

LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN¹

Lourdes Urdaneta de Ferrán

PROFESORA DE LA ESCUELA DE ECONOMÍA, UCV

RESUMEN

El artículo examina las implicaciones para la distribución del ingreso, de la globalización de la economía mundial, del crecimiento de los servicios y del sector financiero, de las privatizaciones, las nuevas tecnologías, las migraciones y el aumento del desempleo y del subempleo. Señala importantes semejanzas y desemejanzas en cuanto a los efectos de la globalización internacional y la que tuvo lugar en períodos anteriores en el propio seno de las naciones. La comparación permite sacar ciertas conclusiones acerca de las probables repercusiones de la globalización actual sobre el devenir económico y social de las naciones que se incorporan o se ven envueltas en ella.

INTRODUCCIÓN

En estas notas se pretende hacer referencia brevemente a la distribución del ingreso en la era de la globalización mundial, globalización que significa la incorporación *volens*, *volens* de los múltiples mercados nacionales a un solo mercado mundial, con cambios profundos en la distribución, tanto entre naciones y pueblos, como entre los sectores públicos y privados de la economía y también entre personas y familias. Con estos cambios en la realidad económica coincide un viraje del pensamiento económico que en muchos aspectos recuerda ideas de aquel pasado,² que coincide con la incorporación de los pequeños

1. Este artículo fue originalmente escrito como papel de trabajo para la Conferencia Regional de la Asociación de Facultades, Escuelas e Institutos de Economía de América Latina (AFEIEAL) en homenaje a Raúl Prebisch y ha sido ampliado de acuerdo con las observaciones de algunos participantes de aquella Conferencia.
2. Más que de una restauración se trata de una remodelación adaptada a los cambios que desde entonces se han presentado en la economía. Lo que parece confirmado por el hecho de que muchas de estas corrientes usan el prefijo "neo" en sus denominaciones.

mercados locales al mercado nacional. ¿Tiene aquel hecho alguna relevancia para el presente? ¿Puede lo que acaeció en aquel período, que, por analogía podríamos llamar “globalización nacional” echar luz sobre lo que se puede esperar de la presente globalización mundial? ¿Son inevitables las consecuencias distributivas regresivas y la pérdida de cohesión social de las globalizaciones? ¿Es posible o deseable excluirse de esta evolución? (Amin, 1988). ¿Puede haber una globalización alternativa? La importancia de tales preguntas en las circunstancias presentes, justifica echar una ojeada a algunos aspectos que se presentaron en la globalización intranacional. Existen muchas coincidencias entre los dos procesos y también profundas diferencias. Además, más que de “un período” debería hablarse de “los períodos” porque lo que aquí se llama “globalización nacional” o “intranacional” no se realizó en un período único sino que se extendió sobre períodos prolongados, frecuentemente interrumpidos y acompañados de movimientos en sentido opuesto. Además tuvo lugar en períodos diferentes según los países y la globalización económica iba acompañada de diferentes grados de integración social, cultural, institucional y política, una integración que en muchos países está lejos de haberse cumplido. Algunos de estos aspectos se reproducen también en la globalización mundial.

El presente trabajo se ha dividido en varias secciones que recogen diferentes aspectos de las globalizaciones. En la primera parte se hace referencia a los aspectos reales y en la segunda al pensamiento de destacados economistas. La primera parte comporta los siguientes títulos: Globalización nacional y globalización mundial; Tecnología; Instituciones, Vida social; Migraciones; Globalización financiera; Estabilidad; Ventajas comparativas; Términos de intercambio; Formas de distribución; Relevancia. La segunda parte recoge los puntos: Importancia del tema bajo diferentes ángulos; La realidad y su imagen estadística; Distribución y crecimiento; El enfoque latinoamericano. Las notas terminan con una recapitulación de lo dicho. En la primera sección, se reseñan brevemente algunos aspectos de la incorporación *nolens, volens*, de los mercados locales a un mercado nacional y en las secciones que le siguen las áreas y características de la vida económica y social que más afecta la globalización. A continuación se recuerdan las diferentes formas en que se examina la distribución de los ingresos y luego, en la segunda parte, se recogen las opiniones de economistas de diferentes orientaciones sobre la importancia del tema de la distribución del ingreso. En la sección siguiente se compara la realidad con su imagen estadística y contable. Es un hecho reconocido que las estadísticas existentes moldean nuestra percepción de la realidad: las series y cuentas económicas que una oficina de estadística prepara y publica ejercen una influencia sutil y penetrante sobre el desarrollo político, económico y social de un país. Aunque no se habla mucho de ella, existe una verdadera sociología de la estadística y de la contabilidad. La breve sección que le sigue se refiere a la relación entre la distribución y el desarrollo y el siguiente al enfoque de la distribución en el pensamiento económico latinoamericano.

PRIMERA PARTE

GLOBALIZACIÓN NACIONAL Y GLOBALIZACIÓN MUNDIAL

La globalización que estamos atravesando es de índole mundial y abarca aspectos económicos, sociales y políticos. Estuvo precedida en períodos anteriores por lo que se podría llamar globalizaciones intranacionales, la unificación de la economía y también de la vida social y política, dentro de los límites nacionales. Una transformación impulsada mayormente por presiones económicas y en algunos casos por la fuerza. La globalización por la fuerza –militar u otra– a la larga resultó más frágil que la hecha por consentimiento y solidaridad. Es evidente el parecido en muchos aspectos, entre la globalización nacional y la mundial³ (Fanno, 1952). Las unificaciones nacionales de mercados sucedieron en diferentes períodos (y tomaron más tiempo en unos casos que en otros) pero casi siempre provocaron remodelación y reubicación de actividades económicas, una tendencia al crecimiento del comercio exterior sobre la producción interna, generaron cambios en la estructura factorial o sea, en el grado de participación en el proceso productivo de los diferentes factores y las relaciones entre ellos; y sobre todo, hondos cambios en la distribución del ingreso, tanto entre las unidades geográficas (regiones, comarcas, subregiones, etc) que se integraban a un mercado único,⁴ como entre las industrias, actividades, sectores y personas. Asimismo causó una más desigual distribución temporal de los ingresos.

Tanto a escala nacional como mundial la globalización trajo riqueza e indigencia con una distribución muy sesgada: una riqueza concentrada más que todo en los centros y la indigencia mayormente en la periferia.

TECNOLOGÍA

Ambas globalizaciones están ligadas a cambios tecnológicos.⁵ Extensión del mercado e introducción de nuevas técnicas van mano a mano: llevando la delantera tan pronto la presión económica como el adelanto tecnológico y la dinámica política. La relación y complementariedad entre la tecnología y el tamaño del mercado fue señalado por Adam Smith al decir que la división del trabajo está limitada por las dimensiones del mercado. Y la característica principal de las innovaciones económicas, tanto en el período lejano como en el presente, es su tendencia ahorradora de trabajo y simultáneo aumento de productividad y de economías de escala, llevando las actividades más exigen-

3. No se hace referencia aquí a una “globalización” sui generis representada por las colonias y los países colonialistas.

4. Los movimientos regionales que han proliferado en muchos países muestran las dificultades e imperfecciones de la integración.

