy notable. En tiempos del presidente George W. Bush, tanto los trabajadores de las industrias dedicadas a la extracción de materias primas como los miembros del ejército e, irónicamente, los propios integrantes de la administración vivieron un gran período de bonanza. Desde luego, no hay duda de que este estado de cosas viene a ser el reflejo de las políticas liberalizadoras puestas en marcha por el ejecutivo, entre las cuales es preciso destacar las vinculadas con la autorización de la explotación minera y de la perforación de pozos en terrenos de carácter federal. Esto a su vez venía a ser una consecuencia del explosivo crecimiento que habían experimentado las materias primas, circunstancia que derivaba, al menos parcialmente, del notable bajón que habían conocido las tasas de interés tras los atentados del 11 de septiembre del 2001. La industria petrolífera viviría un período de lucro

sistemático durante los años del mandato de George W. Bush. Y esto sin contar el hecho de que hubo una guerra.

Los sectores que se quedaron rezagados también constituyen una buena oportunidad para deducir nuevas informaciones. El descenso de la prosperidad que vino a registrar la industria automovilística estadounidense a lo largo de la década de 2000, y que terminaría saldándose con la quiebra de la General Motors durante la Gran Crisis iniciada en el año 2008, vendría en último término a mitigar un tanto el impacto que habría de ejercer sobre la desigualdad total la expansión económica y el incremento de las ganancias registrados en otros sectores. En el sector industrial dedicado a la fabricación de vehículos a motor, así como a la producción de carrocerías, remolques y piezas de repuesto —un sector en el que se acostumbran a percibir ingresos salariales sistemática y notablemente superiores a las de la media nacional— se perdieron numerosos puestos de trabajo, estancándose asimismo sus ganancias entre 2002 y 2007. De ese modo, la desigualdad *descendió* a causa de dicha situación. Como es obvio, esto no constituye ninguna buena noticia, puesto que significa una llamada de alerta que nos advierte de que ninguna desigualdad estadística ha de ser considerada, *per se*, como un indicador de bienestar social. Hay ocasiones en las que hemos de alegrarnos de que se produzca una disminución de la desigualdad, pero hay otras en que no existen motivos para que nos sintamos satisfechos por ello.

El simple examen de estas pruebas revela tener obvias implicaciones respecto a la idea de que la desigualdad venga efectivamente a consistir en una «competición entre la educación y la tecnología, como argumentaron Goldin y Katz (2008*). La mera dinámica intersectorial viene a mostrar, con toda claridad, que *es prácticamente imposible encontrar puestos de trabajo en los sectores que más prosperan*. La capacidad de empleo de dichos sectores revela ser bastante baja. De hecho, las cifras de la ocupación laboral en esos ámbitos crecen muy lentamente, aun en el caso de que los sectores mismos vivan un período de importante bonanza económica.

Por consiguiente, y a pesar de que haya un gran número de jóvenes entregados a la tarea de «adquirir la formación necesaria para progresar en la vida» (Paulson, hijo, 2006), no tenemos ninguna prueba que nos indique que la economía se halle en condiciones de proporcionarles un empleo en los campos más dinámicos. Y existe además un problema añadido. El hecho mismo de invertir en educación es una estrategia que viene a presuponer, necesariamente, que uno conoce previamente para qué debería servir dicha educación. La educación que se imparte tiene un carácter muy especializado. Y en este sentido contribuye muy poco a formar a las personas con vistas a ocupar más tarde unos puestos de trabajo que, en el breve plazo de cuatro o cinco años, pueden quedar obsoletos (como ocurre efectivamente en muchos casos). Muchos de los que se

consagraron al estudio de las ciencias informáticas a finales de la década de 1990 habrían de experimentar esta verdad en primera persona.

La experiencia de la transición que llevó a Estados Unidos a pasar de la economía de la información a una economía de guerra viene a señalar claramente que no es posible conocer de antemano cuál es la formación específica que conviene adquirir o fomentar. Antes al contrario, puesto que lo que sucede es más bien que tanto la educación académica como la formación profesional se han convertido en una especie de lotería, siendo más tarde el comportamiento de la economía lo que viene a determinar, *ex post*, quiénes habrán de ser los ganadores y quiénes los perdedores de la apuesta. Así constatamos, por ejemplo, que los estudiantes que se matricularon en centros capaces de transmitirles los conocimientos propios de la tecnología de la información a mediados de la década de 1990 tuvieron mucha suerte, mientras que los que alcanzaron a obtener diplomas similares en la década de 2000 toparon con el muro del desempleo. ¿Y quién habría podido predecir que el *sector público* iba a vivir un período tan boyante, en términos relativos, en tiempos del presidente George W. Bush? Pues téngase presente que en el momento en el que escribo estas líneas, es decir, en un período en el que en toda la administración prima el furor de los recortes presupuestarios, resulta claro que esa época de bonanza gubernamental también es cosa del pasado.

EL VARIABLE PERFIL GEOGRÁFICO QUE MUESTRA LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS EN ESTADOS UNIDOS

La figura 6.2 viene a mostrar que, en Estados Unidos, la variación de las ganancias que se observa en el ámbito intersectorial supera con mucho las modificaciones que experimentan las ganancias en el plano interestatal —aun en el caso de realizar el análisis con agregaciones estadísticas muy toscas—. Sin embargo, las ganancias y los ingresos también se hallan sujetos a una notable variación geográfica. En el nivel estatal, los ingresos per cápita se situaron en el año 2006 en una horquilla comprendida entre los 27.028 dólares del estado de Misisipi y los 57.746 de la ciudad federal de Washington, D. C. —cifras que señalan que la situación de la que disfruta la capital supera en más del doble a la de Misisipi—. Si medimos ahora esa situación de manera transversal a los diferentes condados de Estados Unidos observaremos que la relación entre los valores extremos supera el coeficiente de doce a uno, dado que los ingresos per cápita del condado de Loup, en Nebraska, se cifran solamente en 9.140 dólares, mientras que en el condado de Nueva York, perteneciente al estado del mismo nombre, los ingresos per cápita se elevan a 110.292 dólares.

La definición que da la Oficina de Análisis Económicos de Estados Unidos para la noción de «ingresos per cápita» incluye tanto los jornales como los salarios, aunque también contabiliza las rentas, los intereses y los dividendos percibidos, así como las transferencias recibidas de las arcas públicas y las cantidades imputables a otras fuentes de ingresos.[16] En tal sentido, las cifras correspondientes a los ingresos nos permiten obtener una imagen mucho más amplia del bienestar económico que las cantidades vinculadas con los sueldos. La base de datos ideal para proceder al estudio de la desigualdad de los ingresos debería incluir un conjunto de medidas periódicas de los ingresos de todos los individuos o de todos los hogares que integran el estudio así como los correspondientes elementos identificadores de la situación geográfica y demográfica de la zona analizada. Este tipo de datos ya existen, dado que son los mismos que aparecen en los formularios de la declaración de impuestos de las personas físicas, pero los investigadores no podemos acceder a los datos concretos de los individuos particulares.

Sea como fuere, y como ya se ha señalado más arriba, la Oficina de Análisis Económicos de Estados Unidos elabora anualmente un amplio trabajo en el que figuran las estimaciones correspondientes tanto a los ingresos como a las cifras demográficas del conjunto de los condados de Estados Unidos.[17] La entidad que viene a suministrar todos estos datos es la Oficina de Estadísticas de Ingresos Personales de las Áreas Locales que depende del negociado de Cuentas Económicas Regionales de Estados Unidos (BEA, 2008). De este modo, ateniéndonos a estas series de datos de carácter anual hemos procedido a calcular la estadística T de Theil correspondiente a la medición de la desigualdad de ingresos observada entre los distintos condados de Estados Unidos.[18]

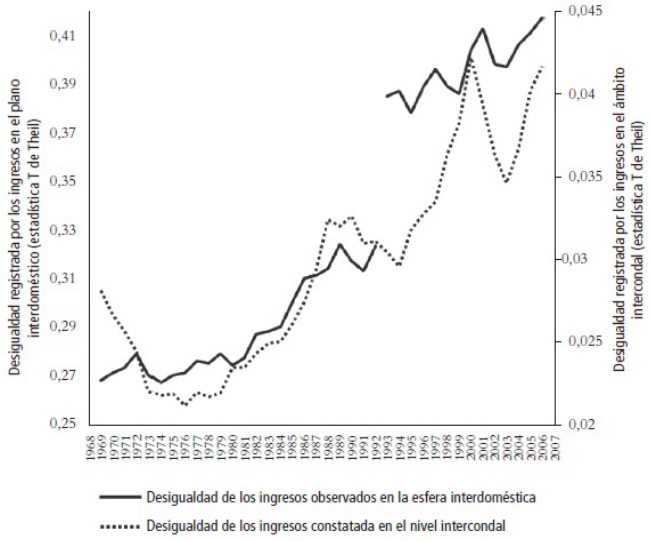
Como también vimos que sucedía con las mediciones basadas en las observaciones realizadas a nivel sectorial, los cambios que registra la desigualdad de los ingresos observable en el plano intercondal obedecen a dos componentes: a los cambios detectados en las cifras de población relativa y a las variaciones de los ingresos relativos. La desigualdad decrece cuando los condados pobres recaudan ingresos a mayor velocidad que los condados ricos, o también cuando la población de los condados que cuentan con unos ingresos medios crece a un ritmo superior al de la evolución demográfica de aquellos condados que aparecen situados en cualquiera de los dos extremos de la distribución. Por el contrario, si los condados ricos incrementan su riqueza relativa, si aumenta, también en términos relativos, la pobreza que ya padecen los condados pobres, o aun si los condados provistos de unos ingresos medios pierden una parte de su cuota demográfica, la desigualdad crece.

Entre 1969 y 2006, la desigualdad de los ingresos que se registró de manera transversal entre los distintos condados que integran Estados Unidos se incrementó, y además los acontecimientos no evolucionaron de forma fluida, sino brusca. Durante los primeros años de este período, esto es, entre 1969 y 1976, la desigualdad intercondal experimentó una disminución. Posteriormente

se produjo un aumento sostenido de la desigualdad hasta mediados de la década de 1980, fecha a partir de la cual, el ritmo de crecimiento de dicha desigualdad habría de acelerarse hasta el final de la década. Entre 1990 y 1994 se constató un nuevo declive de la desigualdad. A continuación tendría lugar otro incremento, circunstancia que en el año 2000 habría de elevar las cifras de la desigualdad a un nuevo máximo histórico, como ya había ocurrido anteriormente tanto con las mediciones de la desigualdad de los ingresos estimadas sobre bases estadísticas como con las valoraciones de las ganancias fundadas en el análisis de la situación de los distintos sectores económicos. En el transcurso de 2003 la desigualdad se vería sujeta a un marcado decremento. La figura 6.8 viene a exponer gráficamente una doble serie de desigualdades registradas en los ingresos de Estados Unidos: las derivadas de las mediciones transversales de la situación existente en los diferentes hogares de la nación —de acuerdo con los datos que nos ofrece la Oficina Censal estadounidense— y las asociadas con los índices de la desigualdad intercondal. Ambas curvas muestran una tendencia similar, pero la discontinuidad de la línea de datos que se observa en las mediciones de la Oficina Censal nos impide realizar comparaciones entre la evolución de los datos censales anteriores a 1992 y su situación en el período posterior a dicha fecha, lo cual viene a dificultar asimismo cualquier comparación que pretenda hacerse con la única e ininterrumpida medición de la desigualdad intercondal. La valoración de la desigualdad existente entre los distintos condados también viene a mostrar una mayor variabilidad interanual, circunstancia que se revela congruente con lo que suele ser el comportamiento que acostumbra a adoptar normalmente un análisis de Theil de fundamento grupal cuando se procede a compararlo con una estadística de Gini de base muestral.

Figura 6.8.

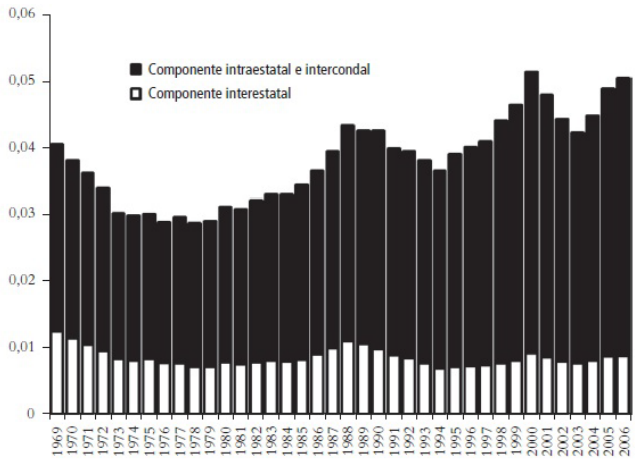
Desigualdad que mostraron los ingresos en Estados Unidos, tanto en el plano doméstico como en el ámbito condal, entre los años 1969 y 2006



La figura 6.9 nos permite apreciar de forma gráfica el componente interestatal que tiene la desigualdad de los ingresos, superponiéndolo a la suma de los distintos elementos intraestatales que contribuyen a la desigualdad de los ingresos constatada entre los diferentes condados y mostrándonos la evolución que experimentaron ambas mediciones en el período comprendido entre 1969 y 2006. La altura de las barras del histograma viene a representar el total de la desigualdad de los ingresos registrada en el ámbito intercondal, mientras que la parte blanca de cada columna indica el componente interestatal de la desigualdad observada en relación con ese mismo concepto. De este modo, la figura a la que acabo de referirme aprovecha plenamente la aditiva capacidad de desglose de la estadística de Theil.

Figura 6.9.

Componentes que presenta la estadística T de Theil de la desigualdad de los ingresos registrados entre los diferentes condados de Estados Unidos entre los años 1969 y 2006



A pesar de que se observe una correlación notablemente elevada en la evolución que se registra de año en año, los componentes interestatal e intercondal de la desigualdad muestran obedecer a tendencias diferentes. A lo largo de todo el período que va de 1969 a 2006, la desigualdad constatada de manera transversal entre los distintos estados *decreció*, haciendo progresar de este modo el histórico proyecto de convergencia interregional que ha venido elevando los ingresos relativos que se perciben actualmente en los estados del llamado «Sur Profundo» de Estados Unidos desde que se pusiera en marcha el New Deal impulsado por el presidente Franklin D. Roosevelt. Pondré un ejemplo: pese a que continúen siendo los más bajos de toda la nación, los ingresos per cápita del estado de Misisipi habrían de experimentar un notable incremento entre 1969 y 2006, pasando de representar el 62% de los ingresos nacionales per cápita al 74%. Los estados de Alabama, Arkansas, Georgia, Carolina del Sur, Carolina del Norte y Tennessee también habrían de experimentar aumentos similares. Por otra parte, la desigualdad presente en el interior de los estados y entre los condados ascendió, experimentando vigorosas subidas en los períodos de fuerte bonanza y grandes caídas en los lapsos de tiempo dominados por la recesión. Obviamente, el mayor repunte alcista se produciría como consecuencia del explosivo crecimiento registrado por las tecnologías de la información a finales de la década de 1990.

En esos años, tanto el enorme auge de las tecnologías de la información como la creciente desigualdad de los ingresos acabarían por convertirse en características ampliamente perceptibles de la economía estadounidense. De una de ellas nos congratulamos, deplorando al mismo tiempo la otra. Entre el mes de enero de 1994 y el mes de febrero de 2000, el índice compuesto del NASDAQ —en el que tienen un gran peso los valores de naturaleza tecnológica—

conoció un crecimiento del 605%, pasando de los 776,80 puntos a los 4.696,69 puntos. De manera similar, la desigualdad que vienen a mostrar las mediciones correspondientes a los datos fiscales también experimentó un incremento espectacular. Sin embargo, serían pocos los autores que percibieran que, de hecho, ambos fenómenos eran en realidad idénticos. Como ya hemos visto, la figura 2.5 venía a poner en relación la desigualdad existente entre los ingresos de los condados de Estados Unidos y el logaritmo neperiano del índice compuesto del NASDAQ. Y lo que se constata es que ambas series de datos evolucionaron en perfecta conjunción entre 1992 y 2004.

La concentración de los incrementos de la desigualdad geográfica registrada en el interior de los estados y entre los diferentes condados, viene a plantear una pregunta similar a la que ya abordamos en el apartado anterior: ¿qué amplitud vino a presentar la dispersión del aumento de los ingresos? Está claro que dicha dispersión debió de ser escasa y que el incremento de los ingresos tuvo que haberse revelado bastante concentrado, ya que de lo contrario, muchos condados habrían compartido las ganancias de ingresos, sin olvidar que el componente intercondal de la desigualdad de los ingresos no habría aumentado. Ahora bien, ¿cuál fue exactamente el grado de dicha concentración?

Si nos fijamos bien en los elementos de Theil de nuestro examen estadístico resulta fácil hallar la respuesta a esta pregunta. Como es bien sabido, la distribución geográfica de las compañías del sector tecnológico no es ni mucho menos uniforme, puesto que se encuentran concentradas en centros como los de San Francisco, San José, Seattle, Raleigh-Durham, Austin y Boston. La presencia de sus inversores financieros se focaliza en condados como el de Nueva York, en el estado de Nueva York —en la zona a la que generalmente aludimos como «Manhattan»—. El crecimiento de los ingresos en los condados que rodean dichas zonas alcanza a explicar el grueso de la desigualdad de los ingresos registrados a finales de la década de 1990, de modo que al estallar en el año 2000 la burbuja de las tecnologías de la información, el descenso de los ingresos relativos que se vino a percibir en estas mismas regiones acabaría por reducir las cifras correspondientes a la agregación estadística de la desigualdad intercondal. Cabe añadir, para concretar aún más, que los mismos cuatro condados que más contribuyeron al incremento de la desigualdad de los ingresos registrados en el ámbito intercondal en el período comprendido entre los años 1994 y 2000 habrían de ser también los que más influyeran en el descenso de la desigualdad constatado entre 2000 y 2003 (me estoy refiriendo a los condados de Nueva York, Santa Clara, San Mateo y San Francisco).

Un pequeño experimento nos permitirá mostrar hasta qué punto cabe atribuir a estas regiones el incremento de la desigualdad observado en Estados Unidos a finales de la década de 1990. Supongamos que decidimos modificar la base de datos, seleccionando algunos de los condados que más hayan contribuido al incremento general de la desigualdad. Supongamos igualmente

que en esos condados sustituimos los datos reales, reemplazándolos por un crecimiento contrafáctico de los ingresos cifrado justamente en la media nacional de los ingresos condales observados a lo largo del período comprendido entre 1994 y la fecha en la que viene a terminar el crecimiento explosivo de la industria tecnológica. ¿Qué es lo que encontramos? Pues lo que descubrimos es que si procedemos a introducir dichos cambios en el caso de un único condado —el de Nueva York— se observa una diferencia sustancial en el trazado de la gráfica. Si efectuamos esa misma modificación en cinco condados —los de Nueva York, Santa Clara, San Francisco, San Mateo y King (en el estado de Washington)— observamos que el crecimiento de la desigualdad intercondal se reduce a la mitad. Y si lo que hacemos es eliminar de la base de datos, de acuerdo con esos mismos criterios, los quince condados que cuentan con mayores ingresos, habremos hecho desaparecer por completo el conjunto de los incrementos de la desigualdad. Y puede afirmarse además que la práctica totalidad de esos quince condados prósperos tenían una presencia característica en el sector de las tecnologías. La figura 6.10 viene a reproducir de hecho la figura 2.5, aunque incluyendo en ella el esquema correspondiente a los tres escenarios contrafácticos a los que acabo de referirme.

Evidentemente, el bajón que habría de experimentar la economía en el año 2000 determinó que la aureola de la tecnología perdiera parte de su brillo, por no mencionar que el índice del NASDAQ ya nunca habría de recuperar sus antiguos valores máximos. Pese a todo, la desigualdad volvería a crecer a partir de 2003, y lo que se observa a partir de esa fecha es que las mediciones de la desigualdad y los valores del NASDAQ divergen. De hecho, el repunte que habría de experimentar la desigualdad entre 2003 y 2006 (fecha en la que llega a su fin la serie de datos que aquí estamos estudiando) se produjo en tres fases. En primer lugar, el condado de Nueva York y el estado del mismo nombre comenzaron a recuperarse, circunstancia que el distrito financiero neoyorquino de Wall Street acostumbra a hacer siempre cuando la economía tiende a remontar el vuelo. En segundo lugar, se produjo una concentración de ingresos cada vez mayor en torno a la región de Washington, D. C., dado que los efectivos de la administración crecieron enormemente como respuesta a los sucesos del día 11 de septiembre de 2001 y a las guerras que se estaban librando en Afganistán e Irak. Se trató de una bonanza circunscrita al cinturón capitalino.* Y en tercer lugar, también aumentaron los ingresos registrados en la California meridional, en Nueva Orleáns, en Las Vegas y en el sur de Florida —zonas todas ellas en las que vendría a crecer la porción más relevante de la burbuja inmobiliaria—. La serie de datos termina justo antes de que se inicie el descalabro del sector de la construcción, pero es fácil imaginar las repercusiones que dicho acontecimiento pudo haber tenido en las regiones que acabamos de mencionar.

Figura 6.10.

Estadística de Theil de la desigualdad que registraron los ingresos en Estados Unidos en el ámbito intercondal entre los años 1969 y 2006 y su relación con el logaritmo del índice NASDAQ compuesto, incluyéndose tres escenarios contrafácticos del crecimiento de los ingresos, entre los años 1994 y 2000 (escenarios en los que se omiten, en cada caso, determinados grupos de condados)

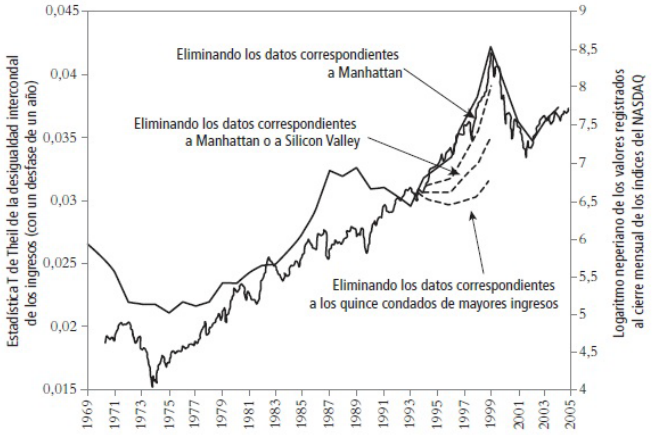


Tabla 6.3.

Población e ingresos per cápita registrados en un conjunto preseleccionado de condados estadounidenses en los años indicados

Población	*1994*	*2000*	*2003*	*2006*
San Francisco, California	742.316	777.669	759.056	756.376
San Mateo, California	674.871	708.584	698.132	700.898
Santa Clara, California	1.561.366	1.686.621	1.678.189	1.720.839
Nueva York, Nueva York	1.503.909	1.540.934	1.577.267	1.612.630
Ingresos per cápita	***1994***	***2000***	***2003***	***2006***
San Francisco, California	33.164 $	55.658 $	53.864 $	69.942 $
San Mateo, California	33.628 $	58.893 $	52.235 $	66.839 $
Santa Clara, California	29.255 $	54.183 $	46.569 $	55.735 $
Nueva York, Nueva York	56.905 $	85.752 $	82.904 $	110.292 $
Estados Unidos	22.172 $	29.845 $	31.504 $	36.714 $

De este modo, la creciente desigualdad geográfica de los ingresos que se aprecia entre 1994 y 2000 habría de ser en gran medida un artefacto derivado del explosivo crecimiento de las tecnologías de la información. El desplome de los valores tecnológicos acabaría desbaratando los aumentos de ingresos inmediatos, revirtiendo parte de la tendencia creciente que había venido experimentando la desigualdad a lo largo de los años anteriores. El retroceso de la economía habría de venir acompañado de todo un conjunto de grandes pérdidas, todas ellas arbitrarias e innecesarias —pérdidas que, por añadidura, vinieron a incidir en un importante número de personas que no estaban en situación de poder hacerles frente—. Con todo, resulta difícil dirigir críticas excesivamente ásperas contra un período económico caracterizado por el hecho de haber propiciado una situación de pleno empleo —una situación marcada además tanto por la creación de una comprimida estructura salarial en determinadas áreas de la actividad económica como por la puesta en marcha de una dinámica transformación tecnológica—. Así lo expresaría Robert J. Shapiro, el que fuera subsecretario de Comercio para Asuntos Económicos en tiempos de Bill Clinton (Shapiro, 2002):

> La [...] burbuja económica vino a ser la consecuencia de la desmesura en la que acabó cayendo un sector que, en sí mismo, posee un valor perfectamente real para la economía: me refiero al sector de las tecnologías de la información. Dicha burbuja se inició al empezar a invertirse en exceso en ese ámbito tecnológico, contagiándose después esa misma fiebre a buena parte del mercado de valores. Sin embargo, en esencia, el grueso de las actividades asociadas con las tecnologías de la información era de carácter tan sensato como eficiente. Es más, la dinámica generada a raíz del auge de las tecnológicas también habría de jugar un particular papel en el explosivo crecimiento de la inversión de capital que acabaría registrándose a lo largo de la década de 1990, con el añadido de que una gran parte de ese gasto de capital lograría cuajar y transformarse en una elevación duradera de la productividad.

Además, es preciso completar lo anterior volviendo a señalar que el pleno empleo que se consiguió a finales de la década de 1990 tuvo la virtud de elevar el nivel de vida de una forma notablemente generalizada, siendo al mismo tiempo causa de todo un conjunto de incrementos perdurables de la productividad, por no mencionar el hecho de que también alcanzara a demostrar que es posible obtener una situación de pleno empleo sin provocar necesariamente un cuadro inflacionario (una circunstancia que buena parte de los profesionales de la economía no habrían considerado posible antes de esas fechas).

Los patrones que muestra el comportamiento económico del período comprendido entre los años 2003 y 2006 resultan menos risueños. La capital de Estados Unidos, así como los condados

que la rodean —esto es, los del norte de Virginia y el sur de Maryland— conseguirían prosperar, y no solo gracias al inmenso crecimiento de los desembolsos bélicos sino al aumento simultáneo de otros gastos gubernamentales, sin olvidar que también se vería favorecida por el incremento de las inversiones de los grupos de presión privados. De hecho, el desarrollo económico registrado en las regiones del sur de California, el sur de Florida y otras zonas de características similares acabaría convirtiéndose en un signo precursor de la crisis económica.

En último término, y como ya ocurriera en los últimos años de la década de 1990, es preciso valorar, siquiera en parte, las consecuencias económicas de todo este período en función del valor intrínseco de las actividades llevadas a cabo. Transcurridos tres años desde que se desatara la Gran Crisis financiera de 2008 y desde que se produjera el desplome de la construcción y la vivienda, diez años después de iniciada la guerra de Afganistán, y después de haber vivido ocho años de caos en Irak, resulta extremadamente difícil valorar cuáles pudieron haber sido *de facto* los beneficios generados a largo plazo por el aumento de los ingresos que alcanzó a experimentarse a lo largo de la década de 2000.

CÓMO INTERPRETAR LA DESIGUALDAD CONSTATABLE EN LA NACIÓN ESTADOUNIDENSE

Mucho antes de que se declarara la crisis financiera, las cuestiones relacionadas con la distribución de los ingresos en Estados Unidos constituían ya materia de preocupación para las dos grandes formaciones políticas que integran el sistema bipartidista, llegando a rozar casi la obsesión en algunos círculos pero consiguiendo suscitar un respetuoso debate incluso entre los dirigentes del ala conservadora. Así habría de manifestarlo en el año 2006 el secretario del Tesoro estadounidense, Henry Paulson:

> En un momento en el que el país se halla impulsado por un fuerte movimiento de expansión económica, son muchos los estadounidenses que simplemente no logran percibir las ventajas de ese dinamismo. Son muy numerosos los ciudadanos que no están observando ningún incremento significativo en los salarios que se llevan a casa.[19]

A principios de 2007, el presidente George W. Bush, quien en los primeros tiempos de su mandato, como es bien sabido, habría de dirigirse al grupo de los «pudientes», asegurando que

ellos constituían «su base», habría de dar su asentimiento, como conservador, a la cuestión de la desigualdad con las siguientes palabras:

> Lo cierto es que la desigualdad de los ingresos es un hecho real; lleva creciendo más de veinticinco años. Y la razón es muy clara: tenemos una economía que cada vez recompensa mejor tanto la educación recibida como las competencias profesionales adquiridas por medio de dicha educación.[20]

Por su parte, el presidente de la Reserva Federal estadounidense, Ben Bernanke —avezado economista—, también habría de aportar sus reflexiones personales sobre esta misma cuestión apenas un mes más tarde:

> En términos generales, nuestra sociedad parece haber aceptado tres principios básicos: el vinculado con la doble idea de que es preciso difundir al máximo las oportunidades económicas y de que estas han de ser lo más equitativas posible; el asociado con la convicción de que los resultados económicos conseguidos por los ciudadanos no han de ser iguales sino que deben guardar relación con las aportaciones que cada uno de ellos pueda realizar al conjunto de la sociedad [...]; y el de que la gente ha de contar con una cierta seguridad frente a los reveses económicos de carácter más adverso.[21]

En una intervención en el *Charlie Rose Show* emitido el día 20 de septiembre del año 2007 el expresidente de la Reserva Federal estadounidense Alan Greenspan admitió con toda franqueza que «no es posible tener un sistema capitalista si la población se muestra significativamente persuadida de que las recompensas sociales se distribuyen de una manera injusta». De ahí la opinión preponderante en la derecha política.

Con todo, lo que resulta sorprendente en estas preocupaciones es lo poco que alcanzan a reflejar los fenómenos realmente asociados con la creciente desigualdad que se aprecia en Estados Unidos, una desigualdad que comienza a percibirse a mediados de la década de 1970 y que se ha venido perpetuando hasta la época presente. Aunque es cierto que los empleos de los estadounidenses han pasado de una situación dominada por la sindicación industrial a otra marcada por el auge del sector servicios, es preciso tener en cuenta que se trata de un fenómeno que no deriva fundamentalmente del hecho de que se haya dejado atrás a un gran número de individuos. Todo lo contrario, los contingentes de mano de obra se ampliaron al incluir a gran velocidad a las mujeres, a las minorías sociales y a los trabajadores más jóvenes. Por otra parte, las diferencias regionales decrecieron al ir convergiendo las cifras de los estados del sur con las de la media nacional. Además, a finales de la década de 1990, con la irrupción del pleno empleo,

los jornales de los obreros con bajas remuneraciones se elevaron, mientras que los índices de pobreza de las poblaciones pertenecientes a las minorías quedaron situados en el punto más bajo que jamás hayan alcanzado. Y por si fuera poco, se introducirían asimismo algunas medidas correctoras, como la ampliación del Crédito por Ingresos del Trabajo y la elevación del salario mínimo, medidas que no solo habrían de contribuir a que la actividad laboral resultase rentable sino a estabilizar también los ingresos correspondientes al segmento inferior de la estructura salarial. Y pese a todo, ese habría de ser justamente el momento exacto en el que la desigualdad de los ingresos diera en alcanzar su máximo histórico.

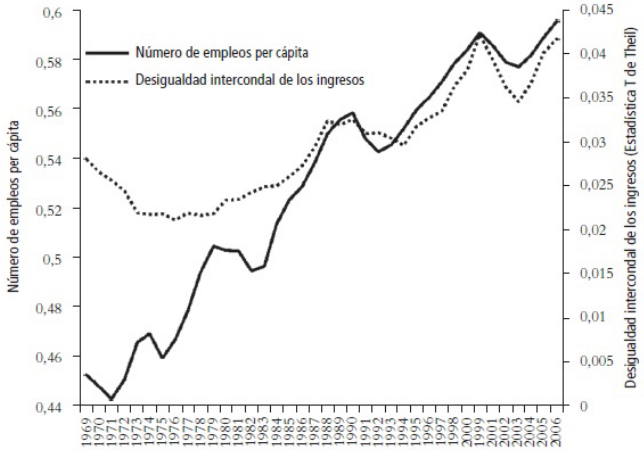
Es claramente necesario —por incómodo que pueda resultar para los defensores de algunas de las narrativas dominantes en la izquierda estadounidense— adoptar un punto de vista diferente.

¿Podemos decir que la desigualdad de los ingresos se revele negativa para el empleo? Evidentemente no. Pensemos en la cada vez más estrecha relación que existe entre los cambios registrados en las cifras de empleo y las variaciones de la desigualdad de los ingresos observable entre los diferentes condados estadounidenses, como nos muestra la figura 6.11.

Desde 1969 hasta 1989, los vínculos que se observan en las series mediante las cuales se da en medir en ese período tanto la desigualdad como las cifras de ocupación per cápita parecen bastante débiles. En el transcurso de ese lapso de tiempo, los niveles que vienen a registrar ambos valores muestran una correlación cifrada en un 0,47, observándose al mismo tiempo que los cambios que se suceden año a año no guardan prácticamente ninguna correlación entre sí. Sin embargo, a partir de 1990 las cifras de empleo y los índices de la desigualdad revelan evolucionar juntos. Los niveles de correlación alcanzan la cifra de 0,95 puntos mientras que la correlación estadística que muestran los cambios registrados año a año es del 0,79. ¿Qué significa esto?

Figura 6.11.

Desigualdad de los ingresos observada entre los diferentes condados de Estados Unidos entre los años 1969 y 2006 junto con las cifras de ocupación per cápita



Por decirlo de la manera más llana posible, significa que desde la década de 1980, el ciclo económico estadounidense ha venido basándose en una sucesión de burbujas financieras y crediticias, lo que a su vez equivale a decir que se ha estado fundando en un enriquecimiento que no solo se ha venido consiguiendo a través de los mercados de capitales sino que únicamente ha beneficiado a un número de personas muy reducido y en un pequeñísimo grupo de zonas geográficas concretas. La verdad es que nos hemos convertido en una «economía de efecto goteo»* —cosa que antes no éramos—. Es posible que el ascenso de la marea acabe por levantar la totalidad de las embarcaciones, pero lo cierto es que los más recientes ciclos económicos se han comportado mucho más a la manera de grandes olas, de modo que hay determinados sectores y áreas de la economía que navegan en las crestas oceánicas antes de venir a romper en la orilla. No hay duda de que esta es una señal clara: y no del perjudicial carácter que tiene la desigualdad *per se*, sino de la inestabilidad de las burbujas económicas, íntimamente asociadas en todos los casos con la desigualdad, tanto de los ingresos, como de la riqueza y el poder, desigualdades por las que ahora nos vemos obligados a pagar un precio desorbitado.

CONCLUSIÓN

En los Estados Unidos de las últimas décadas se ha podido constatar un incremento de la desigualdad económica. No obstante, esta situación no ha sido el resultado de un proceso social de carácter general, esto es, de un fenómeno ampliamente extendido y presente en las estructuras de ingresos y pagos. La causa principal se ha debido, antes al contrario, al conjunto de ganancias extraordinarias y excesivas amasadas por algunas de las personas implicadas tanto en los sectores financieros como en los ámbitos económicos de vanguardia en esos años, es decir, los correspondientes a las tecnologías de la información en la década de 1990 y los vinculados con los gastos militares y el enorme auge de la concesión de hipotecas en la década de 2000. No obstante, lo que resulta sorprendente son las poquísimas personas que alcanzaron a disfrutar de hecho de ese incremento de los ingresos.[22] En el punto álgido de sus respectivos procesos de expansión económica, los sectores más beneficiados por la enorme bonanza vivida en esos años no generaron muchos puestos de trabajo. Como mucho puede decirse que, en el mejor de los casos, su éxito contribuyó a facilitar la creación de empleos en un gran número de sectores que no estaban experimentando, por sí mismos, ningún tipo de incremento salarial.

Lo que podemos apreciar de este modo es, sencillamente, que la economía estadounidense quedó transformada en un sistema de explotación circunscrita,[*] hasta el punto de que su rendimiento global acabaría dependiendo de la circunstancia de que un reducidísimo número de personas alcanzaran a obtener una enorme riqueza sobre la base de un número de líneas de producción extremadamente limitado. En la década de 1990, al producirse la primera oleada productiva —esto es, la correspondiente a las tecnologías de la información—, quizá pudiera haberse justificado dicho proceso en atención al hecho de que se estaban generando, al menos en potencia, todo un conjunto de ganancias que repercutían en toda la sociedad. Sin embargo, en la década de 2000, es decir, en la época en la que el crecimiento avanzó impulsado primero por la guerra y más tarde, durante unos cuantos años, por un abusivo recurso a la concesión de hipotecas, resulta muy difícil señalar algún beneficio que pueda desempeñar un papel similar al de esta gratificadora salvedad.

Cuando hablamos de una desigualdad de esta clase, la cuestión de fondo a la que es preciso prestar atención es sin duda la de la inestabilidad. Todo aquello que se eleva como un cohete por encima del nivel habitual en el que se mueve el común de los mortales acaba cayendo estrepitosamente a tierra. Y el problema del malabarismo consistente en impulsar la prosperidad por medio de la instauración de unos elevados niveles de desigualdad radica sencillamente en el hecho de que no es posible repetir el truco de manera indefinida. Los repetidos rateos que se han venido observando en los motores de la expansión económica desde que se iniciara la Gran Crisis de 2008 —una expansión económica que habría de verse además rápidamente empobrecida como consecuencia del incremento de los precios del petróleo y la

subida de los alimentos— son un signo de que las burbujas financieras han dejado de constituir ya una fórmula viable para dar impulso al crecimiento económico.

7

LAS DESIGUALDADES DE LOS INGRESOS REGISTRADOS EN EL PLANO DE LOS DISTINTOS ESTADOS DE LA NACIÓN ESTADOUNIDENSE Y SU REPERCUSIÓN EN LAS ELECCIONES PRESIDENCIALES NORTEAMERICANAS

A partir de finales de la década de 1960 empezaría a notarse en el *conjunto* de Estados Unidos un crecimiento de los salarios y un aumento paralelo de la desigualdad de los ingresos. Sin embargo, en Estados Unidos la unidad política auténticamente relevante no es la nación, sino cada uno de los estados que la componen. Por consiguiente, si queremos investigar los efectos que puede llegar a ejercer la desigualdad económica en el comportamiento político observable en un sistema federal deberemos examinar la evolución que han seguido los acontecimientos registrados en los niveles situados inmediatamente por debajo del plano nacional —al objeto de poder valorar así los cambios relativos que pueda haber registrado la desigualdad en los distintos estados—. La creciente desigualdad constatada en el *interior* de los estados viene a constituir un reflejo de la tendencia nacional, pero lo cierto es que no solo se observan variaciones entre los diferentes estados sino también de un año a otro (Langer, 1999; Bernard y Jensen, 1998; y Bernstein, McNichol y Lyons, 2006). Si la desigualdad tiene efectivamente alguna consecuencia política quizá exista la posibilidad de detectar dichas consecuencias en los resultados de las elecciones.

Y a su vez, el balance electoral depende de dos factores: de cuál sea el perfil del votante y de a quién decida conceder su voto el ciudadano. Esta es la razón de que en el presente capítulo[1] procedamos a examinar si las diferencias registradas en el plano de los diferentes estados de la nación estadounidense guardan relación o no con las variaciones detectadas en la participación electoral y con las preferencias de los votantes.

¿Qué podría determinar que la desigualdad terminara afectando a la participación en unas elecciones? Brady (2004, pág. 668) expone en forma especulativa un argumento con el que dar cuenta de la movilización del voto:

> Un incremento de la desigualdad no solo vendrá a provocar una reducción de los ingresos con que cuentan las familias pertenecientes a las clases sociales inferiores sino que acabará modificando asimismo las circunstancias políticas en que se encuentra dicho grupo. Al constatar ese doloroso cambio en la realidad social, las personas con ingresos más bajos pueden tomar la decisión de incrementar su grado de actividad política al objeto de enderezar la situación. Pueden llegar a la conclusión de que los instrumentos del gobierno han de emplearse para introducir ajustes en el grado de desigualdad vigente, incidiendo para ello tanto en la capacitación de la gente como en las oportunidades que se les ofrecen, en la suerte que se les reserva o en su aptitud para intervenir en la toma de decisiones. Parece lógico pensar que en tales circunstancias es muy posible que la actividad política de las clases más desfavorecidas se incremente. Y también resulta verosímil que en respuesta a ese aumento de la acción política de las clases bajas se produzca igualmente un crecimiento de la participación de las clases altas.

Estamos aquí ante una argumentación muy plausible, pero también pudiera suceder que la realidad transitase por otros derroteros. Por ejemplo, el incremento de la desigualdad podría desembocar en una mayor indiferencia hacia la actividad política en general. Los ricos podrían perder interés en la capacidad del gobierno para abordar con eficacia los problemas sociales, perdiendo en cambio los pobres su fe en esas mismas facultades potenciales del ejecutivo. Tanto la pobreza como el desempleo y las dificultades económicas terminan por alterar las relaciones sociales, provocando un incremento del estrés social. Por consiguiente, al aumentar la desigualdad crece también el coste de oportunidad de la participación ciudadana (Rosenstone, 1982). De hecho, la totalidad de los miembros de una sociedad desigual encuentran un menor número de «incentivos para la implicación ciudadana», circunstancia que reduce a su vez la capacidad de crear o acumular un capital social (Putnam, 2000, pág. 21). En este mismo sentido, Amy Widestrom argumenta que «conforme la desigualdad económica va convirtiéndose cada vez más en un fenómeno altamente concentrado e independiente, el trabajo desaparece, las organizaciones de voluntariado se esfuman, las redes sociales se disgregan, los dirigentes dejan de movilizar a la ciudadanía y en consecuencia la participación de los ciudadanos en los comicios electorales decrece» (2006, pág. 6). Y si hablamos de sus efectos más directos, hay que recordar que la desigualdad también puede afectar a la participación electoral como consecuencia de algunos movimientos tendentes a reprimir el voto. Lo que puede ocurrir es, sencillamente, que al verse confrontados a los conflictos de clase provocados por una situación de elevada desigualdad económica, los ricos pueden maniobrar con la intención de restringir la capacidad de acceso al voto de los pobres, cuyo número es necesariamente más elevado (Piven y Cloward, 1988).

Como es obvio, el hecho de que Estados Unidos tenga una densa trayectoria histórica —aún vigente— jalonada por episodios presididos por una estrategia política tendente a suprimir la participación de determinados grupos de electores no es precisamente un secreto. Las exigencias

vinculadas con el registro previo de los votantes para poder acudir a los comicios, los requisitos asociados con la identificación de los sufragistas, la ubicación de los colegios electorales, la distribución de las urnas electrónicas, las restricciones impuestas al voto a distancia, sea por correo o por delegación, son o han sido todos ellos elementos del cañamazo íntimo de la política estadounidense de los últimos tiempos, y en muchos casos se hallan también presentes en las batallas electorales de nuestros días. La pregunta que es preciso plantearse, por tanto, es aquella encaminada a averiguar si existe o no una relación sistemática entre la desigualdad económica y la participación electoral.

Más aun, ¿de qué forma puede afectar la desigualdad a las decisiones de los votantes? En este caso nos encontramos ante un asunto bastante más sutil. La desigualdad es un concepto abstracto, una realidad estadística. No es algo que los votantes alcancen a observar de manera directa —y menos aún puede decirse que logren realizar juicios comparativos sobre el particular—. Se trata más bien de una condición que gravita sobre el electorado mismo. Por consiguiente, quizá debamos contemplar la desigualdad como un elemento capaz de indicarnos la situación en la que se encuentra la población, como uno de los rasgos característicos del tipo de electorado que tenemos —unos rasgos que a su vez guardan relación con los partidos políticos que existen—. En el sistema bipartidista que actualmente rige en Estados Unidos, al menos desde los tiempos del New Deal impulsado por el presidente Franklin D. Roosevelt, el Partido Republicano ha venido a representar, *grosso modo*, los intereses de la industria y la economía, mientras que la formación demócrata ha solido contar más bien con una base social incardinada en las minorías y en las estructuras sindicales. Es posible que en la actualidad esas pautas estén experimentando un cambio —un cambio del que podrían constituir un ejemplo pertinente los demócratas partidarios de Ronald Reagan y los demócratas de Wall Street*—, pero lo cierto es que estas pautas representan adecuadamente la situación que vino a adquirir visos de normalidad a partir del final de la Segunda Guerra Mundial.

Son varios los analistas políticos que argumentan que, en comparación con la formación republicana, el Partido Demócrata es en realidad una variopinta amalgama integrada por personas que tienen intereses económicos discordes (Edsall, 1984). De aceptar que estos argumentos cuentan con el respaldo de los hechos habría que pensar que el Partido Demócrata debiera de mostrarse más sólido en aquellos estados de la Unión que muestran unos mayores índices de desigualdad, dado que son también más diversos. Hay, sin embargo, un planteamiento más sencillo. En términos aritméticos, la existencia de una mayor desigualdad implica la existencia de un porcentaje más elevado de votantes pertenecientes al grupo de los trabajadores con bajos ingresos. Cabe por tanto presumir que esos votantes habrán de mostrar igualmente un interés de clase por la instauración de mecanismos que garanticen tanto los servicios de la Seguridad Social como los de Medicare, Medicaid u otras instituciones dependientes de

programas públicos, unas instituciones que por su carácter redistributivo muestran por lo demás una mayor tendencia al intervencionismo. La existencia de una desigualdad más elevada implica también que las dimensiones de la clase media son menores, con el añadido de que si bien esa clase media podría estar disfrutando ya de las ventajas del Estado del bienestar, también hay que tener en cuenta que, por ello mismo, tiene un menor interés en promover su expansión, y mucho menos en soportar las cargas vinculadas con el peso impositivo que conlleva ese Estado del bienestar. Estas reflexiones vienen a sugerirnos una conclusión de carácter un tanto contrario al sentido común: la de que al partido más igualitario le beneficia hallarse en una situación social cuyo punto de partida resulte ser en cambio menos igualitario. No obstante, si pensamos con cierto detenimiento en esta última afirmación, comprenderemos que no se trata en modo alguno de una idea que deba extrañarnos, dado que no vendría a constituir más que un simple reflejo de los procesos sociales que acostumbran a darse en una sociedad de índole fundamentalmente estable en la que uno de los partidos en liza trata de impulsar un incremento de la igualdad mientras que el otro busca reducirla, afirmándose cada uno de ellos con tanto mayor vigor cuanto más favorables resulten para sus planteamientos las condiciones reinantes en las unidades políticas en las que venga a presentar su candidatura.

Si esta línea argumental se revelara correcta en términos generales, habría que concluir que en un estado de la nación estadounidense en el que imperara una situación marcada por una elevada desigualdad estarían operando dos fuerzas contrapuestas. Por un lado tendríamos a los ricos, que temen a los pobres y que tienden a poner todos los obstáculos posibles para dificultar el acceso a las urnas. (Si los ricos pertenecen a la raza blanca y los pobres son negros o mestizos estas actitudes resultan especialmente fáciles de observar, como bien viene a mostrarnos la totalidad de la peripecia histórica de la Ley del derecho al voto de 1965.*) Y por otro lado estarían los numerosos pobres de la nación, los cuales tenderán muy probablemente a emitir un voto susceptible de venir a mejorar su posición económica —siempre que puedan tener acceso a las urnas, que logren contar con representantes de su causa en el seno de los partidos, y que consigan superar las fuerzas divisorias a las que es muy posible que se vean sometidos— (Frank, 2007). Si alcanzan a materializar sus objetivos, el Estado tiene grandes probabilidades de convertirse en una unidad política más igualitaria con el paso del tiempo. Y esto a su vez vendría a traer consigo una disminución del interés de sus habitantes por la adopción de nuevos programas de redistribución económica y política, con lo que el partido que se opone a dichas redistribuciones volvería a cobrar fuerza.

Ahora bien, ¿cuál es el elemento fundamental que viene a determinar en primer término el equilibrio de poder existente entre una mayoría partidaria del cambio y una élite dominante

proclive a la supresión del voto? La respuesta más sencilla a esta pregunta radica muy posiblemente en el grado de autonomía que se decida conceder a las personas más desfavorecidas que pueda albergar *en su seno* la estructura política de cada uno de los estados de la Unión. A fin de cuentas, la práctica de la votación es un hecho de carácter *local*. Si una comunidad pobre tiene una capacidad de autogobierno sustancial y se halla al mismo tiempo libre (en la medida de lo posible) de la controladora injerencia de un oligarca local, salta a la vista que no realizará ninguna acción que tienda a suprimir el voto. En otras palabras, la clave para una gobernación «desde abajo» no solo parece residir en la existencia de un estado de la Unión dominado por una situación de desigualdad, sino en el hecho de que en dicho estado los ricos y los pobres vivan independientemente unos de otros, de tal forma que los ricos carezcan de la posibilidad de interferir directamente en el comportamiento electoral de los pobres. Es muy probable que la verdad de esta afirmación resulte tanto más verosímil cuanto mayor sea el estado de la Unión al que nos estemos refiriendo y cuanto mayor sea también el grado de separación que venga a mediar en él entre los ricos y los pobres en virtud de los distintos accidentes por los que la historia política o la geografía económica haya dado en dividirlos, creando unidades políticas distintas.

Damos a este fenómeno el nombre de estratificación geográfica de los ingresos. Se trata de hecho de un fenómeno relacionado con la desigualdad de los ingresos (aunque claramente distinto de él). Lo primero que se observa en aquellos lugares en los que dos o más comunidades disonantes alcanzan a vivir separadas es que existe una menor probabilidad de que surjan conflictos directos entre ambas. Cada una de esas comunidades podrá gestionar así las cuestiones relativas a su propia vecindad, interfiriendo menos en los problemas de las otras e interesándose igualmente menos en la suerte que puedan correr las mismas. Y esto a su vez podría determinar que resultara más fácil mantener en pie la incómoda coalición instituida entre los votantes pertenecientes a las clases trabajadoras y las élites formadas por los contribuyentes más acaudalados y los candidatos políticos —es decir, la coalición que caracteriza al Partido Demócrata estadounidense— (Jacobs y Skocpol, 2005). De este modo, podemos argumentar que, independientemente del efecto que pueda llegar a ejercer *per se* la desigualdad de los ingresos en la vida política, la estratificación geográfica de los ingresos debería constituir un factor favorable a los intereses de los candidatos del Partido Demócrata.

Estas reflexiones me llevan a extraer tres presunciones de carácter empírico. En primer lugar, todo incremento de la desigualdad debiera desembocar, o eso es al menos lo que debiera observarse normalmente, en una menor participación de los ciudadanos en las elecciones. En segundo lugar, es preciso tener en cuenta que el efecto que viene a ejercer la desigualdad sobre los resultados de las elecciones es complejo: un aumento de la desigualdad implica, en principio, que el electorado habrá de escorarse hacia la izquierda, pero lo cierto es que dicha consecuencia

puede verse contrarrestada por el descenso de la participación. Y en tercer lugar, en aquellos estados de la Unión en los que se observa una mayor estratificación geográfica de los ingresos, los efectos de la desigualdad deberían imponerse a las tendencias favorables a una baja participación en los comicios, dándose así lugar a un resultado electoral de signo izquierdista.

ALGUNOS MODELOS INICIALES EN LOS QUE SE HAN EMPLEADO DATOS ESTÁNDAR PARA EL ANÁLISIS DE LAS ELECCIONES ESTADOUNIDENSES DEL AÑO 2000

Comenzamos pues nuestro estudio limitando el foco de nuestra atención a una única elección: la que enfrentó a los candidatos George W. Bush y Al Gore. Una vez decidido esto, y valiéndonos de todo un conjunto de datos estándar, comenzamos a tratar de averiguar si la desigualdad venía a influir efectivamente o no en la participación electoral y a comprobar asimismo si afectaba a las decisiones electorales en el plano de los estados de la Unión, una vez descontado el efecto de otros factores relevantes. Las variables explicativas son las siguientes: 1) la desigualdad de los ingresos, medida en cada uno de los estados de la nación estadounidense en función de los coeficientes de Gini que ofrecen tanto la Oficina Censal de Estados Unidos como la División de Estadísticas Económicas Domésticas en relación con la desigualdad de los ingresos domésticos (Oficina Censal de Estados Unidos —«United States Census Bureau», USCB—, 2005b); 2) los ingresos per cápita (BEA, 2007); 3) el grado de urbanización, cuantificado en función del número de habitantes que la USCB incluye tanto en las aglomeraciones de población como en las zonas urbanas (y dividido dicho número entre la cifra demográfica del estado de la Unión de que se trate en cada caso (USCB, 2005c); y 4) el porcentaje de población blanca y de individuos de origen no hispano que existe en cada estado (USCB, 2006).

La variable dependiente utilizada para estudiar los modelos correspondientes a las preferencias manifestadas por los votantes es el porcentaje de votos obtenido por el Partido Demócrata en el total de los votos recabados por las dos grandes formaciones políticas mayoritarias (Leip, 2007). Para el análisis de la participación electoral, la variable dependiente son los índices de afluencia a las urnas medidos en función del conjunto de la población con derecho al voto de un determinado estado (McDonald, 2007).

La tabla 7.1 muestra los resultados de una estadística descriptiva, mientras que la tabla 7.2 expone, por su parte, las correlaciones de la población ponderada que existen entre las variables que acabamos de mencionar en relación con las elecciones presidenciales estadounidenses del año 2000. Las participaciones electorales elevadas se corresponden con la activación de un

electorado más pudiente, de raza blanca y más igualitario. Cuando es el Partido Demócrata el que obtiene un volumen de votos más elevado lo que se observa es que la participación incluye un mayor porcentaje de personas residentes en zonas urbanas, una mayor cantidad de votantes pertenecientes a las poblaciones minoritarias, unos mayores ingresos per cápita y un mayor grado de desigualdad.

Tabla 7.1.

Ingresos de los estados de la nación estadounidense, junto con una serie de características seleccionadas y los resultados políticos derivados de las elecciones presidenciales del año 2000

	Media de Estados Unidos	*Mínimo estatal*	*Máximo estatal*
Ingresos per cápita	29.847 $	21.005 $	41.489 $
Porcentaje de población de raza blanca y de origen no hispano	69,5	23,3	96,6
Porcentaje de población urbana	79,0	38,2	94,5
Coeficiente doméstico de Gini	0,463	0,402	0,499
Porcentaje obtenido por Al Gore (sobre el total de los dos partidos mayoritarios)	50,3	28,3	65,6
Porcentaje de participación	54,2	44,2	69,5

Tabla 7.2.

Tabla de las correlaciones que muestran las variables seleccionadas en las elecciones presidenciales del año 2000

	Ingresos	*Blancos*	*Urbanos*	*Desigualdad*	*Al Gore*	*Participación*
Ingresos	1					
Blancos	–0,209	1				
Urbanos	0,699	–0,577	1			
Desigualdad	0,248	–0,625	0,366	1		
Al Gore	0,755	–0,181	0,556	0,378	1	
Participación	0,395	0,405	0,09	–0,332	0,381	1

El modelo 7.1 responde a una sencilla regresión estadística transversal que utiliza los ingresos per cápita, el porcentaje de habitantes blancos de origen no hispano, el tanto por ciento de población residente en zonas urbanas y la desigualdad de los ingresos domésticos para proceder

a explicar las cifras (ponderadas en función de la población de cada estado) de la participación electoral registrada en el plano estatal durante las elecciones presidenciales del año 2000.

Modelo transversal de la participación electoral:

$$\text{Participación} = \beta_0 + \beta_1 * \text{Ingresos} + \beta_2 * \text{Blanco} + \beta_3 * \text{Urbano} + \beta_4 * \text{Desigualdad} + \varepsilon \quad (7.1)$$

La tabla 7.3 muestra los resultados relativos al modelo 7.1. Los estados que cuentan con una menor población minoritaria y que disfrutan además de unos ingresos más elevados muestran una participación electoral más alta, siempre que se mantengan constantes todas las demás variables. El coeficiente de la variable que mide la desigualdad es negativo, como cabía esperar, pero tan pronto como se procede a controlar la variable vinculada con las minorías dicho coeficiente deja de tener significación desde el punto de vista estadístico. Esto viene a sugerir, con cierta verosimilitud —al menos hasta donde nos es dado saber por el momento—, que la participación se encuentra relacionada con la pobreza y la raza, y no tanto con la desigualdad *per se*.

Tabla 7.3.

Modelo de sección transversal de la participación electoral registrada en las elecciones presidenciales estadounidenses del año 2000

Parámetro	*Coeficiente estimado*	*Error estándar*	*Valor T*	*Pr > | t |*
Ordenada en el origen	0,495	0,203	2,44	0,0187
Ingresos*	0,634	0,218	2,91	0,0056
Blancos	0,149	0,066	2,27	0,0282
Urbanos	0,024	0,083	0,29	0,7694
Desigualdad	–0,564	0,367	–1,54	0,1313
$R^2 = 0,438$				

Nota: * Expresados en centenares de miles de dólares.

El modelo 7.2 recurre a las mismas covariables para explicar los resultados obtenidos en el plano de los distintos estados de la Unión tras las elecciones presidenciales del año 2000.

Modelo de sección transversal del signo político mostrado por el voto en los distintos estados de la Unión tras las elecciones presidenciales estadounidenses del año 2000:

$$\text{Al Gore} = \beta_0 + \beta_1 * \text{Ingresos} + \beta_2 * \text{Blanco} + \beta_3 * \text{Urbano} + \beta_4 * \text{Desigualdad} + \beta \quad (7.2)$$

La tabla 7.4 nos ofrece los resultados correspondientes al modelo 7.2. Los estados de la Unión en los que existía una mayor desigualdad tendieron a respaldar al candidato Al Gore durante las elecciones presidenciales estadounidenses del año 2000 —conclusión que se mantiene incluso después de haber controlado los niveles de ingresos, la composición racial y el grado de urbanización—. Una vez considerados los datos relacionados tanto con los ingresos como con la desigualdad de los mismos, las variables de la raza y la condición urbana no parecen haber venido a ejercer ningún efecto independiente que resulte realmente digno de mención. En el plano de los diferentes estados de la Unión, las situaciones presididas por la presencia de unos ingresos medios elevados revelan hallarse vinculadas con un mayor porcentaje de votos favorables al Partido Demócrata, tendencia que es justamente la contraria a la que se registra en el plano individual (McCarty, Poole y Rosenthal, 2006; Bartels, 2006; y Gelman, Shor, Bafumi y Park, 2007).

Tabla 7.4.

Modelo de sección transversal de las preferencias mostradas por los votantes en las elecciones presidenciales estadounidenses del año 2000

Parámetro	*Coeficiente estimado*	*Error estándar*	*Valor T*	*Pr > | t |*
Ordenada en el origen	–0,539	0,248	–2,17	0,0351
Ingresos*	1,226	0,266	4,6	< 0,0001
Blancos	0,12	0,08	1,5	0,1418
Urbanos	0,075	0,101	0,75	0,4594
Desigualdad	1,161	0,448	2,59	0,0129

Nota: * Expresados en centenares de miles de dólares.

En 2000 y 2004, los disputadísimos estados de Florida, Pensilvania y Ohio habrían de concentrar muy notablemente la atención de los candidatos en liza, mucho más que las demás circunscripciones (aunque Al Gore lograría salir bien parado de los comicios de Ohio mucho antes de la votación). Los elementos residuales estadísticos que figuran en la tabla 7.5 nos informan de que el modelo 7.2 predecía ya, y con notable exactitud, los resultados finalmente registrados *de facto* en esos tres estados. Y también se observa que el resultado del estado de Florida, en particular, era demasiado apretado para que el modelo pudiera decidir realmente quién habría de ser en último término el ganador —y eso fue justamente lo que terminó sucediendo en la realidad electoral de dicho estado—. La calidad del modelo es excelente, pero sus resultados no son necesariamente categóricos.

Tabla 7.5.

Residuales estadísticos observados en tres estados enormemente disputados. Los valores han sido calculados sobre la base de las predicciones del modelo que estudia las preferencias de los votantes en las elecciones presidenciales estadounidenses del año 2000

Estado	*Voto real obtenido por Al Gore*	*Predicción de voto para el candidato Al Gore*	*Residual estadístico*
Florida	0,5	0,503	–0,003
Ohio	0,482	0,478	0,004
Pensilvania	0,521	0,509	0,012

¿Es preciso llegar a la conclusión de que las elecciones del año 2000 constituyeron una anomalía o hemos de pensar por el contrario que no fueron sino un exponente más de la más amplia y general relación existente entre la desigualdad, la participación electoral y las preferencias mostradas por los votantes? En este apartado vamos a dedicarnos a desarrollar las reflexiones asociadas a las mediciones anuales de la desigualdad registrada en los distintos estados de la Unión, ahondando asimismo en el estudio de los modelos de efectos fijos vinculados con la participación electoral y las preferencias manifestadas por los votantes en ese mismo ámbito geográfico.

La decisión de dar comienzo al análisis en 2000 vendría determinada por el hecho de que fue en esa fecha cuando logramos disponer de las estimaciones de la desigualdad recabadas por la Oficina Censal de Estados Unidos. Cada diez años, ese organismo, es decir, la Oficina Censal de Estados Unidos, viene a divulgar los índices de la desigualdad de los ingresos que ha venido reuniendo a lo largo de ese período (Oficina Censal de Estados Unidos, 2005b) en el plano de los diferentes estados de la Unión, valiéndose para ello de los datos procedentes de todo un conjunto de muestreos censales (en su versión más completa). Para poder ir más allá, en nuestro análisis, de la interpolación lineal de los valores intercensales, necesitamos contar con una base de datos anual capaz de valorar las cifras correspondientes a las ganancias registradas en el interior de los estados de la nación estadounidense —base de datos a partir de la cual podremos generar una estimación de la desigualdad—. Hecho esto, podemos proceder a anclar estas nuevas mediciones, vinculándolas con los valores registrados por la Oficina Censal de Estados Unidos, al objeto de realizar una estimación de los coeficientes de Gini más apropiados.

La base de datos ideal para proceder a la elaboración de las mediciones de la desigualdad existentes en el plano de los estados debería contener los datos de los ingresos obtenidos en el ámbito doméstico por cada ciudadano estadounidense, estado por estado, y con periodicidad anual. Sin embargo, no existe ningún conjunto de datos que reúna estas características —o mejor dicho, el Servicio de Impuestos Internos de Estados Unidos no está dispuesto a divulgarlos—. Las Encuestas de Población Activa (EPA) que realiza periódicamente la Oficina Censal de Estados Unidos nos ofrecen, en cambio, distintas muestras de datos relativas a los individuos y de periodicidad anual. Langer (1999) ha procedido a estimar los coeficientes de Gini correspondientes a los ingresos domésticos percibidos anualmente entre los años 1976 y 1995, valiéndose para ello de los datos contenidos en las Encuestas de Población Activa que efectúa la Oficina Censal de Estados Unidos. Las mediciones basadas en estas EPA presentan en ocasiones unas características específicas, como el triple hecho de contar con un menor tamaño muestral en los estados de pequeñas dimensiones, de expresar los ingresos en forma de un escalonamiento de horquillas de valores y de hallarse sujetas a la introducción de códigos

máximos que vienen a truncar por su parte superior los grandes volúmenes de ingresos registrados.

Dadas estas limitaciones, podría suceder que una base de datos de rango *grupal* que, provista de una amplia cobertura, viniera a mostrarse congruente a lo largo del tiempo y del espacio resultara ser en último término superior a los datos muestrales correspondientes al plano individual. Como ya debatimos en el capítulo seis, la Oficina de Análisis Económicos de Estados Unidos, perteneciente al Departamento de Comercio de ese mismo país, acostumbra a compilar de forma transversal los datos relativos a los jornales y a los empleos de decenas de clasificaciones industriales en cada uno de los estados de la Unión. Entre las informaciones que puede proporcionar la Oficina de Análisis Económicos de Estados Unidos figuran los datos relacionados con los programas de los diversos seguros de desempleo con que cuentan los estados, los registros del Servicio de Impuestos Internos de Estados Unidos y las cifras procedentes de otras fuentes oficiales (BEA, 2000). La principal fuente de información de los datos subyacentes es el Programa de Empleados y Jornales Cubiertos (ES-202) de la Oficina de Estadísticas Laborales («Bureau of Labor Statistics», BLS, 2007).

Teniendo en cuenta los datos anuales de las nóminas y el empleo relativos a un conjunto de sectores activos en el seno de los estados, procedemos a calcular el componente intergrupal de la estadística T de Theil, cuyo valor muestra que el límite inferior de la desigualdad de los ingresos salariales percibidos en el interior de los estados es sistemáticamente bajo. Pese a que el valor de la desigualdad intergrupal resulte ser muy inferior a la desigualdad no cuantificada de los indicadores demográficos generales, sucede que, si la estructura grupal (integrada en este caso, y a título de ejemplo, por los sectores económicos) se revela a un tiempo congruente y significativa, entonces las dos series de datos tenderán a evolucionar de manera simultánea a lo largo del tiempo, mostrando asimismo unos valores proporcionales entre los diferentes estados, lo que significa que la estadística de Theil es un buen instrumento para estudiar los coeficientes de Gini no observados (Conceição, Galbraith y Bradford, 2001).

Tanto en las series analíticas estatales como en las nacionales, las tendencias que manifiestan las desigualdades de los ingresos salariales observadas entre los años 1969 y 2004 se encuentran en estrecha relación con las valoraciones decenales de la desigualdad de los ingresos registradas en los estados. El valor de la correlación media que se observa entre la estadística intersectorial de Theil relativa a lo que ocurre en el interior de los estados y los coeficientes de Gini que ofrece la Oficina Censal de Estados Unidos respecto de los ingresos familiares de 1969, 1979, 1989 y 1999 es de 0,710.

La tendencia que se aprecia en el largo plazo a nivel nacional resulta ser tan grande que la correlación media que existe entre las estadísticas interindustriales de Theil relativas a la desigualdad de los ingresos salariales percibidos en el ámbito *nacional* y los coeficientes de Gini

obtenidos sobre la base de los datos que ofrece la Oficina Censal de Estados Unidos respecto de los ingresos familiares obtenidos en el plano *estatal* durante los años en que los datos se solapan se sitúa en 0,936, lo que supone un valor superior al de la correlación que muestran esas dos mediciones en el interior de los diferentes estados. Dos son las explicaciones que podemos proponer para dar cuenta de la estrecha vinculación que existe entre los valores nacionales y las cifras correspondientes a las series analíticas de los estados concretos —dándose además la circunstancia de que ambas explicaciones están relacionadas entre sí—. Sucede, en primer lugar, que debido a que el grado de integración de la economía nacional estadounidense es muy elevado, ocurre en muchas ocasiones que los mismos factores que vienen a contribuir a la desigualdad que registran los ingresos salariales tanto en el plano interindustrial como a nivel nacional terminan por influir en los estados. Y en segundo lugar, la desigualdad de los ingresos salariales interindustriales percibidas en el plano nacional viene a recoger en realidad el valor de los factores macroeconómicos generales capaces de influir en todo un conjunto de fuentes de ingresos no vinculados con los salarios. Tanto los intereses como los ingresos derivados de la obtención de dividendos, la percepción de rentas, la consecución de plusvalías del capital y la aportación de fondos públicos son todos ellos elementos relacionados con las fuerzas políticas, sociales y económicas activas tanto en el plano regional como en el ámbito nacional; y se da el caso de que las mediciones de la desigualdad de los ingresos salariales percibidos en el plano nacional vienen a captar mejor esta realidad que una valoración de ámbito específicamente estatal.

Al objeto de conservar la heterogeneidad de las variaciones registradas en el plano intraestatal e incorporar al mismo tiempo en nuestro estudio los factores nacionales que son comunes a todos los estados, hemos procedido a elaborar una medición sintética de la desigualdad de los ingresos percibidos en la esfera intraestatal que tiene en cuenta las influencias que vienen a ejercer en dichas valoraciones tanto la desigualdad de los ingresos salariales percibidos en el plano estatal como las abonadas en el ámbito nacional. De este modo, lo que hacemos en el caso de todos y cada uno de los estados, es añadir a la desigualdad de los ingresos salariales percibidos en el interior de los mismos el valor de la desigualdad de los ingresos salariales observada en el plano nacional, multiplicando luego la cifra resultante por un factor de ponderación específico a cada estado con el que conseguimos que la media de la magnitud de las dos estadísticas de Theil resulte igual, en cada estado, a lo largo de los treinta y cinco años de nuestro estudio. Estas combinaciones lineales de las mediciones de la desigualdad de los ingresos salariales interindustriales percibidas tanto en el plano estatal como en la esfera nacional muestran una correlación mejor con los coeficientes de Gini obtenidos sobre la base de los datos estatales que ofrece la Oficina Censal de Estados Unidos que cualquiera de las otras dos series de datos con las que podríamos compararlas, ya se trate de la serie estatal o de la serie nacional. El valor de la

correlación media que existe entre la medición sintética y los coeficientes de Gini de los ingresos familiares calculados sobre la base de los datos que ofrece la Oficina Censal de Estados Unidos para los años en los que existe solapamiento cronológico se sitúa en 0,946.

De este modo, y una vez provistos de un completo panel de mediciones de la desigualdad de los ingresos salariales, la realización de una serie de regresiones de mínimos cuadrados ordinarios vendrá a poner todos esos valores en relación con las cifras que arrojen los coeficientes de Gini basados en los datos que ha transmitido la Oficina Censal de Estados Unidos para los años en los que hay solapamiento cronológico —esto es los de 1969, 1979, 1989 y 1999—. Dados los coeficientes de la regresión (en los que existen estimaciones independientes para cada uno de los diferentes estados), las interpolaciones de los años intercensales vienen a generar unas mediciones de la desigualdad de los ingresos que presentan la familiar forma de otros tantos coeficientes de Gini.[2] Después, puede procederse ya a desarrollar dichas estimaciones al objeto de poder estudiar toda una panoplia de causas y consecuencias de la desigualdad económica, temas ambos que cada vez suscitan un mayor interés, tanto en los círculos académicos como entre la población en general (Neckerman, 2004).

Los modelos de sección transversal que vienen a relacionar las estimaciones de los coeficientes de Gini con la participación electoral y las preferencias políticas mostradas en las urnas en el transcurso de los últimos ciclos electorales han revelado padecer un nivel de ruido bastante elevado. El coeficiente de la desigualdad conserva el signo matemático que predecían nuestros cálculos —es decir, positivo en el caso del porcentaje de votos obtenido por el Partido Demócrata estadounidense y negativo en el de la participación electoral—, pero tan solo resulta estadísticamente significativo en ciertos años (años que en el caso de la participación son los de 1988, 1992 y 2004, y que en el de las preferencias políticas de los votantes se limita al año 2000).

Los modelos de efectos fijos de doble vía cambian el foco de la atención estadística, haciéndolo pasar de los análisis de sección transversal a la observación de los cambios que tienen lugar en el interior de los estados. Las variables de control son los ingresos relativos (medidos en función del porcentaje que representan los ingresos per cápita de los estados en el total de los ingresos per cápita nacionales), el porcentaje de ciudadanos residentes de raza blanca y no hispanos interpolado linealmente a partir de los valores decenales en las estimaciones oficiales correspondientes al año 2004 (Gibson y Jung, 2002), y el porcentaje de población estatal que vive en las áreas metropolitanas (BEA, 2007). La variable explicativa que resulta de interés en este caso es la desigualdad de los ingresos registrada en el plano de los diferentes estados de la Unión, como ya se ha señalado anteriormente.

Modelo de efectos fijos de la participación electoral registrada entre 1980 y 2004:

$$\text{Participación electoral}_{it} = \text{Año}_t + \text{Estado}_i + \beta_1 * \text{Desigualdad} + \beta_2 * \text{Blanco} + \beta_3 * \text{Ingresos} + \beta_4 * \text{Urbanos} + \varepsilon \quad (7.3)$$

Los resultados del modelo de efectos fijos revelan ser mucho más sólidos y congruentes, dado que nos indican que el incremento de la desigualdad constituye un determinante que viene a incidir de manera significativa en el descenso de la actividad electoral. De hecho, de todos los elementos de predicción que hemos incluido en nuestro estudio, esta es la única variable explicativa que se revela significativa desde el punto de vista estadístico, al menos después de haber tenido en cuenta los efectos generados por el modelo de efectos fijos.

Modelo de efectos fijos de las preferencias políticas mostradas por los votantes entre los años 1980 y 2004:

$$\text{Demócratas}_{it} = \text{Año}_t + \text{Estado}_i + \beta_1 * \text{Desigualdad} + \beta_2 * \text{Blanco} + \beta_3 * \text{Ingresos} + \beta_4 * \text{Urbanos} + \varepsilon \quad (7.4)$$

Tabla 7.6.

Modelo de efectos fijos de la participación electoral en múltiples elecciones

Parámetro	*Coeficiente estimado*	*Error estándar*	*Valor T*	*Pr > | t |*
Desigualdad	–0,431	0,14	–3,09	0,0022
Blancos	–0.072	0,077	–0,93	0,3537
Ingresos*	0,019	0,037	0,51	0,611
Variable Metropolitana	–0,229	0,151	–1,52	0,1305
$R^2 = 0,9034$				

Nota: * Ingresos per cápita expresados como porcentaje de los ingresos nacionales per cápita.

El modelo de efectos fijos de las preferencias políticas mostradas por los votantes cubre los cuatro últimos ciclos electorales vividos hasta el año 2004 —lo que significa que todos ellos son posteriores a la reorganización puesta en marcha por el Partido Republicano en el sur de Estados Unidos—. Los cuatro procesos electorales a los que nos estamos refiriendo muestran un elevado grado de estasis. En tres de ellos hubo un candidato perteneciente a la familia Bush, y también en tres hubo representantes de los llamados Nuevos Demócratas del Sur.* La tabla 7.7 nos muestra los resultados obtenidos a partir del modelo 7.4. Lo que podemos observar, una vez más, es que los resultados obtenidos por el Partido Demócrata aparecen significativamente determinados —al menos una vez descontados los efectos fijos—. Los cambios que registra la desigualdad de un ciclo electoral a otro nos ayudan a predecir los cambios sobrevenidos en las preferencias políticas de los votantes, siempre y cuando alcancemos a controlar los demás factores que acostumbran a asociarse con la desigualdad.

El modelo 7.4 se centra más en el análisis de la evolución que registra la afinidad de los partidos en el seno de los diferentes estados de la Unión que en el estudio de las diferencias observables en una sección transversal a los mismos. Las cifras relativas a los ingresos contribuyen a explicar el modo en que difieren los estados entre sí en cuanto al porcentaje de votos obtenido por el Partido Demócrata, aunque los *cambios* observables en los niveles de ingresos registrados en el ámbito de los estados entre los años 1992 y 2004 no nos informa demasiado acerca de la evolución política de un estado, es decir, no nos dice si en ese estado existe o no una mayor tendencia a votar al Partido Demócrata. La variable metropolitana supone en cambio un rompecabezas. El modelo indica que el crecimiento de la población metropolitana tiene como consecuencia la orientación del electorado hacia el bando republicano. El hecho de que esta variable se revele incapaz de establecer una diferencia entre lo que ocurre en los barrios periféricos y lo que sucede en el centro de las ciudades podría explicar este resultado.3

Tabla 7.7.

Modelo de efectos fijos de la participación electoral en múltiples elecciones

Parámetro	*Coeficiente estimado*	*Error estándar*	*Valor T*	*Pr > | t |*
Desigualdad	0,73	0,194	3,76	0,0022
Blancos	–0,194	0,148	–1,31	0,1916
Ingresos*	–0,075	0,083	–0,9	0,3704
Variable Metropolitana	–1,294	0,348	–3,72	0,0003
$R^2 = 0,9481$				

Nota: * Ingresos per cápita expresados como porcentaje de los ingresos nacionales per cápita.

Una vez más, la significación de la variable de la desigualdad no tiene por qué implicar directamente que los individuos tengan en cuenta la desigualdad de los ingresos en el momento de decidir si quieren acudir a votar o no, o en el instante de conceder su voto a uno u otro candidato. En el plano ecológico, el efecto de la desigualdad pudiera no ser más que un simple artefacto, un elemento que viniera a reflejar la relación subyacente entre los ingresos y la orientación concreta del voto. Los votantes que tienen menos probabilidades de acudir a las urnas son precisamente aquellos que tienen un menor nivel de ingresos, aunque en caso de hacerlo es más probable que voten en favor del Partido Demócrata. Además, en aquellos estados en los que haya un elevado número de votantes con ingresos reducidos se observarán también unos mayores niveles de desigualdad. No obstante, y debido a que el Colegio Electoral de Estados Unidos opera en el plano estatal, el efecto estadístico que tiene la desigualdad registrada en el plano de los estados de la Unión sobre la participación electoral y las preferencias políticas de los votantes viene a sugerir que dicha desigualdad es una poderosa fuerza, capaz incluso de determinar el resultado de unas elecciones presidenciales.

LA DESIGUALDAD Y LA PARADÓJICA INFLUENCIA QUE MUESTRAN LOS INGRESOS EN LA ORIENTACIÓN DEL VOTO

La realización de análisis en múltiples niveles permite a los investigadores incluir en un mismo modelo, por un lado, algunas características de carácter inherentemente individual, como son, por ejemplo, los ingresos domésticos y, por otro, ciertos atributos de índole contextual, como pueda ser, pongo por caso, la desigualdad de los ingresos (Raudenbush y Bryk, 2002). Este enfoque permite abordar las preocupaciones que ya hemos comentado anteriormente —me refiero a las relacionadas con el sesgo que pueda mostrar la agregación estadística— y nos ofrece la posibilidad de proceder a una estimación directa del impacto que pueda llegar a tener la

desigualdad en la participación electoral y las preferencias políticas manifestadas por los votantes. A nosotros nos interesa de manera muy particular el efecto que pueda llegar a tener la desigualdad en unas elecciones, pero lo cierto es que el enfoque de múltiples niveles nos abre también las puertas a otras líneas de investigación plausibles. Gelman, Shor, Bafumi y Park (2007) emplearon un modelo de múltiples niveles para explicar la paradoja que supone la incidencia de los ingresos en los procesos electorales —una paradoja concretada en el hecho de que los votantes ricos se muestren favorables a los republicanos, mientras que, al mismo tiempo, los estados pudientes tienden a votar al Partido Demócrata—. Esta paradoja es una importante fuente de confusión entre todos aquellos que se han adscrito a la generalización que sostiene que los votantes demócratas pertenecen a las filas de los profesionales acaudalados mientras que los seguidores de los republicanos suelen ser obreros y trabajadores manuales que tienden a guiarse en función de unas ideas y que en consecuencia «votan valores». Andrew Gelman ha conseguido mostrar que en la *totalidad* de los estados existe —en el plano individual— una correlación de carácter no negativo entre los ingresos y la concesión del voto al Partido Republicano. La pregunta que cabe hacerse es por qué este extremo no se traduce en una secuencia de victorias del Partido Demócrata en los estados pobres ni en una concatenación de triunfos del Partido Republicano en los estados ricos, es decir, por qué no sucede en las urnas lo contrario de lo que acostumbra a constatarse.

