

En la riqueza y en la pobreza

El comercio internacional puede empeorar la desigualdad en las economías en desarrollo

Nina Pavcnik

EN LOS últimos 30 años, las economías en desarrollo se integraron cada vez más al mercado mundial. La disminución de los obstáculos comerciales y la mejora de la comunicación y el transporte ayudaron a las empresas a reorganizarse y gestionar sus instalaciones productivas en el exterior, con personal relativamente barato de los países en desarrollo.

Se suele culpar a estos cambios del aumento de la desigualdad y la caída del empleo fabril en las economías desarrolladas, lo que suma al clamor contra el comercio internacional.

En muchas economías en desarrollo la desigualdad del ingreso aumentó en los últimos 30 años, especialmente en Asia. Encuestas de Pew Research Center indican que del 80% al 96% de la población en las economías de mercados emergentes como Brasil, China, India y Vietnam percibe la desigualdad como un problema clave. Sin embargo, solo del 1% al 13% ve al comercio como su principal causante.

Esta impresión coincide con los indicios en las obras analizadas por Goldberg y Pavcnik (2007) de que el comercio contribuyó a la desigualdad en las economías en desarrollo pero no es la causa principal.

Los efectos del comercio en la desigualdad en un país son complejos, ya que se sienten en el salario y el consumo de varias formas, y varían según el contexto. Influye el tipo de integración comercial; la movilidad de los trabajadores y el capital entre empresas, sectores y regiones, y el sector de ingresos al que pertenezcan los afectados. Este artículo destaca observaciones de estudios recientes sobre los efectos dispares del comercio en varias economías en desarrollo.

Ingreso desigual

Los beneficios del comercio suelen ocurrir cuando los países se especializan y el comercio reasigna trabajadores de sectores que compiten con la importación a los sectores exportadores. Esto redundará en menos ingresos para sectores que compiten con la importación y mayor ingreso para los exportadores, al menos en el corto plazo.

El efecto dispar del comercio en el ingreso también actúa en otros planos.

El comercio internacional puede contribuir a la desigualdad del ingreso de trabajadores similares en empresas del mismo sector. Las empresas con mejores resultados tienen más probabilidad de exportar. Dos estudios recientes de Argentina y México muestran que las empresas líderes se benefician de las nuevas oportunidades de exportación y comparten las utilidades con sus trabajadores en

forma de mejores salarios (Verhoogen, 2008; Brambilla, Lederman y Porto, 2012).

Las economías en desarrollo no están en buena posición para afrontar la creciente desigualdad de ingresos y oportunidades.

Además, los trabajadores más calificados de empresas que exportan a países de ingreso alto reciben mejores salarios que los menos calificados. ¿Por qué? Los consumidores de los países de ingreso alto suelen exigir productos de mejor calidad que los de las economías en desarrollo. La producción y comercialización de productos de calidad, a su vez, requiere trabajadores más calificados o más esfuerzo, ahondando la brecha del ingreso entre trabajadores de la misma empresa.

Es importante señalar que, según varios estudios, el comercio tiene efectos desiguales en los diferentes mercados laborales de un país.

Vietnam es un ejemplo. Un tratado comercial firmado en 2001 con Estados Unidos bajó los impuestos a la exportación 23 puntos porcentuales, en promedio. Estas reducciones variaron mucho entre sectores. Las provincias de Vietnam se especializan en diferentes sectores y, en algunas, el empleo se concentraba en los afectados por una gran reducción arancelaria; en otras, esos sectores empleaban poca gente. Por ende, la disminución del costo de exportar afectó desigualmente a trabajadores de distintas provincias.

Un estudio muestra que la pobreza bajó más en provincias cuyos sectores experimentaron una mayor reducción del costo de exportar (McCaig, 2011). La pobreza bajó porque el acceso al mercado estadounidense aumentó la demanda de trabajadores locales y los salarios provinciales, especialmente para trabajadores que cuentan como mucho con educación primaria. Las provincias más beneficiadas ya eran más ricas así que, con el comercio, creció también la desigualdad salarial.

Lo observado en varios estudios sobre Vietnam indica que el comercio internacional genera una brecha de los ingresos entre regiones de un mismo país. Algunas están más expuestas al comercio por lo que producen.

La diferencia de ingresos puede estar firmemente afianzada porque los trabajadores y el capital no circulan libremente y hay poca redistribución entre regiones, especialmente en las economías



Trabajadoras en una fábrica de confección en la ciudad de Ho Chi Minh, Vietnam.

en desarrollo. Por ende, el efecto del comercio en el trabajo varía según cómo influya en la economía local.