5. Al respecto se destaca la tecnología de la comunicación e información: la propagación de la imprenta y de la comunicación electrónica, respectivamente.

tes de capital y más remunerativas a los centros dinámicos y dejando las actividades de menor uso de capital y necesitadas de mano de obra barata, a las áreas periféricas.⁶ Para ellas, la baratura de su mano de obra se torna en principal atractivo de nuevas actividades.

El incremento de la productividad por trabajador que correspondía al incremento del capital con que trabajaba cada trabajador y también el crecimiento del mercado para los productos se tradujo con el tiempo en remuneraciones más altas y una disminución de las horas de trabajo. Pero este cambio fue muy paulatino y en algunos casos tomó más de una generación.

INSTITUCIONES

La interrelación entre necesidades económicas y adelantos técnicos se realiza sobre un trasfondo político. Machiavelo había observado la correlación entre la distribución de ingresos y determinadas formas políticas, en el sentido de que ciertos tipos de distribución de ingreso correspondían a determinadas constelaciones políticas. La extensión del mercado en el período de integración nacional en los países del viejo continente tiene por trasfondo la lucha entre el poder central y los diferentes poderes regionales y locales, principados y nacientes monarquías. Generalmente desemboca en creciente injerencia del poder central en los asuntos internos de las localidades. Los Estados necesitan cada vez más dinero y aumentan toda clase de impuestos. En América Latina la falta de integración económica repercutió en la formación de entidades políticas que a su vez frenaron la formación de un mercado latinoamericano. Toda globalización tiende a uniformar las instituciones y sistemas políticos de las diferentes partes, adecuando la estructura institucional y la económica. La globalización mundial coincide con el modus operandi político de la democracia electoral. En este sentido presionan las fuerzas dominantes de la globalización mundial. Schumpeter expresó unas ideas en que relaciona la democracia representativa con el funcionamiento del mercado. Su teoría define el método democrático como "el arreglo institucional para llegar a decisiones políticas en las que los individuos adquieren el poder de decidir mediante una lucha competitiva por los votos del pueblo" (Schumpeter, 1946, 311). La lucha competitiva por votos se ha comparado con la lucha competitiva en el mercado y se ha señalado la deformación causada en ambos casos por las imperfecciones de la competencia. Y alguien preguntó si la globalización abre el país a las influencias externas sólo en el campo económico o también en otros campos, incluso la política. Y si la autonomía de los diferentes países dentro de la globalización mundial depende del grado en que ha avanzado su propia globalización interna.

6. Los casos en que uno de los factores (como el caso de la tierra) no es móvil, constituyen excepciones.

Las influencias de la globalización se observan incluso en el campo religioso. La globalización dentro de las naciones trajo confrontaciones en el campo religioso, que en algunos casos fueron violentas y generalmente desembocaron en "cujus regio ejus religio". La globalización a escala mundial también originó cuestiones similares. En áreas tradicionalmente católicas de América Latina, por ejemplo, surgen sectas cuya aparición, según las palabras del Cardenal Sandoval, se debe a la globalización económica y cultural (Guardian Weekly, 1996, 5).

VIDA SOCIAL

En la globalización intranacional se producía una ampliación del horizonte de extensas capas de la población. El surgimiento de unos pocos polos de rápido crecimiento económico, cultural y social que abre paso al ascenso económico y social de un limitado segmento de la población hasta entonces provinciana (que se siente cada vez más afín a la metrópoli que a su terruño), reduce simultáneamente el grueso de la población provinciana a un estatus inferior y a un nivel económico más bajo. Lo que no les impide tratar de imitar las costumbres y modo de vida del centro.

La apertura de la economía comprendía inevitablemente cambios en muchos aspectos. No sólo en el intercambio de bienes, sino también un intercambio de ideas y pensamiento, cambio de costumbres, tradiciones y creencias. Los rasgos locales se van desdibujando y están siendo reemplazados por características de corte global, común para todas las comarcas. La actividad económica, antes centrada en el mercado local (y en las áreas de mayor retraso reducida al autoabastecimiento) trata de abrirse hacia el amplio espacio de la nación, ayudada por nuevas vías de comunicación: carreteras o ferrocarriles, teléfonos y telégrafos. Algunas actividades provinciales, las que gozan de alguna ventaja que no se da en la metrópoli, logran mantenerse, pero las que requieren aportes sustanciales de capital, administración avanzada y mano de obra especializada, pasan a la metrópoli: la producción de las pequeñas industrias regionales se ve sustituida por la de las modernas fábricas capitalinas que abastecen todo el mercado nacional y mercadean sus productos a todo lo largo y ancho del territorio. Al decir que estas actividades "pasan" a la metrópoli no se quiere decir que necesariamente se ubican geográficamente en ella. Lo que "pasa" a la metrópoli es la propiedad y administración de las empresas, las que en muchos casos pueden seguir localizadas en la provincia. La globalización—tanto nacional como mundial—altera el esquema de costos, aumenta desproporcionalmente los costos de administración y distribución en comparación con los de fabricación.

Además, la expansión de las actividades económicas de la comarca al ámbito nacional global, expande también la visión de los lugareños y los confronta con un mundo en muchos aspectos diferente y repercute sobre sus propios hábitos y su "Weltanschauung". El centro del ámbito nacional, general-

mente la capital del país, alberga adelantos tecnológicos, oportunidades de empleos distintos, y posibilidades de educación y de formación profesional más avanzadas. Y junto a ello se produce el encuentro con costumbres y modos de vida diferentes, aparece la inevitabilidad de tolerar estilos de vida disímiles, que antes, en la mente pública local, habían parecido negativos y despreciables. Así, el centro de más rápido avance ejerce una fuerza centrípeta atrayendo tanto a los capitales como a los trabajadores. Pero el desplazamiento de trabajadores encuentra mayores obstáculos, por los problemas humanos que involucra para los emigrantes y la oposición de los que temen la competencia de los inmigrantes.

MIGRACIONES

Excepto algunos casos aislados, la emigración del interior a los polos de crecimiento del mismo país, aunque azarosa, era sin embargo factible. Los obstáculos que algunas ciudades oponían a la inmigración indeseada resultaban a la larga inoperantes. Surgían barrios de miseria y se multiplicaban problemas urbanísticos. Mujeres y niños se incorporaban a la fuerza de trabajo industrial de baja remuneración. Los inmigrantes que encontraban empleo en el centro podían ayudar financieramente a sus familias que se habían quedado en la provincia e incluso, después de cierto tiempo, traerlas a vivir con ellos. Cuando la economía del centro crecía aceleradamente, la gran mayoría de los emigrantes encontraba trabajo, pero en la fase crítica de la coyuntura económica ingresaba al "lumpenproletariado" y en actividades ilícitas. En estos períodos la población del centro, que siempre había mirado a los recién llegados como intrusos, se escandaliza y exige que se ponga coto a la llegada incontrolada de estos metecos. Donde la población de la provincia difería de la de la ciudad por sus rasgos físicos o su modo de hablar, surgía a veces un verdadero "racismo regional". Por otra parte, también con el propósito de frenar el flujo de inmigrantes, algunos políticos defendían medidas que podían mejorar las condiciones de vida en las áreas deprimidas, para lo cual el centro debía propiciar inversiones de capital en las provincias.

