

DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO

LA LITERATURA, LOS DEBATES Y SU MEDICIÓN

Autor: Federico Grasso

Colaboración: María José Castells

Documento de Trabajo N° 25 – Mayo de 2009



DIRECTOR

GUILLERMO WIERZBA

INVESTIGADORES

CLAUDIO CASPARRINO

MARÍA JOSÉ CASTELLS

JORGE GAGGERO

CLAUDIO GOLONBEK

FEDERICO GRASSO

ROMINA KUPELIÁN

RODRIGO LÓPEZ

HORACIO ROVELLI

ARIANA SACROISKY

ANDREA URTURI

CONSEJO ACADÉMICO

JUAN JOSÉ DEU PEYRES

ROBERTO FRENKEL

ALFREDO T. GARCIA

MATÍAS KULFAS

Los contenidos del trabajo y la opinión de los autores no necesariamente coinciden con la de las entidades patrocinantes del Centro.

Para comentarios, favor dirigirse a: informacion@cefid-ar.org.ar

Página Web: www.cefid-ar.org.ar

Índice

PROGRAMA DE TRABAJO: "La inequidad en Argentina. Marco histórico y conceptual y políticas públicas relevantes"	4
I. La relevancia del análisis de la distribución del ingreso	5
II. Breve reseña acerca de la literatura y los debates cruciales	14
II.1.1 Antecedentes a la economía política clásica.....	15
II.1.2. El pensamiento económico clásico: Smith y Ricardo.....	16
II.1.3 El Marginalismo	22
II.1.4 La teoría marxista	25
II.1.5 El aporte keynesiano	28
II.2 Los aportes contemporáneos (al esclarecimiento de los vínculos entre desigualdad y crecimiento)	31
II.2.1 Las "relaciones de incompatibilidad"	35
II.2.2 Las "relaciones de independencia" y las "indeterminadas"	38
II.2.3 Las "relaciones de compatibilidad"	42
II.3 La visión latinoamericana y los aportes nacionales	51
III. Los desafíos de medir la distribución del ingreso	57
III.1 Funcional	57
III.2 Personal	65
III.2.1 Los rankings.....	66
III.2.2 Las representaciones gráficas.....	72
III.2.3 Los índices e indicadores sintéticos	77
III.3 Los problemas de estimación e información en Argentina	87
III.3.1 En la distribución funcional	87
III.3.2 En la distribución personal.....	87
III.4 La pobreza y la indigencia	89
III.4.1 Algunas cuestiones relevantes	89
III.4.2 Su medición en Argentina.....	96
IV. Conclusiones.....	98
ANEXOS	106
Mediciones no tradicionales de crecimiento y bienestar	106
Cuadros y Gráficos	109
Bibliografía.....	113

*

PROGRAMA DE TRABAJO : "La inequidad en Argentina. Marco histórico y conceptual y políticas públicas relevantes"

Luego de haber reflexionado acerca de cuales han sido las tendencias históricas de la progresividad tributaria –globales, regionales y, particularmente, en Argentina– en tanto herramienta ineludible de política pública para la reducción de la desigualdad (Jorge Gaggero, 2008, Documento de Trabajo N°23 CEFID-AR) se revisan en el presente documento el marco teórico-conceptual acerca de la inequidad, la desigualdad y su interacción con el crecimiento económico en los procesos de desarrollo, así como los principales interrogantes y desafíos asociados a su medición.

Este documento de trabajo constituye entonces el segundo de un programa cuya línea temática es la inequidad en Argentina. Para el desarrollo de este programa se ha diagramado un esquema de trabajo en dos etapas, la primera de las cuales se completa con este trabajo. En una segunda etapa, se prevé hacer hincapié en la caracterización de la situación de Argentina, sus perspectivas (en el marco global y regional), y el esbozo de un conjunto de políticas públicas relevantes que pudieran proveer cambios positivos.

* Diseñado y supervisado por Jorge A. Gaggero

I. La relevancia del análisis de la distribución del ingreso

“Resulta difícil entender una perspectiva de libertad que no tenga a la equidad como elemento central. Si la libertad es realmente importante, no puede ser correcto reservarla únicamente para unos pocos elegidos...Es importante reconocer que las negaciones y violaciones de la libertad se presentan típicamente bajo la forma de negar los beneficios de la libertad a algunos aun cuando otros tienen plena oportunidad de disfrutarlos” (Sen, 2003).

A mediados del siglo pasado, Karl Polanyi (1989¹) escribía en su obra más famosa, “La gran transformación”, que *“el control del sistema económico por parte del mercado tiene consecuencias abrumadoras para la organización completa de la sociedad: significa nada menos que la sociedad opere como un accesorio del mercado. En lugar de que la economía se arraigue en las relaciones sociales, éstas son las que se arraigan en el sistema económico.”* El mercado autorregulado, la principal institución que nació con la civilización del siglo XIX, *“no podría existir durante largo tiempo –según Polanyi– sin aniquilar la sustancia humana y natural de la sociedad”.*

La “gran transformación” de la civilización europea del siglo XIX de la que da cuenta Polanyi tiene algunas semejanzas con la que los países en desarrollo han experimentado en las últimas décadas del siglo XX. Lo que resulta llamativo es que las doctrinas a favor del mercado desregulado que fueron objeto de las fuertes críticas hace ya medio siglo, hayan sido las que han guiado las recomendaciones que los organismos internacionales y las instituciones multilaterales de crédito impulsaron en América Latina; “reformas estructurales” que tuvieron lugar en casi toda la región y dejaron la huella palpable del liberalismo económico en sus más acabadas versiones².

El “modelo de desarrollo” impulsado en ese entonces, desde la economía ortodoxa, era el que pregonaba la “teoría del derrame”, según la cual todos –incluso los sectores de menores recursos– se beneficiarían con el aumento del producto siempre y cuando nadie interfiriera en la asignación de recursos que, vía el sistema de precios, es realizada en cada uno de los

¹ La primera edición de “La gran transformación” data de 1944.

² Algunas de sus consecuencias para Argentina fueron esbozadas por Gaggero (2008), en el apartado “La anomalía argentina”.

mercados (incluido el laboral). Bajo esta visión, un país no desarrollado –definido convencionalmente como aquél cuyo PBI por habitante resulta sensiblemente inferior al de los países más industrializados– se encontraba en una etapa anterior a la de los desarrollados, y que con “políticas adecuadas” y aplicando “programas pertinentes”, llegaría a la meta final del desarrollo (léase, elevar su PIB por habitante). En los últimos treinta años, bajo esta inspiración, los economistas del *mainstream* elaboraron innumerables modelos de crecimiento económico dejando intencionalmente de lado la discusión acerca del desarrollo (sus características, su desarrollo).

Sin embargo –y para hacer justicia– al interior de la propia teoría neoclásica se han oído voces enfrentadas al discurso neoliberal que supone a la dimensión ética como algo marginal a su teoría. El enfoque de Kenneth Arrow es una de ellas. En un trabajo de 1951 sostiene que *“los mercados no son la solución a ningún problema. Los mercados no se interesan por el bienestar de los individuos porque la dinámica del sistema deja de lado las preguntas acerca de la distribución”*. Veinte años más tarde, en 1972, pronuncia un discurso –cuando recibe el Premio Nobel– en el que explicita el problema de la elección y expresa la imposibilidad de hacer compatibles los ordenamientos de las preferencias individuales con los de la sociedad. Su reflexión ética está basada en la profunda brecha existente entre los valores individuales y la elección social: el mercado no garantiza el paso de una a la otra. Así, Arrow pone también en evidencia la grieta profunda existente al interior de la teoría neoclásica, llegando –incluso– aún más lejos cuando en los “Límites a la organización” (1974) afirma que el mercado es incompleto porque no podrá subsumir *“los principios de la ética y la moralidad”* que, según él, son *“las instituciones invisibles”*. Su recomendación se basará, entonces, en la convicción de que la asignación de recursos debe realizarse con *“métodos que no son los del mercado”*, porque a través de aquél *“no hay nada que garantice la justicia de la distribución”*.

Llama la atención cómo la “corriente principal” de la economía ha dejado de lado gran parte de las discusiones que Arrow planteó, seleccionando únicamente aspectos aislados de su obra que no implican una revisión de los fundamentos de su cuerpo teórico. Si bien Arrow cree que es posible encontrar soluciones desde el punto de vista de la elección colectiva con los cambios que fueran necesarios, también pone de manifiesto la imperiosa necesidad que la teoría económica ortodoxa tiene de asumir seriamente la dimensión ética como factor insoslayable de su teoría.

Sen (1992), por su parte, plantea -distanciándose de las ideas ortodoxas- la noción de desarrollo *“como un proceso de expansión de las libertades reales que disfrutaban los*

individuos”. Así, la expansión de la libertad³ es el medio para lograr el desarrollo. Un incremento en el nivel del PBI por habitante, según Sen, puede ser un *medio* para expandir las libertades, pero señala la existencia de otros determinantes tan centrales como aquél, tales como las instituciones sociales y económicas (entre ellas, la distribución del ingreso) y los derechos políticos y humanos. Igual tratamiento recibe el progreso técnico y la industrialización, en tanto *medios* para lograr expandir las libertades del hombre conjuntamente con el proceso de desarrollo, aunque no como un *fin* en sí mismos.

La concepción novedosa del desarrollo como expansión de las libertades fundamentales, no sólo nos obliga a centrar la atención en los fines para los cuales cobra importancia el propio desarrollo, no en los instrumentos elegidos para llegar a ese estadio, sino que exige –al mismo tiempo– la eliminación de las principales fuentes de privación de libertades: la pobreza, la tiranía, la falta de oportunidades económicas, el (mal) estado en que suelen encontrarse los servicios públicos, entre otras. Un país que logre una importante tasa de crecimiento de su PIB por habitante, pero que obtenga magros resultados en términos de indicadores de salud, nutrición, esperanza de vida y niveles de educación, entre otros, ciertamente no se habrá “desarrollado”.

Ésta dimensión ética del desarrollo se relaciona íntimamente con la dimensión ética de las políticas económicas. El proceso formulación de estas últimas habitualmente toma en cuenta sus efectos sobre las diferentes variables macroeconómicas (producción, empleo, tipo de cambio y tasa de interés, entre otras), pero rara vez examina cual es el impacto que las políticas económicas, fiscales, monetarias y salariales, tienen sobre la pobreza y la distribución. Más aún, quienes toman las decisiones de política pública que afectan la distribución del ingreso y los niveles de pobreza, no suelen asumir responsabilidad por esas políticas, porque el objetivo de las autoridades económicas apunta a lograr los “grandes equilibrios macroeconómicos”, independientemente de las consecuencias que puedan tener desde el punto de vista distributivo y de la pobreza (Villasuso Estomba, 2007). Es por estas razones que debe reflexionarse críticamente acerca de las consecuencias de la aplicación de las políticas ortodoxas del siglo pasado, que han permitido que una pequeña parte de los habitantes del mundo actual viva una opulencia sin precedentes, en tanto que a un inmenso número de personas le son negadas las libertades básicas fundamentales.

³ Las libertades a las que hace referencia Sen son la “libertad de pobreza”, la “libertad de mala nutrición”, la “libertad de muertes prematuras” y la “libertad de analfabetismo”, entre muchas otras.

En las últimas dos décadas la teoría económica relevante ha buscado modificar la visión “cuantitativa” ortodoxa e incompleta acerca del crecimiento económico como sinónimo de desarrollo, reemplazándola por una noción “cualitativa” del desarrollo, que toma como variables principales la reducción de la pobreza, la mejora en la distribución del ingreso y la riqueza, y en líneas generales la mejora en las condiciones de vida de la población. Estos conceptos han cobrado cada vez mayor preponderancia en el debate, otorgando al Estado un rol central en la estrategia del desarrollo, a fin de lograr –mediante el diseño de adecuadas políticas económicas– una distribución de la riqueza que garantice la reducción sistemática de la proporción de la población por debajo de la línea de pobreza e indigencia, y por ende el consecuente mejoramiento del bienestar de la sociedad⁴. Desde el punto de vista ético, la distribución del ingreso debe ocupar entonces un lugar prioritario y programático, ya que en ella se encuentra la clave para resolver la cuestión social y la realización del bien común de una sociedad. Desde esta perspectiva no hay posibilidad de concebir el bien común si no se alcanzan niveles de equidad adecuados, como así tampoco podría haber un proyecto de país viable, con los niveles de desigualdad que exhiben –por ejemplo– los países latinoamericanos, y en particular Argentina (ver Gaggero, 2008).

Asimismo, respetados pensadores acerca de los dilemas que enfrenta la humanidad –en particular, aunque no solamente, a partir de la creciente evidencia de los desafíos ambientales– consideran indispensable una revisión aún más radical del concepto de “desarrollo”, más allá de los aportes que ha implicado la incorporación de los adjetivos “sostenible” y “durable” para calificarlo (lo que conlleva, está claro, una severa redefinición de la visión “tradicional” del progreso económico; ver “Manifiesto Utopía”⁵, 2008, y Morín⁶, 2007). ¿Porqué es necesario “problematizar” la idea de “desarrollo durable” que hoy parece evidente, admitida por todos?, se pregunta Edgar Morín. El “desarrollo sustentable” tiene en cuenta en primer lugar la conservación de la *biosfera*, de la cual depende nuestra vida, y en segundo lugar el futuro, vale decir lo que podría ocurrirle a nuestros hijos y nietos. Tiene, por lo tanto, un importante componente ético. *“Pero este componente –destaca Morín– no puede moralizar la idea misma de desarrollo. ¿Porqué?. Porque en nuestro desarrollo, cuyo núcleo es tecno-económico, subyacen cuestiones anti-éticas”*.

⁴. Sobre el tema, ver Hirschman, A. O. (1980): “Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo”, donde se enumeran las diversas teorías.

⁵ Ver Anexo sobre “Mediciones no tradicionales de crecimiento y bienestar”.

⁶ Ver específicamente el capítulo “Au-delà du développement et de la globalisation”.

Morín pone el foco en una cuestión central: dondequiera se haya verificado el desarrollo técnico, industrial, económico, *“hemos asistido a la desintegración de las comunidades y las solidaridades tradicionales en beneficio de algo positivo, el avance de las autonomía individuales, en provecho del individualismo. Pero hay también costados sombríos en el individualismo, vale decir el egocentrismo y la sed de beneficios económicos”*. Por otra parte, *“el desarrollo insta un modo de organización de la sociedad y el espíritu donde la especialización compartimenta a los individuos, dándoles a cada uno de ellos sólo una responsabilidad muy restringida”*. En esta trampa de la especialización se pierde la mirada de conjunto, lo global, la solidaridad necesaria de todos. *“Como la solidaridad y la responsabilidad son las dos fuentes de la moral –concluye Morín– se puede decir que el desarrollo tiene un carácter inmoral”*.

La segunda crítica del desarrollo que despliega esta nueva visión, es que su concepción tecno-económica funciona a través del cálculo (de índices de crecimiento y prosperidad material), que sólo opera a través de lo cuantificable. Pero ocurre que *“lo más importante en la vida humana es aquello que no puede cuantificarse”*. No existen instrumentos de medida para el amor, el honor, el sentimiento, la tristeza, la alegría. Para peor, puede sostenerse que *“el desarrollo, pareciendo una verdad universal, es en realidad seudouniversalista, dado que ofrece como modelo universal al modelo occidental”*. *“Se trata de un mito del sociocentrismo occidental –precisa Morín– y es también un motor del proceso de occidentalización forzada”*. Cuando *“nuestras sociedades occidentales están en crisis; nuestro propio desarrollo ha producido un cierto subdesarrollo físico y moral”*.

“El navío espacial Tierra –ilustra Morín– está propulsado por cuatro motores: la ciencia, la tecnología, la industria y la economía. Son fuerzas que han tenido un aspecto benéfico, pero también costados maléficos, peligrosos, diría mortales, que se han expandido de un modo considerable en un tiempo en que la nave espacial no tiene piloto. Cada vez más, sus pasajeros disputan entre sí”.

Ante este crudo diagnóstico, ¿cuáles son las sugerencias de Morín y muchos otros autores que cuestionan el paradigma universalmente aceptado?. Un desarrollo bien entendido debería por supuesto ofrecer, sostiene Morín, los resultados más fecundos de la civilización occidental: derechos humanos; autonomías individuales; una cultura humanista; y la democracia. *“Pero es cierto también que estos elementos fecundos deberían formar parte de una política de civilización”*. Y una tal “política de civilización” debería, en opinión de Morín, enviar a un segundo plano lo que hoy ocupa el primero, vale decir: el poderío de lo cuantitativo enfrentado a la calidad; la reducción economicista que hoy oculta la pluralidad

de la existencia humana; la racionalización que, lejos de la racionalidad bien entendida, descarta todo lo que escapa a su alcance, lo que no puede comprender. En una situación cuyo “desarrollo” conduciría a la humanidad hacia una catástrofe, Morín y los autores de pensamiento similar sostienen que el problema es cómo evitar transitar por la misma vía –y no ilusionarse, tampoco, con cambios cosméticos– ya que *“debería cambiarse de vía, ya que éste es hoy el problema más crucial de la humanidad”*.

Retomando las cuestiones de desarrollo, y en particular la distribución del ingreso y su vinculación con el crecimiento de la economía, resulta indispensable ahondar en los significados de la inequidad y la desigualdad. Si bien –en algunos casos– el concepto de “inequidad” suele usarse como sinónimo de “desigualdad”, en realidad se trata de cuestiones bastante distintas; aunque interrelacionadas, ya que la primera resulta una manifestación de la segunda.

En primer lugar, debe destacarse que la **“inequidad”** es un concepto de origen ético, definido por la justicia distributiva, que puede entenderse como “injusticia evitable”. En tanto, la **“desigualdad”** evoca a una situación en que priman la heterogeneidad de oportunidades. La semejanza entre ambos conceptos –de ahí su frecuente uso indistinto– radica en que tanto la “desigualdad” como la “inequidad” hacen referencia a una apropiación diferenciada de recursos y beneficios por parte de distintos grupos de la población, los cuales establecen relaciones “asimétricas” entre sí. Vale decir, la “inequidad” (*distributiva de recursos y beneficios*) puede traer como consecuencia la “desigualdad” (*de oportunidades*). Sin embargo, la diferencia entre ambas categorías reside en que la equidad conlleva un carácter “natural”, mientras que la igualdad ante la ley se entiende como el principio que reconoce a todos los ciudadanos con capacidad para los mismos derechos.

Si bien la **“desigualdad”** puede interpretarse desde diferentes ángulos o puntos de vista, puede concluirse en términos generales que se emplea para señalar las brechas existentes entre los grupos sociales, consecuencia de una distribución despareja tanto de los recursos como de la riqueza. La desigualdad mantiene entonces una estrecha vinculación con la **distribución del ingreso**, la cual admite dos dimensiones: una *funcional* y una *personal*. La distribución “funcional” del ingreso fue la primera abordada en la literatura; es la que propone un análisis a partir de su división entre los factores de la producción (tierra, trabajo y capital). Las escuelas del pensamiento económico fisiocrática, clásica, marxista, marginalista y neoclásica han sido los principales exponentes de esta perspectiva. Por su parte, la dimensión “personal” –hoy día la faceta más estudiada– pone el énfasis en la

distribución de los ingresos monetarios o financieros recibidos, agrupados en unidades familiares, hogares o individuos. Como se verá más adelante, debido a la falta de información precisa este tipo de análisis se limita habitualmente al ingreso monetario, sin tener en cuenta –por ejemplo– el acceso de la unidad observada a los bienes públicos provistos por el Estado, tales como la salud o la educación. En el marco de esta dimensión del análisis (la “personal”), una cuestión relevante es la necesaria distinción entre la distribución del ingreso “antes” de impuestos y “después” de su pago y erogación posterior a través del gasto público. Vale decir entre los ingresos “originales” (previos a la imposición y redistribución estatal) y los ingresos finalmente “disponibles” (después del efecto distributivo del gasto público). La comparación de ambas instancias de la distribución de los ingresos es uno de los caminos ineludibles a recorrer a la hora de evaluar la eficacia de la administración fiscal y de las políticas de bienestar social en la redistribución del ingreso.

El término **inequidad** es el que ha adquirido mayor importancia a partir de la década pasada, después de varios decenios de relegamiento. Este concepto hace referencia, como ya se señaló, a la ausencia de igualdad para acceder a determinados bienes y servicios. Vale decir, hay “inequidad” en los procesos y mecanismos (por ejemplo, los marcos jurídicos, las leyes, los impuestos, y otros) claves en la distribución de tales bienes y servicios. Algunos autores advierten además acerca de la existencia de dos concepciones de equidad: una que hace referencia a la “igualdad de resultados” y otra que enfatiza en la “igualdad de oportunidades”. Habida cuenta de las polémicas y dificultades usualmente asociadas a la consecución de la primera de ellas, la mayoría de los estudios suelen abocarse sólo a la segunda, y comenzar con el análisis de la equidad a partir de la desigualdad vigente en la distribución del ingreso. Atacar este problema no supone circunscribirse, necesariamente, a perseguir el “igualitarismo”, de acuerdo a un principio de reparto de carácter “universalista”. Ergo, el apuntar a garantizar que toda la población tenga acceso “universal” a la educación formal no resulta condición suficiente para que ello se refleje en una dotación equitativa de un nivel educativo de calidad.

Rawls, quizá el principal pensador que reinstaló la teorización sobre justicia social en las ciencias sociales, define el sentido de “justicia” como la capacidad moral que tenemos para juzgar cosas como justas, apoyar esos juicios en razones, actuar de acuerdo con ellos y desear que otros actúen de igual modo. Uno de los presupuestos⁷

⁷ Los otros cuatro presupuestos que se desprenden, y que complementan a la justicia como equidad son:
- la idea de la sociedad como un sistema de cooperación social que permite comprender que es necesaria una concepción política de la justicia encaminada a contribuir en la consolidación del régimen democrático constitucional, de modo tal, que los ciudadanos se consideren libres e iguales.

que se desprende de esta idea es el de “la justicia como equidad”; según su visión, los individuos que componen una sociedad tienen intereses, preferencias y lealtades distintas; y a la vez poseen la libertad, las oportunidades y los medios para definir su propia concepción del bien privado, que conllevan a un grado de desigualdad. Habida cuenta que una sociedad necesita estimular desigualmente los desiguales talentos e inclinaciones de los individuos, estas diferencias generarán desigualdades de ingreso y riqueza, de reconocimiento y valor. Según Rawls, la clave está en cómo hacer de las diferencias individuales y de la desigualdad algo compatible con la “justicia como equidad”. Para ello, es central una distribución igualitaria de los bienes primarios, es decir que una “comunidad equitativamente justa” es aquella en la cual sus integrantes podrán tener ideas e identidades sociales diferentes, distintos niveles de bienestar, de recursos y de riqueza, pero todos deben tener los mismos bienes primarios. Es aquí donde debe medirse el nivel de exigencia de la teoría *rawlsiana*: en el conjunto de bienes primarios que constituye la base del concepto de ciudadanía y sin los cuales la sociedad deja de ser una comunidad cívica propiamente dicha. Entre los bienes primarios no sólo están las libertades básicas, sino también los ingresos y la riqueza, y las “*bases sociales del auto respeto*”. La cuestión es cómo organizar la distribución de esos bienes primarios, cómo establecer sus jerarquías. Para Rawls la distribución debe responder a un orden léxico (o lexicográfico) donde las libertades básicas –los derechos de libertad– tienen primacía absoluta: libertad de conciencia y pensamiento, de expresión, coalición y movimiento, de propiedad individual de bienes personales. Por lo tanto, Rawls propone una teoría normativa de la justicia, la que permite, partiendo desde el lugar teóricamente ideal, evaluar la gravedad de las imperfecciones reales y establecer el mejor modo de acercarse a ese ideal.

El resultado de la cristalización de altos niveles de inequidad y desigualdad es usualmente el incremento de las carencias y la marginación de grandes masas de la población de los circuitos del desarrollo. También una débil integración social y política y, finalmente, el cada vez más limitado acceso a bienes y servicios. Resumiendo, un proceso que conlleva crecientes niveles de **pobreza** y **exclusión social**. La **exclusión social** denota la inexistencia de opciones de incorporación e integración de los individuos al desarrollo y sus

-
- el de una sociedad bien ordenada en dos sentidos, por un lado, en referencia a la regulación de las relaciones entre ciudadanos a partir de la concepción pública de justicia y por el otro en referencia a la capacidad de los ciudadanos para participar y aceptar una misma concepción de justicia.
 - el de una estructura básica de la sociedad constituida por instituciones sociales y políticas reguladoras que fijan ciertas reglas del derecho social, familiar y global.
 - el consenso entrecruzado; esto es el pluralismo ideológico, la función del Estado en la preservación de la diversidad doctrinal y la posibilidad de producir conclusiones que diverjan frente a fenómenos políticos.

beneficios, a partir de la ruptura de los lazos de cohesión social y las redes de solidaridad. Mientras que la **pobreza** implica la carencia de bienes y servicios esenciales; pudiendo ser absoluta, cuando implica la imposibilidad de acceso a los bienes indispensables para sobrevivir, o relativa, cuando se toman en cuenta las características particulares de cada sociedad (su nivel de desarrollo y estándares de bienestar, entre otros).

En este sentido, la mayoría de los gobiernos latinoamericanos privilegiaron, en las últimas décadas del siglo pasado, las políticas de ajuste macroeconómico, el control del déficit fiscal y de la inflación y adoptaron una definición de “pobreza absoluta” (la cual toma como referencia una “línea de pobreza” por ingresos, por canasta básica alimentaria o por carencia de satisfactores mínimos).

Presentados de este modo los conceptos básicos que constituyen los ejes del presente trabajo, resulta conveniente recalcar que el mismo se ocupará, principalmente, de las cuestiones vinculadas con la desigualdad en la distribución del ingreso; abordando al mismo tiempo sus consecuencias en términos de pobreza e indigencia. Su objetivo es aportar algunos elementos útiles para el análisis de la mejora en la equidad y la distribución del ingreso, y lo que ello implica en términos de desarrollo económico y condiciones de vida de la población.

Se presentará, entonces, un desarrollo de la evolución del enfoque de la desigualdad en la teoría económica y se abordarán luego los aspectos asociados con su medición, mediante el uso de las distintas herramientas disponibles (así como las dificultades que esta tarea implica). La sección final resumirá las principales conclusiones resultantes de este análisis.

II. Breve reseña acerca de la literatura y los debates cruciales

La distribución del ingreso y el crecimiento han sido vinculadas por la teoría de maneras notoriamente diferentes a lo largo de la historia del pensamiento económico. El objetivo de este capítulo es poner de relieve los aportes fundamentales a partir del recorrido sintético, pero exhaustivo, de las relaciones que se han propuesto entre las categorías de distribución y crecimiento desde los orígenes de la economía política hasta hoy. Para tal fin, hemos decidido presentar los contenidos en tres grandes secciones, quizás algo arbitrarias en sus definiciones, convencidos de que se trata de un esquema que permitirá una comprensión más acabada para el lector. En primer lugar, presentaremos los enfoques clásicos. Vale aclarar que, con la palabra *clásicos* no nos estamos refiriendo exclusivamente a los pensadores de la *escuela* clásica, sino que la usaremos con un enfoque más amplio. En segundo lugar, nos ocuparemos de los aportes contemporáneos, puntualmente aquellos que se han presentado desde el fin de la segunda guerra mundial. Por último, dedicaremos un apartado a presentar el pensamiento latinoamericano –básicamente, el del estructuralismo de la CEPAL– y el de algunos autores argentinos en particular.

El estudio de los autores clásicos pone de relieve algunas cuestiones específicas que resultan interesantes señalar antes de comenzar nuestro recorrido. La primera, y que creemos es central, tiene que ver con el “lugar” que ha ocupado al estudio mismo de la distribución –asociado al crecimiento– y las categorías fundamentales que hacen a la cuestión: los orígenes del salario, la ganancia y la renta. A punto tal ha sido así que muchas de las obras principales de los autores que revisaremos llevan en el propio título el objeto de estudio. Por otra parte, y a la luz de los aportes ulteriores, la preocupación de los pensadores que veremos en el apartado inicial ha sido la de dar cuenta acerca de las leyes económicas distributivas en términos funcionales, esto es, cómo se distribuye entre el trabajo y el capital principalmente. Veremos, a medida que avancemos que tal perspectiva se desvanece, circunscribiendo el estudio de la distribución únicamente al plano personal. Por último, queremos mencionar que la teoría económica moderna y, junto a ella, la política económica de los gobiernos de prácticamente todo el mundo, se refieren a la “distribución del ingreso”, notarán, aquí, que el término “ingresos” reemplazó al de “riqueza”.

II.1.1 Antecedentes a la economía política clásica

Las expresiones más tempranas de la teoría económica moderna –el mercantilismo y la escuela fisiócrata– son dos corrientes de pensamiento que si bien no podemos identificarlas como un sistema teórico en sí mismo, es posible distinguir los elementos comunes a todos sus representantes, que han sido influyentes en su época y que han dejado su huella en la actualidad. . Lo cierto es que ninguna de ellas se ha dedicado específicamente a la cuestión que nos atañe, esto es, a la distribución del ingreso, previo al ingreso la categoría de análisis ha sido la riqueza. Sin embargo, ambas tienen su relevancia en tanto antecesoras de los sistemas teóricos modernos, comenzando por la escuela clásica, cuyo primer exponente, Adam Smith, le dedica gran parte de su obra a discutir con sus ideas.

El **mercantilismo**, corriente que tuvo lugar entre los siglos XVI y XVIII, explica el origen de la riqueza en el comercio, siendo el dinero la forma en la cual se presenta aquella. De esta concepción se derivan las recomendaciones de política económica de acumulación de metales, fomento del comercio y protección de la producción nacional. De esta manera, sólo los comerciantes, en su tarea de “*vender caro y comprar barato*” eran los únicos capaces de generar riqueza. Por su parte, la **escuela fisiócrata** reconoce la riqueza fuera del ámbito de la circulación para circunscribirla al de la producción: la riqueza habrá que buscarla en la producción de bienes y no ya en las actividades comerciales. Sin embargo, distinguen a cierto tipo de actividad productiva como la única capaz de generar riqueza, a saber, la producción agrícola, que a primera vista, pareciera ser la única creadora de nueva riqueza en contraposición a la producción industrial donde se transforman insumos existentes en otra cosa. De autores como Quesnay, fiel exponente de esta corriente, se desprenden las recomendaciones de adoptar políticas favorecientes a estimular la producción primaria, pues sólo allí aparece como resultado de la aplicación de recursos un *producto neto*, un excedente físico.