Como bien muestran Andrew Gelman y sus colaboradores en el trabajo de 2007 que acabamos de citar, los misterios de la paradoja de los ingresos quedan al descubierto en cuanto pensamos en la diferente solidez que revela tener la relación constatada entre los ingresos individuales y la concesión del voto al Partido Republicano que se registra de forma transversal a los estados. En los estados ricos, como por ejemplo el de Connecticut, la relación existente entre los ingresos y la orientación del voto manifiesta poseer un perfil plano, puesto que las personas pudientes se muestran solo ligeramente más proclives a votar al Partido Republicano que las personas de ingresos reducidos. Por el contrario, en los estados pobres, como por ejemplo el de Misisipi, la pendiente de la gráfica de esa misma relación revela ser extremadamente acusada. El hecho de que el vínculo constatado entre los ingresos económicos y las preferencias políticas sea relativamente débil en los estados ricos contribuye a explicar por qué observamos en la agregación estadística que la existencia de unos elevados ingresos per cápita guarda relación con la concesión del voto al Partido Demócrata.

Ahora bien, ¿por qué parecen estar guiándose los habitantes de Misisipi por unos criterios de carácter tan economicista, mientras que los ciudadanos de Connecticut muestran en cambio un sesgo menos vinculado con los ingresos en su conducta electoral? «¿Qué pasa efectivamente con Connecticut?», como viene a inquirir el título del artículo de Andrew Gelman *et al*. O dicho en términos más generales, ¿por qué muestran las pendientes de las gráficas analíticas de los

estados esas diferencias tan acusadas respecto de la correspondiente afinidad existente entre sus ingresos y sus preferencias políticas?

En este sentido, cabe afirmar que, en el mejor de los casos, la desigualdad de los ingresos observada en el plano estatal y medida de forma transversal a los individuos desempeña un papel de escasa importancia. El coeficiente de Pearson correspondiente a la correlación transversal que muestran las pendientes de los cincuenta estados de la Unión (Gelman *et al*., 2007) respecto de los coeficientes de Gini de los ingresos domésticos medidos en el año 2000 sobre la base de los datos recabados por la Oficina Censal de Estados Unidos se sitúa tan solo en 0,17 puntos. Sin embargo, la *estratificación geográfica de los ingresos* nos proporciona una explicación más prometedora.

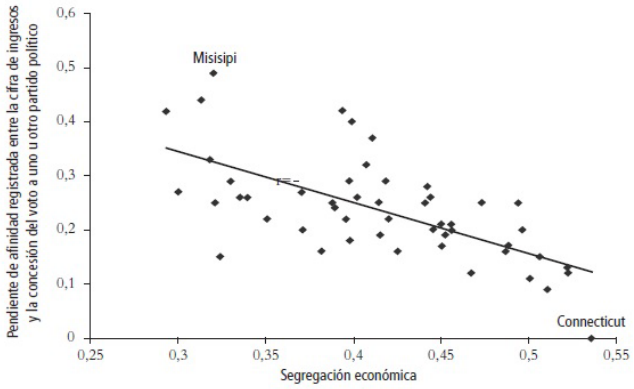
La estratificación geográfica de los ingresos viene a constituir una medición por la cual nos indican el grado de proximidad que puede constatarse entre aquellos domicilios que cuentan con unos ingresos similares. Una de las vías potenciales por las cuales puede llegar a valorarse dicha estratificación es la cifra que se obtiene al dividir el coeficiente de Gini de la desigualdad de los ingresos registrada entre los distintos distritos censales por el coeficiente de Gini de la desigualdad interdoméstica de los ingresos. Esta cifra viene a valorar el porcentaje de la desigualdad de los ingresos que puede imputarse a la existencia de diferencias entre los distintos domicilios de un mismo vecindario (Kim y Jargowsky, 2005). Si utilizamos los datos que nos ofrece la Oficina Censal de Estados Unidos para el año 2000 (Oficina Censal de Estados Unidos —«United States Census Bureau», USCB, 2005a), resulta sumamente sencillo calcular ese valor para cada uno de los diferentes estados. El estado de Virginia Occidental es el que muestra una menor segregación en este aspecto, puesto que el valor que arroja el cálculo se sitúa en 0,293 puntos, mientras que Connecticut es el estado con mayor segregación, alcanzando un valor de 0,536 puntos. La media, ponderada en función de la población de los distintos estados, se sitúa por tanto en 0,456.

Como muestra el diagrama de dispersión de la figura 7.1, la segregación de los ingresos guarda una estrecha relación con las pendientes vinculadas con las preferencias políticas que se decantaron en el año 2000 en favor del Partido Republicano. El coeficiente de correlación es de –0,65. Este hallazgo nos permite dar una respuesta potencial a la pregunta que planteaba Gelman —«¿Qué pasa efectivamente con Connecticut?»—. Lo que ocurre es que, en aquellos estados caracterizados por un elevado nivel de segregación económica, la distribución espacial de los ricos y los pobres señala que estos se encuentran claramente separados en zonas urbanas distintas. Por consiguiente, cabe pensar que tanto unos como otros deberían interferir muy poco en sus respectivas vidas políticas, con lo que los ricos se encontrarían en una posición menos ventajosa para tratar de reducir la participación electoral de los pobres. (Y quizá también influya el hecho de que, al vivir separados, el desagrado que sienten recíprocamente los unos por los

otros revela ser inferior a lo que hubiera sido de no darse esas circunstancias.) Por consiguiente, es más probable que ambos grupos acaben confluyendo por sus preferencias políticas hasta constituir el tipo de coalición política que da vida al Partido Demócrata. Aquellos estados en los que hay un menor índice de segregación no son inherentemente menos desiguales que los demás —y de hecho pueden serlo incluso más—; sin embargo, lo que sucede en ellos es que los ricos y los pobres viven en zonas más próximas y se interrelacionan más. En dichos estados, el conflicto de clases resulta más patente, con lo que tiende a imponerse el predominio de una clase superior y a mostrarse esta más unificada. Como ya hemos visto que ocurría con el resto de los argumentos que presentábamos al inicio de este capítulo, no hay duda de que el planteamiento que acabamos de esbozar aquí es, evidentemente, de carácter especulativo. Sin embargo, estimamos que esta concepción parece tener todos los ingredientes necesarios para considerarla verdadera.

Figura 7.1.

La segregación económica y la pendiente de afinidad existente entre los ingresos y la concesión del voto a uno u otro partido político



CONCLUSIÓN

Nuestro análisis viene a sugerir que la existencia de unos elevados niveles de desigualdad guarda una débil relación tanto con la presencia de unas más amplias preferencias por el Partido

Demócrata como con una reducción de la participación electoral. Además, dichos resultados revelan consolidarse al introducirse la corrección de los efectos fijos, de modo que se confirma la idea de que los incrementos de la desigualdad aparecen vinculados tanto a una más honda tendencia a la predilección por el Partido Demócrata como a la disminución de la afluencia de los votantes a las urnas. Si tenemos en cuenta la ubicación espacial de los diferentes grupos de electores, los resultados de nuestro estudio vienen a sugerir que el elemento decisivo no es tanto el del dato bruto de la desigualdad de los ingresos *per se*, sino el de la existencia de desigualdades entre las distintas comunidades ciudadanas, dándose además la circunstancia de que dichas comunidades no tengan que enfrentarse de manera agresiva tanto en la vida cotidiana como en la pugna política.

8

LA DESIGUALDAD Y EL DESEMPLEO EN EUROPA: UNA CUESTIÓN DE NIVELES

Desde 1974 hasta nuestros días, el espectro de un desempleo generalizado y crónico ha estado cerniéndose obsesivamente sobre el continente europeo.[1] Se ha consumado así la pérdida del paraíso —esto es, aquella situación sociolaboral caracterizada por la presencia de unos índices de desempleo del 2% aproximadamente, situación que era muy común en las décadas de 1950 y 1960—. Y por concretar todavía más, es preciso añadir que el paraíso perdido parece tanto más lejano si comparamos el estado de cosas reinante en Europa con lo que ha venido sucediendo por regla general en Estados Unidos, ya que en este último país se ha solido disfrutar, por término medio, de unas cifras de desempleo inferiores a las europeas y de una relación mucho más alta entre las tasas de ocupación y las cifras demográficas —todo ello aderezado con períodos presididos por una indiscutible situación de pleno empleo—. Ha habido incluso algunos observadores que se han inquietado al pensar que los estadounidenses estaban trabajando demasiado (Schor, 2002).* Otros autores, en cambio, consideran que vale la pena pagar el elevado precio del desempleo como contrapartida por el disfrute de los sistemas de protección social que reinan en Europa (Rifkin, 2004;** Minc, 2011). Está claro que algo no está yendo como debiera. En los años anteriores a 1970, los europeos habían estado disfrutando tanto de una situación de pleno empleo como de ese modelo social del que tanto se vanaglorian. Sin embargo, da la impresión de que tras la conmoción causada por las diversas crisis del petróleo y el azote de los ciclos de recesión, los europeos no solo han tenido que hacer frente a una desagradable disyuntiva, sino que han aceptado asumir enteramente las consecuencias de la decisión que tuvieron que tomar. Podría decirse que, a los ojos de los economistas —y por reducir el asunto a sus términos más elementales—, Europa prefirió la igualdad a la eficiencia, mientras que Estados Unidos optó en cambio por la solución opuesta.[2]

En el interior de Europa, los índices de desempleo también muestran notables diferencias, de modo que se hace igualmente preciso aportar una explicación para este hecho. Las décadas de 1970 y 1980 constituyeron en su momento una seria conmoción para un sistema que anteriormente había revelado funcionar adecuadamente. Con todo, habría países que se las

arreglarían para capear mejor que otros las consecuencias de dichas convulsiones, logrando adaptarse a ellas con más éxito que las naciones vecinas. ¿A qué se debían estas diferencias?, se preguntaron los economistas, no tardando en desarrollar un conjunto de teorías mediante las cuales darían en unificar las experiencias vividas en el ámbito europeo con los correspondientes elementos de comparación con Estados Unidos. Según se decía, el mercado laboral —o el «salario real»— vigente en este último país contaba con una mayor flexibilidad. En Estados Unidos, los niveles salariales tienen la capacidad de ajustarse a fin de adaptar las exigencias de la nueva economía a la capacitación profesional de la mano de obra, elevando los salarios que perciben las personas que cuentan con un alto grado formativo y reduciendo los de aquellos ciudadanos que no consiguen adaptarse. El incremento de la desigualdad es una de las primeras consecuencias de este estado de cosas, pero también hay que decir que otro de sus corolarios viene a materializarse en una mayor capacidad de acercarse al pleno empleo.[3]

En el interior de Europa, aquellos países que liberalizaron sus mercados laborales mediante el simple expediente de tirar por la borda las protecciones de que disfrutaba hasta entonces el empleo —reduciendo el seguro del desempleo, debilitando a los sindicatos (e imitando de ese modo la actitud dominante en Estados Unidos) y liberalizando los salarios al objeto de poder ajustarlos a las nuevas pautas de la oferta y la demanda— obtuvieron como beneficio un mayor índice de empleo y unos ingresos más elevados. Con el tiempo, este planteamiento acabaría convirtiéndose en una noción prácticamente universal, de modo que quedaría transformada la ortodoxia política de todo el ámbito europeo. De este modo se comenzaría a promover la adopción de reformas en los distintos mercados laborales nacionales —siendo la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos el principal impulsor de estas medidas («Organization for Economic Cooperation and Development», OECD, 1994)—. Pese a que en algunos de los trabajos empíricos realizados hasta la fecha puedan encontrarse ciertos matices a estos planteamientos (Nickell, 1997; Blanchard y Wolfers, 1999), la verdad es que las críticas fueron dejadas en gran medida a un lado, con lo que, durante años, la cura oficial firmemente arraigada en Europa como fórmula para el tratamiento del desempleo pasó invariablemente por el incremento de la flexibilidad salarial. De hecho, en el momento en el que escribo estas líneas las medidas de flexibilización son precisamente las que se están imponiendo, tras la Gran Crisis iniciada en el año 2008, tanto en Grecia como en España, Portugal e Irlanda, amén de otros países del entorno.

Para ser exactos, la doctrina a la que nos estamos refiriendo viene a sostener que el aumento de la flexibilidad salarial —es decir, la supuesta aplicación del modelo estadounidense— es la solución a los elevados índices de desempleo que no solo están afectando al conjunto de Europa sino también a todos y cada uno de los estados-nación que la integran —entendidos estos al modo de un mercado laboral independiente—. Los culpables de esa precaria situación laboral

tenían que encontrarse necesariamente, según esta doctrina, en el seno de las instituciones propias de los diferentes mercados laborales nacionales. Basta por tanto con reformar y liberalizar dichos mercados para ver decrecer los índices de desempleo. De este modo, la teoría unificada de las causas del desempleo viene a esgrimir (en la práctica) un supuesto tácito, a saber, el de que las fronteras nacionales que delimitan el perfil de los distintos estados europeos han de constituir al mismo tiempo otras tantas barreras económicas. Por consiguiente, en el debate relativo a las medidas políticas que es preciso adoptar no desempeñan ningún papel importante ni las condiciones reinantes en el ámbito local ni la influencia que puedan estar ejerciendo las políticas económicas puestas en marcha en el plano continental.

Ahora bien, si el desempleo es una circunstancia que irrumpe en la vida de los individuos, los índices de desempleo son en cambio algo que incide en un determinado *lugar*. Y todos los lugares o espacios geográficos se encuentran insertos en una esfera territorial de mayor tamaño, lo que significa que el ámbito local puede perfectamente poseer ciertas propiedades que no existan en el plano nacional. Y a su vez, la nación posee características que pueden no tener vigencia en el continente en el que esta se encuentra ubicada. En una economía integrada, las fuerzas que inciden en los índices de desempleo pueden desplegarse por un vasto espacio geográfico, afectando tanto al entorno vecinal más próximo como al conjunto del planeta. Esto es puro sentido común. Sin embargo, es también una noción de sentido común gravemente olvidada, hasta el punto de que el conjunto de la literatura económica que aborda la cuestión del desempleo la pasa sistemáticamente por alto, concentrando todos sus análisis, sin reflexionar, en las características *nacionales* y en los índices de desempleo que se registran igualmente en el ámbito *nacional*.[4]

Baker, Glyn, Howell y Schmitt (2005) presentarían una exhaustiva revisión del enfoque basado en las instituciones nacionales con el que se acostumbra a explicar el elevado grado de desempleo observado en Europa. De este trabajo se deduce que las pruebas reales de que disponen los partidarios de dicho enfoque son en realidad bastante débiles. Dean Baker y sus colaboradores no conseguirían encontrar más que un resultado sólido, a saber, que la coordinación de las negociaciones colectivas y (quizá también) la densidad sindical son dos de los elementos que se asocian con el *descenso* del desempleo en Europa. Como es obvio, este interesante descubrimiento no concuerda con las predicciones del modelo que invoca como causa del desempleo la rigidez del mercado laboral. En las afirmaciones políticas europeas, este hecho suele explicarse por regla general argumentando que los países escandinavos —caracterizados por su mayor igualitarismo, su elevado grado de sindicalización y sus reducidas cifras de desempleo— son diferentes. Dichos países se rigen en función de un modelo propio, y de alguna manera las reglas que rigen en el ámbito específicamente propio del modelo que esas

naciones aplican no tienen la menor vigencia en ningún otro lugar.[5] Esta justificación constituye un flagrante caso de adaptación de las formas observadas a los hechos constatados.

Existe asimismo una postura que disiente de esta concepción de las cosas; una postura que sostiene que el problema de Europa no reside tanto en el hecho de poseer unas instituciones inadecuadas, sino en la circunstancia de ceñirse a una política macroeconómica de carácter restrictivo. Palley (2004) es una de las escasísimas voces de la escuela keynesiana que argumenta que los tipos de interés y los índices de crecimiento son los elementos que vienen a determinar de manera fundamental la existencia de unas elevadas cifras de desempleo en Europa, aunque lo cierto es que también él, como los demás autores, sitúa en el plano nacional los cimientos de toda toma de decisiones auténticamente relevante. Los debates relacionados con los compromisos políticos prioritarios asumen que las medidas que han de adoptarse en el ámbito europeo —especialmente en materia de política monetaria, una política que se concentra en una única institución paneuropea: el Banco Central Europeo— vienen a influir fundamentalmente en el nivel de los precios y no en los niveles de la producción total ni en los índices de desempleo. De este modo, la Carta Europea da en decretar (y así lo aceptan la mayoría de los economistas europeos) que las elevadas tasas de desempleo que se han venido registrando de manera crónica en la Europa de los años posteriores a la crisis del petróleo son principalmente una consecuencia del choque que enfrenta a las dinámicas fuerzas del mercado con las rígidas instituciones nacionales, que no solo insisten en aplicar todo un conjunto de erróneas recetas socialistas, sino que siguen un comportamiento dogmáticamente igualitario.

En este capítulo trataremos de abordar el asunto mediante un enfoque notablemente diferente, un enfoque que se inicia con un esfuerzo concreto: el tendente a reconsiderar la naturaleza del desempleo, replanteándonosla desde el punto de vista teórico.

UNA TEORÍA DEL DESEMPLEO BASADA EN LAS DESIGUALDADES

Como ya señalábamos al comienzo de este libro, hace más de medio siglo (y concretamente en 1955) Simon Kuznets argumentaba que la desigualdad era un factor llamado a crecer durante las fases tempranas del desarrollo económico y los períodos de transición hacia un crecimiento de base industrial. Los centros urbanos de reciente creación eran lugares en los que venían a concentrarse los ingresos y la riqueza material. Y el elemento que habría de revelarse en último término significativo a medida que esas ciudades fueran aumentando de tamaño iba a ser necesariamente el *diferencial* existente entre los ingresos registrados en dichas urbes y los

constatados en las zonas rurales —un diferencial que no habría de decrecer sino más tarde, conforme fuera reduciéndose el porcentaje de población decidido a permanecer en la campiña—. Y como ya hemos visto, este era el factor más significativo en el que venía a sustentarse la curva en forma de U invertida de Kuznets.

En 1970, John Harris y Michael Todaro elaborarían un modelo en el que se lograba captar adecuadamente esa intuición de Kuznets. Lo hicieron en un artículo dirigido fundamentalmente a los economistas del desarrollo.* En su modelo, los trabajadores se veían obligados a emigrar, pasando del sector marginal de baja producción que imperaba en el mundo agrícola a las ciudades, en las que se acababa de implantar un régimen de salarios mínimos, aceptando al mismo tiempo la elevada probabilidad de una prolongada situación de desempleo a cambio de las mucho más reducidas probabilidades de conseguir efectivamente uno de aquellos empleos urbanos y de poder disfrutar por tanto del subsiguiente aumento de sus ingresos. La condición de equilibrio implica que el valor de la ganancia esperada ha de ser exactamente igual al coste asumido al abandonar los empleos rurales, y esta condición lleva aparejado un sustancial nivel de desempleo de equilibrio —equivalente al trabajo que se pierde durante el período que se dedica a la búsqueda de un empleo—. De aquí surge una relación positiva entre la desigualdad de los ingresos salariales percibidos en el ámbito urbano y en el mundo rural por un lado y el desempleo de equilibrio por otro. Cuanto mayor sea el diferencial entre los jornales rurales y los salarios urbanos tanto mayores serán los flujos migratorios y tanto más densa será la aglomeración de trabajadores en paro que venga a agolparse a las puertas de las fábricas con la esperanza de un golpe de suerte.

Pese a que John Harris y Michael Todaro centraron sus análisis en África oriental (que es una región agrícola empobrecida), vale la pena ponderar la posibilidad de que su argumentación pudiera aplicarse igualmente a la Europa moderna. Las sociedades contemporáneas avanzadas cuentan con una reducida élite de personas que trabajan en los campos del conocimiento y las finanzas, con un núcleo poblacional de trabajadores fabriles y con un vasto ejército de individuos con capacidad potencial para emplearse en los servicios comunes (Galbraith, 1998). La formación de grupos de presión y la exigencia de credenciales oficiales limita el acceso a los empleos pertenecientes a las esferas del conocimiento y las finanzas. Esta condición falta en cambio en el ámbito reservado a los trabajadores industriales, los cuales pueden carecer de formación específica en el momento de su contratación pero que sin embargo disfrutan de una serie de primas salariales debido a la existencia de unas rentas del trabajo específicamente inherentes al ámbito industrial. En el terreno de las manufacturas, la capacidad que tienen los trabajadores de influir en los ingresos salariales que reciben es en realidad una función de los avances que el diseño y el proceso productivo puedan venir a incorporar a la propia maquinaria —avances a los que los trabajadores del sector aprenden a adaptarse rápidamente—. Los

trabajadores integrados en la esfera de los servicios y dotados de una menor capacitación apenas tienen a su alcance este tipo de posibilidades. En consecuencia, los ingresos salariales que se perciben en el sector de los servicios no solo son inferiores, sino que en ella vienen a influir de manera muy notable los mínimos sociales —mínimos que en esencia son un factor dependiente de las decisiones políticas—. De este modo, los trabajadores del sector de los servicios se parecen mucho a las anteriores generaciones de empleados agrícolas, y esto en un gran número de aspectos económicos relevantes: no solo son muy numerosos sino que también carecen de toda forma de poder de mercado, circunstancia que permite considerarlos como un ejército de reserva de los *subempleados* mal remunerados.

Mientras el diferencial existente entre los jornales percibidos en el sector de los servicios y los que se ofrecen en el ámbito industrial sea razonablemente pequeño, o en el caso de que los individuos tengan la posibilidad de buscar un empleo mejor sin dejar el que ya tienen, se observará que la mayoría de los trabajadores pertenecientes al sector de los servicios optará preferentemente por no abandonar el empleo que posee para tratar de encontrar algo mejor. Por otra parte, sin embargo, si los diferenciales a que acabamos de referirnos son muy amplios, o si existen grandes obstáculos que dificultan la búsqueda de un mejor empleo sin abandonar el que se ejerce en ese momento, los trabajadores integrados en el sector de los servicios tenderán a abandonar rápida y fácilmente los empleos con que cuentan en el momento presente con la esperanza de conseguir una oportunidad mejor. (Dado que, en el caso de no lograrlo, siempre cuentan con la posibilidad de volver a desempeñar alguno de los malos empleos del sector servicios.) En ese estado de cosas, las cifras de desempleo crecerán. Así tiene que ocurrir por fuerza, dado que el desempleo se define, a fin de cuentas, como aquella situación en la que una persona en edad de trabajar emprende una búsqueda activa encaminada a obtener un nuevo empleo. Y como ya vimos en el trabajo de John Harris y Michael Todaro, el equilibrio del desempleo local es en realidad una función *positiva* de las desigualdades existentes en los ingresos salariales locales.

Hasta donde me es dado saber, la idea general de que la desigualdad constituye *de facto* un incentivo para ponerse a buscar empleo y de que dicha circunstancia, a su vez, genera desempleo, no se ha aplicado nunca al continente europeo ni a ningún entorno dominado por la presencia de países desarrollados. Sin embargo, no existe ningún motivo de peso que nos aconseje no hacerlo.

Por consiguiente, ¿cuál es la razón de que la situación vivida en la Europa posterior a 1974 se haya revelado distinta a la conocida con anterioridad a esa fecha? Dos son las respuestas posibles que nos acuden inmediatamente a la cabeza. En primer término, cabe pensar que la desigualdad vino a crecer con gran rapidez a causa de las distintas crisis petrolíferas y de los subsiguientes

períodos de recesión —períodos caracterizados, entre otras cosas, por la pérdida de puestos de trabajo en el sector industrial—. No se trata simplemente de la afirmación general que sostiene que en las épocas de recesión se pierden puestos de trabajo. Lo que ocurre presenta un matiz relevante: y es que los diferenciales salariales que se observan entre los puestos de trabajo que se conservan, y muy particularmente entre los que existen en el ámbito de los servicios de baja remuneración, y los que se perciben en los mejor pagados y más avanzados sectores que logran sobrevivir al impacto, son en realidad mayores que antes. Y en segundo lugar, hay que tener en cuenta los efectos vinculados con el proceso de integración europea. Esto genera un aumento de la desigualdad debido a la simple expansión de los horizontes de búsqueda de los trabajadores. En la década de 1950 eran muy pocos los europeos con bajos salarios pertenecientes al sector rural o al sector de los servicios a los que se les ocurría mirar más allá de las fronteras de su propio país para buscar empleo —a menos que les empujara a ello la existencia de unas fuerzas políticas imperiosas—. Sin embargo, en la década de 1990 dicha búsqueda era ya una circunstancia común y corriente. De ese modo se asistiría en Londres, por ejemplo, a una notable afluencia de ciudadanos polacos, mientras que París quedaba convertida en la segunda ciudad con más habitantes portugueses de todo el continente europeo. Además, cuanto mayor sea la distancia a la que se vea uno impulsado a efectuar la búsqueda, tanto mayor será también la necesidad real de dejarlo todo, hacer las maletas y abandonar el país de origen. Los empleadores que operan en una zona remota piensan, y con razón, que todos aquellos trabajadores potenciales que se encuentran en las inmediaciones no solo están más necesitados que los trabajadores que les escriben una carta (o que les envían un correo electrónico) desde un lugar lejano, sino que cuentan asimismo con una superior motivación y son más dependientes que ellos.

El desdichado corolario que cabe extraer de este argumento se reduce sencillamente a la idea de que la propia integración europea —al decretar que los trabajadores pertenecientes a todo un conjunto de países provistos de unos niveles de ingresos medios muy diferentes deben compartir una misma bolsa de trabajo— estaba inevitablemente abocada a incrementar el desempleo europeo. Sin embargo, la teoría económica que actualmente prevalece y las ideas dominantes que determinan dónde comienzan y terminan los mercados laborales —unas nociones que son, por lo demás, totalmente habituales y que no guardan la menor relación con ninguna doctrina económica concreta— habrían de impedir que tanto los economistas como los responsables políticos alcanzaran a comprender con claridad esa circunstancia.

Pero hay también un segundo argumento, un argumento que viene a añadir al debate de conjunto tanto una dinámica particular como un elemento de incidencia a largo plazo.

Hace ya muchos años, los economistas sindicales suecos Meidner y Rehn (1951) elaboraron lo que, andando el tiempo, acabaría convirtiéndose en la base conceptual del característico modelo

sueco o escandinavo.* De hecho, la argumentación que Rudolph Meidner y Gösta Rehn presentaron en dicho libro es de índole general. Su aplicación no se limita exclusivamente a las especiales condiciones que rigen en Escandinavia, ya que, entre otras cosas, ambos vinieron a señalar una de las consecuencias de las amplias desigualdades inherentes a la estructura salarial —desigualdades que permiten que las compañías que adolecen de un retraso tecnológico conserven su competitividad, a pesar de tener que asumir unos costes por unidad más elevados que los de sus competidores (cosa que consiguen, obviamente, pagando a sus trabajadores un sueldo inferior al que ofrecen otras empresas más avanzadas)—. De este modo, la presencia de un elevado índice de desigualdad en las estructuras salariales vendría a asociarse con una mayor debilidad del dinamismo tecnológico, con unos inferiores índices de inversión en los procedimientos técnicos más solventes y, con el paso del tiempo, con una menor productividad media y con un nivel de vida inferior al que se habría conseguido de no haber mediado tales circunstancias.

Por otra parte, la compresión deliberada de los diferenciales salariales viene a expulsar de la arena económica e industrial a las empresas tecnológicamente rezagadas. Esto tiene la inmediata consecuencia de incrementar el desempleo, al quedar despedida la mano de obra de dichas compañías —máxime teniendo en cuenta que las empresas poco evolucionadas tienden a emplear a una gran cantidad de mano de obra—. Sin embargo, gracias a la intervención de unas políticas capaces de incidir activamente en el mercado laboral (y de ofrecer programas de reciclaje a los trabajadores despedidos), a la puesta en marcha de un amplio sector dedicado a los bienes de inversión (susceptible de venir a reemplazar la capacidad de producción perdida) y a los efectos de un conjunto de medidas destinadas a impulsar una fuerte demanda agregada** (garantizándose así un crecimiento de mercado suficiente para absorber el incremento de la producción), el resultado final podría acabar concretándose en la rápida expansión de las compañías tecnológicamente avanzadas. A todo esto hay que añadirle además el empuje de toda una serie de medidas políticas tendentes a garantizar la *apertura* internacional de la economía —esto es, el riguroso rechazo de los mecanismos de protección arancelaria de la actividad comercial—, puesto que esto anima a las empresas más avanzadas a tratar de procurarse una cuota de mercado creciente en el ámbito global. De esta forma, las políticas socialdemócratas de compresión salarial consiguen incrementar, con el tiempo, tanto la productividad media como los niveles de vida estándar. Esto es precisamente lo que ha venido sucediendo de manera constante en la región escandinava entre las décadas de 1940 y 1990. (Lo único que ha determinado que el modelo ideado por Meidner y Rehn tuviera un carácter «escandinavo» ha sido el simple hecho de haber sido concebido y aplicado en esa zona geográfica de Europa, siendo ignorado, además, en el resto del planeta.)

Sentadas esas bases, las industrias avanzadas y en fase de expansión pueden absorber parcialmente a los trabajadores desplazados y desempleados. Otra parte puede acogerse a los programas de jubilación anticipada. A fin de cuentas, si la comparamos con el período de actividad y productividad de las industrias, queda claro que la vida laboral de los individuos resulta bastante breve. Por último, un gran número de trabajadores desplazados y desempleados conseguirán mantenerse aceptando empleos subsidiados y de baja productividad —ya sea en el sector público o en distintos sectores de carácter nominalmente privado—, puesto que sus ingresos salariales provendrán, en esencia, de las plusvalías generadas por las compañías con elevados índices de productividad. De esta forma, las sociedades igualitarias no solo consiguen proceder a una utilización eficiente de todos sus recursos laborales, sino que alcanzan a elevar las cifras absolutas de sus respectivos niveles de vida y cuentan con toda una serie de ventajas competitivas respecto de aquellas sociedades que permiten que los mercados sean los que ajusten los salarios a una estructura preexistente de productividades relativas.

PRUEBAS DE FUNDAMENTO REGIONAL RELATIVAS A LA DESIGUALDAD Y EL DESEMPLEO

En lugar de pensar que la unidad de análisis más pequeña a considerar sea el estado-nación, la unidad mínima que empleamos en nuestro examen es la región. En Europa, las regiones constituyen la unidad geográfica estándar en el plan subnacional —y de su evolución da cuenta la sistemática recopilación de datos puesta en marcha por el Eurostat (esto es, la Oficina Estadística de las Comunidades Europeas, cuyas siglas responden a su denominación inglesa: «Statistical Office of the European Communities»)—. Además, de una región a otra, los índices de desempleo se hallan sujetos a grandes variaciones —variaciones que quedan suprimidas cuando el análisis se ciñe exclusivamente al plano nacional—. Esto significa que tiene pleno sentido comenzar a explicar el desempleo registrado en las diferentes regiones europeas en función de los diversos factores que operan en el ámbito regional, para después desarrollar el modelo al objeto de poder dar cuenta de las fuerzas, primero nacionales y más tarde supranacionales (ya sean de carácter continental o incluso global), que puedan estar operando en el ámbito espacial considerado. Únicamente de esta forma podremos comprobar cuál es efectivamente el origen de las fuerzas que afectan a los índices de desempleo observados en un lugar determinado.

Aquí argumentaremos que el desempleo registrado en el plano local depende fundamentalmente de cuatro factores, dos de ellos pertenecientes a la vertiente de la demanda

y otros dos integrados en el lado de la oferta. En el lado de la demanda, como es obvio, el índice de crecimiento de la demanda efectiva viene a condicionar de forma muy notable la situación en la que venga a encontrarse la disponibilidad de los empleos, lo que a su vez determina que en los períodos marcados por un fuerte crecimiento abunden particularmente las ocupaciones vinculadas con la construcción y las inversiones.

Sin embargo, también en dichos períodos crece el promedio de los ingresos relativos. Las zonas ricas ofrecen una mayor cantidad de puestos de trabajo de todo tipo que las regiones pobres. Puede tratarse de empleos vinculados con el sector público (debido a que dichas zonas cuentan con unos mayores ingresos fiscales) o de puestos de trabajo imputables a los sectores de servicios privados (debido a que las personas ricas cuentan con una mayor cantidad de ingresos privados de carácter discrecional). En las regiones más pobres —aunque suponiendo en todo caso que se ha superado ya la fase de la agricultura de subsistencia— lo más probable es que los excedentes de mano de obra trabajen (caso de hacerlo) en la economía sumergida, apuntándose al mismo tiempo en las oficinas de empleo y clasificándose a sí mismos como personas en paro.

En el lado de la oferta, está claro que resultan muy relevantes los aspectos demográficos de la fuerza laboral. A la gente joven se le hace muy difícil encontrar trabajo o conservar su empleo una vez que logra obtenerlo. Cuanto mayor sea el número de personas jóvenes y cuanta más gente trate de ingresar en el mercado de trabajo inmediatamente después de abandonar su proceso formativo tanto mayor será el índice de desempleo, dado que estos grandes grupos poblacionales suelen buscar un primer trabajo estable.

Nuestro último argumento revela ser el más controvertido. Contrariamente a lo que sucede con el planteamiento que hace hincapié en la «flexibilidad», la hipótesis que aquí venimos a poner sobre la mesa sostiene que las regiones que poseen unas estructuras salariales *más igualitarias* habrán de ser también —siempre y cuando se mantengan constantes todos los demás factores— aquellas que sufran unas menores cifras de desempleo.[6] Ya hemos proporcionado una explicación básica para reflejar este estado de cosas al aducir que en las zonas de carácter local en las que los diferenciales salariales que existen entre los empleos mal remunerados y las ocupaciones mejor pagadas no son grandes, las personas no suelen tomar decisiones desesperadas para tratar de mejorar su suerte. Los costes de una acción drástica de ese tipo son excesivamente elevados, y muy pequeñas las ventajas potenciales que podrían derivarse de ella. Además, debido a las razones que ya esgrimieran en su día Rudolph Meidner y Gösta Rehn —según hemos señalado más arriba—, es muy probable que las regiones provistas de una dilatada historia de percepción salarial igualitaria sean también regiones notablemente avanzadas en el plano tecnológico y por consiguiente relativamente prósperas, de modo que incluso en el amplio marco definido por una comparación de carácter nacional o internacional la

gente tiende a mostrarse razonablemente contenta con su situación económica. Es mejor ser un granjero en Noruega que un técnico en Grecia.

Las variables de naturaleza regional no agotan las posibles fuentes de variación de las cifras de desempleo. Como es obvio, en el plano nacional se ponen en marcha diversas instituciones y medidas políticas, de manera que es preciso tener en cuenta este extremo.[7] No obstante, esto último resulta muy sencillo, dado que —consideradas en conjunto— las especiales características que muestra cada nación acabarán apareciendo en forma de efecto fijo en nuestras regresiones de panel.[8]

Por último, también es preciso considerar los factores que están operando en el plano continental (o global). En aquellas ocasiones en las que resulta habitual observar un incremento o una disminución del desempleo —como ocurre en la entera panoplia de las regiones de Europa— resulta razonable atribuir dichas oscilaciones tanto a la adopción de medidas políticas como a la incidencia de cambios institucionales surgidos, como mínimo, del plano europeo de conjunto. Los efectos fijos de carácter cronológico consiguen captar estas variaciones. Dado que en los últimos veinte años Europa ha sido un laboratorio de integración económica y un entorno regido por la aplicación de medidas políticas sujetas a estrictas normativas, resultará sumamente interesante comprobar cuál es la pauta conductual que vamos a ver surgir en relación con tres acontecimientos específicos: el Acta Única Europea (que entró en vigor en 1987), el Tratado de la Unión Europea (comúnmente conocido como «Tratado de Maastricht», cuya validez efectiva se inicia en 1993), y la introducción del euro (vigente en los mercados financieros mundiales desde el 1 de enero de 1999). Todos estos acontecimientos quedan incluidos en el marco de los datos fácilmente accesibles.

En este modelo son varios los factores significativos que se hallan sujetos al control político, de ahí que pueda afirmarse que el desempleo que resulta de tal situación sea involuntario —dicho sea en el sentido que le daba Keynes (1936)—.* Esos factores son, muy especialmente, los siguientes: los índices de crecimiento, el grado de desigualdad que registran los salarios en el plano regional, y tanto la contribución de las políticas económicas puestas en marcha a nivel europeo como la influencia de los cambios institucionales vinculados con las cifras de desempleo registradas en la Unión Europea. También deberemos tener muy presente la incidencia de otros factores, puesto que también ellos pueden actuar como elementos del llamado «desempleo de fricción» o incluso del desempleo voluntario.* Por consiguiente, el análisis permite de hecho ponderar el distinto valor de estas teorías antagónicas y compararlas entre sí; sin embargo, ninguna de ellas queda excluida en virtud de la especificación estadística.

Por último, el marco de trabajo puede aplicarse a distintos subconjuntos poblacionales, subconjuntos que pueden perfectamente presentar —o así cabe esperarlo al menos— distintos

grados de reactividad frente a las fuerzas que aquí operan. Las mujeres entran y salen del mercado de trabajo con mayor frecuencia que los hombres. Las personas jóvenes han de enfrentarse a un inevitable período de transición entre el período estudiantil y la vida laboral. La disyuntiva a la que han de responder los miembros de estos grupos guarda relación con la siguiente pregunta: ¿Qué trabajo he de proponerme encontrar? Un trabajador que acepte en alguna ocasión un empleo mal remunerado podría quedar catalogado como un individuo de baja productividad, con lo que no le resultará tan fácil como a los sujetos que nunca hayan tenido un puesto de trabajo superar el período de transición conducente a unos salarios más elevados. Esta es una de las razones que impulsan a los jóvenes a mostrarse reticentes ante la perspectiva de aceptar un empleo de mala calidad. Por consiguiente, es preciso tener en cuenta que el desempleo juvenil que se observa en las regiones marcadas por un fuerte grado de desigualdad puede constituir un problema particularmente grave.

La emigración es un elemento que viene a conferir mayor fuerza aún a las consideraciones anteriores. Hay países que poseen un contingente de población emigrante mayor que el de otras naciones. Además, en el seno de una población dada, los trabajadores varones de más edad tienden a mostrar una mayor movilidad que las mujeres o los individuos muy jóvenes. Si las personas dispuestas a asumir un elevado grado de movilidad no disponen de un empleo aceptable en su entorno inmediato es muy probable que traten de encontrar una oportunidad en otro lugar, dejando de figurar así en las estadísticas de desempleo de su región de origen. Esta es la razón de que el desempleo de las subpoblaciones menos dispuestas a aceptar situaciones que impliquen un alto nivel de movilidad se revele mucho más sensible a las condiciones de carácter regional, con lo que las subpoblaciones menos móviles suelen verse abocadas a sufrir, por lo común, unos índices de desempleo superiores a los de las subpoblaciones más dispuestas a desplazarse.

En términos generales, podemos decir que no resulta difícil obtener los datos relativos a un total de ciento cincuenta y nueve entidades regionales de toda Europa —entidades que pertenecen a su vez a trece países distintos—. El hecho de basar el análisis considerando que la unidad geográfica de estudio es la región y no la nación presenta dos ventajas concretas en la práctica. La primera de ellas radica en la circunstancia de que las regiones son más numerosas y presentan además grandes diferencias entre sí. La segunda estriba en el hecho de que —contempladas como tales unidades geográficas— las regiones resultan ser también más homogéneas en su plano interno que los países. La desviación estándar que muestra, por regiones, el volumen poblacional representa apenas la décima parte del valor que arrojan en este mismo sentido los países. En la tabla 8.1 puede verse claramente esta información.

Lo que proponemos por tanto en este capítulo es un modelo en el que los índices de desempleo regional vienen a depender en último término de cuatro factores de orden igualmente regional: el de la desigualdad de los ingresos salariales (+), el del porcentaje de personas jóvenes que pueda existir en la población considerada (+), el de las tasas de crecimiento económico (-), y el de los salarios relativos (-). De esos cuatro factores, los dos primeros vienen a influir en la oferta de mano de obra desempleada, mientras que los dos últimos inciden en la demanda de trabajo (o dicho de otro modo, en la oferta de empleos). Además, cabe albergar la expectativa de encontrar tanto diferencias en los promedios nacionales de los índices de desempleo como variaciones en las cifras de paro que son comunes al conjunto de las regiones que integran la Unión Europea. Estas diferencias y variaciones pueden valorarse, respectivamente, mediante la aplicación de cálculos de efectos fijos por países y de estimaciones de efectos fijos de carácter cronológico.

Tabla 8.1.

Diferenciales demográficos europeos distribuidos por naciones y regiones

Variable	*Observaciones*	*Media*	*Desviación estándar*	*Mínimo*	*Máximo*
Naciones					
Población (en miles)	169	28.128	25.164	355,9	80.759,6
Regiones					
Población (en miles)	1.853	2.306	2.556	22,5	17.663,2

La decisión de situar las desigualdades registradas en los ingresos salariales de ámbito regional en el lado de la oferta del mercado laboral constituye en realidad una opción innovadora. Los enfoques más convencionales acostumbran a operar como si los índices salariales pertenecientes a la esfera local fuesen en realidad una consecuencia de la pugna entre la oferta y la demanda, obviando la cuestión de que dichas fuerzas puedan estar operando en el plano regional, en la esfera nacional o incluso en niveles superiores. Sin embargo, en el presente análisis consideramos que la estructura salarial de ámbito regional es un elemento dado al que ha de hacer frente de manera individual cada uno de los trabajadores que intenta insertarse (o se encuentra ya) en el mercado laboral. Pensamos asimismo que dicho elemento dado acaba afectando al *período de tiempo* que dedican a la búsqueda de empleo. Cuanto mayor sea el diferencial que existe en el entorno local entre los empleos dotados de un salario elevado y los

caracterizados por una baja remuneración, tanto más dilatado será el lapso temporal que un individuo racional opte por dedicar a la obtención de uno de los puestos de trabajo provistos de una alta compensación económica, llegando a aceptar incluso, en caso necesario, una situación pasajera de desempleo.

La más destacada innovación de naturaleza empírica que presentamos aquí radica en el hecho de que hayamos procedido a realizar una estadística prácticamente exhaustiva de la desigualdad que registran los salarios tras efectuar una valoración transversal de los principales sectores económicos que se mantienen activos en el ámbito regional europeo —esto es, las ciento cincuenta y nueve entidades regionales a la que nos hemos referido anteriormente, las cuales han sido controladas por espacio de diecisiete años (de 1984 a 2000)—. Los cálculos son obra de Enrique Garcilazo.

Estas valoraciones nos proporcionan una nueva fuente de información que nos indica cuáles son las cifras correspondientes a la desigualdad relativa de las estructuras salariales observadas en las diferentes regiones de Europa. Y dado que las categorías sectoriales se encuentran estandarizadas, dichas cifras admiten ser comparadas de forma transversal, tanto entre las distintas naciones como a lo largo del tiempo. Las informaciones brutas proceden de una base de datos de Eurostat que recibe el nombre de REGIO. Aquí utilizamos las cifras de la remuneración que reciben los asalariados en las ciento cincuenta y nueve entidades regionales que estudiamos, abarcando al mismo tiempo los dieciséis sectores económicos de mayor peso. La clasificación de las regiones obedece a los NUTS de nivel 2, salvo en el caso de Alemania y de Reino Unido, países en los que los datos de que disponemos pertenecen únicamente a los NUTS de nivel 1.* En el apéndice a este capítulo se incluye una lista con los distintos sectores económicos y las regiones que hemos incluido en nuestro estudio.

La variable regional —esto es, el salario medio que se percibe en relación con el promedio europeo— es la proporción que muestra el salario medio de cada región en relación con el salario promedio vigente en el conjunto de Europa. El salario medio se obtiene dividiendo la remuneración de los empleados por las cifras de población ocupada que se registran cada año. Dicho valor medio suele presentar oscilaciones que lo sitúan por encima y por debajo de la unidad, siendo igual a uno cuando la región tiene el mismo salario medio que el que se haya medido en ese año en Europa.

Las restantes variables regionales —esto es, las del crecimiento del producto interior bruto y las del porcentaje de la población que se encuentra por debajo de los veinticuatro años de edad— se construyen convencionalmente a partir de las informaciones contenidas en la base de datos del REGIO.

La regresión estadística adopta por tanto esta forma reducida, una forma que responde a un modelo de efectos fijos de doble vía:

$$DEO = \alpha + \beta_1 \text{ Theil} + \beta_2 \text{ Salrel} + \beta_3 \text{ CPIB} + \beta_4 \text{ Población Pdb24} + \gamma_i \text{ País} + \gamma_j \text{ Tiempo}$$

donde las siglas de las distintas variables responden al siguiente esquema:

DEO = Índice de desempleo regional.

Theil = Desigualdad que registran los salarios medidos de forma transversal a cada región europea.

Salrel = Salarios regionales medios medidos en relación con la media salarial europea.

CPIB = Índice de crecimiento del producto interior bruto registrado en el ámbito regional.

Pdb24 = Porcentaje de la población regional que se encuentra por debajo de los veinticuatro años de edad.

País = Variable ficticia empleada para captar los efectos fijos por país.

Tiempo = Variable ficticia utilizada para captar los efectos fijos de carácter cronológico.

Este modelo puede ser adaptado al conjunto de Europa valiéndonos de los datos anuales recogidos entre 1984 y 2000, datos que nos ofrecen una información perfectamente completa para un total de 1.465 observaciones distribuidas por año y por región. Los coeficientes de las variables regionales aparecen incluidos en la tabla 8.2. Es preciso señalar además que los diferentes modelos empleados vienen a reflejar tanto las estimaciones realizadas para el conjunto de la población como sus partes constitutivas, es decir, las estimaciones relativas a los trabajadores de género masculino, a los trabajadores de género femenino y a los trabajadores de edades más juveniles y más avanzadas (distribuyéndolos en función de si su edad se sitúa por encima o por debajo de los veinticinco años).[9]

Tabla 8.2.

Desempleo y desigualdad en Europa, años 1984 a 2000

	Total		Varones		Mujeres		Menores de 25 años		Mayores de 25 años	
	Beta	Valor P	Beta	Valor P	Beta	Valor P	Beta	Valor P	Beta	Valor P
Theil	4,97	0,04	3,22	0,13	6,80	0,04	11,97	0,03	4,08	0,04
Población Pdb24	57,02	0,00	50,58	0,00	76,46	0,00	112,32	0,00	38,04	0,00
Saltel	−7,08	0,00	−4,95	0,00	−9,91	0,00	−6,37	0,00	−7,43	0,00
CPIB	−4,48	0,02	−5,67	0,00	−2,35	0,39	−6,30	0,17	−4,69	0,00
Rr2	0,61		0,59		0,65		0,62		0,58	
N	1.465		1.465		1.465		1.465		1.465	

Notas: La variable dependiente expresa el índice de desempleo región por región. Theil es en este caso la medición de la desigualdad calculada de manera transversal a los diferentes sectores económicos —siempre tomando como fundamento la información que ofrece la base de datos REGIO del Eurostat—. La variable de Población Pdb24 corresponde al porcentaje de la población regional que se encuentra por debajo de los veinticuatro años de edad. Saltel representa los salarios regionales medios divididos entre la media salarial europea. Y el CPIB es el índice de crecimiento del producto interior bruto registrado en el ámbito regional europeo.

La totalidad de las variables presenta el signo matemático correcto, y todas ellas, salvo tres, resultan significativas en niveles convencionales. Los coeficientes resultan ser sistemáticamente más elevados en el caso de aquellas poblaciones menos proclives a la movilidad geográfica —aunque con la salvedad de que los índices de crecimiento del producto interior bruto revisten una relevancia menor en el caso de las mujeres (circunstancia que no constituye ninguna sorpresa)—. En todos los modelos, R^2 se encuentra en la horquilla del 60%.

La constatación de unas más elevadas cifras de crecimiento del producto interior bruto local implican una reducción del desempleo. La presencia de una mayor cantidad de gente joven se asocia en cambio con unos niveles de desempleo más elevados. Los datos del desempleo y de la desigualdad registrados en el plano de las regiones europeas apoyan nuestra hipótesis de una relación positiva entre estas dos variables, aunque su nivel de significación resulte moderado. Aquellas zonas que cuentan con unos elevados niveles de desigualdad salarial o que registran

unas cifras altas de población juvenil están abocadas a sufrir un problema de desempleo de carácter crónico en tanto no se adopten medidas tendentes a enderezar específicamente esas dos cuestiones. De hecho, hemos de volver a recordar que ninguna de estas dos circunstancias puede considerarse sorprendente.

Los ingresos relativos que se registran en toda Europa (valorados en función de los salarios relativos percibidos en el ámbito regional) también vienen a incidir en los índices de desempleo constatados en el plano local. Y como era de esperar, las regiones ricas tienen unas cifras de desempleo inferiores —siempre que se mantengan constantes todos los demás factores—. Si tomamos de manera literal el significado de la regresión estadística, descubriremos que lo que esta implica es que una reducción de la desigualdad de los ingresos percibidos en el conjunto de la Unión Europea (manteniendo constante su valor medio) conseguiría reducir el desempleo registrado en los países pobres, aunque también vendría a incrementar al mismo tiempo las cifras de paro observadas en los países ricos. Por consiguiente, este resultado se revela ambiguo, al menos por lo que hace a la adopción de una u otra medida política.

Tabla 8.3.

Desempleo en Europa: varianza explicada en función de distintas especificaciones estadísticas

	Ámbito regional		*Ámbito regional y nacional*		*Ámbito regional y temporal*		*Todas las variables*	
	Beta	***Valor P***	***Beta***	***Valor P***	***Beta***	***Valor P***	***Beta***	***Valor P***
Theil	4,03	0,18	4,81	0,04	5,39	0,09	4,97	0,04
Población Pdb24	50,20	0,00	48,64	0,00	54,23	0,00	57,02	0,00
Salrel	–2,82	0,00	–6,81	0,00	–2,21	0,00	–7,08	0,00
CPIB	–11,83	0,00	–8,56	0,00	–9,49	0,00	–4,48	0,02
Regional	X		X		X		X	
País			X				X	
Tiempo					X		X	
Rr2	0,16		0,57		0,21		0,61	

Nota: La variable dependiente es la tasa de desempleo registrada en el conjunto de la población.

Consideradas en conjunto, las variables regionales vienen a desempeñar un papel muy considerable en la explicación de la varianza, aunque lo cierto es que cada uno de los niveles de análisis —sean estos de alcance regional, nacional o europeo— cumple un papel específico. La tabla 8.3 expone las mediciones de la varianza explicada* (en lo referente al desempleo que afecta a la totalidad de los trabajadores) en tres situaciones diferentes: aquella en la que el

modelo se especifica sin tener en cuenta los efectos fijos, aquella en la que el modelo atiende a los efectos fijos de una vía, y aquella en la que el modelo contempla los efectos fijos de doble vía.

En dicha tabla también se muestran las estimaciones de los coeficientes de las variables regionales. Esas variables revelan ser notablemente estables, salvo por el hecho de que el efecto del crecimiento del producto interior bruto queda en cierto modo absorbido por la introducción de los efectos cronológicos, circunstancia que viene a indicarnos que las fuerzas macroeconómicas tienden a operar muy comúnmente en el conjunto de las regiones europeas.

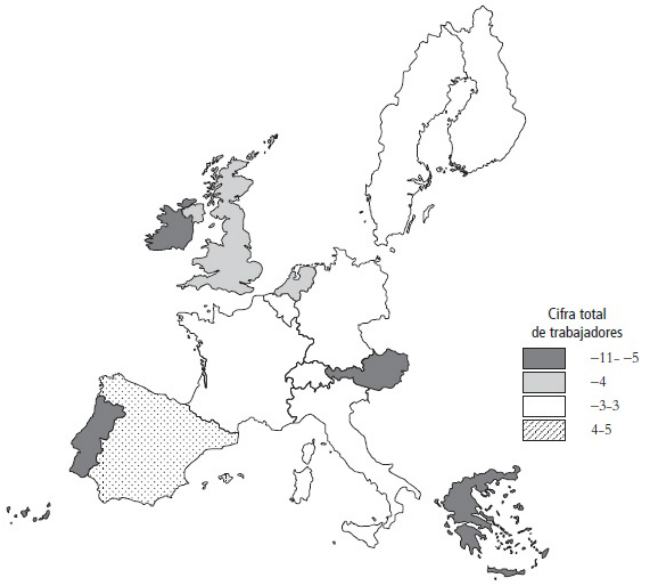
Se observa igualmente que los efectos fijos por país resultan ser relativamente poco importantes en el caso de los países de grandes dimensiones. Y lo que se aprecia —contrariamente a todas las presunciones que da en considerar válidas la teoría económica dominante— es que las instituciones nacionales de los países de tamaño notable no parecen presentar en último término grandes diferencias entre sí. Hay sin embargo dos excepciones a esta regla. Si tomamos como caso básico Francia (cuyas cifras son las más próximas al índice de desempleo medio observado en el período aquí considerado) y definimos un umbral de tolerancia del 3% hacia arriba o hacia abajo, observaremos que únicamente España presenta unas cifras de desempleo superiores a lo que habría cabido esperar de otro modo —siempre y cuando permanezca constante el resto de las circunstancias—. Por otra parte, en Reino Unido el desempleo revela ser sustancialmente inferior a lo esperable. Alemania, cuyos efectos fijos positivos se sitúan justo por encima del 3%, es un caso límite, pero es muy posible que el efecto fijo alemán se deba a las particulares circunstancias que se produjeron en el país tras la reunificación.[10]

Aparte de esto, ni los grandes países europeos ni las naciones escandinavas muestran diferencias significativas en sus respectivas tasas de desempleo, al margen de aquellas que vienen a quedar reflejadas en las variables locales. De hecho, ¡lo que explica los bajos índices de desempleo que se observan en Escandinavia es la existencia de una gran igualdad relativa y de unos elevados ingresos! O por decirlo con otras palabras, Escandinavia responde... al modelo escandinavo. Más adelante trataremos de averiguar, mediante una investigación específica, si los casos de España y de Reino Unido tienen *de facto* alguna causa concreta y peculiar —para lo cultural deberemos estudiar muy detenidamente los efectos que están teniendo, respectivamente, la economía sumergida en España y las instituciones crediticias en Reino Unido—.[11] Sin embargo, ninguna de las cifras de desempleo de estos dos últimos países puede atribuirse ni a la rigidez salarial del mercado laboral español ni a la flexibilidad británica, dado que en el plano regional de nuestro estudio ya se tiene directamente en cuenta la desigualdad de las estructuras salariales.

Con todo, los países de pequeño tamaño (como por ejemplo Austria, Irlanda, Portugal, Grecia, y en menor medida los Países Bajos) manifiestan tener unos efectos fijos *negativos* superiores a los de las demás naciones. La figura 8.1 nos muestra en el mapa los efectos fijos que se observan en cada país.[12] Dicho efecto puede explicarse, en algunos casos, mediante la existencia de unas grandes poblaciones de emigrantes que no se hallan insertas en la población activa local. Los portugueses presentes en Francia constituyen un ejemplo bien conocido a este respecto. El caso de Austria, en cambio, resulta más difícil de explicar. La situación que se observa en este país puede ser debida a la vigencia de un entorno salarial de carácter estratégico que lleva aparejada una situación muy particular: la de que los trabajadores austríacos vienen a sustituir en numerosos casos, y de forma muy eficiente, a los empleados alemanes que operan en muchos de los sectores en los que la nación germana compite con la austríaca, haciéndolo no obstante con un coste laboral inferior. En la investigación tentativa de la que venimos a dar cuenta en el Apéndice de este capítulo hemos descubierto que el valor promedio de los salarios austríacos es de hecho sistemáticamente inferior al de los que se perciben en la industria alemana, pero en cambio son realmente superiores a los de Alemania en los sectores de bienes no comerciables, que no se venden fuera del mercado local.[13] A estas alturas, la burbuja hipotecaria irlandesa es ya un caso sobradamente conocido (y ciertamente trágico). No obstante, uno de los factores que debieron de actuar como un notable elemento de atracción durante el período en el que la concesión de créditos creció de manera explosiva, consiguiendo que Irlanda captase algunos empleos, debió de haber sido el hecho de que los salarios que se percibían en el sector irlandés de los bienes comerciables fueran sistemática y persistentemente inferiores a los vigentes en Gran Bretaña. Al igual que Austria, también Irlanda habría de disfrutar durante un tiempo de una especie de negociación salarial organizada por sus autoridades centrales.

Figura 8.1.

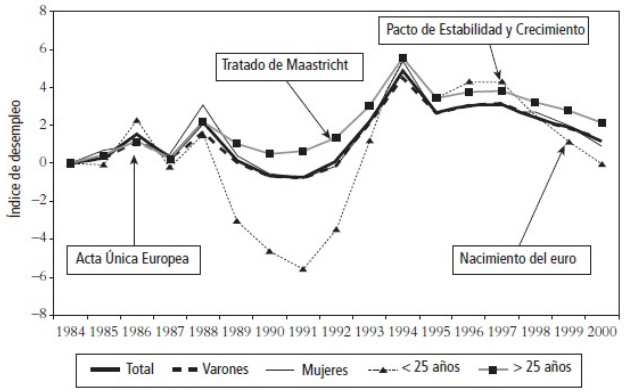
Las cifras del desempleo europeo: efectos fijos por país, o diferencias entre los valores predichos y los valores observados que pueden ser explicados en función de las características nacionales



En la figura 8.2 presentamos los efectos cronológicos que aparecen asociados con nuestro panel de doble vía. Estas estimaciones vienen a mostrar que entre 1993 y el final de esa misma década los índices de desempleo registraron un incremento asombroso en toda Europa, ya que ascendieron hasta alcanzar en 1994 un valor máximo situado 4,6 puntos por encima de la base de referencia observada en 1985, estabilizándose después en unas cifras que acabarían situándose dos puntos porcentuales por encima de dicha línea de referencia basal durante la práctica totalidad de los restantes años de la década. Estas cantidades vienen a constituir en realidad una estimación extremadamente concisa de la penalización que acabarían haciendo gravitar sobre las cifras de la ocupación laboral tanto el Tratado de Maastricht como las medidas políticas encaminadas a su puesta en marcha. Sin embargo, y para introducir un orden de cosas algo más amable, la implantación del euro en 1999 lograría efectos positivos durante un tiempo. De este modo, después de 1997, el enorme excedente de desempleo juvenil que padecía Europa en esos años conseguiría reducirse de manera muy drástica —suponiendo, claro está, que las mediciones de que disponemos sean correctas—.[14] Sea como fuere, hemos de reiterar que hoy sabemos que este estado de cosas vino a constituir en realidad una situación de naturaleza temporal, es decir, una consecuencia del crecimiento explosivo del crédito privado que habría de producirse tras haber sido eliminados los riesgos asociados con los tipos de cambio y con la introducción —por primera vez en algunos casos— de unas bajas tasas de interés a largo plazo en buena parte de la periferia europea, destacando en este aspecto el caso de España.

Figura 8.2.

Las cifras del desempleo europeo: efectos fijos por país, o diferencias entre los valores predichos y los valores observados que pueden ser explicados en función de las características nacionales



Por último, hemos procedido a reproducir también las estimaciones correspondientes a los grupos subpoblacionales, incluyendo en dichos grupos tanto a los hombres como a las mujeres y a los trabajadores más jóvenes. No es de extrañar que hayamos encontrado diferencias entre los miembros de dichos grupos. Como regla general, hemos de decir que da la impresión de que cuanto menos capacidad de migración, o predisposición a la movilidad, tenga una población determinada tanto más elevados habrán de ser los índices de desempleo y mayores también las influencias que vengan a ejercer sobre el desempleo las condiciones vigentes en los mercados laborales locales. Los efectos cronológicos resultan asombrosos, y esto además en el caso de todos los grupos de población. Dichos efectos muestran que uno de los denominadores comunes que afectan a la totalidad de las regiones (y de los grupos) es el inicio de un marcado crecimiento del desempleo en 1993. Resulta interesante tener en cuenta que este hecho constituye un claro punto de inflexión, sobre todo si nos percatamos de que a comienzos de ese mismo año se empezarían a poner en marcha en el conjunto de la Unión Europea los acuerdos relacionados con el Tratado de Maastricht. El efecto de esas medidas habría de prolongarse a lo largo de toda la década de 1990, lo cual viene a sugerir que una parte muy significativa del excesivo desempleo europeo —cifrado por regla general en una horquilla situada entre los dos y los tres puntos porcentuales— viene a reflejar la influencia de las medidas políticas puestas en práctica *en el ámbito europeo* desde el momento en el que se produjo la unión política y monetaria de los países que la integran. En este sentido, los elementos sobre los que vienen a recaer las principales

sospechas de haber sido los responsables de semejante situación son a un tiempo la política monetaria del Banco Central Europeo y los criterios de convergencia asociados con la implantación del euro.

LA DESIGUALDAD Y EL DESEMPLEO EN EUROPA Y ESTADOS UNIDOS

Aun después de haber padecido en propia carne los efectos de la Gran Crisis iniciada en el año 2008 —una crisis que ha terminado haciendo añicos, entre otras cosas, el mito de que los índices de desempleo de Estados Unidos venían a situarse de manera perfectamente «natural» en unos niveles a un tiempo bajos y estables—, son muchos los europeos que continúan creyendo en el «modelo americano», caracterizado fundamentalmente por la instauración y la defensa de un mercado laboral flexible. Por consiguiente, los programas de «flexibilización» siguen muy presentes en el orden del día económico y político de Europa, prevaleciendo de ese modo la idea de que los esfuerzos tendentes a impulsar al continente europeo en una dirección capaz de hacerle alcanzar los niveles de desigualdad existentes en Estados Unidos (antes de la crisis) habrán de conseguir en último término que Europa tienda a situarse finalmente en los mismos niveles de empleo que se registraban en la nación estadounidense (igualmente antes de la crisis). Y de hecho es preciso señalar que este planteamiento no está exento de cierta lógica, ya que si existe *de facto* algún tipo de relación económica de carácter general entre la desigualdad y el desempleo habrá que concluir que no se ve ninguna razón inmediatamente obvia que nos induzca a pensar que dicha relación debiera de ejercer en Estados Unidos una función diferente a la que se presume debiera desempeñar también en Europa. La pregunta es por tanto la siguiente: ¿en qué consiste dicha relación? ¿Y cómo viene a encajar esa relación con los hallazgos que acabamos de mencionar, que muestran que lo que se observa en el interior de Europa es que los mercados laborales más desiguales (es decir, más «flexibles») son también, por regla general, los que generan unas cifras de desempleo más *elevadas*?

Debería quedar claro que la posibilidad misma de llegar a realizar un análisis correcto de la relación existente entre dos variables de fundamento geográfico —como es el caso del desempleo y de la desigualdad— depende de un modo decisivo de que seamos capaces de trazar correctamente los límites *económicos* que delimitan el perímetro efectivo de dichos lugares. Los límites económicos no tienen por qué ser necesariamente los mismos que los límites políticos.[15] Se trata en realidad de un problema al que viene a añadir complejidad el hecho mismo de que dichos límites económicos cambian con el paso del tiempo —de acuerdo con un proceso al que

hemos dado el nombre de globalización—.[16] En Estados Unidos, ha venido operando un supuesto implícito —vigente por lo demás durante un gran número de años— por el que se ha dado en pensar que los estadounidenses tienen la costumbre de definir su propio destino en la totalidad de la nación —es decir, desde la costa Este a la costa Oeste—, pese a que de hecho exista una importantísima cantidad de ciudadanos de ese país que hayan permanecido radicados en un mismo sitio durante, como mínimo, la totalidad de sus respectivas vidas laborales —sin llegar a rebasar siquiera el perímetro de un único estado de la Unión—. En Europa en cambio predomina un hábito distinto. En términos históricos, los europeos se conciben y se entienden a sí mismos como individuos circunscritos a los límites de sus países correspondientes —unos países que en algunas ocasiones son verdaderamente de muy pequeño tamaño—. Para ellos, la noción de «Europa» viene a representar un horizonte existencial mucho más amplio y difuso. Sea como fuere, lo cierto es que todo esto ha experimentado un profundo e importante cambio, un cambio perceptible en la esfera económica, desde luego, aunque muy posiblemente haya venido a incidir también en el plano psicológico.

La transformación más espectacular y meridiana de cuantas se hayan vivido en Europa en los últimos tiempos es la que se ha vivido en los países del Este. En este sentido, es preciso tener en cuenta que en la década de 1970 una nación como Polonia (pongo por caso) era un estado comunista totalmente aislado de Occidente, mientras que en la actualidad ha pasado a convertirse en una provincia más de la Unión Europea. Los desempleados que se contabilizan en dicho país no son simplemente los parados de Polonia, sino parte de la población desocupada del conjunto de Europa. Y entre los ciudadanos polacos hay algunos que ya no se consideran a sí mismos personas pertenecientes a una clase trabajadora decidida a tratar de huir del mal remunerado entorno rural de su nación para instalarse en Varsovia o Cracovia, sino como trabajadores deseosos de encontrar un puesto de trabajo entre la inmensa oferta laboral que separa los diferenciales salariales que median entre los opuestos polos de Rumanía y Alemania. De ese modo, pueden presentarse en territorio alemán (o en suelo británico o sueco) al objeto de llamar personalmente a las puertas de los empleadores que la suerte o su determinación les depare. Aunque también puedan optar por continuar viviendo en Polonia debido a que todavía no hayan conseguido localizar un puesto de trabajo en Hamburgo o en Dusseldorf, a que no puedan acceder a las prestaciones sociales alemanas, o simplemente a que sus preferencias les impulsen a permanecer en su tierra de origen. Con todo, el dato bruto de su situación de desempleo ha dejado de ser un problema cuya resolución venga a recaer por entero bajo la responsabilidad de los controles polacos. Ese estado desocupado ha pasado a depender en parte de dos factores: de la demanda de trabajo que pueda existir en el conjunto de Europa por un lado, y de los diferenciales salariales que rijan en los distintos territorios y sectores europeos por otro.

Una vez sentado este conjunto de hechos, cabe argumentar que cualquier comparación que pretenda efectuarse entre las situaciones de desigualdad y de desempleo que se puedan dar en Europa y las que alcancen a observarse en Estados Unidos debiera de tener en cuenta que Europa ha de ser tratada analíticamente como una entidad económica unitaria. Sin embargo, uno de los problemas que surgen al enfocar las cosas desde este punto de vista es que no existen mediciones estándar de la desigualdad que nos informen de la situación en la que se encuentra el continente europeo considerado de ese modo, es decir, como una economía única. Todos los estudios previos, excepto los que aquí estamos citando, dan en comparar lo que sucede en Estados Unidos con lo que ocurre individualmente en cada uno de los países europeos, haciendo caso omiso de las desigualdades que separan entre sí a las naciones que integran Europa. En muchas de las regiones de este último continente, las desigualdades que se observan en el plano local o nacional son más bien reducidas. Sin embargo, en la mayoría de los estados europeos, los niveles que registra la desigualdad nacional son inferiores a los que se aprecian en Estados Unidos. La mayor parte de las mediciones efectuadas (incluidas las del proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos puesto en marcha por la Universidad de Texas) señalan que España e Italia son las únicas naciones europeas que cuentan con unos niveles de desigualdad próximos a los que se constatan en Estados Unidos. Con todo, los diferenciales de los salarios y los ingresos que existen entre los distintos países europeos son notablemente elevados. No hay ningún otro estudio que se proponga como objetivo la inclusión de la desigualdad existente en el seno de los estados europeos en el componente que nos indica las diferencias observables entre los países de ese mismo continente.

Al abordar por primera vez la tarea de dilucidar esta cuestión, y valiéndose de los datos que ofrece la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos en relación con los ingresos salariales percibidos en las manufacturas, en Galbraith, Conceição y Ferreira (1999) logramos descubrir que, si por un lado la desigualdad de los ingresos salariales percibidos en el sector manufacturero dentro de los países de las naciones europeas resultaba ser, por regla general, inferior a la registrada en Estados Unidos, por otro, el dato quedaba invertido tan pronto como se optaba por tener en cuenta para el cálculo los diferenciales existentes entre los distintos países de Europa —con lo que los valores observados en el ámbito europeo revelaban superar en un 30% las cifras recogidas en Estados Unidos. Para Galbraith (2007b), estudio dedicado a Europa, Garcilazo se ofrecería a realizar los cálculos necesarios para proceder a una comparación directa y actualizada de la situación existente entre las desigualdades registradas en el plano interregional europeo, utilizando para ello las mediciones correspondientes tanto a las nóminas totales como a las cifras de ocupación globales pertenecientes a los cincuenta estados de la nación estadounidense, junto con el distrito capitalino de Columbia, por un lado y a doscientas quince regiones europeas por otro.[17] No puede decirse que dicho estudio venga a ofrecernos una

comparación exhaustiva de las desigualdades presentes en el interior de Estados Unidos o en el conjunto de la Unión Europea, pero lo cierto es que permite valorar de forma muy directa los incentivos que puedan venir a impulsar las migraciones económicas a larga distancia —con lo cual alcanza a medir igualmente los incentivos tendentes a estimular que las personas decidan exponerse al riesgo de verse en una situación de desempleo a fin de tener la posibilidad de conseguir un puesto de trabajo mejor remunerado—. Si lo expresamos en términos comparativos, esto equivaldría a decir que las desigualdades existentes entre aquellos barrios o zonas geográficas que se encuentran muy próximos entre sí podrían no constituir, en materia de empleo, un incentivo superior al que pueda empujar a la gente a realizar trayectos cotidianos de ida y vuelta en transporte público desde su domicilio a su lugar de trabajo (ya sea tomando un tren de cercanías para trasladarse desde los barrios periféricos de París al centro de la ciudad y viceversa o para tomar el metro en el Bronx para acudir al trabajo en Manhattan y regresar después a casa).

Los resultados de un enfoque de este tipo son sorprendentes. El coeficiente interregional de Gini correspondiente a la Europa a 25 se sitúa aproximadamente en 0,235 centésimas —cifra que equivale a más del doble del valor que se registra en el conjunto de Estados Unidos (que es de 0,101 centésimas)—. Y si nos fijamos en los diferenciales que se observan entre dos o más puntos continentales situados a gran distancia unos de otros, lo que constatamos es que los ingresos europeos medios presentan unas desigualdades espectacularmente superiores a las registradas en Estados Unidos. Es cierto, no obstante, que en Europa es muy probable que las diferencias que presenta el coste de la vida vigente en sus distintas regiones sean muy notables —con lo que las desigualdades de los salarios resultan ser inferiores, en términos reales, a lo que vienen a manifestar los diferenciales nominales que exhiben los ingresos—. Con todo, es preciso tener en cuenta que a los efectos de una teoría del desempleo el elemento determinante es el constituido por los diferenciales nominales de los ingresos. Uno de los factores característicos es que los emigrantes suelen estar dispuestos a soportar en su puesto laboral unas condiciones de trabajo muy difíciles y precarias precisamente con el objetivo de maximizar los ingresos que pueden enviar a sus hogares de origen —donde el poder adquisitivo de las divisas que mandan se ve magnificado como consecuencia del bajo coste de la vida en esas zonas—. De ahí que las desigualdades nominales existentes —por ejemplo entre Andalucía y Madrid, entre el Algarve y París, o entre Polonia y Fráncfort— vengan a estimular en último término tanto la competencia por los empleos de baja cualificación que se ofrecen en las regiones ricas como a impulsar —en medida más que notable— los índices de desempleo.[18]

De este modo, parece que podemos considerar correcta la creencia de que un movimiento de convergencia destinado a acercar a la Unión Europea a las estructuras de desigualdad salarial que reinan en Estados Unidos habrá de contribuir a reducir el desempleo europeo. No obstante,

el corolario que suele extraerse habitualmente de esa creencia —el de que los europeos han de aprender a tolerar un mayor grado de desigualdad social— es incorrecto. Lo que ha de hacerse necesariamente, antes al contrario, si se quiere materializar el objetivo del empleo, es *reducir* las desigualdades salariales existentes entre las distintas regiones de Europa. Esto se debe a que las desigualdades salariales relevantes de Estados Unidos son de hecho *inferiores* a las que se observan en Europa, al menos si tenemos en cuenta los diferenciales internacionales e interregionales que existen en Europa entre dos puntos muy alejados geográficamente uno del otro.

Por otra parte, la convergencia interregional que se aprecia en Estados Unidos no es algo que pueda considerarse simplemente casual. Se trata, muy al contrario, de una situación generada —de forma totalmente deliberada— mediante la implantación de todo un conjunto de medidas políticas que habrían de ser puestas tenazmente en práctica a lo largo de un gran número de décadas —de acuerdo con un proceso iniciado en los años treinta del siglo pasado— al objeto de conseguir la resurrección económica del Sur Profundo de Estados Unidos (y más tarde de la zona de los Apalaches, que era otra región notablemente desfavorecida), dado que en ese ámbito la pobreza había estado enconándose durante setenta años, a raíz de la Guerra de Secesión estadounidense. Como es obvio, no hay forma de conseguir una convergencia similar en Europa, a menos de que se implantara una política unificada destinada a lograr ese objetivo —política que implicaría hacer fluir los recursos a través de las instituciones de control de la Unión Europea—. Sin embargo, a medida que va evolucionando la crisis iniciada en el año 2008 remiten también las esperanzas de poder poner en marcha un avance institucional y político tan importante, hasta el punto de que en el momento en el que escribo estas líneas es probable que dicha posibilidad se encuentre *de facto* más lejos que nunca desde el término de la última gran guerra civil europea, cuya conclusión se produjo, recordémoslo, hace ahora cerca de setenta años.

IMPLICACIONES RELATIVAS A LAS MEDIDAS POLÍTICAS DESTINADAS A COMBATIR EL DESEMPLEO EN EUROPA

Los datos europeos registrados en el plano regional nos permiten realizar una pormenorizada disección de las causas del desempleo observado tanto en el ámbito regional como en las esferas nacional y continental, facultándonos asimismo para efectuar un examen de los efectos perceptibles en distintos sectores de la población activa. Los resultados muestran que los economistas llevan mucho tiempo buscando bajo la farola equivocada la llave de contacto de este

vehículo en concreto. Está muy claro que, en la mayoría de los países de importantes dimensiones, las instituciones nacionales apenas tienen relevancia en este sentido. De hecho, la mayor parte de los grandes estados europeos presentan notables semejanzas entre sí —al menos por lo que hace al efecto neto que alcanzan a ejercer sus instituciones en los índices de desempleo—. Lo que sí tiene verdadera importancia son, por un lado, las diferencias de carácter regional —esto es, la estructura de las economías locales y de sus respectivas cifras demográficas— y, por otro, las fuerzas que vienen a incidir en las condiciones reinantes en la totalidad de la Unión Europea. Estas últimas vienen a ejercer un poderoso efecto de conjunto, como puede apreciarse de manera más que manifiesta tras examinar las tendencias que van compartiendo a lo largo del tiempo los distintos países de Europa. Por consiguiente, el análisis tiende a correr el velo de opacidad tras el que han venido ocultándose todo este tiempo los responsables políticos europeos.

En el lado de la demanda, no hay duda de que un incremento del producto interior bruto es un factor que logra reducir las cifras del desempleo.[19] Además, la convergencia de los ingresos vendría a contribuir a ayudar de manera inequívoca a las regiones más pobres, lo cual sugiere a su vez que las medidas políticas explícitamente concebidas para generar una convergencia regional de los ingresos también acabarían redundando en una reducción de la divergencia de los índices de desempleo, aunque no alcance a disminuir necesariamente el nivel medio de esas mismas cifras de paro. Para conseguir este último efecto habría que centrar el foco del análisis en las transferencias de ingresos que se vierten tanto a las personas como a los hogares de las regiones más pobres de Europa mediante los instrumentos propios, por ejemplo, de un plan de pensiones de carácter a un tiempo unificado y común al conjunto de Europa (como es el caso de la Unión Europea de Pensiones). Si el modelo es correcto, las vigentes políticas de austeridad que se están imponiendo en Grecia, Portugal, España e Irlanda vendrán a desplazar la totalidad de los indicadores en la dirección opuesta, incrementando la divergencia de los ingresos y los índices de desempleo relativos en toda la periferia europea.

Todas aquellas medidas específicas que tiendan a promover, con carácter *pre-laboral*, el fomento de unas mayores oportunidades de mercado para los jóvenes europeos habrán de contribuir claramente al progreso de los elementos situados en el lado de la oferta. Este tipo de oportunidades permitirían que las personas jóvenes pudieran programar con antelación su ingreso en los circuitos de empleo remunerado a fin de poder evitar que se les meta precipitadamente en el saco de los trabajadores relativamente poco productivos o de no tener que iniciar su vida laboral asumiendo la previa superación de un dilatado período de desempleo. Debería tenerse asimismo presente que en Estados Unidos este tipo de prácticas se han puesto en marcha con gran efectividad, hasta el punto de que los elevados niveles que registran tanto las matriculaciones universitarias como el alistamiento en el ejército están consiguiendo alejar

a los jóvenes de las calles. En consecuencia, el desempleo juvenil que se registra en Estados Unidos no constituye, ni de lejos (salvo en un particular conjunto de poblaciones relativamente pequeñas), un problema social tan grave como el que representa *de facto* en Europa.[20]

El corolario más interesante que se desprende de nuestro estudio es que gracias a él hemos conseguido determinar que las medidas tendentes a *reducir* la desigualdad que registran los salarios europeos en el plano nacional —como es el caso, por ejemplo, tanto de las políticas de desarrollo industrial que se ponen habitualmente en marcha en las regiones pobres como de la simple compresión de las bandas salariales existentes— podrían contribuir a provocar una disminución de los valores medios que presenta el desempleo crónico padecido por los europeos. Esto significa que es preciso actuar en contra del habitual planteamiento por el que se viene a sostener que lo que Europa necesita para salir adelante es una *mayor* desigualdad salarial (o lo que es lo mismo, una mayor «flexibilidad») y no una reducción de dichas desigualdades. Ninguno de los datos de que disponemos viene a sostener la idea de que el desempleo europeo se deba en último término al hecho de que las estructuras salariales europeas resulten excesivamente solidarias.[21]

El análisis de efectos fijos que hemos efectuado aquí no presta el menor respaldo a la noción de que pudiera existir algo así como una especie de panacea universal consistente en adoptar toda una serie de reformas institucionales de los diferentes mercados laborales nacionales. Es posible que los demás estados de gran tamaño de la Unión Europea debieran ponerse a investigar muy de cerca el caso de Reino Unido. Tal vez deberían estudiar igualmente el caso de España a fin de comprender qué es justamente lo que no debe hacerse (aunque también sea preciso dejar constancia de una salvedad: la de que, al no hallarse en la misma situación que España, lo cierto es que ya han evitado incurrir en sus mismos errores). Y es igualmente posible que de las medidas adoptadas en otros países también pudieran extraerse algunas lecciones más modestas: ese es el caso, por ejemplo, de las políticas activas puestas en práctica en los Países Bajos en el ámbito del mercado laboral —circunstancia que explica el hecho de que las cifras del desempleo que se registran en Holanda (un país con bajos índices de emigración) revelen ser un tanto inferiores a lo que cabría esperar—. Dejando aparte los casos que acabamos de mencionar, lo cierto es que hay muy pocas pruebas que nos indiquen que las diferencias institucionales que existen entre Francia, Alemania, Italia y los países nórdicos puedan venir efectivamente a generar grandes diferencias en las respectivas tasas de desempleo que se observan en dichas naciones. Da la impresión de que las variables de índole local alcanzan a dar plenamente cuenta de la mayoría de las diferencias que se detectan entre las diversas experiencias vividas en esos países, dado que dichas variables logran captar de forma perfectamente adecuada las diferencias presentes tanto en el terreno de la estructura salarial como en el de los niveles de ingresos y en el de la composición de la pirámide de edad de la población.