El caso de India

Consideremos la experiencia de India, que cuando comenzó a liberalizar el comercio en 1991 albergaba a un tercio de los pobres del mundo. Para 1996, la reforma había reducido las restricciones cuantitativas al comercio y los aranceles de importación del 87% al 37% en promedio. Petia Topalova (2010) analizó los efectos de la reducción arancelaria, que aumentó la competencia extranjera, en diferentes distritos de India.

La pobreza nacional disminuyó en ese período. Pero según el estudio bajó menos en distritos rurales expuestos a más competencia de la importación. La pobreza relativa creció porque los recortes arancelarios redujeron la demanda de mano de obra local, lo que bajó los salarios industriales y agrícolas y perjudicó desproporcionadamente a los hogares pobres. Por último, las familias de los percentiles inferiores 10.º y 20.º de distribución del ingreso sufrieron la mayor disminución relativa del consumo per cápita.

Cabría esperar que la disparidad regional del ingreso se disipe con el tiempo a medida que los trabajadores se muden de zonas asediadas por la competencia externa a regiones de mayor ingreso. Pero esto no pasó. La migración no cambió por la exposición de un distrito a la reforma comercial: menos del 0,5% de los indios de zonas rurales y el 4% de los habitantes urbanos se mudaron por razones económicas en la década posterior a la reforma. La movilidad geográfica fue especialmente baja para aquellos sin educación o de hogares pobres.

¿Por qué no se mudaron más personas?

Mudarse es caro y no suele haber crédito para hacerlo. En las economías en desarrollo como India, la familia y las instituciones como el sistema de castas son una suerte de seguro social informal que inhibe más aún la movilidad. A veces la gente simplemente no sabe que hay mejores oportunidades de empleo en otro lado. O las aptitudes y la experiencia de los trabajadores afectados por la competencia de la importación no son las necesarias en sectores que crecen en otras regiones.

El efecto de la competencia de la importación en el mercado laboral local puede perdurar y empeorar. Un estudio reciente analiza la adaptación de los trabajadores 20 años después de la liberalización arancelaria de Brasil, que redujo los impuestos a la importación a inicios de los años noventa (Dix-Carneiro y Kovak, 2015). Como en India, la reforma redujo el ingreso de los trabajadores de regiones con más competencia de la importación. Pero a diferencia de India, la desigualdad entre regiones bajó porque las regiones más afectadas ya eran más ricas.

Sorprendentemente, el efecto negativo en el ingreso regional se intensificó, pero ¿por qué?

El ingreso local empeoró con el tiempo porque la demanda de mano de obra bajó lentamente a medida que los empresarios reducían personal o cerraban plantas ante la competencia de la importación, tras la depreciación del capital. Luego bajó la demanda de servicios, lo que contrajo aún más el mercado laboral. Igual que en India, los trabajadores no se mudaron de regiones afectadas por la competencia de la importación. Muchos finalmente pasaron al sector informal.

Estos ejemplos ilustran que los obstáculos a la movilidad laboral agudizan el efecto dispar del comercio internacional. Nuevos estudios permitirán entender mejor los obstáculos clave, entre

empresas, sectores o regiones, que impiden que los afectados por la competencia de la importación accedan a empleos en sectores en crecimiento.

Consumo: Pobres contra ricos

La integración al mercado mundial beneficia a los consumidores de las economías en desarrollo al ofrecer importaciones más baratas. También da acceso a bienes que las empresas nacionales no producen, como medicamentos y teléfonos celulares. Algunos beneficios de estos bienes van más allá del simple consumo. Un granjero de Kenia puede usar el teléfono no solo para hablar con amigos sino también para acceder a la banca móvil y los precios de cosechas en mercados lejanos.

Al mismo tiempo, el beneficio del comercio para el consumo puede ser desigual y diferir sustancialmente entre ricos y pobres. Los pobres suelen gastar mayor parte de su presupuesto en bienes comercializados, como alimentos y ropa, que en servicios no comercializados, como vivienda y educación. Un estudio reciente de 40 países, incluidas 12 economías en desarrollo, indica que los beneficios de integrarse al comercio mundial para el consumo son proporcionalmente mayores para los pobres, ya que los precios internacionales promedio de los bienes comercializados bajaron más que los de servicios no comercializados, que suelen consumir los ricos (Fajgelbaum y Khandelwal, 2016).

Pero hay otros factores.