Tanto los mercantilistas como los fisiócratas tienen el mérito de introducir las primeras discusiones en torno al excedente económico, sin embargo ninguna de ellas ha dado precisiones acerca de la distribución de la riqueza.

II.1.2. El pensamiento económico clásico: Smith y Ricardo

Adam Smith rompe tanto con una como con otra de estas líneas de pensamiento y constituye el nacimiento de la escuela clásica, madre de todo el pensamiento económico moderno. Smith no deja pasar ni un solo renglón de la introducción de su obra fundamental, “Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones” (1776) sin establecer cuál es, a su entender, el origen de la riqueza y cómo ésta se presenta en el mundo “actual” cuando dice que *“[e]l trabajo anual de cada nación es el fondo que en principio provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida, y que anualmente consume el país”,* y continúa *“[d]icho fondo se integra siempre, o con el producto inmediato del trabajo o con lo que mediante dicho producto se compra de otra naciones”*. Es decir, por primera vez en la historia del pensamiento económico se reconoce al trabajo humano como el único generador de riqueza que se presenta como cosas, sin importar el tipo de producción que las originó.

En los siguientes capítulos Smith intenta descifrar las leyes que gobiernan al nuevo mundo capitalista, del que tiene la oportunidad de ser uno de los primeros testigos dado el momento histórico en el que escribe su obra. Llama poderosamente su atención el fenomenal aumento de la producción, sin que ello haya venido asociado ni a un aumento poblacional, ni a una difusión de maquinaria, denotando un significativo incremento de la productividad que descubre ser consecuencia de la división del trabajo, tanto técnica como social (aunque no hace su distinción). Ahondando más aún, concluye en que la división del trabajo es posible por la certeza de los hombres de que podrán intercambiar los productos de su trabajo, lo cual se debe a la propensión natural a intercambiar de la naturaleza humana. De esta manera, en una sociedad de productores independientes, es la mercancía la que hace de vínculo social, ya que es el intercambio mercantil lo que se constituye como la forma en la que los hombres coordinan su producción.

En el capítulo V de “La Riqueza”, aparece la más clara explicación de Smith sobre la idea de que es el trabajo el que da valor a las cosas, y que son cantidades de trabajo iguales las que hay contenidas en dos mercancías que se intercambian. En tal estado de cosas, la única fuente del valor es el trabajo y tanto la ganancia como la renta deben ser entendidas como meras deducciones hechas a los trabajadores. Entonces, la sociedad “civilizada” se halla atravesada por un conflicto permanente entre clases, conflicto aparentemente irresoluble. Es en el capítulo inmediato siguiente cuando Smith, ante las dificultades de explicar el cumplimiento de la ley del valor en presencia de salario y ganancia, opta por circunscribir las

leyes que hasta ahora parecían regular a la sociedad moderna a un estado *“rudo y primitivo de la sociedad”*, donde además de cada mercader conocer los trabajos incorporados en las mercancías a intercambiar, los trabajadores son retribuidos por el producto total en términos de bienes o de dinero, pues en esa sociedad *“ruda y primitiva”* no existirían capitalistas ni propiedad privada de la tierra, y por ende tampoco ganancia, ni renta.

Ante tal abandono es preciso, para Smith, presentar una nueva ley del valor que de cuenta de la sociedad actual, *“civilizada”*. Aparece entonces la teoría de los costos de producción según la cual *“salario, beneficio y renta son las tres fuentes originarias de toda clase de renta y de todo valor de cambio”*. Así, surge una de las tantas contradicciones de Smith a lo largo de su obra: mientras en un principio, tomando la ley del valor trabajo, la ganancia parecía ser una deducción del producto del trabajo –al igual que la renta de la tierra–, ahora tanto una como otra serían adiciones al salario. Es importante señalar, como ya dijimos en la introducción, que las primeras aproximaciones a la distribución del ingreso se hacen desde el plano funcional, en contraposición a los aportes contemporáneos.

Pero esta nueva explicación acerca de la determinación del valor dice poco. El precio de una mercancía siempre se distribuye entre la ganancia o beneficio del capitalista, el salario del trabajador y la renta del terrateniente, es tautológico decir que el precio, o valor de cambio, es igual a la suma de esas tres cosas. Lo significativo aquí es que, según esta teoría, el salario, la ganancia y la renta determinan los precios. Estamos ante un argumento donde no habría puja distributiva, pues el aumento de cualquiera de las tres retribuciones a las *“fuentes originarias del valor”* sólo haría aumentar el precio del producto sin efecto alguno en términos absolutos –aunque sí en términos relativos– sobre las otras dos. Por otra parte, se trata de un argumento circular, lo cual se puede observar fácilmente al analizar la determinación del salario. El mismo se hallará determinado por los precios de los bienes que necesite consumir el trabajador –y su familia– para reproducirse. Es decir que el precio de un bien dependerá del salario, que a su vez depende del precio de otros bienes. Smith, en el capítulo VII, cree echar luz sobre este asunto cuando introduce el concepto de precio natural y precio de mercado. Mientras el primero es el que alcanza para pagar la tasa promedio de salarios, ganancia y rentas, *“alrededor del cual gravitan todas las mercancías”*, el segundo es el que se ve afectado por las fuerzas de la oferta y la demanda. Smith dedica los últimos cuatro capítulos de la primera parte del libro a estudiar las determinaciones de las *“tasas naturales”* del salario, la ganancia y la renta, y nuevamente sorprende el viraje que realiza.

En primer lugar estudia el salario. Aquí parece volver a una teoría del valor del trabajo -que abandonó un capítulo atrás- haciendo depender a aquel de las deducciones a las que se

somete el producto y marcando un conflicto de clase entre capitalistas y trabajadores. *“Los salarios del trabajo dependen generalmente, por doquier, del contrato concertado por lo común entre estas dos partes, y cuyos intereses difícilmente coincidan. El operario desea sacar lo más posible y los patronos dar lo menos que puedan”*. Pese a la apariencia de tratarse de una puja entre iguales, Smith rápidamente reconoce que *“no es difícil prever cuál de las dos partes saldrá airosa en la disputa”*: los trabajadores tienen un límite -su propia reproducción- y pueden resistir acaso algunos pocos días sin un salario, mientras que los capitalistas pueden, en cambio, prescindir de la ganancia para reproducirse durante un tiempo bastante mayor. Asimismo señala *“aun cuando en las disputas con los trabajadores gocen generalmente de ventaja los patronos hay, no obstante, un cierto nivel por debajo del cual parece imposible que baje, a lo largo del tiempo, el salario corriente de las ocupaciones de inferior categoría. El hombre ha de vivir de su salario y ha de ser por lo menos, lo suficientemente elevado para mantenerlo”*. En otras palabras, Smith reconoce como límite inferior un salario de subsistencia, como piso a cualquier tipo de puja con el *“patrono”*. Dicho salario de subsistencia es lo que Smith consideró como la tasa natural de largo plazo de los salarios. Esta explicación del salario es incompatible con la teoría del valor por costos de producción. Se genera circularidad teórica lo cual implica que el salario depende de las necesidades de reproducción de los trabajadores y, por tanto, de los precios de los bienes que necesite consumir para ello, cuyos precios dependerán, a su vez, de sus costos de producción, dentro de los cuales se encuentra el salario. Según esta teoría, el salario depende del salario y los precios dependen de los precios. Las fluctuaciones del salario alrededor del salario natural dependerán de las variaciones poblacionales, pues cuando aumenta el salario, las mejoras conquistadas por los trabajadores reducen la cantidad de muertes, lo cual se traduce en un aumento poblacional. La demanda de trabajadores sólo podrá aumentar más rápido que la oferta, elevando los salarios por sobre su tasa natural, cuando el capital se acumule a una tasa mayor que la tasa de crecimiento poblacional. Smith postula, en consecuencia, que la mejora salarial no depende de la riqueza de un país, sino de su continuo incremento, del crecimiento económico, y divide a las naciones en decadentes, estacionarias y progresivas.

En cuanto a la ganancia, queda claro todo lo que *no* es para Smith: entiende que no surge, como sostiene el mercantilismo de vender caro, ni tampoco se trata del pago por el trabajo de organizar y supervisar el proceso productivo. Además, se puede decir que continúa con el mismo principio con el que analizó el salario y dice *“el aumento de capital, que hace subir los salarios, propende a disminuir el beneficio. Cuando los capitales de muchos comerciantes ricos se invierten en el mismo negocio, la natural competencia que se hacen entre ellos tiende a reducir el beneficio; y cuando tiene lugar un aumento del capital en las*

diferentes actividades que se desempeñan en la respectiva sociedad, la misma competencia producirá efectos similares en todas ellas.” Vale decir, concluye que a medida que la sociedad progresa, las ganancias tienden a desaparecer y que cuando el producto se estanca o decrece, la ganancia crece a costa del salario, teniendo en cuenta, claro está, el límite máximo a la ganancia que está dado por el salario de subsistencia. Cuando la competencia sea máxima, los beneficios serán nulos. Si bien Smith dice poco acerca del nivel de la ganancia, sí nos hace saber lo que ocurre con su movimiento en relación al crecimiento del producto.

Por último, Smith presenta la renta y la define como un precio de monopolio, dependiente del precio de las cosas. La renta no es causa del precio, sino que depende de éste. Si el precio es alto, una parte del producto será destinado al pago de la renta del terrateniente.

David Ricardo es, de alguna manera, el continuador de Smith. En su principal obra, “Los principios de economía política y tributación”, retoma parte de las discusiones iniciadas por su antecesor y profundiza en muchas de las cosas que tímidamente Smith dejó en el tintero. Ricardo cuenta con una ventaja frente a Smith, y es que en su época el capitalismo era un hecho consumado. Nadie discutía su viabilidad, el capitalismo ya había superado esa prueba. En este contexto Ricardo introduce una novedad, y es el conflicto distributivo en torno a la apropiación del “producto social”: capitalistas versus terratenientes y capitalistas versus trabajadores son los dos frentes que están presentes a lo largo de toda su obra y serán los que pongan en jaque la reproducción ampliada del sistema a largo plazo.

Para ir de lleno al problema que compete a Ricardo, la distribución del producto social, en el primer capítulo enuncia la teoría del valor trabajo “(e)l valor de un producto, o sea la cantidad de cualquier otro artículo por la cual puede cambiarse, depende de la cantidad de trabajo que se necesita para su producción, y no de la mayor o menor compensación que paga por dicho trabajo” y que no abandona en ningún momento de su obra. Ricardo también distingue ciertos bienes cuyo valor está dado por la escasez: se trata de aquellos no reproducibles por el trabajo humano, sin embargo tal particularidad sólo corresponde a una pequeña parte del total de los productos. Asimismo, Ricardo resuelve el papel la utilidad en la determinación del valor: es condición necesaria para que tanto los bienes reproducibles por el trabajo humano como los que no los son, sean útiles para tener valor de cambio, pero no juega ningún papel en la determinación de la magnitud del valor de las mercancías reproducibles por medio del trabajo.

El aporte principal de este autor en lo que concierne a la distribución viene dado por su teoría de la renta diferencial de la tierra. La misma es definida como *“aquella parte del producto que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo”*. Dado que la tierra es limitada en cantidad —es decir, es un recurso escaso, no reproducible- y heterogénea en calidad, el propietario de la tierra tiene derecho sobre el producto extraordinario que proviene por la posesión de ciertas cualidades del suelo que posee.

La cuestión central en relación al crecimiento económico es que el aumento de la población que aquel motorizará al destinar mayores recursos a pagar salarios hace que, al requerirse una mayor cantidad de alimentos, sea necesario poner en producción tierras de peor calidad, elevando de ese modo el precio de los alimentos y con ello los salarios, tanto en términos de valor como nominalmente. Este aumento de los salarios tendrá por efecto reducir el nivel de beneficios, poniendo entonces un límite a la acumulación de capital, al crecimiento.

En consecuencia, para Ricardo dado que el salario real es exógeno, puesto que el ajuste se realiza vía regulación poblacional, el problema de la distribución del ingreso es enfocado pura y exclusivamente en torno a la disputa entre capitalistas y terratenientes por la apropiación del valor producido. Los terratenientes se benefician con el crecimiento de la demanda de alimentos, apropiando una mayor renta de la tierra, al tiempo que el mayor costo de los alimentos reducirá las ganancias generales.

Continuando con la teoría del salario de Smith, Ricardo sostiene una teoría del salario de subsistencia. Aquel podrá variar en términos nominales ante las variaciones en los precios de los productos que consumen los trabajadores, derivadas de modificaciones en las cantidades necesarias de trabajo para producir dichos bienes, sin embargo en términos reales el salario se mantendrá constante. El salario podrá unas veces encontrarse por debajo y otras por encima del salario de subsistencia, sin embargo, se tratará de un alejamiento del equilibrio transitorio. El ajuste se dará por razones distintas a las sostenidas y desarrolladas por Smith: aquí al aumentar los salarios los trabajadores se reproducen a una tasa mayor y al descender los salarios por debajo del nivel de subsistencia aumenta la tasa de mortalidad.

Lo que está claro es que al trabajador nunca se lo retribuye con la totalidad del producto de su trabajo. Si bien Ricardo no lo explicita, también es cierto que al no abandonar en ningún

momento la teoría del valor trabajo, deja entrever el origen de la ganancia en tanto trabajo no retribuido a los trabajadores.

La teoría de la renta de Ricardo es la responsable de asegurar la igualación de la “tasa de ganancia” al tiempo que garantiza “la ley del precio único”. Veamos cómo opera. Ante un aumento en la demanda de los productos de origen agropecuario, derivados del suelo, entran en producción nuevas tierras de peor calidad de las que anteriormente estaban en producción. Las tierras de peor calidad, cuya fertilidad es inferior, requerirán, manteniendo igual todo lo demás, de mayores cantidades de trabajo para producir las mismas cantidades de producto. Esto trae aparejado, siguiendo la teoría del valor trabajo, un aumento del precio del bien que se produce en esa tierra, pero también del mismo bien que se produjo en una tierra de mejor calidad y que requirió para su producción menores cantidades de trabajo. Ahora bien, ¿qué pasa entonces con el producto social que se recibe a cambio del bien producido en la mejor tierra, es decir, aquella que permitió producir el mismo bien con menos cantidades de trabajo? Lo que sucede es que aparece una porción de riqueza que será apropiada por el terrateniente en forma de renta. *“Con el progreso de la sociedad cuando se inicia el cultivo de la tierra de segundo grado de fertilidad, principia inmediatamente la renta de la tierra de la primera calidad y la magnitud de dicha renta dependerá de la diferencia de calidad de estas dos porciones de tierra.”*

Por un lado, ya dijimos que para Ricardo los salarios son los de subsistencia, si bien aumentan en términos nominales cada vez que se produzca un aumento en el precio de los productos esenciales en la canasta básica del trabajador, no hay ningún aumento en términos reales, esto quiere decir que los trabajadores siguen recibiendo lo mismo, sólo que ahora, el producto que reciben tiene un precio mayor. Pero prestemos atención a lo que sucede con la ganancia. La renta no sólo no trae complicaciones, sino que colabora a la equiparación de las tasas de ganancia. Pues son justamente las ganancias extraordinarias surgidas de producir en mejores condiciones, las que se apropia el terrateniente en concepto de renta. Lo que queda sin explicar, en Ricardo, es qué sucede en el resto de las ramas de las producciones no agropecuarias cuando aparecen distintas productividades. Ricardo ve en la existencia de la clase terrateniente un límite al crecimiento, dado por la imposibilidad de acumulación de capital sin intromisión de los terratenientes.

Ricardo no tartamudea en afirmar una y otra vez que es el trabajo la fuente de toda riqueza, de todo valor. Sin embargo, a la hora de pronunciarse acerca del origen de la ganancia, se dedica a analizar su magnitud y cómo ella se ve afectada por la renta, dejando de esta manera el problema de la determinación para su sucesor, Marx.

En definitiva, en lo que hace a la distribución de la riqueza producida, podemos decir, a modo de síntesis, que los trabajadores recibirán lo mínimo para asegurar su reproducción en tanto raza, esto es, el salario de subsistencia, mientras que el excedente que quedará por encima del pago de salarios será apropiado por capitalistas y terratenientes. Así, si bien el nivel de empleo dependerá de la acumulación de capital, vinculada al nivel de la ganancia, los trabajadores podrán apropiarse como clase una mayor porción del producto total –una mayor masa salarial–, pero nunca mejorarán su situación individual, pues el salario real está dado. Por otra parte, capitalistas y terratenientes se hallarán enfrentados en una disputa enconada por la apropiación de la renta de la tierra, la cual no es otra cosa que una merma en la capacidad de acumulación de los capitalistas, pues reduce el nivel de los beneficios. Ricardo ve en la acumulación de capital el motor del desarrollo de las fuerzas productivas, desarrollo que no se traducirá nunca en mejoras en las condiciones de vida de los trabajadores, sino sólo en un mayor excedente.

II.1.3 El Marginalismo

En el terreno de los precios, el marginalismo del denominado “terceto fundador” – **Jevons**, **Menger** y **Walras**– expuso el principio de la utilidad marginal como su principal determinante. Para estos, la relación de cambio entre los distintos bienes se establece según los gustos de los consumidores y su medida se define a través de las utilidades marginales.

Hacia fines del siglo XIX, **Alfred Marshall**, un marginalista de la segunda ola “revolucionaria”, en su obra “Los principios de economía” –principal libro de economía en su época– lograría sintetizar las explicaciones de los marginalistas utilitaristas con la concepción de los costos de producción en tanto determinantes de los precios.

Cabe mencionar –si bien escapa a los objetivos del presente trabajo–, que la interpretación más difundida y aceptada de la teoría de Ricardo por aquel entonces, fue aquella realizada por **John Stuart Mill**, quien sostenía que el aporte de Ricardo en relación a la determinación de los precios era que los mismos se hallaban determinados por los costos de producción –básicamente el salario y la ganancia. Ciertamente es que el mismo Ricardo caería en esa teoría de los precios como resultado de la imposibilidad de explicación de la conformación de una tasa de ganancia general en la economía en presencia de capitales con diferente composición entre capital fijo y variable. Así, la síntesis Ricardo-Mill, según la cual los costos de producción determinan los precios, fue la explicación generalmente aceptada,

convirtiéndose en la ortodoxia de su tiempo. De aquí el carácter “anti-ricardiano” que diversos autores achacan a la denominada primera ola de la “revolución marginalista”.

Como dijéramos, entonces, los primeros marginalistas determinaron una causalidad invertida, respecto de la síntesis Ricardo-Mill, entre los precios y los costos de producción, que no son otra cosa que las retribuciones a los factores de la producción (trabajo, capital y tierra). Así, las preferencias de los consumidores son las encargadas de determinar los precios relativos en el mercado, para luego, en base a las necesidades sociales validadas por el mercado, procederse a la determinación del salario, el interés y la renta, de acuerdo a la estructura de la demanda de bienes y de sus funciones de producción.

El paso adelante en la conformación de la explicación que se establecería como la nueva ortodoxia –la teoría neoclásica, aún hoy dominante en el campo de la formación de economistas– lo daría Marshall al conciliar la determinación del precio por las utilidades marginales con aquella sostenida por Mill. Según Marshall, en el *corto plazo* la demanda jugaría el rol central en la determinación de los precios –de acuerdo al principio de la utilidad marginal–, mientras que en el *mediano y largo plazo*, los precios “normales” –de equilibrio– estarían determinados por los costos de producción, esto es, por el salario, la ganancia y la renta considerados normales. Así, toda vez que la demanda determinase en el mercado un precio diferente del precio normal, la oferta reaccionaría ajustando las cantidades ofrecidas de modo tal que el precio de mercado fuera igual al precio normal. Si el precio de mercado de un bien fuera superior al normal –debido a un aumento de la demanda–, entonces se destinarían mayores recursos a la producción del mismo, lo cual, debido a la existencia de rendimientos marginales decrecientes, determinaría un mayor precio normal a la vez que una mayor oferta, permitiendo el ajuste del mercado, y alcanzando el estado de equilibrio.

Esta explicación descansa en el principio según el cual la retribución a los factores de la producción se halla determinada por su contribución marginal al producto y en la existencia de rendimientos marginales decrecientes. Según esta corriente del pensamiento, por ende, tanto el trabajo, como el capital y la renta son fuentes del valor, creadoras de riqueza. En otras palabras, trabajo, capital y tierra son productivos en términos físicos. He aquí una gran maniobra apologética del capitalismo: si los precios están determinados, en última instancia, por los costos de producción, ¿qué mejor para la armonización del funcionamiento de la economía de mercado que asegurar que cada cual reciba lo que le corresponde según el aporte que hiciera a la producción de riqueza? Y así es, según la teoría neoclásica los trabajadores, los dueños del capital y los dueños de la tierra reciben como ingreso aquella

parte del producto que les corresponde por la productividad marginal física del factor que poseen.

Aquí no hay lugar para la disputa por la distribución del ingreso entre las clases: el mercado es un mecanismo infalible que arroja el resultado óptimo en tanto maximización de la utilidad de los consumidores, al mismo tiempo que asegura una “distribución justa” del producto entre las distintas clases. Después de todo, ¿quién se animaría a decir que es injusto que cada uno reciba sólo la parte del producto que contribuyó a producir?

Dado que el producto se agota en la distribución entre los factores que contribuyeron en su producción, de nada sirve luchar por aumentos salariales, dado que el salario real se halla determinado por la productividad marginal del trabajo, y su incremento se traducirá, por fuerza, en un aumento de precios que dejará a los trabajadores igual que antes en términos reales. En lo que hace a la distribución personal del ingreso, la única forma de lograr mejoras individuales es aumentando la productividad del factor que se posee.

Por otro lado, respecto del funcionamiento global del sistema, la teoría neoclásica reconoce como única situación normal la existencia de un equilibrio de pleno empleo. Todo aquello que altere dicha normalidad será considerado como una anomalía para el sistema, y por lo tanto, como una falla en el mercado. Así las cosas, no existe el desempleo involuntario –de ningún factor- y, por tanto, no es prudente que algo se entrometa en la regulación del funcionamiento del sistema de precios buscando modificar la asignación de recursos que de allí surge, pues sólo estaría distorsionando el normal funcionamiento del mercado, lo cual no puede sino provocar ineficiencias. De esta creencia se desprende cual es el papel que el Estado debe jugar en la distribución del ingreso: nulo. Pues, como cualquier otra interferencia, no haría más que alterar la eficiencia asignativa que el sistema de precios garantiza. Si se pretendiera, por tanto, modificar la estructura de precios en favor de aquellos bienes cuya producción es más intensiva en el uso de mano de obra, a fin de mejorar la distribución funcional del ingreso, sólo se lograría una menor producción de riqueza que la que se alcanzaría en condiciones de libre mercado. Es decir, que se establece una interferencia entre la distribución del ingreso y la eficiencia en la asignación de recursos, con el consiguiente costo en términos de producción de riqueza.

II.1.4 La teoría marxista

Marx, retomando el hilo conductor iniciado por la escuela clásica, se presenta como un continuador, pero al mismo tiempo un crítico de aquella. Para Marx, a diferencia de Ricardo, los productos del trabajo sólo adoptan de manera general la forma de mercancías, es decir que sólo son valores, allí donde el trabajo social se ejecuta como su contrario, esto es de manera privada e independiente los unos de los otros. La fuente del valor es, efectivamente, el trabajo abstracto, en tanto desgaste del propio cuerpo humano. Pero para reconocer la especificidad del valor, es necesario analizar la forma social en que ese desgaste de cuerpo humano es llevado a cabo. De lo contrario, se caería en una posición ricardiana, pues el hombre siempre ha trabajado, y siempre lo hará, para reproducirse como tal. Marx desentraña la fuente de la cambiabilidad de los valores de uso analizando el aspecto social del trabajo productor de mercancías. Allí, se le revelará el carácter privado de los trabajos que ejecutan los productores de mercancías. De modo que, sólo allí donde el trabajo social se ejecute de manera privada, sin arreglo a un plan social consciente, los productores se enfrentarán los unos a los otros como poseedores de mercancías con el fin de validar sus trabajos mediante la venta de sus mercancías como partes del trabajo social.

El progreso de Marx en términos de distinguir el origen del valor le permite también, en su avance del conocimiento a través de un método asumido como científico, superador del saber previo que parte de la apariencia y no de postulados refutables como Ricardo, descifrar con precisión la forma en que el producto social se distribuye entre las clases y el origen de cada una de las categorías que entran en juego.

El punto de partida para el estudio de El Capital es la mercancía: *"[!]a circulación de mercancías es el punto de arranque del capital [...] Si prescindimos del contenido material de la circulación de mercancías, del intercambio de diversos valores de uso, y nos limitamos a analizar las formas económicas que este proceso engendra, veremos que su resultado final es el dinero. Pues bien; este resultado final de la circulación de mercancías es la forma inicial en que se presenta el capital"*. En la superficie de la circulación puede verse que cuando el dinero actúa como capital, se arroja una determinada cantidad de dinero para obtener luego una cantidad mayor. Este incremento o excedente que queda después de cubrir el valor primitivo es la plusvalía. Por tanto, el valor primeramente desembolsado no sólo se conserva en la circulación, sino que su magnitud de valor experimenta, dentro de ella, un cambio: se incrementa con una plusvalía, se valoriza. Y este proceso es el que lo convierte en capital.

Marx sostiene, sintéticamente, que la plusvalía no puede originarse en la circulación misma. No puede tratarse de vender por encima del valor engañando en algunos casos a unos o siendo engañado en otros, pues se estaría en presencia de “juego de suma cero” y las ganancias de quienes venden su mercancía por encima de su valor se anulan con las pérdidas de los que venden por menos, necesariamente. Tampoco de que si todos los vendedores logran recargar, digamos, un 10% sobre los precios de sus mercancías, todos los precios crecerán, a su vez, un 10%, al unísono, sin representar una verdadera ganancia para nadie.

Si la plusvalía no surge de la circulación, deberá hacerlo de algún otro lado. ¿Puede “crearse” plusvalía en la esfera de la producción? De ningún modo, claro está. Cuando se producen mercancías mediante el trabajo, se produce siempre valor, pero es imposible producir valores que a su vez engendran nuevo valor. Y esta peculiaridad es precisamente lo que distingue al capital. El dinero que se lanza a la circulación, si es que pretende funcionar como capital, debe encontrar en la órbita de la circulación una mercancía *“cuyo valor de uso posea la peregrina cualidad de ser fuente de valor, cuyo consumo efectivo fuese, pues, al propio tiempo, materialización de trabajo, y, por tanto, creación de valor. Y, en efecto, el poseedor de dinero encuentra en el mercado esta mercancía específica: la capacidad de trabajo o la fuerza de trabajo”*.

El dinero es capital, cuando junto con los medios de producción adquiere otra mercancía, la fuerza de trabajo. Tampoco se trata de estafar al obrero: Marx demuestra que el plusvalor aparece cuando todas las mercancías, inclusive la fuerza de trabajo, se pagan por su valor íntegro. Muestra, pues, cómo brota el plusvalor del cambio de equivalente. El valor de la fuerza de trabajo está dado, como en cualquier mercancía, por el tiempo de trabajo que requiere su producción. En este caso, es igual al tiempo de trabajo requerido para producir los medios de la vida del obrero.

El uso de la fuerza de trabajo es el trabajo mismo. El comprador de la fuerza de trabajo la consume haciendo trabajar a su vendedor. Este se convierte así en fuerza de trabajo en acción, en obrero, lo que antes sólo era en potencia. Y nuestro capitalista persigue dos objetivos. En primer lugar, producir un valor de uso que tenga un valor de cambio, producir un artículo destinado a la venta, una mercancía. En segundo lugar, producir una mercancía cuyo valor cubra y rebase la suma de valores de las mercancías invertidas en su producción, es decir, de los medios de producción y de la fuerza de trabajo, por los que adelantó su buen dinero en el mercado de mercancías. No le basta con producir un valor de

uso; no, él quiere producir una mercancía; no sólo un valor de uso, sino un valor; y tampoco se contenta con un valor puro y simple, sino que aspira a una plusvalía, a un valor mayor.

Ahora sabemos de dónde brota el plusvalor: el capitalista paga la fuerza de trabajo por su valor, pero ni bien la adquiere la pone a trabajar durante la jornada completa, para su provecho. Basta con que el tiempo de trabajo requerido para pagar el valor de la fuerza de trabajo represente menos horas que la jornada de trabajo para que el capitalista obtenga por la venta de sus mercancías más valor que el que ha invertido, es decir, *plusvalor*. Si la jornada tiene ocho horas de duración, mientras la producción de los medios de vida del obrero requiere sólo cuatro horas de trabajo para su producción, la diferencia, encarnada en el valor de las mercancías que produce el obrero queda en manos del el capitalista. No es el robo de mercancías, ni su pago por debajo del valor lo que origina del plusvalor, sino el trabajo impago del obrero, que es propiedad del capitalista.

Dicho esto, hay tres puntos que no pueden quedar sin aclarar. El primero es que la teoría de la plusvalía ofrecida por Marx difiere, como se ve, de las explicaciones de la ganancia de los clásicos, de los marginalistas y, como veremos en breve, de Keynes. En segundo lugar, que el descubrimiento de la formación del plusvalor no es más que un desarrollo ulterior del análisis de la mercancía y de la génesis del dinero, empleando el mismo método. Por último, hay que dejar en claro que Marx no se contenta con este descubrimiento sino que se cuida mucho de distinguir la plusvalía, tal como acaba de obtenerse –sintéticamente-, de las “formas que reviste esa plusvalía”: la ganancia del empresario, la tasa de interés, la renta de la tierra. De estos tres puntos se desprende que el excedente sólo es posible en el modo de producción que estudia Marx, a saber, el modo de producción capitalista vigente en aquel entonces.