En los períodos anteriores prevalecía la migración del campo a las ciudades, en la actualidad la de países pobres a países ricos, especialmente a las ciudades ricas. La segregación dentro de las ciudades existía en el período de la globalización nacional y ella se reproduce y se intensifica en las circunstancias actuales. En una reunión reciente sobre el futuro de las megápolis se evocó el espectro de la división de la ciudad en zonas, accesibles unas, sólo a los portadores de determinadas tarjetas y otras, abandonadas a jefes de pandillas.

GLOBALIZACIÓN FINANCIERA

La globalización financiera se adelantó a las demás, haciéndose hasta cierto punto independiente de lo que sucedía en la esfera de la producción y de la distribución. En la globalización intranacional, el centro dinámico del país,

generalmente la metrópoli, uniformaba transacciones y procedimientos contables y ejercía en forma creciente su influencia sobre las decisiones del uso de los fondos. El ahorro generado en la provincia emigraba a la metrópoli y si bien esto perjudicaba los intereses puramente regionales, es allí, en la metrópoli, donde surgían intermediarios financieros eficientes y estas colocaciones prometían rendimientos elevados y mayor seguridad que su utilización tradicional en la comarca, aunque con la ampliación del ámbito se multiplicaban escándalos financieros en gran escala. Las instituciones financieras del centro abrían sucursales en las provincias y comarcas para captar allí los ahorros. Donde existían monedas locales, éstas perdían importancia y eran sustituidas por las monedas del centro. Los ahorros provenientes de las provincias impulsaban el crecimiento de empresas capitalinas cada vez más grandes y con una tecnología más avanzada (y una composición factorial diferente), con la que las empresas de la provincia no pueden competir. Las empresas provinciales se marchitan o cierran. El cierre de estas empresas provoca desempleo y las empresas que intentan mantenerse a flote lo hacen reduciendo los salarios hasta donde pueden y la miseria así creada empuja, ya a la rebelión, ya a la emigración hacia el centro.

Uno de los cambios que se produce a consecuencia de las globalizaciones es en el tipo de las remuneraciones. Con anterioridad a la creación de un mercado nacional las unidades de explotación, generalmente agrícolas, emplean trabajadores a quienes pagan enteramente o en parte, en bonos que sólo se podían usar en la tienda del propietario donde la variedad de productos era más reducida y los precios generalmente más elevados. Este procedimiento desaparece con la globalización intranacional. Sin embargo, en una forma más sofisticada este procedimiento se reproduce a escala nacional, cuando la moneda nacional que sirve de medio de pago exclusivo, no se puede intercambiar libremente contra otras monedas, de modo que el receptor de ingreso está enfrentado con una variedad más restringida de productos y precios más altos.

En la globalización mundial el financiamiento también juega un papel estelar. Las transacciones financieras se internacionalizan, apoyadas en progresos técnicos de la comunicación, alta movilidad de capitales, la estrategia global de las compañías multinacionales y el papel que han asumido las instituciones financieras internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. En fecha reciente⁷ estos organismos discutían la creación de un Banco Central Mundial y la transformación de los Derechos Especiales de Giro en una moneda mundial.

ESTABILIDAD

¿Cómo afecta la globalización a la estabilidad económica de un país? La economía local tiene desde luego altibajos, pero estas fluctuaciones se deben

7. Seminario sobre el futuro del DEG organizado por el FMI en marzo de 1996.

principalmente a los avatares climáticos, las buenas o malas cosechas de un año a otro, aunque generalmente no se comunican directamente de una comarca a otra, porque la economía local es relativamente autosuficiente. Con la globalización del mercado a escala nacional se reduce en gran medida la autosuficiencia y las fluctuaciones originadas en una parte del mercado nacional no tardan en repercutir en el resto del país. Con la globalización mundial esta situación se intensifica y se expande al conjunto de países afectados por la globalización. Dentro de cada país, sin embargo, queda un sector que la globalización no llega a abarcar y que retrocede hacia condiciones de autosuficiencia de nuevo cuño. Todavía es demasiado temprano para afirmar si esta nueva condición es pasajera, correspondiente a las primeras etapas de la globalización o es de carácter más permanente.

VENTAJAS COMPARATIVAS

El desplazamiento de determinadas actividades productivas hacia polos de desarrollo obedece generalmente a consideraciones económicas. Ohlin había formulado estas consideraciones diciendo que, mercancías diferentes requieren distintas proporciones de factores y, países diferentes están diferentemente dotados de factores. Y por lo tanto es la ventaja comparativa la que determina dónde se producirán diferentes mercancías. Sin embargo, las proporciones tecnológicas de factores no son necesariamente fijas. La misma mercancía se puede fabricar –dentro de un margen– con diferentes combinaciones de factores, o sea, que los factores pueden sustituirse hasta cierto grado.

Por otra parte, la cantidad de factores no es inmutable. Transferencias de factores pueden alterar una situación inicial de dotación de factores y, por ende, desplazar de un lugar a otro las ventajas comparativas. Algunas transferencias son más fáciles de realizar que otras: para la tierra ellas son casi imposibles, en comparación con las de capital y de trabajo. En esto se diferencian transferencias entre países (que es el caso que examina Ohlin) y entre una y otra región del mismo país. Mientras el factor tierra no se puede transferir en ningún caso, las transferencias de capital y del trabajo se realizan más fácilmente entre regiones del mismo país que entre diferentes países. Pero existe una gran disparidad entre la capacidad de desplazamiento del capital y de la mano de obra. La tendencia reciente es de facilitar los movimientos internacionales de capital, pero no así los de mano de obra. En la medida en que se realizan transferencias de capital de regiones periféricas a los centros, no acompañadas de equivalentes movimientos de mano de obra, tienden a desplazarse las ventajas comparativas. Este es el caso, tanto en la globalización intranacional, como en la mundial.

TÉRMINOS DE INTERCAMBIO

Si bien existen muchos trabajos sobre la incidencia del comercio exterior en el producto e ingreso de un país, no hay una literatura correspondiente que trate

de las repercusiones del comercio exterior sobre la distribución del ingreso entre factores. Un análisis de este tipo tendría que examinar lo que se puede llamar el “contenido factorial de las exportaciones” y el “contenido factorial de las importaciones” y constatar hasta qué punto las exportaciones aumentan el uso del factor trabajo, tierra o capital y, así mismo, si las importaciones desplazan más que todo el factor capital, tierra o trabajo. Y cuáles son las repercusiones sobre la remuneración de los factores.

Knorr y Baumol, en su libro *What price economic growth* (1961) se refieren brevemente al problema de la repercusión del comercio exterior sobre la distribución del ingreso desde un ángulo algo diferente. Su argumento es más o menos el siguiente: Los problemas del comercio exterior, si bien formalmente monetarios, pueden tener repercusiones sobre la distribución del ingreso. En una economía cerrada –dicen–, que no mantiene relaciones de comercio exterior con otros países, toda mejora en el producto real implica invariablemente una mejora en el ingreso real de los residentes del país. En cambio, si la economía es abierta, o sea, realiza comercio exterior, hay que tomar en cuenta la posibilidad de que las dos mejoras (la del producto real y la del ingreso real) sean distintas, debido a repercusiones sobre la tasa a la cual se intercambian importaciones y exportaciones.