Por último, las pruebas de que disponemos hablan muy desfavorablemente del comportamiento de las instituciones y los responsables políticos de la Unión Europea. Por decirlo en pocas palabras: lo que se constata es que el Tratado de Maastricht vino a inaugurar un lustro que podríamos calificar de desastroso —un lustro del que los países europeos todavía no habían logrado recuperarse por completo cuando se vieron golpeados por la Gran Crisis iniciada en el año 2008—. Como es obvio, dicha crisis vendría a provocar seguidamente toda una oleada de descalabros en Europa, hasta el punto de llegar a amenazar al conjunto de la Eurozona y de generar una enorme presión económica que está obligando a los países más pobres a adoptar medidas deflacionarias —países que de este modo están siendo empujados a regresar directamente a la situación de indigencia de la que se suponía que tenía que haberlos ayudado a salir la propia Unión Europea—. La convergencia ha dejado de ser el elemento dominante del orden del día. La nueva normalidad viene presidida ahora por cuestiones tales como la austeridad, la reducción de puestos de trabajo, la recesión y unos índices de desempleo en rápido crecimiento. La respuesta a la pregunta de si Europa va a conseguir sobrevivir o no —la respuesta incluso a quienes se plantean en el continente merece capear este temporal o no— podría depender de si los europeos y sus responsables políticos alcanzan a lidiar o no con el catastrófico enfoque con el que han venido abordando el problema del desempleo durante buena parte de los últimos treinta años.

APÉNDICE

RESULTADOS DETALLADOS Y ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

La base informática de Eurostat que recibe el nombre de REGIO nos permite extraer —en el caso de los principales países de Europa— diversos conjuntos de datos de periodicidad anual entre 1984 y 2000. Sin embargo, en un pequeño número de naciones de reducido tamaño —entre las que se encuentran Grecia, Austria, Irlanda y Portugal— únicamente podemos disponer de datos completos en la horquilla temporal que cubre la segunda mitad de la década de 1990. Este estado de cosas viene a suscitar dos interrogantes: en primer lugar, si dichos años pueden considerarse verdaderamente representativos de lo sucedido durante la totalidad del período aquí estudiado en los países que integran nuestra muestra, y en segundo lugar, si el conjunto de nuestro análisis de panel acabaría por mostrar unos resultados significativamente diferentes en caso de que renunciáramos a incluir en él los datos relativos a ese puñado de pequeños países.

El examen de los índices de desempleo registrados en estos cuatro países (Grecia, Austria, Irlanda y Portugal) viene a sugerirnos que las cifras de desempleo relativamente bajas que se observaban tanto en Austria como en Grecia y en Portugal a lo largo de la década de 1990 no constituyen un dato que pueda considerarse extremadamente poco representativo de lo que debió de vivirse en todo ese período en dichas naciones, pese a que los niveles de desempleo absolutos sí que experimenten variaciones con el paso del tiempo. Sin embargo, el caso irlandés es muy distinto, dado que a mediados de la década de 1990 Irlanda pasó de ser un país con un elevado índice de desempleo a convertirse en una nación con índices de desempleo más bien bajos. Resultaría por tanto inapropiado considerar que el reducido efecto fijo por país que se ha registrado en el caso de Irlanda sea un factor que alcance a representar la existencia de unas instituciones capaces de generar las condiciones necesarias para que descienda el desempleo a lo largo del período aquí estudiado. Lo que dicha circunstancia viene a representar es, antes al contrario, la excepcional vivencia que habría de conocer Irlanda a finales de la década de 1990, ya que en esas fechas el país disfrutó de un intenso auge económico (que por desgracia solo tuvo un carácter temporal).

Tabla 8.A1.

Cifras correspondientes al desempleo europeo: efectos fijos registrados en el ámbito nacional entre los años 1984 y 2000

	Modelo 1		*Modelo 2*		*Modelo 3*		*Modelo 4*		*Modelo 5*	
	Total	*Valor P*	*Varones*	*Valor P*	*Mujeres*	*Valor P*	*< 25 años*	*Valor P*	*> 25 años*	*Valor P*
Bélgica	1,54	0,02	–0,35	0,53	5,16	0,00	–2,44	0,10	2,30	0,00
Alemania	3,32	0,00	4,12	0,00	2,97	0,00	–7,59	0,00	3,93	0,00
Grecia	–5,20	0,00	–5,12	0,00	–3,64	0,00	1,45	0,42	–6,82	0,00
España	5,04	0,00	3,70	0,00	8,96	0,00	9,71	0,00	2,86	0,00
Irlanda	–9,70	0,00	–6,48	0,00	–14,57	0,00	–24,12	0,00	–7,47	0,00
Italia	0,53	0,17	–0,24	0,48	3,46	0,00	9,28	0,00	–1,69	0,00
Países Bajos	–3,69	0,00	–3,16	0,00	–4,03	0,00	–13,00	0,00	–2,79	0,00
Austria	–6,03	0,00	–4,90	0,00	–7,05	0,00	–17,09	0,00	–5,12	0,00
Portugal	–10,79	0,00	–8,25	0,00	–13,86	0,00	–16,81	0,00	–10,43	0,00
Finlandia	0,90	0,24	3,26	0,00	–1,97	0,06	3,30	0,06	0,42	0,51
Suecia	–1,06	0,11	1,88	0,00	–4,41	0,00	–3,70	0,02	–0,95	0,08
Reino Unido	–4,10	0,00	–0,28	0,60	–9,09	0,00	–12,64	0,00	–3,50	0,00

Tabla 8.A2.

Cifras correspondientes al desempleo europeo: efectos fijos registrados entre los años 1984 y 2000

	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4		Modelo 5	
	Total	Valor P	Varones	Valor P	Mujeres	Valor P	< 25 años	Valor P	> 25 años	Valor P
1984	−0,36	0,70	−0,17	0,83	−0,70	0,58	0,06	0,98	−0,50	0,51
1986	1,11	0,18	1,60	0,03	0,36	0,75	2,35	0,22	0,75	0,28
1987	−0,10	0,91	0,08	0,91	−0,30	0,79	−0,14	0,94	−0,22	0,74
1988	1,76	0,03	1,38	0,06	2,38	0,04	1,70	0,37	1,72	0,01
1989	−0,17	0,83	−0,14	0,84	−0,27	0,80	−2,90	0,12	0,56	0,40
1990	−0,99	0,21	−0,83	0,23	−1,31	0,23	−4,59	0,01	0,04	0,96
1991	−1,11	0,17	−0,98	0,17	−1,45	0,19	−5,51	0,00	0,19	0,78
1992	−0,28	0,73	−0,09	0,90	−0,81	0,47	−3,44	0,07	0,84	0,22
1993	1,86	0,04	1,96	0,01	1,53	0,21	1,28	0,54	2,53	0,00
1994	4,57	0,00	4,31	0,00	4,70	0,00	5,72	0,01	5,09	0,00
1995	2,32	0,00	2,46	0,00	1,95	0,07	3,33	0,06	2,95	0,00
1996	2,74	0,00	2,88	0,00	2,45	0,02	4,39	0,01	3,30	0,00
1997	2,76	0,00	3,04	0,00	2,23	0,04	4,37	0,02	3,34	0,00
1998	2,06	0,01	2,03	0,00	1,97	0,07	2,63	0,14	2,74	0,00
1999	1,55	0,05	1,65	0,02	1,31	0,23	1,22	0,51	2,36	0,00
2000	0,83	0,33	1,25	0,10	0,21	0,86	0,05	0,98	1,64	0,02

Tabla 8.A3.

Listado de las regiones incluidas en el estudio: regiones pertenecientes al nivel 1 del NUTS y correspondientes a Alemania y al Reino Unido y regiones incluidas en el nivel 2 del NUTS en el caso de todos los demás países

1	be1	Provincia de Bruselas —zona de la capital—
2	be21	Provincia de Amberes
3	be22	Provincia de Limburgo (B)
4	be23	Provincia de Flandes Oriental
5	be24	Provincia del Brabante Flamenco
6	be25	Provincia de Flandes Occidental
7	be31	Provincia del Brabante Valón
8	be32	Provincia de Henao
9	be33	Provincia de Lieja
10	be34	Provincia de Luxemburgo
11	be35	Provincia de Namur
12	de1	Estado de Baden-Württemberg
13	de2	Estado de Baviera
14	de3	Estado de Berlín
15	de4	Estado de Brandeburgo
16	de5	Estado de Bremen
17	de6	Estado de Hamburgo
18	de7	Estado de Hesse
19	de8	Estado de Mecklemburgo-Pomerania Occidental
20	de9	Estado de la Baja Sajonia
21	dea	Estado de Renania del Norte-Westfalia
22	deb	Estado de Renania-Palatinado
23	dec	Estado de Sarre
24	ded	Estado de Sajonia
25	dee	Estado de Sajonia-Anhalt
26	def	Estado de Schleswig-Holstein
27	deg	Estado de Turingia
28	def	Estado de Schleswig-Holstein
29	deg	Estado de Turingia

(Continúa)

Tabla 8.A3.

(Continuación)

30	gr11	Periferia de Macedonia Oriental y Tracia
31	gr12	Periferia de Macedonia Central
32	gr13	Periferia de Macedonia Occidental
33	gr14	Periferia de Tesalia
34	gr21	Periferia de Epiro
35	gr22	Periferia de las Islas Jónicas
36	gr23	Periferia de la Grecia Occidental
37	gr24	Periferia de la Grecia Central
38	gr25	Periferia del Peloponeso
39	gr3	Periferia de Ática
40	gr41	Periferia del Egeo Septentrional
41	gr42	Periferia del Egeo Meridional
42	gr43	Periferia de Creta
43	es11	Comunidad Autónoma de Galicia
44	es12	Comunidad Autónoma de Asturias
45	es13	Comunidad Autónoma de Cantabria
46	es21	Comunidad Autónoma del País Vasco
47	es22	Comunidad Foral de Navarra
48	es23	Comunidad Autónoma de La Rioja
49	es24	Comunidad Autónoma de Aragón
50	es3	Comunidad Autónoma de Madrid
51	es41	Comunidad Autónoma de Castilla y León
52	es42	Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha
53	es43	Comunidad Autónoma de Extremadura
54	es51	Comunidad Autónoma de Cataluña
55	es52	Comunidad Autónoma de Valencia
56	es53	Comunidad Autónoma de las Islas Baleares
57	es61	Comunidad Autónoma de Andalucía
58	es62	Comunidad Autónoma de Murcia
59	es63	Ciudades Autónomas de Ceuta y Melilla
60	es7	Comunidad Autónoma de Canarias

(Continúa)

Tabla 8.A3.

(Continuación)

61	fr1	Región de la Isla de Francia
62	fr21	Región de Champaña-Ardenas
63	fr22	Región de Picardía
64	fr23	Región de Alta Normandía
65	fr24	Región del Centro
66	fr25	Región de Baja Normandía
67	fr26	Región de Borgoña
68	fr3	Régíon Norte-Paso de Calais
69	fr41	Región de Lorena
70	fr42	Región de Alsacia
71	fr43	Región del Franco Condado
72	fr51	Región de los Países del Loira
73	fr52	Región de Bretaña
74	fr53	Región de Poitou-Charentes
75	fr61	Región de Aquitania
76	fr62	Región del Mediodía-Pirineos
77	fr63	Región de Limosín
78	fr71	Región de Ródano-Alpes
79	fr72	Región de Auvernia
80	fr81	Región de Languedoc-Rosellón
81	fr82	Región de Provenza-Alpes-Costa Azul
82	fr83	Colectividad Territorial de Córcega
83	ie01	Región de la Frontera, la Tierra Media y el Oeste
84	ie02	Región del Sur y el Este
85	it11	Región del Piamonte
86	it12	Región del Valle de Aosta
87	it13	Región de Liguria
88	it2	Región de Lombardía
89	it31	Región de Trentino-Alto Adigio
90	it32	Región del Véneto
91	it33	Región de Friuli-Venecia Julia

(Continúa)

Tabla 8.A3.

(Continuación)

92	it4	Región de Emilia-Romaña
93	it51	Región de Toscana
94	it52	Región de Umbría
95	it53	Región de Las Marcas
96	it6	Región del Lacio
97	it71	Región de los Abruzos
98	it72	Región de Molise
99	it8	Región de Campania
100	it91	Región de Apulia
101	it92	Región de Basilicata
102	it93	Región de Calabria
103	ita	Región de Sicilia
104	itb	Región de Cerdeña
105	lu	Unidad Administrativa de Luxemburgo
106	nl11	Provincia de Groninga
107	nl12	Provincia de Frisia
108	nl13	Provincia de Drenthe
109	nl21	Provincia de Overijssel
110	nl22	Provincia de Güeldres
111	nl23	Provincia de Flevolanda
112	nl31	Provincia de Utrecht
113	nl32	Provincia de Holanda Septentrional
114	nl33	Provincia de Holanda Meridional
115	nl34	Provincia de Zelanda
116	nl41	Provincia de Brabante Septentrional
117	nl42	Provincia de Limburgo (Países Bajos)
118	at11	Estado federado de Burgenland
119	at12	Estado federado de Baja Austria
120	at13	Estado federado de Viena
121	at21	Estado federado de Carintia
122	at22	Estado federado de Estiria

(Continúa)

Tabla 8.A3.

(Continuación)

123	at31	Estado federado de Alta Austria
124	at32	Estado federado de Salzburgo
125	at33	Estado federado del Tirol
126	at34	Estado federado de Vorarlberg
127	pt11	Región del Norte
128	pt12	Región del Centro
129	pt13	Región de Lisboa y Valle del Tajo
130	pt14	Región de Alentejo
131	pt15	Región de Algarve
132	pt2	Región de las Azores (Portugal)
133	pt3	Región de Madeira (Portugal)
134	fi13	Región de Finlandia Oriental
135	fi14	Región de Finlandia Central
136	fi15	Región de Finlandia Septentrional
137	fi16	Región de Uusimaa (con categoría de Gran Región)
138	fi17	Región de Finlandia Meridional
139	fi2	Región de Alandia
140	se01	Área nacional de Estocolmo
141	se02	Área nacional Centro-Oriental
142	se04	Área nacional de Suecia Meridional
143	se06	Área nacional Centro-Septentrional
144	se07	Área nacional de las Tierras septentrionales Medias
145	se08	Área nacional de las Tierras septentrionales Altas
146	se09	Área nacional de Smalandia y las Islas
147	se0a	Área nacional de Suecia Occidental
148	ukc	Región del Nordeste de Inglaterra
149	ukd	Región del Noroeste de Inglaterra (incluyendo el condado metropolitano de Merseyside)
150	uke	Región de Yorkshire y Humber
151	ukf	Región de las Tierras Medias Orientales
152	ukg	Región de las Tierras Medias Occidentales

(Continúa)

Tabla 8.A3.

(Continuación)

153	ukh	Región del Este de Inglaterra
154	uki	Región de Londres
155	ukj	Región del Sudeste de Inglaterra
156	ukk	Región del Sudoeste de Inglaterra
157	ukl	Región de Gales
158	ukm	Región de Escocia
159	ukn	Región de Irlanda del Norte

Para comprobar las realidades estadísticas vinculadas con la segunda pregunta —si nuestro análisis de panel vendría a mostrar unos resultados significativamente diferentes en caso de no incluir en él los datos relativos a Grecia, Austria, Irlanda y Portugal— hemos procedido a desarrollar una regresión de panel completa, incluyendo en ella unos efectos fijos de doble vía pero excluyendo en cambio los datos relativos a esas cuatro naciones. Los resultados obtenidos para el conjunto de la población estudiada aparecen reflejados en la tabla 8.A5. Por otra parte, los resultados correspondientes a las cifras de los varones, las mujeres, los jóvenes y las subpoblaciones de edades situadas por encima de los veinticuatro años dibujan un cuadro muy similar y están a disposición de quien quiera consultarlos, basta para ello solicitárselo a su autor.

Tabla 8.A4.

Sectorización utilizada para calcular la desigualdad regional

Sectores ordenados por NACE-CLIO (1984-1994)	*Sectores ordenados por NACE (1995-2000)**
Combustibles y productos energéticos	Agricultura, caza y actividades forestales
Menas ferrosas y no ferrosas, así como metales no radiactivos	Pesca
Minerales no metálicos y productos minerales	Explotación de minas y canteras
Productos químicos	Manufacturas
Productos metálicos, maquinaria, equipamiento y materiales eléctricos	Suministro de electricidad, gas y agua
Equipamientos para el transporte	Construcción
Alimentos, bebidas y tabaco	Comercio al por mayor y al detalle; reparación de vehículos a motor
Productos textiles y de confección; marroquinería y calzado	Hostelería y restauración
Producción de papel y actividades de edición e impresión	Transporte, almacenamiento y comunicación
Productos derivados de diversas industrias	Intermediación financiera
Industria de la vivienda y la construcción	Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler
Recuperación, reparación, comercio, alojamiento y servicio de comidas	Administración pública y defensa; régimen obligatorio de la Seguridad Social
Servicios de comunicación y transporte	Educación
Servicios crediticios y compañías de seguros	Sanidad y asistencia social
Otros servicios de mercado	Otras actividades de servicio comunitario, social y personal
Servicios no mercantiles	Domicilios particulares con servicio doméstico

* NACE son las siglas francesas correspondientes a la Clasificación Estadística de Actividades Económicas de la Comunidad Europea —«Nomenclature statistique des Activités économiques dans la Communauté Européenne»—. CLIO (Columbia Libraries Information Online) hace referencia a las bibliotecas de consulta de datos que la Universidad de Columbia, en Nueva York, pone a disposición de los usuarios registrados en Internet. (*N. de los t.*)

Se observa que el modelo no sufre ninguna alteración sustancial al excluir del cálculo las cifras correspondientes a Grecia, Austria, Irlanda y Portugal. Todos los coeficientes conservan el signo matemático que ya tenían y todos ellos continúan resultando significativos. Una de las diferencias que sí se aprecian es la de que la relación existente entre la desigualdad y el desempleo revela ser más acusada en este caso, con lo que la significación del coeficiente estimado de la variable relativa a la desigualdad multiplica por ocho su peso estadístico al renunciar a incluir en el estudio los valores relativos a los cuatro países de pequeño tamaño que acabamos de mencionar. Consideramos que este efecto viene a constituir una confirmación de que la relación que media entre la desigualdad y el desempleo es una relación muy sólida y no un artefacto derivado del hecho de haber incluido todo un conjunto de pequeños países a finales de la década de 1990.

Tabla 8.A5.

Análisis de sensibilidad: cifras totales de desempleo excluyendo los datos relativos a Austria, Irlanda, Grecia y Portugal

	Total	*Valor P*
Theil	31,75	0,00
Pdb24	71,48	0,00
Salrel	–6,15	0,00
CPIB	–6,92	0,00
Bélgica	1,29	0,05
Alemania	4,54	0,00
España	4,21	0,00
Italia	0,32	0,43
Países Bajos	–3,47	0,00
Finlandia	1,38	0,07
Suecia	–0,52	0,43
Reino Unido	–4,69	0,00
1984	–0,36	0,70
1986	1,11	0,18
1987	–0,10	0,91
1988	1,76	0,03
1989	–0,17	0,83
1990	–0,99	0,21
1991	–1,11	0,17
1992	–0,28	0,73
1993	1,86	0,04
1994	4,57	0,00
1995	2,32	0,00
1996	2,74	0,00
1997	2,76	0,00
1998	2,06	0,01
1999	1,55	0,05
2000	0,83	0,33
Rr2	0,63	
N	1.240	

Tabla 8.A6.

Europa: resúmenes estadísticos de los salarios medios percibidos en dieciséis sectores económicos diferentes entre los años 1995-2000

Extremadura					
Variable	media	mínimo	máximo	N	p50
Salario medio	21,49	5,4	65,5	72	16,35
Andalucía					
Variable	media	mínimo	máximo	N	p50
Salario medio	22,65	5,1	79,7	82	19,55
Navarra					
Variable	media	mínimo	máximo	N	p50
Salario medio	25,93	7,5	52,1	72	26
Estocolmo					
Variable	media	mínimo	máximo	N	p50
Salario medio	35,59	16,7	64	88	36,15

Extremadura (índice de desempleo registrado en el año 2000 = 24,4%)
Andalucía (índice de desempleo registrado en el año 2000 = 25%)
Navarra (índice de desempleo registrado en el año 2000 = 4,8%)
Estocolmo (índice de desempleo registrado en el año 2000 = 3,7%)

El elemento intergrupal de la estadística de Theil es una medición compuesta en la que vienen a influir a un tiempo tanto los índices salariales relativos que se registran entre los distintos grupos como el tamaño relativo de cada uno de esos grupos. Una región que manifieste tener un elevado grado de desigualdad podría mostrar una de estas tres características: bien un importante valor diferencial entre el salario de las personas mejor pagadas y el de las peor remuneradas, bien un acusado bimodalismo en la estructura del empleo, bien algún tipo de combinación de ambos factores. Vale la pena señalar que la relación de causalidad que rige, según se argumenta tradicionalmente, en el ámbito de la economía —una relación de causalidad que va de los índices de desempleo a la estructura salarial— no viene a señalar la existencia de ninguna implicación particular respecto de la estructura del empleo. En caso de que existiera un exceso de trabajadores escasamente cualificados redundaría en una reducción de los ingresos salariales relativos percibidos por los integrantes de esa categoría laboral, incrementándose así la desigualdad, aunque esta circunstancia no tiene por qué implicar necesariamente que se acabe modificando la tecnología empleada en los procesos de producción concretos.

Al objeto de poder ofrecer un ejemplo de los papeles que desempeñan estos dos factores, hemos procedido a examinar la estructura que presentaron en el año 2000 los salarios y los empleos en cuatro regiones europeas concretas, dos de ellas caracterizadas por sus bajos índices de desempleo y otras dos marcadas en cambio por la incidencia de unas tasas de paro elevadas. Las regiones que hemos elegido incluir en el análisis son por un lado las de Andalucía y Extremadura, dos comunidades autónomas españolas que muestran unos índices de desempleo elevados, y por otro las de Navarra y Estocolmo, regiones europeas que cuentan por el contrario con unos bajos índices de desempleo.

Los rangos que se observan en las regiones con unos índices de desempleo bajos son mucho más bajos que los que se constatan en las regiones que adolecen de unas tasas de desempleo elevadas. También hemos descubierto que en las regiones que cuentan con unos índices de desempleo bajos el porcentaje de las cifras de empleo que se sitúa en torno a la media estadística es sustancialmente más grande, lo que significa que la vinculación de sus cifras con los puntos extremos de la distribución es menor.

Hay una conjetura cuyo grado de validez puede estimarse de forma directa mediante el estudio de los casos de Austria y Alemania: me refiero a la hipótesis de que algunos países de pequeñas dimensiones provistos de un sólido sistema de negociación colectiva podrían acabar generando una situación de pleno empleo en el plano doméstico a expensas del empleo vigente en una nación vecina de mayor tamaño. Las pruebas de que disponemos en este sentido resultan notablemente sugerentes. Como viene a mostrar claramente la tabla 8.A.7, los salarios medios que se perciben en Austria son sistemáticamente superiores a los que rigen en Alemania, excepto en dos sectores: el de las manufacturas y el de la propiedad inmobiliaria. Como es obvio, el sector de las manufacturas es, con mucho, el más importante de los dos. ¿Reside aquí el secreto capaz de explicar el hecho de que los índices de desempleo que se registran en Austria resulten ser invariablemente la mitad de los que se constatan en Alemania?

Tabla 8.A7.

Relación existente entre los salarios austríacos y los alemanes, distribuida en función de los principales sectores económicos

	1995	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*
Explotación de minas y canteras	1,04	1,01	1,01	1,06	1,09	0,98
Manufacturas	0,88	0,88	0,88	0,89	0,92	0,86
Suministro de electricidad, gas y agua	1,22	1,19	1,21	1,26	1,22	1,14
Construcción	1,04	1,03	1,06	1,11	1,27	1,20
Transporte, almacenamiento y comunicación	1,03	1,00	1,03	1,07	1,18	1,14
Intermediación financiera	1,06	1,07	1,08	1,09	1,23	1,18
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	0,99	0,96	0,94	0,90	1,09	0,95
Administración pública y defensa; Régimen obligatorio de la Seguridad Social	1,16	1,15	1,13	1,10	1,12	1,12

Tabla 8.A8.

Relación existente entre los salarios irlandeses y los británicos, distribuida en función de los principales sectores económicos

	1995	*1996*	*1997*	*1998*
Explotación de minas y canteras	0,71	1,05	0,86	0,87
Manufacturas	0,81	0,84	0,75	0,71
Suministro de electricidad, gas y agua	0,74	0,65	0,70	0,63
Construcción	1,32	1,27	1,17	1,11
Comercio al por mayor y al detalle*	1,35	1,39	1,32	1,29
Hostelería y restauración	1,15	1,05	0,97	0,90
Transporte, almacenamiento y comunicación	0,79	0,87	0,76	0,70
Intermediación financiera	1,51	1,49	1,20	1,11
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	1,19	1,13	1,07	1,02
Administración pública y defensa**	1,08	1,17	1,11	1,18
Educación	1,27	1,30	1,17	1,10
Sanidad y asistencia social	1,52	1,48	1,39	1,22
Otras actividades de servicio comunitario, social y personal	0,97	0,90	0,66	0,57

* Incluye asimismo la reparación de vehículos a motor y motocicletas, junto con la reparación de efectos personales y enseres domésticos.
** Incluye también el Régimen obligatorio de la Seguridad Social.

La tabla 8.A8 nos ofrece los datos relativos a la realización de un análisis similar, centrado en este caso en la situación observada tanto en Irlanda como en Reino Unido a finales de la década de 1990. Si los datos son correctos, podríamos concluir que lo que sucede en este caso es similar a lo que acabamos de señalar que ocurre en Austria y Alemania. De hecho, resulta notablemente sorprendente constatar que el salario medio observado en algunos sectores, como los de las finanzas, la sanidad y la educación, parece ser mucho más elevado en Irlanda que en Inglaterra. No obstante, los salarios que se perciben en el sector de las manufacturas son inferiores, y es muy posible que haya sido esta circunstancia la que haya logrado conferir a Irlanda la importante ventaja de que disfrutó al convertirse en un punto de referencia para el emplazamiento de las nuevas industrias durante el explosivo crecimiento que registró hace algunos años el sector tecnológico.

La tabla 8.A9 resume en último término el conjunto de los datos utilizados en el presente capítulo.

Tabla 8.A9.

El desempleo y la desigualdad en Europa: disponibilidad de la información, distribuida por región y año

Año	*Número de observaciones*												
1984	35	be(8)	it(20)	uk(7)									
1985	35	be(8)	it(20)	uk(7)									
1986	56	be(8)	es(17)	it(20)	pt(4)	uk(7)							
1987	69	be(8)	es(17)	fr(20)	it(20)	pt(4)							
1988	63	be(8)	es(18)	it(20)	nl(12)	pt(5)							
1989	84	be(8)	es(18)	fr(21)	it(20)	nl(12)							
1990	86	be(8)	es(18)	fr(21)	it(20)	nl(12)							
1991	78	es(18)	fr(21)	it(20)	nl(12)	pt(7)							
1992	78	es(18)	fr(21)	it(20)	nl(12)	pt(7)							
1993	57	es(18)	it(20)	nl(12)	pt(7)								
1994	45	es(18)	it(20)	pt(7)									
1995	133	de(16)	gr(13)	es(18)	fr(21)	it(20)	nl(12)	at(9)	pt(7)	fi(4)	se(6)	uk(7)	
1996	139	de(16)	gr(13)	es(18)	fr(21)	it(20)	nl(12)	at(9)	pt(7)	fi(6)	se(6)	uk(11)	
1997	136	de(16)	gr(12)	es(18)	fr(21)	it(20)	nl(12)	at(9)	pt(7)	fi(4)	se(6)	uk(11)	
1998	144	de(16)	gr(12)	es(18)	fr(21)	ie(2)	it(20)	nl(12)	at(9)	pt(7)	fi(6)	se(8)	uk(12)
1999	131	de(16)	gr(12)	es(18)	fr(21)	ie(2)	it(20)	nl(12)	at(9)	pt(7)	fi(5)	se(8)	
2000	96	de(16)	gr(13)	fr(21)	ie(2)	it(20)	at(9)	fi(6)	se(8)				
	1.465												

9

LOS SALARIOS EUROPEOS Y LA TESIS DE LA FLEXIBILIDAD

En el último capítulo procedimos a examinar la relación existente entre la desigualdad de los salarios —un indicador indirecto de lo que ha dado en llamarse «flexibilidad»— y las tasas de desempleo. Al realizar nuestro análisis descubrimos que lo que vienen a mostrar las pruebas de que disponemos en la actualidad —contrariamente a lo que sostienen las argumentaciones teoréticas y las insistentes recetas políticas que recomiendan las tendencias dominantes en la economía europea— es que la igualdad salarial es un elemento que favorece el empleo. Esta afirmación se revela cierta en todos los planos analíticos que podamos considerar, esto es, ya se trate del ámbito regional o de los niveles nacional y continental. Esto significa que, en el seno de Europa, son precisamente las regiones que manifiestan tener un perfil más igualitario las que tienen unas cifras de desempleo más bajas —con tasas inferiores a las que se observan en las regiones marcadas por una elevada desigualdad—. Del mismo modo, los países igualitarios de Europa tienen unos índices de desempleo menores que los que muestran las naciones con elevados índices de desigualdad. Y en el plano continental, vemos que —a lo largo del período que aquí hemos sometido a estudio— la desigualdad salarial que se constata en Estados Unidos es inferior a la que se aprecia en el conjunto de Europa, *considerada esta como tal continente* —siendo también inferiores las cifras de desempleo que arrojan las estadísticas laborales estadounidenses—. Es más, el análisis que hemos realizado viene a sugerir que a medida que Europa se ha ido expandiendo e integrando, las desigualdades presentes en el continente han ido acentuándose y adquiriendo una mayor relevancia, lo cual ha terminado por añadir nuevas presiones alcistas a las cifras de desempleo.

En este capítulo abordaremos la doble cuestión de la flexibilidad y de la rigidez salarial europeas, haciéndolo además desde un ángulo distinto y con una técnica diferente.[1] La pregunta que vamos a plantearnos aquí es la siguiente: si consideramos lo que sucede en el conjunto de Europa, ¿cuál es el grado de flexibilidad salarial que observamos *de facto*? El cambio analítico que vamos a realizar aquí nos hará pasar de la modalidad del análisis estático a la modalidad de carácter dinámico: en el presente capítulo nos ocuparemos de valorar en qué grado pueden variar realmente a lo largo del tiempo los salarios relativos observados en el interior de Europa.

Esto resulta importante porque a pesar de que una parte de la argumentación basada en la existencia de todo un conjunto de «rigideces» venga a centrarse en la supuesta estructura igualitaria de los salarios europeos, lo cierto es que la otra parte de esa misma argumentación se focaliza en cambio en el problema de la «esclerosis», esto es, en la capacidad o la incapacidad que tienen los mercados europeos de responder a los cambios que se producen tanto en el ámbito tecnológico como en el campo, vinculado con el anterior, de las pautas que rigen la demanda laboral.

Como ya hemos expuesto anteriormente, lo cierto es que en Europa no hubo prácticamente desempleo alguno en tanto no sobrevinieron las sucesivas crisis del petróleo que se vivieron a lo largo de la década de 1970. Desde esa época, el desempleo ha venido creciendo de forma episódica, aunque con imparable persistencia, hasta convertirse en un problema insoluble que ha terminado por transformarse en una de las más importantes preocupaciones políticas del continente. Un pequeño grupo de académicos keynesianos (Palley, 2001, 2004; Arestis y Sawyer, 2006) sigue insistiendo en considerar que la responsabilidad de este estado de cosas ha de imputarse necesariamente a las estrictas políticas fiscales y monetarias que se han estado poniendo en práctica en la Unión Europea, pero lo cierto es que el planteamiento dominante sitúa dicha responsabilidad en el hecho de que los salarios europeos tengan una estructura muy rígida —una estructura que sería, de acuerdo con este punto de vista, excesivamente igualitaria e incapaz de ajustarse, siquiera de manera aproximada, a las conmociones que acostumbran a producirse tanto en el plano macroeconómico como en el lado de la oferta (Blanchard, 2005). El remedio que se propone para esta situación —y que goza de una aceptación mayoritaria en los círculos políticos dominantes— es la *flexibilización* de los mercados laborales europeos, receta con la que se pretende señalar que lo que ha de hacerse es, fundamentalmente, permitir que los salarios más bajos de la escala laboral caigan por debajo de los niveles que ya tienen y que asciendan en cambio las franjas más altas de la escala remunerativa.

Curiosamente, los dos planteamientos económicos que concurren en este caso coinciden en una de sus proposiciones clave: aquella por la que se viene a sostener que las estructuras salariales europeas carecen de flexibilidad. Los estudiosos de formación keynesiana tienden a considerar que las estructuras salariales de carácter igualitario son deseables *per se*. De ahí que no escondan la admiración que sienten por el «modelo social europeo» y de ahí también que la política de elección que prefieran aplicar para contrarrestar el desempleo se centre en lograr una expansión de la demanda —cuando a los ojos de los partidarios de la escuela económica actualmente dominante la flexibilidad obtiene mejores resultados que la igualdad, mostrándose también temerosos de que las políticas expansivas puedan terminar generando una mayor inflación—. Cierto es que también existen posiciones teóricas intermedias. Así, por ejemplo, los representantes más moderados de la corriente económica dominante se muestran en ocasiones

favorables a la puesta en práctica de unas políticas tendentes a promover una expansión de la demanda, especialmente en caso de que los países deban afrontar una crisis muy profunda, mientras que los keynesianos moderados —sobre todo si se han formado en la tradición estadounidense que solemos asociar con la «síntesis neoclásica»— no siempre se oponen a la introducción de «reformas en el mercado laboral».

Uno de los fundamentos de la creencia que ambas escuelas económicas comparten, esto es, la de que los mercados laborales europeos son (relativamente) inflexibles, radica en el hecho de que los dos planteamientos comparten asimismo un compromiso *a priori*: el de considerar que los mercados laborales europeos no solo constituyen otras tantas entidades independientes y autónomas, sino que son además de índole específicamente nacional —de acuerdo con la fórmula: «un país, un mercado laboral»—. No obstante, lo que en realidad sucede es que hace décadas que ha dejado de resultar razonable ver la economía europea bajo esta perspectiva. Y de hecho, son muy pocos los actores que operan en el escenario económico europeo que estarían dispuestos a respaldar este punto de vista.

Los inversores financieros y las compañías multinacionales llevan ya mucho tiempo actuando como si los países que integran la Unión Europea no solo fueran otras tantas entidades capaces de sustituirles en su rol económico específico sino instituciones igualmente susceptibles de competir con ellos en materia de inversiones. De hecho, en los últimos años hemos asistido a la desaparición de todas las barreras arancelarias y económicas que se oponían a la materialización de los intercambios comerciales entre los diversos países que integran la Unión Europea —incluyendo el obstáculo nominal de los distintos tipos de cambio entre las divisas—. Las compañías transnacionales europeas están adquiriendo un carácter cada vez más *multinacional*, inspirándose en el modelo puesto en práctica por la corporación de Airbus. Dichas compañías distribuyen su producción por los diferentes países de la Unión Europea o ámbitos superiores y tratan, presumiblemente, de conseguir una combinación óptima que les permita integrar al máximo sus operaciones y reducir sus costes al mínimo. De hecho, la eliminación de las incertidumbres a las que tenían que enfrentarse todas esas empresas cuando se hallaban sujetas a las arbitrarias e impredecibles fluctuaciones de los tipos de cambio fue uno de los principales argumentos favorable al establecimiento de unos tipos cambiarios fijos irrevocablemente amparados bajo el paraguas del euro.

Sea como fuere, lo cierto es que la flexibilidad de las tasas nominales de cambio se mantuvo en toda Europa hasta 1999, persistiendo todavía entre la libra británica, el franco suizo y varias monedas escandinavas que han decidido permanecer al margen de la moneda única —por no mencionar el caso de los diversos países que han accedido a la unión política pero que todavía no se han incorporado *de facto* al euro—. Queda claro de este modo, planteando las cosas desde el punto de vista de un inversor paneuropeo, que este tipo de flexibilidad es igual al de cualquier

otra forma de flexibilidad salarial relativa, dado que la depreciación de las divisas disminuye el coste de los salarios en todos aquellos países que opten por la depreciación. Esto nos coloca frente a un interesante experimento a tamaño natural, permitiéndonos acceder a la observación de las diferentes fluctuaciones a que se han estado viendo sujetos los salarios relativos en la moderna historia europea y facultándonos asimismo para proceder a valorar si esta modalidad de reducción salarial acabó redundando o no en unas cifras de desempleo superiores. Hasta donde nos es dado saber, no existe ningún estudio reciente[2] que haya acertado a vincular la antigua tradición analítica asociada al ajuste de las paridades monetarias —una tradición que era extremadamente frecuente en la época en la que regía la política de los «tipos de cambio fijos pero ajustables» propia del sistema acordado en la localidad estadounidense de Bretton Woods, Nuevo Hampshire— con la «moderna» doctrina de la flexibilidad de los mercados laborales. Es como si los economistas que se centran en el estudio de la situación europea se hubieran olvidado de que antiguamente existían fórmulas alternativas —aparte de las relacionadas con la disolución de los sindicatos y las políticas de rechazo a los sistemas de protección de los puestos de trabajo— para reducir el montante de los salarios relativos.

Por consiguiente, en este capítulo nos centraremos en el estudio de la reciente evolución experimentada por la estructura salarial europea, haciéndolo además desde una perspectiva paneuropea. Para ello hemos procedido a medir la variabilidad de los salarios relativos vigentes en el conjunto de la región, medición que nos ha permitido ponderar asimismo el carácter de la relación existente entre los cambios registrados en los salarios relativos y las transformaciones a las que se ha visto sometido el empleo. Y lo que hemos constatado, al analizar de este modo la situación, es que los salarios relativos revelan hallarse sujetos a una considerable variabilidad. Nuestro siguiente paso ha consistido en hacernos la siguiente pregunta: ¿resulta posible determinar cuál es la causa que hace que varíen los salarios? O dicho de otro modo: ¿podemos establecer algún vínculo entre la evolución de los salarios relativos, según la hemos observado en los datos, y algunas de las demás pautas que intervienen en la producción de cambios económicos —cambios que también hemos tenido oportunidad de percibir al mismo tiempo en nuestros datos—? La idea que subyace a este tipo de enfoque encuentra su razón de ser en un intento concreto: el de constatar si existe o no algún caso en el que la puesta en práctica de una *reducción* de los salarios relativos haya podido arrojar resultados efectivos —entendiendo por esto que hayan ido de la mano de una recuperación positiva de los índices de empleo—. Creo que no es preciso subrayar lo importantes que pueden ser las conclusiones derivadas de este estudio, tanto para las actuales políticas de austeridad como para la posibilidad de que se produzca una «consolidación de las políticas de expansión fiscal».

La dificultad que entraña el análisis de este problema reside en el hecho de que los datos revelan ser notablemente complejos. Europa está constituida por un importante número de

países, y cada uno de ellos dispone no solo de todo un conjunto de registros relacionados con las cifras de empleo sino también de un gran volumen de información relativa a una ingente cantidad de sectores económicos. Hay por tanto centenares de «variables dependientes», y el número de factores causales potencialmente relevantes que subyace a los cambios que puedan experimentar los salarios relativos es todavía mayor. El enfoque tradicional, consistente en la aplicación de métodos destinados a la comprobación de las hipótesis paramétricas, exige que el investigador especifique de antemano las características de la relación teorética que media entre las variables a estudiar. Dicha comprobación, efectuada por medio de un análisis de regresión, nos indica si la hipótesis en cuestión resulta razonable o no. Sin embargo, en la situación que nos ocupa podríamos estar calculando cientos de regresiones ateniéndonos al método que acabamos de especificar sin llegar por ello a una conclusión convincente, puesto que siempre habrá más variables de las que podría haber alcanzado a utilizar el investigador.

Por todo ello, hemos decidido emplear aquí un enfoque muy distinto, ciñéndonos al método que ya tuvimos ocasión de presentar en *Created Unequal* (Galbraith, 1998) y desarrollar ulteriormente en Calistri y Galbraith (2001). Dicho método presenta la ventaja de permitirnos examinar un gran volumen de información y de tratar de detectar en ella la existencia de pautas que se repitan de manera habitual —lo cual viene a reducir el estudio a un número más manejable de grupos observacionales antes de proceder siquiera al análisis de la información en sí—. Y como ya he tenido oportunidad de señalar, ese fue justamente el trabajo que se encargó de realizar en el año 2007, y bajo mi supervisión, Deepshikha RoyChowdhury.*

En el siguiente apartado del presente capítulo ofrecemos una breve revisión de la literatura económica que aborda estas cuestiones, exponiendo asimismo los fundamentos teoréticos que explican la situación de desempleo que vive Europa de manera crónica. En el tercer apartado presentaremos el análisis correspondiente a nuestro enfoque, mientras que en la sección final daremos a conocer nuestras conclusiones.

EL PROBLEMA DEL DESEMPLEO EN EUROPA: UNA REVISIÓN DEL TEMA

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial y las postrimerías de la década de 1960 las cifras de desempleo europeas fueron extremadamente bajas. Desde los años sesenta del siglo pasado, en

cambio, el paro ha venido aumentando como consecuencia tanto de la larga serie de conmociones y recesiones económicas sufridas como del hecho de que sus índices se recuperaran muy poco en los años de crecimiento de la actividad. Antes de la Gran Crisis que se inició en 2008, las cifras medias de desempleo que se registraban en Europa triplicaban los valores que tenían en la década de 1960, siendo aproximadamente el doble de las que predominaban en Estados Unidos. Dado que ambos continentes contaban con unos índices similares de participación de la población activa en la vida laboral y que se vieron expuestas a las mismas conmociones económicas a lo largo de la década de 1970, las explicaciones que tratan de atribuir dichas diferencias a la sola influencia de los ajustes y las conmociones financieras vividas resultan problemáticas. En 1985, Michael Bruno y Jeffrey D. Sachs imputarían la responsabilidad del desempleo registrado en Europa a un descenso del crecimiento de la productividad total de los factores,* pero lo cierto es que dicha hipótesis habría de entrar más tarde en conflicto con el hecho de que las cifras de desempleo registradas en Estados Unidos consiguieron recuperarse cuando el declive del crecimiento de la productividad total de los factores llegó a su fin mientras que los índices de la desocupación europea se mantenían en niveles elevados. Esta circunstancia haría reflexionar tanto a Olivier Blanchard (2005) como a otros autores, llegándose así a la conclusión de que las diferencias debían de radicar en la distinta capacidad que pudieran tener las instituciones vigentes a uno y otro lado del Atlántico para ajustarse a las conmociones económicas (y de ahí habría de surgir el fundamento lógico de que el sospechoso número uno del incremento y la persistencia del desempleo europeo debía de ser la presunta rigidez relativa de los salarios que se percibían en Europa).

De este modo, la explicación dominante para el problema del desempleo en Europa ha pasado a radicar en la presencia de unos «mercados laborales tan rígidos como escleróticos» que, supuestamente, estarían bloqueando la implantación de los ajustes que era preciso efectuar para adaptar las economías a la rápida evolución de las condiciones de la demanda. Esta explicación recibe el nombre de *hipótesis de la flexibilidad del mercado laboral* (o LMF, según sus siglas inglesas: «*labor market flexibility hypothesis*»).* Dicha hipótesis viene a sostener que hay todo un conjunto de factores institucionales —como la cobertura o la densidad sindicales, la existencia de mecanismos centralizados para la negociación salarial, la disposición de leyes de protección de los puestos de trabajo, la incidencia fiscal, las prestaciones por desempleo y la duración de dichas prestaciones— que provocan una gran rigidez de los salarios y una tendencia a la baja de los mismos. Por consiguiente, el desempleo que se registra en Europa es el precio a pagar por el disfrute del Estado del bienestar que rige en ese continente. En el capítulo anterior procedimos a calcular, mediante indicadores indirectos, el valor de todas esas fuerzas utilizando para ello un conjunto de mediciones relativas a la igualdad de los salarios y diversas variables ficticias de

ámbito nacional con las que poder captar las características distintivas de cada país (a las que hemos denominado «efectos fijos».

El fundamento teorético de la hipótesis de la flexibilidad del mercado laboral se asienta en la economía neoclásica, es decir, en una teoría económica que viene a sostener que el mercado laboral incluye, entre otras cosas, unos esquemas de oferta y demanda que evolucionan en realidad en función de los salarios reales. El mercado laboral queda despejado en el punto de intersección de ambos esquemas, puesto que el desempleo se produce cuando los salarios reales no logran caer hasta el nivel de equilibrio que le marca el mercado en cada momento. Por lo tanto, para volver a conseguir una situación de pleno empleo es preciso realizar toda una serie de reformas del mercado de trabajo: unas medidas consistentes en la debilitación de las uniones sindicales, en la disminución de las medidas de protección frente al desempleo, en la reducción de las prestaciones sociales en caso de que los trabajadores queden en el paro, y en la introducción de recortes en el salario mínimo. En los últimos años ha habido toda una batería de estudios y de autores que han venido proponiendo la adopción de este tipo de «reformas»: el *Jobs Study: Facts, Analysis, Strategies* realizado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 1994); Layard y Nickell (1999); Phelps (1994); Nickell (1997); Siebert (1997); Haveman (1997); Blanchard y Wolfers (2000); Layard, Nickell y Jackman (2005); y varios otros autores más. De entre las raras críticas que se muestran disconformes con este diagnóstico cabe citar las de Baker, Glyn, Howell y Schmitt (2005); y las de Howell (2005). Garcilazo (2005), por su parte, realiza una amplia revisión crítica de los estudios basados en la hipótesis de la flexibilidad del mercado laboral.

Hay, no obstante, una argumentación antagónica, la denominada hipótesis de las políticas macroeconómicas, que sostiene que las elevadas cifras de desempleo europeo son consecuencia de todo un conjunto de decisiones económicas desacertadas, como ya argumentaron en su momento Baker y Schmitt (1998), así como Palley (1998, 1999) y Solow (1994). Esta hipótesis focaliza sus críticas tanto en la monomanía antiinflacionista que aqueja al Banco Central Europeo (y anteriormente al Bundesbank) como en la estricta austeridad que vienen a imponer los criterios establecidos en el Tratado de Maastricht. Palley (2001, 2004)* presenta un modelo empírico en el que se incluyen tanto las variables macroeconómicas dependientes de la adopción o el rechazo de unas determinadas medidas políticas (los tipos de interés vigentes, los índices de la inflación o las tasas de crecimiento) como las variables asociadas con el comportamiento de las instituciones (las prestaciones vinculadas con la cobertura por desempleo y la incidencia de la presión fiscal o de la cobertura sindical). De este modo, Palley ha conseguido descubrir que los efectos imputables a las instituciones no tienen un carácter estable, dado que al incluirse en el

estudio las variables de naturaleza macroeconómica no solo cambia el signo matemático de las variables institucionales sino que dichas variables pierden su significación estadística.

Los defensores de la hipótesis de la flexibilidad del mercado laboral y los partidarios de la hipótesis de las políticas macroeconómicas ofrecen sendas explicaciones antagónicas para el desempleo, sugiriendo al mismo tiempo toda una serie de recomendaciones distintas para tratar de ponerle freno. No obstante, lo cierto es que vienen a coincidir en un punto (aunque sin haber considerado explícitamente la cuestión), a saber, que los mercados laborales europeos tienen la doble condición de ser de alcance nacional y de adolecer de una notable rigidez. Nosotros estamos persuadidos de que esta forma de ver las cosas constituye una debilidad común tanto a uno como a otro planteamiento, de modo que una investigación exhaustiva podría permitirnos comprobar la validez o la invalidez de la hipótesis de la flexibilidad del mercado laboral y obtener conclusiones convincentes en uno u otro sentido. Y ello porque si la reforma del mercado laboral funciona, habrá que pensar que la reducción de los salarios relativos será capaz de generar una mayor ocupación. Como es obvio, nadie está acariciando la expectativa de que esa pueda ser la única forma de reducir el desempleo, pero la verdad es que en el curso histórico de los acontecimientos que ha venido conociendo Europa tras los primeros años de la década de 1960 han de poder encontrarse, como mínimo, unos cuantos casos en los que pueda mostrarse que este proceso haya dado efectivamente algún resultado positivo.

En este sentido nos limitaremos a considerar a Europa desde el mismo punto de vista que tendría un inversor de alcance paneuropeo o una compañía multinacional que se propusiera invertir y crear puestos de trabajo en dicho continente. A los ojos de una compañía multinacional (o de un banco), Europa es una economía dotada de un elevado grado de integración. Por consiguiente, la decisión de invertir en un país y no en otro es una *decisión de radicación*, la cual depende a su vez de la competitividad de las naciones candidatas a esa inversión (Porter, 1990). La afluencia de capitales inversores viene a incidir tanto en el crecimiento como en el empleo y los salarios. De esa forma, los salarios relativos pueden crecer (o decrecer) de forma particularmente rápida si los tipos de cambio revelan poseer la suficiente flexibilidad, dándose la circunstancia de que el factor que tenemos especial interés en investigar es justamente esta posible causa de la variabilidad de los salarios relativos que rige en Europa. Hasta la fecha, los estudios que se han realizado sobre los mercados laborales europeos han venido pasando totalmente por alto el análisis de esta fuente de variabilidad, al menos durante el período de tiempo en el que la creación de la Eurozona ha hecho que los economistas terminaran olvidando, al parecer, que Europa ya existía antes de la introducción del euro.

Hemos procedido así a estudiar el comportamiento que han estado mostrando los salarios europeos a lo largo de veinticinco años, valiéndonos para ello de una base de datos[3] en la que no solo figura la información relativa a quince de los países que integran la Unión Europea[4] sino también la correspondiente a Suiza y Noruega. La mencionada base de datos incluye tanto informaciones relacionadas con el plano estatal y referentes al total de las remuneraciones percibidas en cada país entre 1980 y 2005 (medidas en millones de euros) como datos vinculados con las cifras de desempleo registradas en dichos países —y todo ello referido a todos y cada uno de los sectores económicos presentes en las naciones antedichas—. De este modo, los datos de que disponemos nos remiten a la situación existente en esos años en quince sectores económicos[5] de cada uno de los estados incluidos en nuestro estudio. Por consiguiente, la base de datos a la que me estoy refiriendo contiene seis mil seiscientas treinta casillas distribuidas en doscientas cincuenta y cinco filas (cifra resultante de multiplicar los diecisiete países considerados por los quince sectores económicos presentes en cada caso en nuestro estudio) y veintiséis columnas (en las que figuran representados los años 1980 a 2005). Así las cosas, y utilizando como base para el cómputo las cantidades correspondientes a la remuneración total y los índices de desempleo, hemos procedido a calcular la remuneración media (a la que aquí damos el nombre de salario medio) percibida en cada uno de los sectores de cada uno de los países estudiados, y esto además para cada uno de los años incluidos en la investigación. A continuación calculamos la tasa de cambio que experimentan anualmente los salarios medios en cada una de las casillas de nuestra distribución, obteniendo un total de seis mil trescientas setenta y cinco casillas dispuestas en doscientas cincuenta y cinco filas y veinticinco columnas (correspondientes al período comprendido entre el bienio 1980-1981 y el bienio 2004-2005). Tal es el grado de complejidad con el que hemos de bregar.

Una vez obtenido este segundo conjunto de datos, procedemos a realizar con él un algoritmo de agrupamiento al objeto de descubrir si existe alguna estructura significativa en los doscientos cincuenta y cinco casos considerados. El algoritmo de agrupamiento es una técnica propia de la taxonomía numérica cuya función consiste en combinar las observaciones de una determinada base de datos en función del grado de semejanza que puedan presentar entre sí dichas observaciones. En nuestro caso, la semejanza que nos interesa detectar es el grado de correlación que vengan a manifestar a lo largo del tiempo los cambios salariales. El principio en el que se fundamenta este procedimiento es el de que es legítimo tratar analíticamente a dos sectores económicos que muestren un grado de correlación elevado como si se tratara de un mismo sector

—considerándolos, más específicamente, como si se hallaran sujetos, con el paso del tiempo, a las mismas fuerzas económicas—. De este modo se pierde muy poca información al combinarlos. La ventaja de este sistema estriba en el hecho de que si se realiza de forma juiciosa el proceso de combinación de los datos la información se simplifica enormemente, con lo que muy a menudo logramos convertir una inmensa y rudimentaria masa numérica en un número relativamente reducido de grupos claramente distintos provistos de una trayectoria fácilmente discernible.

En este caso hemos optado por emplear un método de agrupamiento conocido con el nombre de método de Ward[6] —un método que expresa sus resultados en forma de árbol gráfico—. El diagrama de árbol nos muestra las semejanzas y las diferencias que existen entre las distintas evoluciones que experimentan a lo largo del tiempo las variables criteriales elegidas (esto es, la tasa anual de cambio que vienen a sufrir los salarios medios) para todos los pares de casos sometidos a observación. De esta forma, y paso a paso, el diagrama de árbol consigue ir reduciendo lo que teníamos al principio —es decir, una larga y engorrosa lista de casos— hasta convertirlo en un pequeño número de agrupamientos significativos, minimizando al mismo tiempo las pérdidas de información por medio de la agregación.

El algoritmo de agrupamiento nos ayuda a descubrir estructuras significantes en el seno de los datos recabados, pero no logra explicarnos cuál es el origen de la existencia de dichos datos.[7] A fin de contar con un elemento en el que apoyarnos para determinar por qué se forman los agrupamientos hemos decidido emplear una segunda herramienta, denominada en este caso análisis de función discriminante. Este tipo de análisis consigue generar toda una serie de coeficientes —llamados puntuaciones canónicas— susceptibles de ser asociados con otras series cronológicas de datos —con las cuales se vienen a medir las fuerzas históricas que generan las diferencias existentes entre los diferentes agrupamientos (Ferguson y Galbraith, 1999; Calistri y Galbraith, 2001). De esta forma, procedemos a combinar dos técnicas no paramétricas a fin de conseguir pruebas que nos indiquen la existencia de algún tipo de fuente fundamental de variaciones en una base de datos compleja —siempre, hemos de repetirlo, sin que ello implique una comprobación de la significación estadística—. En Galbraith y Lu (2001) realizamos un sucinto resumen técnico de los cálculos matemáticos en los que se sustenta dicho procedimiento.[*] Ambas técnicas cuentan con un notable arraigo, siendo además muy sencilla su puesta en práctica, puesto que para ello existen paquetes estándar de aplicaciones informáticas específicamente adaptadas a las necesidades de la estadística, aunque es cierto que la combinación de esas dos técnicas mediante la utilización de series cronológicas parece constituir una innovación.

La función discriminante suele recibir también los nombres de *raíz canónica* o de variable latente, y consiste en una combinación lineal de variables independientes a las que también se las denomina variables discriminantes, todo lo cual se expresa del siguiente modo:

$$L = c + a_1 * x_1 + a_2 * x_2 + ... + a_n * x_n.$$

(9.1)

En este caso, la variable discriminante x_i es la tasa anual de cambio que experimentan los salarios medios en el i-ésimo año (siendo i = 1, 2, ... 25 para la serie cronológica comprendida entre 1980 y 2005). Las variables a_i son otros tantos coeficientes discriminantes no estandarizados (llamados también coeficientes parciales), y vienen a mostrarnos la singular contribución que realiza cada variable (de forma anual, en nuestro análisis) a la clasificación de la función discriminante. Si la expresamos en los términos propios de sus coeficientes estandarizados (b_is), la función discriminante queda del siguiente modo:

$$L = b_1 * x_1 + b_2 * x_2 + ... + b_n * x_n.$$

(9.2)

En caso de tener k agrupamientos, el análisis de función discriminante nos da un determinado número (que será igual a k-1) de conjuntos b_is. Para cada uno de estos conjuntos, el análisis de función discriminante nos permite calcular la puntuación canónica que corresponde a cada uno de los agrupamientos realizados. Si utilizamos ahora el conjunto b_is correspondiente a la primera función discriminante y sustituimos la variable x_i en cada uno de los agrupamientos de la ecuación, obtenemos un primer conjunto de puntuaciones canónicas correspondientes a la totalidad de los casos agrupados. De manera similar, el b_is que se corresponde con la segunda función discriminante viene a generar un segundo conjunto de puntuaciones canónicas igualmente correspondientes a la totalidad de los casos agrupados, y así sucesivamente. Las funciones discriminantes son ortogonales entre sí, de modo que la primera función viene a maximizar las diferencias existentes entre los agrupamientos, la segunda función maximizar las diferencias existentes entre los agrupamientos surgidos tras establecer los controles de la primera función, y así sucesivamente.

El análisis de función discriminante arroja un valor propio relativo a cada una de las funciones discriminantes, lo que muestra la importancia de su correspondiente función (o vector propio) al clasificar un determinado caso en un agrupamiento concreto. La importancia relativa aparece

representada en términos del porcentaje de la varianza que alcanza a explicar esa función discriminante.

En este análisis, los b_is son, por construcción, otros tantos conjuntos de coeficientes estimados año por año, lo que define una serie cronológica. De acuerdo con Calistri y Galbraith (2001), hemos argumentado que los b_is se corresponden con todo un conjunto de fuerzas históricas (ya sean conocidas o no —pero siendo posible, en este último caso, descubrir cuáles son—) que afectan de manera diferente a los casos en liza y que contribuyen a separar los casos estudiados en distintos agrupamientos. Reviste por tanto un innegable interés averiguar cuáles pueden ser de hecho esas fuerzas. Y lo que podemos hacer para descubrirlas es (sencillamente) sustituir los b_is por alguna serie cronológica de naturaleza económica y calcular así una pseudopuntuación —entidad que es análoga a la puntuación canónica—. Las pseudopuntuaciones se expresan de la siguiente manera:

$$P = p_1 * x_1 + p_2 * x_2 + ... + p_n * x_n. \quad (9.3)$$

En este caso P es la pseudopuntuación, mientras que el p_is representa una serie cronológica que se desarrolla a lo largo del período comprendido entre 1 y n (siendo n = 25).

Una vez que hemos obtenido las pseudopuntuaciones de todos los casos aquí estudiados que guardan relación con una fuerza histórica concreta que juzgamos que puede haber intervenido en la determinación de los cambios que buscamos, podemos pasar a calcular el coeficiente de correlación que existe entre las pseudopuntuaciones y sus correspondientes puntuaciones canónicas. Si la correlación resulta ser elevada y significativa quizá podamos argumentar que el b_is (correspondiente, pongamos por caso, a la k-ésima función discriminante) que separa los agrupamientos en la dimensión k-ésima representa esta o aquella fuerza económica. Si el registro histórico diera en ofrecer a este respecto un gran número de posibilidades no resultará difícil decidir cuál es la que se revela correcta, dado que aquella que muestre una más alta correlación entre la pseudopuntuación y la puntuación canónica es la que tiene más probabilidades de resultar la fuerza interviniente en ese caso. O dicho de otro modo: la fuerza histórica que buscamos es justamente aquella serie cronológica que mayores probabilidades tenga de desembocar en la pauta de variación que muestra el comportamiento de los salarios medios y de generar la pauta de agrupamiento observada. Este método es en realidad una forma muy concisa y abreviada de establecer la importancia relativa de los potenciales factores

causales que puedan estar interviniendo en las pautas sujetas a análisis, puesto que nos evita la necesidad de realizar varios centenares de regresiones.

El último escollo que tenemos que salvar es que nuestra base de datos está notablemente desordenada. Una vez efectuados los agrupamientos descubriremos que son muy pocos los grupos de pequeño tamaño que quedan separados en un primer momento, circunstancia que viene a reflejar la incidencia de toda una serie de variaciones excepcionales vinculadas con algunos de los casos situados en los límites de la Comunidad Económica Europea. No obstante, el resto presentará el aspecto de una simple masa indiferenciada, sin que pueda discernirse en ella ninguna estructura interna. La solución a este problema —que por cierto ha contado con las novedosas aportaciones realizadas por RoyChowdhury*— consiste simplemente en excluir del análisis a los grupos que constituyen los casos atípicos y en repetir después el análisis. De esta forma, observaremos que comienzan a aflorar toda una serie de estructuras que antes no resultaban visibles. El proceso puede así repetirse hasta que quedemos convencidos de que se han tenido en cuenta la mayor parte de las variaciones significativas que puedan constatarse en las tasas relativas de los salarios. Se trata por tanto de un procedimiento iterativo, y de hecho la intuición subyacente a todo el proceso debería resultar meridianamente clara para todo aquel que se interese apasionadamente por las estructuras fractales.

Nosotros hemos realizado el análisis en cuatro niveles, correspondientes a las variaciones de escala más pequeña y más fina desagregación de los datos de base. Se ha efectuado también, en cada uno de los niveles estudiados, un algoritmo de agrupamiento, a fin de obtener de este modo la estructura del agrupamiento. Una vez hecho esto, se realiza un análisis de función discriminante sobre la base de la estructura del agrupamiento así descubierta. También se obtienen, en el caso de las dos primeras dimensiones —que separan al máximo los agrupamientos—, las puntuaciones canónicas, y se sacan asimismo (en correspondencia con dichas puntuaciones canónicas) las pseudopuntuaciones derivadas de las series cronológicas de datos económicos que consideramos que pueden ser de relevancia para nuestro análisis. Una vez efectuados esos movimientos procedemos a calcular la correlación de coeficientes existente entre las pseudopuntuaciones y las puntuaciones canónicas. En el siguiente apartado expondremos tanto los detalles de todo este análisis como los hallazgos derivados de su aplicación.

LOS ALGORITMOS DE AGRUPAMIENTO Y LOS ANÁLISIS DISCRIMINANTES QUE NOS PERMITEN SIMPLIFICAR LA IMAGEN DE CONJUNTO

Lo primero que hacemos es proceder a efectuar un algoritmo de agrupamiento del conjunto íntegro formado por los doscientos cincuenta y cinco casos contemplados (correspondientes a los sectores económicos pertenecientes a los países de nuestro estudio), valiéndonos para ello de los datos relativos a la tasa de cambio que vienen a experimentar anualmente los salarios medios de cada caso —y esto, claro está, entre 1980 y 2005—. El algoritmo de agrupamiento arroja tres agrupamientos bien definidos, circunstancia que viene a indicarnos dónde se encuentran las pautas de variación salarial que muestran una diferencias más acusadas. El agrupamiento número dos está integrado por siete sectores económicos pertenecientes a Grecia. El agrupamiento número tres incluye siete sectores de Portugal. Y en el agrupamiento número uno se sitúan todos los casos restantes.

Al objeto de poder determinar por qué los doscientos cincuenta y cinco casos acaban desglosándose en una estructura grupal formada por tres agrupamientos bien definidos, procedemos a realizar un análisis de función discriminante. Dado que existen tres agrupamientos, el análisis nos deja dos funciones discriminantes. La primera y la segunda funciones vienen a dar cuenta, respectivamente, del 73,24 y del 26,76% de la variabilidad registrada entre los agrupamientos.

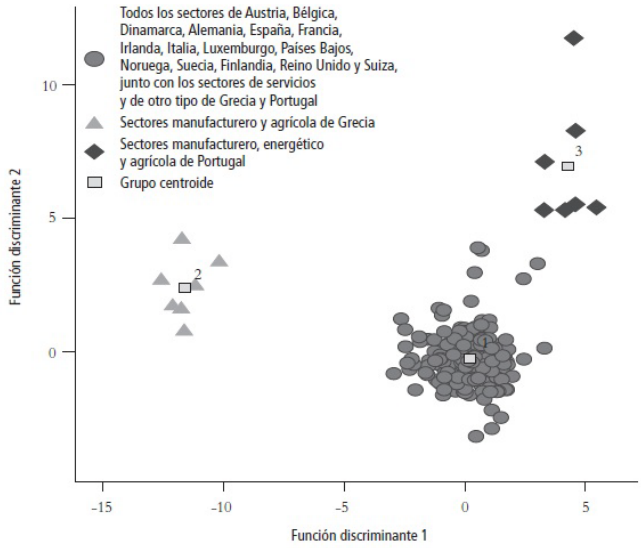
La figura 9.1 nos muestra de qué manera logran distinguir esas dos funciones discriminantes entre los tres agrupamientos obtenidos. Representamos a lo largo del eje de las equis las puntuaciones canónicas correspondientes a la primera función discriminante (DF1-1).[8] Y a lo largo del eje de las íes representamos las puntuaciones canónicas correspondientes a la segunda función discriminante (DF2-1). Por consiguiente, lo que se viene a mostrar en la figura 9.1 es que las DF1-1 separan al agrupamiento número dos del resto de los casos, mientras que las DF2-1 separan al agrupamiento número tres del resto de los casos.

Nosotros sostenemos que las funciones discriminantes podrían constituir la representación de las series cronológicas de datos económicos que determinan que esos particulares grupos de sectores de Grecia y Portugal vengan a observar a lo largo del tiempo un comportamiento diferente al de los salarios percibidos en los sectores económicos pertenecientes a otros países de Europa. Para poder afirmar cuáles pudieran ser las fuerzas económicas que quizá estén actuando en este caso, procedemos a calcular las pseudopuntuaciones ateniéndonos al método que hemos descrito más arriba, valiéndonos para ello de diversas variables macroeconómicas —aunque en este caso la elección de las mismas sea de carácter oportunista—. Descubrimos así que las correlaciones existentes entre las pseudopuntuaciones relativas a las tasas de cambio que registran las inversiones de los sectores pertenecientes al agrupamiento número dos en relación con las inversiones efectuadas en todos los sectores de los demás países de Europa y a la primera puntuación canónica son de hecho unas correlaciones elevadas. Los coeficientes de

correlación[9] varían entre el valor de Bélgica, situado en 0,64, y el valor de Portugal, cifrado en 0,71. Todos los coeficientes de correlación resultan ser altamente significativos en el nivel 0,01.

Figura 9.1.

Puntuaciones canónicas del nivel 1, para un total de 255 casos



En el caso de DF2-1 descubrimos que las correlaciones más elevadas son las que se dan entre la segunda puntuación canónica y las pseudopuntuaciones de las tasas de cambio registradas en los gastos de carácter doméstico (esto es, en el consumo) efectuados en Portugal en relación con los gastos domésticos medidos en otros países de Europa. Todas las correlaciones son significativas en el nivel 0,01, salvo en los casos de Noruega (donde la significación se sitúa en el nivel 0,05) y Luxemburgo.

En este plano de análisis, el agrupamiento número uno continúa siendo un agrupamiento enorme, puesto que en él encuentran cabida doscientos cuarenta y un casos de los doscientos cincuenta y cinco totales. Pudiera darse el caso de que las dos funciones discriminantes, que nos ofrecen el perfil de las fuerzas económicas en juego, hayan dominado a las fuerzas que nos permiten discriminar entre los diferentes casos que integran el agrupamiento número uno. De haber ocurrido esto, tendremos la posibilidad de hallar otras estructuras de agrupamiento si procedemos a descartar que los agrupamientos números dos y tres vengan a corresponder

efectivamente a otros tantos casos atípicos. Y lo mismo podremos hacer, empleando los doscientos cuarenta y un casos de agrupamiento de que disponemos, si efectuamos un segundo nivel de análisis.

El algoritmo de agrupamiento de los doscientos cuarenta y un casos de agrupamiento número uno que se dan en el nivel uno arroja cuatro agrupamientos. En el nivel número dos, el agrupamiento número dos estará formado fundamentalmente por los sectores manufactureros de Austria, mientras que el agrupamiento número cuatro aparecerá integrado por la totalidad de los sectores de Reino Unido. Los agrupamientos número uno y número dos seguirán siendo dos agrupamientos de grandes dimensiones, al estar constituidos, cada uno de ellos, por ciento ocho casos.

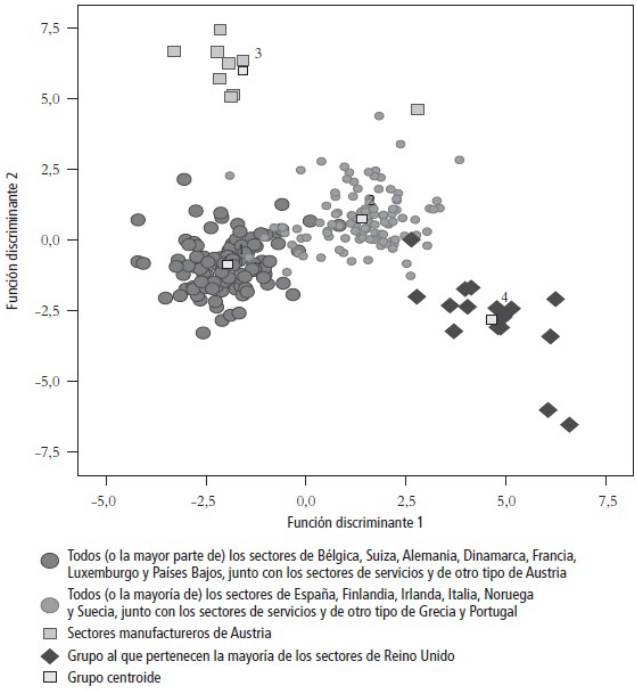
A continuación volveremos a realizar el análisis de función discriminante, que nos dejará tres funciones discriminantes capaces de discernir entre los cuatro agrupamientos.

Las funciones primera, segunda y tercera alcanzan a dar cuenta del 51%, el 30,5% y el 18,38%, respectivamente, de la variación constatable entre los diferentes agrupamientos.

La figura 9.2 muestra que lo que viene a hacer el DF1-2 es separar principalmente el caso de Reino Unido del resto de los casos, mientras que el DF2-2 distingue principalmente el caso de Austria de todos los demás. Lo que hacemos a continuación, y al objeto de encontrar las fuerzas económicas que subyacen a este agrupamiento, es, una vez más, utilizar las series cronológicas de carácter económico para calcular las pseudopuntuaciones. Las correlaciones existentes entre, por un lado, la pseudopuntuación correspondiente a los tipos de cambio que inciden en la libra esterlina en relación con los tipos de cambio de las monedas de otros países y la primera puntuación canónica, por otro, son muy elevadas, variando de 0,48 en el caso de España a 0,81 en el caso de Francia. Todas las correlaciones son notablemente significativas en un nivel del 0,01. De este modo, el análisis muestra que los tipos de cambio de la libra esterlina constituyen un elemento clave para alcanzar a determinar el salario relativo de Reino Unido en comparación con el resto de Europa. Si la libra esterlina sube, los salarios que se perciben en Gran Bretaña suben. Esto es lo que sucedió de manera generalizada en la década de 1980, en la época en la que se vino a poner en marcha el programa de políticas monetaristas del gobierno de Margaret Thatcher, ejecutivo que tomó las riendas del país en 1979.

Figura 9.2.

Puntuaciones canónicas del nivel 2, para un total de 2.244 casos



En el caso de las DF2-2, las correlaciones existentes entre, por un lado, la pseudopuntuación correspondiente a las tasas de cambio experimentadas por el producto interior bruto de Austria en relación con las tasas de cambio que vino a conocer el producto interior bruto en otros países y la primera puntuación canónica, por otro, son muy elevadas. De hecho, todas ellas son significativas en un nivel del 0,01. El único coeficiente de correlación que no revela ser elevado es el correspondiente al caso de Suiza, ya que su valor absoluto se sitúa simplemente en 0,20 puntos, aunque a pesar de ello sigue siendo significativo en un nivel del 0,01.

En el segundo nivel de análisis, los agrupamientos número dos y tres siguen siendo de unas dimensiones enormes. Empleamos cada agrupamiento para efectuar dos análisis independientes de tercer nivel y descubrir nuevas estructuras grupales en el seno de los dos agrupamientos anteriores.

El primer análisis de nivel tres se realiza sobre los ciento ocho casos del agrupamiento número uno de nivel dos. El agrupamiento de estos casos da como resultado tres agrupamientos bien definidos. El agrupamiento número tres se halla fundamentalmente integrado por los sectores manufactureros de Bélgica y Luxemburgo, junto con algún otro. El agrupamiento número dos está compuesto por los sectores de Alemania, así como por los sectores manufactureros de Francia y los Países Bajos, y por una reducida cantidad de sectores añadidos. El agrupamiento número uno consta de sesenta casos, de entre los cuales cabe destacar los sectores de servicios

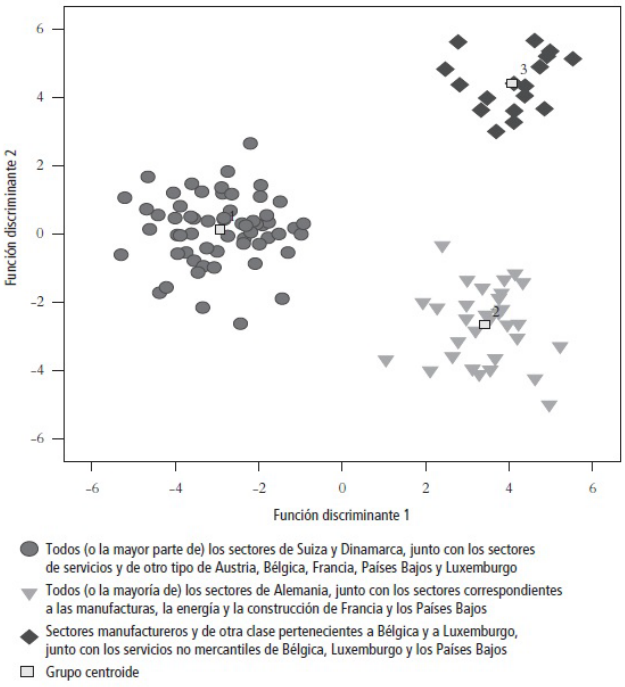
correspondientes a Austria, Bélgica, Francia y los Países Bajos, junto con la totalidad de los sectores de Suiza, los sectores de Dinamarca y unos cuantos más.

Tomando como base estos agrupamientos, volvemos a aplicar el análisis discriminante. La figura 9.3(i) muestra que el DF1-3(i) diferencia al agrupamiento número uno del resto de los casos, mientras que el DF2-3(i) consigue independizar los casos del agrupamiento número dos respecto del resto de los casos. La primera y la segunda funciones alcanzan a dar cuenta, respectivamente, del 67,69% y del 32,3 % de la discriminación existente entre los diferentes agrupamientos.

Al objeto de hallar cuáles son las fuerzas económicas que determinan que los agrupamientos números uno y dos presenten un comportamiento diferente al del resto de los casos estudiados hasta ahora volvemos a calcular las pseudopuntuaciones, valiéndonos en esta ocasión de las series económicas de carácter cronológico correspondientes a Austria, Francia, Dinamarca y otros países. Las pseudopuntuaciones que encontramos en esta ocasión (véase la figura 9.3A) vienen a ser imputables una vez más a (otros tantos cambios en) las inversiones y el consumo.

Figura 9.3A.

Puntuaciones canónicas del nivel 3-1, para un total de 108 casos



El DF2-3(i) viene a diferenciar a los sectores manufactureros de Bélgica y Luxemburgo presentes en el agrupamiento número tres de los casos incluidos en el agrupamiento número dos y de los casos pertenecientes al agrupamiento número uno. Como sabemos, Luxemburgo tiene fama de ser un paraíso fiscal, así que utilizamos la carga impositiva vigente en Luxemburgo, comparada con la de Francia, para calcular las pseudopuntuaciones. La correlación existente entre la pseudopuntuación de las tasas de cambio que experimentan los impuestos que vienen a gravar actualmente los ingresos y la riqueza de Luxemburgo, comparados con los que se emplean en Francia, y la segunda puntuación canónica es de 0,55; además resulta significativo en el nivel del 0,01. Para calcular las pseudopuntuaciones también nos valemos de los impuestos que observamos en Bélgica por comparación a los que apreciamos en Francia. Todas las correlaciones son significativas en el nivel del 0,01.

También empleamos las tasas de cambio observadas en las inversiones que se registran en los sectores de Bélgica que observamos en el agrupamiento número tres, comparándolos con las inversiones que se efectúan en los sectores de otros países —haciéndolo además en forma de pseudopuntuaciones— y procedemos a calcular las correlaciones que existen con la segunda función discriminante. En algunos casos, las correlaciones son a un tiempo elevadas y significativas.

A continuación pasamos a ocuparnos del otro gran agrupamiento, realizando el segundo análisis —en el nivel tres— de los ciento ocho casos del agrupamiento número dos del nivel de análisis número dos. El algoritmo de agrupamiento nos ofrece tres agrupamientos claramente definidos. El agrupamiento número dos está integrado por los sectores de Grecia; el agrupamiento número tres comprende los distintos sectores de Finlandia y algunos de los sectores de Noruega y Suecia; y el agrupamiento número uno consta de sesenta y nueve casos, entre los cuales figuran diversos sectores pertenecientes a Noruega, Suecia, Portugal, Italia, España, Irlanda y algún otro país.

Tomando como base el agrupamiento que hemos obtenido gracias al algoritmo de agrupamiento procedemos a efectuar un análisis de función discriminante. La figura 3(ii) muestra que el DF1-3(ii) consigue distinguir el agrupamiento número dos del resto de los agrupamientos, mientras que el DF2-3(ii) separa del resto al agrupamiento número tres. Las funciones primera y segunda vienen a dar cuenta del 53,3% y del 46,69%, respectivamente, de la discriminación observable entre los agrupamientos.