La plusvalía, en rigor, se distribuye entre los capitales según una cuota general de ganancia que, a su vez se desdobra en ganancia empresarial e interés; la renta de la tierra es, por su parte, una forma que adopta la ganancia extraordinaria en la producción agraria y minera. Como Smith desarrolla la plusvalía, aunque no lo haga expresamente bajo la forma de una determinada categoría, distinta de las diferentes formas bajo las que se manifiesta, la confunde luego directamente con la forma más desarrollada de la ganancia. Y este defecto pasa de él a Ricardo y a todos sus sucesores.

II.1.5 El aporte keynesiano

Desde el propio título de su principal obra, la “Teoría General de la ocupación el interés y el dinero”, **John Maynard Keynes** se propone realizar una crítica a la teoría de la ocupación (neo) clásica, según la cual el sistema funciona de manera natural en equilibrio de pleno empleo. Dicho optimismo respecto del funcionamiento del mundo probablemente se explique por el *“hecho de no haber tenido en cuenta la rémora que una insuficiencia en la demanda efectiva puede significar para la prosperidad, porque es evidente que en una sociedad que funcionara de acuerdo con los postulados clásicos debería existir una tendencia natural hacia el empleo óptimo de los recursos.”* Tal es el diagnóstico de Keynes respecto del anacronismo de la teoría que él llama clásica, aunque se refiera con tal nombre al núcleo teórico de la economía ortodoxa.

Ahora bien, la crítica también es extendible a los aspectos distributivos de la teoría neoclásica, pues se basa en una teoría de los precios distinta, así como también del salario y la ganancia. Para Keynes, los precios se hallan determinados por el costo primo marginal, el cual estará dado por los requerimientos de trabajo y el nivel del salario nominal. Keynes descarta así, definitivamente, la teoría utilitarista de los precios. En palabras del propio Keynes: *“por eso simpatizo con la doctrina preclásica [en nuestro capítulo, clásica] de que todo es producido por el trabajo, ayudado por lo que acostumbraba llamarse arte y ahora se llama técnica, por lo recursos naturales libres o que cuestan una renta, según su escasez o abundancia, y por los resultados del trabajo pasado, incorporado en los bienes, que también tienen un precio de acuerdo con su escasez o con su abundancia. Es preferible considerar al trabajo, incluyendo, por supuesto, los servicios personales del empresario y sus colaboradores, como el único factor de la producción que opera dentro de un determinado ambiente de técnica, recursos naturales, equipos de producción y demanda efectiva.”*

De esta manera, resultará bastante directa la relación existente entre la teoría del valor keynesiana y la teoría del valor trabajo en su versión ricardiana. Para verlo nos bastará con remitirnos a una nota al pie introducida en el capítulo 2 de la obra nombrada, a propósito de la determinación del salario real según la productividad marginal del trabajo. Dice Keynes: *“El argumento se desarrolla del siguiente modo: de n hombres empleados, el n ésimo añade un quintal diario a la cosecha y los salarios tienen un poder adquisitivo de un quintal diario. El n ésimo-más-un hombre, añadirá solamente 0,9 de quintal por día y el empleo no puede, por tanto, aumentar a $n + 1$ hombres, a menos que el precio del grano suba con relación a los salarios hasta que los que se pagan diariamente tengan un poder adquisitivo de 0,9 de quintal. El total de los salarios montaría entonces a $9/10 (n + 1)$ quintales, en*

comparación con n quintales a que se llegaba previamente. De este modo, el empleo de un hombre más, en caso de efectuarse, supondrá necesariamente una transferencia de ingresos de los que antes estaban empleados a los empresarios.”

Se puede observar aquí, también, que para Keynes el salario real se halla determinado por la productividad marginal del trabajo. Es decir, reconoce una determinación “técnica”. Ahora bien, si el precio de un bien depende de la cantidad de trabajo requerido para su producción y la parte que reciben los trabajadores está dada por su productividad marginal, entonces decanta como algo obvio que la ganancia será el excedente que resulte luego de deducir al producto la parte que corresponde a los trabajadores. Cabe mencionar aquí dos cuestiones en relación a lo que a la distribución del ingreso hace.

En primer lugar, si bien para Keynes el salario real medio en la economía se halla determinado materialmente, no ocurre lo mismo con el salario real relativo. De hecho, es la posibilidad de obtener mejoras reales relativas lo que lleva a los trabajadores a luchar por aumentos salariales. Vale decir, no se trata, por tanto, de una supuesta ilusión monetaria que lleva a los trabajadores a pedir aumentos salariales, sino que existe una posibilidad de mejora relativa concreta de los distintos gremios respecto del resto.

En segundo lugar, a pesar de esta determinación técnica del salario real, la masa salarial real variará *pari passu* el nivel de inversión, que determinará el nivel de empleo. Así, la creación de puestos de trabajo se presenta como una mejora concreta en la distribución funcional del ingreso, aunque dada la existencia de rendimientos decrecientes, a costa de un menor salario real medio. Además, dado que la contrapartida de la variación del salario real es la variación de la ganancia, este aumento del empleo con caída del salario real medio se traduce en un incremento de las ganancias reales, y por tanto, de la capacidad de acumulación de capital. Es decir que a medida que aumente la inversión, puede crecer la masa salarial real –con caída del salario real medio– al mismo tiempo que se incrementan las ganancias (Bahduri-Marglin, 1990).

El aporte de Keynes es esencial en términos del rol que la distribución del ingreso ocupa en su modelo económico. La noción de que la equidad favorece al crecimiento económico está presente en Keynes a lo largo de toda su obra, quien, además, reconoce que las medidas tendientes a redistribuir los ingresos en pos de mejorar la igualdad distributiva pueden, a su vez, estimular el consumo y la inversión. Esta implicancia encuentra su lógica en la mayor propensión al consumo de la población con menos recursos, y en la mayor inversión generada por una mejora del consumo futuro esperado al redistribuir progresivamente el

ingreso. De este modo, una distribución más igualitaria de la renta, posibilitada por una acción estatal orientada a tal fin, incrementaría el nivel de la demanda efectiva, favoreciendo así el crecimiento económico.

La distribución del ingreso se convierte, así, en una variable exógena, al mismo tiempo que puede determinar cambios en relación al crecimiento de la economía, lo mismo que en el caso de Marx, según el cual es posible lograr mejoras para los sectores populares atendiendo a la distribución del plusvalor desde el Estado, sin perder de vista el nivel de ganancias mínimo requerido para poder ampliar la reproducción del capital social. Así, en cada momento, es posible mejorar la distribución del valor producido al mismo tiempo que se impulsa el crecimiento económico. Este enfoque, difiere radicalmente de lo planteado por la ortodoxia neoclásica, el cual entiende a la distribución del ingreso como un fenómeno naturalmente endógeno, dado por condiciones “físicas”, puesto que a cada factor le corresponde un ingreso en acorde a su productividad marginal. Si a esto se agrega que el mercado, funcionando libre de influencias externas, arroja el mejor de los resultados posibles, el resultado óptimo, toda intromisión del Estado en materia de alteración de los ingresos de los factores no puede más que generar resultados ineficientes. Bajo el paradigma neoclásico, la implementación de políticas en pos de mejorar la distribución del ingreso sólo puede arrojar resultados sub-óptimos, ineficientes, reduciendo el crecimiento económico.

Esta distinción teórica resulta fundamental a la hora de abordar las problemáticas relativas al crecimiento y la distribución del ingreso, pues marca una clara línea divisoria a fin de esbozar las recomendaciones de política económica en torno a la cuestión. La defensa apologética del capitalismo y el libre mercado reflejada en la visión endógena de la distribución del ingreso, cierra definitivamente las puertas a la posibilidad de mejorar las condiciones de vida de los sectores populares, a quienes el mercado nunca arroja más que unas pocas migajas del crecimiento económico.

II.2 Los aportes contemporáneos (al esclarecimiento de los vínculos entre desigualdad y crecimiento)

A partir de la recuperación de las economías posterior a la segunda guerra mundial, surgen en mayor número estudios que le otorgan un rol protagónico a la distribución del ingreso en su dimensión personal –apartando del campo de estudio la funcional–, buscando establecer alguna relación con el desenvolvimiento de la economía, puntualmente con el crecimiento. Un conjunto de pensadores establece distintas hipótesis acerca de las modalidades de relación entre estas variables e identifica así los posibles canales que las unen.

Entre los años cincuenta y los sesenta, el consenso acerca de que el efecto de una mayor concentración en los ingresos sería favorable para el crecimiento económico era respaldado principalmente por dos argumentos:

- i) la indivisibilidad en los proyectos de inversión y en la estructura de incentivos inherente a los contratos de trabajo; y
- ii) el hecho de que los agentes más afluentes se caracterizan por una mayor tasa de ahorro; razón por la cual una mayor desigualdad en el ingreso resultaría en un mayor ahorro total si gran parte del ingreso total se concentra en manos de unos pocos agentes. Ergo, se asume la hipótesis neoclásica de la relación ahorro–inversión–crecimiento.

Sin embargo, como veremos hacia el final del presente apartado, la evidencia empírica encontrada en innumerables estudios recientes, de principios de los años noventa (y algunos posteriores) acerca de la relación entre desigualdad del ingreso y crecimiento económico, es que la misma es negativa y que –además–, un mayor nivel de desigualdad lleva a una menor tasa de crecimiento.

Durante los setenta y principio de los ochenta, se verificó el auge del desarrollo de modelos de crecimiento basados en la función de producción neoclásica y el “agente representativo”, relegando en la agenda de política económica a las cuestiones distributivas. Este corrimiento del eje de los aspectos centrales de la literatura hacia el estudio de las cuestiones macroeconómicas tales como los desequilibrios en la balanza de pagos y los procesos inflacionarios, fue convalidado por un contexto internacional inestable, como consecuencia del alza del precio del petróleo y la crisis de la deuda. Los modelos de

crecimiento de la época, tanto exógenos como endógenos⁸, se basaban en la existencia de un “agente representativo”, considerando una sociedad homogénea cuyas decisiones intertemporales eran tomadas como si se tratase de un único individuo, eliminándose de esa forma las diferencias existentes entre los seres humanos y relegando el estudio de las desigualdades en la distribución del ingreso. Por lo tanto, la **teoría del crecimiento neoclásica** se desarrolló sobre la base del modelo de Solow (1956) que, a diferencia de sus predecesores, no requería de un mecanismo de distribución del ingreso para generar un sendero de crecimiento estable (Ferreira, 1999).

A partir de mediados de los ochenta y principios de los noventa, como ya se señaló, ha surgido un gran número de trabajos que –desde distintos enfoques teóricos– pueden agruparse en función de la relación que establecen entre distribución y crecimiento económico. En adelante se presentan las posibles relaciones, y sus justificaciones, inspiradas en la sistematización propuesta en el documento de Pérez Moreno (2005). El esquema es el siguiente:

- i. La mejora en la distribución del ingreso y el crecimiento económico se presentan como **objetivos incompatibles**: vale decir que, o bien debe buscarse reducir la inequidad en la distribución del ingreso relegando a la política de crecimiento, o bien debe alentarse al crecimiento a pesar del incremento esperable en los índices de inequidad. Como tercera alternativa, existe la posibilidad de resignar en cierta medida alguno de los dos objetivos, a fin de no descuidar totalmente el objetivo relegado. En esta categoría deben incluirse a quienes creen que la desigualdad en la distribución del ingreso resulta una condición previa necesaria para alcanzar el crecimiento, así como también a aquellos autores que entienden a las políticas de crecimiento como usinas de mayor inequidad. Alternativamente, hay economistas que sostienen que luego de una primera etapa de incompatibilidad, de maduración de las políticas económicas implementadas, se podrían lograr ambos propósitos.
- ii. Son objetivos alternativamente **independientes o con relación indeterminada**: la independencia de objetivos viene sustentada por distintos enfoques teóricos, incluso contrapuestos entre sí, que afirman que no es posible establecer una

⁸ Solow (1956), Arrow (1962), Uzawa (1965), Cass (1965), Romer (1986) y Lucas (1988), entre otros.

relación sistemática entre ambas variables, o que la misma es indeterminada porque no puede disponerse de evidencia empírica contundente.

- iii. Son, en tercer término, **objetivos compatibles**, ya sea porque se verifica una relación positiva entre ambas; vale decir, es posible lograr un éxito en ambos campos de la política económica, o porque no se presenta causalidad entre ambas cuestiones. Para la primera de las relaciones se distinguen dos alternativas:
- que sean *unidireccionales*, vale decir que las políticas destinadas al crecimiento debería traer aparejadas mejoras en la distribución del ingreso, como así también que medidas tendientes a lograr una distribución más equitativa del ingreso posibilitarían –por si mismas– un crecimiento sostenido de la economía; o bien
 - *bidireccionales*, vale decir que se verifique una interacción por la cual una retroalimente a la otra.

Habiéndose establecido el amplio abanico de enfoques que la literatura ofrece acerca del rol que le cabe a la distribución del ingreso, se amplían a continuación los aportes más relevantes presentados en función del esquema antes detallado, como alternativa a la clásica exposición cronológica (ver Cuadro 1).

Cuadro 1: Clasificación de los principales aportes teóricos acerca de las relaciones entre mejora en la Distribución de la Renta y Crecimiento Económico

a) “Relación de Incompatibilidad”		a.1) El proceso crecimiento requiere una cierta desigualdad en la distribución	Mill, Harrod-Domar, Kaldor , ...
		a.2) El proceso crecimiento genera desigualdad debido a su propia dinámica	Marx , Boeke, Myint, Rajaraman, Furtado, D.V.Smith, ...
b) “Relación de Compatibilidad”	b.1) “Unidireccional”	b.1.1) El proceso de crecimiento económico favorece la equidad	Marshall , ...
		b.1.2.) La equidad favorece el proceso de crecimiento económico	Keynes , Hansen, Prebisch , Myrdal, Todaro, Elkan, Persson, Tabellini, Alesina , Rodrik , Drazen, Perotti , Park, Chatterjee, Tsiddon, Larraín, Vergara, Kliksberg, Solimano, Birdsall, Sabot, Navarro, Sen, ...
	b.2) “Bidireccional”	b.2.1) “Intrínseca”: crecimiento económico y equidad se refuerzan mutuamente	Banco Mundial y CEPAL (años noventa), ...
		b.2.2) “Inducida”: determinados factores favorecen el crecimiento y la equidad conjuntamente	Banco Mundial y CEPAL (inicios siglo XXI), ...
c) “Relación de Incompatibilidad tendiente a la Compatibilidad”		c.1) El proceso de crecimiento requiere una cierta desigualdad, que luego se corrige	Schumpeter , Rostow, Lewis , Rosenstein-Rodan, ...
		c.2) El proceso de crecimiento genera desigualdad y, más adelante, estimula la equidad	Kuznets , Ahluwalia , Adelman , Morris, S. Robinson, Paukert, Campano, Salvatore, Bourguignon, Morrison, Randolph, Lot, Ogwand, Park, Brat, Ram, Milanovic, Jha, Eusufzai, Barro ,...
d) “Relación de Independencia”		No existe ningún tipo de relación entre el proceso de crecimiento y distribución	A. Smith , Solow , ...
e) “Relación Indeterminada”		Falta de evidencia suficiente para sostener la consistencia de una relación concreta	Danzinger, Gottshalh, Iglesias, Deininger , Squire , Fields , Ruiz, ...

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Pérez Moreno (2005)

Nota: en negrita se resaltan los autores que en las secciones subsiguientes serán tratados con mayor detalle.

II.2.1 Las “relaciones de incompatibilidad”

En la década del cincuenta, con el desarrollo de la teoría del crecimiento, los trabajos de Lewis (1954), Kaldor (1956) y especialmente Kuznets (1955) situaron nuevamente en el centro del debate a la distribución del ingreso. Estos trabajos pioneros constituyen el fundamento de una presunta relación de incompatibilidad o *trade-off* entre la mejora en la distribución del ingreso y el crecimiento.

El modelo de crecimiento de **Lewis** estaba centrado en el movimiento de un factor de producción (el trabajo) desde un sector de baja productividad a uno con más alta productividad. Un año más tarde, **Kuznets** tomó las bases del modelo de Lewis e introdujo su teoría acerca de la influencia de la distribución personal del ingreso en el proceso de crecimiento económico, sobre la base de las siguientes operaciones y supuestos:

- i. Divide a la economía en dos sectores productivos, siendo definido el proceso de crecimiento económico como el traspaso del factor trabajo desde sectores con menor productividad hacia los de mayor productividad.
- ii. La desigualdad agregada en la economía es el resultado de la combinación de dos sectores: uno menos productivo (en su caso, el agrícola), que se caracteriza por un menor nivel de ingreso y menor desigualdad, y otro de mayor productividad (la industria) que presenta mayores niveles de ingreso per cápita y mayor grado de desigualdad.
- iii. Finalmente, Kuznets observa que las diferencias de ingreso intersectoriales son mayores que la intrasectorial.

Dados estos supuestos, Kuznets propone la hipótesis de que durante el proceso de crecimiento económico la desigualdad agregada se incrementa inicialmente a medida que las personas se mueven desde el sector de baja productividad hacia el de alta productividad y aumenta por consiguiente su ingreso per cápita. Esto conduce a que, durante esta etapa, la relación entre el producto per cápita y la desigualdad sea positiva. Posteriormente, dado que resulta menor la participación en la economía del sector de baja productividad se incrementan los salarios promedio y más trabajadores tienen acceso a los mayores niveles de ingreso per cápita del sector de alta productividad. Cuando la mayoría de ellos se encuentran instalados en la nueva rama, la economía muestra retribuciones iguales para cada uno.

Surge así la famosa hipótesis de la “U invertida” que el autor testeó empíricamente con datos de cinco economías (dos países desarrollados, el Reino Unido y Estados Unidos; y tres en desarrollo, Puerto Rico, India y Ceylan) y que fue interpretada en términos de causalidad. El pobre respaldo empírico que este estudio logró fue consecuencia de la escasez de datos confiables disponibles en aquel entonces (hecho ya destacado por el propio autor⁹). Más allá de estas advertencias, la relación causal desde el crecimiento hacia la distribución del ingreso planteada en su artículo ganó popularidad y llegó a ser considerado un hecho estilizado por la literatura (ver Ahluwalia, 1976). Durante la década del noventa, varios economistas han efectuado numerosas críticas al planteo de Kuznets, principalmente respecto de la convalidación empírica de un hecho dinámico a partir de un testeo con datos de corte transversal de distintos países. Claramente el respaldo de tal hipótesis debería estar sustentado por un estudio **temporal** (en lugar de uno transversal) para varios países, a fin de que el mismo no se viese influido por las condiciones particulares de cada uno de ellos¹⁰. Como se verá más adelante, el pensamiento confluye, en la actualidad, hacia la idea de que la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico no es tan directa o simple como fuera planteado por Kuznets, dando lugar a un interesante debate acerca de su relación, como así también acerca de las políticas que deberían adoptarse.

Con posterioridad a Kuznets, tanto **Kaldor** (1956) como **Pasinetti** (1962) –basados en los modelos de crecimiento de Harrod y Domar– han analizado cuál es el rol de la distribución del ingreso en el crecimiento económico de largo plazo. Para ello, plantean la “ecuación distributiva fundamental” en la cual –retomando matices de la distribución funcional del ingreso– establecen que la participación de los beneficios en el ingreso implica una función de las propensiones al ahorro de los trabajadores y capitalistas, y de la tasa de inversión. Se plantea que la distribución funcional de los ingresos resulta el eje central del crecimiento económico (se trata de una condición necesaria): una mayor concentración entre quienes tienen una mayor capacidad de ahorro (la clase capitalista) es asociada a mayores tasas de crecimiento económico. Este razonamiento parte del supuesto de que la propensión a ahorrar de los trabajadores es inferior a la de los capitalistas, con lo cual una mayor remuneración al capital aumentaría la tasa de ahorro de la economía y por ende la de acumulación de capital, lográndose un mayor crecimiento. En síntesis, dado que un nivel alto de ahorro sería necesario para incrementar la inversión, la concentración del ingreso en

⁹ El propio Kuznets afirmaba que su artículo era 5% información empírica y 95% especulación.

¹⁰ Debido a ellos, un estudio de corte transversal que comprenda una mayor cantidad de países tampoco resolvería la cuestión debidamente.

el grupo superior de la población (cuya propensión marginal a ahorrar es más alta que la del resto), resulta benéfica para el crecimiento económico.

La relación positiva entre una mayor desigualdad del ingreso y el crecimiento económico que también ha supuesto **Schumpeter** ha sido históricamente una de las hipótesis centrales de la economía ortodoxa. En tal caso, la intervención del Estado para modificar la distribución del ingreso se torna complicada y hasta amenazante para el crecimiento económico, dado que los impuestos altos pueden atentar contra el interés individual. Se concluye que la progresividad del sistema impositivo resulta dañina para la economía, ya que atenta contra el ahorro y la herencia, reduciendo la formación de capital e introduciendo “distorsiones” en la asignación de los recursos. También suele afirmarse que la distribución del ingreso a través de impuestos y gasto público, al erosionar los incentivos individuales, limita el desempeño del capitalismo. La innovación tecnológica –ya se ha señalado antes– es el motor del crecimiento económico y la innovación es –para esta línea de pensamiento– el resultado de la competencia capitalista. El rol del Estado debe ser, entonces, el de intervenir en el caso de conflictos sociales que puedan surgir durante los “periodos de transición”, a partir de la redistribución del ingreso de las clases altas a las bajas, aunque el autor fue incapaz de ver la redistribución del ingreso como una herramienta más potente, orientada a atender a los conflictos “estructurales”, de manera de contribuir al establecimiento de un entorno estable que pudiese promover las innovaciones e inversiones indispensables para el crecimiento de largo plazo. En resumen, la postura de Schumpeter acerca de la distribución del ingreso peca quizás de simplismo y contrariedad, ya que su objetivo “de largo plazo” puede toparse con conflictos sociales que requieran la intervención del Estado, más allá del período de transición, para su resolución.

Como se verá más adelante, las nuevas teorías del **crecimiento endógeno** subrayan, sin embargo, los efectos negativos de una distribución desigual del ingreso sobre el desempeño de la economía, a través de canales, tales como: la reducción de la inversión en la educación de los grupos de bajos ingresos; el aumento de la inestabilidad política; y la utilización de impuestos progresivos y otras medidas de redistribución que reduciría la tasa de inversión.

Barro (1999, 2000, 2007) levanta el guante sobre aquellos que critican la hipótesis de la distribución del ingreso y el crecimiento de Kuznets y, mediante una estimación con datos de panel (con más países que los empleados originalmente por Kuznets), dice encontrar evidencia acerca de un efecto negativo de la desigualdad sobre el crecimiento en los países pobres, mientras que la misma relación resultaría positiva en el caso de los países ricos.

Aunque reconoce, en definitiva, que los efectos generales de la desigualdad sobre el crecimiento y la inversión son débiles. Si bien admite además que se carece de un razonamiento acerca de las causas de la variación de la desigualdad entre países, sostiene que la curva de Kuznets aparece como una clara regularidad empírica que no parece debilitarse con el paso del tiempo.

En línea con Barro, **Ahluwalia** (1976) testea empíricamente y también con éxito aparente, la hipótesis de Kuznets. Mediante una base de datos de corte transversal nueva y más amplia, Ahluwalia analiza datos de 60 países desarrollados y en desarrollo, concluyendo que *“existe fuerte evidencia para sostener la proposición de que la desigualdad relativa aumenta substancialmente en las primeras fases del desarrollo, con una reversión de esta tendencia en las fases posteriores”*. Pero Ahluwalia reconoce que se está cayendo en el error al usar datos de corte transversal para sacar conclusiones sobre un proceso en el cual, lo relevante es un desarrollo temporal. Su justificación descansa en que no existen series de tiempo lo suficientemente extensas como para analizar debidamente la evolución de la distribución del ingreso, sobre todo en países en desarrollo.

Concluyendo, **Adelman y Morris** (1973), en línea con la supuesta incompatibilidad de crecimiento económico y la mejora en la distribución del ingreso, agregan críticas sobre los modelos de desarrollo, al afirmar que: *“El desarrollo es acompañado por una disminución tanto absoluta como relativa del ingreso promedio de los más pobres.... La espantosa implicación (de esto) es que cientos de millones de personas desesperadamente pobres... han sido dañados en lugar de ser ayudados por el desarrollo económico”*¹¹

II.2.2 Las “relaciones de independencia” y las “indeterminadas”

Con el trabajo de **Solow - Swan** (1956) sobre teoría del crecimiento económico se sentaron las bases para que, durante las décadas de 1950 y 1960, renaciera, con fuerza, el enfoque neoclásico. A diferencia de Kaldor, el modelo de Solow no requirió de un mecanismo distribucional que generara un sendero de crecimiento estable; vale decir, la distribución del ingreso no jugaba papel alguno en la modelación del crecimiento. En su lugar postuló una función de producción (F) dependiente del capital (k) y de la mano de obra (L) con retornos constantes a escala y retornos decrecientes para cada factor, siendo –por lo tanto– cóncava

¹¹ Traducción propia del texto original: *“Development is accompanied by an absolute as well as a relative decline in the average income of the very poor. . . . The frightening implication (of this) is that hundreds of millions of desperately poor people . . . have been hurt rather than helped by economic development”* (Adelman y Morris, 1973: 189-193).

en lo que concierne al ratio trabajo/capital. A partir de una tasa de aumento de la población (constante y exógena) y ciertas condiciones en la $F(K, L)$, quedaba determinado un único ratio trabajo/capital estable, al cual se convergería desde cualquier otra relación de capital y trabajo. Como este modelo se sostiene en una función de producción neoclásica, caracterizada porque tanto el capital como el trabajo son productivos, inauguró lo que se conoce como “la teoría de crecimiento neoclásica”.

En las dos décadas siguientes, los economistas se alinearon con este enfoque pero incluyendo en el modelo básico de Solow otras dos cuestiones:

- i. el progreso técnico y la generación de nuevas ideas, y la explicación de su vínculo con el proceso de crecimiento (Arrow (1962), Uzawa (1965) y otros).
- ii. la tasa de ahorro exógena y arbitraria de Solow fue substituida por un sendero de consumo intertemporal, escogido de tal manera de optimizar preferencias intertemporales totalmente explícitas (Cass (1965), sobre la base de un trabajo anterior de Ramsey).

Para lidiar con estos temas, en lugar de introducir una distribución explícita de ingreso o riqueza se propuso la figura de un “**agente representativo**”. El crecimiento económico fue estudiado como si la sociedad fuese monolítica, con opciones intertemporales tomadas por un “único individuo”. Los “agentes representativos” de esta teoría del crecimiento, suponen una particular visión acerca del comportamiento de las sociedades que, en rigor, no son homogéneas, ni en ingresos, ni en riqueza, ni en ninguna otra dimensión relevante. Cuando, en el marco de esta teoría se sostiene que los ingresos o la riqueza de una determinada población crecen en un determinado porcentaje se refiere al crecimiento promedio, sin considerar ningún tipo de desagregación. Esto no implica que la media de la distribución del ingreso no sea importante, sino que al estudiar la dinámica distributiva de un proceso de crecimiento deben observarse tanto la media agregada, como la desigualdad y la movilidad interdistribucional.

Otro autor que plantea la independencia entre crecimiento y distribución es **Fields**, quien en un trabajo señala que: *“el crecimiento en sí mismo no determina la trayectoria de la desigualdad de un país. Más bien, el factor decisivo es el tipo de crecimiento económico determinado por el ambiente en el que ocurre el crecimiento y las decisiones políticas adoptadas”* (1980). Posteriormente, Fields (1995) sostiene que, si bien algunos trabajos empíricos de corte transversal muestran mayor desigualdad en los países de renta media que en los más ricos o los más pobres –reapareciendo, de este modo la hipótesis U invertida–, son posibles varias objeciones. En primer lugar, la variable empleada como

indicador del crecimiento económico apenas explicaría una pequeña parte de las variaciones en la desigualdad de la renta; más aún, para Fields la “U invertida” del corte transversal reaparece porque, por razones que no tienen nada que ver con el crecimiento económico, los Estados con mayor desigualdad resultan ser los países latinoamericanos de renta media. En segundo lugar, debe alegar que si se emplease la estimación de los efectos directos en vez de los mínimos cuadrados ordinarios, la forma de “U invertida” desaparece y se verifica que la desigualdad también disminuiría en los países “en vías de desarrollo”.

Según Fields, el enfoque correcto es el temporal a partir del cual sería posible sostener que la relación entre crecimiento y desigualdad presenta sólo en un pequeño número de países la forma definida por Kuznets (tanto entre países desarrollados como “en vías de desarrollo”). Por el contrario, en la mayoría de los países predominaría una tendencia a la disminución en la desigualdad. Vale decir, si bien la hipótesis de Kuznets lleva a la predicción de que la desigualdad disminuiría más a menudo en los países “en vías de desarrollo” con renta alta que en los países “en vías de desarrollo” con renta baja, la realidad mostraría que la desigualdad en rigor aumenta y disminuye en ambos grupos de países con frecuencia parecida¹².

A mediados de los ´90, la dupla de investigadores **Deininger y Squire** (1996) elaboraron la recopilación de un conjunto de datos a fin de intentar comprobar si se verificaba la curva de Kuznets en distintos países¹³. La medición de la desigualdad del ingreso estuvo representada por al menos una observación del coeficiente de Gini en 108 países e información sobre participaciones de quintiles para 103 países, registrándose 54 países con cuatro o más observaciones y 32 países con 8 o más datos. Con el auxilio de esta base de datos, cuestionaron la existencia de una relación sistemática negativa entre la desigualdad del ingreso y el crecimiento, y afirmaron que la desigualdad inicial en la distribución del ingreso no constituye un determinante robusto del nivel de crecimiento futuro. En cambio, una desigual distribución inicial de activos –aproximada por la distribución de la tierra– sí tendría un efecto significativo sobre el crecimiento a futuro.

¹² En otro estudio, Fields (1996) analiza la desigualdad usando el método de descomposición de varianzas del ingreso para explicar el cambio en la desigualdad de Corea durante el período 1986-1991 (registró una reducción del coeficiente de Gini de 0,34 a 0,30. Para Bolivia estudió, a su vez, el nivel de la desigualdad en 1994. Los resultados parecieron indicar que la educación contribuía en forma importante a la disminución de la inequidad de los ingresos en Corea. Para el caso de Bolivia los resultados mostrarían que la educación es la variable que explica de modo más relevante la desigualdad de los salarios.