“Un aumento en el producto territorial real que causa un deterioro en los términos de intercambio (los precios de exportación bajan en relación a los precios de importación) redundará en un incremento del ingreso real menor que el del producto. Una parte del aumento en el producto real pasa a manos de extranjeros, puesto que se requiere una cantidad mayor de exportaciones para pagar cada unidad de importación. A la inversa, un aumento del producto territorial real acompañado de una mejora en los términos de intercambio resulta en aumentos del ingreso real que exceden el aumento en el producto real” (ibídem, 114). El impacto de este fenómeno incidirá en forma distinta sobre los diferentes factores.

FORMAS DE DISTRIBUCIÓN

La distribución del ingreso se puede concebir en varias formas diferentes. Si se enfoca la distribución del ingreso mundial entre diferentes naciones (y es aquí donde la globalización actual incide en forma más visible, aunque no hay que perder de vista que altera también la distribución interna) se habla de la distribución internacional, si el enfoque se orienta hacia la situación existente dentro de un país determinado, ella puede abarcar la distribución entre las regiones del mismo país, o la división entre los factores de la producción (o la división entre el capital y el trabajo), la repartición entre diferentes sectores (como el sector público y privado) o clases de actividad (agricultura, industria, servicios), o bien la forma en que el ingreso nacional está repartido entre las personas (hombres y mujeres, personas en diferentes clases sociales o diferentes niveles de ingreso), hogares y familias. Las recientes alteraciones en las

condiciones de la economía mundial y la orientación de gran parte del pensamiento económico y de la política económica, están teniendo hondas repercusiones en la distribución del ingreso en todas sus formas.

La discusión sobre la distribución factorial del ingreso tiene una larga trayectoria, en cambio la discusión en términos de ingreso personal es relativamente reciente. Esto se debe posiblemente a que los que examinaban la distribución del ingreso factorial implícitamente suponían que representaba en buena medida la distribución entre personas. Harold Lydall, por ejemplo, opina que este era el supuesto en mucho de lo que se decía en la discusión sobre la distribución del ingreso de los clásicos: "Más probablemente, los que discutían acerca de la participación de los factores pensaban que –indirectamente– estaban discutiendo la distribución por tamaños de ingreso. La renta iba a los ricos terratenientes, los salarios a los pobres obreros y los beneficios los recibían las clases 'medias'. Este supuesto puede haber sido razonable en el siglo dieciocho y temprano siglo diecinueve en Gran Bretaña, pero se volvía crecientemente inapropiado a medida que finalizaba el siglo diecinueve y, obviamente, carece de validez en la parte final del siglo veinte" (Lydall, 1979, 127). Lo que ocurre, según este autor, es que en las economías avanzadas se solapan ingresos de diferentes fuentes. Entre estas cita la propiedad de viviendas y los ahorros de los trabajadores a través de políticas de seguros y fondos de pensiones y el hecho de que muchos, entre los trabajadores independientes y rentistas, tienen ingresos personales inferiores a los que tienen los que están empleados. Por estas razones considera que ahora es necesario ir más allá de la distribución factorial y examinar la distribución del ingreso por tamaños.

Estas consideraciones tienen relación con los resultados de muchas investigaciones empíricas que llegan a la conclusión (por ejemplo en el caso de los Estados Unidos entre 1870 y 1950) de que la proporción de los salarios en el ingreso nacional permaneció constante y no toman en consideración el número de receptores de este ingreso. Una observación similar se puede hacer también en relación con los otros factores de producción.

RELEVANCIA

Tal vez es este el lugar para una observación importante acerca de lo que fue en muchos casos la secuencia de esta transformación de las economías, o sea, la tendencia secular. El descenso del nivel de vida en las áreas negativamente afectadas por la globalización intranacional fue tanto en términos absolutos como relativos (en comparación con la metrópoli) en sus fases iniciales y se suavizó en etapas posteriores, llegando a superar los niveles absolutos iniciales, pero quedando por debajo de los de la metrópoli. Después del impacto inicial demoledor, se producía, a la larga, en casi todos los casos, una mejora en la situación económico-social de estos segmentos desfavorecidos, que les permitía recuperar su nivel inicial e incluso rebasarlo, si bien manteniendo una distancia sensible entre el suyo y el nivel de la metrópoli. Esta descripción es

desde luego una fuerte generalización. La globalización intranacional tuvo lugar en diferentes períodos (y diferentes condiciones) en diferentes países y también sus características, si bien representan el mismo fenómeno general de globalización, tienden a variar de un país a otro. De modo que, al hablar de globalización en forma general, sólo se está trazando un cuadro tosco de algunos de los rasgos de este fenómeno y no todos los aspectos mencionados son válidos en todos los casos.

Como ya se dijo, existen semejanzas y diferencias entre el proceso intranacional y el internacional. La historia de la globalización intranacional presentó una multiplicidad de características de las cuales se mencionaron aquí sólo aquellas que más interés tienen para el parangón propuesto. ¿Se puede pensar en una repetición de las consecuencias de las primeras globalizaciones? ¿Podría la historia enseñarnos algo al respecto? Alguien ha dicho que la historia es una excelente maestra, pero tiene pocos discípulos. ¿Podría ser esto aplicable al problema que se trata aquí?

¿Y, cómo se relacionan los hechos y transformaciones aludidas, con el pensamiento de los economistas en aquellos períodos? En primer lugar, las diferentes formas en que el fenómeno ha sido enfocado y la importancia que se le ha dado. En lo que sigue se mencionan brevemente algunos de estos temas.

SEGUNDA PARTE

IMPORTANCIA DEL TEMA BAJO DIFERENTES ÁNGULOS

¿Es o no es importante el problema de la distribución del ingreso? Hace una generación Bronfenbrenner planteó el dilema en esta forma: ¿Es la distribución un problema lo suficientemente importante para justificar estudios serios?, y si la contestación es afirmativa, ¿por qué? La publicación señala que en el período en que escribe (alrededor de 1970) se observa entre los economistas contemporáneos “un notorio nerviosismo al tratar con la teoría de la distribución” que contrasta con la confianza con que presentan otros temas de economía.

En períodos pasados y de acuerdo con la orientación de distintas escuelas y autores, se han asignado diferentes grados de importancia al tema y la forma explícita o implícita en que se le trata. Viene a la mente la formulación lapidaria de Ricardo acerca de que “determinar las leyes que regulan la distribución es el principal problema de Economía Política”. Para él, según lo expresa en una carta dirigida a Malthus, economía política y el análisis de las leyes de la distribución coinciden: “La Economía Política es una investigación sobre las leyes que determinan la división del producto industrial entre las clases que concurren a su formación”. Una opinión más cercana a la actualidad es la de John Bates Clark: “Para el hombre práctico y por lo tanto para los estudiosos, la mayor importancia se relaciona con un solo problema económico, el de la distribución de la riqueza entre los diferentes aspirantes” (Clark, 1899, 14).

Aunque Clark habla en esta cita de 'riqueza' está claro que se refiere a la distribución del ingreso. Pero añade un elemento nuevo: la diferencia, por una parte, entre el nivel absoluto de las remuneraciones y, por la otra, la participación, especialmente de los trabajadores, en el reparto del ingreso global de la comunidad. "El bienestar de las clases trabajadoras depende de si perciben mucho o poco; pero su actitud hacia las otras clases —y por lo tanto la estabilidad del Estado Social— depende principalmente de la cuestión de si el monto que perciben —sea grande o pequeño—, corresponde a lo que ellos producen. Si produjeran un monto pequeño de riqueza y lo percibieran totalmente, no buscarían revolucionar la sociedad; pero si resultara que producen un monto elevado y sólo perciben una parte de él, muchos de ellos se volverían revolucionarios y todos tendrían el derecho de hacerlo" (ibídem).