Para averiguar cuáles son las fuerzas económicas que determinan que tanto los salarios percibidos en los sectores pertenecientes al agrupamiento número dos como los percibidos en los sectores incluidos en el agrupamiento número tres se comporten de manera diferente a lo que se constata en el resto de los casos, volvemos a calcular las pseudopuntuaciones. Las

correlaciones existentes entre, por un lado, la pseudopuntuación de las tasas de cambio registradas en las inversiones que se efectúan en los sectores de Grecia pertenecientes al agrupamiento número dos, por comparación a lo que sucede en las inversiones de los sectores presentes en Italia, Portugal y Noruega, y, por otro, la primera puntuación canónica, son 0,40; 0,42 y 0,33, respectivamente. Todas ellas son significativas en el nivel del 0,01. (Véase la figura 9.3B.)

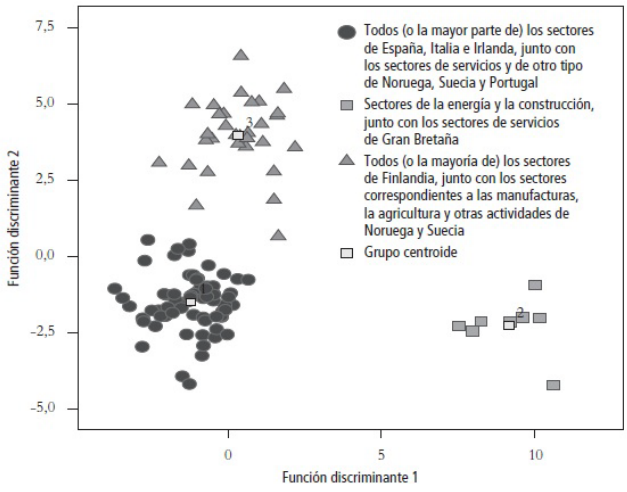
En el caso del DF2-3(ii) empleamos varias de las series cronológicas económicas relativas a Finlandia, Noruega y Suecia para calcular las pseudopuntuaciones. Tanto en el caso de Noruega como en el de Finlandia, la correlación existente entre, por un lado, las pseudopuntuaciones de las tasas de variación registradas en los tipos de cambio monetario que se aprecian en las monedas nacionales, por comparación con lo que ocurre con los tipos de cambio de Grecia, España, Irlanda, Italia y Portugal, y, por otro, la segunda puntuación canónica, son en todos los casos muy elevadas y notablemente significativas.

En el caso de Suecia, las correlaciones existentes entre, por un lado, la pseudopuntuación de las tasas de variación registradas en las inversiones, por comparación con lo que ocurre con las inversiones observadas en algunos de los sectores del agrupamiento número uno de Italia, Portugal, Irlanda, España y Noruega, y, por otro, la segunda puntuación canónica, son en todos los casos muy elevadas y significativas.

El agrupamiento número uno del primer análisis en el nivel número tres comprende sesenta casos, mientras que el del segundo análisis en el nivel número tres consta de sesenta y nueve casos. Realizamos además dos análisis independientes al objeto de descubrir las estructuras existentes en el seno de estos dos agrupamientos en un cuarto nivel. Por razones de espacio, hemos optado por omitir aquí el procedimiento seguido para la materialización de dichos análisis. En términos generales, estos dos últimos análisis consiguen distinguir las fuerzas que intervienen en la divergencia que muestran las pautas de comportamiento de los salarios percibidos en un cierto número de países de menor tamaño —de entre los que cabe destacar muy especialmente a Austria, a los Países Bajos y a los estados de Escandinavia—. Uno de los elementos de particular interés es el relacionado con el hecho de que hayamos descubierto pruebas que determinan que los precios del petróleo vinieron a incidir significativamente en los salarios relativos percibidos en Noruega. Aparte de esto, el principal elemento impulsor de las variaciones que manifiestan los salarios relativos percibidos en todos estos países parece residir en la divergencia de sus tasas de inversión.

Figura 9.3B.

Puntuaciones canónicas del nivel 3-2, para un total de 108 casos



En la tabla 9.1 ofrecemos un resumen de los descubrimientos que hemos realizado en todos los niveles de análisis efectuados en nuestro estudio.

Dicha tabla viene a mostrar que, salvo en un único caso excepcional —el de Reino Unido—, los cambios experimentados en los salarios relativos que se perciben en los distintos países de Europa se han relacionado fundamentalmente con la constatación de variaciones en los índices de gasto, ya sea en la vertiente del consumo o en la de la inversión. Estos factores son, en todos los casos, elementos que vienen a incidir en el lado de la demanda, y lo cierto es que no cabe poner seriamente en duda el sentido en el que se orienta la influencia que vienen a ejercer sobre los salarios y el empleo, ya que todo incremento que se registre tanto en los gastos vinculados con el consumo como en los asociados con la inversión vendrá a aumentar *a un tiempo* las cifras del empleo y los índices de los salarios relativos. De aquí se desprende por tanto que los datos que manejamos consiguen dos cosas: en primer lugar, muestran que es posible producir un incremento (o una disminución) de los salarios relativos en Europa mediante la introducción de cambios en los flujos de gasto sectorial, y en segundo lugar, confirman que es prácticamente imposible contar con ellos para respaldar la proposición de que una disminución de los salarios relativos pueda venir a aumentar de manera efectiva las cifras de la ocupación laboral. Hemos de admitir que la excepción británica —consistente en una situación marcada por la sobrevaloración de la libra esterlina y por unos elevados índices de desempleo a lo largo de la década de 1980, seguida de un estado de cosas presidido por la devaluación de la moneda inglesa y por la recuperación de las tasas de ocupación durante la década de 1990— es una excepción francamente notable.

Tabla 9.1.

Resumen estadístico de las principales fuerzas responsables de las variaciones salariales registradas en Europa

Nivel de análisis	*Función discriminante*	*Agrupamiento*	*Variables macroeconómicas*
Nivel 1	1	Sectores manufacturero y agrícola de Gran Bretaña	Inversiones
	2	Sectores de la energía, la agricultura y las manufacturas de Portugal	Consumo
Nivel 2	1	Catorce sectores de Reino Unido	Tipos de cambio
	2	Sectores manufactureros de Austria	Producto interior bruto
Nivel 3(1)	1	Suiza, junto con algunos sectores de Austria, Dinamarca, y los sectores de servicios de Bélgica, Países Bajos y Francia	Inversiones / Consumo / Producto interior bruto
	2	Sectores manufactureros de Bélgica y Luxemburgo	Inversiones / Impuestos
Nivel 3(2)	1	Sectores de servicios de Gran Bretaña	Inversiones
	2	Sectores de Finlandia junto con los sectores manufactureros de Noruega y Suecia	Inversiones / Tipos de cambio
Nivel 4(1)	1	Sectores de servicios de Austria y Países Bajos	Inversiones
	2	Sectores de servicios de Dinamarca	Inversiones / Consumo
Nivel 4(2)	1	Sectores de servicios de Suecia	Precios del petróleo / Inversiones
	2	Sectores de servicios de Noruega e Irlanda	Precios del petróleo / Inversiones

CONCLUSIÓN

En este capítulo hemos procedido a realizar una descomposición sistemática de las variaciones salariales observadas de forma transversal a los diversos sectores y países de la Unión Europea, considerando las cifras del conjunto del continente y tratando las variaciones salariales como cabría esperar que lo hiciera cualquier inversor o compañía multinacional. Los resultados obligan a cuestionar la idea de que en Europa los salarios son inflexibles. Hemos descubierto que hay un ajuste sistemático sustancial, a lo largo del tiempo, en los salarios relativos europeos. Esta variabilidad se observa principalmente entre naciones y está asociada a la cambiante suerte de cada economía nacional, aunque no siempre sea este el caso.

Dado que existen variaciones, podemos preguntarnos lo siguiente: ¿cuál es la relación que existe entre esas variaciones y los cambios observados en las cifras de desempleo? Si la hipótesis de la flexibilidad del mercado laboral fuera correcta, deberíamos albergar la expectativa de

asistir a un incremento del empleo en aquellos países que logren reducir con éxito sus índices salariales relativos —o al menos en aquellas naciones que lo consigan de vez en cuando—. En el presente estudio no hemos comprobado de manera directa la veracidad de esta proposición, ya que, en vez de eso lo que hemos hecho ha sido preguntarnos cuáles son las fuerzas que más eficazmente alcanzan a determinar los cambios que hemos observado en los índices de los salarios relativos. Y lo que hemos descubierto es que las diferencias que se constatan en la evolución de las variables macroeconómicas logran dar cuenta de la mayor parte de las variaciones que hemos detectado en los índices de los salarios relativos. De todo ello, lo más destacable es que tanto las inversiones como el consumo, los tipos impositivos reales y los precios del petróleo (en el caso de Noruega) guardan una correlación muy estrecha con la evolución de los diferenciales salariales.

Es evidente que el incremento de las inversiones relativas, o el aumento del consumo, está asociado al crecimiento de los salarios y la mejora de las cifras de ocupación de la población activa, y viceversa.[10] Esto viene a sugerir, contrariamente a lo que sostiene la hipótesis de la flexibilidad del mercado laboral, que, en Europa, los salarios tienden a experimentar incrementos y descensos directamente acompasados con la evolución de las cifras de ocupación de la población activa —y no en relación inversa con los índices de empleo—. Reino Unido se revela como una importantísima excepción en este sentido, dado que consiguió poner en marcha a principios de la década de 1990, y de forma notablemente eficaz, el instrumento de la devaluación a fin de enderezar el rumbo y volver a conseguir unas elevadas cifras de ocupación laboral de su población —tras haber pasado varios años con los niveles de desempleo propios de una situación de depresión económica—. Se trata, sin embargo, de la única excepción de este tipo, y vale la pena señalar que el explosivo crecimiento que vino a registrar la economía británica en el transcurso de los años noventa del siglo pasado —y que también se produjo en Estados Unidos— no solo se debió a la facilitación de las condiciones crediticias, sino también, y en idéntica medida, a un descenso de los tipos de cambio. La parte más importante de los avances que experimentaron las cifras de ocupación de la población activa a lo largo de la década de 1990 no se situó en los sectores que, al estar relacionados con los bienes transables, más deberían haberse visto influenciados por los efectos de la depreciación.

Por consiguiente, el ejercicio analítico que acabamos de realizar viene a arrojar una sombra de graves dudas sobre la idea de que el desempleo que se observa en los países europeos pueda explicarse por el hecho de que en ese continente no se consigan hacer descender los salarios, cuestionando asimismo el planteamiento de que, en términos generales, es posible poner remedio al desempleo mediante la aplicación de todo un conjunto de políticas dirigidas a lograr una reducción de los salarios relativos. Y ello porque, de ser esto cierto, tendrían que haberse

podido observar casos concretos que así lo vinieran a manifestar. Dándose la circunstancia de que no hemos encontrado (prácticamente) ninguno.

PRIMER APÉNDICE

DETALLES DE LOS AGRUPAMIENTOS

Tabla 9.A1.

Códigos nacionales

Código	*País*
BE	Bélgica
DK	Dinamarca
DE	Alemania
GR	Grecia
ES	España
FR	Francia
IE	Irlanda
IT	Italia
LU	Luxemburgo
NL	Países Bajos
AT	Austria
PT	Portugal
FI	Finlandia
SE	Suecia
UK	Reino Unido
NO	Noruega
CH	Suiza

Tabla 9.A2.

Códigos sectoriales

Código	*Sectores*
ag	Agricultura, pesca y actividades forestales
ce	Minería y suministro de energía
da	Alimentación, bebidas y tabaco
dbc	Productos textiles y de confección
dfgh	Combustibles, productos químicos y materiales de caucho y plástico
dl	Productos electrónicos
dm	Equipos de transporte
do	Otros productos manufacturados
f	Construcción
g	Venta al por mayor y al detalle
h	Hostelería y restauración
i	Transportes y comunicaciones
j	Servicios financieros
k	Otros servicios mercantiles
ns	Servicios no mercantiles

Tabla 9.A3.

Algoritmo de agrupamiento: Nivel 1

Agrupamiento 1						*Agrupamiento 2*	*Agrupamiento 3*
ATce	DEce	Flce	IEce	NLce	SEce	GRda	PTce
ATda	DEda	Flda	IEda	NLda	SEda	GRdbc	PTda
ATdbc	DEdbc	Fldbc	IEdbc	NLdbc	SEdbc	GRdfgh	PTdfgh
ATdfgh	DEdfgh	Fldfgh	IEdfgh	NLdfgh	SEdfgh	GRdl	PTdl
ATdl	DEdl	Fldl	IEdl	NLdl	SEdl	GRdm	PTdm
ATdm	DEdm	Fldm	IEdm	NLdm	SEdm	GRdo	PTd0
ATdo	DEdo	Fldo	IEdo	NLdo	SEdo	GRag	PTag
ATf	DEf	Flf	IEf	NLf	SEf		
ATg	DEg	Flg	IEg	NLg	SEg		
ATh	DEh	Flh	IEh	NLh	She		
ATi	DEi	Fli	IEi	NLi	SEi		
ATj	DEj	Flj	IEj	NLj	SEj		

(Continúa)

Tabla 9.A3.

(Continuación)

Agrupamiento 1						*Agrupamiento 2*	*Agrupamiento 3*
ATk	DEk	Flk	lEk	NLk	SEk		
ATns	DEns	Flns	lEns	NLns	SEns		
ATag	DEag	Flag	lEag	NLag	SEag		
BEce	DKce	FRce	lTce	NOce	UKce		
BEda	DKda	FRda	lTda	NOda	UKda		
BEdbc	DKdbc	FRdbc	lTdbc	NOdbc	UKdbc		
BEdfgh	DKdfgh	FRdfgh	lTdfgh	NOdfgh	UKdfgh		
BEdl	DKdl	FRdl	lTdl	NOdl	UKdl		
BEdm	DKdm	FRdm	lTdm	NOdm	UKdm		
BEdo	DKdo	FRdo	lTdo	NOdo	UKdo		
BEf	DKf	FRf	lTf	NOf	UKf		
BEg	DKg	FRg	lTg	NOg	UKg		
BEh	DKh	FRh	lTh	NOh	UKh		
BEi	DKi	FRi	lTi	NOi	UKi		
BEj	DKj	FRj	lTj	NOj	UKj		
BEk	DKk	FRk	lTk	NOk	UKk		
BEns	DKns	FRns	lTns	NOns	UKns		
BEag	DKag	FRag	lTag	NOag	UKag		
CHce	ESce	GRce	LUce	PTdbc			
CHda	ESda	GRf	LUda	PTf			
CHdbc	ESdbc	GRg	LUdbc	PTg			
CHdfgh	ESdfgh	GRh	LUdfgh	PTh			
CHdl	ESdl	GRi	LUdl	PTi			
CHdm	ESdm	GRj	LUdm	PTj			
CHdo	ESdo	GRk	LUdo	PTk			
CHf	ESf	GRns	LUf	PTns			
CHg	ESg	LUg					
CHh	ESh	LUh					
CHi	ESi	LUi					
CHj	ESj	LUj					
CHk	ESk	LUk					
CHns	ESns	LUns					
CHag	ESag	LUag					

Tabla 9.A4

Algoritmo de agrupamiento: Nivel 2

Agrupamiento 1			*Agrupamiento 2*				*Agrupamiento 3*	*Agrupamiento 4*
ATce	DEce	FRce	NLce	ATag	GRce	LUce	ATda	BEag
ATf	DEda	FRda	NLda	BEk	GRf	LUh	ATdbc	FIns
ATg	DEdbc	FRdbc	NLdbc	DKdbc	GRg	LUk	ATdfgh	UKce
ATh	DEdfgh	FRdfgh	NLdfgh	DKdl	GRh	NOce	ATdl	UKda
ATi	DEdl	FRdl	NLdl	DKag	GRi	NOda	ATdm	UKdbc
ATj	DEdm	FRdm	NLdm	ESce	GRj	NOdbc	ATdo	UKdfgh
ATk	DEdo	FRdo	NLdo	ESda	GRk	NOdfgh	DEag	UKdl
ATns	DEf	FRf	NLf	ESdbc	GRns	NOdl	LUag	UKdm
BEce	DEg	FRg	NLg	ESdfgh	IEce	NOdm	UKk	UKdo
BEda	DEh	FRh	NLh	ESdl	IEda	NOdo	UKf	
BEdbc	DEi	FRi	NLi	ESdm	IEdbc	NOg	UKg	
BEdfgh	DEj	FRj	NLj	ESdo	IEdfgh	NOh	UKh	
BEdl	DEk	FRk	NLk	ESf	IEdl	NOi	UKi	
BEdm	DEns	FRns	NLns	ESg	IEdm	NOj	UKj	
BEdo	DKce	IEag	NLag	ESh	IEdo	NOk	UKns	
BEf	DKda	LUda	NOf	ESi	IEf	NOns	UKag	
BEg	DKdfgh	LUdbc	PTf	ESk	IEg	NOag		
BEh	DKdm	LUdfgh	SEce	ESns	IEh	PTdbc		

BEi	DKdo	LUdl	ESeg	IEi	PTg
BEj	DKf	LUdm	FIda	IEj	PTh
BEns	DKg	LUdo	FIdbc	IEk	PTi
CHce	DKh	LUf	FIdfgh	IEns	PTj
CHda	DKi	LUg	FIdl	ITce	PTk
CHdbc	DKj	LUi	FIdm	ITda	PTns
CHdfgh	DKk	LUj	FIdo	ITdbc	SEda
CHdl	DKns	LUns	FIf	ITdfgh	SEdbc
CHdm	ESj	FIg	ITdl	SEdfgh	
CHdo	FIce	FIh	ITdm	SEdl	
CHf	FIi	ITdo	SEdm		
CHg	FIj	ITf	SEdo		
CHh	FIk	ITg	SEf		
CHi	FIag	ITh	SEg		
CHj	FRag	ITi	SEh		
CHk	ITj	SEi			
CHns	ITk	SEj			
CHag	ITns	SEk			
	ITag	SEns			
	SEag				

Tabla 9.A5.

Algoritmo de agrupamiento: Nivel 3-1

Agrupamiento 1		*Agrupamiento 2*	*Agrupamiento 3*
ATce	DEf	DEc	BEce
ATf	DEns	DEda	BEda
ATg	DKce	DEdbc	BEdbc
ATh	DKda	DEdfgh	BEdfgh
ATi	DKdfgh	DEdl	BEdl
ATj	DKdo	DEdm	BEdm
ATk	DKf	DEdo	BEdo
ATns	DKg	DEg	BEns
BEf	DKh	DEh	LUda
BEg	DKi	DEi	LUdbc
BEh	DKj	DEj	LUdfgh
BEi	DKk	DEk	LUdl
BEj	DKns	DKdm	LUdm
CHce	ESj	FRce	LUdo
CHda	Flce	FRda	LUf
CHdbc	FRg	FRdbc	LUns
CHdfg	FRh	FRdfgh	NLns
CHdl	FRi	FRdl	
CHdm	FRj	FRdm	
CHdo	FRk	FRdo	
CHf	FRns	FRf	
CHg	LUg	lEag	
CHh	LUi	NLce	
CHi	LUj	NLda	
CHj	NLdm	NLdbc	
CHk	NLg	NLdfgh	
CHns	NLh	NLdl	
CHag	NLi	NLdo	
	Nlj	NLf	
	NLk	NOf	
	NLag	PTf	
	SEce		

Tabla 9.A6.

Algoritmo de agrupamiento: Nivel 3-2.

Agrupamiento 1		*Agrupamiento 2*	*Agrupamiento 3*
BEk	ITce	GRce	ATag
DKdbc	ITda	GRf	DKag
DKdl	ITdbc	GRg	Flda
ESce	ITdfgh	GRh	Fldbc
ESda	ITdl	GRi	Fldfgh
ESdbc	ITdm	GRj	Fldl
ESdfgh	ITdo	GRk	Fldm
ESdl	ITf	GRns	Fldo
ESdm	ITg		Flg
ESdo	ITh		Flh
ESf	ITi		Fli
ESg	ITj		Flj
ESh	ITk		Flk
ESi	ITns		Flag
ESk	ITag		lEdm
ESns	LUce		NOce
ESag	LUh		NOda
Flf	LUk		NOdbc
FRag	NOg		NOdfgh
lEce	NOh		NOdl
lEda	NOi		NOdm
lEbc	NOj		NOdo
lEdfgh	NOk		NOag
lEdl	NOns		SEda
lEdo	PTdbc		SEdbc
lEf	PTg		SEdfgh
lEg	PTh		SEdl
lEh	PTi		SEdm
lEi	PTj		SEdo
lEj	PTk		SEf
lEk	PTns		SEag

(Continúa)

Tabla 9.A6.

(Continuación)

Agrupamiento 1		*Agrupamiento 2*	*Agrupamiento 3*
lEns	SEg		
	SEh		
	SEi		
	SEj		
	SEk		
	SEns		

Tabla 9.A7.

Algoritmo de agrupamiento: Nivel 4-1

Agrupamiento 1	*Agrupamiento 2*	*Agrupamiento 3*	*Agrupamiento 4*
ATf	ATce	BEf	CHce
ATg	ATns	BEg	CHda
ATh	BEh	BEi	CHdfgh
ATi	BEj	DKf	CHdl
ATj	CHdbc	DKg	CHdm
ATk	DEns	DKh	CHdo
DEf	DKce	DKi	CHf
NLg	DKda	DKj	CHg
NLh	DKdfgh	DKk	CHh
NLi	DKdo	ESj	CHi
NLj	DKns	NLag	CHj
NLk	FRg	CHk	
	FRh	CHns	
	FRi	CHag	
	FRj	FIce	
	FRk	SEce	
	FRns		
	LUg		
	LUi		
	LUj		
	NLdm		

Tabla 9.A8.

Algoritmo de agrupamiento: Nivel 4-2

Agrupa-miento 1		*Agrupa-miento 2*	*Agrupa-miento 3*	*Agrupa-miento 4*	*Agrupa-miento 5*
ESce	ITce	SEg	IEf	IEce	BEk
ESda	ITda	SEh	IEh	IEda	DKdbc
ESdbc	ITdbc	SEi	IEi	IEdbc	DKdl
ESdfgh	ITdfgh	SEj	IEk	IEdfgh	FRag
ESdl	ITdl	SEk	NOg	IEdl	IEg
ESdm	ITdm	SEns	NOh	IEdo	IEns
ESdo	ITdo	NOi	IEj	LUh	
ESf	ITf	NOj	LUk		
ESg	ITg	NOk	PTdbc		
ESh	ITh	NOns	PTg		
Esi	ITi	PTh			
Esk	ITj	PTi			
ESns	ITk	PTj			
ESag	ITns	PTk			
FIf	ITag	PTns			
	LUce				

SEGUNDO APÉNDICE

VALORES PROPIOS Y CORRELACIONES CANÓNICAS

Tabla 9.B1.

Valores propios y correlaciones canónicas correspondientes a las funciones discriminantes de nuestro estudio en sus diferentes niveles de análisis

Nivel	*Análisis*	*Función discriminante*	*Valor propio*	*Porcentaje de varianza*	*Porcentaje acumulado*	*Correlación canónica*
1		1	4,29	73,237	73,236	0,901
		2	1,57	26,763	100	0,781
2		1	4,18	51,07	51,07	0,898
		2	2,49	30,54	81,61	0,845
		3	1,5	18,39	100	0,775
3	1	1	11,03	67,69	67,69	0,957
		2	5,26	32,31	100	0,917
3	2	1	7,42	53,3	53,3	0,939
		2	6,49	46,7	100	0,93
4	1	1	20,4	57,4	57,4	0,976
		2	11,26	31,68	89,07	0,958
		3	3,88	10,92	100	0,892
4	2	1	22,89	50,17	50,17	0,979
		2	14,04	30,76	80,92	0,966
		3	5,64	12,36	93,28	0,922
		4	3,07	6,72	100	0,868

TERCER APÉNDICE

CORRELACIONES OBSERVADAS ENTRE LAS PUNTUACIONES CANÓNICAS Y LAS PSEUDOPUNTUACIONES

Tabla 9.C1.

Puntuaciones canónicas y pseudopuntuaciones: Nivel 1

Nivel	*Puntuación canónica (A)*	*Pseudopuntuación (B)*	*País*	*Correlación entre (A) y (B)*
1	1	Índices de variación de las inversiones en los sectores griegos de las manufacturas, la agricultura, las actividades forestales y la pesca en relación con las inversiones existentes en el conjunto de los sectores de:	Bélgica	–0,639**
			Dinamarca	–0,589**
			Alemania	–0,655**
			España	–0,612**
			Francia	–0,604**
			Irlanda	–0,508**
			Italia	–0,651**
			Luxemburgo	–0,710**
			Países Bajos	–0,616**
			Austria	–0,666**
			Portugal	–0,717**
			Finlandia	–0,515**
			Suecia	–0,571**
			Reino Unido	–0,395**
			Noruega	–0,362**
			Suiza	–0,541**
			Eurozona	–0,652**
			Europa a 25	–0,644**
			Todos los países	–0,640**

(Continúa)

Tabla 9.C1.

(Continuación)

Nivel	*Puntuación canónica (A)*	*Pseudopuntuación (B)*	*País*	*Correlación entre (A) y (B)*
1	2	Índices de variación de los gastos domésticos detectados en Portugal comparados con los gastos domésticos registrados en:	Bélgica	0,448**
			Dinamarca	–0,211**
			Alemania	–0,233**
			Grecia	0,403**
			España	0,368**
			Francia	0,480**
			Irlanda	0,300**
			Italia	0,425**
			Luxemburgo	0,035
			Países Bajos	0,297**
			Austria	0,395**
			Finlandia	0,452**
			Suecia	0,586**
			Reino Unido	0,377**
			Noruega	0,171*
			Suiza	0,627**
			Eurozona	0,222**
			Europa a 25	0,261**
			Todos los países	0,288**

* significativo en el nivel del 10%
** significativo en el nivel del 5%
*** significativo en el nivel del 1%

Tabla 9.C2.

Puntuaciones canónicas y pseudopuntuaciones: Nivel 2

Nivel	Puntuación canónica (A)	Pseudopuntuación (B)	País	Correlación entre (A) y (B)
2	1	Índices de variación experimentados por los tipos de cambio de la moneda nacional de Reino Unido en relación con el dólar estadounidense comparados con los tipos de cambio de las divisas nacionales de los siguientes países (igualmente en relación al dólar estadounidense):	Bélgica	–0,79**
			Dinamarca	–0,79**
			Alemania	–0,71**
			Grecia	–0,47**
			España	–0,48**
			Francia	–0,81**
			Irlanda	–0,76**
			Italia	–0,61**
			Luxemburgo	–0,79**
			Países Bajos	–0,72**
			Austria	–0,70**
			Portugal	–0,47**
			Finlandia	–0,46**
			Suecia	–0,33**
			Noruega	–0,63**
			Suiza	–0,63**

(Continúa)

Tabla 9.C2.

(Continuación)

Nivel	Puntuación canónica (A)	Pseudopuntuación (B)	País	Correlación entre (A) y (B)
2	2	Índices de variación experimentados por el producto interior bruto de Austria en relación con el producto interior bruto de los siguientes países:	Bélgica	–0,691**
			Dinamarca	–0,638**
			Alemania	–0,501**
			Grecia	–0,549**
			España	–0,699**
			Francia	–0,682**
			Irlanda	–0,673**
			Italia	–0,635**
			Luxemburgo	–0,618**
			Países Bajos	–0,702**
			Portugal	–0,691**
			Finlandia	–0,569**
			Suecia	–0,638**
			Reino Unido	–0,592**
			Noruega	–0,469**
			Suiza	–0,197**
			Eurozona	–0,681**
			Europa a 25	–0,723**
			Todos los países	–0,716**

Tabla 9.C3.

Puntuaciones canónicas y pseudopuntuaciones: Nivel 3-1

Nivel	*Puntuación canónica (A)*	*Pseudopuntuación (B)*	*País*	*Correlación entre (A) y (B)*
3(1)	1	Índices de variación experimentados por los sectores austriacos vinculados con la inversión en el agrupamiento número uno comparados con las inversiones registradas en los distintos sectores económicos de los siguientes países:	Alemania	-0,543**
			Francia en el agrupamiento 2	0,638**
			Países Bajos en el agrupamiento 2	-0,525**
			Bélgica en el agrupamiento 3	-0,186
			Luxemburgo en el agrupamiento 3	-0,210*
3(1)	1	Índices de variación experimentados por los sectores franceses vinculados con la inversión en el agrupamiento número uno comparados con las inversiones registradas en los distintos sectores económicos de los siguientes países:	Alemania	-0,299**
			Francia en el agrupamiento 2	-0,681**
			Países Bajos en el agrupamiento 2	-0,299**
			Bélgica en el agrupamiento 3	0,461**
			Luxemburgo en el agrupamiento 3	0,1
3(1)	1	Índices de variación experimentados por los sectores holandeses vinculados con la inversión en el agrupamiento número uno comparados con las inversiones registradas en los distintos sectores económicos de los siguientes países:	Alemania	-0,184
			Francia en el agrupamiento 2	0,634**
			Países Bajos en el agrupamiento 2	-0,401**
			Bélgica en el agrupamiento 3	0,424**
			Luxemburgo en el agrupamiento 3	0,144
3(1)	1	Índices de variación experimentados por los sectores daneses vinculados con la inversión en el agrupamiento número uno comparados con las inversiones registradas en los distintos sectores económicos de los siguientes países:	Francia en el agrupamiento 2	0,614**
			Países Bajos en el agrupamiento 2	-0,249**
			Bélgica en el agrupamiento 3	0,471**
			Luxemburgo en el agrupamiento 3	0,209*
3(1)	1	Índices de variación experimentados por los sectores daneses vinculados con el consumo en el agrupamiento número uno comparados con las inversiones registradas en los distintos sectores económicos de los siguientes países:	Alemania	-0,308**
3(1)	1	Índices de variación experimentados por los sectores suizos vinculados con la inversión en el agrupamiento número uno comparados con las inversiones registradas en los distintos sectores económicos de los siguientes países:	Francia en el agrupamiento 2	0,492**
			Países Bajos en el agrupamiento 2	-0,152
			Bélgica en el agrupamiento 3	0,326**
			Luxemburgo en el agrupamiento 3	0,129

3(1)	1	Índices de variación experimentados por los sectores suizos vinculados con el consumo en el agrupamiento número uno comparados con las inversiones registradas en los distintos sectores económicos de los siguientes países	Alemania	–0,542**
3(1)	2	Índices de variación experimentados por la fiscalidad vigente que grava los ingresos y la riqueza en Bélgica comparados con los impuestos existentes en los siguientes países:	Francia	0,516**
3(1)	2	Índices de variación experimentados por la fiscalidad vigente que grava los ingresos y la riqueza en Luxemburgo comparados con los impuestos existentes en los siguientes países	Francia	0,550**
3(1)	2	Índices de variación experimentados por la fiscalidad vigente que grava la producción y las importaciones en Bélgica comparados con los impuestos existentes en los siguientes países	Francia	0,576**
3(1)		Índices de variación experimentados por la fiscalidad vigente que grava la producción y las importaciones en Luxemburgo comparados con los impuestos existentes en los siguientes países:	Francia	–0,210*
3(1)	2	Índices de variación experimentados por el conjunto de los ingresos fiscales procedentes de las cargas impositivas y las cotizaciones sociales de Bélgica en comparación con los existentes en los siguientes países:	Francia	0,672**
3(1)	2	Índices de variación experimentados por el conjunto de los ingresos fiscales procedentes de las cargas impositivas y las cotizaciones sociales de Luxemburgo en comparación con los existentes en los siguientes países:	Francia	0,321**
3(1)	2	Índices de variación experimentados por las inversiones belgas vinculadas con los sectores pertenecientes al agrupamiento número tres comparados con las inversiones registradas en los distintos sectores económicos de los siguientes países:	Bélgica en el agrupamiento 1 Países Bajos Francia Dinamarca Alemania Suiza Austria en el agrupamiento 1	–0,222* –0,509** –0,014 –0,079 –0,18 0,159 –0,410**

Tabla 9.C4.

Puntuaciones canónicas y pseudopuntuaciones: Nivel 3-2

Nivel	*Puntuación canónica (A)*	*Pseudopuntuación (B)*	*País*	*Correlación entre (A) y (B)*
3(2)	1	Índices de variación experimentados por las inversiones griegas vinculadas con los sectores pertenecientes al agrupamiento número dos comparados con las inversiones registradas en los distintos sectores económicos de los siguientes países:	España	0,267**
			Finlandia	0,226*
			Irlanda	0,149
			Italia	0,393**
			Portugal	0,416**
			Noruega	0,325**
			Suecia	0,189
3(2)	1	Índices de variación experimentados por los tipos de cambio de la moneda nacional finlandesa en relación con el dólar estadounidense comparados con los tipos de cambio de las divisas nacionales de los siguientes países (igualmente en relación al dólar estadounidense):	Grecia	–0,672**
			España	–0,765**
			Irlanda	–0,757**
			Italia	-0,763**
			Noruega	–0,505**
			Portugal	–0,76**
3(2)	1	Índices de variación experimentados por los tipos de cambio de la moneda nacional noruega en relación con el dólar estadounidense comparados con los tipos de cambio de las divisas nacionales de los siguientes países (igualmente en relación al dólar estadounidense):	Grecia	–0,59**
			España	–0,574**
			Irlanda	–0,655**
			Italia	–0,61**
			Portugal	–0,694**
3(2)	1	Índices de variación experimentados por las inversiones suecas vinculadas con los sectores pertenecientes al agrupamiento número tres comparados con las inversiones registradas en los distintos sectores económicos de los siguientes países:	España	0,533**
			Irlanda	0,595**
			Italia	0,665**
			Portugal	0,714**
			Noruega en el agrupamiento 1	–0,242*

Tabla 9.C5.

Puntuaciones canónicas y pseudopuntuaciones: Nivel 4-1

Nivel	*Puntuación canónica (A)*	*Pseudopuntuación (B)*	*País*	*Correlación entre (A) y (B)*
4(1)	1	Índices de variación experimentados por las inversiones helvéticas comparadas con las inversiones realizadas en los distintos sectores económicos pertenecientes a los siguientes países:	Austria	0,732**
			Países Bajos	0,813**
	2	Índices de variación experimentados por las inversiones danesas comparadas con las inversiones realizadas en los distintos sectores económicos pertenecientes a los siguientes países:	Suiza	–0,399**
			Austria	0,423**
			Países Bajos	–0,277*
	2	Índices de variación experimentados por los gastos domésticos daneses comparados con los gastos realizados en los distintos sectores económicos pertenecientes a los siguientes países:	Suiza	0,509**
			Austria	0,195
			Países Bajos	0,333**
	2	Índices de variación experimentados por el producto interior bruto danés comparado con el producto interior bruto correspondiente a los distintos sectores económicos de los siguientes países:	Suiza	0,388**
			Austria	0,378**
			Países Bajos	–0,051

Tabla 9.C6.

Puntuaciones canónicas y pseudopuntuaciones: Nivel 4-2

Nivel	*Puntuación canónica (A)*	*Pseudopuntuación (B)*	*País*	*Correlación entre (A) y (B)*
4(2)	1	Índices de variación experimentados por el precio nominal del petróleo		0,601*
		Índices de variación experimentados en el precio real del crudo		0,657**
	1	Índices de variación experimentados por las inversiones suecas vinculadas con los sectores pertenecientes al agrupamiento número dos comparados con las inversiones registradas en los distintos sectores económicos de los siguientes países:	España	0,451**
			Irlanda	–0,456**
			Italia	–0,552**
			Portugal	0,552**
			Noruega en el agrupamiento 3	–0,114
	1	Índices de variación experimentados por los gastos domésticos suecos vinculados con los sectores pertenecientes al agrupamiento número dos comparados con los gastos domésticos registrados en los distintos sectores económicos pertenecientes a los siguientes países:	España	0,453**
			Irlanda	–0,236**
			Italia	0,558**
			Portugal	0,389**
	1	Índices de variación experimentados por el producto interior bruto correspondiente a los distintos sectores económicos suecos pertenecientes al agrupamiento número dos comparados con el producto interior bruto de los distintos sectores económicos de los siguientes países:	España	0,455**
			Irlanda	0,113
			Italia	0,296*
			Portugal	0,259*
	2	Índices de variación experimentados por el precio nominal del petróleo		0,446**
		Índices de variación experimentados en el precio real del crudo		0,469**
	2	Índices de variación experimentados por las inversiones noruegas vinculadas con los sectores pertenecientes al agrupamiento número tres comparados con las inversiones registradas en los distintos sectores económicos de los siguientes países:	España	0,573**
			Portugal en el agrupamiento 5	0,562**

10

LA GLOBALIZACIÓN Y LA DESIGUALDAD EN CHINA

Si limitamos la observación al mero ámbito de la retórica política habrá que convenir en que hay pocos gobiernos que vengan a resaltar la cuestión del incremento de la desigualdad económica con tanto ímpetu como China. Hemos de tener en cuenta, en este sentido, que es muy posible que la República Popular China sea de hecho la única gran nación del mundo que se haya propuesto como objetivo formal de su acción política la consecución de una «sociedad armoniosa».[1] Los dirigentes chinos acostumbran a expresar periódicamente su preocupación por la circunstancia de que el elevado grado de desigualdad que ha venido generándose a lo largo del período de reformas económicas emprendido por China en los últimos años pudiera llegar a entrar en conflicto con dicho objetivo. Este planteamiento no solo contrasta vivamente con la posición que mantienen los dirigentes políticos europeos, puesto que su discurso político no viene a subrayar sino un orden de motivaciones muy diferente, centrado fundamentalmente en la «consolidación fiscal» y en la introducción de «reformas en el mercado laboral», sino también con la idea social que rige en Estados Unidos, país en donde las inquietudes que puedan venir a despertar las desigualdades en los altos funcionarios de la administración queda ahogada bajo una gruesa y anodina capa de retórica relacionada con las oportunidades educativas y con el fomento de la capacitación.

Sea como fuere, lo cierto es que, en China, todo el mundo tiene perfectamente claro cuál es el «verdadero problema»: la divergencia entre el incremento de la prosperidad de una zona litoral rica, notablemente integrada en la maquinaria de la economía mundial, y la situación de las regiones interiores que, pese a estar creciendo a un ritmo bastante rápido —sobre todo si lo medimos en función de lo que había venido siendo habitual en el pasado—, siguen mostrando un llamativo grado de retraso respecto de las áreas acaudaladas del país. Además, a este estado de cosas podríamos añadirle los efectos derivados de la inversión —tanto pública como privada— que se observa en las ciudades de mayor tamaño —especialmente en Pekín, Shanghái y Cantón—, una capacidad inversora que está consiguiendo que dichos emplazamientos urbanos se eleven a unas cotas de prosperidad jamás alcanzadas en esa vasta nación asiática. Es más, todavía habríamos de añadir al cuadro general los efectos que las estructuras mercantiles vienen

a ejercer sobre la utilización de la capacidad de mercado, dado que los diferenciales de la ocupación laboral que se registran en el seno de todas las regiones y ciudades son cada día mayores y que ese poder de mercado está permitiendo la acumulación de grandes fortunas privadas, y esto por primera vez desde que estallara la revolución china de 1949. Todo esto está teniendo un inmenso efecto distorsionador sobre la población china, debido a que atrae a los habitantes de ese país hacia las ciudades —a pesar incluso del draconiano sistema impuesto para el control de las migraciones internas— y a que la desigualdad está induciendo el surgimiento de una forma de desempleo característica provocada por la circunstancia misma de que la población flotante se esté poniendo a buscar trabajo en masa.

Desde el punto de vista de Occidente, es preciso reconocer que los debates relacionados con el «crecimiento de China» acostumbran a reflejar en muchas ocasiones una preocupación por la incidencia que están teniendo actualmente en el crecimiento económico chino las exportaciones de productos manufacturados en dicha nación —sector que se deja sentir muy notablemente en los mercados occidentales y que, según se afirma, cuenta con la ventaja de las políticas monetarias chinas, que han optado por establecer unos regímenes cambiarios de paridad fija entre el renminbi chino y el dólar estadounidense (o de una paridad que, si no llega a ser fija, resulta responder, en el mejor de los casos, a una lenta apreciación del tipo de cambio real). No obstante, si contemplamos las cosas desde el ángulo chino, la imagen que aparece es muy distinta, ya que en las provincias de la costa, cuya actividad económica tiende a «centrarse en las exportaciones», el trabajo en la industria manufacturera es una tarea caracterizada por una baja remuneración y un prestigio muy reducido, actuando, en términos sociales, a modo de puerta de acceso a la vida urbana para las personas que vienen del interior del país y constituyéndose en una ocupación que atrae principalmente a las mujeres jóvenes provistas de una educación aldeana y escasas alternativas. Además, tampoco puede decirse que la industria manufacturera sea una de las formas de ocupación laboral que más vengan a predominar entre la población, a pesar de que entre los años 2002 y 2006 experimentara un rápido crecimiento. Podemos afirmar, por tanto, que la presencia de unos salarios bajos en las manufacturas chinas no constituye un signo que venga a señalar la existencia de unos salarios reducidos de manera general en todas las ciudades del país, del mismo modo que tampoco es un signo indicador de que los niveles de vida urbanos sean bajos, dado que no es ese el caso, sobre todo por lo que hace referencia a los habitantes bien afincados y provistos de todos los parabienes legales.

En este capítulo nos proponemos estudiar las fuerzas que subyacen a la evolución que ha estado experimentando la desigualdad en el interior de China desde principios de la década de 1990, incluyendo en dicha evolución el paralelo incremento que han venido conociendo a lo largo de ese mismo período de tiempo tanto las ganancias derivadas de las exportaciones como los precios de la propiedad inmobiliaria y los valores del comercio y las entradas de capital.[2]

Valiéndonos de una desagregación por región y sector económico de los datos conseguiremos mostrar que el aumento que han venido experimentando los niveles de desigualdad chinos desde el año 2000 guardan fundamentalmente una relación más directa con las actividades especulativas que normalmente se asocian tanto con el mercado de valores de la República Popular China como con el explosivo crecimiento de la construcción —especialmente en Pekín— que con el crecimiento que ha conocido por un lado la ocupación laboral del sector manufacturero y por otro las exportaciones chinas desde que el país se adhirió a la Organización Mundial del Comercio en 2001. Sea como fuere, lo cierto es que parece evidente que ambos fenómenos (es decir, la especulación financiera y la burbuja inmobiliaria) se hallan relacionados, dado que el flujo de los beneficios derivados del gran auge de las exportaciones ha contribuido a alimentar las andanadas especulativas —y no solo en la capital sino también en otras regiones del país—, con lo que no hemos de sorprendernos de que la caída de la actividad de uno de esos sectores, como ha sucedido al sobrevenir la Gran Crisis iniciada en el año 2008, revele hallarse asociada con el descenso del dinamismo en el otro. La cuestión es que este fenómeno plantea varias interrogantes que resultan relevantes en el debate vinculado tanto con el modo en el que se ha procedido a la regulación de la cuenta de capitales en China como con otras cuestiones más amplias, asociadas, por ejemplo, con la gestión económica y la asignación de recursos.

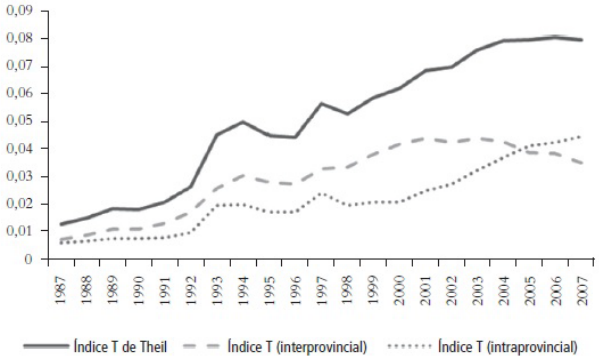
LA EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD EN CHINA A LO LARGO DE 2007

Lo que se observa, de acuerdo con todos los indicadores, es que a partir del arranque de la década de 1990 la desigualdad ha venido creciendo de forma muy rápida en China (Riskin, Renwei y Li, 2001). Las mediciones efectuadas por Galbraith, Krytynskaia y Wang (2004) han permitido mostrar que una buena parte de los incrementos que han conocido los niveles de desigualdad chinos a lo largo de dicha década puede atribuirse tanto a los beneficios relativos que se han venido registrando en una única provincia y en dos municipios concretos (esto es, los de la región de Cantón por un lado y los de las ciudades de Shanghái y Pekín por otro) como a los incrementos relativos que han estado experimentando en ese lapso de tiempo tres sectores económicos específicos (los del transporte, los servicios públicos y la banca). Por otra parte, hay que señalar que entre las regiones más rezagadas se encuentran las del noreste (Manchuria) y las del suroeste (Sichuan). Si optamos por centrar el enfoque en lo que ocurre transversalmente en los diferentes sectores económicos observaremos que las actividades productivas que mayor retraso acumulan son, entre otras, las de las manufacturas, las labores agrícolas y las vinculadas

con el comercio (ya sea de venta al por mayor o al detalle).[3] Como ya se ha señalado anteriormente, el hecho de que las manufacturas se sitúen en la posición propia de un sector en expansión, aunque dominado por unos bajos niveles salariales, viene a ilustrar la posición social que está ocupando últimamente el trabajo fabril en la China de la era reformista, es decir, el de una actividad que actúa al modo de una pasarela de entrada al espacio urbano para aquellos emigrantes que llegan de la campiña y de las regiones interiores del país (donde los salarios percibidos son aun más reducidos).

Figura 10.1.

Cifras correspondientes al período comprendido entre los años 1987 y 2007 y relativas a la desigualdad registrada tanto entre las diversas provincias chinas como en el interior de cada una de ellas



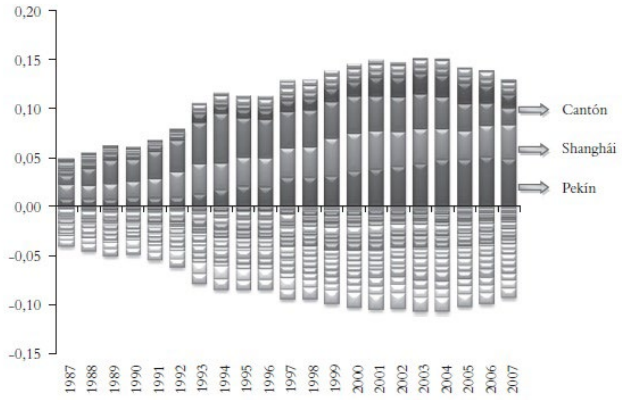
En la figura 10.1 presentamos una panorámica general de la evolución que ha venido experimentando últimamente la desigualdad de los ingresos salariales en China, exponiendo tanto una visión de conjunto como un perfil detallado por región y por sector —todo ello actualizado hasta el año 2007—. El método que hemos empleado consiste en calcular la aportación que realiza cada uno de los sectores presentes en el interior de las distintas provincias al componente intergrupal de la estadística T de Theil aplicada al conjunto del país. Una vez hecho esto hemos procedido a efectuar la agregación de los diferentes componentes por sectores y por provincias al objeto de conseguir todo un conjunto de mediciones de la desigualdad que se observa tanto entre las provincias como en el interior de las mismas. La figura 10.1 muestra de este modo que a pesar de que a lo largo de la década de 1990 vinieran a crecer tanto la desigualdad interprovincial como la desigualdad intraprovincial, lo cierto es que en el

transcurso de la década de 2000 el comportamiento de estas dos dimensiones de la desigualdad acabaría por mostrar un trazado divergente. De este modo, si la desigualdad interprovincial alcanzó su punto culminante a principios de la década de 1990, declinando tras superar la barrera de 2001, constatamos en cambio que la desigualdad intraprovincial (y de forma equivalente, también la desigualdad entre los diversos sectores económicos) continuó aumentando.

La figura 10.2 viene a poner de manifiesto el tornadizo carácter de la dimensión interregional de la desigualdad china, exponiendo los datos en forma de diagrama de barras apiladas. Cada una de las barras del histograma viene a constituir la representación de un año concreto, mientras que cada uno de los segmentos que integran las diferentes barras equivale a la contribución que da en realizar una determinada provincia a la desigualdad general registrada en el año en cuestión. Los segmentos son una representación tanto del peso demográfico que cabe atribuir a la provincia estudiada (medido en función de las cifras de ocupación de la población activa que se constatan) como de la relación existente entre los ingresos provinciales medios y el promedio de la renta nacional. Cuando la contribución de una provincia a las cifras de la desigualdad total son superiores a cero hemos de pensar que nos encontramos ante una provincia cuyos ingresos medios se sitúan por encima de la media nacional. Por el contrario, si la contribución de una provincia se sitúa por debajo de cero estaremos ante una provincia dotada de unos ingresos medios inferiores a los de la media nacional. La desigualdad interprovincial global se mide en función de la suma que arroja la totalidad de los elementos en juego en un año determinado. La leyenda que se encuentra al pie de la gráfica avanza de izquierda a derecha y de mayor a menor, señalando primero las contribuciones de mayor magnitud (esto es, las mayores aportaciones positivas) y progresando hacia las contribuciones de magnitud inferior (es decir, las que constituyen una mayor aportación negativa) —todo ello referido al año 2007—. La mayor aportación positiva (que es la de la ciudad de Pekín)* se sitúa junto al eje del cero, mientras que mayor aportación negativa (esto es, la de la provincia de Henan) aparece ubicada en la parte más baja de la barra del histograma. De esta forma resulta fácil seguir visualmente el curso de la evolución que han venido experimentando a lo largo del tiempo las contribuciones relativas de las distintas provincias aquí consideradas.

Figura 10.2.

Contribución de las diversas provincias a las cifras de desigualdad interprovincial de la República Popular China entre los años 1987 y 2007



Fuente: Anuario Estadístico Chino (China Statistical Yearbook) y cálculos realizados por el propio autor.

Regiones (de cero en adelante)

- Pekín
- Shanghái
- Cantón
- Zhejiang
- Tianjín
- Jiangsu
- Tibet
- Ningxia
- Qinghai

Regiones (de cero hacia abajo)

- Chóngqing
- Mongolia Interior
- Liaoning
- Guangxi
- Hainan
- Hunan
- Jiangxi
- Guizhou
- Gansu
- Anhui
- Fujian
- Shanxi
- Yunnan
- Sinkiang
- Shandong
- Sichuan
- Hubei
- Hebei
- Heilongjiang
- Henan

La figura 10.2 nos muestra por tanto que la enorme contribución *relativa* que realiza la provincia de Cantón a la desigualdad global que se constata en China alcanzó ya su punto culminante en un período tan remoto como el de 1994, mientras que la provincia de Shanghái alcanzó su techo en este sentido en torno a 2000 o 2001. A pesar de la posición que ocupan estas dos provincias como sede geográfica de las operaciones de exportación que se efectúan en China y como centro financiero del país, respectivamente, lo cierto es que en torno a 2005 la contribución que ambas regiones habían estado realizando a las cifras globales de los ingresos chinos ya había comenzado a revertir moderadamente, aproximándose en buena medida al promedio general de los ingresos nacionales. Esto se produjo debido al doble hecho de que el desarrollo chino se estaba diversificando y de que, además, los ingresos registrados en otras zonas del país estaban creciendo. Si nos fijamos en las cifras de las tres provincias de mayor peso económico observaremos que la única contribución relativa que continuó aumentando en el período aquí considerado fue la correspondiente al área de Pekín. El reciente ascenso de una cuarta región en liza —la de la provincia de Zhejiang— viene a completar la contradictoria imagen que nos indica que las provincias ricas se hallaron sujetas a distintos movimientos de convergencia y de divergencia al terminar de madurar el gran auge del desarrollo costero chino.

La tabla 10.1 muestra el papel que han venido desempeñando en esta imagen de conjunto las tendencias que dieron en mostrar las cifras de ocupación laboral de la población activa en el conjunto de China durante los primeros año del siglo XXI. Dicha tabla muestra asimismo que en la mayor parte de las provincias chinas las cifras de empleo detectadas en el sector manufacturero vinieron a seguir una curva descendente entre los años 2002 y 2006. Hubo no obstante cinco grandes excepciones —concretadas en las provincias de Cantón, de Zhejiang, de Fujian, de Jiangsu y de Shandong—, dado que en estas regiones las cifras de empleo crecieron, alcanzándose una cantidad total acumulada de puestos de trabajo situada en el entorno de los cuatro millones novecientos mil empleos en el transcurso de esos cuatro años. Todas esas provincias se hallan profundamente implicadas en el proceso de integración de China en los mercados mundiales, proceso e implicación que se iniciaría a partir del ingreso de esa república popular asiática en la Organización Mundial del Comercio. De hecho, la expansión de estas provincias vendría a contrarrestar el claro declive observado en las cifras de ocupación laboral constatables en el sector manufacturero —cifras que además de hallarse situadas en torno al millón y medio de empleos registrados en el resto del país vendrían a determinar que el conjunto de las ocupaciones vinculadas con la actividad manufacturera de la nación china experimentara una ganancia neta superior al 10% a lo largo de dicho período—. En cuatro años, estas cinco provincias habrían de conocer un incremento de los puestos de trabajo asociados con el sector manufacturero equivalente al 36% del total de la ocupación en la industria manufacturera en Estados Unidos a fecha de abril de 2008.[4] Sea como fuere, lo que resulta sorprendente —al menos si ponemos todas estas cantidades en relación con el volumen de la población china, e incluso con las cifras de ocupación laboral que se registran oficialmente en otros sectores— es lo reducidos que parecen ser *de facto* todos estos guarismos. Parece claro que ni siquiera en China alcanza el sector manufacturero a dar empleo a tanta gente como pudiera parecer.

Tabla 10.1.

China: número de trabajadores empleados en el sector manufacturero distribuidos por provincias

Año y región	Jiangsu	Fujian	Shandong	Cantón	Zhejiang	Resto del país
2002	216	134	272	255	97	1.933
2003	217	152	270	282	109	1.869
2004	223	181	280	315	152	1.810
2005	245	198	334	357	201	1.762
2006	281	215	342	387	240	1.786

Fuente: Anuario Estadístico Chino (China Statistical Yearbook); las cifras aparecen expresadas en decenas de miles de personas.

Como es obvio, las ganancias registradas en las cifras de ocupación laboral guardaban en realidad una estrecha relación con el ímpetu de las exportaciones. Tras crecer a un ritmo medio situado levemente por encima del 10% anual entre 1999 y 2001 (período que en Estados Unidos habría de venir marcado por el encadenamiento de dos años de crecimiento explosivo y un año de recesión), las exportaciones chinas comenzarían a remontar drásticamente el vuelo en 2002. Ese año las exportaciones chinas experimentaron un crecimiento del 21%, ascendiendo dichas cifras hasta el 35% en cada uno de los dos años siguientes, para después retroceder ligeramente y situarse en unas tasas de crecimiento, de acuerdo con lo que indican los informes, de un 28% de crecimiento en 2005 y de un 27% en 2006. En términos generales, el incremento que atribuyen los informes a las exportaciones chinas se situó entre los años 2002 y 2006 en un impresionante 264% (todo ello medido además en dólares estadounidenses).[5]

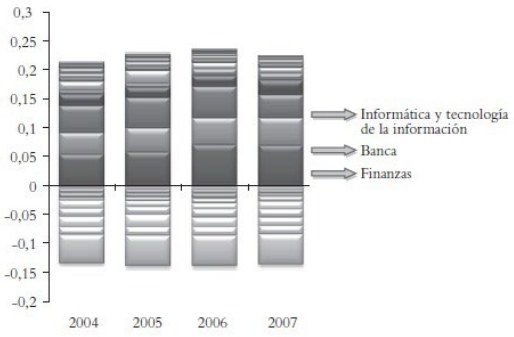
Como viene a ilustrar la figura 10.2, se observa que, dejando a un lado el crecimiento experimentado en la provincia de Zhejiang, la enorme bonanza registrada en las exportaciones chinas después del año 2001 apenas habría de venir a ejercer el menor efecto constatable en la desigualdad observada en el plano interprovincial. A primera vista, es posible que esto pueda causar cierta extrañeza, pero la explicación no resulta en modo alguno complicada. Pese a que el sector manufacturero chino sea en realidad un sector dominado por la presencia de unos salarios reducidos, lo cierto es que en el ámbito de las provincias meridionales del país —en las que se registran unos salarios elevados—, el promedio de los ingresos salariales que se perciben en las manufacturas se encuentra próximo, o incluso ligeramente por encima, del promedio de los índices salariales nacionales. (De hecho, esta es justamente la circunstancia que determina que los puestos de trabajo existentes en dichos sectores resulten atractivos para los emigrantes que vienen de zonas remotas de la república china.) Por consiguiente, lo que se constata es que un incremento del porcentaje que corresponde a las manufacturas en las cifras globales de la ocupación laboral no sabría generar necesariamente un incremento generalizado de la desigualdad de los salarios chinos. La contribución que aporta a la desigualdad general un particular sector cuyos salarios medios se aproximen a la media nacional es necesariamente

pequeña. Y esto basta para explicar por qué un fuerte crecimiento del empleo registrado en el sector de las manufacturas centradas en las exportaciones no tiene por qué venir a ejercer invariablemente, de un modo u otro, un impacto espectacular en las *desigualdades* observadas en la sociedad china, o cuando menos no tiene por qué incidir de ese modo en sus estructuras salariales.

Por todo ello hemos de preguntarnos lo siguiente: ¿cuál es entonces la causa de que la desigualdad se haya incrementado en China? Está claro que el hecho de que hayan aumentando de forma muy notable los ingresos obtenidos tanto en el sector bancario como en el ámbito financiero y el terreno propio de las tecnologías de la información —y esto a su vez en ciudades como Pekín, Shanghái y Cantón— ha acabado ejerciendo un efecto muy intenso —hasta el punto de que puede decirse que en China hay muy pocas cosas susceptibles de tener unos efectos siquiera comparables—. De hecho, la figura 10.3 viene a ilustrar adecuadamente la incidencia que el sector financiero está teniendo en la desigualdad en el caso de Pekín, explicitando asimismo la influencia que también ejercen en este mismo sentido otros sectores presentes en el seno de ese gran municipio. Como ya hemos visto anteriormente, la leyenda de la figura ha de leerse de arriba abajo (esto es, en el sentido que avanza desde la mayor aportación positiva a la mayor contribución negativa). Por otra parte, en esa misma gráfica podemos observar también que en el caso de 2007 las contribuciones mismas aparecen apiladas y organizadas en orden descendente, tanto por encima como por debajo del eje del valor cero (y lo mismo puede decirse de los datos relativos a los años anteriores, que también se encuentran dispuestos en ese mismo orden). Por consiguiente, la figura 10.3 nos muestra claramente el notable incremento que ha venido experimentando a lo largo del período aquí considerado la importancia relativa de las altas finanzas en la capital de la República Popular China.

Figura 10.3.

Contribución a las cifras de la desigualdad intersectorial imputable a veintidós sectores pekineses entre los años 2004 y 2007



Fuente: Anuario Estadístico Chino (China Statistical Yearbook) y cálculos realizados por el propio autor.

De cero en adelante	***De cero hacia abajo***
• Finanzas • Banca • Transmisión de la información, servicios informáticos • Estudios científicos, servicios técnicos y prospecciones geológicas • Valores negociables • Gestión pública y organización social • Seguros • Cultura, arte, deportes y actividades recreativas • Atención sanitaria, seguridad social y bienestar social • Producción y suministro de electricidad, gas y agua • Educación	• Minería • Agricultura, servicios forestales, explotaciones ganaderas y actividades pesqueras • Gestión del agua, conservación del medio y programas lógicos ambiente e ingeniería municipal • Servicios residenciados y otro tipo de servicios • Comercio al por mayor y al detalle • Servicios comerciales y de arrendamiento • Servicios de hostelería y suministros alimentarios • Construcción • Transporte, almacenamiento y servicios posteriores a la fabricación

EL GRAN AUGE DE LAS FINANZAS Y LAS EXPORTACIONES: AÑOS 2002 A 2006

¿Cuál es entonces la relación que existe —caso de que efectivamente exista alguna— entre el incremento del volumen de negocio en las finanzas y el aumento de las cifras correspondientes a los intercambios comerciales? En la tabla 10.2 aparece expuesta la balanza por cuenta corriente china, de acuerdo con los datos oficiales que son del dominio público. Dicha tabla muestra el notable crecimiento que ha venido registrando en los últimos tiempos (esto es, a partir del momento en el que China logra ingresar en la Organización Mundial del Comercio) el superávit de la balanza comercial china —siempre en términos oficiales—. Por regla general, lo que China acostumbraba a referir oficialmente —antes de que ese gran país asiático decidiera incorporarse a la mencionada organización comercial— eran simplemente pequeños excedentes mercantiles. Sin embargo, con el inicio del nuevo siglo las exportaciones chinas experimentaron súbitamente un crecimiento explosivo. De hecho, y a pesar de que las importaciones chinas también se incrementaron de forma espectacular a lo largo de todo el período posterior al ingreso de este país en la Organización Mundial del Comercio, lo cierto es que las exportaciones medidas en

dólares alcanzaron a crecer todavía más, llegando prácticamente a cuadruplicar las cifras anteriores entre 2000 y 2006, lo cual supone un incremento cercano a los setecientos cincuenta mil millones de dólares.

Tabla 10.2.

China: balanza comercial registrada entre los años 1998 y 2006

	Exportación de mercancías	*Importación de mercancías*	*Balanza comercial*
1998	184	140	44
1999	195	166	29
2000	250	225	25
2001	266	244	22
2002	323	295	28
2003	438	413	25
2004	593	561	32
2005	762	660	102
2006	969	791	178
2007	1.218	956	262

Fuente: Aduanas chinas (los datos comerciales pueden encontrarse en http://english.customs.gov.cn/ publish/ portal191); las cifras aparecen expresadas en miles de millones de dólares estadounidenses.

De este modo, China informó a través de sus canales oficiales de que en 2006 había obtenido un superávit comercial de 103.000 millones sumando el conjunto de las transacciones relativas a los bienes y servicios de ese ejercicio, siendo de 178.000 millones la cifra correspondiente al intercambio de mercancías. Dado que el valor en dólares del producto interior bruto chino —asumiendo el tipo de cambio vigente en ese período entre la divisa china y la estadounidense— fue del orden de tres billones de dólares en 2006, podemos concluir que el montante de las exportaciones vino a representar aproximadamente una tercera parte del valor que tenía el producto interior bruto chino en ese momento, mientras que el grado de apertura comercial (esto es, la suma de las exportaciones más las importaciones) llegó a superar incluso la mitad de ese valor del PIB.[6]

Podríamos examinar dicho valor a la luz de uno de los principios más elementales de la macroeconomía internacional: el que sostiene que el incremento de las importaciones depende de la tasa de crecimiento doméstica, mientras que el de las exportaciones resulta ser una función del crecimiento de los mercados exteriores. De este modo, si un país en vías de desarrollo alcanza a conocer un largo período de crecimiento interno, lo normal es constatar la aparición de un

déficit comercial. Y resulta particularmente probable que se produzca una situación de este tipo si el país en cuestión es una nación que tiende a importar alimentos y combustibles, si el precio de las materias primas muestra una evolución alcista y si el crecimiento de los mercados extranjeros viene a revelar un ritmo de progresión relativamente bajo. Pueden citarse muchos casos para confirmar estos extremos, dado que las excepciones son poco frecuentes, quedando además circunscritas (al menos por lo que hace referencia a los registros recientes) a aquellos países que no solo mantienen unos tipos de cambio rigurosamente devaluados sino que tienden a reprimir el consumo interno y a conseguir una rápida mejoría en la composición y la calidad de sus exportaciones. Por consiguiente, las cifras que presenta el historial de la evolución positiva que ha venido experimentando el superávit de las cuentas corrientes chinas a pesar del rápido crecimiento económico interno son bastante extrañas, y así hemos de reconocerlo.

El creciente valor de las exportaciones chinas es tan importante, y la participación de las exportaciones en el producto interior bruto de este país ha alcanzado unos volúmenes tan elevados, que le entra a uno la tentación de recelar de las cifras transmitidas. ¿Cómo es posible que suceda algo parecido? ¿Está China reprimiendo el consumo doméstico hasta el punto de colocar a su población al borde mismo de la inanición? De ser ese el caso, hay que señalar que se ha procedido a ocultar con el máximo cuidado el sufrimiento de la sociedad china, dado que las grandes ciudades del sur del país que más vinculación han tenido con la enorme bonanza vivida parecen haber disfrutado de una notable prosperidad en el transcurso de los años de crecimiento. Otra posibilidad sería rastrear la ocurrencia de uno o más cambios radicales en la composición de las exportaciones chinas —o incluso en sus precios— e intentar explicar de ese modo el enorme aumento que han experimentado los ingresos atribuidos a la actividad económica de ese sector específico.

Son las autoridades europeas las que nos procuran la información relativa a los precios de las importaciones procedentes de China, mientras que Estados Unidos se encarga, por su parte, de señalar los índices de precios de las importaciones en general. Lo cierto, sin embargo, es que no parece haber ocurrido nada digno de especial mención en ninguna de esas bases de datos. Y tampoco tenemos la impresión de que la composición de las exportaciones haya venido a experimentar ninguna inflexión particularmente espectacular y tendido a centrarse de ese modo en el intercambio de mercancías de alto valor. De hecho, sí que se han venido produciendo algunos vuelcos de tendencia llamativos, destacando de entre todos ellos, y de manera muy particular, el incremento de cerca de tres puntos porcentuales que ha venido registrando anualmente la participación de las exportaciones vinculadas con el sector de la maquinaria y los equipamientos para el transporte. No obstante, hace ya mucho tiempo que viene registrándose este incremento, y lo cierto es que las ganancias constatadas con posterioridad al año 2002 no difieren marcadamente de lo que se ha venido percibiendo en épocas pasadas. Por todo ello, y a

pesar de que China no deje nunca de mejorar la composición de las exportaciones asociadas con sus productos manufacturados, el principal impulso que explica el explosivo crecimiento que ha venido registrando la economía china con posterioridad a 2001 ha residido más en la expansión de fletes marítimos que señalan las autoridades chinas (variación de la cantidad) que en el valor añadido de los productos exportados (variación de su precio o de calidad).

Otra de las piezas del rompecabezas es la relacionada con la industria de transformación, actividad que representa un amplio porcentaje de las exportaciones de productos manufacturados chinos. Cabría decir, en este sentido, que China podría estar importando un tipo de mercancías de valor cada vez más elevado (por ejemplo del Japón, pongo por caso) con el objetivo de proporcionales el acabado final y reexportarlas a su vez a terceros países. No obstante, de estar dándose efectivamente esa circunstancia, deberíamos constatar también que los informes oficiales nos estarían transmitiendo la existencia de un incremento de los importes de las unidades de valor de las *importaciones* realizadas por China en el sector de las manufacturas, produciéndose por tanto el mismo efecto en los porcentajes de participación de la industria de transformación china en las cifras totales del comercio de esa nación. Y lo cierto es que no parece haberse dado ninguna de esas dos circunstancias, puesto que la industria de transformación viene a representar aproximadamente el 55% de las exportaciones chinas —una cifra que además habría de mantenerse estable después de 2001—.[7] Pese a que a partir de ese año se observe una ligera progresión del precio de las importaciones pertenecientes al sector manufacturero, la verdad es que no se aprecia la existencia de ningún incremento espectacular.

Lo que no cabe poner en cuestión es el hecho de que el explosivo crecimiento de la economía china haya sido perfectamente «real», dado que tanto las cantidades de la actividad de intercambio registradas en ese país como el número de puestos de trabajo contabilizados en el sector de las manufacturas crecieron de forma impresionante en todas las provincias que desempeñaban un papel clave en el ámbito de las exportaciones. Si tomamos como referencia el enorme y notabilísimo crecimiento registrado en el número de puestos de trabajo generados en el sector de las manufacturas, y si unimos a este hecho el dato del incremento de productos vendidos, parece claro que después del año 2001 los exportadores chinos no solo supieron aprovechar a la perfección la ventaja que les proporcionaba su posición como país decidido a acatar las normas de la Organización Mundial del Comercio sino que consiguieron multiplicar eficazmente tanto sus esfuerzos como sus resultados. La pregunta a la que hemos de responder pasa por tanto a ser la siguiente: ¿cómo es posible que un simple incremento en la cantidad de los principales productos básicos presentes en la cesta de las exportaciones chinas viniese a generar no solo un aumento de los ingresos obtenidos gracias a esas mismas exportaciones sino también un espectacular despegue de los beneficios económicos, contribuyendo así a un aumento de la participación de las inversiones en el conjunto de la economía china?

En un artículo redactado antes de que los datos nos permitieran apreciar con toda claridad la inmensa magnitud del explosivo crecimiento registrado en el sector de las exportaciones chinas —Galbraith (2006b)— yo mismo tuve oportunidad de plantear un debate relacionado con el entorno al que tenía que hacer frente la industria ligera china, y vinculado muy particularmente con la hipercompetitiva atmósfera en la que debían desenvolverse las empresas de las pequeñas poblaciones, las aldeas y las cooperativas chinas, cuyas pérdidas acostumbran a ser financiadas por el sector bancario. Dicho entorno —al que los chinos dan el nombre de «socialismo de mercado»— hace que a los industriales chinos les resulte muy difícil obtener grandes beneficios en el mercado interior de su propio país, mercado que, por consiguiente, queda permanentemente saturado de bienes de consumo. Visto el panorama me planteé por tanto la siguiente interrogante: «¿Tienen las empresas industriales y manufactureras chinas alguna forma de conseguir beneficios? Pues sí, efectivamente, la tienen, dado que la alternativa más evidente que pueden encontrar a la dificultosa penetración de las ventas en el mercado doméstico es la exportación. Y los precios de las exportaciones, incluso los que han de abonarse en el sector del comercio al por mayor, han de ser por fuerza muy superiores a los que pueden conseguirse en el ámbito interno».

El sencillo argumento que trato de exponer aquí es el de que los precios que ponen las empresas chinas a sus exportaciones de bienes de consumo son mucho más altos que los precios que asignan a esas mismas mercancías cuando han de venderlas en los mercados interiores de su propia nación. Esto se debe al hecho de que las empresas que trabajan en el sector de la industria ligera y que venden sus productos en los mercados interiores chinos no tienen la posibilidad de ajustar la producción a las ventas (o prefieren no hacerlo). Lo contrario implicaría tener que poner en marcha toda una serie de controles de inventario —un proceso cuya introducción resulta muy costosa en caso de que nunca se haya llevado a la práctica con anterioridad— y aceptar asimismo la ocurrencia de interrupciones en la cadena de producción (con lo que también quedarían perturbados los procesos de aprendizaje que suelen asociarse con la mejora de la calidad de la misma). Sin embargo, al ser incapaces de activar este tipo de procesos, o al no estar dispuestos a hacerlo, los industriales chinos se habrían visto obligados a asumir las pérdidas generadas por toda la producción que no lograban vender, de modo que dichas pérdidas tenían que ser absorbidas (o al menos así ocurre u ocurría en las condiciones vigentes en un socialismo de mercado) por el sector bancario, que no solo se habría encargado de emitir los préstamos necesarios para amortiguar dicho impacto sino que habría venido a actuar (al menos durante el período anteriormente mencionado) como un mecanismo capaz de evitar las repercusiones sociales que pudieran tener los despidos masivos y el cierre de las fábricas.

Por consiguiente, el hecho de que la composición de la producción china experimentase un giro y pasara de centrarse en los mercados interiores a volcarse en los mercados exteriores vendría a generar automáticamente un resultado —el de tener que pagar las mercancías a unos precios medios más elevados, y ello sin que se ocasionara un incremento significativo de los costes—, resultado que vendría a redundar por tanto en la obtención de unos beneficios muy superiores por parte de las empresas productoras. No tendría por consiguiente nada de extraño que el explosivo crecimiento de las exportaciones acabara desembocando en un enorme auge de los beneficios. Y una de las consecuencias previsibles de dicho estado de cosas sería la ocurrencia de una concentración especulativa de los ingresos generados por los beneficios en, por ejemplo, el mercado de valores y la propiedad inmobiliaria —sobre todo en el área de Pekín—. Y de hecho, ese parece haber sido el mecanismo clave que permitió la creciente desigualdad registrada en China tras la incorporación del país a la Organización Mundial del Comercio.

No obstante, vale la pena señalar que en las condiciones que acabamos de esbozar existe una diferencia fundamental entre, por un lado, el papel que vinieron a desempeñar en la economía financiera china las ganancias generadas por las exportaciones y la participación, por otro, de las exportaciones físicas en la capacidad material de producción del país. La incidencia del primero de esos dos factores (el asociado con el papel de las ganancias de las exportaciones en la economía financiera china) podría haber sido muy importante, dado que el sector implicado no solo constituye en realidad un ámbito presidido por unas elevadas cifras de rentabilidad sino que posee también una dimensión muy grande en comparación con el flujo de activos presente en los mercados financieros chinos. El segundo factor (el vinculado con el papel de las exportaciones físicas en la capacidad material de producción) tiene en cambio un peso muy inferior. La grandísima magnitud de la producción física vendida en los mercados domésticos tiene unos precios muy inferiores a los de las mercancías vendidas en los mercados exteriores, *de modo que su importancia relativa en el producto interior bruto chino es mucho menor a la que tiene como porcentaje de la producción física total*. El resultado neto de esta situación acabó concretándose en el hecho de que los mercados de consumo chinos se vieron inundados por todo un conjunto de artículos de calidad vendidos además a precios muy bajos —circunstancia que todo aquel que efectúe compras en la zona podrá observar de manera directa—. Por todo ello, los salarios reales que se perciben en China son superiores a lo que habría cabido esperar tras realizar una comparación entre los salarios de ese país, medidos en dólares, y el valor de los salarios occidentales, con el corolario añadido de que el peso del comercio en la economía real china resulta ser muy inferior a lo que nos sugieren las referencias oficiales de los ingresos nacionales de ese país.[8]

Da la impresión de que el cauce que permite pasar de los beneficios generados por las exportaciones a la incidencia económica de las inversiones de carácter especulativo alcanza a explicar suficientemente la contribución del explosivo crecimiento del comercio chino al enorme incremento de sus activos económicos. Sin embargo, podría no haber sido el único cauce que hubiera intervenido en el proceso. Dado que China todavía conserva el sistema de control de capitales, surge inevitablemente una pregunta: la de si los exportadores chinos no habrán estado exagerando, en los informes que remiten a las autoridades del país, el montante de sus exportaciones —y ello con el objetivo de atraer a China los flujos de capital extranjero—. Es posible que hayan estado inflando el volumen de las exportaciones que en realidad estaban efectuando. O por buscar una explicación todavía más sencilla, es posible que se hayan venido dedicando a informar a las autoridades del país de la realización de toda una serie de exportaciones que en realidad nunca llegaron a efectuar. En el presente apartado vamos a sopesar la posibilidad de que se haya producido efectivamente ese escenario, un escenario cuya eventualidad han estado ponderando durante algún tiempo, al menos en cierta medida, los funcionarios chinos.

Hay razones muy claras que explican que ese comportamiento podría haber contribuido a promover los intereses de las empresas chinas —siempre que se tratara de una práctica que pudieran llevar a efecto sin correr ningún riesgo—. Y el elemento que habría generado los incentivos necesarios para la adopción de una línea de conducta de esa clase habría sido justamente el explosivo crecimiento registrado en su día por los mercados inmobiliario y bursátil chinos —auge al que conviene añadir no obstante la presencia de dos factores de regulación concretos—: el derivado del hecho de que en ningún momento se dejaran de aplicar las medidas tendentes al control *per se* de las entradas de capital en China, y el vinculado con la circunstancia de que a finales del año 2002 se legalizara en ese país asiático la posibilidad de que las empresas chinas pudieran abrir cuentas en moneda extranjera, y sin limitación de saldo, en suelo nacional. En esas circunstancias, la solución más simple desde el punto de vista de las empresas habría consistido en recurrir a la práctica del arbitraje regulatorio y blanquear así la entrada de capitales a través de su cuenta corriente en divisas.

Hay algunos economistas que han estado observando las condiciones en que se han venido desenvolviendo las inversiones en China, procediendo después a analizar el entorno resultante en términos de la afluencia del llamado «dinero caliente».* Guonan Ma y Robert McCauley (2008) han argumentado que los diferenciales de los tipos de interés vigentes entre 1997 y 2006 pueden

indicarnos si los controles de capital lograron actuar eficazmente o no a lo largo de ese período de tiempo.[9] Estos autores señalan que resulta fácil detectar la presencia de un determinado montante de dinero caliente en las cuentas corrientes de las empresas debido al incremento de las remesas internas (cuyo importe no provendría en cambio de las exportaciones ficticias).[10]

McCauley (2008)[**]estudia los flujos de capital que vienen a penetrar en Asia a partir de 2002, descubriendo así que las aportaciones de capital extranjero a los países asiáticos vienen a responder en la práctica a la volatilidad de los mercados mundiales de valores. Y a pesar de que en ese trabajo no aborde por extenso el caso de China, lo cierto es que McCauley señala que el patrón de penetración de los flujos de dinero caliente que acuden a las naciones de Asia guarda relación con las inversiones de valores de cartera, con la recuperación de los flujos bancarios, con las inversiones extranjeras de carácter indirecto que se efectúan a través de la compra de obligaciones en la moneda local, y con las prácticas especulativas de compra y venta de dos divisas determinadas a fin de obtener beneficios gracias al diferencial de sus respectivos tipos de interés.[***]

En 2003 se produjeron varios cambios en el sector financiero chino, circunstancia que vino a sentar las bases de un entorno más favorable a las entradas de capital extranjero. Los tipos de interés en relación con el dólar empezaron a presentar un aspecto más atractivo, y al mismo tiempo las primas de los contratos a término de divisa sin entrega física (o NDF, según sus siglas inglesas: «*Non Deliverable Forward* Premium») comenzaron a decrecer, circunstancia indicadora de que los mercados estaban a la expectativa de una inminente apreciación del renminbi respecto del dólar (Ma y McCauley, 2008).

Además, en octubre de 2002, el gobierno central concedió a todas las compañías chinas el permiso necesario para disponer de cuentas en divisas. En muchos ámbitos de negocio se dio la orden de relajar los controles que se habían venido ejerciendo hasta entonces sobre las compras realizadas en moneda extranjera, quedando el sector de las exportaciones incluido entre las actividades económicas directamente beneficiadas por la medida, con la añadidura de que también se decidió hacer extensiva a las empresas situadas fuera de las zonas arancelarias la capacidad de abrir cuentas en divisas, según se acababa de conceder a las compañías radicadas en suelo chino (Lehmanbrown, 2002). El objetivo que se perseguía con la adopción de dicha medida pasaba por liberalizar la utilización de las cuentas corrientes, facilitando de ese modo el comercio y reduciendo asimismo la presencia del Estado en los mercados crediticios. La tabla 10.3 muestra que las transacciones que se realizaban en moneda extranjera en el interior de China se incrementaron de una forma tremenda a partir del año 2003.