¹³ Previamente, las investigaciones sobre la curva de Kuznets, desde Ahluwalia (1976) hasta Anand y Kanbur (1993a) se basaban en el conjunto de datos compilados por Jain (1975) que, a pesar de ofrecer 405 observaciones, incluían sólo 61 que cumplían los requisitos establecidos por Deininger y Squire para la obtención de series de alta calidad.

Deininger y Squire se centraron en la presunta relación existente entre los cambios en el total del ingreso y la desigualdad durante episodios de crecimiento por décadas, obteniendo dos resultados relevantes:

- i. por un lado, pareciera haber muy poca relación sistemática entre crecimiento y cambios en la desigualdad agregada. Los períodos de crecimiento estarían asociados con incrementos en la desigualdad (43 casos) casi con la misma frecuencia que con reducciones en la misma (45 casos).
- ii. de modo similar, los períodos de recesión económica estarían asociados con incrementos en la desigualdad (en 5 casos) y también con una distribución más equitativa del ingreso (en 2 casos).

Concluyen entonces que la correlación entre crecimiento del ingreso y cambios en el coeficiente de Gini no resultaría significativa (tanto en corridas contemporáneas como rezagadas), sugiriendo que no existiría una relación fuerte entre crecimiento y cambios en la desigualdad agregada.

En una investigación posterior, los mismos Deininger y Squire (1998) encontraron que, si bien puede obtenerse una curva de Kuznets utilizando datos de corte transversal, cuando se consideran promedios para períodos de 10 años, los resultados dependen de la muestra que se considere y de las técnicas econométricas que se empleen. Esto sugiere que los resultados de estudios de corte transversal pueden ser afectados por las observaciones de países (latinoamericanos) de ingreso medio con una relativa alta desigualdad. Según la muestra, puede obtenerse una curva “con forma de U” en lugar de la “U invertida”. La hipótesis de la existencia de una curva de Kuznets universal es entonces rechazada por los anteriores, lo cual no implica que dicha relación esté ausente en el caso de algunos países individuales. Sin embargo, usando parámetros específicos para cada país, encuentran que en 40 de 49 naciones de la muestra no existe una relación U ó U invertida entre el nivel de ingreso y la desigualdad que pueda considerarse estadísticamente significativa. En cuatro de los restantes países aparece evidencia de una relación de tipo U y sólo en cinco países de ellos (el 10% de la muestra) se verificaría la hipótesis de Kuznets. Para evitar que los resultados pudieran resultar incorrectos por la insuficiencia de datos, en una segunda etapa del estudio los autores se concentraron en 16 países con 10 o más observaciones cada uno. La hipótesis de Kuznets pudo entonces confirmarse para sólo 1 de ellos; 12 países no mostraron relación alguna y sólo 3 permitieron dibujar una U.

Otro investigador crítico de los sostenedores de la existencia de una relación positiva entre la concentración del ingreso y el crecimiento económico es **Kanbur**. Con anterioridad a Deininger y Squire afirmaba que los estudios realizados a favor de la hipótesis de Kuznets son muy sensibles a las especificaciones econométricas, las composiciones de las muestras y los períodos de observación elegidos. **Anand y Kanbur** (1993a) señalan que un mismo conjunto de datos puede ajustarse a diferentes formas funcionales, obteniéndose cada vez disimiles estimaciones de la relación desigualdad-crecimiento. Por otra parte, empleando datos de alta calidad refutan la forma de logaritmos al cuadrado de la hipótesis de Kuznets a favor de una forma cuadrática simple y obtienen una “U” en lugar de una “U invertida”. En otro trabajo editado durante el mismo año, **Anand y Kanbur** (1993b) encuentran que resulta clave la elección del índice de desigualdad (cuestión que será tratada más adelante, en el capítulo referido a la medición de la desigualdad). En síntesis, estos autores concluyen que los diferentes índices que se consideren implicarán distintas formas de la curva y cambios en la tendencia del crecimiento.

Kanbur (2004) afirma que, empíricamente, puede probarse la ausencia de una asociación entre desigualdad y crecimiento. Los datos muestran una variación considerable: hay casos en los que la desigualdad sube con el crecimiento y casos en los que, por el contrario, la desigualdad disminuye con el crecimiento. Reduciendo al absurdo esta línea de pensamiento, se arribaría al reconocimiento de que el cambio en el nivel de ingreso per cápita y la desigualdad son variables “de resultado”, no variables “de política”. Kanbur sostiene entonces que no se puede proponer ningún tipo de relación entre crecimiento e inequidad, sino que la dinámica entre inequidad y crecimiento depende principalmente de las políticas e instituciones adoptadas en conjunto por los gobiernos y las sociedades.

II.2.3 Las “relaciones de compatibilidad”

La **teoría institucionalista** surge a fines de siglo XIX –su máximo exponente fue T. Veblen–, y sostiene que la distribución de la renta es una cuestión de carácter institucional. En general, los autores de esta corriente coinciden en que la desigualdad en la distribución de la renta es perjudicial para el progreso tecnológico. Al respecto, Park (1996), mediante un modelo econométrico, comprueba que:

- i. hay una relación entre la distribución desigual de la renta y la inestabilidad sociopolítica;

- ii. el nivel de desarrollo, medido por el PIB_{pc}¹⁴, muestra una relación negativa con la inestabilidad sociopolítica
- iii. la inestabilidad sociopolítica resulta perjudicial para el progreso económico,
- iv. la acumulación de capitales constituye un factor determinante para el progreso económico.

De esta manera se confirmaría la visión institucionalista, según la cual la pobreza y el descontento social causado por la desigualdad económica extrema en una sociedad, junto con la inestabilidad política, afecta al progreso económico debido –entre otros factores– a que la incertidumbre fuerte incide en el comportamiento de los empresarios.

Retomando las teorías neoclásicas, Romer (1986) y Lucas (1988) tuvieron como objetivo la construcción de modelos en los que –a diferencia de los modelos neoclásicos–, la tasa de crecimiento a largo plazo fuera positiva sin necesidad de suponer que alguna variable del modelo crecería de forma exógena. Para ello eliminaron los rendimientos decrecientes a escala, mediante la introducción de innovaciones tecnológicas y la acumulación de capital humano: se utilizó el entorno de competencia imperfecta para construir modelos en los que la inversión en investigación y desarrollo (I+D) de las empresas generaran progreso tecnológico en forma endógena. El nuevo conjunto de ideas fue denominado “**teoría de crecimiento endógeno**”. Se volvía a relegar, una vez más a la distribución de ingreso como factor relevante en el crecimiento de la economía.

Para la **teoría del crecimiento endógeno** el crecimiento resulta un proceso de la inversión en factores que generan externalidades, tales como el capital físico y el capital humano. Se enfatiza la complementariedad entre crecimiento e igualdad de oportunidades; variables tales como la educación resultan claves en la explicación del crecimiento económico (Amarante y Melo, 2004). Paralelamente, hay un cambio en la relación de causalidad: la nueva literatura plantea una relación bidireccional entre distribución del ingreso y crecimiento económico. Vale decir, la distribución del ingreso es determinada por y, a su vez, resulta determinante del proceso de crecimiento.

Más recientemente, un gran número de investigadores¹⁵ coincide en señalar **cuatro canales a través de los cuales la distribución del ingreso afectaría al crecimiento económico**:

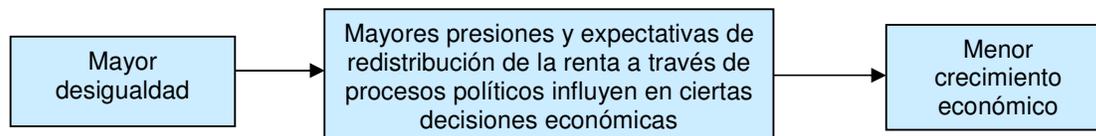
¹⁴ Producto Bruto Interno, medido en términos de paridad de poder de compra.

¹⁵ Barro, Panizza, García Peñalosa, Atkinson, Alesina, Rodrik, Perroti, Deininger y Squire, entre otros.

a) Las razones de “economía política¹⁶”. Este canal resulta del hecho que las decisiones de política no son tomadas por un “gobierno benigno” que procura maximizar una función de asistencia social, sino que devienen de interacciones políticas que pueden ser modeladas como votos acerca del valor que ciertas variables de política (por ejemplo, las alícuotas impositivas) deben tomar. El eje de esta literatura acerca de la economía política es el “teorema de votante medio”, que supone:

- i) que las preferencias por alguna variable de política dependen de la distribución de algún atributo de la población (por ejemplo sus ingresos), y que
- ii) a cada persona corresponde un voto (con igual peso),

Se deduce de ello que el nivel de gasto del gobierno y el de la imposición resultan de un proceso de votación donde el ingreso es el principal determinante de las preferencias de los votantes. En una sociedad con desigualdad en la distribución del ingreso y un importante número de agentes “pobres”, es de esperar entonces que la mayoría vote a favor de una fuerte imposición a los efectos de lograr una mayor redistribución. Esta inclinación del “votante medio” desincentivaría la inversión y, por lo tanto, el crecimiento. El “modelo del votante medio” predice, en definitiva, una relación positiva entre desigualdad y redistribución del ingreso y negativa entre distribución y crecimiento.



En contraposición con este razonamiento han surgido estudios –por ejemplo los de Bénabou (1996) y Rodríguez (1999) – que, dada la evidencia empírica que recogen, sostienen que las sociedades más desiguales tienden a redistribuir menos, dando lugar a lo que definen como el “modelo de votantes *no* medianos” que justificaría una presunta existencia de relación negativa entre desigualdad y crecimiento.

Rodríguez (1999) afirma, por ejemplo, que no debe esperarse que las sociedades desiguales redistribuyan más pues estas se caracterizan por la gran capacidad que exhiben sus miembros más ricos para torcer las políticas del Estado en su favor. Según esta lógica, los aumentos en la desigualdad se traducen en una mayor proporción de los recursos que se ponen en manos de los individuos que logran obtener “favores fiscales” de los

¹⁶ Alesina y Rodrik (1994), Bertola (1993), Persson y Tabellini (1994), Saint Paul-Verdier (1991), Perotti (1992).

funcionarios. Esto redundaría en una disminución de los bienes y servicios que la sociedad puede dedicar a la redistribución y en actividades de búsqueda de rentas socialmente improductivas.

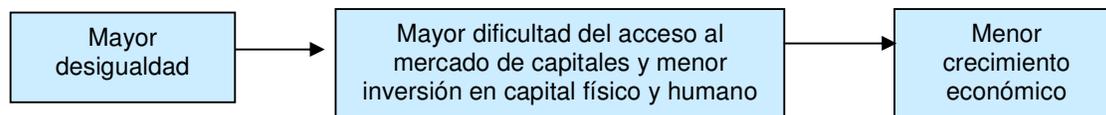
b) Las imperfecciones del mercado de capitales y la formación de capital humano¹⁷.

Parte de dos supuestos básicos: la existencia de rendimientos marginales decrecientes en la acumulación de capital humano y de imperfecciones en el mercado de crédito que afectan el financiamiento de ésta acumulación. Si los agentes pobres enfrentan restricciones en el mercado de crédito para financiar el costo de la educación y los rendimientos marginales de la inversión en capital humano son decrecientes, entonces la redistribución de recursos desde los agentes ricos hacia los pobres los encauzaría hacia inversiones con mayor rentabilidad. De este modo, se crearían nuevas oportunidades de inversión para los agentes más pobres y se generarían no sólo un mayor nivel de capital humano (y por lo tanto, un más alto ritmo de crecimiento económico) sino también un mejoramiento en la distribución del capital humano y los ingresos salariales. Vale decir que, bajo estos supuestos, las oportunidades de inversión dependerían de los ingresos y activos individuales; y que las personas de menores recursos tendrían menos oportunidades de invertir en su "capital humano". Esto resulta en que, en escenarios de elevada desigualdad, el nivel de inversión sea inferior al óptimo e implica que una redistribución de activos o ingresos y, por ende, una menor desigualdad, puedan alentar una mayor productividad media de la inversión y más alto crecimiento. Como señalan Aghion y Williamson (2000), las políticas que promuevan las oportunidades de formación de capital humano, no sólo pueden lograr un mejoramiento de los niveles de equidad, sino también mayor movilidad social y crecimiento económico en el largo plazo. De esta manera, las imperfecciones en el mercado de capitales y su vinculación con la formación de capital humano actuarían como una "trampa de pobreza" para los hogares menos afortunados, sugiriendo una inevitable persistencia de la desigualdad, generación tras generación.

Más allá de la cuestión del "capital humano", podría afirmarse entonces que las oportunidades de producción también varían a lo largo del proceso de distribución de riqueza, debido a que la población de menores recursos no tiene las mismas posibilidades vitales que la rica; por ello, nunca puede alcanzar el máximo de su potencial productivo. No han recibido una educación equivalente a la de las familias afluentes y enfrentan dificultades para acceder a préstamos para encarar una actividad productiva. La concentración de la

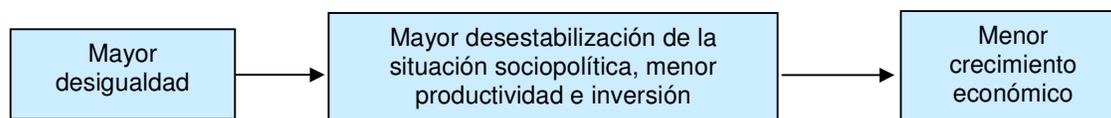
¹⁷ Los trabajos de Galor y Zeira (1993), Banerjee y Newman (1991) y Aghion, Caroli y García Peñalosa (1999).

riqueza resulta en una subutilización del potencial agregado productivo, tanto en términos estáticos (sería menos eficiente y tendría menores posibilidades de producción) como dinámicos (crecería más despacio).



Se plantea la existencia de una relación negativa entre la desigualdad de riqueza “ex-ante” y el crecimiento económico, acerca de la cual muchos autores han encontrado pruebas. Al respecto, y como vimos anteriormente, Barro (1999) prueba que el efecto negativo de desigualdad sobre el crecimiento sería significativo para los países más pobres, pero desaparecería encima de un cierto umbral de ingresos per cápita. Si bien el autor vincula a estos hallazgos con la existencia de la curva de Kuznets, esta relación sería consistente con el hecho de que los mercados financieros son menos desarrollados en los países pobres.

c) El “conflicto social¹⁸”. Este tercer canal resulta de la determinación endógena de los derechos de propiedad y los procesos de distribución de la renta y los activos. Ya que cuando la brecha entre ricos y pobres se incrementa, los individuos pueden “expropiar” a otros su riqueza, haciendo que pierdan validez los derechos de propiedad, lo que desincentiva a la inversión y, finalmente, limita el crecimiento económico. Sobre estas bases, se diseña un modelo en el cual los individuos deben decidir entre dedicarse a actividades productivas o predatorias, en función del rendimiento que se estima de ambas opciones. Al igual que en los modelos acerca de las imperfecciones en el mercado de capitales, estos modelos proponen un proceso de redistribución de activos, con el objetivo de reducir las tensiones sociales y crear un clima socio-político más estable de modo de favorecer la producción y la acumulación. En definitiva, la desigualdad en el ingreso aparece como un importante determinante de la inestabilidad socio-política; su incremento generaría un escenario con alta incertidumbre, muy dañina para la inversión y el crecimiento. Según este canal, a:



¹⁸ Barro (2000), Larraín y Vergara (1998),

d) La “fecundidad endógena¹⁹”. Un canal menos conocido es el que se apoyan en la premisa de que los hogares más ricos tienen menores tasas de fecundidad y mayores niveles de inversión en la educación de los hijos. En términos generales, en las sociedades más avanzadas, la fecundidad decrece, la inversión en capital humano crece y la desigualdad disminuye. Sobre la base de esta lógica, Perotti (1996) afirma que la inversión en capital humano está afectada por decisiones de fertilidad –que a su vez dependen de la estructura de distribución del ingreso– y se centra en cómo la relación entre educación y fertilidad incide en la distribución del ingreso.

En líneas generales, en los modelos de crecimiento endógeno la sociedad premia a las empresas investigadoras con el disfrute de poder monopolístico si estas consiguen inventar un nuevo producto o consiguen mejorar la calidad de productos existentes. El papel del Estado se circunscribe en ellos a garantizar los derechos de propiedad física e intelectual, regular el sistema financiero y las relaciones con el exterior, eliminar las distorsiones, y a mantener un marco legal que garantice el orden.

A modo de resumen, los distintos canales a través de los cuales se buscan explicaciones económicas y políticas acerca de la vinculación entre desigualdad y crecimiento llevan a conclusiones muy diversas, dependiendo de los supuestos que se establezcan. Dada la inexistencia de una única vinculación entre ambas variables, y por ende la ausencia de una “ley general” acerca del vínculo entre distribución y crecimiento que reúna un razonable nivel de legitimidad y reconocimiento, la hegemonía de este pensamiento carece de sustentabilidad. Tal como señala Atkinson (1997), **la clave está en considerar que existe una diversidad de experiencias que dependen crucialmente de las condiciones de cada país y de cada momento histórico** –mejor, del desarrollo histórico–, **y que por ello parece resultar más apropiado enfocarse en episodios particulares de la dinámica de la distribución y el crecimiento.** Lo cual puede facilitar notablemente el análisis, en vez de seguir intentando obtener conclusiones generales válidas para muchos países o períodos históricos muy largos. En todo caso, los intentos de análisis más abarcadores –tanto geográfica como temporalmente– deben enfrentar el desafío que supone desentrañar procesos sistémicos de alta complejidad.

Si bien la mayoría de los estudios empíricos más recientes apoyan la idea de que una mayor desigualdad incide negativamente en el proceso de crecimiento económico, los resultados dependen de los conjuntos de datos considerados, los métodos de estimación y, en menor

¹⁹ Surge de los modelos de Barro y Becker (1988) y Becker, Murphy y Tamura (1990).

medida, de la forma elegida para mensurar la desigualdad. Con estas salvedades puede concluirse que existe evidencia que apoya la pertinencia de los canales socio-político y de fertilidad endógena, en tanto que los efectos de la desigualdad sobre el crecimiento en presencia de mercados de crédito imperfectos resultan exploraciones todavía insuficientes debido principalmente a las dificultades que deben enfrentarse para obtener información adecuada.

Se presentan entonces, de modo compacto los resultados empíricos obtenidos por los diversos estudios que se basan en los “canales” antes analizados:

**Cuadro 2: Resumen de los resultados de diversos trabajos empíricos
(1994 – 2000)**

Autores	Base de datos	Relación crecimiento-desigualdad	¿Qué canal de vinculación explora?
Alesina y Perotti (1996)	Corte transversal	(-)	Conflicto social
Alesina y Rodrik (1994)	Corte transversal	(-)	Economía política (votante mediano)
Banerjee y Duflo (2000)	Datos de panel	No lineal	Economía política
Barro (1999)	Datos de panel	(-) para países pobres y (+) para países ricos (-) para toda la muestra si se omite la fecundidad	Imperfecciones en el mercado de capitales Imperfecciones en el mercado de capitales y conflicto social
Deininger y Olinto (2000)	Corte transversal	(-)	desigualdad en la tenencia de la tierra
Deininger y Squire (1998)	Datos de panel	No significativa para la desigualdad de ingresos (-) desigualdad en la tenencia de la tierra	Imperfecciones en el mercado de capitales
Forbes (2000)	Datos de panel	(+)	-----
Galor y Zang (1997)	Corte transversal	(-)	Fecundidad
Keefer y Knack (2000)	Corte transversal	(-)	Inseguridad de los derechos de propiedad
Li y Zou (1998)	Datos de panel.	(+)	Economía política (votante mediano)
Li, Squire y Zou (1998)	Datos de panel	(-)	Economía política (lobbies) e imperfecciones en el mercado de capitales
Lundberg y Squire (1999)	Datos de panel	Se determinan conjuntamente	Políticas económicas
Perotti (1996)	Corte transversal	(-)	Conflicto social, fecundidad e imperfecciones en el mercado de capitales
Persson y Tabelini (1994)	Datos de panel y corte transversal	(-)	Economía política (votante mediano)
Rodrik (1999)	Corte transversal	(-)	Conflicto social y calidad institucional

Fuente: Amaratte y de Melo (2004)

En respuesta a los distintos canales que promueve la teoría del crecimiento endógena, **González Rodríguez** (1998) señala que la investigación empírica debe dedicar aún grandes esfuerzos para esclarecer los vínculos de algunos factores que determinan la relación crecimiento desigualdad, aunque considera que no existe un conjunto ideal de factores que pueden asegurar un proceso de desarrollo exitoso. Esto es, no existiría un sendero único recomendable de crecimiento acompañado de redistribución del ingreso. De la experiencia histórica pueden señalarse variados casos exitosos: algunos han dependido del cambio tecnológico; en otros, la presencia de determinados sectores lidera el proceso inicial de crecimiento (por ejemplo, la agricultura); y hay casos que muestran un sendero de crecimiento sectorial más balanceado. A su vez, dentro de cada uno de los patrones posibles, se verifican diferentes estrategias seguidas por la economía.

La tarea crucial parece ser, entonces, la de caracterizar el rol de los factores específicos en la experiencia de las sub-muestras de países que siguieron caminos similares durante períodos particulares. En este sentido, debe interpretarse la sugerencia de Atkinson de que una adecuada manera de comprobar la relación desigualdad-crecimiento consiste en esclarecer el desarrollo de los episodios históricos para países particulares y dejar a un lado la pretenciosa búsqueda de una relación general y “simplista”. En el caso particular de América Latina, parece claro que la alta desigualdad en la distribución del ingreso y la distribución del capital humano, ha constituido un serio obstáculo al crecimiento económico.

Por otra parte, organismos internacionales como el **Banco Mundial** (BM) promueven la reducción de la desigualdad del ingreso “vis a vis” el crecimiento económico. El trabajo de Chenery *et al.* (1974) implicó la necesidad del análisis conjunto de los problemas de distribución del ingreso y del crecimiento. Si bien toma en cuenta todavía el cuestionado esquema de Kuznets, incorpora también la idea de que las medidas de política económica que se adopten pueden tener efectos sobre los sectores más relegados. Propone una reorientación de la política de desarrollo y la aplicación de técnicas de planificación, debiendo ser los objetivos distributivos una parte central de la estrategia. A principio de los ochenta esta idea quedó plasmada en el “Informe sobre el Desarrollo Mundial 1980”, en el cual el BM hacía hincapié en la provisión de servicios tales como educación y salud, con el objetivo de reducir la pobreza y mejorar la distribución. Sin embargo, debe señalarse, también, que las reformas estructurales implementadas en buena parte de América Latina recomendadas por los mismos organismos han tenido consecuencias nefastas, manifestadas en los principales índices de condiciones de vida de la región. A tal punto, que luego de la crisis de la deuda en América Latina y del empeoramiento de las condiciones de vida en gran parte del continente africano, el BM vuelve a poner énfasis en un nuevo

Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990 y –a partir de un análisis empírico- en que aquellos países que promueven el crecimiento con equidad tendrán mayor posibilidad de obtener mejores resultados económicos. Vale decir, que las políticas públicas deben atender simultáneamente los objetivos de crecimiento y de reducción de la pobreza.

A finales del siglo XX, el BM a través del trabajo de Ferreira (1999) argumentaba que la distribución del ingreso y la riqueza ya no podían ser vistas como “resultados” del equilibrio general de una economía. Los procesos centrales que determinan la asignación de recursos –a través del mercado de capitales, del sistema político y por los canales sociales–, son influidos por la distribución de la riqueza. Las sociedades más desiguales tienden a “desarrollar” –vale la paradoja– grupos más grandes de personas que son excluidas de las oportunidades que otros disfrutaban, tales como una mejor educación y el acceso al mercado de crédito, impidiéndoles desarrollar su potencial productivo y afectando la tasa de crecimiento de la economía en su conjunto. Descartada la relación propuesta por Kuznets, Ferreira entiende que la causalidad principal puede encontrarse en el modo en que la desigualdad afecta la tasa y la calidad del crecimiento. Más recientemente, Ferreira y Walton (2005) concluyen que **la inequidad frena el desarrollo, ya que la desigualdad de oportunidades se reproduce de una generación a otra a través de distintos mecanismos, conduciendo a lo que denominan las “trampas de desigualdad”**. Para evitarlas, el BM recomienda a las autoridades nacionales “*nivelar el campo de juego*” mediante la mejora en el acceso de las masas a la justicia, la tierra y la infraestructura. Señala, sin embargo, que se debe buscar la equidad propugnando “*el buen funcionamiento de los mercados competitivos sanos*”.

II.3 La visión latinoamericana y los aportes nacionales

Debe mencionarse a la **escuela estructuralista**, la cual –enmarcada en los desequilibrios del esquema centro-periferia– diagnosticaba que la distribución del ingreso deficiente de los países latinoamericanos era consecuencia de su especialización productiva y comercial en productos primarios²⁰. **Prebisch**, su referente, sostenía la necesidad de promover un

²⁰ La escuela estructuralista postulaba que existen al menos cuatro áreas en las que la economía necesita un cambio estructural:

- i. la distribución de las tierras y la mejora de las condiciones de tenencia en el sector agrícola que son deficientes. Se busca la desaparición del minifundio y latifundio;

crecimiento económico apoyado en una modernización tecnológica que mejorase la calidad de los empleos y su retribución. El principal obstáculo para lograr tal objetivo –en su visión sistémica– radica en que el excedente necesario para sostener la acumulación de capital reproductivo tiende a crecer a un ritmo más intenso que el de la productividad; en tanto que los ingresos de la fuerza de trabajo lo hacen a un ritmo inferior. Bajo esta estructura socioeconómica, surge en los países de la periferia lo que Prebisch denomina la “*sociedad privilegiada de consumo*”, dueña de los medios de producción y ubicada en los estratos superiores de la distribución, quien desvía el excedente desde la acumulación de capital reproductivo hacia un mayor consumo. De esta manera, en la apropiación del excedente es que se encuentra el origen de las grandes desigualdades distributivas del capitalismo en las sociedades de la periferia.

Adicionalmente, Prebisch (1981) critica la distribución neoclásica, afirmando que *“el fruto del progreso técnico no se distribuye según la productividad marginal, como lo suponen las teorías neoclásicas, sino principalmente por el poder de los distintos grupos sociales. Como el juego de las relaciones de poder no responde a principio regulador alguno, lejos de llevar al equilibrio dinámico del sistema, conduce a la crisis del mismo con el andar del tiempo. Se trata, esencialmente, de una crisis distributiva”*.

Acerca del pensamiento de Prebisch, Zayas (2000) señala que *“de su interpretación del capitalismo periférico se desprende que considera la reducción de la pobreza como una condición para potenciar el crecimiento económico, y no como una consecuencia del crecimiento como suponían los neoclásicos”*. Afirma también que *“la diferencia en los niveles educacionales es la variable individual que en mayor medida contribuye a la inequidad de los ingresos de los ocupados. Es necesario avanzar en la igualdad de oportunidades en el acceso a la educación, en la permanencia en el sistema educativo una vez que se ha ingresado y en la calidad de la formación adquirida”*. Detrás de estas afirmaciones está la idea de Prebisch de mejorar la calidad de la mano de obra y, por ende, su retribución. El

-
- ii. la mejora en la producción y comercialización de productos agrícolas, orientada a eliminar los monocultivos y las mono exportaciones con la finalidad de llegar a la diversificación de la producción y del comercio con otros países;
 - iii. la **distribución del ingreso** de modo tal que beneficie a toda la población, buscando terminar con la concentración y su injusta distribución;
 - iv. la modificación de la estructura de la economía internacional, especialmente en el comercio y las finanzas, para que el beneficio que llega a los países avanzados se extienda a los países de América Latina (y en general del Sur).

Estado, pensaba Prebisch, debe cumplir un papel central en la corrección de las disparidades distributivas de naturaleza estructural.

El pensamiento estructuralista más reciente plantea que la creación generalizada de puestos de trabajo requiere de una mayor capacitación de los trabajadores. Esta mejora aseguraría el incremento de las remuneraciones promedio, reduciendo la inequidad salarial. A diferencia de la visión estructuralista “tradicional”, pone énfasis en la existencia de determinadas ramas de la industria cuyo impulso debe buscarse; en particular aquéllas que realizan mayores esfuerzos innovativos son demandantes de mano de obra calificada y aseguran, por lo tanto, mejores remuneraciones. La clave parece estar en integrar estas ramas más dinámicas al conjunto del aparato productivo. De esta manera, en la visión estructuralista más moderna la mejora los niveles de equidad depende no solo del crecimiento del conjunto de la economía sino del incremento en la participación en el PIB de las actividades con más alto contenido de innovación y tecnología (Bianco, 2007).

Por su parte, el **CEPED**²¹ ha realizado en el último quinquenio varios aportes²² en pos de recuperar el interés por *“el estudio de la asignación de la riqueza generada en la sociedad capitalista a partir de la identificación de la proporción en la que el ingreso total se reparte entre asalariados y capitalistas, vale decir, su distribución funcional (o primaria)”* (Lindenboim *et al*, 2007). Y en línea con los postulados de Prebisch, **Lindenboim et al** (2005) remarcan *“que la importancia de la distribución funcional radica en que, más allá de las cruciales cuestiones asociadas con la equidad y el bienestar de la población, constituye una herramienta para la identificación y el análisis de diversos tópicos relacionados con la acumulación de capital”*.

La individualización entre el factor salarial (trabajador) y el superávit bruto de explotación (capital), permite un segundo análisis, en función de evaluar que proporción de este último es destinado a la inversión productiva. En este sentido, el estudio realizado por Lindenboim *et al* (2005) concluye que durante la segunda mitad del siglo XX en el caso argentino *“observamos que el sistemático incremento del superávit bruto de explotación parece haber estado muy lejos de ser destinado a ampliar la escala de producción del país. Una parte*

²¹ CEPED, Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, ver: <http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped/index.htm>

²² Javier Lindenboim, Damián Kennedy y Juan M. Graña (/2005): “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”; Juan M. Graña (2007) Distribución funcional del ingreso en la Argentina. 1935-2005; Lindenboim, Javier (2008), “Distribución funcional del ingreso, un tema olvidado que reclama atención”, entre los documentos de trabajo más relevantes.

quizás significativa de las ganancias se ha dirigido a satisfacer el consumo de los empresarios y de sus familias. Pero frente al reiterado argumento de la necesidad de facilitar la ganancia empresarial para provocar el crecimiento económico vía la inversión, la experiencia de las últimas décadas en Argentina genera serios interrogantes al respecto en la medida que la primera no se ha transformado en la segunda.”