La idea de que la distribución no tiene importancia, aparece a veces en forma implícita. En este sentido se puede citar a Pigou en su obra *La economía del bienestar* (1946), en la que analiza el bienestar económico en los capítulos: "El bienestar económico y las variaciones en el volumen del dividendo nacional" y "El bienestar económico y las variaciones en la distribución del dividendo nacional". Estos capítulos empiezan con el postulado: "Es evidente que siempre que no disminuya el dividendo que va a parar a mano de los pobres, los aumentos en el volumen del dividendo total de la nación, aislados de toda otra causa, supondrán también incrementos del bienestar económico" (ibídem, 70). (La expresión 'dividendo' que se emplea aquí se debe tomar en el sentido de 'ingreso'). Implícitamente, la distribución no se toma en cuenta. Si todo el aumento del ingreso nacional va a parar a manos de los ricos, esto, de acuerdo con el dictamen mencionado, representaría un 'incremento del bienestar', sin tomar en cuenta que, en términos relativos, la cuota-parte de los pobres que, numéricamente pueden representar la mayoría de la población, ha disminuido. En este análisis la distribución no tiene importancia.

Más directamente esta idea se encuentra en Henry C. Simons: "Nuestro problema principal es la producción. El hombre común o la familia media tienen un interés mayor en el tamaño de nuestro ingreso global que en cualquier posible redistribución del ingreso". (Simons, 1948, 5) Pero ninguna de las opiniones negativas es tan radical como la de Friedrich von Hayek: "Nadie distribuye ingreso en un sistema de mercado [...] hablar de una distribución justa o injusta es por ende un disparate... todos los esfuerzos de lograr una distribución 'justa' habrán de dirigirse por lo tanto a convertir el orden espontáneo del mercado en... un sistema totalitario" (Hayek, 1966, 9, citado por Bronfenbrenner, 1971, 11).

La escuela marxista a su vez postula la preeminencia del modo de producción. A cada modo de producción corresponde un determinado modo de distribución. Fundamentalmente prevé un cambio radical en la distribución de los ingresos, el cual sería la consecuencia inevitable de cambios más profundos en el sistema económico. Sin embargo, en la práctica, la política llevada a cabo

en la ex Unión Soviética y los otros países de inspiración marxista no excluía medidas específicas ad hoc de redistribución del ingreso. Y aún se planteaba su justificación, en teoría, para contribuir con recursos monetarios a las necesidades de la esfera improductiva y de quienes en ella trabajan.

Lo anterior demuestra la amplitud de discrepancias que se observan en la apreciación del tema de la distribución entre diferentes autores y escuelas de pensamiento. En el período entre las dos guerras mundiales la preocupación de los economistas de los países industrialmente avanzados acerca de la distribución fue muy marcada. En este período y especialmente en los años de la crisis económica, nace una abundante literatura que de diferentes maneras aborda el tema de la distribución y sirve de inspiración a los movimientos políticos de su tiempo. Los regímenes comunistas incluyen el derecho al empleo en sus constituciones fundamentales y en los países de Occidente la expansión del Seguro Social llega a la formulación de Beveridge “desde la cuna hasta la sepultura”.

Si bien la personalidad dominante de este período es John Maynard Keynes, hay que recordar el grupo de destacados economistas alrededor de él y el nacimiento de un pensamiento económico latinoamericano que ab initio concede importante espacio a la distribución del ingreso. Keynes nunca ofreció una teoría de la distribución del ingreso como tal, pero su enfoque innovador arrasa con los fundamentos de las teorías de la distribución del ingreso entonces prevalecientes en Europa. La importancia, si bien indirecta, pero no por esto menos impactante de la obra de Keynes sobre el razonamiento acerca de la distribución del ingreso ha sido señalada en varias oportunidades. Así: “Hay que subrayar que es la publicación de la Teoría General de Keynes la que abre nuevas vías a los economistas para analizar la influencia de la distribución del ingreso sobre los principales agregados macroeconómicos. Específicamente, la propensión marginal a consumir y el multiplicador son los instrumentos para comprender, y posiblemente medir, el impacto de cambios en la distribución sobre el nivel de la actividad económica a través de la distribución. Aunque el mismo Keynes no reunió todos estos elementos para formular una teoría general de la distribución, abrió caminos para que otros lo hicieran. Los economistas más destacados entre los que aplicaron los conceptos keynesianos a la distribución del ingreso son Kaldor, Kurihara y Weintraub. A estos podría añadirse también Joan Robinson, quien trató el tema brevemente y, desde luego, a Kalecki. Pero este último, aunque razonando básicamente con conceptos keynesianos, introdujo en su teoría ideas propias. Una característica de las teorías elaboradas por los seguidores de Keynes es su manejo de variables macroeconómicas, las mismas con que opera Keynes. Esto las distingue de las teorías marginalistas cuyos razonamientos descansan principalmente en la microeconomía. Otro economista quien suministró los argumentos más contundentes en contra del enfoque marginalista y a favor de una visión global del tipo keynesiano fue Piero Sraffa. Algunos consideran que la contribución de Sraffa crea una plataforma para

una síntesis entre el pensamiento clásico, especialmente el de Ricardo, el marxista y el keynesiano" (Urdeneta, 1996, Vol. I, 187).

La contribución de John R. Hicks, por el impacto que produjo sobre las consideraciones relacionadas con la distribución del ingreso, merece atención especial. Casi todas las obras de Hicks tienen implicaciones para la distribución del ingreso. Entre sus contribuciones más conocidas y comentadas está el concepto de la elasticidad de sustitución entre factores de producción, que expresa la facilidad con la cual un factor puede ser sustituido por otro. Este análisis tiene las siguientes hipótesis: competencia perfecta tanto en el mercado de productos como en el de los factores; la función de producción es homogénea y una escala de producción de rendimientos constantes, o sea, coeficientes de producción independientes del volumen de producción. Hicks está consciente de las serias dificultades en este aspecto y propone varios medios para remediar los defectos. Pero al abandonar la condición de competencia perfecta se está abandonando también la elasticidad de sustitución simple, que se reemplaza por otro concepto más complejo que llama elasticidad combinada de sustitución. Este concepto, presentado en su *Theory of wages* en 1932 fue objeto de grandes polémicas en las que participaron Kahn, Lerner, Meade, Joan Robinson, Sweezy, Kalecki y Kaldor; quienes opinaron que el concepto era de gran interés y una contribución valiosa al estudio del problema de los efectos del crecimiento sobre la distribución del ingreso. Junto con el concepto de la elasticidad de sustitución Hicks introduce el parámetro 'medida de explotación', acerbamente criticado por Wassily Leontief. Sin embargo, el concepto de explotación fue recogido más recientemente por algunos economistas norteamericanos. Así, por ejemplo el libro de John E. Roemer *A general theory of exploitation and class* en el que plantea la idea de explotación y clases en diferentes sistemas económicos, incluso en la economía socialista. Cabe hacer mención especial de la obra de Kalecki por el papel que atribuye a dos elementos que juegan un papel crucial en los países latinoamericanos: el monopolio y los precios de las materias primas.