Tabla 10.3.

Transacciones realizadas en divisas en el interior de China

	Volumen de negocio global (en dólares estadounidenses)	*Volumen de operaciones (en dólares estadounidenses)*	*Volumen de operaciones (en dólares de Hong Kong)*	*Volumen de operaciones (en yenes japoneses)*	*Volumen de operaciones (en euros)*
2001	750,3	741,3	30,6	613,9	No disponible
2002	971,9	951,1	108,8	730,8	1,1
2003	1.511,3	1.478,2	186,3	761,6	3,0
2004	2.090,4	2.044,1	244,9	1.349,6	1,9
2005	1.511,7	No disponible	–	–	–
2006	3.445,1	No disponible	–	–	–
2007	13.405,8	No disponible	–	–	–
2008	29.828,9	No disponible	–	–	–

Fuente: Banco Popular Chino (véase su portal de datos estadísticos en: http://www.pbc.gov.cn/english/ diaochatongji/); la información se refiere a cien millones de unidades.

De este modo, tanto el entorno regulador como el contexto inversor quedaron listos para la inyección de capitales extranjeros en China. Así las cosas, a las compañías exportadoras que contaran con un socio dispuesto a colaborar con ellas en el extranjero empezó a bastarles sencillamente con exagerar el volumen de sus exportaciones (o con incrementar de forma ficticia el importe de las mismas) para conseguir que las divisas extranjeras pudieran ser transferidas a sus cuentas bancarias, de tal forma que, una vez en ellas, ya les resultaba posible convertirlas en renminbis y emplear esos fondos como elemento de inversión en los mercados de capital del interior de China.

¿Fue efectivamente eso lo que hicieron? En 2008, la adopción de duras medidas de represión contra las cuentas de divisas abiertas a muy corto plazo, así como las diversas sanciones impuestas tanto a los bancos extranjeros como a las entidades financieras chinas por haber quebrantado las normativas relacionadas con el cambio de divisas y haber actuado al margen de los controles estatales, vendrían a revelar lo laxas que se habían vuelto las medidas de verificación e inspección de las cuentas abiertas en moneda extranjera.

También se obtuvieron pruebas fehacientes de esta misma relajación al comprobar la gran exposición de riesgo en que se encontraba un gran banco radicado en la ciudad china de Shénzhen (así como la subsiguiente sanción que hubo de encajar) por haber cambiado moneda extranjera y haber operado con cuentas en divisas. Todas esas medidas no eran sino otros tantos esfuerzos con los que el gobierno central chino estaba tratando de frenar las entradas de dinero caliente y contener al mismo tiempo las transacciones ilegales que se estaban realizando con la

moneda extranjera, con el objetivo final de ejercer un mejor control sobre las cuentas corrientes.[11]

Hay que señalar además que una parte de las entradas de capital que acudían por esa época a China podían proceder de la práctica de sobrefacturar las exportaciones a fin de conseguir toda una serie de devoluciones extra a cuenta del impuesto sobre el valor añadido(IVA)[12] después de que en el mes de enero del año 2002 la legislación vigente viniera a relajar las restricciones hasta entonces impuestas a los reintegros vinculados con el IVA. Sea como fuere, en los cálculos que aquí hemos efectuado no hemos logrado apreciar la aparición de ningún gran incremento de los precios unitarios de las mercancías a lo largo de 2002, circunstancia que vendría a indicarnos que es muy probable que los abusos relacionados con los cambios legislativos asociados a las devoluciones del IVA no llegaran a constituir en ningún momento una práctica generalizada.

La conclusión a la que llegamos nosotros respecto a la cuestión del llamado «dinero caliente» es que los datos comerciales no nos permiten añadir demasiada información ni orientar en exceso las preocupaciones que ya expresaron en su momento las autoridades chinas en relación con este mismo asunto, aunque tomando como base un conjunto de pruebas procedentes de otras fuentes. La posibilidad de que existieran esas aportaciones de capital es sencillamente muy real. Sin embargo, lo que está claro es que el vasto (y sin duda mucho mayor) mecanismo de entrada de capitales en China salta a la vista pese a su vocación de permanecer oculto, ya que está compuesto tanto por los inmensos diferenciales de precios que existen entre los mercados internos y los mercados externos chinos como por las enormes oportunidades de beneficio que se abrieron al comenzar China a hacerse con los mercados de exportación de otros países, principalmente en el Tercer Mundo.

LOS BENEFICIOS Y LA AFLUENCIA DE CAPITALES A LOS SECTORES ESPECULATIVOS

Hemos de examinar ahora en qué medida pudieron haber contribuido dichos fondos, ya fuesen de naturaleza lícita o no, a la génesis del enorme auge vivido por el mercado de valores y la construcción chinos, centrándonos de manera muy particular en su incidencia en la creación de la llamada «burbuja de Pekín».[13] Una de las claves que quizá nos permitan comprender dicho fenómeno podría residir en el cambio porcentual experimentado por la formación bruta de capital. La cifra de este valor vendrá a incrementarse de forma muy notable en los años inmediatamente posteriores al 2002, mientras que la participación de la formación de capital en el producto interior bruto chino habrá de experimentar un aumento de siete puntos

porcentuales entre los años 2001 y 2004. Esta evolución de los acontecimientos es consecuencia del enorme incremento registrado en la construcción de activos fijos como instalaciones, equipamientos, oficinas y viviendas. El crecimiento de la formación bruta de capital viene a ser un reflejo de la enorme alza vivida en el sector inmobiliario, un crecimiento cuyas consecuencias pueden apreciarse hasta en el último rincón de la China urbana. En este sentido, la tabla 10.4 viene a ofrecernos toda la información básica pertinente.

Tabla 10.4.

Evolución de la formación bruta de capital en China

	Producto interior bruto (en miles de millones de dólares estadounidenses actuales)	*Formación bruta de capital (en miles de millones de dólares estadounidenses actuales)*	*Porcentaje de variación de la formación bruta de capital (en dólares de Hong Kong)*	*Participación de la formación bruta de capital en el PIB (expresada en términos porcentuales)*
1996	856,1	346,2		40
1997	952,7	361,5	4	38
1998	1.019,5	378,2	5	37
1999	1.083,3	398,0	5	37
2000	1.198,5	420,9	6	35
2001	1.324,8	480,5	14	36
2002	1.453,8	550,5	15	38
2003	1.641,0	676,1	23	41
2004	1.931,7	835,7	24	43
2005	2.243,9	971,0	16	43
2006	2.668,1	1.085,8	12	41
2007	3.280,1	1.237,8	14	38

Nota: Las cantidades aparecen expresadas en dólares estadounidenses actuales o en tantos por ciento, según se indica en cada caso.
Fuente: Banco Mundial (véase la base de datos con los Indicadores del Desarrollo Mundial —World Development Indicators— que ofrece esta entidad en la siguiente dirección de Internet: http://data. worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators). La otra fuente de información aquí utilizada es la derivada de los cálculos efectuados por Sara Hsu para la Universidad de Texas en Austin.

Cuando se dan estas condiciones, presididas por una entrada de beneficios derivados de las exportaciones y por el aumento de la participación imputable a esos mismos beneficios en la renta total del país, es lógico pensar que todos los capitales extranjeros habrán de tratar de personarse en un escenario tan favorable como el dibujado por los informes de beneficios asociados con la marcha de la industria china —unos beneficios obtenidos no solo de manera directa, sino también en aquellos sectores convertidos en último término en blanco de las iniciativas inversoras y especulativas—. Y en efecto, también observamos que se producen estos movimientos. Por ceñirnos a un ejemplo concreto, valga señalar que en el transcurso de un solo

año, el de 2003, tanto los ingresos operativos como los resultados de explotación de la industria inmobiliaria pekinesa pasaron rápidamente de hallarse en números rojos a conocer un saldo positivo, lo que implica un crecimiento espectacular. La tabla 10.5 nos presenta los datos específicos de esta última situación. La información relativa a los precios de venta de las fincas, al personal empleado en los sectores de la industria inmobiliaria y la construcción, y al volumen de la actividad inmobiliaria en Pekín vienen a completar la imagen de conjunto, dándose además la circunstancia de que hay una total coincidencia cronológica con el crecimiento explosivo de las exportaciones.[14]

No obstante, la existencia de una correlación no presupone la presencia de ningún vínculo causal, así que hemos de tener en cuenta una verdad obvia: la de que las instalaciones olímpicas destinadas a albergar los Juegos Olímpicos del año 2008 no se financiaron ni exclusiva ni principalmente por medio de los ingresos conseguidos a través de las exportaciones. Es más, resulta evidente que los Juegos Olímpicos debieron de haber sido una de las razones determinantes (por no decir que constituyeron de hecho *la* razón fundamental) de que el capital especulativo extranjero optara por invertir básicamente en la ciudad de Pekín, en lugar de dedicarse (pongo por caso) a fomentar todavía más los distintos procesos de expansión inmobiliaria que también se vivían en esos años en las regiones meridionales del país. No obstante, parece razonable inferir que, en último término, los beneficios de las exportaciones sí que acabaron efectivamente fluyendo de forma masiva y desproporcionada a los bancos de la capital china e invirtiéndose en las iniciativas inmobiliarias que estaban desarrollándose en ella. A fin de cuentas, en algún sitio tenían que terminar recalando los beneficios generados por las exportaciones y la intensa actividad económica, y lo cierto es que no parece que su acción se hiciera notar en ningún otro ámbito de la economía china de la época, al menos no de esa forma tan espectacular.

Tabla 10.5.

Estadísticas inmobiliarias de Pekín

(Las cifras aparecen expresadas en millones de yuanes)	Ingresos operativos de la industria inmobiliaria	Beneficios totales de la industria inmobiliaria	Cifras de inversión en edificios de oficinas	Número de edificios comerciales vendidos
2000	–1.862,0	–1.303,0	4.521,9	424,8
2001	–1.046,0	–215,3	7.199,3	1.245,8
2002	–1.026,0	–587,1	9.732,6	2.595,3
2003	895,9	1.743,3	14.275,0	5.177,9
2004	8.661,1	10.701,0	18.789,0	5.883,4
2005	6.184,4	8.131,0	19.617,0	12.085,0
2006	11.053	14.959,0	21.674,0	16.256,0

Fuente: Anuario Estadístico Chino (China Statistical Yearbook) de 2007.

Queremos hacernos eco de varias matizaciones más, matizaciones que brotan de las estadísticas económicas chinas, como ya se ha señalado por lo demás en otras publicaciones académicas. En primer lugar, hay que recordar que el producto interior bruto chino viene a plantear todo un conjunto de problemas perfectamente conocidos y que estos acostumbran a estar relacionados de forma muy particular con la exageración de los índices de crecimiento de dicho producto interior bruto —una exageración fundada en la consecución de objetivos de carácter político—. Otro de los elementos problemáticos de la estadística económica china es el de la célebre estabilidad de los índices de crecimiento que figuran en los informes oficiales vinculados con el producto interior bruto. Todos hemos podido familiarizarnos con las críticas que se han vertido sobre las estadísticas relativas al tráfico comercial chino —críticas motivadas en el tratamiento con el que se aborda la cuestión de las reexportaciones realizadas desde Hong Kong—.[15] También surgen dificultades con la consecución de un conjunto de mediciones ininterrumpidas de la actividad comercial registrada a lo largo de los últimos años, debido por ejemplo a las modificaciones introducidas en las clasificaciones estadísticas dado que varias de las categorías pertenecientes al ámbito de las exportaciones han sido divididas en distintas subcategorías, eliminándose por el contrario el cálculo de otros elementos clasificatorios. No obstante, podemos decir que, en términos generales, tenemos la impresión de que las pruebas que hemos conseguido reunir ofrecen en última instancia una imagen razonablemente coherente y persuasiva, es decir, una imagen que resulta significativa como explicación de la relación existente entre la actividad comercial, la obtención de beneficios, la especulación y la desigualdad en la China contemporánea.

El ritmo de ascenso de la desigualdad parece haber empezado a ralentizarse en China a partir de mediados de la primera década del siglo XXI, fundamentalmente debido al hecho de que el crecimiento económico comenzó a quedar distribuido de manera más uniforme a lo largo de un segundo escalón de provincias, situadas a un tiempo en las regiones costeras y meridionales del país. Además, es posible que a este estado de cosas vinieran a contribuir también los esfuerzos políticos realizados con la intención de fomentar un crecimiento relativo más vigoroso y rápido en las regiones del norte y el oeste de China. Con todo, seguirían dejándose notar los efectos de un significativo impulso capaz de generar un incremento ininterrumpido de la desigualdad —un crecimiento asociado en este caso con el enorme crecimiento vivido tanto en el sector inmobiliario como en otras actividades especulativas resueltas a concentrar su actividad en la capital del país, es decir, en Pekín, durante el período inmediatamente anterior a la celebración de los Juegos Olímpicos del año 2008—. Uno de los mecanismos más poderosos que se hallaban en la base del flujo de capitales que acudió a invertir en dichos sectores fue el del crecimiento explosivo de los beneficios vinculados con la expansión que estaban llamadas a conocer las exportaciones chinas tras ingresar dicho país en 2001 en la Organización Mundial del Comercio. Y en este sentido hay razones para sospechar que también debieron de producirse algunas afluencias adicionales de capitales de intención especulativa alentados por la posibilidad técnica de blanquear los flujos de efectivo por medio de las cuentas corrientes en divisas de las empresas.

El fenómeno de una gigantesca expansión de las exportaciones conducente a un enorme incremento de los beneficios capaz de generar a su vez una burbuja especulativa tiene algunas implicaciones inquietantes para un país tan preocupado por la estabilidad y la sostenibilidad como lo está la China moderna. Del mismo modo, también existen consecuencias de interés vinculadas con la preocupación china por la instauración de una excesiva desigualdad, dado que dicha desigualdad podría derivar tanto en la ocurrencia de desequilibrios en el desarrollo general de la nación como en la creación de incentivos para la emigración de sus habitantes. Dicho con toda claridad, la existencia de un flujo incontrolado de capitales decidido a penetrar en el interior de las principales ciudades chinas —y fundamentalmente en Pekín— tiene efectos contrarios a la creación de una «sociedad armoniosa». Y es más, también plantea diversas interrogantes relacionadas con el hecho de si las medidas políticas adoptadas por el gobierno chino pueden continuar dictando o no las grandes líneas geográficas y sectoriales por las que ha de discurrir el desarrollo económico del país, al menos hasta que los flujos de efectivo generados por las altas rentabilidades obtenidas puedan quedar sujetos a un eficaz control regulatorio.

La crisis económica mundial que se inició en el año 2008 ha provocado una doble conmoción en China. La primera de ellas fue la registrada en el número de puestos de trabajo relacionados

con el sector exportador, sobre todo en las provincias costeras del sur, mientras que la segunda guarda relación con los precios de las propiedades inmobiliarias de gama más elevada, fundamentalmente en las ciudades de Shanghái y Pekín. Resulta por tanto indudable que esta doble circunstancia, unida al enorme incremento experimentado por los precios de los productos básicos tras los esfuerzos de estabilización realizados por los países occidentales, acabó reorganizando en un sentido a un tiempo muy relevante e incómodo el cuadro general de los ingresos relativos percibidos en el interior de China. La cuestión que ha de contemplarse ahora en China, a medida que el país comienza a sentir los efectos de la depresión general que está sufriendo la actividad comercial en todo el mundo y que padece asimismo las consecuencias de la inevitable caída del dinamismo inmobiliario que sigue a toda celebración olímpica, pasa por averiguar si el gobierno posee todavía la capacidad de cumplir o no las audaces promesas de crecimiento ininterrumpido y redistribución eficaz que en su día realizara.

11

LA ACTIVIDAD FINANCIERA Y EL PODER EN ARGENTINA Y BRASIL

Al variar nuestro punto de enfoque, haciéndolo pasar de China a América del Sur, lo que estamos haciendo es abandonar la peculiar situación de poscomunismo en la que se halla inmersa aquella vasta región geográfica de Asia para adentrarnos por el contrario en un entorno que nos resulta ya mucho más familiar: el integrado por aquellos países de ingresos medios que se encuentran en pleno proceso de adaptación a la globalización económica. En este capítulo procederemos a comparar la evolución de las desigualdades salariales registradas tanto en Argentina como en Brasil desde los primeros años de la década de 1990 hasta 2007.[1] Los datos en los que aquí nos basamos abarcan tanto el período presidido por la presencia de un intenso grado de fe neoliberal en la política mundial como los años de crisis vividos en cada uno de los países considerados y las distintas secuelas de esas crisis. Lo que hemos observado es que, tanto en Argentina como en Brasil, el sector que más vino a influir, no solo en la génesis de la desigualdad sino también en la introducción de cambios en dicha desigualdad, fue precisamente el sector financiero. En ambos países, los años que precedieron a la crisis fueron testigos de un notable incremento del peso económico, el poder y los beneficios de la banca. Más tarde, superada ya la crisis, se asistiría a una disminución de esa relevancia económica bancaria, recuperándose el crecimiento económico y regresándose a una situación más normal. En una y otra nación, aunque fundamentalmente en Brasil, el repliegue del sector financiero vendría a generar un espacio económico destinado a ser ocupado por un sector público en expansión (un proceso que habría de verse acompañado por una reducción verdaderamente espectacular de la grave situación de pobreza en la que se encontraba sumida una parte importante de la población nacional, circunstancia que a su vez viene a indicarnos que la evolución económica y social de Brasil está siendo una de las más exitosas que se hayan registrado en todo este tramo inicial del siglo XXI).

La diferencia entre los casos de Brasil y Argentina radica en una cuestión de *tempo*. En Brasil, la vuelta a la senda normal del crecimiento y el desarrollo —un regreso asociado tanto a un descenso de los índices de desigualdad como a un importantísimo avance en la lucha contra la pobreza— comenzó a producirse a mediados de la década de 1990, mientras que en Argentina este mismo proceso habría de esperar a la superación de la crisis vivida en el mes de diciembre

de 2001. En Galbraith, Spagnolo y Pinto (2007d, originalmente publicado en el año 2006), una vez observada la evolución de los acontecimientos registrados en Brasil y en Argentina poco tiempo después de que se hubiesen producido, logramos establecer que la desigualdad en estos dos importantes países latinoamericanos había empezado a decrecer *de facto* cuatro años antes de que dicha circunstancia consiguiera auparse al primer plano de la amplia literatura dedicada al estudio de la desigualdad en Latinoamérica (López-Calva y Lustig, 2010).

LA MODERNA ECONOMÍA POLÍTICA DE ARGENTINA Y BRASIL

Argentina y Brasil son los dos países más grandes y más poblados de toda América del Sur, dado que entre ambos vienen a representar el 63,3% de la superficie total de ese espacio continental, el 60,2% de la suma demográfica global, y prácticamente el 70% de su producto interior bruto. Las dos naciones han vivido durísimos períodos de sometimiento militar y terribles épocas de guerra sucia —circunstancias que en Brasil habrían de iniciarse en 1964, y que en Argentina se concretarían algo más tarde, a partir de 1976—. En 1983, Argentina lograría recuperar las libertades democráticas, mientras que en Brasil dicha recuperación se verificaría al año siguiente —experimentando ambos países parecidas dificultades para consolidar, a lo largo del período inmediatamente posterior, los avances logrados—. Si nos fijamos ahora en la dimensión económica, hemos de decir que durante todo el siglo XX ambos países habrían de evolucionar de forma paralela, pasando así de una situación de marcada dependencia de las exportaciones de productos agrícolas a una fase de sustitución de las importaciones, tendiendo por tanto a un mayor aperturismo, favorable a los planteamientos neoliberales. Tanto en una como en otra nación se ha asistido a sendos procesos de privatización de los servicios públicos y de desregulación comercial y financiera, implantándose correcciones tendentes a procurar un mismo tratamiento al capital local y al capital extranjero, a liberalizar los mercados internos, a instaurar reformas fiscales y «reformas» del mercado de trabajo, y a crear la organización Mercosur, esto es, el Mercado Común de América del Sur. Dicho en otras palabras: ambos países habrían de actuar durante un tiempo como miembros fundadores de la vanguardia neoliberal sudamericana, aunque Argentina siempre haya avanzado más en ese terreno que Brasil.

En la década de 1990, tras fracasar las estrategias heterodoxas destinadas a controlar la inflación,[2] comenzaría a incorporarse a la vida financiera todo un conjunto de estrategias económicas novedosas entre las que figurarían algunas medidas agresivas concebidas para conseguir el control de la inflación —medidas que resultaban necesarias porque ambos países

habían terminado la década de 1980 sumidos en un grave estado de hiperinflación—. En los tiempos del gobierno de Carlos Menem, Argentina decidió adoptar el llamado «Plan de Convertibilidad», un plan mediante el cual las fluctuaciones del peso argentino quedaban vinculadas a la evolución del dólar, poniéndose asimismo en marcha un nuevo marco jurídico para regular la emisión de papel moneda (De la Torre, Yeyati y Schmukler, 2002). Brasil, por su parte, vendría a poner en práctica, a partir de 1994, un plan denominado el «Plan Real» que habría de hacerse efectivo en la época en la que Itamar Franco ocupaba la presidencia del país y en la que Fernando Henrique Cardoso —futuro presidente de la República entre 1995 y 2002— actuaba como ministro de Hacienda. El Plan Real también vinculó el real brasileño (que acaba de sustituir al cruceiro) al dólar, pero dejando que la moneda sudamericana conservara un cierto margen de fluctuación, circunstancia que también habría de verse acompañada de algunas medidas adicionales, como la introducción de nuevas reformas de mercado.

A finales de la década de 1990, la rigidez del Plan de Convertibilidad argentino acabaría por incrementar la vulnerabilidad del país a los bruscos cambios económicos, cambios que no tardarían en producirse al estallar la crisis asiática de 1997 y, poco después, la crisis rusa de 1998. Brasil respondió con flexibilidad a la reducida afluencia de capital extranjero que habría de producirse como consecuencia de la crisis rusa, de modo que procedió a devaluar el real y consiguió sobrevivir a la conmoción. Argentina, por el contrario, optó por no devaluar su moneda, manteniendo la convertibilidad pese a constatar que se estaba produciendo una fuga de capitales. Esta estrategia terminaría fracasando en el año 2001 y conduciría a la ruina tanto a la economía argentina como a su moneda. Estas circunstancias se verían seguidas por un período de marcada agitación política que acabaría culminando con la presidencia de Néstor Kirchner, quien se afanaría en estabilizar la economía argentina asumiendo el impago de la deuda y organizando un proceso de recuperación parcialmente basado en el rechazo de la doctrina neoliberal. Así las cosas, y una vez superada su particular crisis, Argentina lograría crecer a gran velocidad por espacio de un lustro, de manera que a finales de la década de 2000 el país conseguiría cancelar definitivamente las deudas que tenía contraídas con el Fondo Monetario Internacional, liberándose de la tutela a la que se había visto sometido por parte de dicha institución.

Por otro lado, Brasil experimentó una transición fluida y sin problemas tras abandonar Cardoso la presidencia y ceder el puesto a Luiz Inácio (Lula) da Silva, un hombre perteneciente al Partido de los Trabajadores. En este sentido, hay que recordar que el gobierno de Lula se apartó muy poco de las líneas del reformismo brasileño —que, siendo moderado, sabría mostrarse no obstante muy persistente—, ateniéndose asimismo a la ortodoxia que ya había mostrado Cardoso en sus relaciones con el exterior. En el plano internacional, Brasil también conseguiría transformarse en una potencia de alcance global, abandonando su anterior vocación

de potencia regional y pasando así a convertirse en miembro del Grupo de los Veinte (G-20) y a adquirir un perfil económico capaz de acreditarla como una de las cuatro «economías emergentes» más destacadas del mundo (junto con las de China, India y Rusia). De este modo, a mediados de la década, tanto Argentina como Brasil pasarían a ocupar posiciones diferentes en el espectro político integrado por las democracias de la América Latina. Las consecuencias del caos vivido colocaron a Argentina en el bando de los nuevos gobiernos de carácter radical, con dirigentes próximos a los máximos mandatarios de los antineoliberales gobiernos de Venezuela, Uruguay, Ecuador y Nicaragua. Entretanto, y a pesar de las raíces izquierdistas de su popularísimo gobierno, Brasil se mantuvo más cerca del bando centrista, en cuyas filas cabe incluir a Chile y a Costa Rica.

A pesar de todas estas diferencias, la reciente evolución que ha venido experimentando la desigualdad tanto en uno como en otro país se aparta de manera muy similar de la lamentable experiencia vivida a lo largo de las décadas de 1980 y 1990 —circunstancia que viene a constituir a su vez un reflejo de dos características claras: en primer lugar, del cambio que habían venido a sufrir las condiciones externas de ambas naciones, y en segundo lugar, de las semejanzas de la respuesta que ambos estados dieron a esas transformaciones —dado que en este sentido las semejanzas tienen bastante más peso que las diferencias—. En ambos países, la desigualdad económica se redujo después de la crisis. En los dos países, los modelos distributivos en los que vino a sustentarse esa disminución de la desigualdad habrían de traer consigo una serie de circunstancias concatenadas: una drástica caída del porcentaje de ingresos que pasaba por las manos de los bancos, seguida de una modesta recuperación de los volúmenes de liquidez que recorrían los circuitos estatales, y de un moderado aumento de la riqueza relativa observada en las regiones rurales del interior —al menos en comparación con los ingresos percibidos en ese mismo período en las principales ciudades de la región—. En otras palabras, la disminución de la desigualdad que se constata en esta parte de Latinoamérica parece hallarse directamente relacionada con el debilitamiento de las fuerzas políticas que apoyaban al inicio del proceso la globalización neoliberal.

LA VALORACIÓN DE LA DESIGUALDAD

La experiencia de la desigualdad económica vivida tanto en Argentina como en Brasil lleva la clara impronta de un conjunto de arraigadas diferencias: me refiero a las que explican la divergente trayectoria de sus respectivas historias sociales y de sus correspondientes

estructuras económicas. Brasil —que no solo es una nación de carácter multirracial sino que está además dividida en dos por el río Amazonas y que ha sido marcada por las secuelas de las plantaciones agrícolas y de la práctica de la esclavitud— habría de ser durante mucho tiempo uno de los países más desiguales del mundo. Argentina, por el contrario, que cuenta con una población de origen mayoritariamente europeo que se concentra fundamentalmente en Buenos Aires y que dispone asimismo de un potente movimiento obrero urbano, ha solido ser considerada uno de los estados más igualitarios de toda Latinoamérica. Sin embargo, esta halagüeña condición habría de verse considerablemente alterada en el transcurso de la década de 1990, al constatarse que la desigualdad económica de Argentina estaba aumentando a un ritmo muy superior al que pudiera estar experimentando por esa misma época cualquier otro país de la región (Gasparini 1999). Durante los años de su particular y profunda crisis, Argentina quedó convertida en un territorio salpicado de barriadas de chabolas, mientras resonaban en las noches de la ciudad de Buenos Aires las voces de los «cartoneros», nombre con el que se conoce en ese país a los habitantes de los precarios suburbios de barracones que acostumbran a deambular por la noche para rebuscar cartones y otros materiales reciclables en las basuras.

Son varios los estudios que han presentado informes sobre las tendencias que parece seguir la desigualdad de los ingresos en Argentina y en Brasil. La mayor parte de esos estudios están basados en una serie de datos derivados de un conjunto de análisis estadísticos realizados en el ámbito doméstico, midiéndose la desigualdad de las rentas de esos hogares por medio de un elemento con el que ya estamos familiarizados: el coeficiente de Gini. Lo cierto es que dichos datos presentan un gran número de problemas, problemas de entre los cuales cabe destacar la escasez de observaciones relativas a las zonas rurales, la presencia de abstenciones en las respuestas y el hecho de que se emitan contestaciones que no resulta posible considerar válidas, por no mencionar las declaraciones incorrectas y los periódicos cambios que acostumbra a sufrir el diseño del estudio estadístico (Gasparini 2004) —todo lo cual viene a determinar que resulte extremadamente difícil comparar los resultados relativos a un año concreto con los vinculados a los doce meses siguientes—. Además, es preciso tener en cuenta que, durante algún tiempo, Argentina fue un país carente de observaciones de «alta calidad» en lo relativo al análisis de la desigualdad, y que así se haría constar en la base de datos del estudio que DS realizaron en su día para el Banco Mundial.

En el presente estudio nos basaremos por tanto en los conjuntos de datos extraídos de los registros de empleo y de las cifras relativas a las pensiones de cada uno de los países considerados. Dichos datos poseen tanto las virtudes como los defectos que resultan propios de los registros oficiales, dado que por un lado presentan la doble ventaja de obedecer a una recopilación regular de los datos y de haber sido obtenidos mediante todo un conjunto de métodos de carácter sistemático, mientras que, por otro, adolecen de una cobertura tan

incompleta como sesgada. No obstante, y debido a las razones que ya hemos tenido ocasión de exponer con todo detenimiento en los capítulos anteriores del presente libro, hay que reconocer que las mediciones de la desigualdad que se consiguen elaborar a partir de dichos datos aportan realmente un importante segmento de información a lo que de otro modo sería una base fáctica realmente superficial. Además, hay que recordar que la mejor forma de comprobar la validez de la argumentación que acabamos de exponer no pasa por permanecer en el terreno de lo abstracto, sino por proceder a un examen algo más pormenorizado de los resultados, dado que solo esto puede permitirnos determinar en la práctica si los datos de que disponemos terminan revelándose útiles y verosímiles o no.

Los datos relativos a las cifras de ocupación de Argentina y de Brasil aparecen organizados por sectores, disponiéndose además en función de las distintas regiones, circunstancia que viene a determinar que la unidad de observación elemental sea lo que denominamos «casilla regional sectorial». La unión de estas bases de datos y del método de Theil —con el que ya hemos tenido ocasión de familiarizarnos— nos permite realizar una estimación del peso que vienen a tener tanto los sectores económicos de mayor relevancia (tomados uno a uno) como cada una de las regiones geográficas aquí consideradas en la determinación de los incrementos o las disminuciones que pueda llegar a experimentar la desigualdad general de los salarios.[3] Desde luego, los datos no son perfectos, y está claro que no nos permiten proceder a una comparación directa entre la desigualdad que se observa en Argentina y la que se registra en Brasil. Sin embargo, es muy probable que dichos datos terminen por revelarse coherentes en largos períodos de tiempo, y por consiguiente es probable que los cambios que puedan constatarse —de un período de tiempo a otro— en la medición de la desigualdad no vengan a constituir más que un reflejo de la influencia real de los acontecimientos subyacentes, tanto si esto viene a dibujar el cuadro de una evolución paralela en ambos países como si no.

Por todo ello cabe concluir que el método que aquí empleamos nos permite elaborar medidas precisas, y a muy bajo coste, de las tendencias que registra la desigualdad, haciéndolo además de una forma bastante rápida —aunque, eso sí, siempre después de que se hayan verificado los acontecimientos en cuestión—. Esta afirmación adquiere visos especialmente ciertos si tenemos en cuenta que algunos de los datos subyacentes acostumbran a publicarse con una periodicidad mensual tanto en Argentina como en Brasil, circunstancia que viene a permitir a su vez que el cálculo de los indicadores de la desigualdad sea de «alta frecuencia». Como siempre, también resulta posible ilustrar gráficamente la evolución que vienen a experimentar los «elementos de Theil» a lo largo del tiempo recurriendo a la elaboración de un diagrama de barras apiladas. Resulta fácil interpretar (de punta a cabo) la contribución que terminan efectuando a la desigualdad total registrada cada uno de los elementos implicados —que pueden ser desde un sector o una región a un sector presente en el interior de una región—, y de este modo se

consigue determinar cuáles son los sectores y las regiones que ganan o pierden una posición relativa de año a año.

LA PROCEDENCIA DE LOS DATOS

Los datos de Argentina provienen de las declaraciones tributarias mensuales que realizan las entidades privadas ante la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).[4] En los formularios de estas declaraciones, los correspondientes empleadores indican el número de empleados o empleadas con que cuenta su empresa al objeto de cumplir con el abono de las cotizaciones a la Seguridad Social, pertenecientes al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)[5]. Este SIJP tiene capacidad para procesar los datos correspondientes a unos cinco millones de puestos de trabajo asalariados de todo el país, aproximadamente, cubriendo la práctica totalidad de los sectores económicos. Y a su vez, estos datos referentes a los salarios y al empleo permiten el cálculo de una estadística T de Theil de carácter a un tiempo mensual y transversal mediante la cual se computa la información relativa a veintidós sectores económicos presentes en veintitrés provincias del país, a lo que hay que añadir además los datos referentes a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

De hecho, disponemos de datos a partir de 1994, ya que esa es la fecha en la que entró en vigor la reforma del actual sistema de pensiones argentino. La afiliación al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones argentino es una de las obligaciones que han de cumplir todos los trabajadores mayores de dieciocho años de edad cuya categoría profesional quede encuadrada en cualquiera de los apartados siguientes: 1) trabajadores por cuenta propia, 2) personal empleado en empresas pertenecientes al sector privado, o 3) empleados integrados en el sector público, incluyendo a todos cuantos trabajen para el gobierno nacional o para todas aquellas provincias que se encuentren afiliadas al SIJP. El personal militar, así como las fuerzas de seguridad, el cuerpo nacional de policía y los trabajadores menores de dieciocho años se hallan fuera de dicho sistema (de acuerdo con lo estipulado en la Ley 24.241, relativa a la institución del Sistema Integrado de Prestaciones por Jubilaciones y Pensiones, Buenos Aires, 23 de Septiembre de 1993). Como es obvio, los datos no incluyen a todas aquellas personas que trabajan de manera informal en la economía sumergida —un tipo de situación sociolaboral que en Argentina viene a representar un vasto y variable porcentaje de la actividad económica—. No obstante, pensamos que la característica más destacada de este sector informal pasa por el hecho de que los salarios que alcanzamos a observar en los circuitos que le son propios (excepto en el

caso de la actividad criminal, que permanece opaca en todas partes) acostumbran a ser comparativa y uniformemente bajos. De hecho, las personas que tienen acceso a los empleos específicos del sector formal suelen aceptar este tipo de salarios en la mayor parte de las ocasiones. Por consiguiente, podemos afirmar que tanto la mayoría de las desigualdades que pueden observarse en la economía como la gran mayoría de los cambios observables en dicha desigualdad habrán de darse, precisamente, en aquellos sectores que alcanzan a quedar cubiertos por el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones argentino.

El organismo encargado de publicar los datos de Brasil es el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE).[6] Los datos se obtienen a través del Registro Central de Empresas de ese país,[7] registro que a su vez basa sus informaciones en los estudios de estadística económica efectuados por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística. Esta base de datos contiene tanto información relativa a todas aquellas personas que cuentan con un empleo como información vinculada con salarios percibidos por dichos trabajadores —y todo ello distribuido en función de los diferentes sectores económicos, desglosados a su vez de acuerdo con la Clasificación Brasileña de la Industria (CNAE)[8] en atención a las diversas regiones, estados y municipios del país—. Las consideraciones relativas a la economía sumergida o economía informal siguen directrices similares a las que acabamos de mencionar en el caso de Argentina.

LA DESIGUALDAD SALARIAL EN ARGENTINA: AÑOS 1994 A 2007

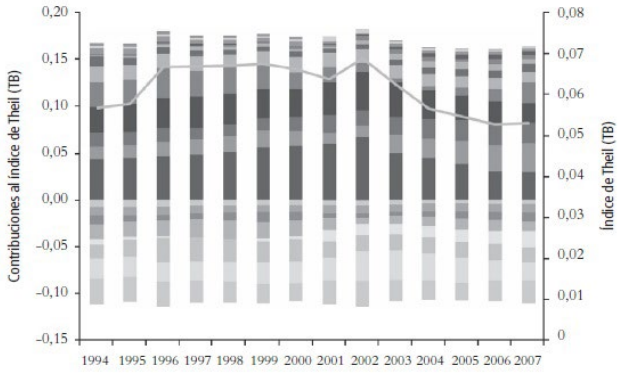
El nuevo milenio iba a arrancar en una Argentina marcada por la transformación de las estructuras sociales y económicas de la nación. Es preciso recordar que, en fuerte contraste con la privilegiada posición de que había disfrutado este país austral hasta mediados de la década de 1970 —período en el que había revelado ser una de las economías más avanzadas y de mayor éxito de toda Latinoamérica—, la situación argentina habría de terminar constituyendo un ejemplo particularmente paradigmático de fracaso económico, debido en gran medida al hecho de que a lo largo de toda la década de 1990 se hubiesen adoptado una serie de reformas económicas señaladamente ineficaces, cuando no simplemente mal encaminadas. En el marco de los datos que aquí habremos de manejar, dichas «reformas» aparecen representadas al modo de una serie de picos de desigualdad sociolaboral particularmente acusados, circunstancia que sugiere a su vez que la creciente desigualdad registrada en Argentina a lo largo de este período fue en realidad uno de los síntomas imputables a las causas de la crisis —esto es, a la adopción

del amplio conjunto de medidas políticas erróneas que terminaron generando dicha crisis— y no tanto una consecuencia de la crisis misma.

La curva irregular que aparece inserta el la figura 11.1 viene a mostrarnos la pauta que sigue, con carácter general, la evolución de la desigualdad —registrada esta de manera transversal a los distintos sectores económicos argentinos entre 1994 y 2007—. El histograma nos permite dividir el período en cuatro fases o etapas concatenadas. En el transcurso de la primera fase —que va desde 1994 hasta mediados de 1997—, los indicadores que miden la desigualdad en Argentina muestran una tendencia alcista. A lo largo de la segunda etapa —la que va desde mediados de 1997 hasta mediados de 1998—, la desigualdad se mantuvo prácticamente estable. La tercera etapa, por su parte —que va desde mediados de 1998 hasta 2002—, iba a verse dominada tanto por el azote de una profunda crisis económica como por la constatación de todo un conjunto de nuevos e importantes aumentos en la desigualdad —incrementos que habrían de culminar con la debacle vivida en el mes de diciembre del año 2001, fecha en la que la desigualdad alcanzó los más altos niveles jamás registrados en toda la historia del país, al menos hasta donde nos es dado saber—. Durante la última de las cuatro etapas mencionadas, la desigualdad habría de ir disminuyendo, fundamentalmente a partir de 2002, pese a que la desigualdad salarial continuara siendo muy elevada según todos los indicadores de carácter histórico.

Figura 11.1.

Contribución a la desigualdad distribuida en función de los diferentes sectores económicos presentes en Argentina entre los años 1994 y 2007



De cero en adelante	*De cero hacia abajo*
• Intermediación financiera • Explotación de minas y canteras • Transporte, almacenamiento y comunicaciones • Derivados del petróleo y productos químicos • Administración Pública, Defensa y organizaciones y organismos extraterritoriales • Suministros de electricidad, gas y agua • Equipamientos para el transporte • Alimentación, bebidas y tabaco • Pesca y servicios relacionados con la pesquería • Metalurgia primaria, salvo maquinaria y equipamientos	• Confección textil y marroquinería • Hostelería y restauración • Otros servicios comunitarios, sociales y personales • Construcción • Propiedades inmobiliarias, alquileres y arrendamientos • Agricultura, ganadería, caza y servicios forestales • Servicios sociales, educación privada y sistema sanitario • Comercio al por mayor, al detalle y talleres privados

Fuente: Laura Spagnolo, «Economic Inequality, Policy and Performance in the Formal Sectors of Argentina, Brazil and Chile: Evidence from Regional and Sectoral Data, 1994-2007», disertación para la obtención del grado de doctor, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, Universidad de Texas en Austin, 2011.

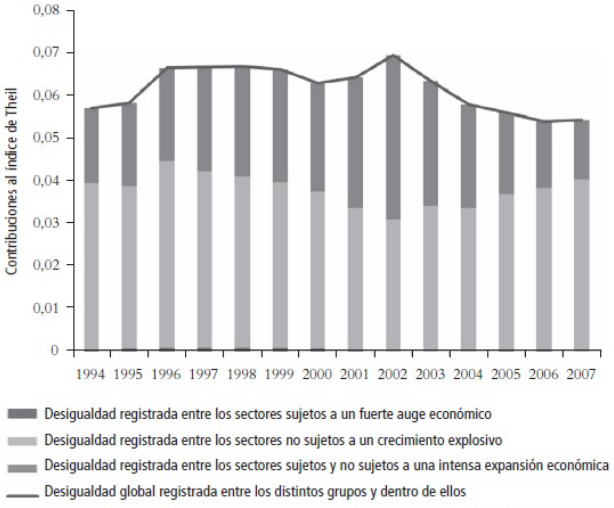
La figura 11.1 también nos ofrece información acerca del desglose específico en que queda la estadística intersectorial de Theil al aparecer descompuesta en función del elemento de Theil, mostrándonos así la contribución que viene a realizar cada uno de los sectores económicos al total que representa el grado de desigualdad medido. La cifra deja inmediatamente claro cuál ha sido el papel que ha venido desempeñando en este sentido el sector financiero en la evolución de la desigualdad registrada en Argentina a lo largo del tiempo —un papel que se revela, por cierto, netamente dominante—. La noción intuitiva en la que viene a fundarse este planteamiento es en realidad muy simple, concretándose del siguiente modo: pese a que el número de puestos de trabajo existentes en el sector bancario sea muy pequeño, las nóminas que se perciben per cápita en dicho sector superan con creces a las que se obtienen en cualquier otro ámbito económico. De este modo, cuando los bancos se encontraron en situación de mejorar su posición relativa, no dudaron en hacerlo, incrementando a un tiempo tanto el número de contrataciones como los salarios relativos de sus empleados (un aumento de remuneraciones que, presumiblemente, optaron por reservar de manera muy especial a los más altos cargos de sus escalafones internos). En cambio, cuando las condiciones del mercado se volvieron en su contra, los salarios relativos que se venían percibiendo en este sector se redujeron, y por consiguiente disminuyó también la estructura general de la desigualdad registrada en Argentina.

La figura 11.2 nos ofrece una panorámica de esta misma información, pero la expresa en un formato más sencillo. En dicha figura se divide la economía argentina en dos sectores únicamente, sectores a los que asociamos con dos circunstancias concretas: la de estar viviendo un período de «crecimiento explosivo» o la de «no estar conociendo un período de bonanza» —dándose además el caso de que en los sectores sujetos a un crecimiento explosivo, la financiación es el factor que viene a desempeñar el papel más destacado—. Los sectores que se hallan en plena expansión tienden a ser muy pequeños, pero extremadamente prósperos. De este modo, la figura 11.2 viene a mostrar, de hecho, que la desigualdad que constatamos en el seno de los

sectores que están viviendo un período de gran auge económico (realizándose de forma transversal a las provincias la medición de las cifras correspondientes a esos sectores) es insignificantemente pequeña. Por el contrario, la desigualdad que se registra de manera transversal entre los sectores que no conocen un período de bonanza económica es bastante grande, llegando a representar más de las tres cuartas partes de la desigualdad global que nos permite medir el procedimiento aplicado. Sin embargo, esta forma de desigualdad resulta ser relativamente estable, y de hecho se observa que *disminuye* a lo largo del período anterior a la crisis —debido sin duda al impacto que vienen a ejercer los flujos crediticios tanto en el empleo como en los salarios percibidos en los tramos inferiores de la economía argentina—. De este modo, más del cien por cien del incremento de la desigualdad que hemos observado con esta medición se debe al aumento que viene a experimentar la remuneración relativa registrada en los sectores que viven un período de expansión —tanto tomados en conjunto como en promedio— cuando la comparamos con todos los demás indicadores. Sin embargo, este es justamente el comportamiento clásico de una burbuja crediticia, como ya hemos tenido ocasión de observar con anterioridad en Estados Unidos (véase el capítulo 6).

Figura 11.2.

Representación simplificada de la contribución de los diversos sectores económicos argentinos a la desigualdad salarial registrada en dicho país

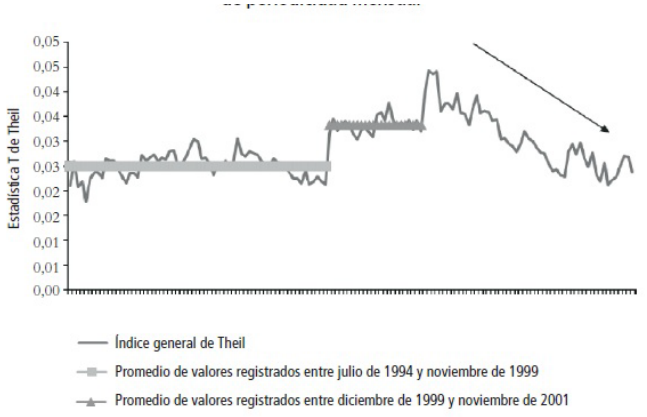


Fuente: Laura Spagnolo, «Economic Inequality, Policy and Performance in the Formal Sectors of Argentina, Brazil and Chile: Evidence from Regional and Sectoral Data, 1994-2007», disertación para la obtención del grado de doctor, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, Universidad de Texas en Austin, 2011.

En la figura 11.3 aparece representada esta misma información relativa a la desigualdad global medida de manera transversal a los distintos sectores, pero utilizando en esta ocasión un conjunto de datos de carácter mensual, circunstancia que nos permite verificar con mayor precisión en qué punto temporal se produjeron los acontecimientos que aquí estudiamos. La crisis financiera sobrevenida en el mes de diciembre de 2001 y la subsiguiente devaluación sufrida a lo largo del mes de enero de 2002 son los dos elementos que más destacan, dado que ellos fueron los que provocaron un cambio decisivo en los valores relativos registrados en el ámbito intersectorial —cambios cuyo efecto general habría de venir a poner en marcha un notable descenso de la estructura de las desigualdades salariales percibidas mediante los datos que aquí manejamos—. A partir de esa fecha, Argentina habría de iniciar un período de fuerte recuperación económica, consiguiendo mantener esa tendencia positiva a lo largo de toda la década de 2000. No obstante, volvemos a advertir al lector de que entre los datos que aquí manejamos no se encuentran incluidos los vinculados con la posición relativa de aquellos trabajadores del sector informal (o economía sumergida), ya que estos, desde luego, habrían de salir empobrecidos de la crisis. Resulta difícil afirmar si la posición *relativa* que ocupaban dichos trabajadores al finalizar la crisis acabó siendo mejor o peor después del mes de diciembre del año 2001 y antes de que se iniciara el proceso de recuperación. De hecho, es posible que se trate también de una pregunta de carácter fundamentalmente académico. La crisis no supuso un acontecimiento positivo en sus vidas, a pesar de que tal vez quepa considerar que vino a constituir una especie de catarsis necesaria, dado que tanto el impago de la deuda como la devaluación de la moneda terminarían creando las condiciones precisas para la recuperación económica que habría de producirse más tarde.

Figura 11.3.

Desigualdad salarial medida de forma transversal en el conjunto de los sectores económicos de Argentina sobre la base de una base de datos de periodicidad mensual



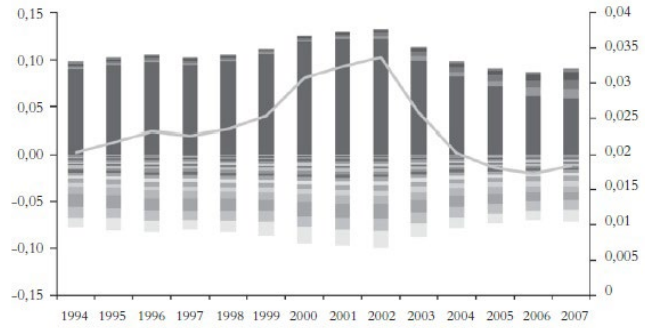
Fuente: Cálculos efectuados por el autor a partir de los datos procedentes del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones argentino (SIJP).

En la figura 11.4 aparecen consignadas las contribuciones de las provincias argentinas a la desigualdad general del país. Y si en nuestros anteriores ejemplos eran las finanzas las que venían a dominar la distribución sectorial, lo que ahora observamos es que la ciudad de Buenos Aires es la que domina la pauta del comportamiento espacial. Se trata además de una situación que difícilmente podría resultarnos extraña, dado que la demografía de Buenos Aires representa en último término un considerable porcentaje de la población y el empleo totales. No obstante, lo que reviste un mayor interés en este caso son las tendencias, y es preciso señalar que estas se deben más a la cambiante evolución de los ingresos relativos que a las variaciones imputables a las cuotas de población. Como ya hemos visto antes, la pauta general tiende a mostrar que entre 1999 y 2002 la desigualdad tiende a crecer, dado que ese es el período en el que la economía entró en su fase terminal con la adopción del Plan de Convertibilidad —período que se vería seguido por un descenso de la desigualdad tras el incumplimiento del pago de la deuda y la devaluación de la moneda—. Buenos Aires cuenta con un 78% del valor agregado correspondiente al sector financiero, de modo que no es de extrañar que la pauta que sigue la distribución geográfica de la desigualdad argentina se encuentre fundamentalmente dominada por los cambios intersectoriales que registran los ingresos relativos. Y a lo largo de 2002, el nivel de actividad observado en el ámbito financiero de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires disminuyó en un 18,2% (de acuerdo con los datos que nos proporciona la Dirección General de Estadística y Censos para 2003). No obstante, hay otro detalle geográfico que merece la pena señalar, puesto que una vez superado el mes de noviembre de 2002 la situación económica de las provincias de Chubut, Tierra del Fuego, Santa Cruz y Neuquén experimentó una perceptible mejoría. Hay que señalar que estas provincias dependen en buena medida de la exportación de petróleo, de manera que, tras la devaluación de la moneda nacional, el valor de la producción

petrolífera de dichas provincias aumentó en términos del peso argentino, circunstancia que se debió principalmente al incremento de los precios internos de los productos derivados del petróleo.

Figura 11.4.

Contribución a las cifras de la desigualdad regional observada en Argentina entre los años 1994 y 2007



De cero en adelante	*De cero hacia abajo*
• Ciudad de Buenos Aires	• Catamarca
• Chubut	• San Luis
• Neuquén	• Formosa
• Santa Cruz	• La Rioja
• Tierra del Fuego	• La Pampa
	• Río Negro
	• Jujuy
	• Santiago del Estero
	• San Juan
	• Chaco
	• Salta
	• Corrientes
	• Misiones
	• Entre Ríos

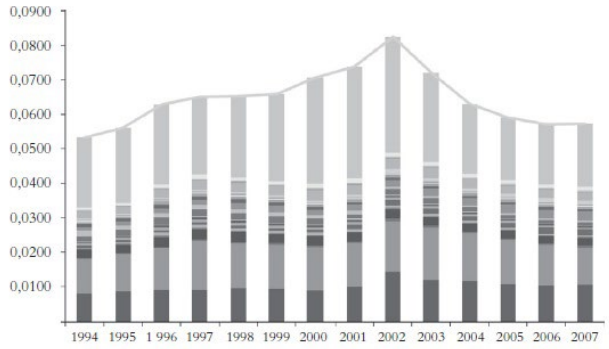
Fuente: Laura Spagnolo, «Economic Inequality, Policy and Performance in the Formal Sectors of Argentina, Brazil and Chile: Evidence from Regional and Sectoral Data, 1994-2007», disertación para la obtención del grado de doctor, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, Universidad de Texas en Austin, 2011.

Por último, en la figura 11.5 hemos venido a combinar los datos relativos a dos de las fuentes de desigualdad que continúan activas en la Argentina contemporánea. En la parte inferior de la figura aparece representada una medición transversal de la desigualdad observada en los diferentes sectores económicos del país, aunque ciñéndonos exclusivamente a los valores relativos a las provincias. En este sentido, hemos de decir que no resulta sorprendente que las provincias de mayores dimensiones (como es el caso, por ejemplo, tanto de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires como de la provincia del mismo nombre) presenten una mayor diversidad económica y unas superiores desigualdades internas. La banda gris que viene a coronar la parte

alta de las barras de nuestro histograma es la representación de las desigualdades observadas en el ámbito interprovincial, mientras que la parte superior de las barras —que viene indicada también mediante una línea continua— muestra la suma de las desigualdades existentes tanto en el interior de las provincias como entre ellas. Por consiguiente, la figura 11.5 nos permite comparar los cambios que vienen a generarse en la desigualdad registrada en el interior de las provincias con los cambios que se producen entre ellas. Y a pesar de que la evolución de ambos cambios siga (como era de esperar en buena lógica) un derrotero similar, resulta sorprendente constatar que las cifras de la evolución que vienen a mostrar los ingresos medios observados en el ámbito provincial sean tan superiores a los correspondientes a la evolución registrada en los ámbitos intersectoriales del interior de esas mismas provincias, especialmente en los períodos inmediatamente anterior y posterior a la crisis económica vivida en Argentina a lo largo de 2001. Estos acontecimientos se debieron en gran medida al auge y la posterior depresión que habría de conocer en su día la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Figura 11.5.

Desigualdad observada en el ámbito intraprovincial e interprovincial de Argentina entre los años 1994 y 2007



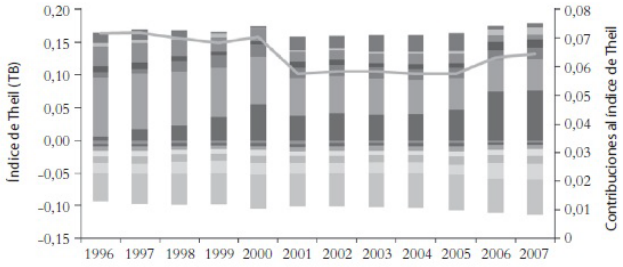
De cero en adelante	*(Continuación)*
• Ciudad de Buenos Aires	• Mendoza
• Provincia de Buenos Aires	• Misiones
• Catamarca	• Neuquén
• Córdoba	• Río Negro
• Corrientes	• Salta
• Chaco	• San Juan
• Chubut	• San Luis
• Entre Ríos	• Santa Cruz
• Formosa	• Santa Fe
• Jujuy	• Santiago del Estero
• La Pampa	• Tierra del Fuego
• La Rioja	• Tucumán
	• Desigualdad interprovincial

Fuente: Laura Spagnolo, «Economic Inequality, Policy and Performance in the Formal Sectors of Argentina, Brazil and Chile: Evidence from Regional and Sectoral Data, 1994-2007», disertación para la obtención del grado de doctor, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, Universidad de Texas en Austin, 2011.

La crisis llegó a Brasil mucho antes que a Argentina y alcanzaría su punto culminante con la introducción del real brasileño en 1994. En 1995, Fernando Henrique Cardoso tomó posesión de la presidencia de Brasil, sucediéndole en 2003 Luiz Inácio (Lula) da Silva en el desempeño de esa alta magistratura del Estado. La figura 11.6 no solo nos ofrece la información básica que hemos de tener en cuenta para conocer la contribución que realizan los principales sectores económicos a la desigualdad de los salarios percibidos en Brasil, sino que también traza la línea que muestra la suma de todas esas contribuciones —suma obtenida, evidentemente, a partir de la valoración intersectorial del índice de Theil—. (La barra superior del histograma representa la contribución a la desigualdad interprovincial.)

Figura 11.6.

Desigualdad observada en el ámbito intersectorial de Brasil entre los años 1996 y 2007



De cero en adelante

- Administración pública, defensa y seguridad social
- Intermediación financiera, compañías de seguros y otros servicios similares
- Educación
- Transporte, almacenamiento y comunicaciones
- Suministro de electricidad, gas y agua
- Explotación de minas y canteras
- Industrias manufactureras
- Organizaciones internacionales y extraterritoriales

De cero hacia abajo

- Atención sanitaria y servicios sociales
- Agricultura, ganadería, caza, actividades forestales y pesca
- Otro servicios colectivos, sociales y personales
- Construcción
- Hostelería y restauración
- Propiedades inmobiliarias, alquileres y servicios corporativos
- Comercio al por mayor y al detalle, y talleres de reparación

Como muestra la figura 11.6, una vez superado 1998, la presidencia de Cardoso vendría a caracterizarse por la constante disminución de la desigualdad en Brasil —un descenso que

habría de prolongarse durante la totalidad del período presidencial de Luiz Inácio (Lula) da Silva y que habría de coincidir asimismo con unos años marcados por una notable reducción de la pobreza en este estado sudamericano. Protagonizando una sorprendente evolución para un país que en la década de 1980 había quedado totalmente paralizado a causa de una crisis generalizada de la deuda y que después había caído además en las garras de una terrible recesión industrial, lo cierto es que en 2005 la pobreza extrema registrada en el territorio brasileño pasó de afectar al 12,4% de la población a no incidir más que en el 5,9% de los habitantes de la nación. Según los informes emitidos por el Banco Mundial, el índice general de la pobreza nacional per cápita comenzó entonces a descender, pasando de unas cifras que en el año 2004 se situaban en torno al 35% de la población brasileña, a quedar fijadas en un 21,4% en 2009.

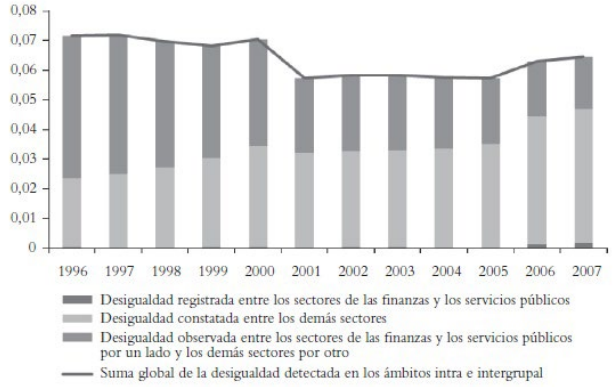
Lo que resulta más notable en la figura 11.6 es la tendencia decreciente que viene a mostrar la desigualdad tras la devaluación de la moneda brasileña, circunstancia que habría de verificarse en enero de 1999. Esta curva descendente se debió fundamentalmente a la combinación de tres factores: en primer lugar, a la reducción de los ingresos relativos que se registró en el sector financiero, un sector que hasta 1999 había venido siendo, de lejos, el principal elemento generador de desigualdad; en segundo lugar, a las mejoras introducidas en el sector primario; y en tercer y último lugar, al aumento de la magnitud relativa y de los ingresos obtenidos en el sector público. A mediados de la década de 2000, la administración pública —que contaba con muchos más empleados que el sector financiero pero tenía en cambio unos ingresos medios inferiores— vino a tomar el relevo de dicho sector financiero en un aspecto muy concreto: el de convertirse en la esfera de actividad que más estaba contribuyendo a la desigualdad general reinante en Brasil —una circunstancia que podría considerarse como un augurio de futuros problemas políticos, pese a que en un primer momento no pareciera reflejar más que una redistribución interna y positiva de los recursos tendente a garantizar la prestación de toda una serie de servicios públicos.

Una vez más comprobamos que resulta útil presentar esta misma información de una forma simplificada, como hacemos en la figura 11.7, agrupando para ello las finanzas y los servicios públicos en un mismo sector y considerando todos los demás sectores juntos como si se tratara de una sola unidad. Esta manera de organizar los datos —que nos permite aprovechar nuevamente las cómodas propiedades de agrupación que presenta la estadística de Theil— muestra que la desigualdad que existía en todos los sectores brasileños, salvo el financiero y el público (es decir, la desigualdad que venía a incidir de forma abrumadoramente mayoritaria en la actividad económica brasileña) dio en aumentar de hecho, y de forma sostenida, hasta el año 2007. Esta circunstancia venía a constituir un reflejo de la creciente asignación de recursos al sector público —un sector que contaba con unos buenos salarios si comparamos sus cifras con las que regían de manera generalizada las actividades del sector privado—. El promedio de la

desigualdad observada entre las finanzas y los servicios públicos no presenta prácticamente ninguna desigualdad, dado que ambos sectores son de pequeñas dimensiones y están bien remunerados. Por consiguiente, la totalidad de la disminución de la desigualdad que se observa viene a ser un reflejo de la disminución de la renta relativa de estos dos pequeños y muy bien retribuidos sectores, disminución que se hace patente al comparar su situación con la existente en todos los demás sectores. La verdad es que este logro parece constituir una de las formas de alcanzar a «domar a la fierecilla económica».

Figura 11.7.

Representación simplificada de la desigualdad registrada por sectores en Brasil entre los años 1996 y 2007



Fuente: Laura Spagnolo, «Economic Inequality, Policy and Performance in the Formal Sectors of Argentina, Brazil and Chile: Evidence from Regional and Sectoral Data, 1994–2007», disertación para la obtención del grado de doctor, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, Universidad de Texas en Austin, 2011.

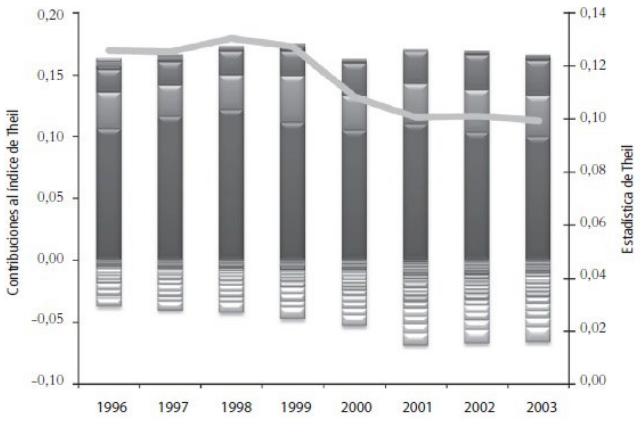
Si nos fijamos ahora en los mismos datos, estudiándolos en este caso por regiones en lugar de por sectores, descubriremos que la desigualdad registrada en las regiones vino a experimentar, en términos generales, un incremento ininterrumpido desde 1996 hasta 2001, después de lo cual la desigualdad regional vuelve a recuperar los niveles alcanzados en 1999. Los cambios de la desigualdad regional que observamos en Brasil se hallan estrechamente vinculados con los cambios en la posición relativa que viene a ocupar en la economía nacional la ciudad de São Paulo, puesto que al aumentar su peso económico global, viene a crecer también la desigualdad general y viceversa. São Paulo es, como se sabe, el estado más rico y poblado de todo Brasil. En 2003, cerca del 30% de los trabajadores que disponían de un empleo en Brasil desempeñaban de hecho sus tareas profesionales en esa ciudad. São Paulo representa por sí solo el 40% de los

puestos de trabajo existentes en el sector financiero, el 37% de los empleos disponibles en el sector inmobiliario, el 36% de la ocupación laboral imputable al conjunto de las manufacturas, y el 33% de los puestos de trabajo vinculados con la asistencia sanitaria y los servicios sociales.

La contribución de Brasilia a la desigualdad regional es igualmente importante y positiva, dado que no solo es el centro político del país sino que, como tal, viene a proporcionar empleo a un elevado porcentaje de funcionarios públicos. Por último, la contribución de Río de Janeiro también viene a presentar valores positivos, gracias fundamentalmente al doble hecho de ser una región productora de petróleo y de contar con la presencia de buena parte del personal integrado en la administración pública. De este modo, el incremento del peso global de la función pública y la disminución de la relevancia de las entidades bancarias vendría a determinar que las rentas se distribuyeran de un modo más uniforme por toda la nación brasileña, pese a que todavía se observen grandes concentraciones de ingresos en algunas regiones específicas y persista por tanto la presencia de notables diferenciales interregionales. La figura 11.8 nos permite ilustrar estas tendencias en un formato con el que a estas alturas ya debemos de estar familiarizados.

Figura 11.8.

Contribución a la desigualdad observada por regiones en Brasil entre los años 1996 y 2003

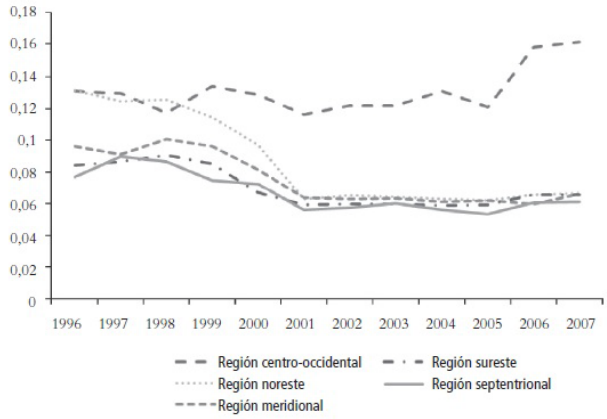


De cero en adelante	*De cero hacia abajo*
• São Paulo • Distrito Federal • Río de Janeiro • Río Grande del Sur • Amapá • Amazonas • Roraima	• Acre • Rondonia • Tocantines • Espíritu Santo • Sergipe • Mato Grosso del Sur • Mato Grosso • Piauí • Marañón • Pará • Alagoas • Santa Catarina • Río Grande del Norte • Paraíba • Paraná • Goiás • Pernambuco • Ceará • Bahía • Minas Generales (Minas Gerais)

Fuente: Cálculos realizados por el propio autor sobre la base de los datos del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE).

Figura 11.9.

Medición de la desigualdad existente, por sectores, en las principales regiones de Brasil entre los años 1996 y 2007



Fuente: Laura Spagnolo, «Economic Inequality, Policy and Performance in the Formal Sectors of Argentina, Brazil and Chile: Evidence from Regional and Sectoral Data, 1994-2007», disertación para la obtención del grado de doctor, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, Universidad de Texas en Austin, 2011.

Por último, la figura 11.9 muestra una nueva forma de organizar los datos. Al dividir el conjunto del territorio brasileño en sus principales regiones geográficas y al mostrar la desigualdad sectorial que existe en el seno de cada una de esas regiones, la figura consigue poner de manifiesto un extremo interesante, ya que la práctica totalidad de la reducción que vino a experimentar la desigualdad en el seno de las regiones más importantes se registró *de facto* al

margen de la porción meridional del país, que es donde se encuentra la región clave de más próspero y más desigual carácter de todo Brasil.

CONCLUSIÓN

Tanto Argentina como Brasil han vivido unos procesos de transición similares, ya que no solo se han hallado inmersos en unas condiciones similares sino que tuvieron que abandonar el modelo económico de sustitución de las importaciones por el que se habían venido rigiendo hasta entonces para adoptar una economía de libre mercado, con la añadidura de que ambos países hubieron de padecer la fase de inestabilidad y estrés que suele acompañar a la puesta en marcha de un clima económico de carácter neoliberal. En ambos casos se conseguirían reducir los ulteriores y muy notables incrementos de la desigualdad —cosa que por cierto se ha venido logrando en época muy reciente—, tras apartarse ambos países —en cierta medida— del general proceso de globalización neoliberal.

En este sentido cabe destacar, en particular, que la desigualdad se redujo en ambos países al lograrse que decayera una parte de los ingresos que circulaban en el sector financiero y en los centros urbanos más prósperos. En los dos casos, la sinergia entre estos fenómenos alcanza a explicar buena parte de la disminución que acabó experimentando la desigualdad económica. Podemos afirmar por tanto, sin riesgo a equivocarnos, que en ambos casos la capacidad para conseguir la materialización de este objetivo surgió en parte gracias a la existencia de las favorables condiciones económicas reinantes durante el período inmediatamente posterior a 2001, fecha en la que los tipos de interés mundiales cayeron a niveles próximos al valor cero, consiguiéndose así que se recuperaran los precios de los productos básicos; y hemos de añadir aquí que, en gran parte, esto se debió al vigoroso empuje del mercado chino, un mercado que por entonces se hallaba en plena expansión.

No obstante, tanto Argentina como Brasil iban a experimentar todos estos cambios de un modo muy distinto. En Argentina, el modelo neoliberal tuvo al país casi totalmente paralizado hasta finales de la década de 1990, y en todo ese período no solo se produjo un crecimiento muy acusado de la desigualdad sino que también mejoró la posición relativa de los bancos (así como la de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires), al menos en comparación con lo que estaba ocurriendo en el resto del país. Solo una vez superada la crisis del año 2001 habría de empezar Argentina a invertir estas tendencias, aunque hubo de hacerlo en un entorno presidido por una remodelación radical del gobierno y por una marcada transformación de la atmósfera ideológica.

En Brasil, los mayores aumentos de la desigualdad se habían iniciado ya a partir de 1982, con la crisis de la deuda. Brasil consiguió estabilizar la parte más sustancial de su propio entorno macroeconómico a partir de 1993, y el resultado de este esfuerzo acabaría plasmándose en una doble realidad: en primer lugar, la de que la hipertrofia del sector financiero alcanzara finalmente su punto álgido, y en segundo lugar, la de que la desigualdad lograra reducirse en los años posteriores. Uno de los principales factores que habrían de contribuir a posibilitar este escenario vendría a radicar en el hecho de que el papel asignado al sector público fuese cada vez mayor.

Este patrón de conducta quedaría establecido en tiempos del gobierno de Cardoso, manteniéndose más tarde al tomar las riendas de la nación el gobierno de Lula da Silva —y ello a pesar de los cambios sobrevenidos en el control y la ideología del partido—. No obstante, habría de ser el gobierno de Lula da Silva el que consiguiera hacer descender de manera particularmente drástica los índices de pobreza de Brasil, aunque es preciso recordar que dicho ejecutivo contó con la buena fortuna de poder operar en un entorno presidido por un clima macroeconómico mucho más favorable, dado que en la década de 2000 tanto la situación de los productos básicos como las condiciones crediticias resultaron ser mucho mejores.

Asumiendo que, en cierta medida, la comparación entre estos dos países sudamericanos puede permitirnos la enunciación de unas cuantas generalizaciones válidas, lo que aquí sugerimos es que los principales cambios políticos no vinieron generados tanto por el rumbo que adoptó en su momento el cambio económico, sino más bien por la rapidez y la brusquedad de su instauración. La serie de transformaciones económicas que Brasil comenzó a introducir prácticamente desde el principio y en las que más tarde habría de perseverar con gran constancia —poniendo en marcha cambios como el de una moneda regulable y el de una economía cada vez más orientada a las necesidades sociales— habrían de topar en cambio con una notable resistencia en Argentina, al menos hasta que la crisis y las protestas populares terminaron imponiéndolas. Y una de las consecuencias de ese estado de cosas vendría a plasmarse en la caída en una desmesura ideológica en Argentina, circunstancia que no habría de producirse en cambio en Brasil.

12

LA DESIGUALDAD EN CUBA TRAS EL DESPLOME DE LA UNIÓN SOVIÉTICA

Las circunstancias de Cuba constituyen poco menos que un caso único, ya que además de ser un país cuyo gobierno optó por continuar siendo comunista a lo largo de la primera década del siglo XXI —y no solo de forma nominal, sino también *de facto*— es asimismo, muy posiblemente, el país del mundo cuyo dirigente y jefe de filas lleva más tiempo instalado en el poder (al menos hasta la efectiva retirada de Fidel Castro en el año 2008). Cuba es también un país cuyo funcionamiento interno permanece oculto a los ojos de la mayoría de los economistas estadounidenses, debido, entre otras cosas, al prolongado período de bloqueo impuesto a la nación, a las dificultades que encuentran los ciudadanos norteamericanos que desean viajar a Cuba —aun en el caso de querer hacerlo con fines académicos—, y al hecho de que, por todo ello, el nivel de contacto entre ambos países sea notablemente escaso.[1] Lo cierto es, sin embargo, que al igual que otros países, Cuba realiza estadísticas económicas de forma periódica, con lo que, como en esas otras naciones, también en la isla caribeña pueden consultarse esas estadísticas al objeto de obtener información.

Tras el desmoronamiento de la Unión Soviética, Cuba habría de optar por seguir un camino distinto al de la práctica totalidad de los demás países socialistas. En este sentido, dos son las diferencias que merecen ser especialmente señaladas. En primer lugar, que en Cuba no se produjo una transición económica que permitiera al país pasar de un modelo socialista a un sistema basado en los principios del libre mercado. Y a pesar de que el proyecto político y social que había hecho suyo la Revolución cubana se viera gravemente afectado por la desaparición de la Unión Soviética, lo cierto es que el gobierno cubano no cejó en ningún momento en su voluntad de alcanzar el objetivo declarado de una sociedad igualitaria encuadrada en el marco de un socialismo de Estado. La segunda diferencia estriba en el hecho de que no se produjera ningún colapso político en la isla. Tanto la autoridad de los hermanos Fidel y Raúl Castro como el ascendiente social del Partido Comunista Cubano se mantuvieron intactos. Estas circunstancias resultaban francamente notables, dada la gravedad de la crisis económica en la que se vio envuelta la nación —una crisis que posiblemente fuera la más profunda de cuantas hayan podido padecerse en cualquier otro lugar de la órbita postsoviética, con la única excepción quizá, de la

sufrida en la propia ex Unión Soviética—. De hecho, en 1991, Cuba se encontró con que no tenía a quién recurrir —a diferencia de lo ocurrido en los países de la Europa del Este—. Esta es la razón de que no consiguiera empezar a sustituir la ayuda soviética que acababa de perder —consistente, fundamentalmente, en el envío de petróleo subvencionado— sino después de que Hugo Chávez se hiciera con el poder en Venezuela, es decir, en 1999.

En este capítulo vamos a dedicarnos a analizar la evolución de la desigualdad salarial registrada en Cuba desde comienzos de la década de 1990 hasta 2004, lo que significa que nuestro estudio vendrá a abarcar lo que se ha dado en llamar «El Período Especial en Tiempos de Paz» —esto es, los difíciles años inmediatamente posteriores al derrumbamiento de la URSS.[2] Los datos proceden de toda una serie de informes oficiales cubanos, unos informes que Daniel Munevar Sastre tuvo oportunidad de conseguir en la época en que era estudiante de la Universidad de Pinar del Río. En el presente estudio vamos a darles el mismo uso que hemos venido dándoles a todos los datos a lo largo de los capítulos anteriores, puesto que gracias a ellos podremos calcular los valores que han ido registrando a lo largo del tiempo las cifras relativas a la desigualdad y analizar la cambiante composición que presentan los ingresos percibidos en las distintas regiones y sectores económicos cubanos.

Los datos de que disponemos vienen a respaldar toda una serie de cálculos que probablemente no puedan repetirse con resultados verdaderamente significativos en el caso de los últimos años, puesto que, al darse ahora la circunstancia de que Cuba se está abriendo, no habrá de pasar mucho tiempo antes de que la «economía oficial» —por la que las transacciones quedan consignadas en la moneda local— empiece a no representar sino una porción rápidamente decreciente de la actividad real, por no mencionar el hecho de que el poderío del dólar estadounidense, del euro y del dólar canadiense están contribuyendo a generar nuevas desigualdades en los ingresos percibidos y en el consumo realizado. (La situación de Cuba difiere de la de otros países en vías de desarrollo por el hecho de que su sector informal —o lo que es lo mismo, su economía sumergida— no es el sector nacional que registra unos menores ingresos, sino todo lo contrario). La verdad es que, hasta cierto punto, esta situación ya se daba tanto en la década de 1990 como a principios de la de 2000, y esta matización habrá de tenerse en cuenta a medida que vayamos avanzando. Con todo, y a pesar de que una considerable minoría de ciudadanos cubanos tuviera la posibilidad de hacer dinero gracias a la interacción con los turistas extranjeros, es preciso recordar que, hasta hace muy poco tiempo, los cubanos de a pie trabajaban *de facto* para el Estado.

Lo que hemos hecho para analizar la evolución de la desigualdad salarial ha sido por tanto volver a utilizar el componente intergrupal de las estadísticas T de Theil, aprovechando una vez más la gráfica de barras apiladas para mostrar los cambios relativos que vienen a constatarse en la contribución que han venido realizando a la desigualdad tanto los diferentes sectores

económicos de la isla como sus diversas regiones a lo largo del tiempo. Este método nos permite apreciar rápidamente qué dinámicas intersectoriales se pusieron en marcha al empezar a notarse el impacto del desmoronamiento soviético. De entre los elementos curiosos que hemos ido percibiendo en el transcurso del presente estudio cabe destacar la circunstancia de que el método que hemos empleado alcanza a mostrar que, en el caso de Cuba, fue fundamentalmente el sector servicios el primero en dar señales de haber iniciado la evolución tendente a la consecución de una recuperación económica, seguido de cerca por el sector manufacturero. Además, hemos observado asimismo que la transición por la que la economía cubana vino a pasar de ser una economía basada principalmente en la exportación de azúcar (al hoy ya inexistente mercado soviético) a ser una economía fundada en la prestación de servicios. El crecimiento del turismo, unido a la expansión de los servicios sociales, alcanza a explicar la amplia y creciente contribución que habría de aportar a la economía cubana el sector de los servicios a lo largo de esos años.

Durante los cuatro años anteriores a 1999, el salario medio que se percibía en el sector de los servicios sociales resultaría ser inferior al salario medio que se obtenía en el conjunto de la economía en general, lo que significa que el «elemento de Theil» correspondiente a ese sector ha de arrojar un valor negativo. La política nacional que vino a entrar en vigor a lo largo del mencionado «Período Especial» consistiría en mantener o en incrementar los salarios percibidos en el sector de los servicios sociales, dejando en cambio que fueran otros los sectores encargados de soportar la carga de la contracción económica. Después de 1999, la crisis fiscal a la que estaba teniendo que hacer frente el Estado cubano habría de quedar parcialmente aliviada, y a partir de ese año los salarios medios percibidos en el sector de los servicios sociales vinieron a situarse por encima del salario medio nacional. En parte, esto viene a reflejar sin duda el compromiso político que había asumido el gobierno al mostrarse decidido a prestar los servicios fundamentales a la población, en particular los relacionados con la atención sanitaria y la educación —servicios que llevan ya mucho tiempo siendo las piedras angulares de la estrategia desarrollista cubana—. Como es obvio, el hecho de hacer especial hincapié en esos asuntos acostumbra a servir, por regla general, para disminuir la desigualdad global que aflige al país, haciéndolo además de un modo que las estadísticas relacionadas con los ingresos no alcanzan a captar, y todo ello a pesar de los incrementos que registran los valores constatados de la desigualdad salarial.

El sector manufacturero quedó notablemente afectado por el colapso de la Unión Soviética, debido principalmente al hecho de que el sistema productivo cubano carecía de cadenas aptas para la generación de valor añadido. Quince años después de iniciada la crisis, la producción industrial del país se había reducido a la mitad. Esta disminución de la producción aparece asociada con la completa desaparición de algunos de los subsectores pertenecientes a la

economía manufacturera de Cuba. Únicamente conseguirían sobrevivir los sectores más competitivos, como los del tabaco, los metales (concretamente el del níquel) y los de los productos químicos. Por consiguiente, la participación de estos sectores en la producción total acabaría registrando el aumento correspondiente a la nueva relación de equilibrio alcanzada.