Respecto de la relación entre la participación del salario en el ingreso y la composición del empleo, Lindenboim (2008) señala que *“la evidencia empírica está lejos de mostrar que los países con mayor proporción de ocupados asalariados son los que asignan a éstos mayor porcentaje de ingreso disponible. Si bien no hay un divorcio absoluto entre ambos fenómenos, en la determinación de la participación intervienen factores más complejos”*²³. El autor critica el enfoque neoliberal acerca de *“la teoría del valor derivada de las preferencias de los individuos y de un carácter singular del accionar de los agentes económicos. En dicho marco, el aporte al proceso productivo recibe una retribución equitativa, ya que la magnitud se corresponde con su perspectiva productividad marginal. En tal caso, no hay lugar a pujas ni conflictos. Todo está en equilibrio, y en caso de no estarlo se llega a él tarde o temprano.* En este sentido señala que *“No solo Keynes desmitificó hace setenta años tal panacea (en el largo plazo todos estamos muertos), sino que mucho antes Smith Ricardo y Marx construyeron la economía política teniendo en cuenta como pilar la identificación del trabajo como único creador de valor”*, tal como hemos representado al inicio del capítulo.

Por último, **Fanelli y Chisari** (1989), en un análisis de la situación de Argentina a finales de los '80, establecían como una condición indispensable para el crecimiento económico en un contexto de equidad, la distribución del ingreso y el logro de una estabilización. En aquella oportunidad, los autores identificaban como principales inconvenientes el nivel de endeudamiento externo, la débil situación de las cuentas fiscales, el régimen de alta inflación, una estructura económica desarticulada y la fragilidad del sistema financiero. Llamaban la atención acerca de la elección de los caminos para corregir estas restricciones al crecimiento, pudiendo traer consigo un empeoramiento en la distribución del ingreso, actuando como condicionantes sobre los posibles márgenes de maniobra para hacer política económica.

²³ El autor ejemplifica a partir de lo sucedido en Argentina entre el año 1935 y 1946, cuando *“la participación salarial en el ingreso no registraba cambios significativos: con algunas oscilaciones se arriba a 1942 como uno de los años de participación mas baja (39%), cifra que crece paulatinamente hasta llegar a 1946 al 42% del ingreso bruto factorial. Esta cifra sugiere que mientras el empleo –particularmente el industrial- crecía velozmente, no ocurría lo mismo con la masa salarial, al menos en relación con el valor del conjunto de la riqueza generada.”*

Dos décadas más tarde, Fanelli (2007) señala las inconsistencias de los modelos que emplean datos de panel para encontrar relaciones entre la distribución y el crecimiento económico. En particular, sugiere para Argentina en la actualidad –habiendo logrado un marco económico estable, durante los años ´90, y un periodo de crecimiento sostenido, a partir de 2003–, *“que para crecer hay que implementar políticas pro-crecimiento y no existen políticas pro-crecimiento que no tengan efectos sobre la distribución del ingreso”*. Vale decir, el autor reconoce la existencia de un *dísyuntiva* entre crecimiento y una mejora en la distribución del ingreso, sugiriendo que *“bajo ciertas condiciones habrá que aceptar crecer menos rápido y/o de forma menos eficiente”*... *“un shock externo positivo tiene la gran virtud de suavizar el trade-off entre crecimiento y distribución ya que por definición agrega recursos frescos que permiten simultáneamente repartir y acumular para crecer; “encontrar el punto justo en el trade-off entre distribución y crecimiento es una tarea institucional; la política debe construir las instituciones que se requieren para mediar en el conflicto distributivo sin sacrificar el crecimiento; esto es, sin sacrificar los incentivos para acumular e innovar”*. *“Construir instituciones quiere decir diseñar un conjunto de reglas de juego que hagan creíble que si hay que resignar hoy para recibir mañana, los compromisos serán respetados”*.

En breve síntesis, el recorrido a lo largo de los distintos aportes en los tres planos diferentes –clásicos, contemporáneos y nacionales– permite sentar las bases de lo que será la ardua tarea de delinear el marco teórico necesario para resolver los problemas asociados a la distribución del ingreso. Dicha tarea ha permitido, hasta aquí, mostrar los avances –y retrocesos– de la teoría económica. Mientras los aportes de los “clásicos” se caracterizaron por haber puesto sobre el tapete la cuestión distributiva en términos de sustentabilidad del modelo, aquí nos referimos puntualmente al modo de producción capitalista –como se observa en Smith, Ricardo, Marx y los marginalistas–, los aportes “modernos” se han quedado con una de las aristas del problema, reemplazando la parte por el todo. Esta particularidad tiene su manifestación más palpable en la diversidad de los modelos de crecimiento y en su desvinculación de los problemas del desarrollo –en tanto mejora de las condiciones de vida de la población como de los recientes aportes a la cuestión que hacen hincapié en la idea de sustentabilidad– relegando a la cuestión como una disciplina menor de la teoría económica, que aparece como maquillaje de los problemas de fondo.

La necesidad de abordar el estudio del crecimiento económico asociado a la perspectiva de la distribución del ingreso no es otra cosa que la búsqueda por avanzar en el camino aquí expuesto. A lo largo de nuestro recorrido, algunos aportes contemporáneos han propuestos

canales posibles que relacionan a la distribución con el crecimiento, pero también en esos casos las limitaciones que presentan son significativas, aún a la luz de las simplificaciones expositivas. En esa línea Keynes ha convertido a la distribución en una variable exógena, al mismo tiempo que puede determinar cambios en relación al crecimiento de la economía. Así, su enfoque difiere de la ortodoxia neoclásica, que entiende a la distribución como un fenómeno naturalmente endógeno.

Otro punto que merece ser destacado, es lo que respecta al rol que el Estado ocupa dentro de cada marco teórico. Mientras los apologistas del mercado, funcionando libre de influencias externas, sostienen que aquel arroja el mejor de los resultados posibles, y que toda intromisión del Estado –más aún en la concerniente a los ingresos de los factores– no puede más que generar resultados ineficientes, también fue Keynes quien discutió con los fundamentos neoclásicos y abrió la puerta a la posibilidad de que el Estado cumpla un rol fundamental en la distribución y el desarrollo. Así, no sólo se presenta el desafío de dar pelea a los postulados neoclásicos, sino que –con mucho, más difícil aún– desentrañar el tipo de intervención y los canales a través de los cuales se hace imperante la acción estatal.

En el capítulo siguiente estudiaremos los asuntos que conciernen a la medición de la distribución del ingreso: sus métodos y sus limitaciones.

III. Los desafíos de medir la distribución del ingreso

“Para el análisis del bienestar y las consideraciones de equidad, es más pertinente concentrar la atención sobre la distribución del ingreso por niveles, aunque el camino ideal consista en transitar hacia ésta a partir de la generación de los diferentes tipos de ingreso en el aparato productivo-institucional” Altimir (1986).

Habiendo establecido los distintos enfoques que están presentes en el marco teórico que abordan la distribución del ingreso, en los apartados que siguen se presentarán las variantes para su medición y los desafíos que la misma presenta. Siguiendo el orden del capítulo previo, que a su vez es coincidente con aquel que propone Altimir (1986), se tratará en primera instancia la distribución entre trabajadores y capitalistas, y posteriormente, bajo qué forma es apropiado el ingreso que fluye –a través del proceso productivo– a las familias en función de los diferentes estratos que surgen precisamente de la cuantía de ingreso²⁴.

III.1 Funcional

Retomando el enfoque introducido por la literatura “clásica”, la medición de la distribución funcional del ingreso nace en la descomposición de la retribución al trabajo y al capital, a partir de la contabilización de todos los procesos productivos que están presentes en una economía. A diferencia del enfoque personal, la medición de la distribución funcional está centrada en una única variante –aceptada a nivel internacional–, por lo cual se hará hincapié en la versión cuyas denominaciones se emplean en el caso argentino.

Registrado estadísticamente por el “Sistema de Cuentas Nacionales”, la contabilización de la producción de una economía se presenta como dos caras de una misma moneda: por un lado, los que se consideran “empleos” (vale decir, los insumos empleados en la producción); y por el otro, los “recursos” (en este caso, los resultados obtenidos a partir del proceso productivo):

²⁴ Debe tenerse presente que como complemento de las dimensiones funcional – personal, existe aquella que abordando una de éstas permite una comparación a nivel geopolítico (regional, nacional, provincial, por mencionar los más empleados).

Cuadro 3: Esquema General de la Cuenta de Generación del Ingreso

Empleos	Recursos
1) Remuneración del trabajo asalariado (RTA) 1.1) Sueldos y Salarios (SS) 1.2) Contribuciones de los empleadores (CE) 2) Impuestos netos de subsidios (T-s) 3) Excedente de Explotación Bruto (EEB) e Ingreso Mixto Bruto (IMB)	Producto Bruto Interno (PIB)

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, INDEC, Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (2006)
Manual del Sistema de Cuentas Nacionales: http://www.mecon.gov.ar/secpro/dir_cn/scn-93/sctasnac93.pdf

Por lo tanto, la contracara de la totalidad de los bienes producidos en una economía es la generación de ingresos y su distribución, siendo relevante para el análisis de la distribución funcional del ingreso la participación que cada rubro de “Empleos” obtenga de los “Recursos” generados^{25 26}. Las categorías que presentan mayor interés en su desagregación son aquellas relacionadas con la categoría ocupacional, y que en el último informe de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN) se descomponen según el siguiente cuadro:

²⁵ El PIB considerado es aquel valuado a precios de mercado, y es el denominador que se emplea para obtener el porcentual de participación de cada grupo en la masa total e ingresos.

²⁶ Posteriormente, entra en juego el Estado, mediante la distribución secundaria, vale decir, a través de los impuestos recaudados, y como estos recursos son volcados a los particulares.

Cuadro 4: Detalle de los componentes de la distribución funcional del ingreso

Grandes Rubros de Empleo	Descripción de su contenido	Fuente de información
<p>Remuneración del trabajo: está integrada por la retribución que las unidades productivas pagan a sus empleados como contraprestación por su servicio de trabajo</p>	<p>Sueldos y salarios (SS): los sueldos y salarios pueden pagarse en dinero y/o en especie.</p>	<p>Asalariados, en relación de dependencia</p>
	<p>Contribuciones sociales de los empleadores (CE): la remuneración de los asalariados tiene necesariamente que registrar un monto igual al valor de las contribuciones sociales pagadas por los empleadores con el fin de obtener y asegurarles a sus asalariados el derecho a recibir prestaciones (enfermedad, accidente, despido, jubilación, etc.)</p>	<p>Trabajadores autónomos, quienes a su vez están compuestos por los trabajadores por cuenta propia, los empleadores/patronos y los familiares no remunerados</p>
<p>Impuestos sobre la producción y las importaciones netas de subsidios</p>	<p>son los impuestos sobre los bienes y servicios cuando éstos se producen, suministran, venden, transfieren o se disponen de otra manera por sus productores; los impuestos y derechos sobre las importaciones que han de pagarse cuando los bienes entran en el territorio económico al cruzar la frontera o cuando los servicios se prestan a unidades residentes por unidades no residentes; más los otros impuestos sobre la producción (los impuestos sobre la propiedad o uso de tierras y terrenos), los edificios u otros activos utilizados en la producción, o sobre la mano de obra empleada o sobre la remuneración pagada a los asalariados. Al total de impuestos por pagar debe restarse todo subsidio a los productos a cobrar por el productor.</p>	<p>Ministerio de Economía y Finanzas Públicas</p>
<p>Excedente de explotación bruto e Ingreso Mixto Bruto son dos denominaciones alternativas del saldo contable de la Cuenta de Generación del Ingreso que se utilizan para diferentes tipos de empresas. Es una medida del excedente derivado de los procesos de producción antes de deducir cualquier gasto, explícito o implícito, en concepto de intereses y de rentas de la tierra u otras rentas de la propiedad a pagar por los activos financieros, por tierras y terrenos o por otros activos tangibles no producidos, necesarios para llevar a cabo el proceso de producción.</p>	<p>Ingreso Mixto Bruto (IMB) es la expresión reservada para el saldo contable de la Cuenta de Generación del Ingreso de las empresas <u>no constituidas en sociedad</u>, propiedad de los miembros de los hogares (que no son cuasisociedades). Es "mixto" porque no puede diferenciarse la porción de ese ingreso que corresponde a la retribución al trabajo de la que corresponde a la retribución de los activos que intervienen en el proceso productivo (capital, activos no producidos, etc.).</p>	<p>Dirección Nacional de Cuentas Nacionales</p>
	<p>Excedente de explotación bruto (EEB) es la retribución a los activos que participan en el proceso productivo generado por las actividades económicas organizadas bajo la forma de <u>empresas constituidas en sociedad</u>.</p>	<p>Por diferencia (ver ecuaciones)</p>

Fuente: Elaboración propia en base a Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (2006), INDEC, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Partiendo del esquema presentado en el Cuadro 3, el producto bruto interno a precios de mercado (PIB_{pm}) se compone del valor agregado bruto a precios de productor (VAB_{pp}) más impuestos (t ; IVA e impuestos a las importaciones) netos de subsidios (s):

$$PBI_{PM} = VAB_{PP} + (t - s)_{(IVA; imp)} \quad (1)$$

Por otra parte, como vimos previamente, el VAB_{pp} se compone de remuneración del trabajo (RTA) más el excedente de explotación bruto y el ingreso mixto bruto ($EEB + IMB$) más los restantes impuestos sobre los productos (Ingresos brutos, impuestos específicos, impuestos a las exportaciones):

$$VAB_{PP} = RTA + (EEB + IMB) + (t - s)_{(especificos; ingr. brutos, exp)} \quad (2)$$

Restando los impuestos a la producción (específicos, ingresos brutos, a las exportaciones) al VAB_{pp} se obtiene el valor agregado bruto a precios básicos (VAB_{pb}):

$$VAB_{PB} = VAB_{PP} - (t - s)_{(especificos; ingr. brutos, exp)} \quad (3)$$

A su vez, el VAB_{pb} también se compone de la remuneración del trabajo, el excedente de explotación bruto y el ingreso mixto bruto, pero adicionando otros impuestos a los productos (automotores e inmobiliario de los bienes destinados a la producción):

$$VAB_{PB} = RTA + (EEB + IMB) + (t - s)_{(inmobiliarios, automor)} \quad (4)$$

Dado que cada sector (i) de la economía esta compuesto por trabajadores registrados y no registrados, las remuneraciones al trabajo para cada sector se obtienen a partir de:

$$RTA_i = \sum_{j=1}^2 w_j * La_i$$

Siendo: $j=1$ asalariados registrados y $j=2$ asalariados no registrados

W_j el costo salarial medio y La_i los puestos de trabajo asalariados para cada sector de actividad

Para obtener la remuneración del trabajo total de la economía se debe adicionar el valor correspondiente a cada sector de la actividad (i): $RTA = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^2 (w_j * La_i)$

Por su parte, el excedente de explotación bruto y el ingreso mixto bruto surgen por diferencia entre el valor agregado a precios básicos y la remuneración del trabajo:

$$(EEB+IMB)=VAB_{PB}-RTA \quad (5)$$

Ahora bien, la DNCN (2006) realizó sólo la estimación del Ingreso Mixto Bruto, con lo cual el EEB²⁷ se obtiene por diferencia:

$$EEB = VAB_{PB} - RTA - IMB \quad (6)$$

La participación de la remuneración del trabajo en el Valor agregado, por lo tanto, es el cociente entre la remuneración del trabajo y el valor agregado:

$$\alpha_{RTA} = \frac{RTA}{VAB} = \frac{\sum_{I=1}^N RTA}{\sum_{i=1}^n VAB} \quad \text{Siendo } \alpha_{RTA} \text{ la participación de RTA en el VAB} \quad (7)$$

Siguiendo el mismo razonamiento, la participación del ingreso mixto bruto (α_{IMB}) y del excedente de explotación bruto (α_{EEB}) sobre el Valor agregado serán, respectivamente:

$$\alpha_{IBM} = \frac{IMB}{VAB} = \frac{\sum_{I=1}^N IMB}{\sum_{i=1}^n VAB} \quad \alpha_{EEB} = \frac{EEB}{VAB} \quad (8) \text{ y } (9)$$

Planteada la metodología –reiteramos, expresada en los términos empleados en la Argentina, pero extrapolable a cualquier economía–, debe señalarse algunas cuestiones asociadas a la *(falta de)* información requerida para su implementación. En este sentido, al igual que en otros focos de análisis económicos en Argentina, la carencia de una base de datos constante y homogénea (en lo que metodología se refiere) de largo plazo, hace inviable cualquier estudio de esa índole sobre la distribución funcional del ingreso²⁸. Muestra de esta falencia es la dispersión que los distintos estudios sobre el tema presentan a lo largo de la historia, tanto en la medición

²⁷ Este EEB contiene los otros impuestos a la producción.

²⁸ Como es señalado por Lindenboim (1997, 2008) “En 1991 se introdujeron cambios que no permiten una comparación consistente con los censos precedentes. El censo siguiente, que debería permitir completar el análisis del siglo XX, sufrió demasiados inconvenientes durante su realización, limitando mucho la utilización de sus resultados en estas materias. Respecto a los censos económicos, básicamente industriales, han tenido tantas modificaciones en sus criterios básicos (sobre la unidad económica, sobre los sectores relevados, sobre su clasificación sectorial, sobre la fecha de su realización) que sus resultados poseen escasa comparabilidad, al menos tomado sus resultados tal como en su momento se han difundido. En materia de encuesta de hogares está cubierto un decenio inicial desde 1963 con la Encuesta de Empleo Desempleo, reemplazada años más tarde por la –más conocida– Encuesta Permanente de Hogares. Esta última, luego de tres décadas, cambió su carácter semestral de captura de información por el denominado método continuo de relevamiento, publicándose de esa forma a partir de 2003. Las series de salario, nominal y real, a su turno son parciales y representativas solo en el nivel de algunos sectores económicos”.

de los ingresos como también en el denominador –pasando de usar “PIB a costo de factores”, a “PIB a precios básicos”, y recientemente, como lo muestra la metodología utilizada “VAB a precios básicos”; motivo por el cual se desdobra en dos gráficos (en 1 PIB_{CF} ; y 2 PIB_{PB} y VAB_{PB}) su representación– a partir de la medición durante los años '90. El cambio de base implica no sólo una mejora “ficticia” de la participación de la masa salarial sobre el producto, sino también la invalidación cualquier análisis de largo plazo.

Gráfico 1: Participación de la masa salarial en el PIB (a costo factores) 1950-1986, en %

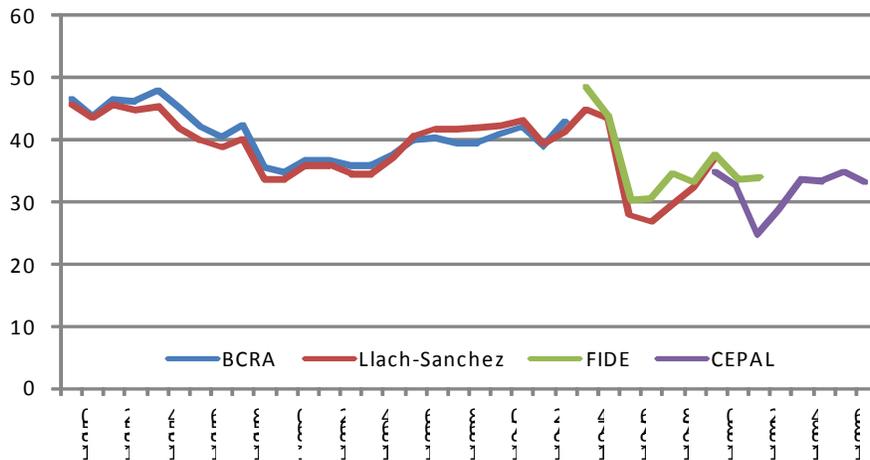
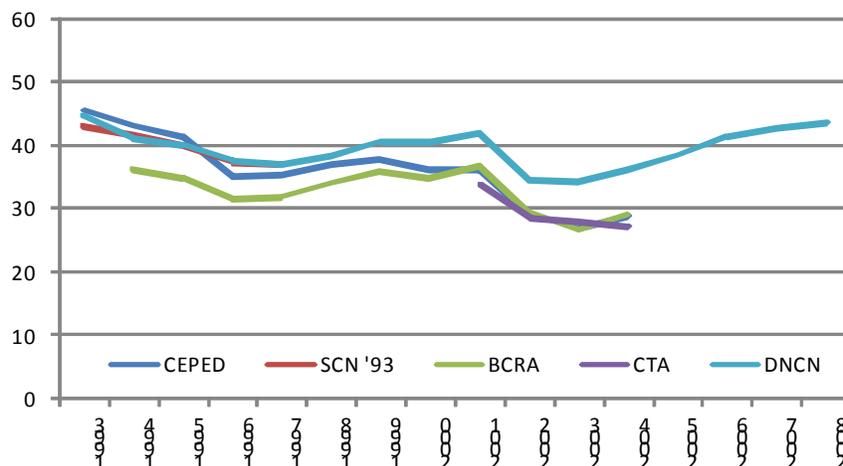


Gráfico 2: Participación de la masa salarial en el PIB_{pb} salvo DNCN sobre el VAB_{pb} 1993-2008, en %

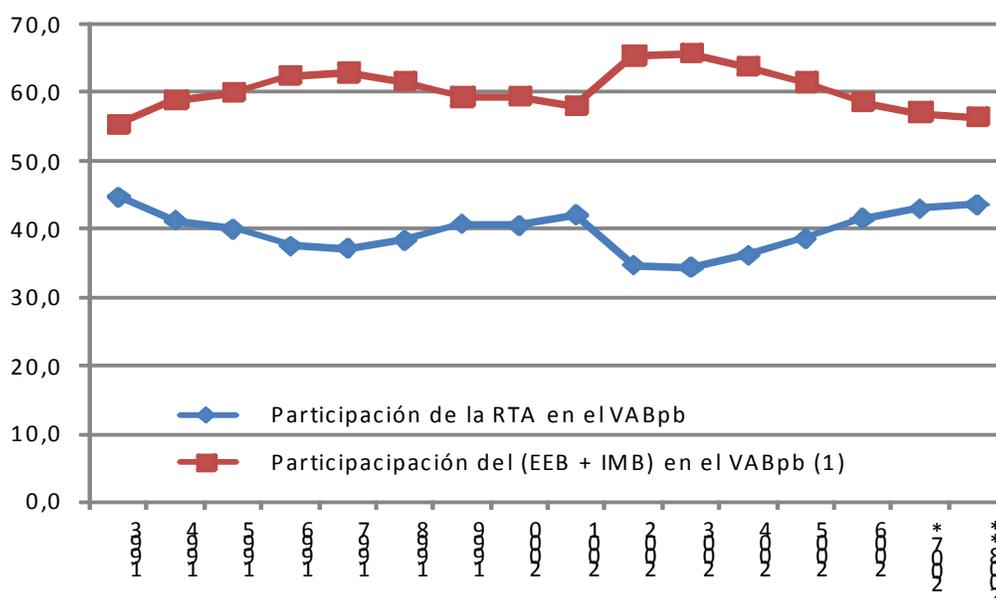


Fuentes: Recopilación efectuada por Lindenboim (2005) en base a BCRA (1975), FIDE (1983), Llach y Sánchez (1984), CEPAL (1991), MECON (1999) y EPH. Ver Cuadro 1 en Anexo

Más allá de estas cuestiones, y los modos de medición, los estudios en la materia indican que a partir del final del segundo gobierno de Perón la participación de los salarios en el producto experimentó un retroceso que se recuperó durante la década de los '60 para alcanzar un nuevo pico en 1974; luego la misma volvió a precipitarse con fuerza (ver Gráficos 1 y 2).

La escasez de datos consistentes ha sido atendida por el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, a partir de la reciente publicación de la DNCN²⁹, en la cual se efectúa una estimación para el periodo 1993-2005, empleando la metodología descrita previamente. Desde entonces, la DNCN ha publicado con frecuencia trimestral el informe denominado "Evolución de la Distribución Funcional del Ingreso", cuyas estimaciones se vuelcan en el siguiente gráfico:

Gráfico 3: Distribución Funcional del Ingreso según la Cuenta de Generación del Ingreso (CGI), acumulando el EEB y el IMB, 1993-2008, como porcentajes del VAB_{pb}



Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, INDEC. Ver Cuadro 2 en Anexo.

Nota: (1) Incluye otros impuesto a la producción

* Estimación provisoria

**Estimación provisoria y preliminar

²⁹ "Generación del Ingreso e Insumo de mano de obra. Fuentes, Métodos y Estimaciones Años 1993-2005". En internet: http://www.INDEC.gov.ar/nuevaweb/cuadros/17/cgi_metodologia.doc

Al igual que las estimaciones presentadas en el Gráfico 2, las obtenidas por la DNCN para la participación de la RTA en el VAB_{pb} muestran una caída hasta 2003 y una moderada recuperación posterior; de los 10 puntos que se pierden en el decenio (1993-2003), apenas se recuperan poco más de la mitad en el quinquenio posterior.

Sentadas las bases metodológicas para la medición de la distribución funcional del ingreso, es importante resaltar que un análisis consistente requiere de información adicional –tales como la introducción de las productividades laborales, el nivel de empleo, el nivel de inversión, entre otras cuestiones– aspectos que serán considerados en el siguiente documento de trabajo, que cierra la serie acerca de la distribución del ingreso.

III.2 Personal

Como se ha señalado al inicio del documento, la desigualdad y la inequidad tienen múltiples facetas y acepciones, siendo en la actualidad la distribución personal del ingreso una de las herramientas de mayor relevancia para su análisis. En líneas generales, cualquier evaluación de la desigualdad en la distribución del ingreso personal requiere la definición de al menos tres dimensiones básicas:

- La **unidad social** que se toma en consideración; vale decir, si se trata de personas individuales, grupos familiares u otro agrupamiento (incluso un país o región) que se crea conveniente.
- La determinación de **un atributo** particular a ser medido para la unidad social en cuestión. Esta característica puede referirse al nivel de ingresos, el de consumo, la riqueza acumulada, o el acceso a determinados bienes o servicios públicos, entre otras posibles variantes.
- La **metodología** que se emplee para representar la vinculación existente entre la unidad social y el atributo elegido.

El primero de los elementos en juego no presenta mayores inconvenientes y su elección dependerá de la dimensión ó alcance que se desee dar al análisis. En cuanto al segundo elemento, el “ingreso” es hoy el indicador de bienestar y desarrollo económico más comúnmente usado. Si bien existen varias decenas de indicadores alternativos y es su complementariedad que da una visión más amplia del nivel de riqueza de una sociedad (los principales: el Indicador de Desarrollo Humano (IDH), el

Índice de Salud Social (ISS), el uso ecológico, el PIB Verde y el BIP40, Ver en Anexo “Mediciones no tradicionales de crecimiento y bienestar” su descripción en detalle), la popularidad del ingreso es debida a que –en comparación con otros candidatos posibles– se trata de la variable para la cual se dispone de mayor cantidad y calidad de datos, aunque persisten algunos inconvenientes que no han podido resolverse. Tal es el caso de los serios problemas de información que, como se revisará en la siguiente sección, dificultan contar con datos “reales” acerca de los ingresos y la riqueza de los individuos, una situación que –lejos de encauzarse– se ha agravado en los últimos tiempos³⁰.

En este contexto, serán presentadas a continuación las distintas herramientas empleadas para medir dicha dispersión, al tiempo que se abordarán algunas cuestiones críticas que hacen a la limitación del alcance de estas mediciones. En líneas generales, existe una amplia variedad de metodologías para estudiar la distribución personal, que se elaboran a partir de la estratificación y el agrupamiento en función de los ingresos. La principal distinción que debe realizarse se refiere a los instrumentos descriptivos disponibles, los cuales habitualmente son agrupados en tres familias: rankings, instrumentos gráficos e índices.

III.2.1 Los rankings

Estas herramientas, que a su vez sirven de insumos básicos para algunos de los restantes enfoques, encuentran entre los instrumentos más utilizados a los basados en los cuantiles y las participaciones. En el primero de los casos, el procedimiento consiste en ordenar la muestra de manera creciente de ingresos y se define un **cuantil p** (Q_p) como el ingreso tal que una proporción p ³¹ de la población tiene un ingreso menor o igual que ese nivel. Una vez establecida la cantidad de grupos en que se seccionará la distribución de ingresos, se determinan los valores de p y con ello se pasa del término genérico cuantil a cuantiles ($Q_{0.25}$, $Q_{0.5}$, $Q_{0.75}$), quintiles ($Q_{0.2}$, $Q_{0.4}$, $Q_{0.6}$, $Q_{0.8}$) o deciles ($Q_{0.1}$, $Q_{0.2}$, $Q_{0.3}$, $Q_{0.4}$, $Q_{0.5}$, $Q_{0.6}$, $Q_{0.7}$, $Q_{0.8}$, $Q_{0.9}$), por ejemplo.

³⁰ En el caso de que los estudios involucren una comparación entre países, Sutcliffe (2005) agrega los problemas asociados al empleo del ingreso medido sobre la base de la paridad del poder de compra (PPP) y al origen de los datos.

³¹ Claramente, los valores de p deben estar dentro del intervalo $[0, 1]$.

A partir de los cuantiles se puede analizar tanto su valor absoluto como su ratio, siendo ambos enfoques importantes: el primero mide el nivel de ingresos, en tanto que el segundo establece relaciones entre grupos de la población (vale decir, la desigualdad existente entre ellos)³². Un indicador de desigualdad tradicional es la razón entre el último decil (de mayores ingresos) y el primero (de menores ingresos), que da como resultado cuántas veces mayor es el ingreso del 10% más rico de la población respecto al 10% más pobre. Si se consideran las razones entre los cuantiles inmediatamente contiguos –por ejemplo, $Q_{0.4}/Q_{0.3}$, $Q_{0.5}/Q_{0.4}$; $Q_{0.6}/Q_{0.5}$ – se podrá apreciar si la desigualdad es constante para toda la población o se concentra en algún (o algunos) grupo (s) en particular.