Puesto que trata directamente el tema de las presentes notas, hay que mencionar un artículo que Eli Heckscher (1950) escribió sobre el efecto del comercio exterior sobre la distribución del ingreso⁸ que hoy se considera un clásico teórico en este tema. En primer lugar Heckscher se refiere a la influencia del comercio exterior sobre el ingreso total de un país; luego examina su incidencia en la distribución del ingreso y la dirección y límites de la redistribución que provoca. Estos dependen en parte de la movilidad o inmovilidad de los factores de la producción. Heckscher resume las conclusiones a que llega como sigue: "Bajo un régimen liberal anticuado, se pueden levantar objeciones al libre comercio desde el punto de vista de la distribución del ingreso, sobre todo si los

8. Escrito originalmente en sueco en el *Ekonomisk Tidskrift*, el artículo fue considerado de tanto interés que la American Economic Association lo reprodujo, en inglés, en *Readings in the theory of International Trade*.

impuestos son proporcionales al ingreso. Sin embargo, el comercio libre, si se combina con una deliberada redistribución del ingreso, es mejor que cualquier otra política comercial porque crea la *posibilidad* para una satisfacción máxima de las necesidades humanas, como quiera que se defina este término, una posibilidad que no existe bajo ningún otro sistema comercial” (Heckscher, 1950, 300).

LA REALIDAD Y SU IMAGEN ESTADÍSTICA

La distribución del ingreso afecta intereses creados. Y se ha insinuado que el ‘notorio nerviosismo’ de los economistas al tratar este tema tenga algo que ver con esto.⁹ La contrapartida de este fenómeno en el campo de la información estadística es que es difícil llegar a obtener datos sobre la distribución existente. El relevamiento de datos en este aspecto encuentra efectivamente grandes dificultades. Un investigador de experiencia ha afirmado que es más fácil obtener datos sobre los más íntimos detalles de la vida sexual de las personas que sobre sus ingresos. Si bien esto es innegable, existe también reticencia por parte de las instituciones estadísticas a indagar acerca de ingresos, que frecuentemente se considera un área escabrosa. Pero reticencia existe también en otras materias que las autoridades en estadísticas se esfuerzan por recoger y tanto en estos aspectos como en los del ingreso no se puede esperar más que una aproximación a la realidad. Parecería que la desgana de las autoridades estadísticas en este campo va más allá de las dificultades que efectivamente se presentan. Aunque se tratara de una aproximación, los datos sobre la distribución del ingreso que se pueden recoger por medio de encuestas debidamente diseñadas contribuirían significativamente a apoyar el trabajo teórico en este campo. El grado de acuracidad es una consideración importante. Y el grado que se necesita es función del uso que se va a hacer de los datos. Las cifras del ingreso nacional representan una parte crucial del inventario estadístico de cualquier nación hoy en día, a pesar de que su recolección confronta obstáculos similares a las de los datos sobre la distribución del ingreso. A falta de datos –por aproximativos que sean– sobre la distribución del ingreso, se usan cifras sin base alguna y al gusto de analistas interesados. La disponibilidad de datos estadísticos sobre la distribución del ingreso ha ido mermando en función opuesta a la necesidad de su uso en un período de grandes alteraciones en la distribución. El área en que se han hecho intentos de recabar información es el de la pobreza, y aunque meritoria, esta información es de tipo puntual y trata a las capas de ingresos bajos como objetos y no como sujetos activos. Por esta razón no se presta para el análisis de la situación del cuerpo social entero y no permite ver las interrelaciones y conexiones que son indispensables para una comprensión cabal y una política eficaz y al mismo tiempo factible. Las cuentas

9. Y no sólo entre los economistas. En la reciente reunión interamericana sobre la corrupción, apenas se mencionó la relación entre la sesgada distribución del ingreso y la corrupción. Hubiera sido útil releer a Irving Fisher, quien consideraba que la prostitución y la corrupción tenían su raíz en la desigualdad de los ingresos.

nacionales son un buen ejemplo de la utilidad que puede tener la información que cubre todos los sectores de la nación y la información sobre la distribución del ingreso de la nación es parte de esta contabilidad. Muchos países, sin embargo, omiten esta información en su contabilidad nacional.

La discrepancia que puede existir entre la data estadística y la realidad fue señalada recientemente: "A los argumentos del crecimiento estadístico, (los pueblos) oponen sabiamente la evidencia de su día a día. Y, desde luego, no hay argumento más contundente que la realidad, sobre todo cuando se mide con parámetros humanos, en términos de calidad de vida" (Roosen, 1960). La discrepancia entre la realidad –tal como la sienten en carne propia los ciudadanos– y las representaciones estadísticas no significa necesariamente que los datos estadísticos sean falsos o que las impresiones subjetivas de las personas sean erradas: la explicación más plausible es que la discrepancia se debe a cambios en la distribución del ingreso.

DISTRIBUCIÓN Y CRECIMIENTO

Desde el inicio de los trabajos sobre la distribución, ésta se ha relacionado en el análisis con el crecimiento de la economía. De nuevo, el ejemplo más conocido es el de Ricardo, cuya visión pesimista se debía a su predicción de que la distribución del ingreso, tal como la veía, llevaría a un estancamiento de las fuerzas creativas de la economía. En relación con el progreso económico impulsado por el adelanto de la tecnología, Hicks consideraba –aceptando en ello la opinión de Pigou– que existía la posibilidad de que el progreso económico pudiera "hacer más pobre al pobre y más rico al rico", pero que ello era bastante improbable. Para Kuznets el desarrollo traía una distribución más sesgada en una primera fase y una disminución de las desigualdades en una fase posterior. Desde entonces muchos se han preguntado cuánto tiempo ha de pasar hasta llegar a esta segunda fase, en la que tiende a desaparecer la excesiva polarización.

La tendencia a relacionar la distribución del ingreso con el progreso tecnológico se hizo más explícita a medida que en el panorama de la literatura económica se hizo presente el concepto de desarrollo. Es aquí que resalta la importancia de los autores latinoamericanos y, entre todos, la de Raúl Prebisch.

EL ENFOQUE LATINOAMERICANO

El enfoque latinoamericano tiene varias características que lo distinguen. La creación de un mercado nacional que dominaba los mercados subregionales y locales se realizó (y en algunos casos se sigue realizando) en los diferentes países latinoamericanos en condiciones y tiempos diferentes a los de Europa y otras regiones. Aunque no ajeno a las ideas generales de la literatura mundial, el enfoque latinoamericano se fundamenta en las condicio-

nes y experiencias específicas de la región.¹⁰ A esto contribuyó la circunstancia de que muchas de estas ideas se formaron en el seno de la Comisión Económica para América Latina. En los trabajos abundan referencias a la situación específicamente latinoamericana, en cuanto a la inserción de sus economías en el circuito mundial y la relación entre los países del centro y de la periferia. En el tiempo en que se publican las principales obras de este grupo esta inserción ya va ejerciendo una influencia profunda en la distribución entre las naciones del centro y de la periferia y sobre la distribución del poder político-económico interno y de los ingresos de cada país. Pero la intensidad y características específicas de estas influencias en aquel período eran distintas a las que aparecen con el viraje hacia la globalización mundial, como la que se está viviendo en la actualidad. También aparece en estos trabajos la particular estructura interna de las economías y el peso y sobrevivencia de características sociales y políticas tradicionales heredadas de un pasado, no tan lejano, que sigue ejerciendo su influencia en muchos aspectos que atañen el crecimiento económico y la distribución del ingreso (Ver Urdaneta, 1996).