Durante el período más duro de la crisis (es decir, el que se vivió entre los años 1990 y 1993), los salarios medios que se percibieron en el sector manufacturero cayeron por debajo de los salarios medios nacionales. No obstante, en 1994 esta tendencia se invirtió, y a partir de esa fecha el sector manufacturero disfrutó de unos salarios situados por encima de la media. El elemento que explica en buena medida que el sector manufacturero recuperara en la estructura general de los salarios una posición ubicada por encima de la media es la prosperidad relativa que alcanzaron a conocer en esos años los subsectores que consiguieron perdurar. O dicho en otras palabras: a pesar del doble hecho de que el número de personas empleadas en el sector manufacturero disminuyera y de que no lograra recuperarse en ningún momento, las compensaciones salariales relativas percibidas en el conjunto del sector aumentaron debido al hecho de que la posición económica de los actores que alcanzaron a mantenerse terminó siendo bastante favorable.

El análisis por regiones nos muestra que las regiones más prósperas de Cuba son las que se encuentran en la zona occidental de la isla. Casi todas las provincias de la parte oriental del país contaban (y cuentan) con unos ingresos medios situados por debajo de la media nacional. Salvo por una única excepción, la de Santiago de Cuba, la región oriental no cuenta con excesivos atractivos turísticos, de modo que a lo largo de toda la historia de Cuba ha sido siempre una región subdesarrollada —por no señalar el hecho de que también ha dependido muy notablemente de la producción de azúcar—. Por el contrario, las provincias que poseen unos atractivos turísticos importantes tienden a ser regiones caracterizadas por el hecho de haber disfrutado históricamente de unos salarios situados por encima de la media, dándose además la circunstancia de que continúan haciéndolo.

Por último, hemos de añadir que los datos nos permiten extraer también algunas conclusiones —aunque bien es verdad, en cualquier caso, que se trata de estimaciones provistas de un cierto fundamento— relativas al efecto que están teniendo en la economía cubana los cambios estructurales que se vienen observando últimamente en la situación que empiezan a ocupar las mujeres en el ámbito de la población activa. En este sentido hemos de decir que, en la medida en que la economía de Cuba ha pasado de ser una economía de fundamento agrícola a ser una economía basada en los servicios, estamos pudiendo constatar que las mujeres han empezado a desempeñar un papel de mayor importancia en dos de los principales pilares en que vienen a sustentarse los servicios sociales cubanos: los de la educación y la sanidad pública. En los demás sectores no está tan claro el impacto que pueda estar ejerciendo este cambio estructural en las

mujeres. No da la impresión de que las mujeres trabajadoras de Cuba se vieran tan duramente golpeadas por la crisis, al menos inicialmente, como sus compañeras de género de otros estados postsoviéticos, dado que en dichos países los recortes presupuestarios acabaron teniendo un notable impacto negativo en los servicios subvencionados por el Estado.

ANÁLISIS DE LOS DATOS SALARIALES CUBANOS

El Organismo Nacional de Estadística (ONE) es la entidad encargada de publicar anualmente todos los datos económicos de Cuba.[3] Las series analíticas que ofrece dicha institución aportan información relativa tanto a las nóminas percibidas por los funcionarios como a las listas de personal correspondientes al conjunto de los empleados del Estado, datos que aparecen además distribuidos en función de los diferentes sectores económicos y las diversas regiones que conforman el país. Los datos, que son de alta calidad, evidencian sin embargo ciertas limitaciones. En este sentido, la falta de información sobre todas aquellas personas cuyo empleo no guarda una relación directa con el Estado impide comprender adecuadamente el sentido de los cambios que puedan estar incidiendo en el conjunto de la desigualdad salarial. En este aspecto, los datos de las nóminas cubanas vienen a plantear un problema diferente al que acostumbran a formular las bases de datos de otros países en vías de desarrollo al exponer la relación existente entre el empleo y los ingresos de los trabajadores, ya que en esos terceros países se excluye del análisis a todas aquellas personas que trabajan en la economía sumergida. En tal sentido hay que recordar que, a todos los efectos prácticos, lo que ha de considerarse «informal» o «sumergido» en Cuba es en realidad la totalidad del sector privado. Sea como fuere, podemos añadir que el Estado vino a desincentivar, y de forma además bastante rigurosa, prácticamente todas las formas de empleo privado, fueran del tipo que fueran, especialmente durante la primera parte del período aquí considerado. De acuerdo con las estadísticas oficiales, en 1990, el 90%, aproximadamente, de todos los puestos de trabajo registrados en el país corrió a cargo del Estado.

A pesar de todo, el monopolio que el Estado venía ejerciendo como principal empleador del país ya se estaba debilitando por entonces, antes incluso de que se materializara la enorme reducción del volumen de nóminas estatales que habría de anunciarse en el año 2010. De hecho, para 2000 el porcentaje de responsabilidad del Estado en las cifras de ocupación total había caído ya al 73%. Como señala Togores (2002), una de las principales razones de que se verificaran estos cambios vendría a radicar en el hecho de que los nuevos sectores (no estatales)

comenzaran a generar unos mayores ingresos. Esta es la razón de que, en este caso, la exclusión de estos trabajadores tienda tanto a subestimar la desigualdad de conjunto como a restar importancia a la magnitud de la creciente desigualdad registrada en la república. Sea como fuere, los datos que nos es dado observar vienen a ofrecer, a nuestro juicio, una imagen creíble de la dirección en la que se han venido orientando los cambios detectados en Cuba en los últimos tiempos (y también del carácter general de su estructura económica). Hasta el mismísimo sector estatal parece estar respondiendo, en buena medida, a las cambiantes pautas que adoptan las demandas de la actividad económica y mercantil, especialmente en el caso de que dichas demandas emanen de los individuos acaudalados —siempre que estos sean extranjeros y turistas—. Además, como ya se ha señalado, si tenemos en cuenta que la economía cubana todavía es de carácter marcadamente socialista, al menos en buena parte, habremos de concluir que las limitaciones que presentan todos estos datos no resultan, a primera vista, más graves que las que afectan a los disponibles en otros países en vías de desarrollo, estados en los que también nos vemos obligados a especular acerca del papel que pueden estar desempeñando en la actividad económica de la nación los grandes sectores de la economía informal.

LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA CUBANA: AÑOS 1991 A 2005

A lo largo del siglo XX, Cuba se vio afectada por toda una serie de crisis económicas e institucionales de carácter periódico, sufriendo asimismo los efectos de todo un conjunto de acontecimientos transformadores, acontecimientos de entre los que destacan de manera muy particular la Gran Depresión de 1929, la Segunda Guerra Mundial y la propia Revolución cubana —seguida, poco después, del embargo comercial impuesto a la isla por Estados Unidos de Norteamérica—. Una vez consumada la revolución socialista, Cuba quedó vinculada a la Unión Soviética, país para el que empezó a actuar como proveedor de azúcar y como receptor neto de dinero en efectivo y petróleo. A lo largo de los años ochenta, esto es, durante el período en el que la URSS inició su largo período de declive, también Cuba comenzó a conocer grandes dificultades, y al materializarse finalmente el desmoronamiento de la Unión Soviética, la isla caribeña quedó sumida en una profunda crisis.

La caída de la URSS vendría a poner fin al Consejo de Ayuda Mutua Económica (CAME, Comecon o CMEA, según sus siglas inglesas: «Council for Mutual Economic Assistance»), esto es, a la institución que había venido proporcionando hasta entonces un marco institucional a las relaciones económicas internacionales que mantenían los países socialistas. La desintegración

del Comecon vino a suponer un mazazo poco menos que letal para el modelo de acumulación socialista que se hallaba vigente por esos años en Cuba, un modelo que había venido orientándose hacia el exterior y que dependía muy notablemente de la recepción de subvenciones. A pesar incluso del estancamiento sufrido durante las últimas fases del socialismo europeo, a finales de la década de 1980, los peculiares acuerdos comerciales que se establecían con los países miembros del Comecon habrían de permitir que la república cubana consiguiera enmascarar la gravedad de la situación económica en la que se se hallaba inmersa. Esta crisis también acabaría poniendo de manifiesto los problemas estructurales de que adolecía el sistema productivo del país, como por ejemplo el de la acusada especialización de las exportaciones, que concentraban su actividad en un puñado de productos básicos, el de la infrautilización de los recursos económicos de la isla, el de los bajos niveles de productividad y de eficacia, y el de la existencia de toda una serie de instituciones francamente poco prácticas para la gestión empresarial y las relaciones laborales (Echevarria Vallejo, 2002). La siguiente lista muestra los efectos del impacto que todos estos factores habrían de venir a ejercer en la economía cubana a lo largo de la década de 1990:

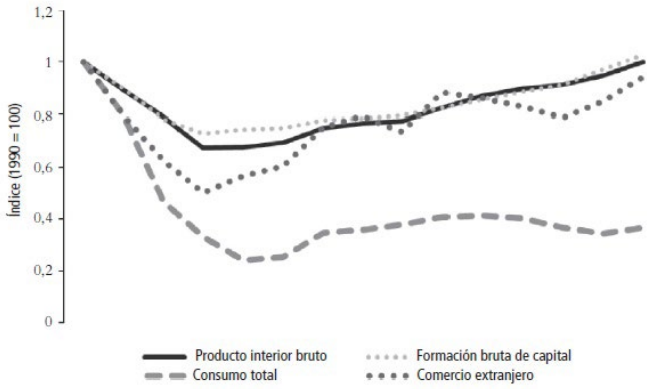
- Desaparición del 85% de los mercados externos del país.
- En 1993, las exportaciones sufren una caída del 21% con respecto a los niveles de 1990.
- En esa misma fecha de 1993, las importaciones experimentan una reducción del 27% en relación con el nivel alcanzado en 1990.
- Los términos del intercambio comercial se vieron sometidos a un empeoramiento del 50%.
- Nula capacidad de acceso a la financiación externa.
- [*Fuente*: ONE, *Anuario Estadístico de Cuba*, versión digital, La Habana, Cuba, Oficina Nacional Estadística de Cuba, 2004].

En el plazo de tres años, el producto interior bruto experimentó una contracción del 35%, la formación bruta de capital sufrió una disminución del 70%, y el consumo total se redujo en un 25%. Y a pesar de todo, tanto el gobierno de Cuba como las instituciones de la república consiguieron resistir el golpe. En 2004, todos los índices incluidos en la figura 12.1 recuperaron los niveles que habían alcanzado a finales de la década de 1980, a excepción de los relacionados con la formación bruta de capital, ya que este último factor continuó situándose en valores extremadamente deprimidos. Este fenómeno se hallaba en relación con el elevado grado de dependencia que tenía por entonces Cuba respecto del Consejo de Ayuda Mutua Económica en materia de suministros y de flujos de capital. A modo de ejemplo, hemos de decir que en 1989 las tres cuartas partes de las importaciones del país vinieron a concentrarse en tres grupos

principales: el de los combustibles (con un 34%), el de la maquinaria y los equipamientos (con un 32%) y el de las materias primas y los productos básicos (con un 10%) —ONE, 2004—. A esto hay que añadirle el hecho de que el origen de cerca del 75% de las inversiones en nuevos equipos era importado (Quiñones, 2002). Dado este elevado nivel de dependencia, la desaparición del bloque comercial socialista no solo vendría a paralizar sino a convertir también en obsoleto el grueso de la capacidad industrial de que disponía la república caribeña, circunstancia que obligaría a las autoridades cubanas a poner en marcha una profunda reestructuración del sistema productivo nacional.

Figura 12.1.

Efectos ejercidos por las perturbaciones externas sobre la economía cubana entre los años 1990 y 2005



Fuente: ONE, *Anuario Estadístico de Cuba*, versión digital, La Habana, Cuba, Oficina Nacional Estadística de Cuba, años 1996, 2000 y 2004.

Tabla 12.1.

Resumen de las principales medidas políticas adoptadas durante el proceso de reformas implantado en la república cubana

Desmonopolización	1992	Reforma constitucional:
		Desmonopolización del monopolio ejercido tanto por las instituciones como por el Estado en el ámbito del comercio con el extranjero.
Desregulación	1992	Reforma constitucional:
		Reconocimiento de la propiedad mixta y otros tipos de bienes.
	1993	Legalización de la posesión de moneda extranjera.
		Creación de una cadena de comercialización minorista de la moneda extranjera.
		Promulgación de una ley para la implantación del trabajo por cuenta propia.
	1994	Promulgación de todo un conjunto de leyes relativas a los mercados agrícolas.
		Promulgación de una ley sobre la fabricación de productos industriales y artesanales.
	1995	Promulgación de leyes relativas a la inversión extranjera.
		Apertura de agencias de cambio de divisas.
	1996	Leyes destinadas a crear zonas francas, libres de impuestos.
		Modificación de la ley sobre los derechos de aduanas.
	1997	Reorganización y reactivación de los mercados de consumo interno.
Descentralización	1993	Creación de todo un conjunto de unidades básicas destinadas a la producción agrícola en régimen de cooperativa.
		Creación de nuevas formas de empresa.
	1994	Reorganización de los órganos de la administración central.
	1995	Introducción de cambios en los procesos asociados con la planificación territorial y empresarial.
	1997	Promulgacón de la ley relativa a la organización del sistema bancario.
Otras medidas	1994	Incremento de los precios de los productos no esenciales.
		Eliminación de los servicios gratuitos carentes de relevancia específica para las medidas políticas de carácter social aplicadas en el país.
		Reforma fiscal.
		Introducción del peso cubano convertible (CUC).

Fuente: Colectivo de Autores, *Estructura Económica de Cuba*, tomo I, La Habana, Cuba, Editorial Félix Varela, 2002.

En 1991, y viéndose inmersa en este difícil entorno exterior, el gobierno de Cuba comenzaría a poner en práctica una estrategia de supervivencia a la que dio el nombre de «Período Especial en Tiempos de Paz». El principal objetivo de este programa de acción política consistía en conseguir amortiguar los efectos que la crisis estaba teniendo sobre la población y reorientar así el potencial económico del país, imprimiéndole un rumbo más adecuado a la situación reinante en el nuevo entorno mundial a fin de que la nación lograra insertarse en el recién surgido mercado capitalista global sin renunciar a los logros alcanzados por el modelo social cubano.

En la tabla 12.1 aparecen enumeradas las principales medidas reformistas que se llevaron a la práctica en Cuba a lo largo de ese período. Las reformas se proponían conseguir dos objetivos principales: el primero de ellos consistía en plantar cara al impacto de las nuevas condiciones exteriores por medio de una reorganización de las relaciones económicas internacionales. Las principales medidas que habrían de adoptarse para materializar este objetivo serían las siguientes: 1) una nueva actitud de apertura hacia los flujos de capital extranjero, 2) la creación

de toda una serie de empresas mixtas, y 3) la legalización de la posesión de moneda extranjera. El objetivo de la segunda reforma radicaba en conseguir una reducción del profundo desfase fiscal que se había generado durante la crisis, un desfase que había determinado que los ingresos disminuyeran un 23% en 1993 —al menos en relación con las cifras de 1990—, lo cual venía a aumentar el déficit fiscal, elevándolo a un insostenible 33% del producto interior bruto registrado ese mismo año. Este crecimiento del déficit era a su vez una consecuencia directa de las medidas que había adoptado el gobierno cubano para hacer frente a la crisis, ya que este había mantenido estables los niveles de gasto y los salarios al constatar la parálisis del sistema productivo del país. Esta política terminó generando unos marcados desequilibrios internos debido a que el rápido incremento de la base monetaria no se veía equilibrada, como contrapartida, por un aumento de la actividad productiva, de modo que la oferta resultaba insuficiente para la demanda total existente (Pérez, 2000).

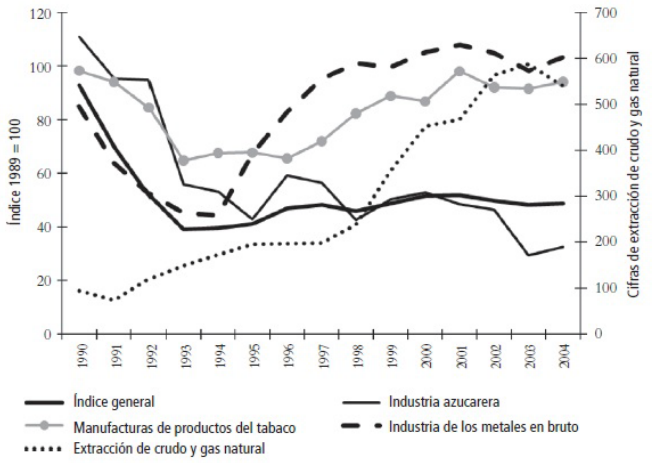
La principal medida que se adoptó para conseguir que decreciera el déficit fiscal consistió en reducir la cuantía de las subvenciones que se venían concediendo a las empresas estatales que sufrían pérdidas económicas. Conviene recordar que, en el peor momento de la crisis, dichas subvenciones habían llegado a representar cerca del 35% del producto interior bruto cubano y prácticamente el 50% de los gastos fiscales globales a comienzos de los años noventa (ONE, 2004). Las reformas lograron detener la caída del producto interior bruto y sentar las bases para una recuperación a largo plazo —un plazo durante el cual la estructura económica del país iba a experimentar distintos cambios radicales (cambios que habrían de consistir, muy particularmente, en un proceso de transición directa de la agricultura a los servicios y en una dependencia creciente de los ingresos procedentes de los mercados occidentales y de la afluencia de capitales)—. No obstante, todos estos cambios iban a determinar la aparición de un conjunto de nuevos puntos débiles (unos flancos vulnerables que iban a dejarse sentir como consecuencia de la crisis financiera en la que estaban a punto de verse inmersos tanto Estados Unidos como el continente europeo).

La puesta en práctica de las reformas necesarias para abordar la durísima situación que se presentó a las autoridades cubanas a principios de la década de 1990 acabaría generando un cambio fundamental en la estructura económica de la república de Cuba. Aumentaron las dimensiones del sector servicios, decreciendo por el contrario la magnitud tanto del sector agrícola como de algunos de los subsectores relacionados con la producción manufacturera —un declive que llegaría a amenazar incluso con la total desaparición de los sectores afectados—. Pondré un ejemplo claro: en 1990, en el ámbito de la agricultura, el azúcar venía a constituir aproximadamente el 80% de las exportaciones del país; sin embargo, en el año 2004 dicho porcentaje había disminuido drásticamente hasta situarse en un mero 13%. Por otra parte, el volumen de la producción física registrada en 1993 en el ámbito de las manufacturas no habría

de representar sino el 60% de la constatada a finales de los años ochenta del siglo XX. Por último, los cambios positivos observados en el sector servicios no tardarían en plasmarse en el rápido crecimiento del turismo, un sector que había sido relativamente descuidado durante la era soviética. En el transcurso de este nuevo período económico, el turismo no tardaría en convertirse en la principal fuente de divisas para la isla de Cuba, de modo que en 1996 ya conseguía generarse gracias a él cerca del 50% de las entradas de moneda extranjera registradas en el país en ese año (ONE, 2004). La figura 12.2 viene a resumir los distintos pasos de esta reestructuración, mostrando a un tiempo el declive físico experimentado tanto en el sector azucarero como en otras esferas de la economía cubana y el incremento registrado en el plano de la industria energética, una actividad productiva convertida en el nuevo sector industrial de vanguardia en la isla caribeña.

Figura 12.2.

Cuba: índice del volumen físico de la producción, distribuido en función de un conjunto de industrias seleccionadas —los datos corresponden al período comprendido entre los años 1990 y 2005—



Fuente: ONE, *Anuario Estadístico de Cuba*, versión digital, La Habana, Cuba, Oficina Nacional Estadística de Cuba, 2004. El eje de la derecha se refiere únicamente a las cifras de extracción de crudo y gas natural.

El índice general observado en el volumen físico de la producción viene a mostrar que solo unos cuantos subsectores manufactureros consiguieron retornar a unos niveles de producción similares a los que tenían antes del inicio de la crisis.[4] Además, dentro de este grupo de empresas, hay unas cuantas que destacan por haberse beneficiado de la participación de capitales

extranjeros. Dichas empresas fueron las relacionadas con la extracción de petróleo (que experimentaron un incremento por el que vinieron a quintuplicar sus ingresos); las vinculadas con la industria de los metales en bruto; y las asociadas con la manufactura de productos químicos.[5] Esta tendencia demuestra los efectos de las políticas de apertura puestas en marcha en Cuba a principios de la década de 1990 —unas políticas que conseguirían estimular tanto las inversiones de los capitales extranjeros como la inyección de conocimientos prácticos en el sistema productivo cubano.[6] Por otra parte, la mayoría de los subsectores restantes terminaron por desaparecer, debido a la elevada dependencia que tenían, tanto en materia de suministros como de tecnología, respecto de los países socialistas europeos, estados que hoy no existen o no practican ya una economía centralizada.

La tabla 12.2 viene a resaltar una diferencia clave que viene a separar los sectores que sobrevivieron de los que no sobrevivieron a la crisis: la de tener o no tener la capacidad de producir de una manera eficaz y competitiva para satisfacer la demanda de los mercados internacionales —es más, podríamos definir incluso esa diferencia situando el factor clave en la capacidad de encontrar salida para las exportaciones de productos básicos en un mercado mundial que no solo era de naturaleza hostil sino que tendía a rodear de un gran número de protecciones la producción agrícola—. En este caso, el azúcar, que había venido constituyendo la exportación predominante de Cuba a lo largo de toda su historia —es decir, durante más de trescientos años— vuelve a ser el caso más paradigmático. El gobierno cubano se vio obligado a cerrar más de un centenar de ingenios azucareros en el año 2007,[7] al tener que basarse en las cifras de su respectiva eficacia productiva y aplicar criterios de coste-beneficio fundados en la baja cotización del azúcar en los mercados internacionales. Al haber perdido de la noche a la mañana los protegidos y privilegiados mercados de los que había venido disfrutando hasta entonces en los países del Este, Cuba se vio en la imposibilidad de encauzar toda su capacidad productiva hacia esos mercados potenciales, debido a la triple circunstancia de las políticas de cuotas impuestas por Estados Unidos, del embargo comercial que padece la isla y de los enormes subsidios de que disfruta el azúcar de remolacha en la Unión Europea.

Tabla 12.2.

Exportaciones cubanas distribuidas por grupo de productos. Los datos abarcan el período comprendido entre los años 1990 y 2004

	1990	%	2004	%
Total	5.414,9	100	2.180,5	100
Productos elaborados por la industria azucarera	4.337,5	80,10	271,5	12,45
Productos elaborados por la industria minera	398,2	7,35	1.062,1	48,71
Productos elaborados por la industria tabaquera	114,4	2,11	217,0	9,95
Productos elaborados por la industria pesquera	101,9	1,88	89,1	4,09
Productos de carácter agrícola	183,9	3,40	32,8	1,50
Otro tipo de productos	279,0	5,15	508,0	23,30

Nota: Las cifras aparecen expresadas en millones de pesos cubanos.
Fuente: ONE, *Anuario Estadístico de Cuba*, versión digital, La Habana, Cuba, Oficina Nacional Estadística de Cuba, 2004.

Hubo también otros subsectores pertenecientes al sector de las manufacturas que pueden dar fehaciente testimonio de lo importantes que resultan los vínculos con los mercados internacionales, como ilustra adecuadamente la tabla 12.2. Dichos subsectores son, entre otros, los de las industrias de la minería y el tabaco, los cuales incrementaron en un 31 y un 7%, respectivamente, su porcentaje de participación en las exportaciones del país. Ambos sectores lograrían recuperar más tarde unos niveles de producción similares a los existentes con anterioridad a la crisis, aunque después de ella contaran ya con un mayor valor añadido, según puede inferirse del incremento de valor registrado por las exportaciones.

Dentro del sector servicios, el subsector del turismo resulta notable debido al hecho de que su contribución a los ingresos se basa en las aportaciones por divisas —cuyas cifras crecieron un cuatrocientos por cien a lo largo del período aquí considerado, hasta alcanzar un volumen de dos mil millones de dólares en el año 2003—. De acuerdo con los estudios realizados por el ONE (2004), en esa fecha el turismo cubano experimentó un crecimiento espectacular, pasando de los doscientos mil visitantes al año que recibía en 1990 a los dos millones de clientes extranjeros registrados en 2004 —y ello a pesar de que las restricciones impuestas a los visitantes procedentes de Estados Unidos se mantuvieran sin solución de continuidad (y llegaran incluso a endurecerse todavía más)—. En este sector, la participación de los capitales extranjeros haría posible que el país alcanzara a satisfacer el incremento de demanda que acababa de experimentar, tanto por medio de la atracción de inversiones capaces de aumentar el número de plazas hoteleras disponibles como a través de la transferencia de conocimientos y técnicas de gestión que afluyeron a la isla gracias a la rúbrica de un gran número de contratos de gestión hostelera y a la creación de empresas mixtas centradas tanto en la explotación hotelera como en la comercialización de instalaciones no relacionadas con el mundo de la hostelería (Pérez, 2000). Como es habitual observar en todos los países socialistas, también en la Cuba revolucionaria habían venido quedándose rezagadas (por decirlo del modo más suave posible) este tipo de competencias profesionales. De hecho, también habría de incrementarse la importancia de otros

de los subsectores que poseían un elevado potencial de valor añadido —y de entre los cuales cabe destacar los de la biotecnología, los de los servicios médicos y farmacéuticos,[8] y los de las tecnologías de la información—. Por otra parte, detrás de estos subsectores también se encontraba el Estado, ya que es muy posible que las grandes inversiones inyectadas tanto en el sistema educativo como en los circuitos encargados de la atención sanitaria —inversiones que en el año 2004 vinieron a representar el 26% del gasto público total efectuado en el país— fueran parcialmente responsables de la creación del clima económico necesario para la materialización de esos incrementos del peso de los subsectores mencionados.[9]

ESTUDIO SECTORIAL DE LAS DESIGUALDADES SALARIALES CUBANAS

En este apartado procederemos a valorar los cambios observados en la estructura salarial y en la desigualdad de los ingresos salariales percibidos en Cuba tras el desmoronamiento de la Unión Soviética. De este modo obtenemos una representación completa de las cifras relativas a los salarios y a los puestos de trabajo, distribuidos tanto por sectores como por regiones —lo cual nos permitirá además resaltar a aquellos actores económicos que salieron ganando o perdiendo (en términos relativos) a lo largo del Período Especial en Tiempos de Paz, señalando al mismo tiempo la recuperación subsiguiente. A lo largo de este período, el promedio de los ingresos salariales percibidos en varios de los sectores aquí considerados pasaría de hallarse en algunos casos por encima de la media nacional a situarse por debajo de la misma, y viceversa. Estos cambios terminarían provocando una inversión de su respectiva «contribución a la desigualdad», al determinar que sus valores pasaran de presentar un signo positivo a uno negativo (y viceversa). Uno de los elementos responsables de la existencia de dichas fluctuaciones habría de ser la crisis económica sobrevenida en la isla tras el desplome del bloque soviético, siquiera parcialmente, dado que por otro lado la ocurrencia de esos efectos también se debió a las reformas puestas en marcha a lo largo del Período Especial.[10]

El análisis que aquí hemos realizado viene a confirmar las mediciones de que disponemos, unas mediciones que nos muestran que la desigualdad registrada en la república de Cuba se incrementó *de facto* a lo largo de la década de 1990. Y lo que es más importante, el método aquí empleado nos permite estudiar los factores que vinieron a generar ese aumento. De este modo podemos observar, por ejemplo, que son las diferencias que se constatan en el índice de crecimiento salarial vivido en los diferentes sectores estudiados lo que alcanza a explicar el crecimiento de la desigualdad —sin que pueda pretenderse conseguir dicha explicación, por el

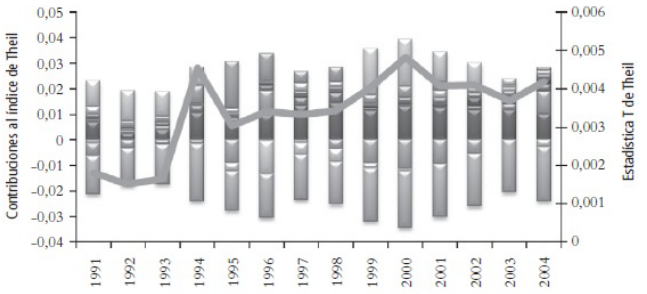
contrario, en función del descenso que vinieron a sufrir los salarios en algunos sectores muy concretos—. O dicho de otro modo: el aumento de la desigualdad en Cuba vino a ser una función de la aparente descentralización de las estructuras de control. Se aprecia claramente, por lo demás, que el derrumbamiento de la Unión Soviética vino a forzar de hecho la realización de un buen número de cambios internos en la gestión económica de la república cubana. Al tener que hacer frente a toda una serie de realidades económicas nuevas, aquellos sectores que habían tomado posiciones para orientar sus actividades hacia la economía internacional consiguieron independizarse —hasta cierto punto— del estricto igualitarismo que se había conseguido hacer realidad en los tiempos en que la centralización del poder logró combinarse con la centralización del control de los subsidios disponibles y hacer funcionar de ese modo a la economía cubana. Sea como fuere, el gobierno seguiría conservando un cierto poder discrecional en todos estos ámbitos y no dudaría en utilizarlo. De este modo, el salario monetario obtenido en algunos sectores no directamente implicados en este entorno internacional (como el de los servicios sociales) llegaría a experimentar incluso un crecimiento perceptible.

Como ya se ha señalado antes, durante el Período Especial en Tiempos de Paz la desigualdad iniciaría una tendencia al alza a partir de 1993 (véase la figura 12.3). Hasta esa fecha, la horquilla salarial se movía en unos límites muy estrechos, ya que entre los años 1991 y 1993, los salarios medios percibidos en ocho de cada nueve sectores económicos se situaron entre los ciento ochenta y los doscientos pesos cubanos mensuales. La única excepción a esta afirmación de carácter general ha de buscarse en el sector del comercio, los hoteles y los restaurantes, ya que en ellos se venía a percibir (y así sigue sucediendo en la actualidad) el salario medio más bajo de toda la economía cubana, según atestiguan los datos oficiales.

Como puede verse en la figura 12.3, entre 1993 y 1994 se produce un salto en las cifras de la desigualdad registrada —salto que puede explicarse en virtud de la creciente diferencia existente entre el sector provisto de los salarios medios más elevados (es decir, el sector de la minería) y el sector con el promedio salarial más bajo (que es, como acabamos de señalar, el del comercio, los hoteles y los restaurantes). En el caso del sector minero, el salario medio habría de incrementarse un 13% (en términos nominales, obviamente) entre 1993 y 1994. Por el contrario, los salarios medios percibidos en el sector del comercio, los hoteles y los restaurantes decreció en un 9% a lo largo de ese mismo período. En 1994, los salarios medios percibidos en el sector minero eran un 60% superiores a los que se pagaban por término medio en el sector del comercio, los hoteles y los restaurantes. Al año siguiente se produciría un brusco descenso de los niveles de desigualdad debido a que los salarios percibidos en el sector del comercio, los hoteles y los restaurantes consiguieron recuperarse, ascendiendo un 14% entre los años 1994 y 1995. Por el contrario, el salario medio percibido en el sector minero únicamente se incrementaría en un 1% a lo largo de este segundo período de tiempo.

Figura 12.3.

Contribución a la desigualdad salarial observada en los diferentes sectores económicos de Cuba entre los años 1991 y 2004



De cero en adelante

- Construcción
- Agricultura, ganadería, caza y actividades forestales
- Explotación de minas y canteras
- Suministro de electricidad, gas y agua
- Sector financiero
- Transportes, almacenamiento y comunicaciones
- Manufacturas

De cero hacia abajo

- Servicios sociales, comunales y personales
- Comercio, hostelería y restauración

Fuente: Cálculos realizados por el propio autor sobre la base de los datos del ONE, *Anuario Estadístico de Cuba, op. cit.*

Entre 1995 y 2000 las desigualdades volverían a crecer. En el transcurso de este lapso de tiempo, los salarios medios experimentaron un incremento en todos los sectores (al menos en términos nominales), pero la novedad radicaba en el hecho de que ahora las tasas de dicha evolución les permitían alcanzar libremente unas cifras diferenciales muy superiores a las que jamás hubieran registrado con anterioridad. Los sectores en los que se pagaban, por término medio, los salarios más elevados eran los de la construcción, la minería y las finanzas. En estos años, los salarios nominales medios del sector del comercio, los hoteles y los restaurantes también habrían de experimentar un importante incremento, dado que la variación vino a suponer en este caso una modificación del 16% entre 1995 y 2000 —modificación debida al hecho de que la actividad de dicho sector continuaba creciendo—. En el año 2000, el índice de desigualdad alcanzaría el nivel más elevado de todos los años aquí estudiados. La diferencia entre este incremento y la situación vivida en 1994 estriba en la circunstancia de que en 2000 el sector de la construcción había pasado a ser el sector con los salarios medios más elevados, superando así al sector de la minería. Y dado que las dimensiones del sector de la construcción son sustancialmente superiores a las de la minería, este cambio vendría a implicar el surgimiento de un incremento digno de mención en la desigualdad global.

En el transcurso de la cuarta fase, la comprendida entre 2000 y 2003, se observa que los niveles de Theil muestran una tendencia descendente. A lo largo de este período, los salarios nominales medios de todos los sectores continuaron aumentando —circunstancia que vendría a redundar en el mantenimiento del diferencial creado anteriormente entre los salarios medios más elevados y los más bajos—. El elemento que permite explicar esta reducción de los niveles de Theil es el descenso de los niveles de ocupación laboral registrados en los sectores de las manufacturas y la construcción —dos sectores, por cierto, que contaban con unos salarios relativamente elevados—. En el sector de las manufacturas, el número de personas empleadas experimentó un descenso del 14%, siendo esa bajada de un 18% en el sector de la construcción; y todo ello debido al hecho de que la economía cubana se hallaba pasando el trance de su particular versión de una situación de recesión económica.

Por último, durante los últimos años incluidos en la base de datos que aquí manejamos —esto es, los correspondientes al bienio 2003-2004—, la medición de los valores de la desigualdad volvió a experimentar una subida. Una vez más, el salario medio percibido en el sector minero volvió a superar al registrado en el sector de la construcción. Se produjo una tendencia alcista generalizada debido al hecho de que cinco de los ocho sectores que ya por entonces estaban registrando unos salarios relativamente elevados comenzaron a incrementar su contribución a la desigualdad general (dichos sectores fueron los de la minería; la agricultura; las manufacturas; el transporte, el almacenamiento y las comunicaciones; y el suministro de electricidad, gas y agua). En términos absolutos, la contribución del sector de los servicios sociales siguió siendo la misma, pero la orientación de dicha contribución cambió, pasando de tener un signo positivo a mostrar un signo negativo. Lo que explica este cambio es el hecho de que el salario nominal medio percibido en algunos sectores viniera a experimentar un incremento (incluyendo en este caso los sectores de las manufacturas y la agricultura por un lado y el del transporte, el almacenamiento y las comunicaciones por otro), un incremento que habría de superar además al salario medio percibido en el sector de los servicios sociales. En el año 2004, el sector de los servicios sociales era el que tenía el salario medio más bajo de toda la economía cubana, con la única excepción de los salarios percibidos en el sector del comercio, los hoteles y los restaurantes.

Tabla 12.3.

Volumen de los servicios sociales, comunales y personales expresado en forma de porcentaje del gasto público registrado en Cuba

	1990	1993	1996	1999	2002	2003	2004
Servicios sociales, comunales y personales	3.815,7 (20 %)	3.747,8 (29 %)	3.610,6 (25 %)	3.789,5 (24 %)	4.266,8 (25 %)	4.558,7 (25 %)	5.072,7 (27 %)

Nota: Las cifras aparecen expresadas en millones de pesos cubanos y en tanto por ciento del producto interior bruto.
Fuente: Cálculos efectuados por Daniel Munevar sobre la base de los datos del ONE, *Anuario Estadístico de Cuba*, *op. cit*.

En el transcurso del Período Especial en Tiempos de Paz, el gobierno cubano vendría a poner en marcha toda una serie de medidas políticas destinadas a mantener la prestación de algunos servicios sociales fundamentales como la educación y la atención sanitaria, logrando conservar los niveles de asistencia durante la totalidad del período que duró la crisis económica (Barberia, De Souza Briggs y Uriarte, 2004). La tabla 12.3 viene a mostrar que en 2004 el porcentaje de participación del sector de los servicios sociales en el total del gasto público se elevaba al 27% —cifra que ha de contrastarse con el 20% que alcanzaba dicha participación en 1990—. Este porcentaje es extremadamente elevado, al menos si nos atenemos a los criterios que suelen aplicarse por regla general en Latinoamérica. De hecho, en 2004, el sector de los servicios sociales era el mayor de todos los sectores de la economía cubana en términos de ocupación laboral, dándose además la circunstancia de que, salvo en 1994, el número de personas empleadas en dicho sector no habría de dejar de crecer en ningún momento en todo el período de tiempo aquí estudiado.

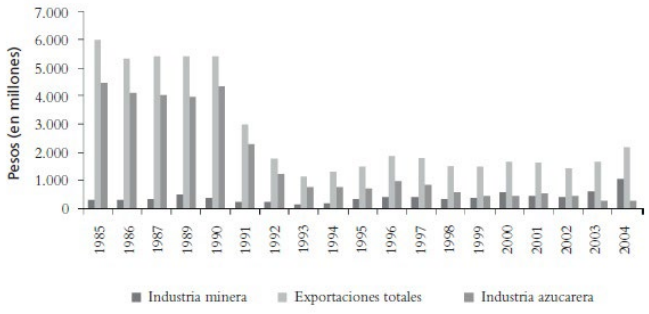
Las medidas políticas destinadas a mantener e incrementar los salarios (siempre en términos nominales) a lo largo de todo el período de crisis estaban llamadas a ejercer un conjunto de efectos de notable alcance en la economía de la república cubana. El efecto más evidente de todos vendría a concretarse en el incremento registrado en el déficit fiscal a lo largo del Período Especial. En ese lapso de tiempo marcado por el hecho de que el gobierno careciera de los imprescindibles recursos económicos, el déficit hubo de financiarse mediante un incremento de la masa monetaria circulante —y sin poder proceder a la venta de bonos o a la imposición de incrementos fiscales al objeto de tratar de contrarrestar los efectos de esta política en los niveles de liquidez registrados a principios de la década de 1990—. No obstante, gracias al control y a la regulación de los precios, las consiguientes tendencias inflacionarias no habrían de dejarse sentir en la economía formal de la isla. Con todo, lo cierto es que sí habrían de percibirse en cambio en la economía informal o sumergida, un ámbito tradicionalmente dedicado al comercio de productos básicos —y en este sector los precios experimentaron un incremento espectacular en comparación con los ingresos—. Por consiguiente, los salarios reales habrían de descender a lo largo de todo este período de excepcionales dificultades, ya que, de hecho, no podía esperarse otra cosa.

El sector minero (y más específicamente el dedicado a la extracción de níquel) saldría perjudicado de la crisis, no mostrando en esto ninguna diferencia con los demás sectores. Sin embargo, en 1994 este mismo sector inició una fase de recuperación francamente notable. De este modo, la contribución del sector al producto interior bruto cubano se incrementó, pasando de los noventa y un mil seiscientos millones a los doscientos veintitrés mil novecientos millones de pesos, lo que supone un crecimiento del 144% entre 1991 y 2004. La producción de níquel —que es el componente más importante de este sector— creció notablemente, pasando de las treinta y cuatro mil toneladas registradas en 1991 a las setenta y seis mil toneladas extraídas en 2004. Como muestra la figura 12.4, el valor de las exportaciones de níquel llegó incluso a superar el valor de las exportaciones imputables a la industria azucarera.

El sector manufacturero es el segundo mayor contribuyente al producto interior bruto de la isla, después del sector de los servicios sociales. En el año 2004, dicho sector vino a representar un 25,2% del producto interior bruto cubano, cifra que resulta similar a la del peso que tuvo respecto del PIB a principios de la década de 1990, como viene a mostrar la tabla 12.4.

Figura 12.4.

Volumen de las exportaciones cubanas distribuido en función de los diferentes grupos de productos. El período del estudio se extiende entre los años 1985 y 2004



Fuente: cálculos realizados por el propio autor sobre la base de los datos del ONE, *Anuario Estadístico de Cuba, op. cit.*

Tabla 12.4.

Volumen de las manufacturas cubanas expresado en forma de porcentaje del producto interior bruto

	1990	1993	1996	1999	2002	2003	2004
Sector manufacturero	4.640,2 (24,4 %)	3.103,6 (24,3 %)	3.835,4 (27 %)	4.594,9 (29,3 %)	4.772,4 (27,5 %)	4.677,8 (26 %)	4.793,9 (25,2 %)

Nota: Las cifras aparecen expresadas en millones de pesos cubanos y en tanto por ciento del producto interior bruto.
Fuente: Base de los datos del ONE, *Anuario Estadístico de Cuba*, *op. cit.*

Es evidente que el elemento principal con el que contamos para diferenciar a los subsectores manufactureros que salieron ganando de los que salieron perdiendo con la crisis fue el de su respectiva capacidad de adaptación a un nuevo entorno económico —adaptación que les permitiría beneficiarse después de las ventajas competitivas de la isla de Cuba—. En términos generales, puede decirse que los bienes transables corrieron mejor suerte que los bienes no transables.

De entre los subsectores que salieron perdiendo cabe destacar la presencia de la industria azucarera, cuyas pérdidas se debieron tanto a la reducción de la demanda como a los bajos precios que registró el azúcar en los mercados internacionales a lo largo de todo el período aquí considerado. Por otra parte, el aflujo de inversiones permitió que se recuperaran algunas industrias como las vinculadas con la producción de tabaco, la minería (fundamentalmente la dedicada a la extracción de níquel), el acero y las manufacturas ligeras destinadas al sector turístico. Esta transformación de la estructura del sector manufacturero se observa asimismo en la composición de las exportaciones. Pese a que se produjera *de facto* una reducción del valor de las exportaciones azucareras, lo cierto es que el valor de las exportaciones de níquel y tabaco creció de manera muy notable. Además, el valor de las exportaciones farmacéuticas y biotecnológicas se incrementó gracias a las inversiones realizadas por el gobierno (véase Economist Intelligence Unit, Country Profile Cuba, Londres, Economist, 2005). Como muestra la tabla 12.5, entre 1990 y 2004 se produjo una reducción de la contribución del sector agrícola al producto interior bruto cubano, que de este modo pasó de representar un 9,2% del total a suponer simplemente el 6,67%.

A diferencia de los demás sectores que consiguieron recuperarse después de la crisis y que más tarde, en 2004, volvieron a situarse en los niveles de producción que habían tenido con anterioridad, el sector agrícola no logró disfrutar de una recuperación similar.

Desde 1972, fecha en la que Cuba pasó a quedar integrada en el Consejo de Ayuda Mutua Económica de la órbita soviética, hasta la disolución definitiva de dicha institución, sobrevenida en 1991, los países afiliados al Comecon estuvieron abonando un precio de carácter preferencial por el azúcar —precio que permitiría a Cuba importar petróleo así como otros tipos de insumos* necesarios para hacer funcionar el sistema productivo—. El resultado de la desintegración del

Consejo de Ayuda Mutua Económica o Comecon acabaría concretándose en un descenso de la demanda de productos elaborados en Cuba. Y esto a su vez vendría a provocar un marcado descenso de la disponibilidad de moneda extranjera, lo cual vendría a determinar en último término que Cuba contara con un menor poder adquisitivo para comprar petróleo, fertilizantes, pesticidas y maquinaria agrícola. Y el efecto inmediato de este estado de cosas sería un descenso tanto de la productividad como de la producción del sector agrícola debido a la disminución de la superficie de tierra cultivada y al menor volumen de las cosechas derivado de la falta de fertilizantes y pesticidas.

Tabla 12.5.

Volumen de la producción agrícola cubana expresado en forma de porcentaje del producto interior bruto

	1990	*1993*	*1996*	*1999*	*2002*	*2003*	*2004*
Sector agrícola	1.756,3 (9,2 %)	924,9 (7,2 %)	1.075,4 (7,6 %)	1.122,9 (7,17 %)	1.232,3 (7,1 %)	1.261,8 (7 %)	1.264,4 (6,67 %)

Nota: Las cifras aparecen expresadas en millones de pesos cubanos y en tanto por ciento del producto interior bruto.
Fuente: Base de los datos del ONE, Anuario *Estadístico de Cuba*, *op. cit.*

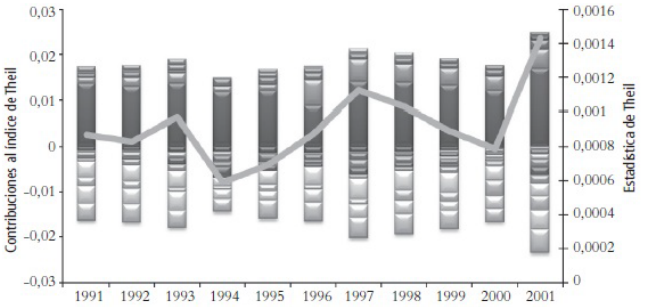
A mediados de la década de 1990, una vez superada la fase más inmediatamente acuciante de la crisis, la agricultura cubana conseguiría realizar algunos progresos debidos fundamentalmente al hecho de que el gobierno había logrado llevar finalmente a la práctica sus reformas y a que se había registrado un aumento de las inversiones extranjeras. No obstante, en 1997 y 1998 esta situación se invertiría debido a que las cosechas se perdieron o quedaron notablemente mermadas como consecuencia de los efectos de distintos desastres naturales (CEPAL, 2000). Las dos reformas más importantes que alcanzaron a ver la luz fueron la reestructuración de la organización del trabajo —lo que en la práctica vino a suponer, en primer lugar, el paso de las grandes empresas estatales a la apuesta por dos tipos de cooperativas de pequeño tamaño (denominadas Unidades Básicas de Producción Cooperativa, o Unidades Básicas de Producción Cooperativa, y Cooperativas de Producción Agrícola, o CPA) y la creación, en segundo lugar, de unos mercados agrícolas de libre intercambio—. Estas dos medidas consiguieron mejorar la productividad del sector y alteraron al mismo tiempo la estructura salarial del mismo, puesto que los niveles salariales se modificaron en función de cuál fuera el tipo de empleador (es decir, ya fuera este de carácter estatal, tuviera vinculación con las distintas cooperativas puestas en funcionamiento u obedeciera a la iniciativa de los productores agrarios

privados), de cuál fuera la principal actividad agrícola desarrollada (esto es, el cultivo de la caña de azúcar, del tabaco o de los cítricos) y de cuál fuera el destino final de la producción (o sea, si esta iba dirigida al sector exportador, si estaba destinada a los circuitos de distribución subvencionada o se realizaba para ser puesta a la vente en el mercado libre) [CEPAL, 2000].

Hay dos sectores que se hallan inextricablemente unidos a la prosperidad del sector turístico. Me refiero en primer lugar al sector del comercio, los hoteles y los restaurantes y en segundo lugar al de la construcción. El sector del comercio, los hoteles y los restaurantes inició su expansión en 1998, registrándose en esa fecha un notable incremento del número de puestos de trabajo creados en el sector. La contribución de Theil al producto interior bruto que se registró tuvo signo negativo debido a que los salarios medios que se percibieron en esa fecha en el sector en cuestión se situaron por debajo de los salarios medios observados en el conjunto de la economía cubana. Sin embargo, los trabajadores de este sector se encontraban en una posición privilegiada debido al hecho de que acostumbraban a completar sus salarios gracias a las diversas formas de gratificación (como es el caso, por ejemplo, de las propinas) que solían recibir de los turistas a los que prestaban sus servicios. La contribución positiva que vendría a realizar a la desigualdad salarial el sector de la construcción a lo largo de todo el período aquí estudiado guarda asimismo relación con la expansión económica que vivió el sector turístico.

Figura 12.5.

Desigualdad salarial registrada en Cuba y distribuida por regiones. La gráfica abarca los años 1991 a 2001



De cero en adelante	*De cero hacia abajo*
• Ciudad de La Habana	• Sancti Spiritus
• Matanzas	• Isla de la Juventud
• Ciego de Ávila	• Camagüey
• Las Tunas	• La Habana
• Cienfuegos	• Villa Clara
	• Holguín
	• Granma
	• Pinar del Río
	• Guantánamo
	• Santiago de Cuba

Fuente: Cálculos realizados por el propio autor sobre la base de los datos del ONE, *Anuario Estadístico de Cuba, op. cit.*

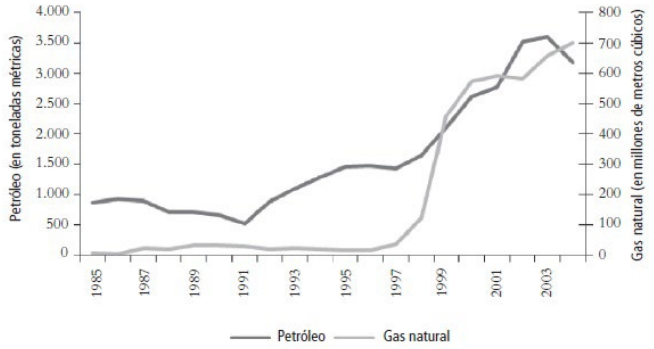
ESTUDIO REGIONAL DE LAS DESIGUALDADES SALARIALES CUBANAS

Cuba está compuesta por quince regiones y trece provincias —además de por la ciudad de La Habana y la Isla de la Juventud—. La figura 12.6 muestra que la evolución de los niveles de desigualdad salarial sigue una tendencia alcista en dichas zonas. Estas variaciones de carácter interregional que vienen a experimentar los índices de la desigualdad salarial revelaron guardar una amplia relación con la incidencia de toda una serie de cambios ocurridos en dos regiones concretas: las de la ciudad de La Habana y la provincia de Matanzas. La figura 12.6 viene a mostrar que la tendencia general de la evolución de dicha desigualdad aparece marcada por la existencia de fluctuaciones en la contribución efectuada por estas dos regiones al conjunto de la economía cubana. Dicha figura muestra asimismo con claridad cuáles son las regiones de ingresos altos y bajos. Las que pertenecen al primer grupo son, entre otras, las de la ciudad de La Habana y las provincias de Matanzas, Ciego de Ávila y Cienfuegos. En el segundo grupo cabe incluir las siguientes regiones: Santiago de Cuba, Guantánamo, Pinar del Río y Granma. El análisis regional viene a confirmar a grandes rasgos la pauta que ya habíamos observado en el plano sectorial. Además, dicho análisis viene a revelar la división que existe entre las porciones oriental y occidental del país en términos de desarrollo económico, mostrando asimismo de qué modo

afecta dicha división al número de puestos de trabajo y los salarios percibidos en estas dos zonas de la república cubana.

Figura 12.6.

Volumen de extracción de petróleo y gas registrado en Cuba entre los años 1985 y 2004



Fuente: Cálculos realizados por el propio autor sobre la base de los datos del ONE, *Anuario Estadístico de Cuba*, *op. cit.*

Las provincias que cuentan con los salarios medios más elevados son también, evidentemente, las más dinámicas en términos económicos. Todas ellas disponen de importantes atractivos turísticos, como es el caso de la ciudad de La Habana, de Varadero (en la provincia de Matanzas), de Cayo Coco, de Cayo Guillermo (en la provincia de Ciego de Ávila) y de Cienfuegos. Hay que reseñar además que la provincia de Matanzas cuenta desde 1996 con el salario medio más elevado de toda Cuba. ¿Cuál es la razón de ese estado de cosas? Pues que, además de a través del turismo, esta provincia recibe también ingresos gracias a sus pozos de petróleo. Hasta 1990 Cuba estuvo importando anualmente de la Unión Soviética entre doce y trece millones de toneladas de petróleo. Con el desmoronamiento de la URSS, las importaciones de petróleo experimentaron un descenso del 60% en cuatro años, pasando de los trece millones cien mil toneladas que se importaron en 1989 a los cinco millones quinientas mil toneladas adquiridas en 1993. En cualquier caso, como muestra la figura 12.6, Cuba conseguiría enjugar una parte de estas pérdidas gracias al descubrimiento de yacimientos de crudo en suelo nacional (descubrimientos que lograría realizar con la ayuda de inversiones de capitales extranjeros).

La década de 1990 iba a ser testigo tanto del desplome del sistema comunista como de la creciente tendencia hacia la desigualdad a escala global. Y en este sentido, como hemos podido mostrar en el presente capítulo, Cuba también habría de verse afectada por este fenómeno de alcance generalizado. Sea como fuere, y dadas las especiales características del modelo cubano, es importante resaltar las características particulares que reviste la situación de esta república caribeña.

En primer lugar, hay que recordar que, en Cuba, la principal fuente de puestos de trabajo y el elemento determinante de la cuantía de los salarios, ha sido fundamentalmente el Estado —al menos hasta la introducción de las más recientes reformas—. De este modo, tanto la evolución como los cambios experimentados por la desigualdad de los salarios en la isla son una consecuencia directa y meridiana de la asunción de cambios en la política económica que el país ha venido poniendo en marcha a lo largo del período aquí estudiado (un período durante el cual destaca por encima de todo el inicio del proceso de apertura a la entrada de inversiones extranjeras).

Esto supone un marcado contraste con la situación vivida en otros países provistos de economías de mercado, y ello porque, aunque en ellos pueda darse en ocasiones el caso de que el Estado venga a desempeñar un papel importante, lo cierto es que no resulta habitual que dicho rol termine por revelarse central en cuanto a la determinación de la cuantía de los salarios y las cifras de ocupación laboral. En este sentido, resultan muy notables los esfuerzos que realizaron las autoridades cubanas para ralentizar la tendencia descendente que vino a experimentar la desigualdad salarial a lo largo de la década de 1990, sobre todo si tenemos en cuenta el estrecho abanico de medidas políticas alternativas que tuvo a su disposición el gobierno cubano durante el período de crisis económica.

En segundo lugar, la existencia de unas sólidas redes de seguridad social consiguió garantizar el mantenimiento de unos niveles de equidad mínimos en el interior del país. Los cubanos disfrutan de una amplia gama de servicios públicos, de entre los cuales cabe destacar (aunque no se agoten aquí las prestaciones sociales del Estado) el acceso libre y universal tanto a los servicios médicos y sanitarios como a la educación —y no solo hasta el peldaño de los estudios superiores sino también durante la realización de los mismos—. Gracias a la existencia de esta sólida red social, los cubanos que se vieron afectados por la introducción de cambios en la estructura económica del país —fundamentalmente los trabajadores vinculados con la producción de bienes y servicios no comerciables en el exterior—[11] pudieron ver parcialmente amortiguado el golpe que les vino a suponer la reducción de sus ingresos. La red de la seguridad

social cubana también ha aportado beneficios a las mujeres, y no solo por el hecho de ser receptoras de dichos servicios, sino debido además a que se ha incrementado también el porcentaje de mujeres que proporcionan dichos servicios. Por otra parte, la práctica consistente en intercambiar la prestación de servicios médicos por petróleo, de acuerdo con los pactos suscritos entre Cuba y Venezuela, también habría de desempeñar un cierto papel en la estabilización de la economía cubana.

No obstante, en el momento en el que escribo estas líneas parece claro que el Período Especial en Tiempos de Paz vino a desencadenar en Cuba todo un conjunto de fuerzas propicias a la descentralización, fuerzas tendentes por tanto a provocar un incremento de la desigualdad a pesar de los reiterados esfuerzos efectuados por las autoridades cubanas, decididas a controlar esos diferenciales. No obstante, la verdad innegable es que la situación objetiva terminó modificándose y que la capacidad de actuación del Estado hubo de disminuir debido a un doble hecho: el de haber quedado concentrado el poder, tras la aplicación de los mencionados cambios estructurales, en un conjunto de sectores caracterizados por tener una gran necesidad de capital —como es el caso de la minería y de la extracción de petróleo— y el de que estuvieran afluyendo al país fuertes sumas de divisas a través del turismo. Esta mermada facultad —y relevancia— del Estado para intervenir vino a reflejarse sin duda en los despidos generalizados que hubieron de anunciarse en el año 2010, es decir, hallándose ya Raúl Castro al frente de la nación, aunque cabría argumentar que en esa fecha los salarios del sector público eran en todo caso tan bajos que ya habían perdido la capacidad de venir a determinar el futuro del modelo cubano.

13

LA DESIGUALDAD ECONÓMICA Y LA CRISIS MUNDIAL

Pero la carta se alarga, señor presidente, y ya va siendo hora de concluir.

—Carta abierta de Émile Zola al señor Félix Faure,
presidente de la República Francesa (publicada en el
diario *L'Aurore* el 13 de enero de 1898)

En la presente obra vienen a quedar resumidos muchos años de pacientes observaciones y cálculos. En cada uno de sus grandes capítulos figura un elemento probatorio nuevo, basado en la realización de toda una serie de mediciones que, bien no pueden encontrarse en otros trabajos, bien no habían sido dados a la imprenta con anterioridad.[1] Por consiguiente, y considerado en su conjunto, el libro viene a constituir un gran corpus de información novedosa, a pesar de que las bases de datos en que nos hemos apoyado fueran muy comunes y hayan estado a disposición de todo aquel que se hubiera sentido interesado en consultarlas durante un largo período de tiempo.

¿Qué es lo que hemos sacado en limpio de nuestras investigaciones? ¿Es posible extraer alguna lección de las experiencias que hemos estudiado, sobre la base de todo un conjunto de mediciones diversas, en los casos de Estados Unidos, de Europa, de Latinoamérica y de China?[2] ¿Nos permiten las pruebas discernir sin la menor ambigüedad algún hecho central o alguna pauta común a las regiones sometidas a análisis?

En primer lugar, hemos de decir que los materiales probatorios que aquí hemos ido desgranando vienen a señalar claramente que existe la necesidad de redefinir el estudio de la desigualdad económica y de reestructurar, hasta cierto punto, las líneas maestras de las investigaciones que se realizan en dicho campo. Lo que nos permite observar el estudio de la desigualdad global es que emergen, de forma tan notablemente nítida como persistente, toda una serie de tendencias y pautas comunes. La sola constatación de este hecho viene a probar que

las fuerzas dominantes que afectan en todo el mundo a la distribución de los salarios (y por consiguiente también a la distribución de los ingresos) son de carácter a un tiempo sistemático y macroeconómico. Son consecuencia de un conjunto de impulsos que afectan al conjunto de la economía global de acuerdo con pautas comunes y sistemáticas, ya que se trata de fuerzas que vienen a incidir en la vida de los países tomados uno a uno y que muy posiblemente puedan modificarse en virtud tanto de las instituciones con que vengan a contar esas naciones como de las medidas políticas que estas den eventualmente en adoptarr; lo que no evita, no obstante, que el origen de dichas fuerzas siga quedando fuera de su control.

En segundo lugar, las mencionadas fuerzas tienen un carácter que es en buena medida financiero. Se hallan principal y fundamentalmente relacionadas con los tipos de interés, con el flujo de las inversiones financieras y con la fluctuación del pago de las distintas deudas, sean estas de naturaleza interna o internacional. En el plano global, los datos no permiten respaldar los ríos de tinta que se han vertido en el ámbito de la literatura económica profesional para argumentar que los cambios registrados en la desigualdad encuentran su fundamento en los denominados «factores reales» —como serían, por ejemplo, los vinculados con la «competitiva carrera entre la tecnología y la educación» (Goldin y Katz, 2008). Los datos recabados apoyan también muy poco el punto de vista que sostiene que tanto el creciente volumen del comercio internacional como la competencia que están planteando en los últimos años los países en los que se pagan salarios muy bajos han sido los elementos que han venido desempeñando el papel dominante en la génesis de las cifras estadísticas que registra la desigualdad —y de hecho hay que añadir que el rol que han jugado realmente estos factores ni siquiera ha sido de verdadera importancia—. Por el contrario, los elementos que alcanzan a explicar una parte muy notable de lo que nos es efectivamente dado dilucidar (o prácticamente todo) son los factores de carácter corriente y financiero. Como vimos al final del capítulo tres, si eliminamos los elementos de índole común, lo que observamos es lisa y llanamente la desaparición del incremento de la desigualdad que ha estado dominando el panorama en el que se ha tenido que desenvolver la generación que accedió al mercado laboral entre 1980 y 2000.

En tercer lugar, la superburbuja creada en la economía mundial, cuyo inicio se sitúa en 1980, para alcanzar su punto máximo en 2000, ha terminado redundando en el surgimiento de una supercrisis tanto para aquellos países caracterizados por contar con unos ingresos más bajos que los de sus homólogos como para las personas que se hallaban individualmente en esa misma situación. En relación con sus acreedores, los deudores salieron perdiendo —y ello tanto en el plano personal como en el internacional—. La explicación más sencilla, clara y contundente que nos permite dar cuenta de este fenómeno nos empuja a decir que este estado de cosas fue una consecuencia deliberada de las medidas políticas puestas en marcha a lo largo de dicho período. Para ser más concretos, es preciso señalar que las agresivas políticas fundadas en la instauración

de unos tipos de interés muy elevados fueron el factor que acabó transformando el mundo de las finanzas a principios de la década de 1980. Poco después, al producirse la interacción de dichas políticas tanto con la caída de los precios de los productos básicos como con las pesadas deudas acumuladas en los países de Latinoamérica, de la Europa del Este y finalmente en algunas regiones de Asia, las políticas que aquí estamos denunciando terminaron por modificar también tanto el equilibrio del poder económico como la estructura de los ingresos.

En cuarto lugar, el estudio de las diversas vivencias observables en las naciones analizadas viene a confirmar sustancialmente las pruebas que ya nos habían suministrado antes las estadísticas globales. En algunos países ricos, como por ejemplo en Estados Unidos, hemos descubierto que el ciclo crediticio ha venido dominando los rendimientos económicos, y esto desde 1980. Las fluctuaciones de la expansión y la contracción económica son también las que orientan los resultados en materia de empleo, de modo que la prosperidad viene a guardar relación con la génesis de una creciente desigualdad de los ingresos. Es más, al examinar la estructura de esa desigualdad creciente, lo que detectamos prácticamente en todas partes es la presencia de un mismo signo: el de que un creciente porcentaje de los ingresos totales de un país pasa ahora a través de los circuitos propios del sector financiero. La diferencia que existe entre el sector financiero y otras fuentes de ingresos radica en el hecho de que el primero es —y así se revela en todos aquellos casos en que alcanzamos a aislar su influencia— una de las causas más importantes (podríamos decir incluso que la principal) de que se produzcan situaciones de desigualdad cambiante. Además, al empezar a percibirse las repercusiones de las diversas crisis aquí estudiadas —como por ejemplo las que hemos tenido oportunidad de observar de forma directa tanto en Estados Unidos como en Latinoamérica—, lo que se aprecia claramente es que el sector financiero se contrae y que las desigualdades tienden a descender moderadamente.

En quinto lugar, la capacidad o la voluntad que muestran los sistemas políticos cuando se trata de incidir en la evolución de la desigualdad es francamente muy limitada en el mundo de nuestros días. Los regímenes de carácter más igualitario —esto es, los estados comunistas— han desaparecido prácticamente por completo (pese a que Cuba continúe siendo una obstinada excepción). Las repúblicas islámicas, que también constituyen un tipo de Estado igualitario, son muy escasas y muestran particularidades idiosincrásicas bastante acusadas. Habrá que esperar todavía largo tiempo para verlas extraerse del limitado radio de acción en el que actualmente se desenvuelven y empezar a tener un mayor peso en el mundo.

Aparte de las anteriores conclusiones, lo que hemos descubierto es que en el reducido número de socialdemocracias estables que permanecen activas en el mundo actual (dándose la circunstancia de que la mayoría de ellas se encuentran en el norte de Europa), el elemento que viene a explicar la persistencia de unos bajos índices de desigualdad —que además se mantienen a pesar del inestable clima económico-político que reina en el mundo— no es en realidad la

acción de las instituciones políticas que asumen *per se* el encargo de estructurar la sociedad sino la disposición de sus instituciones económicas. No hemos hallado prueba alguna que venga a demostrar que existan razones para confiar en que los procesos de transición a la democracia sirvan, de manera general, para reducir la desigualdad. No obstante, el caso de Brasil regido primero por Fernando Henrique Cardoso y más tarde por Luiz Inácio Lula da Silva (y actualmente por Dilma Rousseff) sí que consigue demostrar que el progreso hacia una reducción de la pobreza y la desigualdad sigue siendo una meta alcanzable en el mundo moderno, siempre que confluya la existencia de unas condiciones exteriores favorables, la presencia de unos bajos tipos de interés y la resuelta voluntad de un gobierno decidido a llevar a la práctica una política estable y constante a lo largo de un gran número de años.

En sexto lugar, observamos que los mecanismos de los mercados laborales que operan en el mundo (y especialmente en Europa) es realmente la causa de que se dé una relación sistemática entre la desigualdad y el desempleo —aunque dicha relación no es la que tantos años llevan voceando con gran vehemencia los defensores de la «flexibilización de los mercados laborales»—. Es más, se trata de una relación prácticamente opuesta, ya que ateniéndonos a las intuiciones de carácter general que han expuesto en sus obras John R. Harris y Michael P. Todaro por un lado, y Rudolf Meidner y Gosta Rehn por otro, hemos descubierto que las sociedades más igualitarias tienden a disfrutar de unos índices de progreso técnico más elevados y de un mayor crecimiento de la productividad —debido en parte al hecho de que importan técnicas procedentes de los sectores avanzados y a que exportan los productos y las competencias de los sectores más rezagados (cuando no proceden directamente a cerrarlos)—. Por consiguiente, no es casual que a lo largo del tiempo las socialdemocracias igualitarias de la Europa septentrional hayan conseguido convertirse en naciones ricas.

Los mismos principios rigen en Estados Unidos, un país en el que la compresión de los jornales y los ingresos salariales —compresión que no debe confundirse con una desigualdad de los ingresos— evoluciona a favor, y no en contra, de los índices de desempleo. Esto contribuye a explicar por qué la integración europea ha venido a generar un mayor volumen de desempleo crónico, puesto que los mercados laborales internacionales integrados son más desiguales de lo que fueron en su momento los mercados laborales nacionales —como se comprueba siempre que resulta posible estudiar aisladamente el comportamiento de estos últimos—. Además, este hecho también nos ayuda a entender la relación que existe entre la población flotante (que se encuentra en gran medida desempleada y durante largos períodos de tiempo) y las desigualdades económicas registradas en los ámbitos interprovinciales de la república china.

Dicho a grandes rasgos, las pruebas que hemos ido acumulando vienen a corroborar los elementos centrales del análisis que Simon Kuznets realizó hace ya más de cincuenta años; a saber, que la desigualdad económica evoluciona fundamentalmente a la par tanto de la

cambiante estructura de las economías como del equilibrio de poder y el nivel de precios que se observa en un corte transversal de los distintos sectores de un país o una región. Y dado que los diversos sectores de una economía se hallan vinculados con las regiones en que operan (de modo que, por ejemplo, el sector financiero siempre instala su sede central en la capital financiera de una nación), las pautas que vienen a mostrar los cambios sectoriales y regionales de la desigualdad se hallan estrechamente relacionadas entre sí.

Pese a que en la mayor parte de los países del mundo la preocupación de Kuznets por el equilibrio entre la agricultura y la industria forme hoy parte de la historia antigua de la economía, los más recientes fenómenos a los que hemos asistido pueden ser entendidos, y de la manera más sencilla, procediendo a adaptar sus intuiciones básicas a los perfiles de una nación o una región internacional concretas. Y es preciso valorar además el hecho de que los datos que se precisan para alcanzar dicha comprensión del funcionamiento económico de los últimos tiempos sean fáciles de encontrar en la mayoría de los casos. De este modo, los misterios y quebraderos de cabeza que pueblan la literatura económica se deben en cierta medida al deseo —tan frecuentemente perceptible entre los economistas— de aferrarse a alguno de los extremos respaldados por las teorías anteriores, aunque también son en gran parte una consecuencia de los esfuerzos realizados por los investigadores que, operando con la más absoluta buena fe, tratan de obtener de todo un conjunto de registros inadecuados más información de la que esos registros están dispuestos a proporcionar (o tienen siquiera la capacidad de ofrecer). La visión panorámica que hemos ido desgranando a lo largo de estas páginas debería contribuir a desmitificar el estudio de la desigualdad económica. De hecho, y a pesar de que sean muchas las ramificaciones interesantes que admitirían ser estudiadas, lo cierto es que en los registros y las bases de datos que analizamos hay en realidad muy pocos rompecabezas, puesto que lo que percibimos es que aparecen pautas similares una y otra vez.

¿Cuál es entonces la relación que viene a vincular la desigualdad económica con la crisis económica y financiera que está padeciendo actualmente el mundo? Dos son aquí los hechos más descollantes que requieren ser abordados.

En primer lugar, el gigantesco incremento que ha venido a registrar la desigualdad presente en la economía global entre 1980 y 2000 —una desigualdad que en la mayoría de las naciones del planeta, incluido Estados Unidos, habría de alcanzar su punto culminante justamente en el año de inflexión del milenio— viene a ser fundamentalmente un reflejo del hecho de que los ingresos y la riqueza esté concentrándose cada vez más entre los individuos más ricos de entre los ricos, lo que conlleva la aparición de la correspondiente fragilidad económica en todos los demás seres humanos, que se ven de ese modo afectados por esa situación de debilidad. En este sentido, no puede decirse que las crisis, y menos aún las crisis de la deuda, constituyan fenómenos nuevos o de instauración súbita. Si observamos las cosas desde una perspectiva

global nos daremos cuenta de que dichas crisis han venido sucediéndose en cascada y recorrido la superficie planetaria a lo largo de una generación, golpeando a Latinoamérica y África a principios de los años ochenta del siglo pasado, a la Unión Soviética y sus países satélites a finales de esa misma década —para mantenerse además a lo largo de toda la década de 1990—, y a gran parte de Asia a finales de los años noventa.

En el transcurso de todo este período, la desigualdad habría de experimentar un fuerte incremento en Estados Unidos, pero lo cierto es que la persistencia de las crisis exteriores también acabaría consiguiendo que esta nación norteamericana contara a lo largo de todo el período con el beneficio añadido que le suponía el hecho de haberse convertido en un punto de refugio para el capital. En la década de 1990 afluyeron capitales a Estados Unidos, un flujo que habría de beneficiar especialmente a los inversores que centraban su actividad en los sectores tecnológicos, sectores cuya euforia inversora habría de generar una ola de prosperidad general en toda la nación hasta el instante mismo en el que vinieron a registrarse, en los meses de marzo y abril del año 2000, los primeros desplomes de las empresas del sector tecnológico (y el concomitante desmoronamiento, con ellas, de los índices bursátiles del NASDAQ).

El problema al que hubo de hacer frente en enero de 2001 la administración de George W. Bush, recién llegada al poder en esa fecha, tenía en realidad una doble faceta. En el ámbito exterior, quedaba muy poco margen para seguir extrayendo capitales del resto del mundo, dado que todas las regiones que se encontraban expuestas a la incidencia de una crisis —con las posibles excepciones de China e India— habían padecido ya una. Y además, en la esfera interna, el presidente Bush se encontró con que el atractivo del principal sector de la vanguardia industrial de Estados Unidos se había marchitado. ¿Qué hacer en tales circunstancias?

Las soluciones que habrían de adoptarse durante la presidencia de George W. Bush vendrían a transitar brevemente la senda de los compromisos militares —en Afganistán e Irak—, y de hecho los efectos de dichos compromisos habrían de dejarse notar en que, durante los años de la presidencia de Bush hijo, la región metropolitana de la ciudad de Washington ascendiera en la clasificación nacional de las principales zonas geográficas que lograron salir económicamente beneficiadas de la situación. Sin embargo, en 2004 quedó claro que ninguna guerra moderna tendría la posibilidad de llegar a ejercer un efecto relevante y continuado sobre el crecimiento de la economía doméstica y la creación de puestos de trabajo —al menos en lo referente al plano general de la nación—. Y además, el gobierno estadounidense tampoco tenía la capacidad necesaria para crecer de manera solvente y al ritmo preciso para proporcionar sustentación y apoyo a un fuerte desarrollo de la expansión económica.

En estas condiciones, una de las opciones que le quedaban al gobierno del presidente George W. Bush consistió en fomentar el crecimiento de la demanda de uno de los pocos estratos sociales que todavía conservaban por entonces la solvencia económica: el de los hogares

estadounidenses, que aún tenían la capacidad necesaria para solicitar préstamos poniendo como garantía su propio domicilio. Sin embargo, incluso esta posibilidad se veía trabada por algunas limitaciones, como la derivada de la voluntad de ahorro de esos mismos hogares, que restringían sus expectativas de gasto debido a que sus propias perspectivas económicas resultaban inciertas, o como la vinculada con la circunstancia de que estuviera aumentando la edad media de la población en general. El proyecto de crecer a la escala requerida exigía la creación de todo un conjunto de mercados nuevos, y el único sitio en el que se acertó a encontrar esos mercados potencialmente expansivos fue el de aquellas personas con capacidad de endeudamiento que sin embargo no habían satisfecho anteriormente los requisitos solicitados para la concesión de un préstamo hipotecario. De hecho, hacía ya veinte años que venía preparándose adecuadamente el terreno para poder incorporar a esas personas al mercado crediticio, puesto que el proceso, que se había iniciado a principios de la década de 1980 con la desregulación de los movimientos de capital que pudieran efectuarse en el sector financiero, había culminado en 1999 con la derogación de la ley Glass-Steagall* y con la aprobación, a finales de 2000, de otro texto legal: el de la norma sobre la Modernización de los Productos Básicos Futuros, una disposición que abriría las puertas de la contratación desregulada de productos de permuta para cubrir la insolvencia (CDS) sobre los activos respaldados por hipotecas (MBS).

De este modo, la administración de George W. Bush lanzó a los cuatro vientos la idea de una «sociedad de propietarios», estimulando abiertamente la expansión generalizada de la concesión de préstamos con créditos blandos y la relajación de las normas reguladoras que habían venido protegiendo hasta entonces la calidad de la oferta crediticia en este ámbito. Poco tiempo después se iniciaba así el crecimiento explosivo de las llamadas «hipotecas basura» —consistente en la enorme expansión de toda una serie de préstamos concedidos sin una supervisión rigurosa, deficientemente suscritos, mal documentados y en último término fraudulentos—. Dichos préstamos se concedieron en cantidades ingentes a personas que, según se sabía perfectamente, no iban a tener la posibilidad de atender durante demasiado al pago de sus deudas.

Así las cosas, la crisis financiera (y la crisis económica mundial que habría de generar) no vino a constituir en realidad una derivación natural de la creciente desigualdad sino a representar el paso a una nueva fase de la situación, ya que fue la consecuencia de un esfuerzo deliberado tendente a sostener un modelo de crecimiento económico basado precisamente en la desigualdad y que, *de facto*, había agotado ya sus fuerzas en el año 2000. Al forzar la continuación de este modelo más allá de todos los límites legales y éticos, Estados Unidos conseguiría prolongar una especie de recuperada «era de las buenas sensaciones» y asegurarse de que, al producirse el desmoronamiento del entramado, el desplome mismo viniera a destruir por completo el empuje del sector financiero.

Todavía estamos tratando de hacer frente a las consecuencias de tan extraordinarios acontecimientos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACEMOGLU, DARON, «Matching, Heterogeneity, and the Evolution of Income Distribution», *Journal of Economic Growth*, n.º 2 (1), 1997, págs. 61-92.

— y JAMES A. ROBINSON, «Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality, and Growth in Historical Perspective», *Quarterly Journal of Economics*, n.º 115 (4), 2000, págs. 1167-1199.

— y JAMES A. ROBINSON, «A Theory of Political Transitions», *American Economic Review*, n.º 91 (4), 2001, págs. 938-963.

— y JAMES A. ROBINSON, «The Political Economy of the Kuznets Curve», *Review of Development Economics*, n.º 6 (2), 2002, págs. 183-203.

— y JAMES A. ROBINSON, *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Nueva York, Cambridge University Press 2006.

AGHION, PHILIPPE y PETER HOWITT, *Endogenous Growth Theory*, Cambridge y Londres, Massachusetts Institute of Technology Press 1998.

AHLUWALIA, MONTEK S., «Inequality, Poverty and Development», *Journal of Development Economics*, n.º 3 (4), 1976, págs. 307-342.

ALDERSON, ARTHUR S. y FRANÇOIS NIELSEN, «Globalization and the Great U-Turn: Income Inequality Trends in 16 OECD Countries», *American Journal of Sociology*, n.º 107 (5), 2002, págs. 1244-1299.

ALVAREZ, MIKE, JOSÉ ANTONIO CHEIBUB, FERNANDO LIMONGI y ADAM PRZEWORSKI, «Classifying Political Regimes», *Studies in International Comparative Development*, n.º 31, 1996, págs. 3-36.

ANAND, SUDHIR y RAVI KANBUR, «Inequality and Development: A Critique», *Journal of Development Economics*, n.º 41 (1), 1993, págs. 19-43.

Anuario Estadístico de Cuba, varias ediciones, *Oficina Nacional de Estadísticas*, La Habana, Cuba.

ARELLANO, MANUEL y STEPHEN BOND, «Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations», *Review of Economic Studies*, n.º 58 (2), 1991, págs. 277-297.

ARESTIS, PHILIP y MALCOLM SAWYER, *Alternative Perspectives on Economic Policies in the European Union*, Londres, Palgrave Macmillan, 2006.

ATKINSON, ANTHONY B., «Bringing Income Distribution in from the Cold», *Economic Journal*, n.º 107 (440), 1997, págs. 297-321.

— y ANDREA BRANDOLINI, «Promise and Pitfalls in the Use of "Secondary" Data-Sets: Income Inequality in OECD Countries as a Case Study», *Journal of Economic Literature*, n.º 39 (3), 2001, págs. 771-799.

—, LEE RAINWATER y TIMOTHY M. SMEEDING, «Income Distribution in OECD Countries: The Evidence from the Luxembourg Income Study (LIS)», París, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos —Organization for Economic Cooperation and Development—, 1995.

BAKER, DEAN, ANDREW GLYN, DAVID HOWELL y JOHN SCHMITT, «Labor Market Institutions and Unemployment: A Critical Assessment of the Cross-Country Evidence», en *Fighting Unemployment: The Limits of Free Market Orthodoxy*, D. R. Howell, (comp.), Nueva York, Oxford University Press, 2005.

— y J. SCHMITT, «The Macroeconomic Roots of High European Unemployment: The Impact of Foreign Growth», Washington, D. C., Economic Policy Institute, junio de 1998; http://www.epinet.org.