En cuanto a enfoque de las **participaciones**, simplemente consiste en establecer cuál es la proporción que representa un determinado cuantil sobre el total del ingreso. Por ejemplo, puede estimarse qué porcentaje del ingreso total resulta captado por el segundo decil de la escala de ingresos.

A continuación se presenta la distribución del ingreso por deciles para Argentina, tanto a nivel individual como para los hogares:

³² Ejemplo: supongamos que existe una población con 8 individuos cuyo ingreso anual es (2, 3, 3, 4, 5, 6, 6, 7), siendo $Q_{0.25} = 3$ y $Q_{0.75} = 6$. El año siguiente los ingresos anuales se convierten en (0, 4, 4, 4, 5, 5, 5, 9) siendo los nuevos cuantiles $Q_{0.25} = 4$ y $Q_{0.75} = 5$. Si bien la media y la mediana del ingreso se han mantenido constantes y los cuantiles se han aproximado, debemos preguntarnos si la inequidad realmente se ha reducido. El análisis desde las participaciones sugiere que no, ya que el 25% de menores ingresos redujo su participación (de 5/36 a 4/36) y la participación del 25% de mayores ingresos se ha incrementado (de 13/36 a 14/36).

Cuadro 5: Población total según escala de ingreso individual. Total de aglomerados urbanos. Primer trimestre 2007

Número de decil	Escala de ingreso (pesos)		Población por decil		Ingreso Total por decil (pesos)		Ingreso medio por decil (pesos)	Ingreso medio por estrato
	Desde	Hasta	miles	%	miles	%		
Q _{0,1}	5	200	1.298	10,0	182.289	1,2	140	Estrato bajo: \$ 367
Q _{0,2}	200	400	1.297	10,0	394.441	2,6	304	
Q _{0,3}	400	500	1.299	10,0	589.762	3,9	454	
Q _{0,4}	500	630	1.297	10,0	736.677	4,9	568	
Q _{0,5}	630	800	1.298	10,0	954.296	6,4	735	Estrato medio: \$ 1.047
Q _{0,6}	800	1.000	1.298	10,0	1.186.790	7,9	914	
Q _{0,7}	1.000	1.200	1.298	10,0	1.440.571	9,6	1.110	
Q _{0,8}	1.200	1.600	1.297	10,0	1.853.904	12,4	1.429	Estrato alto: \$ 2.951
Q _{0,9}	1.600	2.350	1.297	10,0	2.500.263	16,7	1.928	
Q _{0,10}	2.360	56.000	1.297	10,0	5.154.634	34,4	3.974	
Población	Con ingresos		12.975	53,8	14.993.628	100,0	1.156	
	Sin ingresos		11.091	46,0				
	Otros		32	0,2				
	Total		24.098	100,0				

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Para el primer trimestre de 2007 –último dato disponible a la fecha de conclusión del presente trabajo– el primer decil, vale decir, el que agrupa al 10% de los trabajadores con menores ingresos, solamente “consolida” el 1,2% del ingreso total, en tanto que el decil que comprende al 10% con mayores ingresos abarca el 34,4% del total del ingreso. De esta manera, el cociente entre el decil superior (Q_{0,10}) y el decil inferior (Q_{0,1}) es 28,6; en otras palabras, el 10% de los individuos de mayores ingresos obtiene 28,6 veces más que el de menores ingresos, mientras que si la comparación es efectuada a partir de los “ingresos promedios” de cada decil, la relación arroja 28,4. Adicionalmente, de la comparación entre los ingresos de los deciles contiguos, se observa una elevada relación en los extremos de la distribución (Q_{0,2} / Q_{0,1} = 2,17 y Q_{0,10} / Q_{0,9} = 2,06) y menor hacia su interior (promediando 1,31), resultando en una mayor dispersión de los deciles a cada extremo de la distribución.

Cuadro 6: Hogares según escala de ingreso per cápita familiar. Total de aglomerados. Primer Trimestre 2007.

Número de decil	Escala de ingreso (pesos)		Hogares por decil (miles)	Porcentaje de hogares	Población		Ingreso Total por decil (miles)	% del ingreso	Ingreso medio por decil (pesos)
	Desde	Hasta			(miles)	%			
Q _{0,1}	3	160	721	10,0	3.496	14,6	355.386	2,4	102
Q _{0,2}	160	250	721	10,0	3.225	13,5	666.678	4,4	207
Q _{0,3}	250	338	720	10,0	2.770	11,6	818.547	5,4	295
Q _{0,4}	338	433	722	10,0	2.598	10,9	1.003.662	6,7	386
Q _{0,5}	433	530	720	10,0	2.242	9,4	1.080.494	7,2	482
Q _{0,6}	530	670	720	10,0	2.266	9,5	1.355.144	9,0	598
Q _{0,7}	670	835	720	10,0	2.041	8,5	1.530.386	10,2	750
Q _{0,8}	836	1.100	721	10,0	2.001	8,4	1.915.710	12,7	958
Q _{0,9}	1.100	1.600	721	10,0	1.794	7,5	2.379.317	15,8	1.326
Q _{0,10}	1.600	41.300	720	10,0	1.476	6,2	3.949.559	26,2	2.677
Hogares	CON Ingresos		7.205	98,9	23.908	100	15.054.883	100,00	630
	SIN Ingresos		78	1,1	190				
	TOTAL		7.282	100,0	24.098				

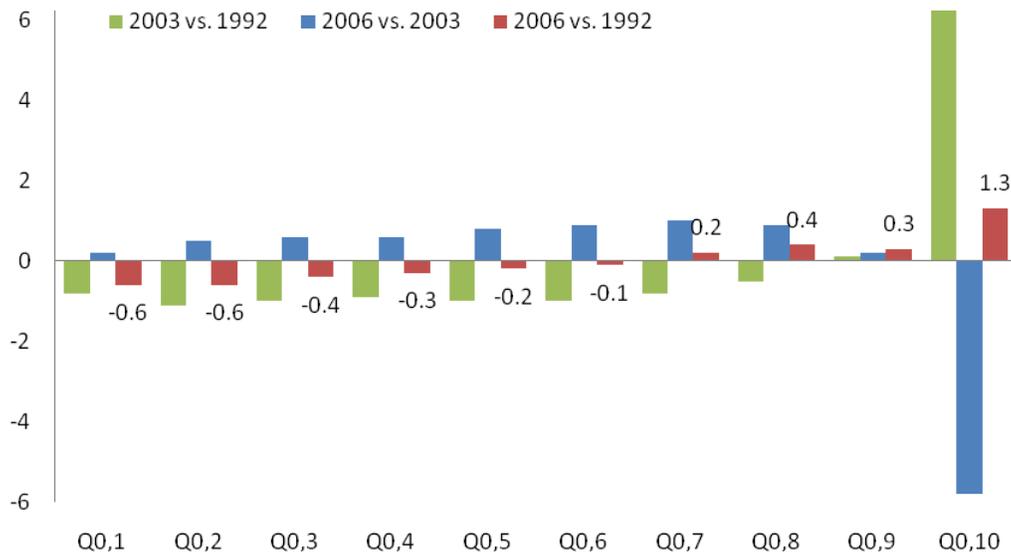
Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Idéntico análisis, pero en función de la unidad social “Hogares” –**igual fecha de referencia y misma carencia en la renovación de la información**–, indica una menor disparidad en cuanto a la participación en el total de ingresos de cada decil que la descrita precedentemente. Sin embargo, la comparación de los “ingresos promedios” de los hogares de cada decil arroja una relación de 26,2, en tanto que el cotejo entre los ingresos de los “deciles contiguos” manifiesta un comportamiento similar al caso “individual”. Las variaciones entre las dimensiones de análisis se originan en la existencia de una relación inversa entre los ingresos de los hogares y su número de integrantes; como se desprende del cuadro anterior, los hogares más humildes promedian 4,8 (3496/721) integrantes por unidad familiar y un ingreso promedio de \$102, en tanto que los más ricos se reduce a 2,05 individuos por hogar (1476/720) y disponen de \$2.677 en promedio.

Una mirada de largo plazo sobre la evolución de los deciles y ratios de ingreso (ver Cuadro 7), da una perspectiva acerca del deterioro en su distribución durante los últimos 15 años, tanto a lo largo del “Plan de Convertibilidad” como el bienio posterior a la salida del mismo; el ochenta por ciento de la población de

menores ingresos (ocho deciles) han cedido o perdido participación, que fueron captados por el decil de mayores ingresos. Esta tendencia es revertida a partir de 2004, a la par del inicio de un ciclo de elevado crecimiento económico y reducción del desempleo (ver Gráfico 4), en tanto que la carencia de datos para el último bienio 2007-2008 hace inviable su caracterización más reciente.

Gráfico 4: Variación en la participación de los deciles de la distribución del ingreso familiar equivalente



Fuente: Cuadro 7.

Cuadro 7: Distribución del ingreso familiar equivalente Participación de los deciles y ratios de ingreso

Fuente	Año	Participación de los Deciles										Ratios de Ingreso
		Q _{0,1}	Q _{0,2}	Q _{0,3}	Q _{0,4}	Q _{0,5}	Q _{0,6}	Q _{0,7}	Q _{0,8}	Q _{0,9}	Q _{0,10}	Q _{0,10} / Q _{0,1}
EPH-15 Ciudades	1992	2,0	3,4	4,3	5,3	6,5	7,9	9,5	12,0	16,4	32,7	16,3
	1993	1,9	3,3	4,4	5,5	6,7	8,1	9,7	12,3	16,3	31,8	17,0
	1994	2,0	3,3	4,3	5,4	6,5	7,9	9,6	12,0	16,2	32,8	16,7
	1995	1,6	3,0	4,1	5,1	6,2	7,5	9,1	11,6	16,4	35,3	21,6
	1996	1,6	2,9	3,9	5,0	6,1	7,5	9,2	11,9	16,7	35,0	21,8
	1997	1,6	2,9	3,9	5,0	6,2	7,6	9,4	12,0	16,9	34,5	22,2
	1998	1,5	2,7	3,7	4,8	5,9	7,3	9,1	11,9	16,8	36,3	24,7
EPH - 28 ciudades	1998	1,5	2,7	3,7	4,8	5,9	7,3	9,1	11,9	16,7	36,2	24,4
	1999	1,5	2,8	3,9	4,9	6,1	7,5	9,3	12,0	16,8	35,2	23,1
	2000	1,3	2,6	3,6	4,7	5,9	7,4	9,2	12,1	17,1	36,1	26,9
	2001	1,1	2,4	3,4	4,5	5,7	7,2	9,1	11,9	17,1	37,6	33,3
	2002	1,2	2,2	3,3	4,4	5,7	7,1	8,8	11,5	16,9	39,0	32,5
	2003	1,3	2,4	3,3	4,3	5,6	7,0	8,9	11,8	17,0	38,3	28,4
EPH - Continua	2003-I	1,2	2,3	3,3	4,4	5,5	6,9	8,7	11,5	16,5	39,8	33,3
	2003-II	1,2	2,3	3,4	4,4	5,6	7,0	8,9	11,8	16,9	38,4	31,9
	2004-I	1,3	2,5	3,6	4,6	5,7	7,1	9,1	11,8	16,7	37,5	27,8
	2004-II	1,3	2,6	3,6	4,8	6,0	7,5	9,3	12,1	16,9	35,7	26,9
	2005-I	1,3	2,6	3,6	4,7	5,9	7,3	9,2	11,8	16,5	37,0	28,2
	2005-II	1,3	2,6	3,6	4,8	6,0	7,5	9,2	11,9	16,5	36,5	27,5
	2006-I	1,3	2,7	3,8	5,0	6,3	7,7	9,6	12,2	16,8	34,6	25,6
	2006-II	1,4	2,8	3,9	5,0	6,3	7,8	9,7	12,4	16,7	34,0	24,8

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

El principal inconveniente que esta medición presenta –además de las cuestiones vinculadas a la información utilizada– **es la falta de desagregación en “centiles”; descomposición que se hace indispensable para una mejor comprensión del proceso de concentración del ingreso en el centil más rico de la población** (para un ejemplo, ver el gráfico 6 en Gaggero (2008)).

III.2.2 Las representaciones gráficas

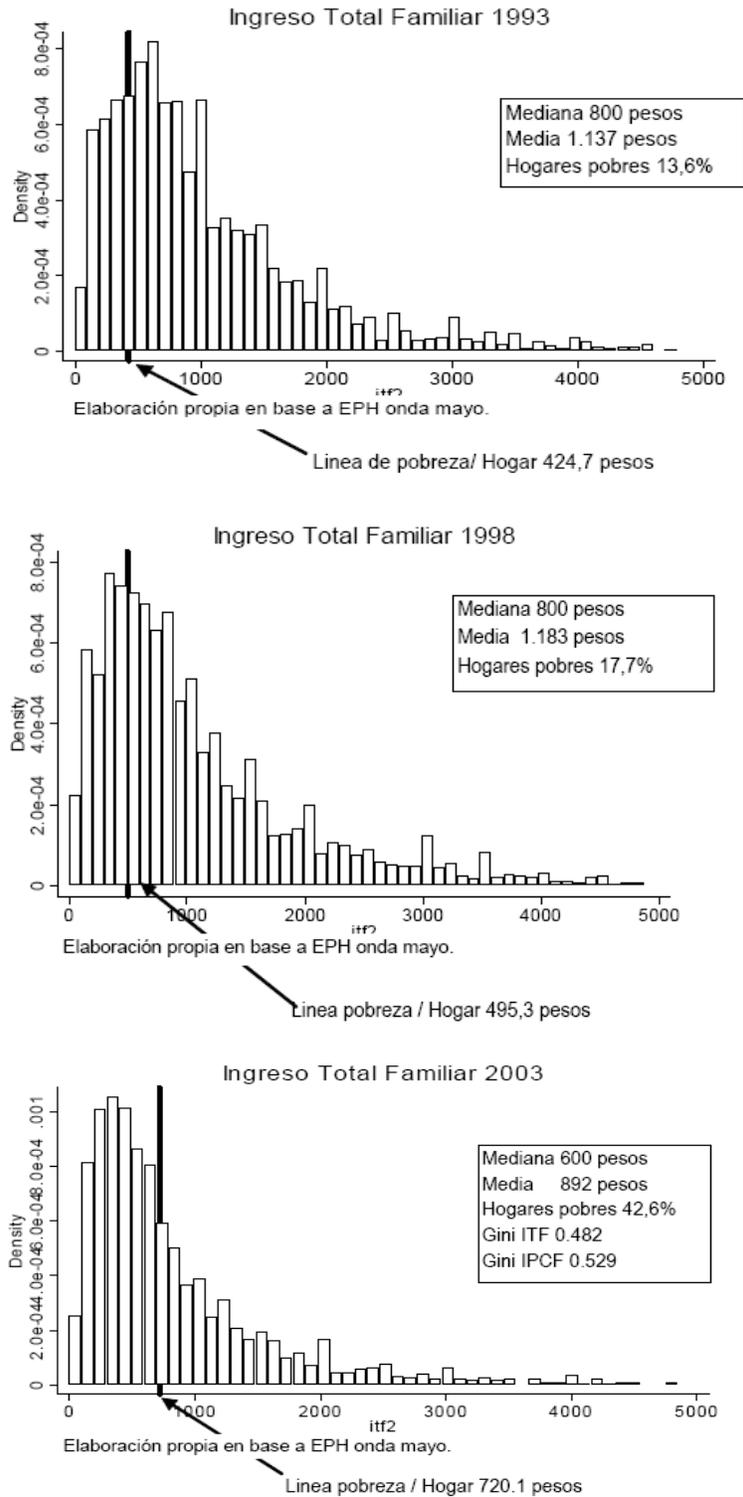
Las representaciones gráficas acerca de la distribución del ingreso son, sin duda, la forma más sencilla e intuitiva de mostrar la dispersión en los ingresos de la población. En esta sección se presentan las 4 variantes más difundidas, aunque la literatura ofrece numerosas alternativas adicionales.

La primera herramienta consiste en un histograma que representa **la distribución de frecuencia del ingreso**, a partir de ordenar la población según sus ingresos de mayor a menor, establecer rangos –generalmente de igual amplitud– y contabilizar la cantidad de unidades (personas o familias) sobre el total de la población (representado en el eje de las abscisas) correspondiente a cada intervalo (eje de las ordenadas).

En la medida que el gráfico se presente aplanado, se estará en presencia de una distribución relativamente igualitaria, en comparación con una representación menos aplanada (que hará referencia a una distribución más desigual del ingreso). Asimismo, a medida que los intervalos sean más pequeños, se ganará precisión en la representación de la distribución. Por otra parte, resulta aconsejable ampliar los intervalos de los extremos de la distribución –con menores frecuencias– y reducir los intervalos con mayores frecuencias, aunque este manejo arbitrario puede traer consigo cierta manipulación y también errores en la interpretación.

Por otra parte, como se observa en el siguiente conjunto de gráficos que ilustra esta herramienta, si se incorpora el costo de una canasta de bienes determinada, puede observarse qué parte de la población tiene recursos suficientes para acceder a la misma y cual no, cayendo en una condición de pobreza o indigencia (ver Sección III.4).

Gráfico 5: Histograma del Ingreso Total Familiar (1993/1998/2003)



Fuente: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

En Internet: http://www.trabajo.gov.ar/left/biblioteca/files/estadisticas/distribucion_del_ingreso.pdf

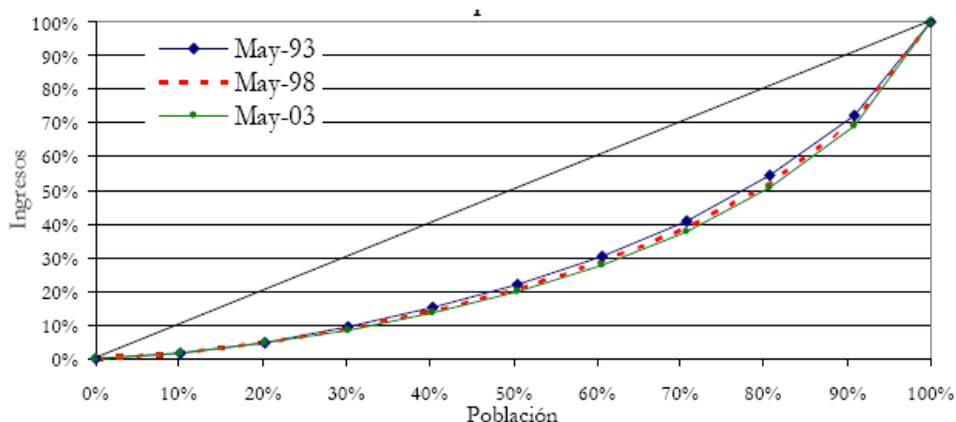
Nota: Gini ITF: Coeficiente de Gini estimado para el ingreso total familiar
 Gini IPCF: Coeficiente de Gini estimado para el ingreso per cápita familiar

El documento elaborado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2005) –fuente del conjunto de gráficos anteriores– señala para el caso argentino: *“como se observa en todos los histogramas, la mayor acumulación de hogares se concentra en los menores ingresos, además en la comparación intertemporal se evidencia un significativo incremento de la concentración de hogares en los estratos de ingresos bajos..... Adicionalmente la creciente concentración de la población en los valores de ingreso menores a la línea de pobreza refleja el fuerte incremento de la pobreza ya señalado.... La ubicación de la línea de pobreza permite obtener una aproximación gráfica de la cantidad de hogares (altura de las barras) que se encuentran por debajo de este valor, o en situación de pobreza”*.

Una variante de la distribución de frecuencias, es la denominada **distribución acumulada de frecuencias**. Esta alternativa ayuda a resolver los problemas que se presentan en los valores extremos de la ilustración de la distribución del ingreso (ver el caso anterior). Para cualquier ingreso “y”, la frecuencia acumulativa $F(y)$ es proporcional al área por debajo de la curva y a la izquierda de y; a medida que aumenta, la $F(y)$ se incrementa desde un valor inicial “cero” para el ingreso más bajo recibido hasta un valor final “uno” para el ingreso más alto.

Una aproximación similar es la de la **Curva de Lorenz**, la cual, una vez ordenada la población según ingreso de menor a mayor, permite graficar en el eje de las abscisas, el porcentaje acumulado de la población; y en el de las ordenadas, el porcentaje acumulado de los ingresos. Se traza, además, una recta de 45° que representaría el caso de una población hipotéticamente igualitaria, en la cual cada % de la población recibiera la misma porción de ingreso. A medida que la curva – $F(y)$ – compuesta por las combinaciones de % de población e ingresos se alejase de la recta de 45° estaríamos frente a distribuciones del ingreso cada vez más inequitativas. Este método es empleado habitualmente para comparar distintas distribuciones, ya sean de una misma economía en distintos momentos de tiempo o de distintas economías para una fecha dada. Como veremos más adelante, esta curva permite calcular el Coeficiente de Gini.

Gráfico 6a: Curva de Lorenz (1993/1998/2003)

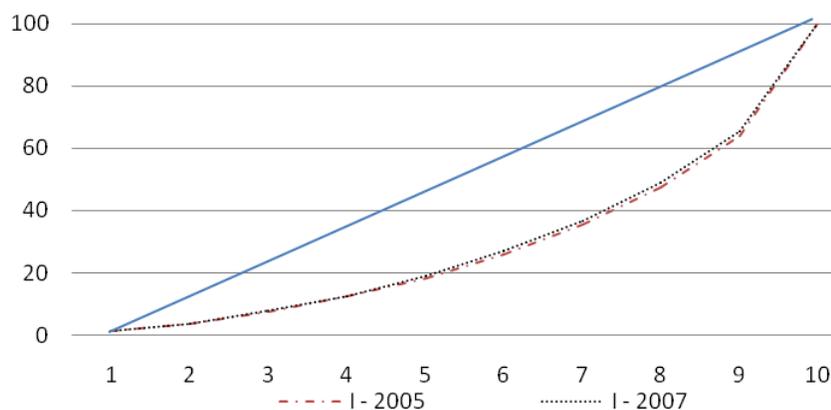


Fuente: Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

En Internet: http://www.trabajo.gov.ar/left/biblioteca/files/estadisticas/distribucion_del_ingreso.pdf

Las curvas van alejándose progresivamente de la situación de equidad, la curva del año 2003 está más alejada de la línea de 45° que la del año 1993. Ello constituiría otra mirada sobre el empeoramiento en la distribución del ingreso registrado en este período. Por el contrario, los años de recuperación económica muestran una leve mejoría –el cambio es marginal, al punto de cuasi superponer las curvas de los 3 años en cuestión– en la distribución del ingreso, habida cuenta que las curvas de los años recientes tienden a aproximarse a la recta de 45°.

Gráfico 6b: Curva de Lorenz (2005, 2006 y 2007)



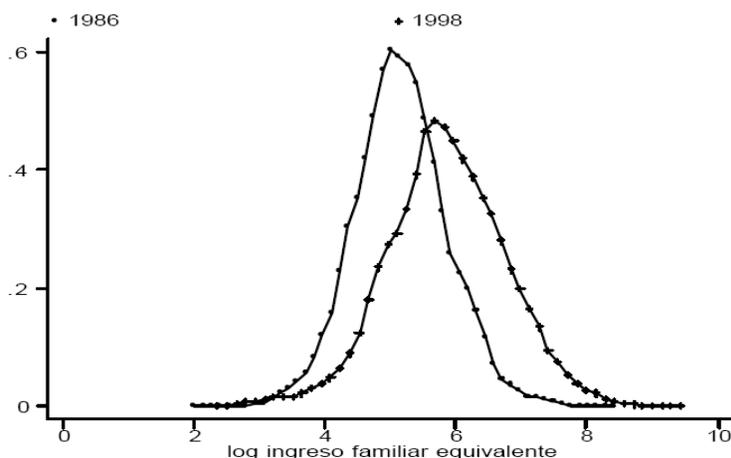
Fuente: elaboración propia, sobre datos del INDEC, última información disponible: I-Trim./2007

Puesto que las curvas que representan las distribuciones de frecuencia acusan algunos problemas ante la presencia de ingresos elevados –haciendo más difícil la interpretación de los ingresos bajos y medios– una alternativa es aplicar una

transformación logarítmica, conocida como **distribución de frecuencia logarítmica**. Este método captura tanto la información de las “colas” de la distribución como la de los rangos medios, aunque al mismo tiempo sacrifica simplicidad y resta capacidad de interpretación. En el eje de las ordenadas se grafica en escala logarítmica, siendo que iguales distancias a lo largo del eje se corresponden con diferencias en proporciones de ingresos equivalentes.

El Gráfico 7 presenta una estimación de la función de densidad del logaritmo del ingreso familiar equivalente³³ para el Gran Buenos Aires (vale decir Capital y Conurbano) para los años 1986 y 1998.

Gráfico 7: Densidad del logaritmo del ingreso familiar equivalente Gran Buenos Aires, 1986 y 1998



Fuente: Gasparini, Marchionni y Escudero (2001)

Como es usual para las distribuciones de ingreso de todo el mundo, la función de densidad del logaritmo del ingreso tiene forma aproximada a una distribución “normal”, lo cual, como señalan Gasparini *et al* (2001) tiene un corolario importante “*la distribución de los ingresos –no de sus logaritmos– presenta una gran acumulación de individuos en los niveles de ingreso medio-bajos y muy pocos en los altos. Es decir, la distribución del ingreso es asimétrica, con una “cola” derecha larga y un ingreso medio superior al mediano*”. La comparación de ambas distribuciones manifiesta un sensible corrimiento hacia la derecha –reflejo de un aumento en el ingreso medio de la

³³ El ingreso familiar equivalente de un individuo es computado como el ingreso total de su hogar dividido por el número de adultos equivalentes, elevado a un parámetro ($\theta = 0,8$) que intenta captar economías de escala internas al hogar.

población– y un “aplastamiento” de la función de densidad –implicando un significativo incremento de la desigualdad–.

III.2.3 Los índices e indicadores sintéticos

Un tratamiento distinto de la información acerca de la distribución apunta a resumirla en indicadores sintéticos, tales como los Índices de Gini, Theil o Atkinson. Puesto que cada uno de estos indicadores le asigna un peso relativo distinto a cada tramo de la distribución del ingreso, importa definir previamente cuál es el objetivo del estudio de que se trate a fin de emplearlos de la manera más conveniente.

Antes de presentar la descripción de cada índice, importa señalar algunas propiedades básicas que los mismos deben satisfacer para que los resultados sean consistentes:

- i) **independencia de escala:** el indicador debe ser invariante frente a transformaciones proporcionales de los ingresos o cambios de escala; vale decir, si el nivel de ingresos de toda la población se incrementa o disminuye en la misma proporción, la medición de la desigualdad no debería alterarse.
- ii) **principio de población:** la medición de la desigualdad no debe estar sujeta al tamaño de la población considerada. Esta propiedad se traduce en que si consideramos dos poblaciones con idénticos índices, la concentración del ingreso debe ser la misma, independientemente del tamaño de estas poblaciones.
- iii) **principio de transferencias:** ante una transferencia de ingreso de un hogar "rico" a un hogar "pobre", el indicador debe reflejar una disminución en el grado de desigualdad (principio de transferencia “débil”), mientras que la disminución en la desigualdad debe ser más pronunciada a medida que aumente la distancia entre los ingresos de ambos hogares (principio de transferencia “fuerte”).
- iv) **descomposición aditiva:** la medición de la desigualdad en la concentración del ingreso en una población debe ser igual a la suma ponderada de la desigualdad en todos los subgrupos que la conforman³⁴.

³⁴ Es importante analizar cuál es la composición, por ejemplo geográfica, étnica, etc., de la distribución del ingreso, ya que un mismo nivel puede estar ocultado una modificación en su composición por grupos, haciendo que surjan tensiones sociales que no son captadas, y que son de vital importancia para el diseño de política específicas.

Al igual que en el caso de los instrumentos gráficos, abundan en la literatura distintas variantes de índices, siendo los referenciados a continuación –ordenados en función de su complejidad de cálculo– los más utilizados.

A) La Varianza de los logaritmos de ingresos (VL)

Como su nombre lo indica, este índice se calcula tomando la varianza del logaritmo de una medida de ingreso, como el consumo, el ingreso per cápita, entre otros. Si bien la varianza es una buena medida de dispersión de los ingresos, tiene el defecto de incrementarse a medida que aumentan los niveles de ingresos en igual proporción (es decir que no cumple con el principio de independencia de escala). Una manera de corregir esta distorsión es considerar el logaritmo del ingreso, una vez que el mismo se haya estandarizado, es decir, proporcionado en función de su media. A continuación

se presenta la fórmula de cálculo:
$$VL = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \left[\log \left(\frac{y_i}{\mu} \right) \right]^2$$

Donde:

- n = tamaño de la población,
- y_i = ingreso per cápita del i -ésimo individuo,
- μ = ingreso medio y
- \log denota el logaritmo natural.

Sin embargo, bajo ciertas condiciones la fórmula presentada puede no satisfacer el principio de transferencia³⁵.

B) El Índice de Gini

Posiblemente entre las medidas de desigualdad más difundidas se encuentra el índice de Gini (G), cuyo valor es definido por el módulo de la diferencia promedio entre todos los posibles pares de ingresos de la población (y_i) en términos del ingreso total:

$$G = \frac{1}{2 \cdot n^2 \cdot \mu} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j|$$

³⁵ Dado que los cambios en el logaritmo de los ingresos depende de los cambios porcentuales en el ingreso, si ocurre una transferencia de ingresos de una persona muy rica a una menos rica, dado que el monto de esa transferencia representa una variación porcentual mayor para la persona más pobre, la caída en la varianza del logaritmo por la pérdida de ingresos de la persona mas rica es menor que el aumento en la varianza del logaritmo por el aumento del ingreso del menos rico y por lo tanto la medida de desigualdad aumentará.

Gráficamente se corresponde con el cociente de las diferencias entre la línea de equidistribución (a 45°) y la Curva de Lorenz. El coeficiente toma valores en el rango [0,1], donde 0 corresponde a la "equidad absoluta" y 1 a la "inequidad absoluta". En cuanto a las propiedades deseadas, el índice de Gini no cumple con el principio "fuerte" de transferencias ni con la propiedad de descomposición aditiva.