Muchos son los autores latinoamericanos que trataron específicamente la distribución del ingreso en las condiciones de la realidad de estos países. Entre ellos se puede citar además de Raúl Prebisch a Celso Furtado, Aníbal Pinto, Armando di Fillipo, Alejandro Foxley, Leopoldo Solís, Fernando Cardoso Pedrao, D. F. Maza Zavala, T. E. Carrillo Batalla, H. Malavé Mata, Alonso Aguilar, Miguel Urrutia, Carlos Massad, Héctor Valecillos, Jorge Graciarena. Algunos han tratado aspectos específicos relacionados con la prevalencia de un determinado sector, como el petróleo o la minería. Así, por ejemplo Asdrúbal Baptista en el caso del petróleo venezolano. Varios de estos autores han cambiado su enfoque en vista del cambio de las condiciones imperantes, lo cual no implica necesariamente que las ideas expresadas por ellos anteriormente hayan perdido su valor cognoscitivo.

La figura dominante en la pléyade de economistas latinoamericanos fue sin lugar a duda Raúl Prebisch. Con respecto al desarrollo y la repartición de sus frutos, considera que en América Latina tres son las principales manifestaciones que obstaculizan el desarrollo (Prebisch, 1963, 138):

- a) la desigualdad entorpece la movilidad social,
- b) la estructura social se caracteriza por el privilegio en la distribución de la riqueza y por consiguiente del ingreso, lo que debilita el incentivo a la actividad económica y,

10. Este pensamiento en cambio parece haber ejercido una influencia en algunos autores de los países industrializados. Por ejemplo, Helmut Arndt expresa ideas muy afines al pensamiento latinoamericano. Véase Arndt, 1975.

- c) este privilegio distributivo no se traduce en un fuerte ritmo de acumulación de capital, sino en módulos exagerados del consumo en los estratos superiores de la sociedad.

El criterio por el cual Prebisch propone se juzgue un sistema económico es por su aptitud para imprimir celeridad al ritmo de desarrollo y mejorar progresivamente la distribución del ingreso. Señala que en América Latina “mientras el 50% de la población tiene dos décimos aproximadamente del consumo total de las personas, en el otro extremo de la escala distributiva el 5% de los habitantes disfrutan de casi los tres décimos de aquel total según aquellas estimaciones conjeturales” (ibíd, 139).

Considera que sólo con una política de austeridad para este grupo, junto con aportes de recursos internacionales, se podrían hacer realidad los dos postulados de un sistema económico eficaz. O sea, para Prebisch no se trata de tomar ingresos de un extremo de la escala y repartirlos en el otro extremo, sino de utilizarlos para incrementar la formación de capital, lo que constituye un concepto dinámico de redistribución. En su opinión el problema se nos plantea en forma diferente de lo que sucedió en los países avanzados: “Aquí se impone la primera medida transformadora de la estructura social, pues esa tasa de crecimiento (un mínimo del 3%) no podría conseguirse sin una fuerte compresión del consumo de los grupos de altos ingresos. [...] En la evolución capitalista de los países más avanzados [...] la acumulación de capital se operó allí primeramente y después vino la redistribución gradual del ingreso. En cambio, ambas exigencias se plantean ahora –y tienen que plantearse– en forma simultánea [...] sin un cambio en la estructura social no habrá aceleración del desarrollo económico” (ibídem).

Prebisch no pierde de vista que la desigualdad en la distribución del ingreso puede ejercer una influencia decisiva como incentivo a la actividad económica. Pero considera que en los países latinoamericanos prevalecen ciertas formas de privilegio que debilitan considerablemente el incentivo al progreso técnico en todas sus manifestaciones. Por un lado la fuerte desigualdad en la propiedad de la tierra frena la introducción de técnicas modernas y de explotación intensiva, y por el otro, en la industria, la protección exagerada desempeña un papel similar, porque tiende a reducir el grado de competencia.

“Tras el amparo de elevados aranceles y otras restricciones o prohibiciones a las importaciones se han difundido prácticas limitativas de la competencia, cuando no virtuales combinaciones de tipo monopolístico. [...] La forma viciosa en que el sistema económico funciona tiene su raíz precisamente en esto: el ingreso personal no guarda relación estrecha con la aportación efectiva, de quienes lo reciben, al proceso económico y social” (ibíd, 177).

En su última obra Prebisch se vuelve más radical: “Tras larga observación de los hechos y mucha reflexión, me he convencido que las grandes fallas del

desarrollo latinoamericano carecen de solución dentro del sistema prevaleciente. Hay que transformarlo" (idem, 1981, 14).

Y continúa diciendo: "Trátase de fallas de un capitalismo imitativo. Se está desvaneciendo el mito de que podríamos desarrollarnos a imagen y semejanza de los centros [...] El capitalismo desarrollado es esencialmente centrípeto, absorbente y dominante. Se expande para aprovechar la periferia. Pero no para desarrollarla. (Existe) contradicción entre el proceso económico y el proceso democrático. Porque el primero tiende a circunscribir los frutos del desarrollo a un ámbito limitado de la sociedad. En tanto que la democratización tiende a difundirlos socialmente. Y esta contradicción, esta tendencia conflictiva del sistema, tiende fatalmente a su crisis, al desenlace inflacionario con graves consecuencias de todo orden [...] Aquella distribución tan inequitativa de los frutos del desarrollo se debe primordialmente a la apropiación por los estratos superiores de la estructura social de una parte considerable del fruto del progreso técnico en forma de excedente económico. El crecimiento continuo del excedente es una exigencia dinámica del sistema, porque constituye la fuente principal de acumulación de capital reproductivo que acrecienta la productividad y multiplica el empleo. Sucede, sin embargo, que una parte importante del excedente se destina por los estratos superiores a la imitación del consumo de los centros. Hay un desperdicio ingente del potencial de acumulación de capital en la sociedad privilegiada de consumo. Y también desperdicio en la exagerada succión de ingresos por los centros. Y no es ajena a ello la hipertrofia del Estado, consecuencia en gran parte de las mismas fallas del sistema" (ibídem).

Al discutir los diferentes enfoques teóricos, Prebisch asienta: "Me he persuadido de la imposibilidad de explicar el desarrollo y, por tanto, la distribución del ingreso, en el marco de una mera teoría económica" (ibídem).

Esta afirmación puede extrañar. Parece que se relaciona con lo dicho por él más adelante en su obra acerca de que el mercado puede ser instrumento de eficacia económica, pero no de eficacia social. Sin embargo, en vez de reducir el ámbito de la teoría económica se podría pensar en introducir en ella factores sociales. Al fin y al cabo, ¿la clasificación de los factores de la producción en "empresarios" y "trabajadores" no es una clasificación de tipo social?

RECAPITULACIÓN

Las notas que se presentan aquí no pretenden dilucidar los problemas que se presentan en la distribución del ingreso en la era de la globalización mundial, sólo llamar la atención sobre su importancia en este período, similar a la que tuvo durante las globalizaciones internas y, promover un examen acerca del valor de los trabajos de economistas —sobre todo los del período de la globalización económica interna—, para aclarar los dilemas que aparecen en la actualidad.