BALTAGI, BADI H., *Econometric Analysis of Panel Data*, Nueva York, Editorial Wiley, 1995.

— y PING X. WU, «Unequally Spaced Panel Data Regressions with AR(1) Disturbances», *Econometric Theory*, n.º 15 (6), 1999, págs. 814-823.

Banco Mundial, «World Development Indicators Online (WDI)», 2007, http://www.worldbank.org/.

BARBERIA, LORENA, XAVIER DE SOUZA BRIGGS y MIREN URIARTE, «Commentary: The End of Egalitarianism? Economic Inequality and the Future of Social Policy in Cuba», en *The Cuban Economy at the Start of the Twenty-First Century*, J. I. Domínguez, O. E. Pérez Villanueva y L. Barberia, (comps.), Cambridge, Massachusetts, Harvard University, David Rockefeller Center for Latin American Studies, 2004.

BARRO, ROBERT J., «Inequality and Growth in a Panel of Countries», *Journal of Economic Growth*, n.º 5 (1), 2000, págs. 5-32.

— y Jong-Wha Lee, «Data Set for a Panel Data of 138 Countries»; 1994 http://www.nber.org/pub/barro.lee/ascii/readme.txt.

BARTELS, LARRY M., «What's the Matter with What's the Matter with Kansas?», *Quarterly Journal of Political Science*, n.º 1 (2), 2006, págs. 201-226.

BEA (Bureau of Estatistics Analysis). Véase Oficina de Análisis Económicos.

BECK, THORSTEN, GEORGE CLARKE, ALBERTO GROFF, PHILIP KEEFER y PATRICK WALSH, «New Tools and New Tests in Comparative Political Economy: The Database of Political Institutions», *World Bank Economic Review*, n.º 15 (1), 2001, págs. 165-176.

Beijing Statistical Yearbook, Pekín, China Statistics Press, 2007.

BÉNABOU, ROLAND, «Inequality and Growth», 11-92 en *NBER Macroeconomics Annual 1996*, B. S. Bernanke y J. J. Rotemberg, (comps.), Cambridge, Massachusetts, Massachusetts Institute of Technology Press, 1996.

BERMAN, ELI, «Does Factor-Biased Technological Change Stifle International Convergence? Evidence from Manufacturing», *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*, n.º 7964, 2000.

BERNANKE, BEN S., «The Level and Distribution of Economic Well-Being», discurso pronunciado ante la Greater Omaha Chamber of Commerce, Omaha, Nebraska, Washington, D. C., Federal Reserve Board, 6 de febrero de 2007.

BERNARD, ANDREW B. y BRADFORD JENSEN, «Understanding Increasing and Decreasing Wage Inequality», Cambridge, Massachusetts, *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*, n.º 6571, 1998.

BERNSTEIN, JARED, ELIZABETH MCNICHOL y KAREN LYONS, «Pulling Apart: A State-by-State Analysis of Income Trends», Washington, D. C., Center on Budget and Policy Priorities and the Economic Policy Institute, 2006.

BIANCOTTI, CLAUDIA, «A Polarization of Inequality? The Distribution of National Gini Coefficients, 1970-1996», *Journal of Economic Inequality*, n.º 4 (1), 2006, págs. 1-32.

BHALLA, SURJIT, *Imagine There's No Country: Poverty, Inequality, and Growth in the Era of Globalization*, Washington, D. C., Institute for International Economics, 2002.

BIRDSALL, NANCY, DAVID ROSS y RICHARD SABOT, «Inequality and Growth Reconsidered: Lessons from East Asia», *World Bank Economic Review*, n.º 9 (3), 1995, págs. 477-508.

BLANCHARD, OLIVIER, «European Unemployment: The Evolution of Facts and Ideas», Cambridge, Massachusetts, *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*, n.º 11750, 2005.

— y JUSTIN WOLFERS, «The Role of Shocks and Institutions in the Rise of European Unemployment: The Aggregate Evidence», Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research, *NBER Working Paper*, n.º 7282, 1999.

— y JUSTIN WOLFERS, «The Role of Shocks and Institutions in the Rise of European Unemployment: The Aggregate Evidence», *Economic Journal*, n.º 110 (462), 2000, págs. C1-33.

BLUESTONE, BARRY y BENNET HARRISON, *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America*, Nueva York, Basic Books, 1990.

BOIX, CARLES, *Democracy and Redistribution*, Nueva York, Cambridge University Press, 2003.

BOLLEN, KENNETH A. y BURKE D. GRANDJEAN, «The Dimension(s) of Democracy: Further Issues in the Measurement and Effects of Political Democracy», *American Sociological Review*, n.º 46, 1981, págs. 232-239.

BOLLEN, KENNETH A. y ROBERT W. JACKMAN, «Democracy, Stability, and Dichotomies», *American Sociological Review*, n.º 54 (4), 1989, págs. 612-621.

BOUND, JOHN y GEORGE JOHNSON, «Changes in the Structure of Wages in the 1980's: An Evaluation of Alternative Explanations», *American Economic Review*, n.º 82 (3), 1992, págs. 371-392.

BOURGUIGNON, FRANÇOIS y THIERRY VERDIER, «Oligarchy, Democracy, Inequality and Growth», *Journal of Development Economics*, n.º 62 (2), 2000, págs. 285-313.

BOUVATIER, VINCENT, «Hot Money Inflows and Monetary Stability in China: How the People's Bank of China Took up the Challenge», *CREM Working Paper Series*, Universidad de Rennes 1, Universidad de Caen y Centro Nacional de Investigaciones Científicas francés, 2007.

BRADY, HENRY E., «An Analytical Perspective on Participatory Inequality and Income Inequality», en *Social Inequality*, K. M. Neckerman, (comp.), Nueva York, Fundación Russell Sage, 2004.

BRENNER, Y. S., HARTMUT KAELBLE y MARK THOMAS, *Income Distribution in Historical Perspective*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.

BREUSCH, TREVOR y ADRIAN PAGAN, «The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specifications in Econometrics», *Review of Economic Studies*, n.º 47 (146), 1980, págs. 239-253.

BRUNO, MICHAEL y JEFFREY D. SACHS, *Economics of Worldwide Stagflation*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1985.

BURTLESS, GARY, «Demographic Transformation and Economic Inequality», en *Oxford Handbook of Inequality*, W. Salverda, B. Nolan y T. M. Smeeding, (comps.), Oxford y Nueva York, Oxford University Press, 2009.

BUSH, GEORGE W., «State of the Economy Address», Federal Hall, Nueva York, 31 de enero de 2007.

CABRERA, J., «Industria Biotecnológica y Médico Farmacéutica en Cuba», en *Estructura Económica de Cuba*, tomo I, La Habana, Cuba, Editorial Félix Varela, 2002.

CALISTRI, AMY D. y JAMES K. GALBRAITH, «Interindustry Wage Structure: New Evidence from the OECD», en *Inequality and Industrial Change: A Global View Cambridge*, J. K. Galbraith y M. Berner, (comps.), Nueva York, Cambridge University Press, 2001.

CALMON, PAULO DU PIN, PEDRO CONCEIÇÃO, JAMES K. GALBRAITH, VIDAL GARZA CANTÚ y ABEL HIBERT, «The Evolution of Industrial Earnings Inequality in Mexico and Brazil», *Review of Development Economics*, n.º 4 (2), 2000, págs. 194-203.

CARD, DAVID y JOHN E. DINARDO, «Skill-Biased Technological Change and Rising Wage Inequality: Some Problems and Puzzles», *Journal of Labor Economics*, n.º 20 (4), 2002, págs. 733-783.

CASELLI, FRANCESCO, GERARDO ESQUIVEL y FERNANDO LEFORT, «Reopening the Convergence Debate: A New Look at Cross-Country Growth Empirics», *Journal of Economic Growth*, n.º 1 (3), 1996, págs. 363-389.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*, México, Fondo de Cultura Económica, 2000.

CEPDE (Centro de Estudios de Población y Desarrollo), «Cuba: 10 años después de la Conferencia Internacional sobre la Población y el Desarrollo», Oficina Nacional de Estadísticas, La Habana, Cuba, 2005.

CHANG, JIH Y. y RATI RAM, «Level of Development, Rate of Economic Growth, and Income Inequality», *Economic Development and Cultural Change*, n.º 48 (4), 2000, págs. 787-799.

CHATTERJEE, ARNAB, SUDHAKAR YARLAGADDA y BIKAS K. CHAKRABARTI, «Econophysics of Wealth Distributions», Milán, Springer Verlag, Italia, 2005.

CHEIBUB, JOSÉ ANTONIO y JENNIFER GANDHI, «Classifying Political Regimes: A Six-Fold Measure of Democracies and Dictatorships», ponencia presentada en la reunión anual de la Asociación Estadounidense de Ciencias Políticas, Chicago, días 2 a 5 de septiembre de 2004.

CHEUNG, YIN-WONG, MENZIE D. CHINN y EIJI FUJII, «The Chinese Economies in Global Context: The Integration Process and Its Determinants», *Journal of the Japanese and International Economies*, n.º 20 (1), 2006, págs. 128-153.

—, DICKSON TAM y MATTHEW S. YIU, «Does the Chinese Interest Rate Follow the U. S. Interest Rate?», Hong Kong, Hong Kong Institute for Monetary Research, *Working Paper*, n.º 19/2006.

China Statistical Yearbook, Pekín, China Statistics Press, 1998-2008.

CHONG, ALBERTO, «Inequality, Democracy, and Persistence: Is There a Political Kuznets Curve?», *Economics and Politics*, n.º 16 (2), 2004, págs. 189-212.

CIEM-PNUD, *Investigación sobre el Desarrollo Humano y Equidad en Cuba 1999*, La Habana, Cuba, Editorial Caguayo, 2000.

CINGRANELLI, DAVID y CHANG-YEN TSAI, «Democracy, Workers' Rights, and Income Equality: A Comparative Cross-National Analysis», ponencia presentada en la reunión anual de la Asociación Estadounidense de Ciencias Políticas, Boston, 28 de agosto al 1 de septiembre de 2002.

Colectivo de Autores, *Estructura Económica de Cuba*, tomo I, La Habana, Cuba, Editorial Félix Varela, 2002.

CONCEIÇÃO, PEDRO y PEDRO FERREIRA, «The Young Person's Guide to the Theil Index: Suggesting Intuitive Interpretations and Exploring Analytical Applications», *UTIP Working Paper*, n.º 14, Universidad de Texas en Austin, 2000.

— y JAMES K. GALBRAITH, «Constructing Long and Dense Time Series of Inequality Using the Theil Index», *Eastern Economic Journal*, n.º 26 (1), 2000, págs. 61-74.

— y JAMES K. GALBRAITH, «Toward a New Kuznets Hypothesis: Theory and Evidence on Growth and Inequality», en *Inequality and Industrial Change: A Global View*, J. K. Galbraith y M. Berner, Nueva York, Cambridge University Press, 2001.

— y JAMES K. GALBRAITH, «Technological Intensity and Inter-Sectoral Dynamics of Inequality: Evidence from the OECD, 1970-1990», *International Journal of Technology, Policy and Management*, n.º 2 (3), 2002, págs. 315-337.

—, JAMES K. GALBRAITH y PETER BRADFORD, «The Theil Index in Sequences of Nested and Hierarchic Grouping Structures: Implications for the Measurement of Inequality Through Time, with Data Aggregated at Different Levels of Industrial Classification», *Eastern Economic Journal*, n.º 27 (4), 2001, págs. 491-514.

Congreso Argentino, «Convertibility Law. Act: 23.928», texto publicado en el *Boletín Oficial de Argentina*, n.º 27.104, año 1991.

Congreso Argentino, «Creation of the Integrated System of Retirement and Pension Benefits. Act: 24.241», texto publicado en el *Boletín Oficial de Argentina*, n.º 27.745, año 1993.

CUTRIGHT, PHILLIPS, «National Political Development: Measurement and Analysis», *American Sociological Review*, n.º 28 (2), 1963, págs. 253-264.

—, «Inequality: A Cross-National Analysis», *American Sociological Review*, n.º 32, 1967, págs. 562-578.

DAHL, ROBERT A., *Polyarchy: Participation and Opposition*, New Haven, Yale University Press, 1971.

DAVIDSON, RUSSELL y JAMES G. MACKINNON, «Several Tests for Model Specification in the Presence of Alternative Hypotheses», *Econometrica*, n.º 49 (3), 1981, págs. 781-793.

DE LA TORRE, AUGUSTO, EDUARDO LEVY YEYATI y SERGIO SCHMUKLER, «Argentina's Financial Crisis: Floating Money, Sinking Banking», documento inédito de distribución limitada, Washington, D. C., World Bank, 2002.

DEININGER, KLAUS y LYN SQUIRE, «A New Data Set Measuring Income Inequality», *World Bank Economic Review*, n.º 10 (3), 1996, págs. 565-591.

—, «New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth», *Journal of Development Economics*, n.º 57 (2), 1998, págs. 259-287.

DENAVAS-WALT, CARMEN, BERNADETTE D. PROCTOR y JESSICA C. SMITH, «Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2007», Washington, D. C., Oficina de Impresión del Gobierno de Estados Unidos, 2008.

DESAI, RAJ M., ANDERS OLOFSGARD y TARIK M. YOUSEF, «Democracy, Inequality, and Inflation», *American Political Science Review*, n.º 97 (3), 2003, págs. 391-406.

Dirección General de Estadística y Censos, «Informe de Resultados n.º 101: Producto Bruto Geográfico de la Ciudad de Buenos Aires», Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2003.

DOLLAR, DAVID y AART KRAAY, «Growth Is Good for the Poor», *Journal of Economic Growth*, n.º 7 (3), 2002, págs. 195-225.

DOMÍNGUEZ, JORGE I., OMAR EVERLENY PÉREZ VILLANUEVA y LORENA BARBERIA, *The Cuban Economy at the Start of the Twenty-First Century*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, David Rockefeller Center for Latin American Studies, 2004.

DUESENBERRY, JAMES S., *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behaviors*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1949.

EASTERLY, WILLIAM R. y MIRVAT SEWADEH, «Global Development Network Growth Database», http://tinyurl.com/23h2fd, 2001.

ECHEVARRIA VALLEJO, ÓSCAR U., «Antecedentes Macroeconómicos», en *Estructura Económica de Cuba*, tomo I, La Habana, Cuba, Editorial Félix Varela, 2002.

Economist Intelligence Unit, Country Profile Cuba, Londres, Economist, 2005.

EDSALL, THOMAS B., *The New Politics of Inequality*, Nueva York, Norton, 1984.

ELGIE, ROBERT. «The Classification of Democratic Regime Types: Conceptual Ambiguity and Contestable Assumptions», *European Journal of Political Research*, n.º 33 (2), 1998, págs. 219-238.

ELKINS, ZACHARY, «Gradations of Democracy? Empirical Tests of Alternative Conceptualizations», *American Journal of Political Science*, n.º 44 (2), 2000, págs. 293-300.

ERIKKSON, CLAS y JOAKIM PERSSON, «Economic Growth, Inequality, Democratization, and the Environment», *Environmental and Resource Economics*, n.º 25 (1), 2003, págs. 1-16.

ESPING-ANDERSEN, Gøsta, *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton, Princeton University Press, 1990.

Estudio de Ingresos de Luxemburgo (EIL), «Luxembourg Income Study», sin fecha, http://www.lisproject.org/.

FERGUSON, THOMAS, «Holy Owned Subsidiary: Globalization, Religion, and Politics in the 2004 Election», en *A Defining Election: The Presidential Race of 2004*, W. Crotty, (comp.), Armonk, Nueva York, Editorial Sharpe, 2005.

— y James K. Galbraith, «The American Wage Structure: 1920-1947», *Research in Economic History*, n.º 19, 1999, págs. 205-257.

FIELDS, GARY S., *Poverty, Inequality, and Development*, Nueva York, Cambridge University Press, 1980.

—, «Data for Measuring Poverty and Inequality Changes in the Developing Countries», *Journal of Development Economics*, n.º 44 (1), 1994, págs. 87-102.

FIELDS, GARY S. y GEORGE H. JAKUBSON, «New Evidence on the Kuznets Curve», Cornell University, Departamento de Economía, Ithaca, Nueva York, cita tomada del estudio realizado por Deininger y Squire en 1996 [1994].

FORBES, KRISTIN J., «A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth», *American Economic Review*, n.º 90 (4), 2000, págs. 869-887.

FRANK, ROBERT H., *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*, Berkeley, University of California Press, 2007.

FREEDOM HOUSE, «Freedom in the World 2004: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties», Lanham, Maryland, Rowman and Littlefield, 2004.

GALBRAITH, JAMES k., *Created Unequal: The Crisis in American Pay*, Nueva York, Free Press, 1998.

—, «Globalization and Pay», *Proceedings of the American Philosophical Society*, n.º 143 (2), 1999, págs. 178-186.

—, «The Importance of Being Sufficiently Equal», *Social Philosophy and Policy*, n.º 19 (1), 2002a, págs. 201-224.

—, «A Perfect Crime: Inequality in the Age of Globalization», *Daedalus*, n.º 131 (1), 2002b, págs. 11-25.

—, «Maastricht 2042 and the Fate of Europe: Toward Convergence and Full Employment», Annandale-on-Hudson, Nueva York, *Levy Economics Institute Public Policy Brief*, n.º 87, 2006a.

—, «The Firm, Exports, the Banks and the Real Wage in China», nota elaborada para la reunión sobre la reforma institucional en China, Manchester, Reino Unido, 2006b.

—, «Global Inequality and Global Macro Economics», en *Global Inequality*, D. Held y A. Kaya, (comps.), Cambridge, Polity Press, 2007a. Reimpreso en *Journal of Policy Modeling*, n.º 29 (4), págs. 587-607.

—, «Maastricht 2042 and the Fate of Europe: Toward Convergence and Full Employment», *International Policy Analysis Unit*, Fundación Friedrich Ebert, 2007b.

—, «What Is the American Model Really About? Soft Budgets and the Keynesian Devolution», *Industrial and Corporate Change*, n.º 16 (1), 2007c, págs. 1-18.

—, «Inequality, Unemployment and Growth: New Measures for Old Controversies», *Journal of Economic Inequality*, n.º 7 (2), 2009, págs. 189-206.

—, y MAUREEN BERNER, *Inequality and Industrial Change: A Global View*, Nueva York, Cambridge University Press, 2001.

—, PEDRO CONCEIÇÃO y PEDRO FERREIRA, «Inequality and Unemployment in Europe: The American Cure», *New Left Review*, n.º 237, 1999, págs. 28-51.

— y ENRIQUE GARCILAZO, «Unemployment, Inequality and the Policy of Europe: 1984-2000», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, n.º 57 (228), 2004, págs. 3-28. Reimpreso en Richard P. F. Holt y Steven Pressman, (comps.), *Empirical Post Keynesian Economics: Looking at the Real World*, Armonk, Nueva York, Editorial Sharpe, 2007, págs. 44-69.

— y ENRIQUE GARCILAZO, «Pay Inequality in Europe 1995-2000: Convergence Between Countries and Stability Inside», *European Journal of Comparative Economics*, n.º 2 (2), 2005, págs. 139-174.

— y VIDAL GARZA-CANTÚ, «Inequality in American Manufacturing Wages, 1920-1998: A Revised Estimate», *Journal of Economic Issues*, n.º 33 (3), 1999, págs. 735-743.

—, OLIVIER GIOVANNONI y ANN J. RUSSO, «The Fed's Real Reaction Function: Monetary Policy, Inflation, Unemployment, Inequality—and Presidential Politics», Annandale-on-Hudson, Nueva York, *Levy Economics Institute of Bard College Working Paper*, n.º 511, 2007.

— y J. TRAVIS HALE, «American Inequality: From IT Bust to Big Government Boom», *Economists' Voice*, n.º 3 (8), 2006.

— y J. TRAVIS HALE, «State Income Inequality and Presidential Election Turnout and Outcomes», *Social Science Quarterly*, n.º 89 (4), 2008, págs. 887-901.

—, SARA HSU y JIANJUN LI, «Is China Really Running a Trade Surplus?», *UTIP Working Paper*, n.º 45, Universidad de Texas en Austin, 2007.

—, SARA HSU y WENJIE ZHANG, «Beijing Bubble, Beijing Bust: Inequality Trade and Capital Flow into China», *Journal of Current Chinese Affairs / China Aktuell*, n.º 2, 2009, págs. 3-26.

—, LUDMILA KRYTYNSKAIA y QIFEI WANG, «The Experience of Rising Inequality in Russia and China During the Transition», *European Journal of Comparative Economics*, n.º 1 (1), 2004, págs. 87-106.

— y HYUNSUB KUM, «Inequality and Economic Growth: A Global View Based on Measures of Pay», *CESifo Economic Studies*, n.º 49 (4), 2003, págs. 527-56.

— y HYUNSUB KUM, «Estimating the Inequality of Household Incomes: A Statistical Approach to the Creation of a Dense and Consistent Global Data Set», *Review of Income and Wealth*, (1), 2005, págs. 115-143.

— y JIAQING LU, «Cluster and Discriminant Analysis on Time-Series as a Research Tool», en *Inequality and Industrial Change: A Global View*, J. K. Galbraith y M. Berner, (comps.), Nueva York, Cambridge University Press, 2001.

—, C. PRIEST y G. PURCELL, «Economic Equality and Victory in War: An Empirical Investigation», *Defence and Peace Economics*, n.º 18 (5), 2007.

— y DEEPSHIKHA ROYCHOWDHURY, «The European Wage Structure, 1980-2005: How Much Flexibility Do We Have?», Austin, *UTIP Working Paper*, n.º 41, 15 de mayo de 2007.

—, DEEPSHIKHA ROYCHOWDHURY y SANJEEV SHRIVASTAVA, «Pay Inequality in the Indian Manufacturing Sector, 1979-1998», *Economic and Political Weekly*, n.º 39 (28), 2004, págs. 3139-3148.

—, LAURA SPAGNOLO y DANIEL MUNEVAR, «Inequidad Salarial en Cuba durante el Periodo Especial», *América Latina Hoy*, n.º 48, 2008, págs. 109-138.

—, LAURA SPAGNOLO y SERGIO PINTO, «Economic Inequality and Political Power: A Comparative Analysis of Argentina and Brazil», *Business and Politics*, n.º 9 (1), 2007. Publicado originalmente con otro título en James K. Galbraith, Laura Spagnolo y Sergio Pinto, «The

Decline of Pay Inequality in Argentina and Brazil Following the Crises and Retreat from the Neo-liberal Model», *UTIP Working Paper*, n.º 34, 8 de febrero de 2006.

GALOR, ODED y DANIEL TSIDDON, «The Distribution of Human Capital and Economic Growth», *Journal of Economic Growth*, n.º 2 (1), 1997a, págs. 93-124.

—, «Technological Progress, Mobility, and Economic Growth», *American Economic Review*, n.º 87 (3), 1997b, págs. 363-382.

GARCILAZO, JOSE ENRIQUE, *Regional Labor Markets, Unemployment and Inequality in Europe*, disertación para la obtención del grado de doctor, Escuela de Asuntos Públicos Lyndon B. Johnson, Universidad de Texas en Austin, 2005.

—, *Regional Labor Markets: Unemployment and Inequality in Europe*, Saarbrücken, Editorial VDM Dr. Mueller e. K., 2007.

GASPARINI, LEONARDO, «Un Análisis de la Distribución del Ingreso en la Argentina sobre la base de Descomposiciones», en *La Distribución del Ingreso en la Argentina*, Buenos Aires, Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, 1999.

—, «Poverty and Inequality in Argentina: Methodological Issues and Literature Review», Buenos Aires, Argentina, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS), Banco Mundial, 2004.

GASTIL, RAYMOND D., «The Comparative Survey of Freedom: Experiences and Suggestions», en *On Measuring Democracy: Its Consequences and Concomitants*, A. Inkeles, New Brunswick, Nueva Jersey, Transaction, 1991.

GELMAN, ANDREW, BORIS SHOR, JOSEPH BAFUMI y DAVID PARK, «Rich State, Poor State, Red State, Blue State: What's the Matter with Connecticut?», *Quarterly Journal of Political Science*, n.º 2, 2007, págs. 345-367.

GIBSON, CAMPBELL y KAY JUNG, «Historical Census Statistics on Population Totals by Race, 1790 to 1990, and by Hispanic Origin, 1970 to 1990, for the United States, Regions, Divisions, and States», *Population Division Working Paper*, n.º 56, Washington, D. C., Oficina Censal de Estados Unidos, Departamento de Comercio Estadounidense, 2002.

GIOVANNONI, OLIVIER, «Inequality and the US Labor Force Structure», *UTIP Working Paper*, n.º 43, Universidad de Texas en Austin, 2007.

GOLDIN, CLAUDIA y LAWRENCE F. KATZ, *The Race Between Technology and Education*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 2008.

GOUGH, IAN y GEOF WOOD, *Insecurity and Welfare Regimes in Asia, Africa and Latin America: Social Policy in Development Contexts*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.

GRADSTEIN, MARK y BRANKO MILANOVIĆ, «Does Liberté = Egalité? A Survey of the Empirical Links Between Democracy and Inequality with Some Evidence on the Transition Economies», *Journal of Economic Surveys*, n.º 18 (4), 2004, págs. 515-537.

—, BRANKO MILANOVIĆ e YVONNE YING, «Democracy and Income Inequality», *World Bank Policy Research Working Paper*, n.º 2561, Washington, D. C., Banco Mundial, 2001.

GREEN, STEPHEN, *On the Ground in Asia*, Shanghai, Standard Chartered Bank, 17 de mayo de 2007.

GREENE, WILLIAM H., *Econometric Analysis*, Upper Saddle River, Nueva Jersey, Prentice Hall, 2000.

GREENSPAN, ALAN y CHARLIE ROSE, «A Conversation with Alan Greenspan», *Charlie Rose Show*, Public Broadcasting Service, WNET, Newark, 2007.

GRÜN, CAROLA y STEPHAN KLASEN, «Growth, Inequality, and Well-Being: Intertemporal and Global Comparisons», *CESifo Economic Studies*, n.º 49, 2003, págs. 617-659.

GURKAYNAK, REFET S., «Econometric Tests of Asset Price Bubbles: Taking Stock», *Journal of Economic Surveys*, n.º 22 (1), 2008, págs. 166-186.

GURR, TED ROBERT, «Persistence and Change in Political Systems, 1800-1971», *American Political Science Review*, n.º 68 (4), 1974, págs. 1482-1504.

GURR, TED ROBERT, KEITH JAGGERS y WILL H. MOORE, «The Transformation of the Western State: The Growth of Democracy, Autocracy, and State Power Since 1800», *Studies in Comparative International Development*, n.º 25 (1), 1990, págs. 73-108.

HADENIUS, AXEL y JAN TEORELL, «Pathways from Authoritarianism», *Journal of Democracy*, n.º 18 (1), 2007, págs. 143-156.

HARRIS, JOHN R. y MICHAEL P. TODARO, «Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis», *American Economic Review*, n.º 60 (1), 1970, págs. 126-142.

HAUSMAN, J. A., «Specification Tests in Econometrics», *Econometrica*, n.º 46, 1978, págs. 1251-1272.

HAVEMAN, ROBERT H., «Equity with Employment», *Boston Review*, n.º 22, 1997, págs. 3-13.

HESTON, A., R. SUMMERS y B. ATEN, *Penn World Table*, versión 6.1, Filadelfia, Center for International Comparisons, University of Pennsylvania, 2002, http://pwt. econ.upenn.edu .

HOULE, CHRISTIAN, «Inequality and Democracy: Why Inequality Harms Consolidation But Does Not Affect Democratization», *World Politics*, n.º 61 (4), 2009, págs. 589-622.

HOWELL, DAVID R., «Fighting Unemployment: Why Labor Market 'Reforms' Are Not the Answer», Nueva York, Bernard Schwartz Center for Economic Policy Analysis, New School for Social Research, 2005.

HSU, SARA, «The Effect of Political Regimes on Inequality, 1963-2002», *UTIP Working Paper*, n.º 53, Universidad de Texas en Austin.

JACKMAN, ROBERT W., «Political Democracy and Social Equality», *American Sociological Review*, n.º 39, 1974, págs. 29-45.

JACOBS, LAWRENCE y THEDA SKOCPOL, «Inequality and American Democracy: What We Know and What We Need to Learn», Nueva York, Russell Sage Foundation, 2005.

JONES, ARTHUR, HIJO, y DANIEL H. WEINBERG, «U. S. Census Bureau Current Population Reports, P60-204, The Changing Shape of the Nation's Income Distribution», Washington, D. C., Oficina de Impresión del Gobierno de Estados Unidos, 2000.

JUHN, CHINHUI, KEVIN M. MURPHY y BROOKS PIERCE, «Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill», *Journal of Political Economy*, n.º 101 (3), 1993, págs. 410-442.

KATZ, LAWRENCE F. y DAVID H. AUTOR, «Changes in the Wage Structure and Earnings Inequality», en *Handbook of Labor Economics*, volumen 3b, O. Ashenfelter y D. Card, (comps.), Ámsterdam, Editorial North-Holland, 1998.

KEYNES, JOHN MAYNARD, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, Macmillan, 1936. [Hay publicación castellana: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, traducción de Eduardo Hornedo, Madrid, Editorial Fondo de Cultura Económica, 1980.]

KIM, JEONGDAI y PAUL A. JARGOWSKY, «The GINI Coefficient and Segregation on a Continuous Variable», *Research on Economic Inequality*, n.º 17, 2005, págs. 57-70.

KIM, JUNMO, *The South Korean Economy: Towards a New Explanation of an Economic Miracle*, Aldershot, Ashgate, 2002.

—, *Globalization and Industrial Development*, Lincoln, Nebraska, 2005, Editorial iUniverse.

KITOV, IVAN o., «Modelling the Average Income Dependence on Work Experience in the USA from 1967 to 2002», *Society for the Study of Economic Inequality Working Paper*, n.º 11, 2005.

—, «Modeling the Evolution of Gini Coefficient for Personal Incomes in the USA between 1947 and 2005», *MPRA Working Paper*, n.º 2798, Biblioteca Universitaria de Múnich, Alemania, 2007.

KUM, HYUNSUB, «Inequality and Structural Change», *UTIP Working Paper*, n.º 54, Universidad de Texas en Austin, 2008.

KUZNETS, SIMON, «Economic Growth and Income Inequality», *American Economic Review*, n.º 45 (1), 1955, págs. 1-28.

La Nación, Buenos Aires, Argentina, agosto de 2004.

LANGER, LAURA, «Measuring Income Distribution Across Space and Time in the American States», *Social Science Quarterly*, n.º 80, 1999, págs. 55-67.

LAWRENCE, ROBERT Z., «Inequality in America: The Recent Evidence», *Responsive Community*, n.º 10 (2), primavera de 2000, págs. 4-10.

LAYARD, RICHARD y STEPHEN NICKELL, «Labor Market Institutions and Economic Performance», en *Handbook of Labor Economics*, O. Ashenfelte y D. Card, (comps.), Ámsterdam, Editorial North Holland, 1999.

—, STEPHEN NICKELL y RICHARD JACKMAN, *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford, Oxford University Press, 2005.

LEE, CHEOL-SUNG, «Income Inequality, Democracy, and Public Sector Size», *American Sociological Review*, n.º 70 (1), 2005, págs. 158-181.

LEHMANBROWN, «Foreign Exchange FAQs», 2002, http://www.lehmanbrown.com/ FAQ/FAQ-Forex/2.htm.

LEIP, DAVE, «Dave Leip's Atlas of U. S. Presidential Elections», 2007, http:// uselectionatlas.org/.

LENSKI, GERHARD, *Power and Privilege: A Theory of Social Stratification*, Nueva York, Editorial McGraw-Hill, 1966.

LEVINE, ROSS y DAVID RENELT, «A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions», *American Economic Review*, n.º 82 (4), 1992, págs. 942-963.

LEVY, FRANK y RICHARD J. MURNANE, «U. S. Earnings Levels and Earnings Inequality: A Review of Recent Trends and Proposed Explanations», *Journal of Economic Literature*, n.º 30 (3), 1992, págs. 1333-1381.

LI, HONGYI, LYN SQUIRE y HENG-FU ZOU, «Explaining International and Intertemporal Variations in Income Inequality», *Economic Journal*, n.º 108 (446), 1998, págs. 26-43.

LI, QUAN y RAFAEL REUVENY, *Democracy and Economic Openness in an Interconnected System*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009.

LINDERT, PETER H., «Toward a Comparative History of Income and Wealth Inequality», en *Income Distribution in Historical Perspective*, Y. S. Brenner, H. Kaelble y M. Thomas, Cambridge, Cambridge University Press, 1991.

— y JEFFREY GALE WILLIAMSON, «Growth, Equality, and History», *Explorations in Economic History*, n.º 22 (4), 1985, págs. 341-377.

LIPSET, SEYMOUR MARTIN, «Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy», *American Political Science Review*, n.º 53 (1), 1959, págs. 69-105.

LIST, JOHN A. y CRAIG A. GALLET, «The Kuznets Curve: What Happens After the Inverted-U?», *Review of Development Economics*, n.º 3 (2), 1999, págs. 200-206.

LÓPEZ-CALVA, LUIS FELIPE y NORA CLAUDIA LUSTIG, (comps.), *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress*?, Washington, D. C., Brookings Institution Press and United Nations Development Programme, 2010.

MA, GUONan y ROBERT N. MCCAULEY, «Efficacy of China's Capital Controls: Evidence from Price and Flow Data», *Pacific Economic Review*, n.º 13 (1), 2008, págs. 104-123.

MA, YUE y HUAYU SUN, «Hot Money Inflows and Renminbi Revaluation Pressure», *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, n.º 5 (1), 2007, págs. 19-36.

MARSHALL, MONTY G. y KEITH JAGGERS, *Polity IV Project: Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2002*, College Park, Maryland, Center for International Development and Conflict Management, University of Maryland, 2002, http://www.cidcm.umd.edu/inscr/polity/index.htm.

MCCARTY, NOLAN, KEITH T. POOLE y HOWARD ROSENTHAL, *Polarized America: The Dance of Ideology and Unequal Riches*, Cambridge, Massachusetts, Massachusetts Institute of Technology Press, 2006.

MCCAULEY, ROBERT N., «Managing Recent Hot Money Inflows in Asia», *ADB Institute Discussion Paper*, n.º 99, 2008.

MCDONALD, MICHAEL, «Voter Turnout Statistics», 2007, http://elections. gmu.edu/ voter_turnout.htm.

MCLEAN, BETHANY y JOSEPH NOCERA, *All the Devils Are Here: The Hidden History of the Financial Crisis*, Nueva York, Portfolio Hardcover, 2010.

MEIDNER, RUDOLF y GOSTA REHN, *Fackföreningrsrörelsen och den Fulla Sysselsättningen*, Estocolmo, Landsorganisationen i Sverige.

MILANOVIĆ, BRANKO, «The Ricardian Vice: Why Sala-i-Martin's Calculations of World Income Inequality Are Wrong», Nueva York, Banco Mundial, 2002a.

—, «True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Based on Household Surveys Alone», *Economic Journal*, n.º 112 (476), 2002b, págs. 51-92.

—, *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*, Princeton, Princeton University Press, 2007.

MINC, ALAIN, *Un Petit Coin de Paradis*, París, Editorial Grasset, 2011.

MUNCK, GERARDO, «Disaggregating Political Regime: Conceptual Issues in the Study of Democratization», *Kellogg Institute Working Paper*, n.º 228, 1996. Reimpreso en *Authoritarianism and Democracy: Soldiers and Workers in Argentina, 1976-1983*, University Park, Pennsylvania State University Press, 1998.

National Institute of Standards and Technology, Federal Information Processing Standards Publication 6-4 (FIPS 6-4), «Counties and Equivalent Entities of the United States, Its Possessions, and Associated Areas», Washington, D. C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, 31 de agosto de 1990, http://www.itl.nist.gov/fi pspubs/fip6-4.

NECKERMAN, KATHRYN M., «Social Inequality», Nueva York, Fundación Russell Sage, 2004.

NICKELL, STEPHEN, «Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America», *Journal of Economic Perspectives*, n.º 11 (3), 1997, págs. 55-74.

Oficina Censal de Estados Unidos —United States Census Bureau (USCB)—, «Census 2000 Summary File 1 (SF 1) 100—Percent Data; P2.Urban and Rural-Universe: Total Population», Washington, D. C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2005a.

Oficina Censal de Estados Unidos —United States Census Bureau (USCB)—, «Census 2000 Summary File 3 (SF 3) Sample Data; P52.001 Households: Total and P54.001 Households Aggregate Income», Washington, D. C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2005b.

Oficina Censal de Estados Unidos —United States Census Bureau (USCB)—, «Current Population Survey, November 2000: Voting and Registration», Washington, D. C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2001.

Oficina Censal de Estados Unidos —United States Census Bureau (USCB)—, «State Population Datasets: State by Sex, Race, and Hispanic Origin», Washington, D. C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2006.

Oficina Censal de Estados Unidos —United States Census Bureau (USCB)—, «Table S4. Gini Ratios by State: 1969, 1979, 1989, 1999», Washington, D. C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2005c.

Oficina de Análisis Económicos —Bureau of Economic Analysis (BEA)—, «State Personal Income, 1929-1997», Washington, D. C., Regional Economic Measurement Division, Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2000.

Oficina de Análisis Económicos —Bureau of Economic Analysis (BEA)—, «Regional Economic Accounts», Washington, D. C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2007.

Oficina de Análisis Económicos —Bureau of Economic Analysis (BEA)—, «Regional Economic Accounts: State Annual Personal Income», Washington, D. C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2008.

Oficina de Estadísticas Laborales —Bureau of Labor Statistics (BLS)—, «BLS Handbook of Methods», Washington, D. C., Departamento de Trabajo de Estados Unidos, 2007.

ONE, *Anuario Estadístico de Cuba*, versión digital, La Habana, Cuba, Oficina Nacional Estadística de Cuba, 2004.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos —Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)—, *The OECD Jobs Study: Facts, Analysis, Strategies*, París, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 1994.

PALLEY, THOMAS I., «Restoring Prosperity: Why the U.S. Model Is Not the Answer for the United States or Europe», *Journal of Post Keynesian Economics*, n.º 20 (3), 1998, págs. 337-354.

—, «The Myth of Labor Market Flexibility and the Costs of Bad Macroeconomic Policy: U.S. and European Unemployment Explained», en *Jobwunder USA—Modell für Deutschland*? (Employment Miracle USA: Model for Germany?, El milagro del empleo estadounidense. ¿Un posible modelo para Alemania?), S. Lang, M. Mayer y C. Scherrer, (comps.), Münster, Editorial Westfälisches Dampfboot, 1999.

—, «The Role of Institutions and Policies in Creating High European Unemployment: The Evidence», Annandale-on-Hudson, Nueva York, *Levy Economics Institute Working Paper* n.º 336, 2001.

—, «The Causes of High Unemployment: Labor Market Sclerosis Versus Macroeconomic Policy», en *Wages, Employment, Distribution and Growth*, E. Hein, A. Heise y A. Truger, (comps.), Londres, Palgrave / Macmillan, 2004.

PAPANEK, GUSTAV F. y OLDRICH KYN, «The Effect on Income Distribution of Development, the Growth Rate and Economic Strategy», *Journal of Development Economics*, n.º 23, 1986, págs. 55-65.

PASINETTI, LUIGI L. y MICHAEL SATTINGER, «Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth», en *International Library of Critical Writings in Economics*, volumen 124, *Income Distribution*, volumen 3, Income Shares and Policy, Elgar Reference Collection, Cheltenham, Reino Unido y Northampton, Massachusetts, Elgar. Distribuido por American International Distribution, Williston, Vermont, 2001.

PAULSON, HENRY M., hijo, «Remarks at Columbia University», Nueva York, 1 de agosto de 2006.

—, *On the Brink: Inside the Race to Stop the Collapse of the Global Financial System*, Nueva York, Business Plus, 2010.

PÉREZ, O., «Estabilización Macroeconómica», Centro de Estudios de la Economía Cubana (CEEC), La Habana, Cuba, 2000.

PÉREZ IZQUIERDO, VICTORIA, FABIÁN OBERTO CALDERÓN y MAYELÍN GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, «Los Trabajadores por Cuenta Propia en Cuba», *Revista Cuba Siglo XXI*, n.º XLVII, 2004.

PEROTTI, ROBERTO, «Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say», *Journal of Economic Growth*, n.º 1 (2), 1996, págs. 149-187.

PHELPS, EDMUND, *Structural Slumps: The Modern Equilibrium Theory of Unemployment, Interest, and Assets*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1994.

PIKETTY, THOMAS y EMMANUEL SAEZ, «Income Inequality in the United States, 1913-1998», *Quarterly Journal of Economics*, n.º 118 (1), 2003, págs. 1-39.

PIVEN, FRANCIS y RICHARD CLOWARD, *Why Americans Don't Vote*, Nueva York, Editorial Pantheon, 1988.

PORTER, MICHAEL E., *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, Free Press, 1990.

PRZEWORSKI, ADAM, MICHAEL E. ALVAREZ, JOSÉ A. CHEIBUB y FERNANDO LIMONGI, «Democracy and Development: Political Institutions and Well-Being in the World, 1950-1990», Cambridge, Cambridge University Press, 2000.

PUTNAM, ROBERT, *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Nueva York, Editorial Simon and Schuster, 2000.

PYATT, GRAHAM, «On the Interpretation and Disaggregation of Gini Coefficients», *Economic Journal*, n.º 86 (342), 1976, págs. 243-255.

QUIÑONES, NANCY, «El Entorno Externo de la Economía Cubana», Instituto Nacional de Investigación Económica (INIE), La Habana, Cuba, 2002.

RAM, RATI, «Level of Economic Development and Income Inequality: Evidence from the Postwar Developed World», *Southern Economic Journal*, n.º 64 (2), págs. 576-583.

RANDOLPH, SUSAN M. y WILLIAM F. LOTT , «Can the Kuznets Effect Be Relied on to Induce Equalizing Growth?», *World Development*, n.º 21 (5), 1993, págs. 829-840.

RAUDENBUSH, STEPHEN W. y ANTHONY S. Bryk, *Hierarchical Linear Models: Applications and Data Analysis Methods*, Thousand Oaks, California, Editorial Sage, 2002.

REUVENY, RAFAEL y QUAN LI, «Economic Openness, Democracy, and Income Inequality: An Empirical Analysis», *Comparative Political Studies*, n.º 36 (5), 2003, págs. 575-601.

RIFKIN, JEREMY, *The European Dream: How Europe's Vision of the Future Is Quietly Eclipsing the American Dream*, Nueva York, Tarcher, 2004. [Hay publicación castellana: *El sueño europeo. Cómo la visión europea del futuro está eclipsando el sueño americano*, traducción de Ramón Vilà Vernis, Tomás Fernández Aúz y Beatriz Eguibar, Barcelona, Paidós, 2004.]

RISKIN, CARL, ZHAO RENWEI y SHI LI, *China's Retreat from Equality: Income Distribution and Economic Transition*, Armonk, Nueva York, Editorial Sharpe, 2001.

ROBINSON, SHERMAN, «A Note on the U Hypothesis Relating Income Inequality and Economic Development», *American Economic Review*, n.º 66 (3), 1976, págs. 437-440.

RODRIK, DANI, «Democracies Pay Higher Wages», *Quarterly Journal of Economics*, n.º 114 (3), 1999, págs. 707-738.

ROSENSTONE, STEVEN J., «Economic Adversity and Voter Turnout», *American Journal of Political Science*, n.º 26 (1), 1982, págs. 25-46.

ROYCHOWDHURY, DEEPSHIKHA, *Flexibility in European Wage Structure and Its Implications for European Unemployment*, disertación para la obtención del grado de doctor, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, Universidad de Texas en Austin, 2008.

SAINT-PAUL, GILLES y THIERRY VERDIER, «Education, Democracy, and Growth», *Journal of Development Economics*, n.º 42, 1993, págs. 399-407.

SALA-I-MARTIN, XAVIER, «The Disturbing "Rise" of Global Income Inequality», Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research, *NBER Working Paper*, n.º 8904, 2002a.

—, «The World Distribution of Income (Estimated from Individual Country Distributions)», Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research, *NBER Working Paper*, n.º 8933, 2002b.

—, «The World Distribution of Income: Falling Poverty and ... Convergence, Period», *Quarterly Journal of Economics*, n.º 121 (2), 2006, págs. 351-397.

SCHOR, JULIET, *The Overworked American: The Unexpected Decline of Leisure*, Nueva York, Basic Books, 2002. [Hay publicación castellana: *La excesiva jornada laboral en Estados Unidos. La*

inesperada disminución del tiempo de ocio, traducción de Elvira Cortés, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1994.]

SHAPIRO, ROBERT J., «The American Economy Following the Information-Technology Bubble and Terrorist Attacks», *Fujitsu Research Institute Economic Review*, n.º 6 (1), 2002, págs. 105-115.

SIEBERT, HORST, «Labor Market Rigidities: At the Root of Unemployment in Europe», *Journal of Economic Perspectives*, n.º 11 (3), 1997, págs. 37-54.

SOLOW, ROBERT, «Europe's Unnecessary Unemployment», *International Economic Insights*, marzo y abril de 1994, págs. 10-11.

SPAGNOLO, LAURA, «Economic Inequality, Policy and Performance in the Formal Sectors of Argentina, Brazil and Chile: Evidence from Regional and Sectoral Data, 1994-2007», disertación para la obtención del grado de doctor, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, Universidad de Texas en Austin, 2011.

— y DANIEL MUNEVAR, «After Years of (Economic) Solitude: Neoliberal Reforms and Trends in Manufacturing Sector Pay Inequality in Colombia», *UTIP Working Paper*, n.º 47, Universidad de Texas en Austin, Austin, Texas, 2008.

SYLWESTER, KEVIN, «Democracy and Changes in Income Inequality», *International Journal of Business and Economics*, n.º 1 (2), 2002, págs. 167-178.

TAVARES, JOSÉ y ROMAIN WACZIARG, «How Democracy Affects Growth», *European Economic Review*, n.º 45 (8), 2001, págs. 1341-1378.

THEIL, HENRY, *Statistical Decomposition Analysis: With Applications in the Social and Administrative Sciences*, Ámsterdam-Londres, Editorial North Holland, 1972.

THORBECKE, ERIK y CH. CHARUMILIND, «Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact», *World Development*, n.º 30 (9), 2002, págs. 1477-1495.

TIMMONS, JEFFREY F., «Does Democracy Reduce Economic Inequality? If So, How?», *UCLA International Institute Working Paper*, 2008.

TOGORES, VIVIANA, «Cuba: Efectos Sociales de la Crisis y el Ajuste Económico de los Noventas», *Revista Cuba Siglo XXI*, n.º XIII, 2002, http://tinyurl.com/3btlt4a.

TSAKLOGLOU, PANOS, «Development and Inequality Revisited», *Applied Economics*, n.º 20 (4), 1988, págs. 509-531.

TURVEY, RALPH, *Wages Policy Under Full Employment*, Londres, Editorial William Hodge, 1952.

UNIDO (United Nations Industrial Development Organization), «Industrial Statistics Database», 2001.

—, «Industrial Statistics Database», 2005.

United for a Fair Economy, «CEO Pay Charts», Boston, United for a Fair Economy, 2007.

University of Texas Inequality Project (UTIP), Complete set of working papers and datasets, sin fecha, http://utip.gov.utexas.edu.

USCB (United States Census Bureau). Véase Oficina Censal de Estados Unidos.

VANHANEN, TATU, «A New Dataset for Measuring Democracy, 1810-1998», *Journal of Peace Research*, n.º 37 (2), 2000, págs. 251-265.

WADE, ROBERT h., «Globalization, Poverty and Income Distribution: Does the Liberal Argument Hold?», *DESTIN Working Paper*, n.º 33, 2002.

WELLS, JASON, «Equity and Democracy: Does Income Inequality Erode Democratic Support?», ponencia presentada en la reunión anual de la Asociación de Ciencias Políticas del Medio Oeste de Estados Unidos, Palmer House Hilton, Chicago, Illinois, 20 de abril de 2006.

WIDESTROM, AMY, «Impoverished Democracy: Economic Inequality, Residential Segregation, and the Decline of Civic Engagement», trabajo presentado en el Taller del Programa de Investigación Sawyer sobre Derecho y Política, Syracuse, Nueva York, enero del año 2006.

WOLFF, MICHAEL, *Burn Rate: How I Survived the Gold Rush Years on the Internet*, Nueva York, Editorial Simon and Schuster, 1998.

World Institute for Development Economics Research (WIID), «World Income Inequality Database Version 2.0c», Helsinki, United Nations University, mayo del año 2008, http://www.wider.unu.edu/research/Database/en_GB/database/.

WILLIAMSON, JEFFREY G., «The Structure of Pay in Britain, 1710-1911», *Research in Economic History*, n.º 7, 1982, págs. 1-54.

— y PETER H. LINDERT, *American Inequality: A Macroeconomic History*, Nueva York, Academic Press, 1980.

WOOD, ADRIAN J. B., *North-South Trade, Employment and Inequality*, Oxford, Clarendon Press of Oxford University Press, 1994.

1. LA FÍSICA Y LA ÉTICA DE LA DESIGUALDAD

1. De acuerdo con lo que refieren Piketty y Saez (2003).

2. Aproximadamente el 82 % de las hipotecas originadas durante la época de crecimiento explosivo del sector inmobiliario obedecían a otros tantos procesos de refinanciación, y cerca del 60 % de ellas implicaban un refinanciamiento de la deuda. Véase Bethany McLean y Joseph Nocera, 2010.

3. En efecto, poseer un «patrimonio negativo», esto es, depreciado, implica que el valor de la vivienda que se posee es inferior al de la hipoteca misma, lo que, en la práctica, equivale a ser insolvente, y lo cierto es que en el año 2010 cerca de la cuarta parte de los titulares de una hipoteca en Estados Unidos se encontraban en dicha situación.

4. La hipótesis de los ingresos relativos de Duesenberry (1949) constituye una significativa excepción tanto en la literatura teorética como en los manuales universitarios de las décadas de 1950 y 1960, pero lo cierto es que para los años ochenta del siglo pasado ya había caído prácticamente en el más absoluto de los olvidos

5. De hecho, las mediciones de la paridad del poder adquisitivo que más problemas plantean son las relativas a China. Y dado que China viene a representar, aproximadamente, la cuarta parte de la población mundial, el hecho de no conseguir una valoración adecuada de los ingresos medios chinos podría venir a ejercer una considerable influencia en la medición de las desigualdades que existen *de facto* entre las personas a nivel global.

6. Los numerosos investigadores que han de basar sus análisis en la razón matemática de los cuantiles correspondientes a los intervalos 90-10 o 90-50 obtenidos de las distintas muestras estadísticas realizadas en Estados Unidos han llegado a esta misma conclusión; a saber, que, por regla general, un indicador rudimentario

suele revelarse de utilidad suficiente para la consecución de muchos de los objetivos que nos proponemos alcanzar al ceñirnos a esta línea de trabajo.

7. En 1997, este número se elevó a las treinta y cinco provincias que acabamos de mencionar —de las treinta y tres que existían anteriormente— como consecuencia de una reforma administrativa.

8. De hecho, esta evolución logrará aprehender también la totalidad de las fuerzas intersectoriales que existen el interior de cada una de las diferentes provincias, de tal modo que si uno quiere averiguar (por ejemplo) cuál es la cambiante influencia que puedan llegar a ejercer los salarios del sector educativo pekinés en el conjunto de la desigualdad general constatable en China encontrará en esos datos el modo de hacerlo.

9. Las mediciones resultantes vienen a coincidir también con los hallazgos realizados en una importante área de especialización conocida con el nombre de «econofísica», aunque no habré de extenderme aquí sobre esta relación con un campo de estudio novedoso.

10. Este hecho ha venido a poner en cuestión las afirmaciones de carácter general que se han venido realizando en el sentido de atribuir esta desigualdad a los efectos del cambio tecnológico y el comercio, afirmaciones que se han estado realizando en el conjunto de los trabajos académicos que han venido dominando los debates en los últimos tiempos, pese a que nunca hayan conseguido mostrar unos niveles de capacidad probatoria suficientemente convincentes. En 1998, en mi libro *Created Unequal*, tuve oportunidad de plantear ya las primeras críticas a la idea de que la desigualdad en Estados Unidos pudiera explicarse en función de la irrupción de unos «cambios tecnológicos de sesgo favorable a la mano de obra cualificada». Desde esa fecha, ha habido otros muchos autores que han llegado a esa misma conclusión, con lo que la hipótesis del «sesgo vinculado con la cualificación» se ha ido difuminando en buena medida, pese a que se resista a desaparecer (como acostumbra a ocurrir tan a menudo en el ámbito económico con las malas ideas) de los manuales de economía y del debate periodístico. De hecho, una de las principales motivaciones que nos han impulsado a realizar la presente investigación ha sido justamente el deseo de aportar todo un conjunto de conclusiones mejor fundamentadas y más sólidas a toda esta serie de cuestiones.

2. LA NECESIDAD DE UNOS NUEVOS ÍNDICES DE DESIGUALDAD

1. De acuerdo con Deininger y Squire (1996), se considera que un punto de anclaje estadístico es de «elevada calidad» si el estudio en el que se encuentra integrado se ajusta a tres criterios: 1) abarca la totalidad de los tipos de ingreso, incluyendo los ingresos en especie; 2) cubre tanto la información relativa a los hogares urbanos como a los domicilios rurales; y 3) se centra más en los domicilios que en los individuos. Cuando nosotros trabajemos con los datos de Deininger y Squire circunscribiremos nuestra atención a aquellos puntos de anclaje estadístico que hayan sido considerados de elevada calidad y que se revelen capaces de proporcionar datos de alcance nacional.

2. Según parece, los datos originales del estudio de Deininger y Squire no aparecen ya en la página de Internet del Banco Mundial, pero puede consultarse una base de datos actualizada con mil quinientas observaciones en la siguiente dirección electrónica: http://go.worldbank.org/9VCQW66LA0. Dicha base de datos incluye tanto las mediciones de Deininger y Squire como las del Estudio de Ingresos de Luxemburgo, las del Instituto Mundial para la Investigación de la Economía del Desarrollo y las derivadas de otras fuentes. El hecho de incrementar de este modo el número de observaciones resulta útil pero no resuelve el problema de la congruencia de los datos. Esta es la razón de que la crítica general que procedemos a efectuar en el presente texto continúe resultando relevante.

3. Como es obvio, no podrá decirse que este procedimiento esté exento de todo sesgo más que si se da el caso de que no se observe ninguna pauta sistemática en la evolución global de la desigualdad. Para una crítica más detallada de las interpolaciones que procede a efectuar Sala-i-Martin, véase Milanović (2002a).

4. Son cuatro los tipos de ajuste que se aplican en la esfera doméstica a los datos del estudio de Deininger y Squire: de carácter doméstico, de índole equivalente a los de carácter doméstico (ponderados en función del número de personas de un domicilio), de naturaleza personal y de ámbito equivalente a los de naturaleza personal (cálculos en los que se asume que el número efectivo de miembros del domicilio es igual a la raíz cuadrada de la cifra real).

5. La mencionada tabla 2.1 se basa en seiscientas cincuenta y dos observaciones. La información categorial relativa a dichas observaciones puede consultarse en los datos del estudio de Deininger y Squire.

6. Se trata de España, Alemania, Dinamarca y Finlandia.

7. Esos países son los siguientes: Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Panamá, Perú, Venezuela, Sri Lanka, Pakistán, Mauricio, Zambia, Seychelles, Malasia, Filipinas, Bulgaria, República Checa, Hungría, Polonia, Rumanía, Rusia y Yugoslavia.
8. Grün y Klasen (2003) y Dollar y Kraay (2002) también han descubierto que las mediciones de la desigualdad basadas en los ingresos domésticos y los ingresos brutos son característicamente superiores a las mediciones de la desigualdad fundadas en los gastos. Todos estos hallazgos diversos derivan en todos los casos de los diferentes datos y de las distintas especificaciones de cada modelo. Dollar y Kraay, por ejemplo emplearon los datos expandidos de Deininger y Squire (en los que n = 814), obteniendo un efecto fijo, mientras que Grün y Klasen recurrieron a la Base de datos sobre la Desigualdad de los Ingresos Mundiales (WIID, según sus siglas inglesas: «World Income Inequality Database», en la que n = 2.033), utilizando además un conjunto más detallado de unidades de referencia (las contenidas en el World Institute for Development Economics Research, 2000). Nosotros hemos usado un subconjunto perteneciente a los datos originales del estudio de Deininger y Squire (en el que n = 652), valiéndonos asimismo de las tres variables ficticias que aparecen especificadas en la tabla 2.3. También experimentamos con un modelo de efectos fijos, obteniendo resultados similares. Una de las incongruencias que separan nuestro análisis de otros estudios parecidos estriba en el hecho de que, en una especificación simple de los mínimos cuadrados ordinarios, las mediciones de la desigualdad basadas en los gastos resultan ser mayores que los índices de desigualdad que hemos utilizado en nuestro estudio y que están fundados en los ingresos. No obstante, como habremos de debatir más tarde en el texto principal, esta estimación pierde su significado al incorporar al modelo otras variables de control. Al proceder a valorar la DEIE (desigualdad estimada en los ingresos domésticos; véase el texto de este mismo capítulo correspondiente a la nota 22) hemos empleado las estimaciones del modelo número tres de la tabla 4.1.
9. De manera similar, la Versión 1.0 de la base de datos del Instituto Mundial para la Investigación de la Economía del Desarrollo cuenta con doscientos veintiún datos puntuales referidos a sesenta y siete países y recabados a lo largo de veintiséis años, es decir, entre 1970 y 1996. En un artículo de reciente publicación, Biancotti (2006, pág. 3) expone lo siguiente: «Hemos tenido exclusivamente en cuenta aquellos datos que superaban un determinado umbral de comparabilidad, lo que nos ha permitido seleccionar para nuestro panel doscientas diecisiete observaciones del total de las existentes —cuyo número total se elevaba a cinco mil sesenta y siete—».
10. De entre los artículos y libros publicados, cabe destacar los siguientes: Conceição y Galbraith, 2000; Conceição, Galbraith y Bradford, 2001; Ferguson y Galbraith, 1999; Galbraith, 1998, 1999, 2002a, 2002b, 2006a, 2007a, 2007b y 2007c; Galbraith y Berner, 2001; Galbraith y Garcilazo, 2004 y 2005; Galbraith y Garza-Cantú, 1999; Galbraith y Hale, 2006 y 2008; Galbraith, Krytynskaia y Wang, 2004; Galbraith y Kum, 2003; Galbraith, Priest y Purcell, 2007; Galbraith, RoyChowdhury y Shrivastava, 2004; Galbraith, Spagnolo y Munevar, 2008; Galbraith, Spagnolo y Pinto, 2007; Garcilazo-Corredera, 2007; y Kim, 2002 y 2005.
11. Como es obvio, el componente intragrupal escapa sencillamente a la observación. Sin embargo, la congruencia que alcanzan a mantener a lo largo del tiempo las estructuras categoriales implica que los cambios que se producen en el componente intergrupal permiten realizar un seguimiento de los cambios que van surgiendo en el conjunto de la distribución; y ese es el punto clave para poder proceder a una comparación de la secuencia temporal de los datos.
12. De manera similar, los desgloses efectuados en el nivel de los condados (de los tres mil ciento cincuenta condados que existen en Estados Unidos, por ejemplo) permite hacernos una idea muy exacta de la situación, mientras que los desgloses realizados en el plano de los estados (de los cincuenta estados que integran la nación estadounidense, más el distrito de Columbia) nos ofrecen al final una imagen tosca de ese mismo proceso.
13. Dado que la desigualdad intergrupal media revela poseer muy a menudo un carácter más volátil que la desigualdad registrada en el conjunto de la población, esto equivale a decir (por ejemplo) que basta con que el 10 % de los cambios observados en las mediciones intergrupales venga a reflejar de manera sistemática la existencia de una variación del 3 % en la desigualdad total.
14. Por regla general suele considerarse adecuado proceder a una clasificación industrial de dos cifras o a una clasificación geográfica de nivel superior, como por ejemplo la de los estados de la nación estadounidense, o la de las provincias en general.
15. Los sistemas de clasificación industrial se hallan organizados de esta forma, es decir, de manera jerárquica, con lo que el número de cifras del código empleado permitirá que las categorías queden plenamente alojadas en otras categorías de nivel superior. Por regla general, también la información geográfica presenta estas mismas características, ya que acostumbra a estar compuesta por toda una serie de estratos, como ocurre por ejemplo —por ceñirnos al caso de Estados Unidos— con los distritos electorales, que se hallan incluidos en el

ámbito de los bloques censales, insertos a su vez en el marco de los condados, que se integran finalmente en los límites de los diferentes estados.

16. Otra de las ventajas añadidas que presentan estos datos radica en el hecho de que es posible proceder a exponerlos de forma muy atractiva mediante la utilización de un sistema de análisis cartográfico de la información geográfica, aunque en el caso de un libro como este se trate de una virtud problemática, puesto que una clara representación de los datos de cualquier Sistema de Información Geográfica requiere el empleo de la impresión en color.

17. Eso es justamente lo que sucede, por ejemplo, en el caso de las Estadísticas Industriales que efectúa la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, ONUDI (o UNIDO, según sus siglas inglesas: «United Nations Industrial Development Organization»), o la base de datos de carácter regional denominada REGIO, que elabora periódicamente la Comisión Europea.

18. Otro detalle relevante que es preciso sumar a los anteriores es el hecho de que las valoraciones a que nos estamos refiriendo pueden conseguirse con un coste muy bajo. Es muy frecuente que pueda disponerse gratuitamente de las fuentes de información estadística, y además el tiempo que precisan los cálculos informáticos ulteriores se cifra únicamente en unas cuantas horas.

19. Además de los países integrados en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (incluyendo a México y a Corea del Sur), pueden consultarse asimismo trabajos del Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas que se centran en el examen de las siguientes naciones: Rusia, China, India, Argentina, Brasil, Costa Rica y Cuba. Por poner un ejemplo simple: Ludmila Krytynskaia ha dividido la economía rusa en unas mil doscientas casillas diferenciadas por región y por sector en cada uno de los once años que median entre 1990 y 2000. Qifei Wang, por su parte, ha clasificado las particularidades de la economía china en más de seiscientas casillas de información regional y sectorial que abarcan el período comprendido entre los años 1979 y 1997.

20. Dicha gráfica muestra la contribución a la desigualdad de conjunto existente en Estados Unidos que puede imputarse a los condados pertenecientes al estado de Nueva York —medida en función de los valores registrados transversalmente en la totalidad de los condados neoyorquinos—. Los datos proceden de las estadísticas de ingresos personales recabadas en el ámbito local. Los cálculos han sido realizados por Travis Hale.

21. Recopilaciones cuyas series cronológicas pueden ser comparadas a su vez con los estudios estadísticos de elevada calidad y de índole a un tiempo muestral y continua que nos informan de la situación en que se encuentran los ingresos, puesto que tanto en el caso de Estados Unidos como en el de Canadá, los índices de desigualdad registrados acostumbran a casar bien en la mayoría de las ocasiones.

22. El coeficiente de Gini, un instrumento matemático cuyo creador y primer impulsor fue el estadístico italiano Corrado Gini, que lo concebiría en 1912, es actualmente la medida de la desigualdad más común y mejor entendida en todos los ámbitos académicos. En un cuadro en el que se muestre la incidencia acumulada de los ingresos, dicho coeficiente de Gini equivale a la representación de la superficie proporcional que viene a quedar delimitada por la intersección de una curva de Lorenz y una línea hipotética con la que se simboliza la igualdad perfecta. Definido de ese modo, el mencionado coeficiente de Gini adopta un valor comprendido entre el cero y el uno, siendo cero la representación de la igualdad perfecta y uno la concentración de la totalidad de los ingresos en manos de una sola persona, la más acaudalada de la muestra. El coeficiente de Gini cuenta con la ventaja de poder ser comparado con facilidad entre una distribución y otra, aunque presenta en cambio la desventaja de no admitir que se lo descomponga de forma sencilla en las diferentes desigualdades que presentan los diversos subgrupos de la población muestral (Pyatt, 1976).

23. Las estimaciones realizadas sobre cualquier otra base —los ingresos domésticos netos, los gastos brutos o netos, o la contraposición entre la desigualdad personal y la desigualdad doméstica— pueden calcularse fácilmente a partir de la información generada mediante el procedimiento valorativo del proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos.

24. De manera similar, en el continente americano queda también bastante claro que el concepto de «mano de obra nacional» ha perdido en cierto modo su significado. Estados Unidos cuenta con una amplia reserva de fuerza de trabajo en México y en algunos puntos del sur del continente, por no mencionar aquí las bolsas de mano de obra de las que también puede disponer, siquiera virtualmente, en China, India y otras naciones similares. Sea como fuere, la integración del mercado de capitales y de otros sectores económicos que existe actualmente entre Estados Unidos y sus diferentes socios comerciales no presenta en modo alguno un perfil tan acabado como el que puede observarse *de facto* en Europa.

25. Los coeficientes de Gini se revelaban perfectamente adecuados en este caso debido al hecho de que el número de regiones europeas es muy superior al de los estados estadounidenses, circunstancia que determinaría que una medición efectuada mediante sendas estadísticas de Theil, una para cada continente, vendría a mostrar unos índices de desigualdad todavía mayores en el caso de Europa.
26. En Galbraith (2007b) se viene a argumentar que la Europa moderna se parece a los Estados Unidos de los años treinta del siglo XX, época en la que en esa nación norteamericana existía una enorme diferencia de ingresos entre las zonas más remotas del sur y el resto del país —diferencias que venían arrastrándose desde la Guerra de Secesión, que había consagrado la divergencia entre ambas partes de la nación—. Dicha situación es en cierto modo comparable a la existente entre la Europa del Este y la Europa Occidental tras terminar el período de la Guerra Fría, ya que también entonces se constataba la existencia de un importante diferencial de ingresos entre esas dos zonas de Europa. En Estados Unidos, la asunción de una incansable política decidida a conseguir la convergencia de los ingresos de sus diferentes regiones —política que se iniciaría con el llamado New Deal o «Nuevo trato», impulsado por el presidente Franklin D. Roosevelt— ha terminado borrando en gran medida las antiguas diferencias que en su día separaron a los distintos territorios estadounidenses.
27. Los modelos que se han elaborado para reflejar que, en condiciones de desigualdad, se produce una situación presidida por el desempleo de equilibrio (Harris y Todaro, 1970) vienen a predecir que la existencia de un elevado nivel de desigualdad tiende a generar toda una serie de incentivos que impulsan a la población a emigrar y a buscar empleo —circunstancia que a su vez determina que el desempleo crezca cuando el período de tiempo considerado es lo suficientemente prolongado—. Este es el patrón que se observa con toda claridad en los datos obtenidos en Europa. Además, los economistas Meidner y Rehn (1951; recogido en Turvey, 1952) han argumentado que la compresión salarial no solo podría generar un más rápido crecimiento de la productividad y un aumento de los ingresos medios sino también una mayor capacidad para absorber, volver a formar y procurar un nuevo empleo a los ciudadanos que se hayan visto desplazados a causa de los cambios tecnológicos. En este sentido, hay que tener en cuenta que, en la Europa moderna, los países escandinavos son los que han venido determinando la velocidad del proceso en este ámbito a lo largo de las últimas décadas, al poner en marcha un grupo de economías abiertas presididas por una estructura salarial fuertemente comprimida. Por todo ello, el problema que plantean las tesis convencionales —que hacen gran hincapié en la «flexibilidad del mercado laboral» como tratamiento de elección contra el desempleo— resulta ser doble: por un lado hacen caso omiso de los incentivos que se ofrecen de este modo a la emigración y por otro ignoran el crecimiento endógeno de la productividad. Por consiguiente, no es de extrañar que los datos no encajen.
28. El valor de la medición que figura en Galbraith y Hale (2008) es el cociente resultante de dividir la desigualdad de los ingresos existente en los diferentes bloques censales entre la estimación general de la desigualdad de los ingresos observable en el conjunto del estado.
29. Esos cinco condados son los de Santa Clara, San Francisco y San Mateo en California, a los que hay que sumar el condado de King, en Washington (donde tiene su sede la compañía Microsoft), y el de Nueva York, en el estado del mismo nombre, que es la capital financiera del país. Galbraith y Hale (2006) han sido los primeros en dar noticia de estos cálculos.
30. En este contexto, la noción de «rentas del patrimonio» ha de entenderse en su sentido más amplio, puesto que incluimos en ella los salarios que se reciben a través de los fondos de inversión generados por los mercados de capitales, emolumentos que habrían de constituir, mientras se mantuvo el auge de los valores tecnológicos, una significativa fuente de ingresos personales.

3. LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS SALARIALES Y EL DESARROLLO MUNDIAL

1 Robinson (1976) ofrece un modelo formal bastante sencilo de la curva en forma de U invertida. En un par de estudios convertidos ya en clásicos de la literatura económica, Ahluwalia (1976) y Papanek y Kyn (1986) vendrían a respaldar la hipótesis de Kuznets con todo un conjunto de curvas obtenidas mediante una serie de estimaciones de los datos empíricos. Por otra parte, la obra de Fields (1980) es una de las primeras que profundiza en la relación existente entre la pobreza y la desigualdad por un lado y el crecimiento económico por otro.
2. Kuznets no hace excesivo hincapié en este segundo factor, circunstancia que resulta comprensible en la medida en que no es probable que se tratara de un elemento demasiado relevante en el vasto lapso de tiempo de la transición de una economía agrícola a un sistema de producción industrial —aunque quizá quepa también explicarlo en función del hecho de que no tenía posibilidad de disponer de los datos relativos al corto plazo. No obstante, es razonable proceder como si ese segundo factor se hallara implícito en su línea argumental.

3. Tsakloglou (1988) defiende la hipótesis de la curva en forma de U invertida, procediendo además a toda una serie de matizaciones de carácter institucional. Tanto Anand y Kanbur (1993) como List y Gallet (1999) presentan las primeras críticas de la forma estándar de la relación entre la desigualdad y el desarrollo. Por su parte, Randolph y Lott (1993) argumentan que la curva matemática de la relación que existe entre los ingresos y la desigualdad muestra una pendiente de tipo descendente, pero que los efectos que tiene el desarrollo en la ecualización son a un tiempo débiles y de lenta manifestación. Si se quiere acceder a un amplio surtido de revisiones académicas sobre el particular, véase Thorbecke y Charumilind (2002), donde se analizan con intención crítica muchos de los trabajos publicados en este campo.
4. Salvo que los datos vengan a aclararlo por casualidad, lo cierto es que una de las cosas que se constata con mucha frecuencia es que no se explica claramente cómo se ha procedido a elegir el período de análisis inicial.
5. Pueden verse ejemplos de ello tanto en Levine y Renelt (1992) como en Caselli, Esquivel y Lefort (1996), o aun en Chang y Ram (2000). Las ideas que laten en dichos escritos vienen a sostener, *grosso modo*, que el aumento de los ahorros que acostumbra a acompañar a todas aquellas situaciones presididas por una situación de elevada desigualdad viene a fomentar el crecimiento, o, como explicación alternativa, que la amplia difusión de las oportunidades que suele asociarse con los períodos marcados por unos niveles poco acusados de desigualdad promueve, con idéntico efecto, la aparición de incentivos que impulsan a la gente a trabajar.
6. Esta es justamente la postura que vino a manifestarme el difunto Paul Samuelson en una serie de cartas privadas.
7. En este caso resulta pertinente y relevante a un tiempo recordar el célebre dicho del secretario de Defensa de Estados Unidos Donald Rumsfeld —al afirmar que «La ausencia de evidencia no es evidencia de ausencia», o si se prefiere, que «La inexistencia de pruebas de un peligro no prueba la inexistencia del peligro»—. O dicho de otro modo: el hecho de que una base de datos alterada por el ruido no permita probar la existencia de una determinada relación —es decir, la circunstancia de que nos encontremos ante una ausencia de evidencias— no permite probar de manera concluyente que no exista la susodicha relación. Por otra parte, si un conjunto de datos imperfecto viniera a poner de manifiesto que existe una relación dada, podemos considerar que nos hallamos ante una sólida prueba de que la relación existe realmente.
8. Aunque si se quiere puede calcularse otra relación equivalente, a saber, la que puede establecerse entre las variaciones de los ingresos y las fluctuaciones de la desigualdad —fluctuaciones que se plasman en la existencia de cambios de posición en la relación estructural—. El resto del presente capítulo consiste en una adaptación —sujeta, eso sí, a importantes revisiones— de lo que ya tuve ocasión de exponer en Galbraith y Kum (2003).
9. Recurrimos al uso del término «ingreso salarial» [*pay* en el orig. inglés] para referirnos a lo que acostumbra a recibir el nombre de «nóminas» en las estadísticas dedicadas al análisis de la evolución de las manufacturas. En esa expresión solían quedar incluidos tanto los jornales como los salarios, pudiendo englobar igualmente una estimación de las cifras correspondientes a los incentivos adicionales y las prestaciones complementarias.
10. De entre los economistas de la corriente teórica dominante destacan Rodrik (1999) y Berman (2000) por haber respaldado tanto la comparabilidad como la precisión de las bases de datos de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. No obstante, los planteamientos de la clasificación categorial han experimentado alguna que otra variación de cuando en cuando, circunstancia que no solo ha venido a añadir distintas complicaciones a las mediciones de los índices de desigualdad sino que tendrá que ser superada mediante un cuidadoso ajuste de los datos disponibles. Por desgracia, la realización de este tipo de ajustes ralentiza la puesta al día de la información cada vez que se procede a mejorar el conjunto de los datos subyacentes.
11. Para dejar claramente asentado este extremo: la responsabilidad de los cálculos relativos a las desigualdades registradas corresponde por entero al Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas. La Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial únicamente nos ha suministrado el conjunto de datos subyacente con la información relativa a las nóminas y la población empleada. Puede descargarse la versión más reciente de la base de datos del UTIP-UNIDO en esta dirección electrónica: http://utip.gov.utexas.edu.
12. Estas Tablas Mundiales Penn (véase A. Heston, R. Summers y B. Aten, *Penn World Table*, version 6.1, Filadelfia, Center for International Comparisons, Universidad de Pensilvania) pueden consultarse en la siguiente página electrónica: http://pwt.econ.upenn.edu/.
13. Dada la asimetría estadística que presentan los cálculos de Theil, en los trabajos de econometría acostumbramos a preferir la transformación logarítmica.

14. Después de 1997 se observa que en Estados Unidos se produce un marcado incremento de los índices que presentan las desigualdades de las pagas interindustriales, un aumento que se debe casi enteramente a las crecientes ganancias registradas en el sector informático.
15. En la base de datos del estudio de Deininger y Squire, el coeficiente de Gini de Estados Unidos se basa en informaciones relativas a los ingresos domésticos, mientras que en el caso de Gran Bretaña el coeficiente de Gini se funda en las cifras de los ingresos per cápita.
16. Son muchas las posibles razones que podrían dar cuenta de esta divergencia, entre otras la de la presencia de algún error de medición, la de que pudieran faltar algunas observaciones, o aun la de que existan diferencias de carácter conceptual.
17. En este caso, la culpa de esta divergencia ha de imputarse en gran medida al carácter disperso de la información contenida en la base de datos del estudio de Deininger y Squire, puesto que la cobertura por países varía de manera radical de un año a otro, con lo que los promedios globales que se calculan de forma anual tienden a revelarse inestables.
18. Kuznets también hubo de hacer frente a esta limitación. Como ya observara Lindert (1991, pág. 213), Kuznets, «pese a esgrimir un argumento al que cabe considerar casi con toda certeza verdadero (por el que venía a sostener que la desigualdad decrece con el crecimiento económico), estaba mucho menos seguro acerca de cuáles pudieran haber sido las tendencias anteriores, no atreviéndose a airear más que la intuición de que quizá pudiera observarse en las fases primitivas del crecimiento económico moderno una ligera tendencia a la aparición de brechas más amplias y profundas entre los ricos y los pobres».
19. Al presentar los pormenores de todos estos cálculos econométricos he de expresar una vez más la deuda de gratitud que he contraído con los trabajos de mi colaborador Hyunsub Kum.
20. Si empleamos una transformación logarítmica del PIBPC se debe a dos razones: en primer lugar, a que su distribución se asemeja mucho más a una distribución normal que la del PIBPC no transformado, y en segundo lugar, a que presenta un rendimiento superior en un J-test para un modelo no jerarquizado (Davidson y MacKinnon, 1981). Además, hay otros trabajos que vienen a respaldar esta decisión, como ocurre por ejemplo con el resultado del test de la linealidad y la linealidad logarítmica, según vienen a proponer también Davidson y MacKinnon, en la obra citada, junto con Greene (2000), ya que el resultado de ese test se muestra favorable al uso del logaritmo de Theil como variable dependiente y al empleo del logaritmo del PIBPC como variable independiente.
21. Greene (2000) también señala que este procedimiento puede aliviar la aparición de una potencial heterocedasticidad entre los distintos países.
22. En relación con esto último, he de añadir que nosotros realizamos dos pruebas de especificación de carácter formal. Una de ellas es el test del multiplicador de Lagrange de Breusch-Pagan (Breusch y Pagan, 1980). Con dicha prueba podemos observar la relevancia de la especificación de efectos aleatorios. Si la estadística del test rechaza la hipótesis nula (como efectivamente ocurre en este caso), entonces será preferible utilizar un modelo de efectos aleatorios. La otra prueba es el test de especificación de Hausman (1978). En este test, la hipótesis nula consiste en que los efectos específicamente imputables a los países considerados no guardan correlación con ningún regresor de la ecuación modelo, lo cual implica que las estimaciones son eficaces. Si dicha hipótesis nula es rechazada, se considera que las estimaciones del modelo de efectos aleatorios son incongruentes con los datos y se opta preferentemente por las especificaciones propias de un modelo de efectos fijos. Los resultados de nuestra prueba muestran que un modelo de efectos aleatorios arroja unas estimaciones incongruentes en las ecuaciones 3.1 y 3.2. Tomando como fundamento los resultados de estos tests, cabe concluir que, en las presentes circunstancias, las estimaciones obtenidas mediante un modelo de efectos fijos parecen arrojar unos resultados de carácter más sólido.
23. Antes de intentar proceder a una interpretación de las estimaciones quisiera señalar que se aprecia claramente que el modelo de efectos fijos se ve afectado por la heterocedasticidad. Las pruebas estadísticas modificadas de Wald se revelan invariablemente significativas en cualquiera de los niveles convencionales. No obstante, conviene precisar que este fenómeno no resulta sorprendente, sobre todo si tenemos en cuenta el tipo de datos que estamos manejando, ya que más del 75 % de las variaciones de la desigualdad han de imputarse antes a la existencia de diferencias transversales entre los diversos países considerados que a la presencia de variaciones vinculadas con la evolución temporal registrada en el interior de esos mismos países. Y por lo que hace referencia a la calidad de la adecuación del método, hay que añadir asimismo que en la base de datos del estudio de Deininger y Squire solo el 0,8 % del total de las variaciones de la desigualdad observadas pueden explicarse en función de la variable cronológica —dándose además la circunstancia de que únicamente son significativas en un nivel del 5 %—. En los datos que manejamos en nuestro estudio, en cambio, esta

magnitud es del 3 %, cifra que sigue siendo pequeña, pero que se revela no obstante estadísticamente significativa en cualquiera de los niveles convencionales.
24. El autor que más utiliza los datos del trabajo de Deininger y Squire es justamente Rati Ram.
25. Véase asimismo Galbraith, *Created Unequal* (1998), además del también citado Conceição y Galbraith (2001). En un escrito anterior, Branko Milanović ya había empleado esta expresión, aunque en un contexto carente de relación con lo que ahora estamos tratando. Pedro Conceição y yo mismo nos lo hemos apropiado para otros fines, pidiendo aquí las debidas disculpas por ello.
26. Resulta interesante señalar que lo que sí se constata en este caso es que existen pruebas de una convergencia incondicional, puesto que, en ese mismo período de tiempo, los países que cuentan con un producto interior bruto per cápita más bajo son también los que tienden a mostrar unas tasas de crecimiento más elevadas, una vez tenidos en cuenta todos los demás factores.