Los efectos podrían depender del tipo de liberalización y los patrones de compra de los hogares con diferentes ingresos. Varias economías de ingreso medio y en transición, como México y Argentina, abrieron sus sectores minoristas a cadenas minoristas extranjeras, política hasta ahora sumamente resistida en India. La experiencia de México indica que aunque los pobres se benefician del ingreso de las cadenas extranjeras, lo hacen menos que las familias más ricas.

Un estudio de próxima publicación muestra que los consumidores mexicanos de todo nivel de ingreso se benefician del ingreso de una cadena extranjera, por los precios más bajos, la mayor gama de productos y las mayores comodidades para comprar, como la ubicación y el estacionamiento (Atkin, Faber y González-Navarro). Pero los beneficios para el consumo fueron mayores para hogares del 20% superior que para el 20% inferior de la distribución de ingreso, porque los más ricos tuvieron más probabilidad de comprar en estas cadenas.

Además, los menores precios de los bienes en frontera no necesariamente se manifiestan en menores precios para los consumidores de mercados apartados. Los beneficios del comercio para el consumo se distribuyen desigualmente dentro de los países debido a la infraestructura deficiente y la poca competencia minorista y mayorista de las economías en desarrollo. Un estudio reciente muestra que los consumidores de zonas apartadas en Etiopía y Nigeria no gozan de muchas ventajas de las importaciones porque los costos de transporte interno y los intermediarios con poder de mercado se llevan la mayor parte de los posibles beneficios para los consumidores (Atkin y Donaldson, 2015).

En suma, el comercio beneficia a los consumidores pero en forma dispar. Como en las economías en desarrollo los pobres

gastan gran parte de su ingreso en productos comercializados, estos aspectos de la desigualdad no deben pasarse por alto.

Asegurar la igualdad de oportunidades

En países como Brasil, China, India y Vietnam la gente muestra firme adhesión al libre comercio, según encuestas de opinión recientes de Pew Research Center.

Esto no significa que deban ignorarse los efectos dispares del comercio y la creciente desigualdad, por el comercio u otros factores. El clamor contra el comercio en economías desarrolladas como Estados Unidos es una advertencia. Al mismo tiempo, las economías en desarrollo no están en buena posición para afrontar el crecimiento de la desigualdad de ingresos y oportunidades. Gastan menos en educación, tienen redes de seguridad social menos firmes y la gente no tiene un acceso equitativo a los bienes públicos. La escasez de oportunidades educativas es especialmente preocupante. En la economía mundial hoy en día hay gran demanda de trabajadores calificados, que se adaptan más fácilmente a los shocks del mercado laboral.

El debate de política debe centrarse en cómo hacer que las instituciones nacionales aseguren la igualdad de oportunidades, especialmente en materia de calidad educativa y movilidad geográfica, y compartir mejor los beneficios del comercio con los rezagados. ■

Nina Pavcnik es profesora Niehaus de estudios internacionales y profesora de Economía en el Dartmouth College.

Referencias:

- Atkin, David, y Dave Donaldson, 2015, "Who's Getting Globalized? The Size and Implications of Intranational Trade Costs", NBER Working Paper 21439 (Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research).
- Atkin, David, Ben Faber, y Marco González-Navarro, de próxima publicación, "Retail Globalization and Household Welfare: Evidence from Mexico", Journal of Political Economy.
- Brambilla, Irene, Daniel Lederman y Guido Porto, 2012, "Exports, Export Destinations, and Skills", American Economic Review, vol. 102, No. 7, págs. 3406-38.
- Dix-Carneiro, Rafael, y Brian Kovak, 2015, "Trade Liberalization and Regional Dynamics", inédito (Durham, North Carolina: Duke University).
- Fajgelbaum, Pablo, y Amit Khandelwal, 2016, "Measuring the Unequal Gains from Trade", Quarterly Journal of Economics, vol. 131, No. 3, págs. 1113-80.
- Goldberg, Pinelopi, y Nina Pavcnik, 2007, "Distributional Effects of Globalization in Developing Countries", Journal of Economic Literature, vol. 45, No. 1, págs. 39-82.
- McCaig, Brian, 2011, "Exporting out of Poverty: Provincial Poverty in Vietnam and U.S. Market Access", Journal of International Economics, vol. 85, No. 1, págs. 102-13.
- Topalova, Petia, 2010, "Factor Immobility and Regional Impacts of Trade Liberalization: Evidence on Poverty from India", American Economic Journal: Applied Economics, vol. 2, No. 4, págs. 1-41.
- Verhoogen, Eric, 2008, "Trade, Quality Upgrading, and Wage Inequality in the Mexican Manufacturing Sector", Quarterly Journal of Economics, vol. 123, No. 2, págs. 489-530.