Como ya se mencionó anteriormente, la globalización intranacional se extiende sobre diferentes períodos en diferentes áreas del mundo y con características particulares según el período y el lugar. Concomitantemente ostentan rasgos comunes tanto en lo que concierne a la expansión de los intercambios, el favorecimiento de unos estamentos con perjuicio de otros, mayor flexibilidad en las transacciones y para los individuos mayor libertad, y tanto en el sentido de verse libre de obligaciones tradicionales como de verse privados de protección de la que habían gozado antes. En los países europeos la fase inicial de la globalización intranacional (si se puede usar esta expresión en los tiempos en que las naciones se están formando) acaba con el régimen feudal y destruye la estructura gremial. Junto con la pesada rigidez de los gremios, que frenaba los avances técnicos y de mercadeo, desaparecen también aquellas relaciones familiares y humanas que, si bien limitativas en muchos aspectos, ofrecían cierto grado de permanencia y seguridad para sus miembros. La libertad del trabajo que se inaugura permite un extraordinario avance tecnológico y productivo con un reparto de sus beneficios marcadamente sesgado.

La desaparición del feudalismo en el marco de la extensión de las transacciones económicas presenta el cuadro que Will y Ariel Durant describen en esta forma: Año tras año la economía inglesa iba cambiando; en vez de descansar en la tierra —elemento estático— se apoyaba cada vez más en el dinero —elemento móvil—. Al mismo tiempo jamás la distancia entre ricos y pobres había sido tan grande. “La remuneración de los servicios del trabajador durante la primera mitad del siglo XVII bajó al punto más bajo, porque el precio de los alimentos aumentó mientras los salarios permanecieron estacionarios [...] La nueva clase negociante aunque apreciaba sus monopolios y tarifas proteccionistas, exigía una economía libre, en la cual los salarios y los precios se determinarían por la oferta de trabajadores y de productos, en la cual no habría ningún control feudal o gubernamental de producción, distribución, beneficios o propiedad [...] [en cambio] los barones y sus labriegos se aferraban a los conceptos feudales de obligaciones mutuas y responsabilidad de grupo, a la regulación estatal de salarios y precios y de límites impuestos por la costumbre y la Ley a las condiciones de empleo y beneficios. Los barones protestaban que la nueva economía mercantil que producía para el mercado nacional e internacional desgarraba las relaciones sociales y la estabilidad social” (Durant, T. VII, .185).

¿Qué semejanzas y desemejanzas cuando se trata de la globalización mundial? Esta también avanza paulatinamente, con períodos en que el progreso es lento y se presentan incluso retrocesos y otros, en que la globalización es arrolladora. Desigual es no sólo el ritmo, sino también la intensidad en diferentes partes del globo. Algunos países sufren el impacto de la globalización mundial mientras todavía no han realizado su globalización interna. Y esto a su vez repercute sobre su papel en la globalización internacional. Desde el fin de la segunda guerra mundial se presencia un importante aumento del comercio mundial y una declinación de los obstáculos a la

mundialización de los mercados; un desarrollo acelerado de la tecnología, especialmente de la comunicación y de las finanzas, y más recientemente ello va acompañado de una transformación en la estructura de las empresas y las condiciones de empleo. La legislación que concierne a las condiciones laborales tiende a abandonar mucho de lo que se había considerado como conquistas laborales. Desaparecen muchas de las prerrogativas de las cuales habían gozado los sindicatos obreros. Se debilita el movimiento sindical y el número de trabajadores sindicalizados se reduce. Aunque no se habla de la "libertad del trabajo", expresión que se usó en circunstancias históricas anteriores, se introduce el concepto de "flexibilidad". Flexibilidad en el mercado de trabajo y, en busca de la competitividad, también flexibilidad en la estructura de la empresa. Siguiendo este concepto la empresa emplea un núcleo de trabajadores seguros y bien pagados y el resto de los trabajadores son "trabajadores periféricos", casuales, con contratos de corto plazo, trabajadores a domicilio o utilizan subcontratación para obviar las prestaciones laborales. Los empleos se vuelven inseguros, crecen los empleos precarios, mal pagados y temporales. Aumenta el número de trabajadores a domicilio, el trabajo negro y el sector "informal".

En consecuencia, un reparto fuertemente desigual de los frutos del avance productivo, con ingresos altos para un grupo reducido y compresión de los ingresos medianos y bajos, lo que intensifica la concentración, tanto geográfica como social. A más largo plazo la globalización intranacional elevó el nivel absoluto de todos los ingresos, pero este plazo fue de un largo considerable y no eliminó las diferencias relativas. Al tratarse de la globalización mundial es prematuro opinar si en el largo plazo las consecuencias serán similares y cuánto habrá que esperar para ello.

BIBLIOGRAFIA

- Amin, Samir, (1988), *La desconexión*, Edición del pensamiento nacional. Buenos Aires.
- Arndt, Helmut, (1975), *Markt und Macht*, Mohr, Tubinga.
- Bronfenbrenner, Martin, (1971), *Income Distribution Theory*, Macmillan, Londres.
- Clark, John Bates, (1899), *The distribution of wealth*, Macmillan, Nueva York.
- Durant, Will y Ariel, (1961), *The story of civilization*. Simon and Schuster, Nueva York.
- Fanno, Marco, (1952), *La teoría económica della colonizzazione*, Edizioni Scientifiche Einaudi, Turin.
- Hayek, Friedrich A., (1966), von Tokio, "Principles of a Liberal Social Order", mimeografiado, Mont Pelerin Society.
- Heckscher, Eli, (1950), "The effect of foreign trade on the distribution of income", *American Economic Association Readings in the theory of International Trade*, The Blakiston Company, Filadelfia y Toronto.
- Hicks, John R., (1932/1966), *The Theory of Wages*, Macmillan, Londres.

- Kalecki, Michal, (1942), "A theory of profits", *Economic Journal*, Royal Economic Society, (junio-sept.).
- Knorr, Klaus and Baumol, William, (1961), *What price economic growth?*, Prentice Hall, Nueva Jersey, 1961.
- Kuznets, Simon, (1955), "Economic growth and income inequality", *American Economic Review*, (marzo).
- Lydall, Harold, (1979), *A theory of income distribution*, Clarendon Press, Oxford.
- Pigou, A. C., (1946), *La economía del bienestar*, Aguilar, Madrid.
- Prebisch, Raúl, (1963), *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. Fondo de Cultura Económica, México.
- ___ (1981), *Capitalismo periférico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Roemer, John E., (1982), *A general theory of exploitation and class*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Roosen, Gustavo, "De las explicaciones a las soluciones", *El Nacional*, Caracas (21 junio 1996).
- Schumpeter, Joseph, (1946), *Capitalismo, socialismo y democracia*, Claridad, Buenos Aires.
- Simons, Henry C., (1948), *Economic policy for a free society*, University of Chicago Press, Chicago.
- The Guardian Weekly*, (19 mayo 96), Inglaterra.
- Urdaneta de Ferrán, Lourdes, (1996), *Historia del pensamiento sobre la distribución del ingreso*, Fondo Editorial Fintec, Caracas.