C) El Índice de Theil

Con una fórmula asimilable a la varianza logarítmica, el índice de Theil le agrega una ponderación a cada sumando en función de la proporción del ingreso respecto de la media de la población:

$$T = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{\mu} \cdot \log\left(\frac{y_i}{\mu}\right)$$

De esta manera, se le otorga mayor importancia a las transferencias que se realizan en el segmento inferior de la estructura de distribución y por lo tanto cumple con el principio "fuerte" de transferencias. Adicionalmente, al cumplir con la propiedad de descomponerse en forma aditiva, es uno de los índices más apropiados para la medición de la desigualdad. Los valores posibles del índice se encuentran en el rango [0,log(n)], siendo 0 la equidad absoluta y log(n) la máxima inequidad, donde n representa el tamaño de la población.

D) El Índice de Atkinson

El índice propuesto por Atkinson tiene la característica de introducir un parámetro definido como la "aversión a la desigualdad" (ϵ), que busca medir la preocupación de la sociedad por la desigualdad. El parámetro puede tomar valores entre 0 e infinito, y a mayor valor, mayor será la ponderación que reciben las observaciones que se ubican en el segmento inferior de la estructura de distribución:

$$A_{\epsilon} = 1 - \left[\frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \left(\frac{y_i}{\mu} \right)^{1-\epsilon} \right]^{\frac{1}{1-\epsilon}} \quad 0 < A_{\epsilon} < 1,$$

El principal inconveniente que presenta esta metodología de medición radica en el parámetro ϵ , tanto las dificultades para su estimación como por sus implicancias en la fórmula. Algunos autores señalan la inconsistencia, ya que por detrás de su formulación existe una función de bienestar social que implica que el bienestar social

es la suma de los niveles de bienestar individuales, y que la utilidad individual depende del ingreso individual, por lo que la sociedad no estaría preocupada por la distribución del ingreso y el parámetro ϵ no tendría demasiado sentido.

E) Los Índices de Entropía Generalizados

A partir de buscar una expresión funcional de medición de la desigualdad del ingreso que cumpla simultáneamente con todos los principios antes señalados (el principio de transferencias, la independencia de escala y del tamaño de la población y la posibilidad de descomposición), Cowel (2000) establece una familia de índices que denomina “Índices de Entropía Generalizados” (IEG), y que siguen la siguiente

formulación:

$$E_{\theta} = \frac{1}{\theta^2 - \theta} \cdot \left[\frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \left(\frac{y_i}{\bar{y}} \right)^{\theta} - 1 \right]$$

Donde:

- n es el total de la población de la muestra,
- y_i es el ingreso del individuo i ,
- \bar{y} es el ingreso medio, y
- θ es el parámetro que representa el peso que se le da a las distancias entre ingresos en las diferentes partes de la distribución. Para valores bajos de θ el índice es más sensible a cambios en el extremo inferior de la distribución y para valores altos es más sensible a los cambios en el extremo superior de la distribución.

Los valores que suelen utilizarse como parámetros en este índice son cero y uno:

- Con $\theta = 0$, el índice pondera más las distancias entre ingresos en la cola

inferior de la distribución, y se transforma en: $E_{\theta=0} = \left[\frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \log \left(\frac{y_i}{\bar{y}} \right) \right]$

- Con $\theta = 1$, se están ponderando por igual los cambios en el ingreso a lo largo de toda la distribución, y se obtiene el índice de Theil:

$$E_{\theta=1} = \left[\frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{\bar{y}} \log \left(\frac{y_i}{\bar{y}} \right) \right]$$

Los IEG cumplen con la propiedad de descomposición, vale decir que el valor total de la desigualdad puede descomponerse en la suma de la desigualdad entre grupos de la población y la desigualdad al interior de los grupos. El componente de desigualdad entre grupos se calcula suponiendo que todas las personas dentro de un grupo

reciben el ingreso medio de ese grupo. El componente de la desigualdad al interior de cada grupo es un promedio ponderado de la desigualdad en cada uno.

En el caso del $E_{\theta=0}$ el ponderador es el peso del grupo en el total de la población, y en el caso de $E_{\theta=1}$ es el peso del ingreso del grupo en el ingreso total. En ambos casos estos ponderadores presentan la ventaja de sumar uno (lo que no sucede para otros valores del parámetro θ). La desigualdad entre grupos refleja que parte de la desigualdad total es explicada por la variable que se utilizó para la construcción de los grupos, por lo tanto cuanto mayor es la proporción de la desigualdad entre grupos en relación a la desigualdad total, mayor es el poder explicativo de la variable escogida para definir los grupos.

A modo de resumen se presentan a continuación las principales características de los índices descriptos:

Cuadro 8: Principales características de los índices alternativos de medición de la distribución del Ingreso

Índice	Principio de transferencia	Concepto de distancia	Permite descomponerse	Independencia de la escala de ingreso y el tamaño de la población	Rango del intervalo de [0,1]
Varianza (V)	Fuerte	Diferencias absolutas	Si	No, aumenta con el ingreso	No
Coefficiente de variación (c)	Débil	Ídem Varianza	Si	Si	No
Desviación promedio relativa (M)	Leve falla	0, si el ingreso está en el mismo lado que y (subrayado arriba), 1 en otro caso	No	Si	No, va de [0,2]
Logaritmo de la Varianza v	Falla	Diferencias en el logaritmo del ingreso	No	Si	No
Varianza Logarítmica v_1	Falla	Diferencias en el logaritmo del ingreso	No	Si	No
Coefficientes Participación equivalente(*)	Leve falla	Ídem	No	Si	Si
Mayoría mínima (*)	Leve falla	Similar a M (el ingreso crítico es y_0 , no y raya)	No	Si	Si
Coefficiente de Gini (G)	Débil	Depende del orden del ranking	No	Si	Si
Índice de Atkinson (Ae)	Débil	Diferencia en utilidades sociales marginales	Si	Si	Si
Índice de Dalton (De)(*)	Débil	Igual que el Índice de Atkinson	Si	No	No
Índice de entropía de Theil (T) (*)	Fuerte	Diferencias proporcionales	Si	Si	No
Índice Herfindahl (*)	Fuerte	Igual que varianza	Si	No, se reduce con el ingreso	Si, pero min.>0

Entropía generalizada	Fuerte	Función de poder	Si	Si	No
-----------------------	--------	------------------	----	----	----

Fuente: elaboración propia sobre la base de Cowell (2000)

Nota: (*) Formulas no desarrolladas en el presente trabajo

A continuación se ejemplifica para los últimos 15 años, cuál ha sido la evolución de los indicadores referenciados en esta sección. Como puede observarse, de la comparación del índice de Gini y de Theil, el segundo presenta de manera más acabada las variaciones del período analizado, dado que otorga mayor importancia a las transferencias que se realizan en el segmento inferior de la estructura de la distribución (principio fuerte de transferencia).

Cuadro 9: Índices de desigualdad (1992-2006)

Fuente	Año	Gini	Theil	Coef. de var.	Índice de Atkinson			Entropía generalizada	
					A(0.5)	A(1)	A(2)	E(0)	E(2)
EPH-15 ciudades	1992	0,430	0,334	1,017	0,150	0,272	0,468	0,318	0,518
	1993	0,424	0,325	1,004	0,147	0,270	0,475	0,315	0,504
	1994	0,431	0,341	1,040	0,152	0,275	0,467	0,322	0,541
	1995	0,460	0,390	1,127	0,173	0,311	0,525	0,372	0,635
	1996	0,463	0,398	1,168	0,176	0,318	0,561	0,383	0,682
	1997	0,461	0,380	1,066	0,173	0,316	0,545	0,379	0,568
	1998	0,480	0,425	1,198	0,188	0,338	0,565	0,412	0,718
EPH - 28 ciudades	1998	0,478	0,424	1,203	0,187	0,335	0,561	0,409	0,724
	1999	0,468	0,400	1,127	0,179	0,325	0,564	0,393	0,635
	2000	0,483	0,422	1,149	0,190	0,347	0,606	0,426	0,660
	2001	0,501	0,456	1,194	0,206	0,373	0,635	0,467	0,713
	2002	0,512	0,488	1,287	0,215	0,381	0,617	0,479	0,829
	2003	0,506	0,473	1,261	0,208	0,368	0,595	0,460	0,795
EPH - 28 ciudades EPH - C	2003-II	0,508	0,490	1,378	0,213	0,377	0,627	0,473	0,950
	2004-I	0,493	0,473	1,612	0,201	0,355	0,584	0,439	1,300
	2004-II	0,481	0,432	1,266	0,191	0,344	0,584	0,422	0,801
	2005-I	0,488	0,451	1,299	0,197	0,352	0,597	0,433	0,844
	2005-II	0,483	0,459	1,506	0,196	0,348	0,588	0,427	1,134
	2006-I	0,466	0,402	1,187	0,180	0,330	0,573	0,400	0,704
	2006-II	0,461	0,388	1,196	0,175	0,324	0,577	0,391	0,716

Fuente: elaboración propia en base a datos publicados por el Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales Universidad Nacional de La Plata <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/cedlas/arg.htm> e INDEC

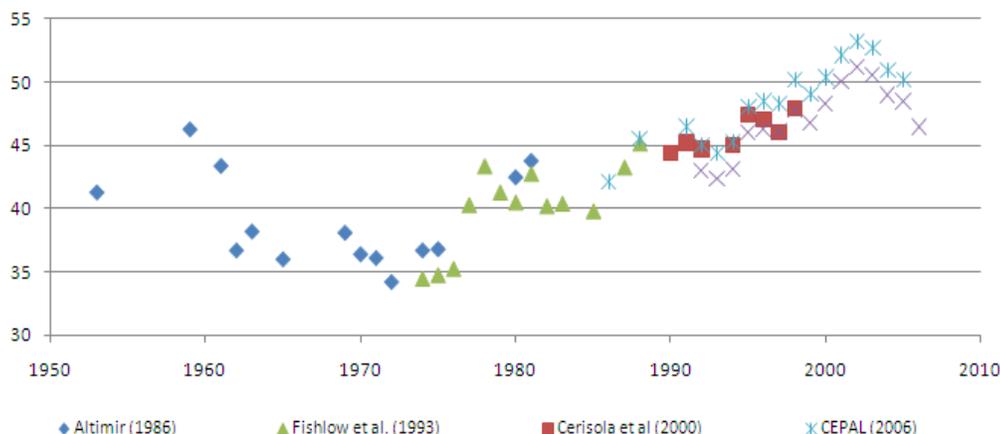
Nota: El cuadro comprende toda la información oficial disponible a finales de 2008, habida cuenta que el último informe emitido por el INDEC sobre "Evolución de la distribución del Ingreso" de la Encuesta Permanente de Hogares, es el correspondiente al Primer trimestre de 2007.

Finalmente, es importante remarcar que **los índices hasta aquí referenciados no deben ser comparados entre sí, sino emplearse de manera complementaria puesto que –como fuera anticipado al inicio de la sección– cada uno de ellos mide aspectos particulares de la desigualdad. Por otra parte, aun cuando existe un número de indicadores mayor al referenciado en este trabajo debe señalarse que no existe uno comúnmente aceptado ni tampoco mejor a los demás. Como quedó demostrado, cada indicador posee ventajas y desventajas particulares, haciendo que el uso de un conjunto de indicadores sea la mejor opción al momento de evaluar tanto la situación actual de la distribución del ingreso como así también cambios ocurridos en la distribución.** En función de las herramientas presentadas para el estudio de la distribución personal del ingreso, es importante destacar que en la actualidad los “rankings” y ciertos indicadores –principalmente el coeficiente de Gini- son las de uso más habitual, y en menor medida las representaciones gráficas.

RECUADRO 1: La distribución del ingreso y el crecimiento económico en Argentina (una mirada a los últimos 50 años)

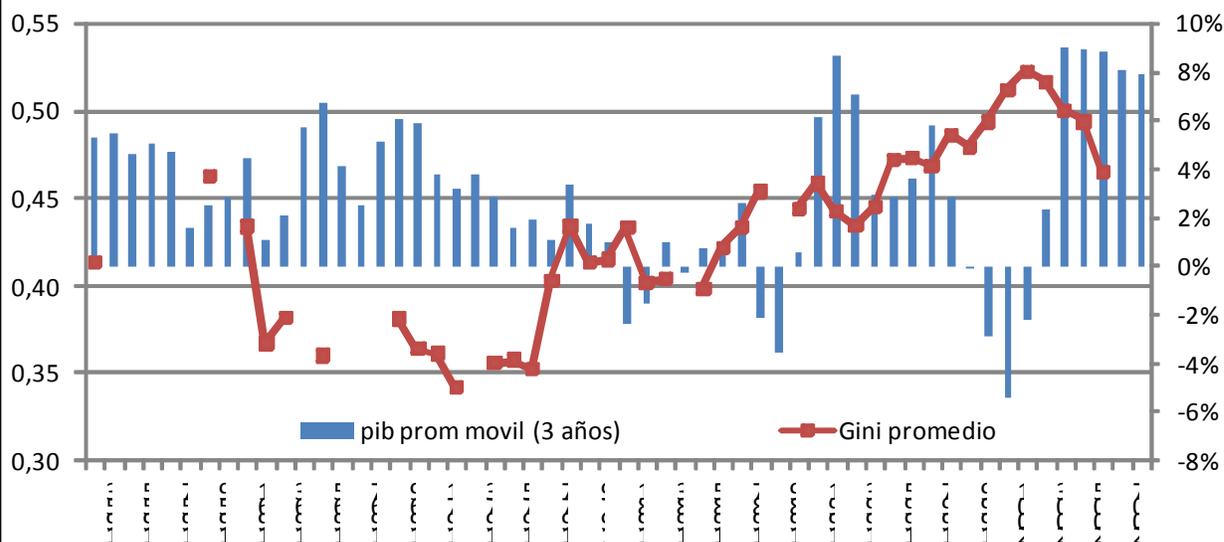
Como último análisis de los índices, se propone esbozar una primera aproximación de largo plazo sobre cuál ha sido –en caso de haber existido- la relación entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso personal en Argentina. Para ello, presentamos en el siguiente gráfico las tasas de crecimiento de la economía argentina, juntamente con los datos de la distribución personal del ingreso, mediante el promedio de los coeficientes de Gini estimados por distintas fuentes (cabe aclarar que no todos los años se dispone de este último dato).

Gráfico 8: Coeficiente de GINI (1950-2006) según distintos estudios



Fuente: Recopilación efectuada por el World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER), http://www.wider.unu.edu/research/Database/en_GB/wiid/

Gráfico 9: Promedio de los coeficientes de GINI (1950-2006) y tasa de crecimiento del producto (promedio móvil 3 años)



Fuentes: World Institute for Development Economics Research of the United Nations University (UNU-WIDER), http://www.wider.unu.edu/research/Database/en_GB/wiid/, Maddison (2003) e INDEC.

Entre 1953 y 1974, si bien no se disponen de datos anuales consecutivos para la cuestión distributiva, la aparente conjunción de años relativamente favorables en materia de crecimiento económico permiten que la concentración del ingreso se mantenga en niveles razonables, independientemente de los continuos cambios de regímenes y golpes de estado. Desde 1975 hasta 2002 hay un desmejoramiento en la equidad distributiva, reflejada en un coeficiente de Gini que pasa de promediar los 0,35

a superar los 0,50. Este proceso se lleva adelante independientemente de lo que ocurre con el crecimiento de la economía; este fenómeno es factible de observarse dividiendo este cuarto de siglo en tres sub períodos: 1975-1992: estancamiento; de 1993 a1998 crecimiento, y de 1999 a 2002 de franca recesión. Finalmente, el período de fuerte crecimiento económico iniciado en 2003 –que indudablemente estuvo acompañado de un conjunto de políticas públicas acertadas– logró torcer la tendencia observada por más de un cuarto de siglo, aunque el camino por recorrer para alcanzar valores similares a los observados hace 40 años, o los evidenciados por algunas economías desarrolladas (ver Gaggero, 2008) aún es largo.

En resumen, la historia argentina confirma no sólo que no existe una relación directa entre crecimiento y mejora en la distribución del ingreso, sino que es imprescindible comprender el contexto social y el conjunto de políticas llevadas a cabo.

Presentadas las distintas alternativas, como señala Sutcliffe (2003) cabe preguntarse si una medida integral –como los índices o los gráficos- es mejor que una comparación entre las participaciones de los extremos. Al respecto, la proporción de extremos sólo compara dos partes de los datos disponibles y entonces puede dar una visión limitada de la distribución. Las medidas de la proporción de extremos pueden, en algunos casos, usar todos los datos disponibles; es decir, midiendo la proporción del ingreso entre la mitad superior y la mitad inferior, pero aún esto da no más que una relación de dos cifras. Sin embargo, la proporción de extremos puede ser una mejor aproximación al nivel de equidad social que las medidas de carácter integral. Sutcliffe (2003) ilustra su punto con un ejemplo en el cual se presentan niveles de ingreso por quintiles para una misma población, al momento 1 y 2.

Quintil	Distribución 1	Distribución 2
1	1	1
2	1	16
3	1	16
4	1	16
5	15	16

Sobre el mismo se cuestiona ¿Cuál de estas dos distribuciones es más igualitaria? Para el ejemplo hay dos respuestas completamente diferentes: comparando los extremos, la distribución 2 muestra una desigualdad mayor (el quintil superior respecto del inferior); por otro lado, utilizando el coeficiente Gini, la distribución 2 presenta una

sensible reducción de la desigualdad, de 0,589 a 0,185. Podría haber un debate largo sobre el cuál de estas distribuciones muestra la mayor igualdad, pero aquella población donde 4/5 de la gente es rica y 1/5, es decir donde la exclusión de una pequeña minoría en las condiciones de abundancia general, sería peor que una donde 4/5 sea pobre y 1/5 rica (donde la riqueza es para unos pocos y la pobreza es generalizada). Como indica este ejemplo, Sutcliffe sugiere que es indispensable mirar ambas clases de medidas –las basadas en los extremos y las integrales– para juzgar los cambios de la distribución del ingreso.

III.3 Los problemas de estimación e información en Argentina

III.3.1 En la distribución funcional

A las cuestiones señaladas en el apartado III.1 sobre la carencia de una base informativa de mediano plazo y de consistencia metodológica –tanto en su cálculo como es la recolección de datos– deben considerarse los problemas de información³⁶ reconocidos por la DNCN en función del origen de los mismos, y cuyo tratamiento es el que a continuación se describe:

- a) Acerca de la “cantidad” de puestos de trabajo, la DNCN considera los “puestos de trabajo equivalentes”, vale decir toma los puestos de trabajo que surgen de la EPH³⁷ y se los ajusta según el tiempo efectivamente trabajado³⁸. Dado que en algunos casos los trabajadores poseen más de un puesto de trabajo, la cantidad de puestos obtenida mediante esta metodología sobreestima la cantidad real de asalariados³⁹. Para superar tal dificultad, la DNCN, decidió a partir de los datos de la Encuesta Nacional de Gasto de los Hogares (ENGH)⁴⁰ del año 1996, aplicarle la evolución observada en la EPH.

Complementariamente, se consideran los puestos de trabajo informados por el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP), al cual las AFJP informaban la cantidad de personas contratadas en relación de dependencia.

- b) Respecto del tratamiento⁴¹ que reciben los “salarios” informados por la DNCN, las fuentes son disimiles en función del grupo que se considere:
 - Los asalariados del *sector público*, se los estima a partir del Valor Agregado del Sector Público, sin ajustes posteriores.

³⁶ Como veremos en la siguiente sección, estos inconvenientes se hacen aún más relevantes en el caso de la distribución personal del ingreso.

³⁷ A partir de la EPH, se acumulan los rubros “Ocupados en Actividad Principal”, “Ocupados en Actividad Secundaria” y los “Ocupados en Otras Actividades”.

³⁸ Los ajustes en cuestión en dos aspectos:

a) Sobre los ocupados que trabajan por períodos inferiores al utilizado en la estimación, en función de la cantidad de días de trabajo del período.

b) Sobre las horas efectivamente trabajadas en relación a las horas teóricas correspondientes para cada sector de actividad.

En internet: http://www.INDEC.gov.ar/nuevaweb/cuadros/17/cgi_anexo_a.doc

³⁹ Según Lindenboim (2007), la cantidad de puestos de trabajo informados se estima “en promedio, un 8% superior a la cantidad de asalariados”.

⁴⁰ **A la fecha de publicación del presente trabajo, el INDEC no ha difundido la ENGH correspondiente al año 2004/5.**

⁴¹ En internet: http://www.INDEC.gov.ar/nuevaweb/cuadros/17/cgi_anexo_b.doc

- Los asalariados *privados “precarios”* (o informales) son estimados a partir de la EPH, y están afectados –quizás en mayor medida que los privados registrados– por la subdeclaración de ingresos. En este caso, la DNCN efectúa un procedimiento de ajuste, midiendo *“la subdeclaración de ingresos laborales de los autónomos comparando la declaración de gastos de estos trabajadores con la de los asalariados. El supuesto de mayor peso es que los asalariados no subdeclaran mientras que los patrones y cuentapropistas sí lo hacen. Si para cada nivel de ingreso declarado (y características familiares similares) los autónomos declaran mayores gastos que los asalariados, esto implica que están subdeclarando el ingreso percibido (y no sobredeclarando gastos). Los coeficientes obtenidos se utilizan para corregir los ingresos declarados a la EPH. Para esta estimación se recurre también a la ENGH 96”* (DNCN, 2006).
- Los datos de los asalariados del sector *privado “protegido”* (vale decir, en blanco), provienen de la base de registro del SIJP. Al igual que en los “precarios”, el principal inconveniente de esta fuente radica en la subdeclaración de ingresos. También se procede a ajustar en función de la no respuesta a la encuesta.

Respecto del salario de los trabajadores privados, la DNCN señala tres problemas propios de las encuestas a hogares: la no encuesta, la no respuesta y la subdeclaración de ingresos. En este sentido, los ingresos provenientes de la EPH son corregidos a través del SIJP ya que entre ambas fuentes los promedios de ingreso son similares, aunque difiriendo a favor del SIJP crecientemente en las remuneraciones elevadas. A su vez, la Cuenta de Generación del Ingreso (CGI) revierte la recategorización de cuentapropistas en asalariados realizada por la EPH Continua, en tanto entiende que es condición suficiente para ser cuentapropistas poseer un solo cliente, por lo que son incluidos dentro del Ingreso Mixto Bruto.

Acerca de las fuentes empleadas para analizar los ingresos en su distribución personal y la funcional, Altimir y Beccaria (1999) señalan que –como veremos en la siguiente sección– para la primera *“la EPH capta (aún subestimándolos) casi exclusivamente ingresos del trabajo asalariado y de los autoempleados (conceptualmente de característica mixta, pero en los hechos con un componente menor imputable al capital propio), así como las jubilaciones y pensiones y otras transferencias públicas monetarias. Poco es lo que capta de ingresos de la propiedad (inmobiliaria o*

financiera) y no investiga los ingresos capitalizados de hecho en las empresas de propiedad personal o de derecho en las de capital y que incrementan el patrimonio de los hogares.” La recomendación para un análisis consistente para ambas dimensiones por parte de los mencionados autores sería la de “analizar –y, ulteriormente, descomponer– los cambios de la distribución de los ingresos medidos por la EPH y, por otro lado, apreciar los cambios de esos ingresos en el marco de los registrados en los diferentes tipos de ingresos factoriales, de acuerdo con las estimaciones realizadas al efecto. Además, se intenta apreciar, en ese marco, la evolución de los tipos de ingreso (principalmente, utilidades de sociedades de capital e intereses) cuya percepción suele estar concentrada en un grupo limitado de perceptores, aunque no se conozca su distribución precisa.”

Respecto a la disponibilidad de información, el INDEC provee trimestralmente – aunque con niveles de detalle y análisis decreciente–, la información correspondiente a la distribución funcional del ingreso.

III.3.2 En la distribución personal

Luego de la reformulación de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) en 2003, el INDEC (organismo público encargado de la recolección, elaboración y difusión de la medición de la distribución personal del ingreso) mantuvo el tratamiento de la medición de los ingresos en función de 4 variables: ingresos totales, ingresos de la ocupación principal, ingresos totales del hogar, e ingresos per cápita familiar. Adicionalmente, la medición de los ingresos discrimina en función de su origen en:

- i. Ingresos laborales: provenientes de la ocupación principal, de la ocupación secundaria y de otras ocupaciones que hubieren generado ingresos en el mes de referencia, de acuerdo a la categoría ocupacional que le da origen. Estos ingresos se diferencian, a su vez, de aquellos provenientes de los asalariados en relación de dependencia –discriminando a su interior en tickets, comisiones, aguinaldo, propinas, entre otros– y los trabajadores independientes.
- ii. Ingresos no laborales: compuestos de jubilaciones y pensiones, rentas de la propiedad derivadas de la producción, rentas de la propiedad derivadas de inversiones financieras y otras transferencias. Respecto de la contabilización llevada a cabo antes de la reformulación de 2003, se pasó de la captación a nivel del individuo a su tratamiento para el conjunto del hogar, indagando la

percepción de los mismos en el marco de las estrategias de manutención del hogar

- iii. Ingresos en especies: ya sea provenientes o no del trabajo, diferenciando las institucionales y las privadas.

En función de estos datos, el instituto proveía de manera pública con frecuencia trimestral –hasta el 1-Trim/2007– las series de deciles de ingresos según lo que denomina “distribuciones decílicas”, consistentes en un ordenamiento de los ingresos (de la población o de los hogares) de menor a mayor según la variable de ingreso definida, agrupa en subconjuntos que contienen el 10% de las unidades (ya sea de población u hogares). A partir de este ordenamiento quedan determinados los intervalos de ingreso correspondiente a cada uno de los diez subconjuntos conformados⁴². Uno de los principales inconvenientes que presenta la información provista por la EPH del INDEC radica en la “no respuesta” en las declaraciones de ingresos, y en las “subdeclaraciones” de ingresos por parte de los encuestados. En algunos casos se pueden ajustar los valores surgidos de las encuestas, aunque es difícil establecer una precisión objetiva al respecto.

A partir de esta base de datos, el instituto difundía los siguientes indicadores:

- El ingreso per cápita familiar: es el que se obtiene dividiendo el ingreso total familiar por la totalidad de los componentes del hogar.
- Brecha de los ingresos: es una medida de desigualdad que relaciona los extremos de la distribución. En el caso de las distribuciones decílicas es el cociente entre el decil 10 y el decil 1, y se presentan dos variantes: a) el promedio del ingreso per cápita familiar de las personas (promedio del decil 10/promedio decil 1); y b) la mediana del ingreso per cápita familiar de las personas (mediana del decil 10/mediana decil 1).

⁴² Los cuadros habitualmente difundidos, con esa estructura, son:

- i. Población total según escala del Ingreso Total Individual.
- ii. Población ocupada según escala del Ingreso de la ocupación principal.
- iii. Hogares según escala del Ingreso total familiar.
- iv. Hogares según escala del Ingreso per cápita familiar: la distribución en 10% de hogares hace que los tramos más bajos de la distribución corresponda una porción más que proporcional de personas. Esto se origina en que los hogares de menor ingreso per cápita sean en general hogares de mayor tamaño en términos de cantidad de integrantes.
- v. Población según escala del Ingreso per cápita familiar.

- Mediana: es decir el primer valor de la variable que deja por debajo de sí al 50% de las observaciones. Es una medida recomendada para las distribuciones asimétricas, ya que no es afectada por las observaciones extremas, puesto que no depende de los valores que toma la variable, sino del orden de las mismas.
- Coeficiente de Gini: calculado como fue descripto anteriormente.

En contraposición con la recuperación de la medición de la distribución funcional, la referente a la dimensión personal ha sido discontinuada por el INDEC a partir del primer trimestre de 2007, coincidente con la intervención del instituto.

III.4 La pobreza y la indigencia

III.4.1 Algunas cuestiones relevantes

Una de las principales aplicaciones que tiene como insumo la desagregación de la medición del ingreso personal es el cálculo de ciertos indicadores acerca del bienestar de la sociedad. En efecto, la combinación de los distintos niveles de ingresos, junto con la valuación de una determinada canasta de bienes y servicios, da como resultado dos indicadores ampliamente difundidos para la medición indirecta⁴³ del **nivel de pobreza** y el **nivel de indigencia**. En ambos casos, el método consiste en dividir a la población entre aquellos individuos que superan la línea de ingresos necesarios para acceder a la canasta de bienes y servicios y aquellos que no cuentan con ingresos suficientes. En el caso de la línea de pobreza, la misma consiste en el monto de ingresos que permite a un hogar satisfacer las “necesidades esenciales”.

La medición de la pobreza a partir del ingreso plantea diferentes criterios, en términos de pobreza *absoluta* o pobreza *relativa*. En el primero de los casos es el más difundido, y sostiene que existe un núcleo irreductible de privación absoluta, cuya insatisfacción revela una condición de pobreza en cualquier contexto⁴⁴. Este enfoque es utilizado por la CEPAL para sus estimaciones regulares de la proporción de hogares pobres para los países en Latinoamérica. En el caso de la **pobreza relativa**,

⁴³ Como contraparte de la medición *indirecta* de la pobreza, también llamado “*enfoque del ingreso*”, consiste en calcular el ingreso mínimo por encima de la cuál todas las necesidades básicas se satisfacen e identificar aquellos hogares o personas cuyos ingreso se ubican por debajo de esta línea, el *método directo*, también conocido como “*Necesidades Básicas Insatisfechas*”, consiste en identificar el conjunto de hogares que no pueden satisfacer alguna necesidad básica.

⁴⁴ Este método es utilizado oficialmente en países como Chile, México, Uruguay y Estados Unidos.

se afirma que las necesidades humanas no son fijas, sino que varían de acuerdo a los cambios sociales y a la oferta de productos en un contexto social determinado, dependiendo, en última instancia, del nivel de ingresos general. Este criterio es utilizado, por ejemplo, por los países de la Unión Europea (UE), donde se considera pobres a aquellas personas cuyos ingresos se encuentran por debajo de la mitad del promedio de los ingresos de la UE.