4. LA ESTIMACIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LAS RENTAS FAMILIARES

1. Después del año 2003, esta base de datos lleva ya algún tiempo sin haber sido puesta al día debido a la introducción de cambios en la estructura categorial del UNIDO. Sin embargo, lo cierto es que, en principio, no habría inconveniente en proseguir con las actualizaciones.
2. Este capítulo es una adaptación de un trabajo anterior realizado por James K. Galbraith y Hyunsub Kum con el título de «Estimating the Inequality of Household Incomes: Toward a Dense and Consistent Global Data Set», *Review of Income and Wealth*, Serie número 51, n.º 1, marzo de 2005, págs. 115-143.
3. Esta idea de la «paga de las manufacturas» hace referencia a lo que en las estadísticas de carácter industrial aparece consignado bajo el epígrafe de lo que denominamos «nóminas», en las cuales es preciso incluir tanto los jornales como los salarios y los beneficios marginales.
4. En Wade (2002) viene a extraer la misma conclusión.
5. Según parece, esto se produce debido a lo siguiente: pese a que la desigualdad presente en el conjunto completo de una población determinada resulte ser relativamente grande, lo cierto es que también viene a constituir el reflejo de toda una serie de diferenciales que, por regla general, suelen revelarse de naturaleza extremadamente estable (como los diferenciales ocupacionales presentes en el seno de las distintas empresas, los diferenciales de la respectiva antigüedad de cada trabajador en su compañía, o los diferenciales ligados al género de los asalariados). Por el contrario, la desigualdad existente entre los medios económicos de diversos grupos de magnitud considerablemente grande (como las industrias catalogadas con dos dígitos de acuerdo con la clasificación industrial estándar de Estados Unidos —es decir, las más importantes—) tiende a ser muy pequeña, pese a que presente variaciones que vengan a responder al tornadizo carácter de las condiciones económicas que inciden tanto en la capacidad de empleo como en la rentabilidad de las industrias de componentes.
6. La curva de Lorenz es una representación gráfica que se utiliza para plasmar el porcentaje acumulado de los ingresos (en el eje vertical) y contrastarla con la proporción acumulada de la población estudiada (en el eje horizontal). Por consiguiente, la representación de una curva de Lorenz suele exigir, por regla general, la realización previa de un estudio estadístico de la situación que vengan a registrar los ingresos, ya se trate de los que puedan percibir los individuos o de los que entren en los hogares particulares. También puede estimarse la forma y la magnitud de una curva de Lorenz a partir de la proporción de valores en que vienen a dividir la distribución los cuantiles, pero dichos valores han de derivarse de los datos estadísticos recabados en los microniveles. Por último, hay que señalar que resulta igualmente posible realizar la estimación aproximada del trazado de la curva de Lorenz correspondiente a un determinado estudio sobre la base del solapamiento de un conjunto específico de datos agrupados, aunque por regla general no sea este una de las formas en que se prefiera proceder.
7. Es muy frecuente multiplicar el coeficiente de Gini por un factor de cien al objeto de poder expresar las unidades de dicho coeficiente en números enteros. Cuando empleemos dicha convención (a la que también suele llamarse «índice de Gini») hablaremos de «puntos de Gini».
8. Es preciso señalar que también existen varias diferencias de carácter notablemente sutil en el modo en el que estas dos mediciones vienen a captar la desigualdad de una distribución, dado que la estadística de Theil tiende a subrayar el efecto que alcanzan a ejercer sobre la desigualdad los mayores ingresos. No obstante, no es preciso que nos preocupemos en este caso de dicha cuestión, dado que podrá darse perfecta cuenta de ella con un coeficiente de regresión que venga a poner en relación ambas mediciones.

9. Las Estadísticas Industriales del UTIP-UNIDO a partir de las cuales se calculan las mediciones del Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas vienen a referirnos precisamente la existencia de dos mediciones concretas para cada una de las categorías industriales: la de los datos relativos a la plantilla laboral y la de los ingresos por nóminas, medidos ambos extremos en términos nominales de la unidad monetaria de la nación de que se trate en cada caso. El cálculo de esta medición de la desigualdad no nos exige efectuar ningún ajuste destinado a compensar la inflación o a equilibrar la paridad del poder adquisitivo, así que no viene a plantear ninguna otra cuestión de orden metódico. La principal dificultad que reviste la extracción de unos coeficientes de Theil comparables a partir de la base de datos de nuestro estudio reside en las ocasionales discontinuidades que aparecen en el número de categorías industriales que el conjunto de datos del UNIDO refiere para los distintos países y períodos temporales considerados. En la mayoría de los casos hemos logrado superar esta dificultad procediendo a efectuar una reconstrucción de las categorías originales tomando como base los datos publicados. En algunas raras ocasiones nos hemos visto obligados a colmar mediante una interpolación la ausencia de mediciones de las nóminas o las plantillas. En Galbraith y Kum (2003) hemos procedido a exponer un debate más completo de las cuestiones que lleva aparejadas la medición de las dispersiones constatables en las pagas percibidas en el ámbito manufacturero por medio de estos instrumentos matemáticos.

10. Lo que hemos hecho para mejorar todavía más la eficacia de nuestras estimaciones —y teniendo en cuenta, sobre todo, que las mediciones del UTIP-UNIDO poseen una distribución sólidamente log-normal— ha sido calcular el logaritmo de ambas mediciones de la desigualdad. De este modo, el coeficiente revelará ser una medición de la elasticidad que presenta la desigualdad de los ingresos respecto a una estimación de Theil de la dispersión de las pagas percibidas en el ámbito manufacturero.

11. G = 0 si la medición se basa en ingresos brutos, en todos los demás casos su valor es igual a 1; H = 0 si la medición se basa en los ingresos domésticos, en todos los demás casos su valor es igual a 1; I = 0 si la medición se basa en los ingresos, en todos los demás casos su valor es igual a 1. Toda esta información ha sido extraída de los datos contenidos en el trabajo de Deininger y Squire.

12. La variable poblacional se ha obtenido sobre la base de los Indicadores del Desarrollo Mundial (según los datos proporcionados por el Banco Mundial en el año 2007) y las Tablas Mundiales Penn (véase A. Heston, R. Summers y B. Aten, *Penn World Table*, versión 6.1, Filadelfia, Centro de Comparaciones Internacionales de la Universidad de Pensilvania, 2002, http://pwt.econ.upenn.edu).

13. En muchas ocasiones se nos ha aconsejado que incluyamos en este ejercicio una medición de las transferencias de fondos públicos, pero dicha inclusión presenta dos problemas. En primer lugar, la escasez de los datos reduce de manera muy drástica nuestra libertad de movimientos. Y en segundo lugar, cuando efectuamos la regresión de la base de datos reducida, lo que observamos es que el coeficiente que representan las transferencias en términos porcentuales del producto interior bruto no resulta significativa. Una explicación evidente de este estado de cosas pasaría por recordar que la igualdad de la estructura de pagos constituye un buen elemento para predecir la generosidad de los sistemas de seguridad social.

14. En la página 8 del trabajo antecitado («Economic Growth and Income Inequality», 1955), Kuznets señala lo siguiente: «manteniendo iguales el resto de las condiciones, el creciente peso de la población urbana viene a implicar que el componente más desigual de las dos distribuciones [la rural y la urbana] acaba representando un porcentaje cada vez mayor del total». Agradecemos a Branko Milanović que nos haya instado a prestar atención a esta observación de Kuznets.

15. En los ingresos domésticos se incluyen también los ingresos procedentes de otras fuentes, como es el caso, por ejemplo, de los jornales de carácter no laboral, o las rentas obtenidas por las tierras y el capital.

16. Hemos procedido a realizar una comprobación añadida en la estimación de los coeficientes de Theil y del PPMUM, separando para ello los datos en distintos grupos en función del tipo de fuentes de las que procedieran dichos datos (es decir, ya fueran los de los ingresos, los de los gastos, los de los ingresos brutos, los de los ingresos netos, los de los ingresos domésticos o los de los ingresos per cápita). Las estimaciones de Theil también revelan ser en todos los casos significativas en el nivel del 1 %, y las del PPMUM son igualmente significativas en todas las ocasiones, salvo en una (la que únicamente contempla las cifras correspondientes a los gastos). Los signos de las estimaciones resultan ser en todos los casos los que cabía esperar hallar, y tampoco se han detectado grandes variaciones en la magnitud de las estimaciones.

17. Las propiedades de los modelos de efectos fijos y los modelos de efectos aleatorios se examinan tanto en Greene (2000) como en Baltagi (1995). En nuestros análisis, preferimos utilizar en todos los casos el modelo de efectos fijos antes que el modelo de efectos aleatorios. Las pruebas estadísticas de Hausman se revelan invariablemente significativas en menos del nivel del 1 %.

18. Los residuales estadísticos que se obtienen en el modelo número 5 vienen a generar unos resultados del todo similares.
19. Los lectores que hayan podido consultar el artículo original en el que se basa el presente capítulo quizá se percaten de que mis planteamientos han ido evolucionando a medida que me ha sido posible ir reflexionando más profundamente sobre esta cuestión y disponer asimismo de un mayor número de pruebas. En el artículo que acabo de mencionar, todos nos sentíamos considerablemente más inclinados a pensar que las mediciones del estudio de Deininger y Squire que presentaban una fuerte divergencia respecto de las predicciones de nuestro modelo no debían de tener un carácter verdaderamente razonable. Con todo, el extremo más importante a retener radica en el hecho de que el valor de los datos suplementarios que hemos ido recabando no depende de que logremos determinar correctamente o no, y en cada caso específico, la superioridad de un conjunto de datos sobre otro.
20. La decisión de incluir o de excluir las estimaciones de los coeficientes en las variables ficticias se basa en un criterio bien informado, y en este caso nos hemos inclinado en favor de su inclusión debido a un buen número de razones —razones que son, de manera especial, las que a continuación expongo—: 1) nuestros *a priori* estadísticos; 2) las pruebas recabadas a partir de algunos de los países seleccionados en nuestro análisis, como por ejemplo España, donde pueden encontrarse los dos tipos de estudios estadísticos; y 3) el hecho de que estas variables resulten significativas tanto en los modelos de efectos fijos como en los modelos de efectos aleatorios. Por otra parte, y tras algunas reflexiones, decidimos no incluir las variables ficticias de carácter regional y no proceder tampoco a calcular los datos de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos partiendo de las informaciones que nos proporcionaban aquellos modelos en los que se incluían los efectos fijos de los distintos países considerados. Este enfoque habría equivalido, a nuestro juicio, a dar por supuesto que los datos contenidos en el trabajo de Deininger y Squire eran correctos, cuando justamente uno de los objetivos de este ejercicio matemático consiste en proceder a la identificación de aquellos países y regiones en los que existen efectivamente discrepancias y que requieren por tanto un estudio más profundo.
21. Es posible que haya no obstante algunos casos en los que exista un cierto sesgo de selección. Por poner un ejemplo, baste decir que se tenderá a subestimar el valor real de la desigualdad en todas aquellas circunstancias en las que las tasas de desempleo vengan a arrojar unos valores elevados, dado que, en el sector industrial, la pérdida de puestos de trabajo afecta fundamentalmente a los trabajadores que perciben los ingresos más bajos. Además, en aquellos países que cuentan con una gran riqueza, las tendencias que acostumbran a mostrar las rentas del capital pueden venir a generar importantes diferencias en la evolución que puedan acabar experimentando tanto la desigualdad de los salarios como la desigualdad de los ingresos, como habremos de exponer más adelante al abordar el caso de Estados Unidos.
22. No sería en modo alguno complicado volver a calcular todas estas estimaciones al objeto de ajustarlas al tipo de base que se desee, ya sea la de los gastos, la de los ingresos brutos, la de los ingresos netos, la de los ingresos domésticos o la de los ingresos per cápita.
23. Permanecemos abiertos a cualquier sugerencia que venga a ofrecernos razones convincentes que nos induzcan a transferir la información adicional que aparece contenida en la base de datos del trabajo de Deininger y Squire a la estimación de nuestras propias mediciones, pero la posición filosófica que adoptamos en este sentido se centra en enfocar este asunto con una actitud conservadora. Añadiremos nuevas informaciones a los valores en que se sustentan nuestras estimaciones cuando encontremos sólidas razones para juzgar que las estimaciones que vinieran a generarse con ese añadido tuvieran posibilidades de resultar notablemente mejores, y lo cierto es que únicamente lo haremos si el sacrificio que nos obligue a realizar esa iniciativa en términos de cobertura estadística no se revela excesivamente grande. Y de hecho, si nos hemos negado a aceptar aquellas sugerencias que nos animaban a incluir las mediciones correspondientes a la cobertura estadística de los sistemas sindicales y de la seguridad social, ha sido justamente porque nos basábamos en la idea de que la circunstancia de acceder a esas peticiones acabaría reduciendo el alcance de nuestro estudio estadístico a unos cuantos centenares de casos.
24. El trabajo sobre de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos presenta una media muestral superior a la del análisis de Deininger y Squire, ya que su valor, que se sitúa en 41,4 puntos de Gini, contrasta con los 36,3 que se observan en dicho análisis. Esto viene a constituir un reflejo de una circunstancia en particular: la de que en el proyecto de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos hay una mayor proporción de valores pertenecientes a naciones no integradas en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). La desviación estándar es en cambio inferior en el caso del estudio de la Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos, dado que su valor se sitúa en 7,5 puntos de Gini, frente a los 9,4 del trabajo de Deininger y Squire. El valor mínimo obtenido en la base de datos del proyecto de la

Desigualdad Estimada de los Ingresos Domésticos es 19,7, mientras que el constatado en el análisis de Deininger y Squire es de 17,8. El valor máximo es de 64,7 —por 63,2 del estudio con el que lo estamos comparando—. Los valores de mayor magnitud son precisamente los que despiertan nuestro escepticismo, al menos en la medida en que la asunción del carácter lineal de la relación tiene menos probabilidades de seguir resultando adecuada en el caso de los valores más extremos.

25. De hecho, el número de países que intervienen en el estudio correspondiente a 1999 se reduce drásticamente, pasando de más de cincuenta a solo diecisiete.

26. Esta categorización se funda en los niveles de renta nacionales obtenidos sobre la base de los Índices de Desarrollo Mundial (véase el informe emitido por el Banco Mundial en el año 2007 con el título de «World Development Indicators Online (WDI)», http://www.worldbank.org/.

5. LA DESIGUALDAD ECONÓMICA Y LOS REGÍMENES POLÍTICOS

1. El presente capítulo viene a basarse, ampliándolos, en los datos de un trabajo original realizado por Sara Hsu en 2008 («The Effect of Political Regimes on Inequality, 1963-2002», *UTIP Working Paper*, n.º 53, Universidad de Texas en Austin), informaciones que también han sido revisadas y desarrolladas por la propia Hsu, en colaboración con Wenjie Zhang. Las bases de datos a las que nos estamos refiriéndose pueden consultarse en el portal electrónico del Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas (http://utip.gov.utexas.edu).

2. De hecho, debemos a Phillips Cutright la frase en la que se viene a sostener que es preciso proceder a una «distribución de la participación de los ingresos de los trabajadores entre los distintos sectores industriales». Por otra parte, hay que recordar que a lo largo de este período tanto Jackman (1974) como Bollen y Grandjean (1981) argumentarían que los efectos que viene a ejercer la democracia sobre la desigualdad no pueden considerarse de carácter totalmente concluyente.

3. Cutright (1963) debate por extenso la cuestión de la estabilidad de los regímenes. También hacen otro tanto Bollen y Jackman (1989) y Gurr, Jaggers y Moore (1990).

4. La experiencia vivida a finales de la década de 1980 en los regímenes comunistas de la Europa del Este viene a colocar entre dos signos de interrogación la validez de esta proposición, aunque también es posible pensar que en esos países la desigualdad anterior al proceso de la democratización pasó de ser «muy escasa» a «simplemente adecuada».

5. Wells (2006) procede a efectuar una valoración empírica de estas ideas basándose en un análisis de múltiples niveles de la base de datos recopilada por el Estudio Mundial de los Valores en treinta y cinco países. En dicho escrito Wells afirma asimismo que la desigualdad de los ingresos reduce el respaldo con el que pueda contar la democracia. Houle (2009), por su parte, ha descubierto que la desigualdad no parece venir a ejercer ningún efecto sistemático en la democratización, de modo que no podemos decir que las pruebas de la existencia de un efecto causal entre las condiciones económicas y los procesos de democratización resulten plenamente concluyentes.

6. En este sentido, las obras que resultan pertinentes al caso son, entre otras, las siguientes: el índice de democracias estables de Phillips Cutright (1963); el estudio de los valores que alcanzan en distintos países tanto la democracia como la estabilidad democrática realizado por Bollen y Jackman (1989); y el trabajo de Gurr, Jaggers y Moore (1990), en el que dichos autores vienen a medir la persistencia temporal de los distintos regímenes. También resulta necesario consultar obras como, por ejemplo, Desai, Olofsgard y Yousef (2003), o Erikkson y Persson (2003). Gradstein y Milanović (2004) también abordan el debate relacionado con la importancia de la persistencia de los diferentes regímenes. Bollen y Jackman (1989), por su parte, resaltan que es muy relevante alcanzar a separar las mediciones relacionadas con el tipo de régimen político de un determinado país —sobre todo en el caso de las democracias— de las valoraciones destinadas a medir la estabilidad de los regímenes políticos, mientras que Gurr, Jaggers y Moore (1990) optan en cambio por examinar de forma independiente la inestabilidad de las élites sociales de una nación, al elaborar el POLITY II, su muy conocida y utilizada base de datos .

7. Da la impresión de que una de las prolongaciones naturales de la literatura que aborda estas cuestiones sería la vinculada con el caso de una institución fuertemente igualadora que no obstante tuviera un carácter no democrático y acabara desplomándose en el transcurso del proceso previo a la transición democrática, como sucedió en su momento con el Partido Comunista de la Unión Soviética, por ejemplo.

8. Chong (2004) ha abordado los problemas que han venido surgiendo a este respecto en la literatura que aborda los temas propios de las ciencias políticas.

9. Para un debate más pormenorizado sobre esta cuestión, véase Elkins (2000).

10. Para concretar algo más la cuestión, diremos que las categorías elaboradas por Axel Hadenius y Jan Teorell son las siguientes: sistemas de múltiples partidos con restricciones, sistemas carentes de múltiples partidos, sistemas sin un solo partido, regímenes militares, regímenes militares sin un solo partido, regímenes militares de múltiples partidos, regímenes militares de partido único, sistemas de partido único, otro tipo de sistemas, monarquías de partido único, monarquías, regímenes rebeldes, situaciones de guerra civil, situaciones de ocupación militar extranjera, teocracias, regímenes de transición, monarquías sin un solo partido, monarquías de múltiples partidos, sistemas de múltiples partidos sujetos a una ocupación militar extranjera, y democracias.
11. En la práctica, lo que hemos descubierto es que los casos que se solapan no son lo suficientemente numerosos como para pensar que puedan tener alguna incidencia específica, de modo que lo que hemos hecho ha sido recurrir, a todos los efectos funcionales, a categorías de carácter mutuamente excluyente.
12. Esping-Andersen (1990) daría en proponer la existencia de tres categorías: la correspondiente al Estado liberal, en el que predomina la aplicación de unos modestos planes de seguridad social; la aplicable al Estado conservador, en el que se preservan las diferencias de posición social; y la asociada con los Estados socialdemócratas, que tienden a ampliar los derechos sociales universales. En nuestros trabajos anteriores ya hemos empleado otras veces la categoría socialdemócrata de Esping-Andersen para proceder al estudio de algunas naciones específicas, clasificando el resto de las democracias (ya se tratara de Estados de índole conservadora o liberal) en la categoría de democracias conservadoras. Gough y Wood (2004) ampliarían posteriormente los resultados del trabajo de Esping-Andersen, haciéndolos extensivos a los países en vías de desarrollo que carecen de un Estado del bienestar en el sentido occidental del término.
13. Grado de apertura que se mide en función de la cifra que arroja la suma de las exportaciones y las importaciones, dividida por el producto interior bruto y expresada en términos porcentuales.
14. Este hecho no tiene por qué revelarse necesariamente incongruente con la presencia de una relación de carácter no lineal marcada por la presencia de una porción de pendiente descendente, como ya hemos señalado en el capítulo dos. Por razones de simplicidad, hemos omitido los términos cuadráticos en todas estas regresiones.
15. Como ya se ha señalado en el capítulo tres, estamos aquí en presencia de un triple contraste por el que se vienen a oponer, en primer lugar, las mediciones de los ingresos a las mediciones de los gastos; en segundo lugar, las mediciones basadas en los datos de los ingresos domésticos a las mediciones fundadas en los ingresos personales; y en tercer lugar, las mediciones que se apoyan en los ingresos (o los gastos) brutos a las valoraciones que calculan el valor neto de esas variables, una vez deducidos los impuestos correspondientes.
16. El índice elaborado por Tatu Vanhanen para la clasificación de los diferentes regímenes políticos no muestra unos resultados significativos, así que no hemos reflejado aquí las regresiones estadísticas correspondientes a dichos índices.
17. Un ejemplo de ello es la asombrosa y abrupta caída de los índices de desigualdad que se registró en Irán en 1979.
18. Alemania quedó incluida entre las socialdemocracias pese a que una parte de la población que actualmente integra el país se encontrara viviendo bajo un régimen comunista hasta 1989. Por otra parte, hay autores que podrían argumentar que en Reino Unido la socialdemocracia llegó a su fin en 1979, tras el ascenso al poder del gobierno de la señora Margaret Thatcher y que en Nueva Zelanda también quedó eliminado dicho sistema a raíz de las reformas neoliberales emprendidas a principios de la década de 1990.

6. LA GEOGRAFÍA DE LA DESIGUALDAD EN ESTADOS UNIDOS: 1969-2007

1. Todas estas informaciones aparecen documentadas en mi libro *Created Unequal: The Crisis in American Pay* (1998).
2. A principios de la década de 1980, tuve ocasión de organizar toda una serie de charlas sobre esta cuestión a instancias del Comité Económico Mixto del Congreso de Estados Unidos. Descubrí entonces lo difícil que resultaba encontrar personas dispuestas a disertar sobre el particular, y he de añadir que el tema no pareció despertar un excesivo interés. De hecho, en aquella época yo era un joven economista que prácticamente acababa de terminar su formación universitaria, y recuerdo haberme preguntado qué era lo que podía haber inducido a mi jefe —el señor Henry S. Reuss, miembro de la Cámara de Representantes de Estados Unidos y presidente del Comité Económico Mixto en aquellos años— a manifestar tanto interés por un asunto como aquel.
3. De este modo, resultaba imposible afirmar si los incrementos de la desigualdad habían sido anteriores o posteriores a la gran evolución tecnológica que había supuesto la introducción y la amplia difusión de los

ordenadores personales de sobremesa. Al proceder a realizar los análisis pertinentes se observó que el aumento de la desigualdad de las pagas había tenido lugar, fundamentalmente, antes de 1984, y que la generalización del uso de los ordenadores personales no vino a entrar en su conocida fase de aceleración sino algún tiempo después. (Es cierto que el primer ordenador personal de la marca IBM salió al mercado en 1981, pero la principal difusión de este tipo de aparatos no habría de iniciarse sino con la recuperación económica del bienio 1983-1984.)

4. El empleo de dichos fondos recibiría el nombre de «índice de combustión», circunstancia que daría pie al divertido título del libro que habría de publicar Michael Wolff en 1998. [La expresión a la que alude el autor, «*burn rate*», es un término utilizado en dietética (donde vendría a significar algo así como «ritmo de quema de valorías»), en la vida corriente (como metáfora para señalar sencillamente la gran rapidez con la que uno acaba agotando un determinado recurso) y también en la economía empresarial para indicar la existencia de un flujo de caja negativo. Se trata en este caso de una forma de medir la velocidad a la que la compañía está consumiendo su capital accionista. En cuanto al significado del título de la obra de Wolff —*Burn Rate: How I Survived the Gold Rush Years on the Internet*—, puede decirse que vendría a equivaler a lo siguiente: «Índice de combustión. Cómo conseguí sobrevivir a los años de la fiebre del oro de Internet». (*N. de los t.*)]

5. Este espectacular descubrimiento debería haber sido matizado, a mi juicio, en uno de sus aspectos. Thomas Piketty y Emmanuel Saez consiguieron poner efectivamente de manifiesto la existencia de un notable incremento en el porcentaje de la renta imponible (es decir, en el ingreso bruto ajustado), porcentaje que no solo habría de alcanzar los más altos peldaños entre los años 1986 y 1987, esto es, en un período en el que, por lo demás, la economía parecía pasar por una fase de tranquilidad, sino que, concomitantemente, se observaron muy pocos cambios, por el contrario, en la renta imponible del otro 99 % de los ciudadanos estadounidenses. Desde mi punto de vista, la explicación más razonable de este fenómeno radica en el hecho de que, en Estados Unidos, la Ley de la Reforma Tributaria de 1986 viniera a ampliar muy notablemente la definición del concepto de renta imponible para las personas que disfrutaban de unos ingresos más elevados —aunque sin dejar por ello de gravarles con unos tipos impositivos menores (y de hecho, esa era la clara intención de los legisladores, los cuales eran, en esa época, personas pertenecientes al Capitolio de Estados Unidos a las que yo personalmente contaba entre mis aliados—. Por consiguiente, es más que probable que los ingresos que figuraban en estos datos y que correspondían a fechas posteriores a 1986 se hallaran ya presentes previamente, siendo no obstante, excluidos del cálculo del ingreso bruto ajustado debido a la circunstancia de que esas referencias fiscales habían resultado eliminadas en la mencionada ley tributaria de 1986. El efecto que este hecho viene a ejercer en los datos recopilados por Piketty y Saez vendría así a redundar en la introducción de una interrupción en los datos, con lo que la realización del correspondiente ajuste conseguiría reducir el incremento observado en los ingresos del grupo más acaudalado de los listados fiscales.

6. La evolución de estos diferenciales resulta también ser un elemento muy poco fiable para calibrar las tendencias sociales. En el año 2000, dicho diferencial establecía que la relación entre los salarios de los más ricos y los de los trabajadores peor pagados era de quinientos veinticinco a uno, mientras que en 2002 descendió de la forma más abrupta hasta situarse en una relación de doscientos ochenta y uno a uno (véase United for a Fair Economy, «CEO Pay Charts», Boston, United for a Fair Economy, 2007). Semejante descenso no se había debido a que se hubiese producido una revolución de carácter socialista; todo lo contrario, ya que el declive venía a ser sencillamente el reflejo del impacto que había tenido en las ganancias de las personas como Bill Gates el enorme bajón que habían experimentado a lo largo de ese período las tecnologías de la información.

7. El resto de este capítulo es una adaptación de Galbraith y Hale (2006).

8. Kuznets nunca se mostró interesado en las desigualdades derivadas de las fuentes de ingresos no vinculadas con el ejercicio de un trabajo, como puede ser el caso, por ejemplo, de las rentas del capital. De hecho, este autor excluiría deliberadamente este tipo de desigualdades de sus análisis al objeto de evitar la aparición de complicaciones innecesarias.

9. En nuestro estudio, por definición, la suma de los elementos positivos ha de ser superior a la suma de los elementos negativos.

10. El término «codificación máxima» hace referencia al sistema de valoración abierta con el que se evalúa la franja correspondiente a las rentas más altas —un sistema que en este caso pasó de reservar la banda de ingresos superior al grupo de las «personas que ingresaban [anualmente] doscientos cincuenta mil dólares o más» a incluir por encima de esa categoría la de aquellas «personas que ingresaban [anualmente] un millón de dólares o más»—. El hecho de incrementar la cobertura estadística en la franja de ingresos superior tiene un efecto secundario no deliberado, consistente en aumentar los valores de las mediciones de la desigualdad,

circunstancia que viene a redundar a su vez en el irónico resultado de que aquellos países que más se esfuerzan en medir las desigualdades reales son también los que presentan unos índices de desigualdad más elevados —suponiendo siempre que los demás factores permanezcan constantes—. (Esta podría ser la razón, en parte, de que tantos investigadores y estudiosos en general de la década de 1990 terminaran deplorando que la desigualdad de Estados Unidos resultara supuestamente superior, en términos comparativos, a la registrada en los principales países de Europa.) En el enfoque de Theil, lo que se refleja en la totalidad de los datos recogidos de las nóminas es su valor real —valor que luego viene a quedar subsumido en la media de cuantía de las nóminas observadas en la región geográfica o el sector económico estudiados—. Ambos métodos tienen sus virtudes y sus ventajas propias.

11. En este estudio consideramos a la región de Washington, D. C. unas veces como un estado y otras como el equivalente territorial de un condado, en función del contexto.

12. Un punto de Gini equivale a un incremento de un 1 % en el coeficiente de Gini.

13. Pese a que los economistas tiendan a creer, de manera prácticamente instintiva, que una muestra muy amplia, como por ejemplo la de las Encuestas de la Población Activa, ha de ser necesariamente «representativa», es preciso pensar en la peculiar naturaleza de las distribuciones de ingresos, y por consiguiente es preciso tener presente que también el coeficiente de Gini tiene sus particularidades. Las distribuciones de ingresos acostumbran a presentar una «cola plana», y lo cierto es que se observan algunos casos más extremos de lo que cabría esperar hallar en una distribución de carácter normal. Por lo tanto, el hecho de incrementar la cobertura estadística de un determinado análisis tiene un primer efecto claro: el de contribuir a incrementar el porcentaje de casos extremos que aparecen en la medición, aumentando al mismo tiempo el valor del coeficiente de Gini estimado. Por esta razón, y a pesar de que el propio coeficiente de Gini se encuentre estandarizado entre los valores cero y uno, y de que resulte de ese modo comparable de una muestra a otra, lo cierto es que solo admitirá una comparación transversal a las poblaciones si el tamaño de las muestras, la codificación máxima y el resto de los métodos empleados en el análisis son los mismos. Por desgracia, esta condición nunca se cumple cuando nos vemos obligados a manejar muestras tomadas en países diferentes, y es igualmente frecuente que tampoco se cumpla cuando las muestras han sido tomadas en una misma nación pero en momentos distintos. Este es muy posiblemente el motivo —más aun que el hecho de que existan errores *de facto* en las mediciones realizadas— que explica la escasa comparabilidad de la mayor parte (por no decir la totalidad) de las bases de datos relativas a la desigualdad y basadas en los coeficientes de Gini que se propongan informarnos de lo que sucede en diversos países a lo largo del tiempo.

14. Obsérvese, sin embargo, que la contribución de las manufacturas a la desigualdad, pese a ser notable, permanece estable a lo largo de todo este período.

15. El incremento de las ganancias obtenidas en otros sectores de servicios igualmente asociados con la información es un artefacto debido a la introducción de cambios en el método taxonómico, puesto que en el año 2007 las empresas dedicadas a la publicación y la difusión por Internet pasaron a quedar integradas en la categoría denominada «Otros servicios de información».

16. Así reza la definición de la Oficina de Análisis Económicos de Estados Unidos: «La renta de las personas físicas es el ingreso que percibe cualquier ciudadano en virtud de todas sus fuentes de ingresos. Su cálculo se realiza procediendo a sumar los desembolsos que sus pagadores efectúen en concepto de jornales y salarios, a lo que será preciso añadir tanto los complementos de esos mismos jornales y salarios como los ingresos derivados de la propiedad —incluyendo una valoración tanto de los inventarios como de los ajustes derivados de la depreciación de capital—, los ingresos imputables a la renta de las personas con ajustes derivados de la depreciación de capital, los ingresos obtenidos por el cobro de dividendos personales, los ingresos percibidos por el devengo de intereses de carácter personal, y los ingresos personales imputables a las transferencias corrientes, restándose a todo ello las cotizaciones a los seguros sociales del gobierno. La renta personal de una zona determinada es el ingreso que reciben directamente, o de forma delegada, todos aquellos individuos que viven en dicha zona. Por consiguiente, serán las autoridades del lugar de residencia de los perceptores de ingresos las que deban encargarse de presentar las estimaciones de los ingresos personales». (Bureau of Economic Analysis (BEA), «Regional Economic Accounts: State Annual Personal Income», Washington, D. C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2008.)

17. Los datos brutos de las estimaciones de ingresos personales que efectúa la Oficina de Análisis Económicos de Estados Unidos proceden de una multiplicidad de fuentes públicas, entre las cuales cabe destacar «los programas relacionados con el seguro de desempleo estatal de la Oficina de Estadísticas Laborales del Departamento de Trabajo de Estados Unidos; los programas de seguridad social auspiciados por los centros concertados para la prestación de los servicios vinculados con los planes de salud de Medicare y Medicaid

(programas que responden a las siglas inglesas CMS —«Centers for Medicare and Medicaid Services»— y que anteriormente se denominaban «Health Care Financing Administration», o HCFA —es decir, Administración Económica de la Atención Sanitaria—); el Departamento de Salud y Servicios Sociales de Estados Unidos; la Administración Estadounidense del Seguro Social; el programa federal del impuesto sobre la renta que organiza el Servicio de Impuestos Internos del Departamento del Tesoro de Estados Unidos; los programas de ayuda a los veteranos de guerra que pone en marcha el Departamento de Asuntos de los Veteranos Militares de Estados Unidos; y los sistemas de nómina militar del Departamento de Defensa de Estados Unidos». (Bureau of Economic Analysis (BEA), «Regional Economic Accounts: State Annual Personal Income», Washington, D. C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, 2008.)

18. «Se considera que los condados son las "subdivisiones de primer orden" que existen en cada uno de los estados de la nación o en las entidades estadísticamente equivalentes del país, con independencia de cuáles puedan ser las denominaciones que se les atribuyan en los distintos ámbitos locales (esto es, condados, parroquias, distritos, pedanías, etcétera). De este modo, y tanto a efectos legales como estadísticos, se considera que las siguientes entidades son en todo equivalentes a los condados: las parroquias de Luisiana; los distritos y pedanías de las regiones censales de Alaska; el Distrito de Columbia; las ciudades independientes de Maryland, Misuri, Nevada y Virginia; la porción del Parque Nacional de Yellowstone que se encuentra en Montana; y las diversas entidades ubicadas en las áreas insulares y territorios asociados de Estados Unidos». (Véase el informe del National Institute of Standards and Technology, Federal Information Processing Standards Publication 6-4 (FIPS 6-4) titulado «Counties and Equivalent Entities of the United States, Its Possessions, and Associated Areas», Washington, D. C., Departamento de Comercio de Estados Unidos, 31 de agosto de 1990, http: //www.itl.nist.gov/fi pspubs/fi p6-4.)

19. Observaciones realizadas por Henry Paulson el día 1 de agosto del año 2006 en la Universidad de Columbia. Posiblemente quepa debatir si puede o no calificarse como «conservador» al secretario de Hacienda Paulson, en particular tras la publicación en 2010 de la memoria que él mismo habría de elaborar sobre la crisis financiera —memoria titulada *On the Brink: Inside the Race to Stop the Collapse of the Global Financial System*—. Sea como fuere, lo cierto es que durante su mandato trabajó al servicio de un presidente conservador con el que en esa época parecía sintonizar ideológicamente a la perfección.

20. Estas palabras forman parte del Discurso sobre el estado de la economía pronunciado en el Federal Hall de Nueva York el día 31 de enero de 2007.

21. Comentarios realizados ante la Cámara de Comercio del Área Metropolitana de Omaha el día 6 de febrero de 2007.

22. Afirmar que implicó al 5 % de la población activa sería ya una estimación más que optimista, y para ello habría que incluir en el cálculo, y con la máxima generosidad, a todos aquellos individuos que participaron en el empuje de los sectores más boyantes —y de hecho, lo cierto es que al menos los datos microfiscales vienen a sugerir un orden de magnitud inferior—. Dicho de otro modo: únicamente un puñado de personas en el seno de los sectores más destacados fueron las que obtuvieron las mayores ganancias, sobre todo en los ámbitos de la tecnología y las finanzas.

7. LAS DESIGUALDADES DE LOS INGRESOS REGISTRADOS EN EL PLANO DE LOS DISTINTOS ESTADOS DE LA NACIÓN ESTADOUNIDENSE Y SU REPERCUSIÓN EN LAS ELECCIONES PRESIDENCIALES NORTEAMERICANAS

1. Un capítulo que de hecho es una adaptación del artículo que publiqué junto con J. Travis Hale en 2008. Véase Galbraith y Hale, «State Income Inequality and Presidential Election Turnout and Outcomes», *Social Science Quarterly*, n.º 89 (4), 2008), págs. 887-901.

2. Pueden consultarse estas estimaciones de Gini, relativas a los cincuenta estados que integran la nación estadounidense, más el distrito capitalino de Columbia —en mediciones anuales que abarcan el período comprendido entre los años 1969 y 2004— en la siguiente dirección electrónica: http://utip.gov.utexas.edu/.

3. Una de las tareas adicionales que es preciso dejar para futuras investigaciones es la consistente en valorar si la reorganización del peso electoral relativo de los diferentes partidos ha alcanzado a modificar en algún momento la dinámica existente entre la desigualdad y la predilección política por una u otra formación concreta. Ferguson (2005) ha estudiado el papel que desempeña la religión en el seno de los diferentes estados de la nación estadounidense —un factor que a su vez contribuye a explicar que los republicanos se hayan hecho con el poder en las regiones meridionales de Estados Unidos—. En el análisis de sección transversal que él mismo realiza de las elecciones presidenciales celebradas en 2004, Ferguson ha logrado descubrir que se mantiene el vínculo que hemos mencionado entre la desigualdad intraestatal y el número de votos conseguidos

por el Partido Demócrata, conservándose incluso después de controlar estadísticamente el factor de la religiosidad.

8. LA DESIGUALDAD Y EL DESEMPLEO EN EUROPA: UNA CUESTIÓN DE NIVELES

1. Este capítulo es una adaptación del artículo que escribimos en el año 2004 José Enrique Garcilazo y yo mismo (véase «Unemployment, Inequality and the Policy of Europe: 1984-2000», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, n.º 57 (228), 2004, págs. 3-28. Reimpreso en Richard P. F. Holt y Steven Pressman, (comps.), *Empirical Post Keynesian Economics: Looking at the Real World*, Armonk, Nueva York, Editorial Sharpe, 2007, págs. 44-69).

2. No obstante, esta simplificación encaja muy mal con determinados hechos, como el de que los trabajadores franceses y alemanes disfruten de una mayor productividad media que sus homólogos estadounidenses. Sin embargo, en este capítulo no tenemos la intención de asumir en su totalidad las afirmaciones que puedan hacerse en todos los recovecos y grietas que tachonan la literatura económica sobre estas cuestiones, del mismo modo que no pensamos hacer nuestras todas sus incongruencias. El objetivo de la elaboración de una fábula consiste en ofrecer a las personas una narrativa que les resulte creíble, ahorrándoles así la obligación de examinar de cerca los hechos.

3. Ya hemos señalado que la relación que existe *de facto* entre la desigualdad de las pagas percibidas en la industria estadounidense y el desempleo registrado en ese mismo país viene a contradecir este punto de vista, pero también es necesario tener en cuenta que este planteamiento se ha venido desarrollando en gran medida sin sentir en ningún momento la necesidad de obtener pruebas capaces de sustentar las hipótesis, dejando aquí al margen el simple establecimiento de una comparación superficial entre los coeficientes de Gini (basados en los ingresos domésticos) y el valor promedio de los índices de desempleo.

4. Dos son las explicaciones más probables que pueden dar cuenta de este enfoque académico predominante. Una de ellas remite simplemente a la adecuación de los datos, de cuya recogida y difusión se encargan precisamente los diferentes gobiernos nacionales. La otra guarda relación con la arraigada preferencia que siempre han dado en mostrar los economistas por todos aquellos datos que hagan referencia a un plano de naturaleza individual. Sin embargo, es evidente que resulta falaz considerar que los estadosnación son otros tantos individuos, tomados además de modo aleatorio del conjunto de una población más amplia.

5. Si alguna autoridad tengo para proceder a esta afirmación se debe sin duda alguna a las conclusiones que pude sacar durante un almuerzo celebrado en la sede de la Sociedad Bloomberg de Nueva York con Jean-Claude Trichet, quien por entonces era director del Banco Central Europeo. Cuando yo le pregunté por el éxito que obtenían comparativamente los países escandinavos en este terreno, dado que dichos estados mostraban unos bajos índices de desigualdad y unas reducidas tasas de desempleo, Trichet me contestó que esas naciones nórdicas eran diferentes y que no resultaba posible imitar su ejemplo.

6. Quizá pueda venir a suponerse que la relación causal opera en realidad en el sentido opuesto, es decir, que la desigualdad de los salarios regionales debería ser sencillamente una función positiva de los índices de desempleo registrados en el plano local. Sin embargo, pese a que esa conclusión no resulte imposible, hay dos consideraciones que nos llevan a sugerir que no es eso lo que ocurre en la mayoría de los casos. En primer lugar, los índices de desempleo muestran a lo largo del tiempo unas variaciones muy superiores a las que registran las mediciones de la desigualdad. Los efectos que viene a ejercer la desigualdad sobre el desempleo tienen por consiguiente un carácter fundamentalmente transversal (lo que significa que aquellos lugares en los que se constata un mayor grado de desigualdad son también los que padecen de manera crónica unas cifras de desempleo más elevadas). En segundo lugar, una parte de la gran desigualdad observada en una determinada estructura salarial de ámbito regional se debe a la escasez de empleos de gama media provistos de un salario decente, es decir, no viene causada exclusivamente por la existencia *per se* de unos mayores diferenciales salariales, aunque en la práctica ambos factores puedan contribuir a la desigualdad final. En la teoría económica neoclásica no existe ninguna razón de peso que nos induzca a pensar que la constatación de unos índices de desempleo más elevados puedan venir a generar un vacío en las cifras de empleo relativas a la zona media de la escala salarial así como una aglomeración de los puestos de trabajo en la parte inferior de esa misma escala.

7. En términos históricos, también se han registrado diferencias en la forma en que se contabilizan las estadísticas que vienen a medir los índices de desempleo, diferencias que se dejan notar, evidentemente, en la esfera nacional. No obstante, lo cierto es que los datos recientes encuentran su fundamento en todo un conjunto de medidas estándar.

8. Nuestro análisis no trata de ordenar de manera antojadiza los factores institucionales específicos que puedan estar incidiendo en las diferencias constatadas en los índices de desempleo observados en el ámbito nacional tras haber controlado las condiciones reinantes en el plano local. Antes al contrario, lo que tratamos de hacer es establecer *qué parte* de las diferencias constatadas en las cifras del desempleo pueden atribuirse a las diferencias de carácter nacional y en *qué países* revelan ser importantes dichas diferencias. La introducción de un cálculo de efectos fijos por países permite realizar con toda facilidad esta medición.
9. Nos estamos refiriendo aquí a una versión lineal del modelo. No obstante, una versión logarítmica (esto es, con valores logarítmicos en ambos ejes de coordenadas) vendría a arrojar unos resultados similares, aunque aquí no hemos presentado dicha versión.
10. En Alemania se observa asimismo un interesante efecto negativo en el ámbito del desempleo juvenil, efecto que podría estar cosechando lo sembrado con el sistema de los aprendices.
11. Dispondríamos de un buen método de comprobación, que además nos permitiría predecir algunas circunstancias verosímiles, en caso de que Reino Unido experimentara a lo largo de la presente crisis económica unas cifras de desempleo marcadamente superiores a las constatadas, por ejemplo, en Alemania.
12. La tabla A1 (que puede verse en el Apéndice del presente capítulo) nos ofrece una panorámica de las estimaciones de los coeficientes pertinentes al caso.
13. Mis colegas y yo queremos agradecer la iniciativa que tuvieron en su día tanto Richard Freeman como David Howell al sugerirnos simultáneamente que procediéramos a comparar los salarios austríacos con los alemanes.
14. En la tabla A2 del Apéndice a este capítulo nos informa tanto acerca de los efectos de carácter cronológico como acerca de su nivel de significación. De hecho, Richard Freeman sugiere que ha de existir algún tipo de vínculo con los grandes incrementos de la población universitaria, como se constata especialmente en el caso de España.
15. Para comprender este extremo con un caso de pequeñas dimensiones, pensemos por ejemplo que, evidentemente, no existe nada a lo que pueda darse el nombre de «mercado laboral de Luxemburgo», por mucho que Luxemburgo elabore informes oficiales repletos de estadísticas relativas a su mercado laboral como hace cualquier otro país de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
16. Además, en un momento temporal dado, es posible que los grupos sociales se vean sometidos a los efectos de distintos horizontes geográficos.
17. Para lograr que dichas mediciones resultaran comparables entre sí se expresaron las cifras correspondientes a las mismas en forma de un conjunto de coeficientes de Gini, coeficientes que serían calculados a su vez sobre la base de una suposición de carácter artificial: la de que todas las personas radicadas en el interior de un mismo estado de la nación estadounidense o en el seno de una misma región europea disfrutaban de unos ingresos medios idénticos.
18. Además, es preciso añadir a estas circunstancias el hecho de que puede albergarse razonablemente la expectativa de que los diferenciales que muestra el coste de la vida en el conjunto de Europa están llamados a ir decreciendo con el paso del tiempo. A medida que avanza la paulatina integración de los mercados, el componente de bienes transables que puede imputarse al coste de la vida tenderá a igualarse, dejando como único elemento diferencial entre el coste de la vida vigente en las regiones más ricas de Europa y las más pobres el componente de los bienes no transables (caracterizados a su vez por el hecho de que sus niveles de precio dependen de los niveles en que se sitúen los salarios locales, incluyendo en dicho concepto tanto las rentas como los elementos intangibles que vienen a definir un determinado nivel de vida). De este modo, y en ausencia de una convergencia de los salarios nominales, la confluencia de los costes de la vida tendrá como consecuencia la aparición de nuevas divergencias en los niveles de vida reales. Por consiguiente, la convergencia de las medidas políticas adoptadas habrá de centrarse en los diferenciales nominales, expresándolos además en la unidad monetaria común.
19. También es posible que la convergencia regional de los ingresos a la que habré de referirme a renglón seguido consiga unos efectos parecidos, pero lo cierto es que no resulta fácil determinarlo tomando como único fundamento la información de la que disponemos, dado que lo que vienen a medir las variables que manejamos son los salarios *relativos*.
20. Las elevadas tasas de población carcelaria que se constatan en Estados Unidos vienen a implicar de hecho que esta misma realidad tiene una vertiente mucho más desagradable.
21. Es posible, sin embargo, que algunos países de pequeñas dimensiones —como es el caso de Austria y quizá también de Irlanda— hayan conseguido especular con el sistema a expensas de sus vecinos de mayor magnitud.

9. LOS SALARIOS EUROPEOS Y LA TESIS DE LA FLEXIBILIDAD

1. El presente capítulo es una adaptación del trabajo publicado el 15 de mayo de 2007 por James K. Galbraith y Deepshikha RoyChowdhury titulado «The European Wage Structure, 1980-2005: How Much Flexibility Do We Have?», Austin, *UTIP Working Paper*, n.º 41.
2. Con la excepción de Galbraith y Garcilazo (2004), Garcilazo (2005); y Galbraith (2006).
3. La fuente de la que hemos obtenido dichos datos es la compañía Cambridge Econometrics.
4. La lista de las quince naciones europeas que integran esa base de datos se encuentra en la tabla 9.A1 del Primer apéndice.
5. En la tabla 9.A2 del Primer apéndice pueden encontrarse enumerados los sectores a los que nos estamos refiriendo.
6. El método de Ward viene a minimizar la suma del cuadrado de la distancia euclidiana que media entre dos (hipotéticos) grupos cualesquiera de los que surgen en cada uno de los pasos del análisis.
7. Esta técnica se utiliza fundamentalmente en la fase exploratoria de la investigación. No hay hipótesis *a priori* y tampoco puede asignarse un papel específico a la comprobación de la significación estadística.
8. DFi-j es la representación de la i-ésima función discriminante del j-ésimo nivel de análisis.
9. Los coeficientes de correlación que aparecen en el apartado dedicado al análisis de los datos son los valores absolutos de los coeficientes de correlación. En el Tercer apéndice consignamos sus valores reales.
10. Lo mismo podría ocurrir en el caso del incremento del precio del petróleo en un país productor de crudo como Noruega.

10. LA GLOBALIZACIÓN Y LA DESIGUALDAD EN CHINA

1. A menos, claro está, de que incluyamos en nuestra valoración de los objetivos de las distintas naciones del mundo el concepto de «Felicidad Nacional Bruta», según consta en los indicadores económico-políticos del Bután.
2. El presente capítulo es una adaptación y una condensación de un trabajo anterior, el publicado en el año 2009 por James K. Galbraith, Sara Hsu y Wenjie Zhang, titulado «Beijing Bubble, Beijing Bust: Inequality Trade and Capital Flow into China», *Journal of Current Chinese Affairs / China Aktuell*, n.º 2, 2009, págs. 3-26.
3. Estos son los resultados que hemos obtenido tras consultar los datos relativos a las pagas percibidas y a los niveles de empleo que ofrece el *China Statistical Yearbook*. Dichos datos son congruentes con (aunque mucho más reveladores que) los estudios estadísticos que han tendido a afirmar que el creciente desfase existente entre los niveles de ingresos de los ciudadanos chinos debía dividirse en dos grupos: el que integra el binomio polar que separa el «ámbito urbano» del «entorno rural» y el que distingue entre la situación de la costa y el estado de cosas reinante en el interior del país.
4. En el momento en el que escribo las presentes líneas no disponemos de datos completos que guarden relación con el desplome subsiguiente, aunque parece evidente, a juzgar por los informes de prensa de que disponemos, que desde la fecha mencionada se ha invertido en buena medida el sentido de una parte muy importante de este crecimiento del empleo y de la producción destinada a la exportación.
5. Una vez más, está claro que la posterior crisis de las exportaciones de los productos manufacturados habría de venir a reducir en gran medida dichos incrementos, llegando quizá incluso a invertir el sentido de los mismos.
6. En su análisis de las perspectivas de la economía mundial para el año 2006, el Fondo Monetario Internacional viene a fijar el producto interior bruto nominal de China en dos billones de dólares, lo que significa que si comparamos las cifras del Fondo Monetario Internacional con las estadísticas oficiales que publica el gobierno chino en relación con el volumen de la balanza comercial de ese país observaremos que las cantidades que esgrime el gobierno chino son todavía mayores. (Véase http://www.econstats.com/ weo/index_glweo.htm).
7. Véase la siguiente dirección electrónica: http://www.mofcom.gov.cn/ tongjiziliao/tongjiziliao.html.
8. Las estimaciones de la paridad del poder adquisitivo, que se basan en los precios que presentan en las ciudades más prósperas las mercancías que admiten una comparación internacional, tienden a mostrar una imagen distorsionada de los salarios reales chinos, y esto por dos motivos: en primer lugar, porque exageran los precios que efectivamente tienen los bienes de consumo en el interior de China, y en segundo lugar, porque incluyen en su análisis un gran número de artículos y de servicios que los hogares chinos corrientes jamás

alcanzan a consumir realmente. Esta es la razón de que a los ojos de los estadísticos los hogares particulares chinos parezcan ser mucho más pobres de lo que en realidad son a juicio de sus propios habitantes.

9. En este sentido, Ma y McCauley (2008) respaldan tanto el planteamiento expuesto por Cheung, Chinn y Fujii (2006) como la argumentación de Cheung, Tam y Yiu (2006). En todos estos trabajos se afirma que, en el corto plazo, la práctica de un arbitraje regulador pensado para aprovechar las ventajas derivadas de unos tipos de interés elevados resultaría bastante difícil en China debido al sistema de control de capitales.

10. Yue Ma y Sun (2007) consideran que las entradas de dinero caliente que aparecen citadas en otras fuentes constituyen en realidad un factor dado e indudable, construyendo sobre esa base un modelo monetario susceptible de mostrar que se producen inestabilidades en los tipos de cambio cuando se prevé la ocurrencia de una revalorización de la moneda. También analizan otra cuestión: la de las medidas políticas capaces de fortalecer la aparición de regímenes de tipos cambiarios vinculados a una o más monedas fuertes. Estos autores consiguieron descubrir que los mecanismos propios de los tipos de interés orientados al mercado cambiario pueden aliviar un tanto las presiones que vienen a ejercerse sobre los tipos de cambio, pero que no tienen capacidad suficiente para relajarlas por completo. Hay otras medidas políticas adicionales que pueden contribuir a mantener los tipos de cambio vinculados a una moneda fuerte sin abandonar al mismo tiempo la perspectiva de llegar a someter plenamente los tipos de interés a las leyes del mercado —siquiera a largo plazo—. Esas medidas serían, entre otras, las relacionadas con la adopción de mecanismos flexibles o estrictos respecto de los movimientos de capital o con el incremento de los gastos autónomos internos. Bouvatier (2007) también considera como un elemento dado e indudable la existencia de afluencias de dinero caliente a China, valiéndose de un Modelo de Corrección de Errores de Vectores para mostrar que el banco central chino consiguió enfriar la concesión interna de créditos al observar que aumentaba la magnitud de las reservas internacionales.

11. A todo esto hay que añadirle el hecho de que la apreciación real que habría de experimentar el renminbi respecto del dólar a partir del mes de diciembre del año 2006 habría de constituir el signo anunciador de que empezaban ya a producirse cambios en el grado de deseabilidad de las operaciones consistentes en adquirir renminbis con dólares.

12. La franja impositiva del IVA oscila entre el 5 y el 17 %. El tipo de IVA que se aplica de forma estándar es del 17 %.

13. En este caso empleamos la palabra «burbuja» en el sentido que suele dársele en el habla corriente para hacer referencia a un crecimiento económico de carácter especialmente intenso y explosivo, además de temporal. No podríamos decir que la enorme bonanza registrada en el sector inmobiliario pekinés terminara desembocando efectivamente en el fenómeno que acostumbra a denominarse «burbuja» en términos técnicos, dado que los índices del precio de los arrendamientos habrían de mostrar solo una pequeña variación con respecto a los índices de los precios de venta. Para consultar ambos índices de precios, véanse los informes Estadísticos Macroeconómicos Mensuales Chinos que elabora la Oficina Nacional China de Estudios Estadísticos. En todo caso, ha de tenerse igualmente en cuenta que las pruebas formales diseñadas para comprobar la existencia o inexistencia de burbujas en el precio de los activos inmobiliarios tienden a arrojar resultados escasamente concluyentes, como argumenta adecuadamente Gurkaynak (2008).

14. Para una mayor información sobre los pormenores del caso, Galbraith, Hsu y Zhang (2009).

15. Greene (2000) ha dejado señalado que en Estados Unidos se exagera el valor agregado que se registra en Hong Kong al situarlo en torno al 25 % del valor de la mercadería china, mientras que este último país tiende, por el contrario, a subestimar deliberadamente la cuantía de dicho valor agregado. Greene considera que el déficit que media entre Estados Unidos y China podría situarse, en términos reales, en el valor medio de una y otra cifra. Sea como fuere, el paso del tiempo no ha determinado que los chinos hayan modificado el hábito de restar importancia a las cifras correspondientes a las reexportaciones de Hong Kong, lo que significa que ese valor no afecta a la tendencia general que pueda mostrar el valor unitario.

11. LA ACTIVIDAD FINANCIERA Y EL PODER EN ARGENTINA Y BRASIL

1. Este capítulo es una adaptación del artículo publicado por James Kenneth Galbraith, Laura Spagnolo y Sergio Pinto en el año 2007 con el título de «Economic Inequality and Political Power: A Comparative Analysis of Argentina and Brazil», *Business and Politics*, n.º 9, 1, 2007 —artículo publicado originalmente con otro título en James K. Galbraith, Laura Spagnolo y Sergio Pinto, «The Decline of Pay Inequality in Argentina and Brazil Following the Crises and Retreat from the Neo-liberal Model», *UTIP Working Paper*, n.º 34, 8 de febrero de 2006—. Los argumentos que exponemos en él también están basados en el trabajo de Laura Spagnolo titulado

«Economic Inequality, Policy and Performance in the Formal Sectors of Argentina, Brazil and Chile: Evidence from Regional and Sectoral Data, 1994-2007», disertación para la obtención del grado de doctor, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, Universidad de Texas en Austin, 2011 (a cuya aportación quisiera dar aquí el debido reconocimiento).

2. La relación que existe entre las distintas medidas políticas puestas en marcha durante el período heterodoxo por un lado y la desigualdad por otro ya ha sido estudiada en un trabajo anterior: Du Pin Calmon, Conceição, Galbraith, Garza Cantú y Hibert (2000).

3. Para realizar todos estos cálculos utilizamos como base los sectores existentes en el interior de las regiones y la distribución que presentan las regiones en el seno de los diferentes sectores. Conceição, Galbraith y Bradford (2001) demostraron que, en las condiciones económicas que suelen reinar de manera general, estas mediciones —consideradas en conjunto— vienen a ceñir muy de cerca la evolución de la más amplia, y sin embargo inadvertida, estadística de Theil relativa a la totalidad de la población. Esto se debe a dos motivos: en primer lugar, al hecho de que resulte muy probable que las mediciones intergrupales que puedan realizarse de manera transversal a cualquier división razonablemente fina que venga a hacerse de la población en grupos no estén sino imitando los cambios registrados en la distribución transversal de las personas; y en segundo lugar a la circunstancia de que lo que se constata en todas las situaciones de la vida real es que una gran parte de las variaciones que se observan en la desigualdad global se debe, invariablemente, a los cambios que se producen tanto entre las regiones como entre los diferentes sectores económicos.

4. La fuente de estas informaciones es efectivamente la Administración Federal de Ingresos Públicos. (Se trata de un organismo argentino independiente vinculado al Ministerio de Economía de ese país. Se encarga de la percepción, la recaudación y la fiscalización de las rentas procedentes de los impuestos nacionales, tanto internos (a través de la Dirección General Impositiva) como externos (por medio de la Dirección General de Aduanas). (*N. de los t.*)

5. En época reciente, este Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones ha modificado su denominación, pasando a ser conocido con el nombre de Sistema Integrado Provisional Argentino (o SIPA).

6. Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (o «Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística», según su denominación oficial en portugués).

7. Oficialmente denominado Cadastro Central de Empresas.

8. Siglas correspondientes a la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (o «Classificação Nacional de Atividades Econômicas», de acuerdo con su denominación oficial en lengua portuguesa).

12. LA DESIGUALDAD EN CUBA TRAS EL DESPLOME DE LA UNIÓN SOVIÉTICA

1. Este capítulo es una adaptación del artículo publicado en el año 2008 por James Kenneth Galbraith, Laura Spagnolo y Daniel Munevar con el título de «Inequidad salarial en Cuba durante el Período Especial», *América Latina Hoy*, n.º 48, págs. 109-138. Por otra parte, Jorge I. Domínguez, Omar Everleny Pérez Villanueva y Lorena Barberia nos ofrecen un estudio actualizado de las cuestiones económicas cubanas en *The Cuban Economy at the Start of the Twenty-First Century*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, David Rockefeller Center for Latin American Studies, 2004.

2. A título informativo, merece la pena señalar que el autor es miembro honorario de la Asociación Nacional de Economistas y Contables (ANEC) de la República de Cuba.

3. Actualmente la institución que integra al Organismo Nacional de Estadística cubano se denomina Oficina Nacional de Estadística e Información (ONEI). Pueden consultarse algunos datos en la siguiente dirección electrónica: http://www.one.cu/.

4. Dicho índice dista mucho de constituir un indicador ideal de las transformaciones que realmente se produjeron en el ámbito de la estructura productiva del país, dado que este índice opera desde la suposición de que los bienes que se producen son homogéneos, suposición que pasa por alto tanto los rendimientos del valor añadido como las variaciones que pueda registrar la productividad del trabajo.

5. No especificamos las empresas concretas que pertenecen a este grupo para evitar embarullar las cosas.

6. Para una mejor comprensión de las características y el impacto ejercido por la inversión extranjera directa en Cuba a lo largo de toda la década de 1990, véase Pérez (2000).

7. De este modo, en la producción de la cosecha de caña de azúcar correspondiente al año 2006, tan solo estaban oficialmente en activo cuarenta ingenios azucareros en todo el país.

8. Para una mayor información sobre la situación en la que se encontraba la rama de los conocimientos y las técnicas biotecnológicas en Cuba, así como los diversos logros obtenidos en este campo, véase Cabrera (2002).

9. Este aumento de la importancia de los subsectores mencionados habría de producirse además en el marco de un grupo de programas gubernamentales iniciados en 1999 con el objetivo de potenciar la solidaridad política relacionada con la puesta en marcha de la campaña organizada para conseguir el regreso a la isla del niño Elián González. Hemos de recordar que dicho conjunto de programas gubernamentales se encuadraba a su vez en la llamada «Batalla de las Ideas».
10. Los cambios registrados en cada uno de los sectores estudiados obedecen principalmente a dos explicaciones fundamentales: en primer lugar, al hecho de que quepa considerarlos una consecuencia directa de los acontecimientos registrados en cada uno de los sectores implicados; y en segundo lugar, a la circunstancia de ser también una consecuencia indirecta de las transformaciones experimentadas en los sectores clave (como las vinculadas con el hecho de que el enorme aumento de los precios del petróleo acabase generando tanto un aumento de los puestos de trabajo como un incremento de los salarios percibidos en los sectores económicos asociados con la distribución de combustibles), transformaciones que terminarían alterando además la posición relativa del resto de los sectores económicos.
11. De hecho, tuvimos la oportunidad de estudiar incluso el conjunto de los empleados de todo el sector estatal, dado que también ellos habrían de verse afectados por los cambios registrados en la estructura económica de la república a raíz de las transformaciones provocadas por el aumento del trabajo por cuenta propia. Véase Pérez Izquierdo, Oberto Calderón y González Rodríguez (2004).

13. LA DESIGUALDAD ECONÓMICA Y LA CRISIS MUNDIAL

1. Salvo en aquellos casos en los que, según se ha indicado, buena parte del contenido de la obra procede de artículos que, tras haber sido publicados previamente en revistas especializadas, sufrieron las oportunas adaptaciones para adecuarse al formato y la intención del libro.
2. De hecho, podríamos haber añadido distintos capítulos relativos, por ejemplo, a Rusia, a India, a Turquía y a varios otros países de menores dimensiones. No obstante, hay razones de espacio y de coste editorial —por no hablar de la consideración debida a la paciencia del lector— que nos han sugerido que era mejor no hacerlo.
* Jugador de béisbol retirado, célebre en Estados Unidos por sus aforismos de apariencia tautológica como el aquí mencionado o estos otros, igualmente conocidos: «*I really didn't say everything I said*» («En realidad nunca he dicho todo lo que he dicho»), o «*It ain't over 'til it's over*» («El juego no acaba hasta que acaba»). Su apodo le viene de la infancia, ya que un amigo le encontraba parecido a un santón hindú debido a su costumbre de sentarse con los brazos y las piernas cruzadas. (*N. de los t.*)
* Es la única vez que nos referiremos con esta expresión a lo que en el mundo de habla castellana se conoce como «estafa piramidal». Lo hacemos así con la intención de dejar constancia del origen histórico de esta operación fraudulenta consistente en utilizar el dinero de los propios inversores para abonarles los intereses deudores de su capital. La denominación obedece al sistema puesto en práctica en los años veinte del siglo pasado en Estados Unidos por el inmigrante italiano Carlo Ponzi. (*N. de los t.*)
* En alusión, obviamente, a la letra del célebre *Imagine* de John Lennon. (*N. de los t.*)
* Utilizaremos este término para referirnos a aquellas divisiones territoriales de carácter genérico que el autor asimila a los diferentes «*states*» que componen Estados Unidos siempre que no esté hablando específicamente de ese país. (*N. de los t.*)
* El original inglés distingue aquí entre «*wages*» y «*pay*», debiendo tenerse en cuenta que este último concepto remite a un amplio abanico de remuneraciones: ya sea por vencimiento de intereses, por distintas formas de gratificación o de compensación, así como por diversas comisiones, liquidaciones, reembolsos, etcétera. (*N. de los t.*)
* Distinguiremos así las voces inglesas «*wage*» y «*salary*». Aunque ambas suelan traducirse por «salario» o «sueldo» (siendo en muchas ocasiones cierto a todos los efectos prácticos), existe una diferencia de concepto debida a nociones de carácter cultural. En el mundo anglosajón, los «*wages*» son las remuneraciones por hora que acostumbran a recibir los trabajadores manuales, como los obreros, operarios e incluso algunos autónomos, mientras que el «*salary*» obedece a las cantidades entregadas mensual o anualmente a un trabajador integrado en una nómina. En principio habría así, entre otras, una diferencia basada en el carácter esporádico o puntual de los «*wages*» (que también podrían ser «tarifas») y la naturaleza periódica de los «*salaries*». (*N. de los t.*)
* 2002a: «The Disturbing "Rise" of Global Income Inequality», Cambridge, Massachusetts, *National Bureau of Economic Research*, NBER Working Paper, n.º 8904; 2002b: «The World Distribution of Income (Estimated from Individual Country Distributions)», Cambridge, Massachusetts, *National Bureau of Economic Research*, NBER

Working Paper, n.º 8933; y 2006: «The World Distribution of Income: Falling Poverty and ... Convergence, Period», *Quarterly Journal of Economics*, n.º 121 (2), págs. 351-397. (*N. de los t.*)

* 1996: «A New Data Set Measuring Income Inequality», *World Bank Economic Review*, n.º 10 (3), págs. 565-591; y 1998: «New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth», *Journal of Development Economics*, n.º 57 (2), págs. 259-287. (*N. de los t.*)

** 2002b: «True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculation Based on Household Surveys Alone», *Economic Journal*, n.º 112 (476), págs. 51-92; y 2007: *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality*, Princeton, Princeton University Press. (*N. de los t.*)

* Siglas compuestas que se obtienen de la unión de dos realidades ya mencionadas: el Proyecto sobre la desigualdad de la Universidad de Texas (UTIP, según sus siglas inglesas: «University of Texas Inequality Project») y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (UNIDO, de acuerdo con su acrónimo anglosajón: «United Nations Industrial Development Organization»). (*N. de los t.*)

* Siglas de una división administrativa europea para la geocodificación estándar de sus regiones a la que se conoce con el nombre de «Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas» (y que responde a las siglas «NUTS» en virtud de su denominación francesa —«Nomenclature d'Unités Territoriales Statistiques»—). (*N. de los t.*)

* El concepto de «ley de potencias» remite a un tipo de relación matemática muy concreto entre dos cantidades. Suele emplearse en el ámbito de la estadística para señalar que, en una distribución regida por dicha ley, dos magnitudes específicas como la variable aleatoria y su frecuencia se hallan unidas por una relación inversa, de modo que la frecuencia decrece exponencialmente cuando la variable aleatoria aumenta. Por eso podemos decir, por ejemplo, que un terremoto A, cuya intensidad duplique la de otro seísmo B, resulta ser cuatro veces más improbable que aquel. (*N. de los t.*)

* Conocidos también, en función de las distintas escuelas o autores, como «bienes de equipo» o incluso «bienes de capital». (*N. de los t.*)

* Es decir, *Finance*, *Insurance* y *Real Estate*. (*N. de los t.*)

* Véase Manuel Arellano y Stephen Bond, «Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations», *Review of Economic Studies*, n.º 58 (2), 1991, págs. 277-297. (*N. de los t.*)

* Planteamiento basado en la «Teoría del votante medio», una hipótesis sociopolítica que sostiene que «los sistemas electorales basados en una gobernación vinculada con el voto de la mayoría escogerán siempre el resultado que mejor venga a expresar las preferencias del votante mediano» (esto es, aquel que se sitúa en torno a los valores de la mediana estadística; véase, por ejemplo, Randall G. Holcombe, *Public Sector Economics*, Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall, 2006, pág. 155). (*N. de los t.*)

* Véase la tabla 5.2., en la pág. 198. (*N. de los t.*)

* «Medicare» se centraba en procurar una asistencia social a las personas de más de sesenta y cinco años, mientras que «Medicaid» sería el plan de ayuda a las personas más desfavorecidas. El programa de la «Gran Sociedad» ideado por el presidente Lyndon B. Johnson venía así a continuar las medidas ya adoptadas anteriormente con el plan de la «Nueva Frontera» concebido por el presidente John F. Kennedy, plan que había visto bloqueada la puesta en marcha de algunas de sus propuestas. (*N. de los t.*)

* Véase su trabajo titulado «Changes in the Structure of Wages in the 1980's: An Evaluation of Alternative Explanations», *American Economic Review*, n.º 82 (3), págs. 371-392. (*N. de los t.*)

* Se trata de una institución política estadounidense de carácter progresista compuesta por un comité de expertos y dedicada a la investigación social. (*N. de los t.*)

* Se trata del fenómeno conocido en la jerga económica informal con el nombre de «*Bush boom*». (*N. de los t.*)

* El autor se refiere al célebre libro de Claudia Goldin y Lawrence F. Katz titulado *The Race Between Technology and Education*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 2008. (*N. de los t.*)

* La expresión utilizada en el original —a «*Beltway Boom*»— remite a claves culturales específicamente propias de Estados Unidos. El nombre común «*beltway*» (que significa «periférico», o «autovía de circunvalación») adquiere connotaciones de antonomasia al emplearse con mayúscula, dado que en tal caso se entiende por regla general que se trata del cinturón viario que rodea a la capital estadounidense, trazando un círculo alrededor de las principales sedes del poder político de Estados Unidos. Por consiguiente, decir «*the Beltway*» equivale a señalar al ejecutivo, a la administración o al gobierno norteamericanos, del mismo modo que decir «Wall Street», «la Moncloa» o «el Elíseo» es una forma eufemística de hacer referencia al corazón económico de Estados Unidos o a la sede del poder central en España o Francia, respectivamente. (*N. de los t.*)

* Se trata de la conocida *trickle-down economy*, un término de difícil traducción que a veces se vierte como «economía de goteo», de «filtrado» o de «efecto en cascada». La idea es en todos los casos la misma, dado que se alude a una economía de abundante riqueza para unos pocos, los cuales, con su consumo, dejarían caer sobre los más pobres las «migajas» de que también se ha solido hablar, aunque ya sin eufemismos positivos, en la literatura moral y política de todos los tiempos. (*N. de los t.*)

* El autor habla de una economía «*leveraged*», una voz inglesa utilizada frecuentemente en contextos financieros para significar el aprovechamiento o la explotación de los recursos conocidos para desarrollar productos, técnicas o servicios nuevos. Su traducción como «apalancamiento» resultaría en este caso muy imprecisa, salvo por el hecho de remitir a la raíz etimológica del término (dado que «*lever*» es efectivamente «palanca»). La idea que es preciso retener concuerda no obstante con la imagen que sugiere esa palanca, ya que se trata de un instrumento que aprovecha un apoyo puntual previamente existente —es decir, una base muy reducida— para multiplicar la potencia de acción y conseguir unos efectos inéditos que rebasan con mucho los estrechos límites del punto de incidencia inicial. (*N. de los t.*)

* Expresión política que se aplica en Estados Unidos a aquellas personas, pertenecientes en muchos casos a las clases trabajadoras, que pese a confiar normalmente el voto al Partido Demócrata, decidieron apoyar en las elecciones presidenciales de los años 1980 y 1984 al republicano Ronald Reagan. También se ha empleado esa misma denominación para hacer referencia a la importante cantidad de votantes demócratas que favorecieron al candidato republicano George W. Bush en las elecciones de 1988. Por otra parte, los «*Wall Street Democrats*» son aquellos individuos que, pese a tener sólidos intereses en la bolsa neoyorquina, acostumbran a preferir las políticas sociales del Partido Demócrata. (*N. de los t.*)

* Téngase en cuenta que esta ley es la que vino a prohibir en esa fecha las prácticas discriminatorias que pudieran obstaculizar el ejercicio del derecho al voto de los afroamericanos en Estados Unidos. (*N. de los t.*)

* En la política estadounidense, los Nuevos Demócratas constituyen una facción ideológica centrista surgida en el seno del Partido Demócrata a raíz de la victoria del republicano George W. Bush en las elecciones presidenciales de 1988. Sus defensores se identifican con una postura más centrista en los ámbitos sociales y culturales, con la particularidad de que en las cuestiones fiscales abogan en cambio en favor de los valores neoliberales. Aquí se está haciendo alusión a la rama de este movimiento que opera en los estados del sur de Estados Unidos. (*N. de los t.*)

* Hay publicación castellana: *La excesiva jornada laboral en Estados Unidos. La inesperada disminución del tiempo de ocio*, traducción de Elvira Cortés, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1994. (*N. de los t.*)

** Hay publicación castellana: *El sueño europeo. Cómo la visión europea del futuro está eclipsando el sueño americano*, traducción de Ramón Vilà Vernis, Tomás Fernández Aúz y Beatriz Eguibar, Barcelona, Paidós, 2004. (*N. de los t.*)

* Dicho trabajo llevaba el siguiente título: «Migration, Unemployment and Development: A Two-Sector Analysis», *American Economic Review*, n.º 60 (1), 1970, págs. 126-142. (*N. de los t.*)

* Véase Rudolf Meidner y Gosta Rehn, *Fackföreningrsrörelsen och den Fulla Sysselsättningen*, Estocolmo, Landsorganisationen i Sverige. (*N. de los t.*)

** En macroeconomía se denomina «demanda agregada» a la suma global del gasto en bienes y servicios finales que están dispuestos a realizar los principales actores de una economía en un momento determinado y a un nivel de precios dado. Como esos actores relevantes son los ciudadanos, las empresas y el Estado, la demanda agregada depende en último término de la política monetaria y fiscal. (*N. de los t.*)

* Hay publicación castellana: *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, traducción de Eduardo Hornedo, Madrid, Fondo de Cultura Económica, 1980. (*N. de los t.*)

* Se denomina así, «desempleo de fricción», a aquel que se produce como consecuencia del tiempo mínimo que se precisa para encontrar un puesto de trabajo, bien por haber pasado un determinado período sin ocupación, bien por encontrarse la persona en un proceso de transición entre dos empleos. El desempleo «voluntario» es aquel que se debe a decisiones deliberadas del individuo, a diferencia del involuntario, cuyas causas obedecen a fuerzas dependientes del contexto socioeconómico. (*N. de los t.*)

* El término «NUTS», que corresponde a las siglas en francés de la «Nomenclature d'Unités Territoriales Statistiques» (es decir, Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas), es el sistema que utiliza la Unión Europea para dar uniformidad a las estadísticas regionales de los países que la integran. Sus tres niveles (NUTS 1, NUTS 2 y NUTS 3 se distribuyen en función de las diferentes franjas poblacionales de las regiones. (*N. de los t.*)

* En la jerga estadística, la variación explicada mide el grado en el que un determinado modelo matemático alcanza a dar cuenta de la variación (o la dispersión) de un conjunto de datos concreto. Y dado que muy a menudo la variación se cuantifica como *varianza*, también suele emplearse—como sucede en este caso— el más específico término de *varianza explicada*. (*N. de los t.*)

* Véase James K. Galbraith y Deepshikha RoyChowdhury, «The European Wage Structure, 1980-2005: How Much Flexibility Do We Have?», Austin, *UTIP Working Paper*, n.º 41, 15 de mayo de 2007, (*N. de los t.*)

* Véase *Economics of Worldwide Stagflation*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1985. (*N. de los t.*)

* También se la conoce con el nombre de «hipótesis de la desregulación del mercado de trabajo». (*N. de los t.*)

* Véase Thomas I. Palley, «The Role of Institutions and Policies in Creating High European Unemployment: The Evidence», Annandale-on-Hudson, Nueva York, *Levy Economics Institute Working Paper* n.º 336, 2001; así como «The Causes of High Unemployment: Labor Market Sclerosis Versus Macroeconomic Policy», en *Wages, Employment, Distribution and Growth*, E. Hein, A. Heise y A. Truger, (comps.), Londres, Palgrave/Macmillan, 2004.

* Véase James K. Galbraith y Jiaqing Lu, «Cluster and Discriminant Analysis on Time-Series as a Research Tool», en *Inequality and Industrial Change: A Global View*, J. K. Galbraith y M. Berner, (comps.), Nueva York, Cambridge University Press, 2001. (*N. de los t.*)

* Véase Deepshikha RoyChowdhury, *Flexibility in European Wage Structure and Its Implications for European Unemployment*, disertación para la obtención del grado de doctor, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, Universidad de Texas en Austin, 2008. (*N. de los t.*)

* Ciudad que tiene no obstante, por sus peculiares características y empuje económico, un estatuto provincial. (*N. de los t.*)

* Esto es, de capitales de intención especulativa. (*N. de los t.*)

** Véase Robert N. McCauley, «Managing Recent Hot Money Inflows in Asia», *ADB Institute Discussion Paper*, n.º 99, 2008. (*N. de los t.*)

*** El autor se refiere aquí, explícitamente, a la técnica de inversión que comúnmente se conoce como «*carry trade*» en la jerga económica internacional. (*N. de los t.*)

* Es decir, según el Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua: «el conjunto de bienes empleados en la producción de otros bienes». (*N. de los t.*)

CONSULTE OTROS TÍTULOS DEL CATÁLOGO EN:
www.rbalibros.com