En el caso de la **pobreza absoluta**, cada país debe estimar su propia línea de pobreza en función del costo de una canasta básica que cubre las necesidades nutricionales de las personas, tomando en cuenta cuáles son sus hábitos de consumo, la disponibilidad efectiva de los bienes y su precio relativo. Hasta aquí es la *línea de indigencia*, es decir aquellas personas que se encuentran en una situación de pobreza extrema tal que sus ingresos son tan bajos que incluso si destinaran la totalidad de los mismos a la compra de alimentos, no lograrían satisfacer de manera adecuada las necesidades nutricionales de todos sus miembros. Al valor de esta canasta, debe añadirse una estimación de los recursos que los hogares requieren para satisfacer el conjunto de las necesidades básicas no alimentarias para obtener la *línea de pobreza*.

En resumen, el método del ingreso –vale decir, de pobreza absoluta- plantea que un hogar es considerado “pobre” si la suma de los ingresos que reciben todos sus miembros resulta menor que el valor de todos los bienes y servicios necesarios para que satisfagan las necesidades básicas. La idea sobre la que se sustenta el enfoque es evaluar si los recursos con los que cuenta el hogar le permiten solventar un presupuesto que refleje la adquisición de aquellos bienes y servicios que posibiliten a sus miembros vivir dignamente en sociedad y desarrollarse personalmente.

Un aspecto relacionado con la medición de la pobreza es establecer, adicionalmente, cómo es afectada por la oferta de bienes públicos (tales como salud, educación, agua, servicios sanitarios, etc.). Un posible método, de difícil implementación en la práctica⁴⁵, sería su incorporación mediante una valoración monetaria de cuánto implican dichos servicios.

⁴⁵ Debería recolectarse información sobre la disponibilidad, calidad, etc. de cada uno de los bienes públicos

Desde la **perspectiva de la CEPAL**⁴⁶, se diferencia la línea de pobreza en áreas urbanas (equivalente al doble de la línea de indigencia) y en áreas rurales (equivalente al 75% mayor a la línea de indigencia). Respecto de la primera distinción, la CEPAL considera 3 indicadores para su determinación:

- i. La situación demográfica: se considera a un hogar como pobre urbano, cuando la relación entre el número de menores y adolescentes (0 a 17 años de edad) y adultos (18 a 59 años) es superior a 2. Vale decir, cuando presentan una alta carga de dependencia demográfica.
- ii. El desempleo: se contempla solamente al desempleo abierto y considera la presencia en el hogar de al menos un desocupado, ya sea el jefe de familia u otro de sus miembros.
- iii. Bajos ingresos y escasa educación: se considera el nivel de ingreso laboral y el número de años de educación del jefe del hogar o del principal aportante de ingresos. El umbral de bajos ingresos laborales corresponde a 2,5 veces el valor de la línea de la pobreza per cápita de cada país, y se considera con escasa educación a los perceptores con menos de 10 años de estudios aprobados.

En el caso de la pobreza rural, la CEPAL vincula a los siguientes elementos como los principales responsables de su persistencia:

- i. La falta de acceso a la tierra.
- ii. La dinámica demográfica, especialmente la alta fecundidad y el carácter selectivo de los procesos migratorios.
- iii. Los bajos niveles de educación y las altas tasas de analfabetismo funcional.
- iv. El aislamiento geográfico y la falta de acceso a las comunicaciones.
- v. La dificultad de acceso a servicios básicos.
- vi. El deterioro ambiental y de la base productiva.
- vii. El alto grado de riesgo de la agricultura.
- viii. Tecnologías inapropiadas.
- ix. Carencia de información y dificultades o falta de acceso a los mercados de tierra, agua, crédito y bienes en general.
- x. Los riesgos de la actividad inherentes a las condiciones climáticas.
- xi. Bajo potencial productivo de la tierra.

⁴⁶ Ver "La brecha de la equidad: una segunda evaluación", CEPAL (2000). En internet: www.eclac.cl/publicaciones/SecretariaEjecutiva/6/lcg2096/lcg2096e.pdf

En función de estas consideraciones, que incorporan al método del ingreso numerosos indicadores cualitativos sobre la condición de vida de la población, las mediciones de la CEPAL (2006) concluyen que en el continente latinoamericano la indigencia se concentra en las zonas rurales, en tanto que las condiciones de pobreza “no indigente” siguen proporcionalmente afectando a la población urbana de los países latinoamericanos. Complementariamente, señala que en el caso de los países con menor producto por habitante de la región, la indigencia es un fenómeno más extendido aunque la indigencia rural duplica con creces la pobreza urbana.

Por su parte, el **Banco Mundial** toma dos definiciones de pobreza en términos absolutos: la “*pobreza extrema*”, para quienes viven con menos de 1 dólar por día, y la “*pobreza*” para quienes viven con menos de 2 dólares por día (en ambos casos PPP⁴⁷ dólares de 1990). Los “*Objetivos de Desarrollo de Milenio*” del Banco Mundial son diseñados en relación con estos niveles. Por ejemplo, uno de ellos es lograr reducir a la mitad el número de personas que viven en la “pobreza extrema” hacia 2015. Como consecuencia de la definición de pobreza en términos “absolutos” es que, según los números del Banco Mundial, durante la última década de siglo XX se redujo la pobreza: el número de la gente que vive sobre 1 dólar por día descendió de 1,2 mil millones en 1990 a 1,1 mil millones en 2001.

Pero, si en lugar de considerar la pobreza en términos “absolutos” de ingresos o consumo se considerara la pobreza en términos “relativos”, a nivel mundial se observaría, sin lugar a dudas, que la pobreza se reduce menos, o incluso se incrementa. Esta última es una de las principales debilidades señaladas por Sutcliffe (2005) acerca de los “Objetivos de Desarrollo de Milenio”, ya que el Banco Mundial propone reducir a la mitad el número de personas en la pobreza absoluta extrema sin una sola mención a la desigualdad. El error –según Sutcliffe– radica en que no sólo la desigualdad afecta los niveles de pobreza, sino las políticas tendientes a reducir la desigualdad y la pobreza deberían ser inseparables; ya que la redistribución debe formar parte de la solución de la pobreza.

⁴⁷ Paridad de poder de compra (Purchase Power Parity).

Retomando la temática del capítulo anterior, es decir incorporando el efecto del crecimiento económico a la vinculación entre “distribución del ingreso–desigualdad–pobreza–indigencia”, y en función de las propiedades de la distribución del ingreso,

Kanbur (2004 y 2007) señala las siguientes interacciones entre estas variables:

- i. el incremento (reducción) en el promedio de los ingresos, ceteris paribus la desigualdad, tiende a reducir (incrementar) la pobreza;
- ii. la reducción (incremento) en la desigualdad, ceteris paribus el promedio de los ingresos, va a reducir (incrementar) la pobreza⁴⁸;
- iii. si el ingreso promedio se incrementa y la desigualdad se reduce (como ocurrió, por ejemplo, en Asia en los ´60 ´70 y ´80) la pobreza se reduce, en tanto que si el ingreso promedio se reduce y la desigualdad se incrementa (como se evidenció en algunas economías en transición en los ´90), la pobreza debería incrementarse.

Dado que el incremento promedio de los ingresos -per cápita- es consecuencia del crecimiento económico por encima del demográfico, queda claro que si el crecimiento es acompañado por un incremento en la desigualdad, los efectos sobre el nivel de pobreza son ambiguos y dependerán de la fuerza relativa de ambas variaciones. Por último, si la desigualdad no cambia, sus niveles iniciales condicionarán el efecto del crecimiento sobre la pobreza (intuitivamente, a mayor desigualdad en la distribución del ingreso sobre una economía en crecimiento, menor será el impacto en la reducción de la pobreza).

Sobre este punto, **Kanbur (2007) señala como hecho estilizado de la experiencia internacional en los últimos 20 años, que los países en desarrollo que han tenido elevadas tasas de crecimiento han estado acompañadas por un incremento en la desigualdad; sin embargo, el crecimiento ha tenido un efecto suficientemente fuerte como para hacer que la pobreza se reduzca. Esto conduce a que debemos preguntarnos acerca de qué clase de modelo de crecimiento queremos, ya que no alcanza con lograr tasas de crecimiento que morigeren los niveles de pobreza, porque una mayor desigualdad del ingreso ineludiblemente llevará a un**

⁴⁸ Como se desprende del capítulo anterior, el acuerdo general es que no existe ninguna correlación estadística significativa entre cambios de ingresos per cápita y cambios en la desigualdad, tomando países como la unidad de observación, con lo cual, no hay ningún cambio en la desigualdad frente a cambios de ingreso de cápita.

descontento popular y a peligrar el modelo económico, haciendo que vuelva a elevarse la pobreza.

III.4.2 Su medición en Argentina

En Argentina, el INDEC mide la pobreza y la indigencia aplicando el método del ingreso, es decir de la pobreza absoluta. Específicamente, las estimaciones que el instituto produce periódicamente surgen de comparar los ingresos de los hogares que provienen de la EPH con el valor de la línea de pobreza que se computa regularmente. Con frecuencia mensual, se calcula una línea de pobreza por hogar de manera de tomar en cuenta las diferencias que existen entre ellos en cuanto a la cantidad de personas que lo componen, así como en la distribución de sus miembros en términos de edades y géneros.

El punto de partida de dicha metodología es la valuación de la “Canasta Básica de Alimentos” (CBA), definida como el conjunto de bienes que satisfacen las necesidades nutricionales y considera los hábitos de consumo predominantes⁴⁹. El valor monetario de esta canasta corresponde a la *línea de indigencia*. Luego, en función de las pautas de consumo de la población se traducen esos requerimientos nutricionales a un conjunto de alimentos específicos. Dado que las estructuras de consumo se encuentran muy influenciadas por los niveles de ingresos de los hogares, se adopta el criterio de considerar la estructura de consumo de un “grupo de referencia” conformado por hogares de ingresos relativamente bajos pero que no hayan enfrentado una significativa limitación de recursos. En el caso argentino, la población de referencia seleccionada para identificar las pautas de consumo alimentario equivale a la conformada por los hogares que se encuentran en el segundo quintil de la distribución de los ingresos per cápita de los hogares de la Encuesta de Ingresos y Gasto de 1985/86. Una vez establecidas las cantidades de los diferentes alimentos de la CBA, se valorizan utilizando las listas de precios medios mensuales obtenidos por el INDEC para el cálculo del Índice de Precios al Consumidor (IPC).

⁴⁹ Para determinar dicha Canasta, se consideran inicialmente los valores recomendados por los nutricionistas respecto de las cantidades mínimas de calorías y otros nutrientes –por ejemplo, proteínas, hierro o ciertas vitaminas– que requieren personas de distinto género y edad, y que realizan actividades de diferente intensidad.

A diferencia del enfoque empleado por la CEPAL, el componente no alimentario⁵⁰ de la línea de pobreza no se obtiene a partir de un procedimiento similar al reseñado para la CBA (aduciendo, por parte del instituto, la dificultad en obtener datos de las cantidades consumidas o gastadas de bienes y servicios no alimentarios) sino que es calculado indirectamente, postulando que los hogares que satisfacen sus requerimientos nutricionales también cubren las otras necesidades⁵¹. Por lo tanto, la *Línea de Pobreza* de los hogares se calcula en función de la Canasta Básica Total (CBT) que surge de adicionar a la CBA un factor de expansión –la inversa del Coeficiente de Engel–, que produce un monto mínimo de ingreso necesario para cubrir todas las necesidades.

A los efectos de poder seguir la evolución de la magnitud de la pobreza, esos valores originales son regularmente actualizados a fin de tomar en cuenta la variación de los precios. De esta manera, el valor original de la CBA es actualizada con el Índice de Precios Implícitos de la CBA que elabora el INDEC, tomando los precios medios de cada producto. Para establecer en cada período el valor del Coeficiente de Engel que tome en consideración las variaciones de precios relativos, se actualiza la estructura de gastos del “segundo quintil” del ingreso per cápita del hogar (población de referencia) de acuerdo a los cambios experimentados por los índices de precios correspondientes; vale decir que supone constantes las cantidades físicas del año base.

En pocas palabras, el INDEC para calcular la incidencia de la pobreza analiza la proporción de hogares cuyo ingreso no supera el valor de la CBT, en tanto que para el caso de la indigencia, la proporción cuyo ingreso no superan la CBA; y ambos estarían afectadas por la medición de precios que realiza dicho organismo. Según la última información disponible sobre cuestiones metodológicas, fechada en 2003, señala que el INDEC se encontraba en la etapa final de la revisión de la metodología oficial para la medición de la pobreza, cuestión que junto con la EPH de 2003 no ha sido difundida a la fecha.

⁵⁰ Principalmente los gastos de vivienda, medicamentos, indumentaria, transporte público, turismo, entre otros.

⁵¹ Específicamente, el componente no alimentario de la línea de pobreza se establece de manera agregada considerando que su participación relativa debe ser la misma que los gastos no alimentarios tienen en el gasto efectivo de la población de referencia. La relación Gasto en alimentos/ Gasto total se denomina coeficiente de Engel. Entonces, se parte del gasto normativo de alimentación (el valor de la canasta básica) y se lo multiplica por la inversa del coeficiente de Engel observado en la población de referencia.

A continuación se presentan los resultados para el caso argentino para el total de aglomerados urbanos, donde se observa una sistemática reducción tanto de los niveles de pobreza como de indigencia, *aunque en el último bienio ambas mediciones estarían subvaluadas, debido a las anomalías vinculadas a la medición de precios del INDEC.*

Cuadro 10: Pobreza e Indigencia, total aglomerados urbanos, frecuencia semestral (2003-2008)

Año	2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	1°	2°	1°	2°	1°	2°	1°	2°	1°	2°	1°	2°
Pobreza												
Hogares	42,7	36,5	33,5	29,8	28,8	24,7	23,1	19,2	16,3	14,0	11,9	10,1
Personas	54,0	47,8	44,3	40,2	38,9	33,8	31,4	26,9	23,4	20,6	17,8	15,3
Indigencia												
Hogares	20,4	15,1	12,1	10,7	9,7	8,4	8,0	6,3	5,7	4,4	3,8	3,3
Personas	27,7	20,5	17,0	15,0	13,8	12,2	11,2	8,7	8,2	5,9	5,1	4,4

Fuente: INDEC

Finalmente, se presenta un indicador que es complementario de aquellos que surgen a partir de la distribución del ingreso de los hogares, considerado una variable clave para identificar el grado y calidad de desarrollo del país. Mediante el uso de información censal, el INDEC evaluaba el cumplimiento de las denominadas “Necesidades Básicas Insatisfechas” (NBI) en los hogares particulares, en función de aquellos que presentaban al menos uno de los siguientes indicadores de privación:

- ✓ Hacinamiento: hogares que tuvieran más de 3 personas por cuarto.
- ✓ Vivienda: hogares que habitaran en una vivienda de tipo inconveniente (pieza de inquilinato, vivienda precaria u otro tipo).
- ✓ Condiciones sanitarias: hogares que no tuvieran ningún tipo de retrete.
- ✓ Asistencia escolar: hogares que tuvieran algún niño en edad escolar que no asista a la escuela.
- ✓ Capacidad de subsistencia: hogares que tuvieran 4 ó más personas por miembro ocupado y, además, cuyo jefe tuviera baja educación.

Dada la información provista por el INDEC, que comprende los censos 1980, 1991 y 2001, es posible afirmar que a pesar de una tendencia favorable en la reducción de las NBI, aun queda un largo camino por recorrer (Ver cuadro 11); en tanto que dada la escasa frecuencia con la cual el organismo estadístico provee la información no es factible analizar cual ha sido el desempeño del indicador con posterioridad a la Convertibilidad.

Cuadro 11: Porcentaje de hogares particulares con Necesidades Básicas Insatisfechas, por provincia. Años 1980, 1991 y 2001

Provincia	Hogares con NBI			Algunas causas de las NBI			
	1980	1991	2001	2001			
				(1)	(2)	(3)	(4)
Total del país	22,3	16,5	14,3	60,2	50,8	17,6	71,0
Ciudad de Buenos Aires	7,4	7,0	7,1	50,0	21,8	1,2	49,3
Buenos Aires	19,9	14,7	13,0	58,4	44,8	7,0	60,6
Catamarca	37,6	24,6	18,4	51,5	58,3	36,6	84,0
Chaco	44,8	33,2	27,6	56,0	42,1	8,7	66,7
Chubut	29,8	19,4	13,4	69,2	64,7	67,6	86,2
Córdoba	19,4	12,8	11,1	73,8	76,5	39,0	90,8
Corrientes	40,6	26,9	24,0	56,7	37,0	6,4	64,8
Entre Ríos	27,9	17,2	14,7	59,3	46,1	16,8	76,5
Formosa	46,8	34,3	28,0	72,0	81,3	50,6	90,4
Jujuy	45,1	33,6	26,1	57,1	58,0	37,1	85,8
La Pampa	18,8	12,0	9,2	57,1	29,1	6,7	61,7
La Rioja	31,6	23,6	17,4	45,8	57,5	30,0	80,6
Mendoza	20,4	15,3	13,1	62,3	45,2	15,7	68,8
Misiones	39,2	30,0	23,5	67,6	70,5	15,1	88,3
Neuquén	33,9	19,1	15,5	61,6	41,7	12,8	65,8
Río Negro	32,8	20,7	16,1	61,5	43,9	9,5	67,8
Salta	42,4	33,9	27,5	67,1	64,7	41,7	88,1
San Juan	26,0	17,2	14,3	57,5	52,0	30,7	75,2
San Luis	27,7	18,7	13,0	62,0	51,2	18,7	74,1
Santa Cruz	22,7	15,2	10,1	42,4	25,5	1,5	53,0
Santa Fe	20,0	14,0	11,9	57,1	44,9	14,0	69,9
Santiago del Estero	45,8	33,6	26,2	69,8	83,2	52,5	92,3
Tierra del Fuego	25,6	25,5	15,5	42,5	15,8	0,3	38,1
Tucumán	36,6	24,6	20,5	57,9	63,4	27,4	84,9

Fuente: INDEC
Referencias:

- (1) Sin cobertura médica privada u obra social
- (2) Sin provisión de agua en la vivienda
- (3) Con piso de tierra en la vivienda
- (4) Sin teléfono

IV. Conclusiones

“La desigualdad más que la pobreza misma es un caldo de cultivo de la insatisfacción social, conflicto y violencia. Es así que la construcción de la equidad es un desafío principal de las políticas de desarrollo económico y social.” (Ferrer, 2007)

La concepción “amplia” tradicional del desarrollo, aquella que va más allá de perseguir únicamente el crecimiento económico –entendido como el incremento del producto por habitante–; apunta a la búsqueda de una mejora de los indicadores representativos claves de la calidad de vida de una sociedad (niveles de educación, salud, alimentación y servicios públicos, entre tantos otros). Resulta claro que cualquier redistribución social de los bienes e ingresos –desde los sectores que cuentan con mayores recursos hacia los más carenciados– se traducirá en una mejora de aquellos indicadores. En este contexto es que resulta imprescindible analizar la distribución de la riqueza y el ingreso como indispensable primer paso del camino hacia la definición del conjunto de acciones de políticas públicas necesarias para alcanzar un desarrollo económico-social con equidad.

Por estas razones es que el estudio de la inequidad y la desigualdad ha ocupado un lugar central en la historia del pensamiento económico. En un principio, la literatura económica vislumbraba la distribución del ingreso a partir de sus componentes: el salario, la ganancia y –para algunas corrientes de pensamiento- la renta. Estas visiones, agrupadas luego bajo el enfoque “funcional”, intentaban explicar bajo distintos supuestos cómo era determinada la remuneración del trabajo. Si bien en general reconocían que nunca era retribuido por la totalidad de su contribución al proceso productivo, recién con la introducción del concepto de “plusvalía” el pensamiento marxista establece la cuestión de la “apropiación”, por parte del capitalista, de una parte del valor generado por la fuerza de trabajo (y que pasa a conformar parte de su ganancia).

Más tarde, la teoría keynesiana, si bien tiene un interés particular en el enfoque funcional, será una de las pioneras en destacar la existencia de una relación virtuosa entre la distribución del ingreso “personal” y el crecimiento económico, debido a que la

redistribución del ingreso puede estimular el consumo y la inversión. Esta implicancia encuentra su lógica en el mayor consumo relativo del ingreso de la población con menos recursos y, también, en la mayor inversión estimulada por la mejora del consumo futuro esperado. De este modo una distribución más igualitaria de la renta incrementaría la demanda efectiva, favoreciendo al mismo tiempo el crecimiento económico. La distribución “personal” del ingreso se convierte entonces en una variable exógena del crecimiento, posible de ser modelada a partir del impulso de políticas económicas ad-hoc. Por el contrario, distintas variantes de la teoría ortodoxa entienden a la distribución como un factor endógeno, como un mero “resultado” del proceso de acumulación en el contexto del libre mercado.

Más recientemente, en línea con la endogeneidad / exogeneidad de la distribución del ingreso, es que la teoría ha profundizado en la faceta “personal” de aquella. Se alternaron etapas en las que ha primado la visión ortodoxa que la relegaba a la condición de variable endógena –algunas posiciones han entendido incluso que la concentración de ingresos y riqueza aseguran por si mismas elevadas tasas de crecimiento–, y otras en las que ganan predicamento teorías heterodoxas que, por el contrario, fundan la posibilidad de alcanzar un crecimiento sostenible en el largo plazo con persistentes mejoras en la distribución del ingreso. Como resultado de los distintos enfoques y canales a través de los cuales se han buscado vinculaciones entre crecimiento y distribución del ingreso –bajo supuestos razonables–, no parece verificarse la existencia de una única vinculación entre ambas variables y, por ende, de una “ley general” que explique su relación. Más aún, las conclusiones a las que arriban las comprobaciones empíricas acerca del vínculo entre ambas variables son de una debilidad extrema, consecuencia tanto de los errores metodológicos de carácter econométrico –señalados en la Sección II.2– como de las exageradas simplificaciones que evitan enfrentar los arduos problemas que resultarían de la consideración de la compleja realidad y de los procesos históricos involucrados.

Más allá de la referencia a los estudios empíricos, resulta evidente que elevados niveles de concentración del ingreso y la riqueza conjugados con bajos niveles de ingreso por habitante (característicos de los países “en vías de desarrollo”), tienen como contraparte inevitable una elevada proporción de la población en condiciones de pobreza e indigencia. Vale decir, la presencia de tempranos y agudos niveles de desigualdad tienen la “virtud” de jaquear la sustentabilidad de todo plan de desarrollo de largo plazo que los ignore como objetivo primordial de política económica.

Habida cuenta de la relevancia teórica de la mejora en la distribución de los ingresos, como elemento clave para apuntalar el crecimiento y el desarrollo, la segunda parte de este documento ha indagado las herramientas que resultan indispensables para su análisis, como así también las cuestiones asociadas a los graves problemas de información que plantea la tarea. El análisis de la amplia variedad de instrumentos relevados –mediciones de participaciones, gráficos e índices varios– indica que no deben ser comparados entre sí para evaluar cuál es el de mejor desempeño, sino que deben emplearse de manera complementaria, ya que cada uno de ellos mide aspectos particulares del fenómeno multifacético de la desigualdad. Los resultados obtenidos deben analizarse, luego, en forma conjunta; vale decir, cada herramienta posee ventajas y desventajas. De tal modo, el uso debidamente articulado de un conjunto de indicadores resulta la mejor opción al momento de evaluar, tanto una situación puntual acerca de la distribución del ingreso como el proceso de los cambios ocurridos en la misma a través del tiempo.

En el caso de Argentina, la utilización del abanico de herramientas está además limitada por la disponibilidad de (y el restringido acceso a) las bases estadísticas indispensables para un análisis de mediano o largo plazo. Las mismas están afectadas por serios problemas de “baches” o cambios metodológicos (además de problemas derivados de restricciones “administrativas” al acceso a algunas bases usuarias). Acerca de la dimensión “funcional”, las bases de datos heterogéneas y los períodos carentes de estadísticas que han signado la segunda mitad del siglo pasado, ha sido revertida recientemente gracias al renovado compromiso de la Dirección de Cuentas Nacionales del INDEC acerca de la publicación en periodicidad trimestral de las estadísticas correspondientes (a pesar de ello, queda irresuelto la cuestión del déficit estadístico de periodos previos). Paradójicamente, una situación opuesta se presenta para el caso de la información requerida para el análisis “personal”; más allá de las limitaciones metodológicas fruto de los ajustes por subdeclaración arbitrarios y de una modesta estratificación en deciles –cuando resulta indispensable una mayor desagregación; por ejemplo, en “centiles”– se verifica una involución en la difusión de la serie publicada desde 1993, habida cuenta de su discontinuidad (desde el primer trimestre de 2007 hasta la fecha de la publicación del presente trabajo).

Para el caso argentino parece darse, por último, un agravante del tipo “institucional-cultural”. El progreso de un modelo de desarrollo económico que jerarquice la “redistribución de los ingresos” –una propuesta que en la actualidad es defendida desde variados sectores políticos y socioeconómicos– debe enfrentar,

paradójicamente, las carencias de la información estadística oficial disponible. Este no es un problema menor, debido a que sólo sobre la base de información completa y consistente puede elaborarse un diagnóstico válido, punto de apoyo indispensable para la toma de conciencia acerca de la seriedad del problema y, también, para el diseño de las políticas públicas pertinentes. Resulta obvio que no puede atacarse con eficiencia un problema que no se conoce con la debida precisión.

Independientemente de la elección del conjunto de herramientas e información empleados en Argentina, se verifican dos involuciones de largo plazo durante la última mitad del siglo pasado: en el caso de la distribución “funcional”, la remuneración a los trabajadores ha perdido participación en el producto –salvo la recuperación en la década del ´60, para alcanzar un nuevo pico en 1974 y luego precipitarse con fuerza–, en tanto, la distribución “personal” muestra una concentración creciente, llegándose a verificar en 2003 –en ambos casos– los peores guarismos de toda la serie. Desde entonces, como resultado de la positiva evolución del curso de la economía, ambas tendencias dan indicios de una reversión en el último quinquenio, aunque el camino por recorrer para alcanzar los valores de mediado del siglo pasado parece largo y exigente. El esclarecimiento de estos aspectos será uno de los objetivos de la segunda etapa del plan de trabajo encarado por el CEFID-Ar a propósito de la distribución del ingreso. Se prevé hacer hincapié en una caracterización lo más completa posible de la situación en Argentina, sus perspectivas, y del conjunto de políticas públicas relevantes que pudieran proveer cambios positivos en el futuro.

Una cuestión que hace al desarrollo económico, y que se encuentra estrechamente asociada a la medición de la desigualdad, es la de la pobreza e indigencia. Si bien la promoción del crecimiento puede tener efectos positivos sobre los indicadores de pobreza, la misma no resulta una condición suficiente para una mejora sustentable. Tal sería el caso, por ejemplo, de un proceso de crecimiento que estuviese acompañado por una fuerte concentración del ingreso; su impacto final dependería de la incidencia relativa de ambas variaciones sobre los estratos de bajos ingresos. Por otra parte, si la desigualdad no se alterase, los niveles iniciales de la misma podrían condicionar el impacto del crecimiento sobre la pobreza (intuitivamente, a mayor desigualdad en la distribución del ingreso en una economía en crecimiento, menor será el impacto de este último en la reducción de la pobreza, ver Sección III.4).

Por todas estas cuestiones, tanto la pobreza como la desigualdad e inequidad deben ocupar –en conjunto– un lugar central en una estrategia de desarrollo, ya que la

superación de una no involucra necesariamente la mejora de la otra. La experiencia internacional de las últimas dos décadas, indica que los países “en desarrollo” que se han beneficiado con elevadas tasas de crecimiento han sufrido además un incremento de la desigualdad (aunque el crecimiento haya tenido, en general, un impacto suficientemente fuerte como para reducir la pobreza; Kanbur, 2007). Estas experiencias llevan a plantear entonces la pregunta crucial: ¿qué clase de modelo de desarrollo deseable? No resulta suficiente, por lo pronto, alcanzar tasas de crecimiento que apenas morigeren los niveles de pobreza si se admite que una mayor desigualdad en el ingreso llevará –ineludiblemente– a altos niveles de descontento popular y, en última instancia, a poner en cuestión el “modelo económico” (en un proceso circular que puede terminar comprometiendo, además, los limitados logros alcanzados en términos de niveles de pobreza).

ANEXOS

Mediciones no tradicionales de crecimiento y bienestar⁵²

" Los conceptos y las medidas del crecimiento, de la productividad y del poder adquisitivo, prácticamente no quieren decir nada más en las actividades mayoritarias en paso de devenir en el empleo de los países desarrollados: la educación, la salud, la acción social, los servicios, las administraciones públicas, los consejos a las empresas o a los individuos, las investigaciones, los bancos ... Estos conceptos, heredados del modelo denominado "fordista" de la gran industria o de la agricultura a gran escala, hoy son ampliamente sobrepasados" (Jean Gadrey).

Hoy el cálculo del crecimiento recae en la medición del producto interior bruto (PIB), es decir el valor comercial creado por la economía cuando produce todos los bienes y los servicios que se venden en un país durante un año. Su valor se incrementa con los "costes de producción" de los servicios no mercantes de las administraciones públicas. Vale decir, no es el "valor" de estos servicios el que es incorporado al PIB, sino su "coste". El PIB es pues una "riqueza" puramente económica y monetaria. Con este modo de cálculo, las reparaciones de los desastres naturales, el tratamiento de residuos, los gastos asociados a la degradación de las condiciones de vida y de trabajo...hacen que el PIB augmente! Por el contrario, las numerosas actividades que contribuyen al bienestar, como el voluntariado, el trabajo doméstico, las actividades culturales o todavía la educación popular, no son tomadas en consideración.

Existen varias decenas de indicadores alternativos y sería ilusorio, incluso peligroso guiar una política con un sólo indicador. Es su complementariedad que da una visión más amplia del nivel de riqueza de una sociedad. Es imprescindible la publicación regular y comparativa de varios indicadores que midan otras riquezas que las puramente económicas, para lo cual se proponen:

- a) El "**Indicador de Desarrollo Humano**" (IDH) que integra indicadores de salud y educativos, puesto a punto en los años noventa por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, es el indicador más antiguo y alternativo al PIB. El IDH está compuesto por tres indicadores: el logaritmo del ingreso por cápita, la esperanza de vida al nacimiento y el nivel de educación; vale decir que toma en cuenta ciertos aspectos estructurales. Según este indicador, los

⁵² Anexo basado en Manifiesto Utopía (2008).

Estados Unidos se encuentran sólo en 8^{va} posición cuando Suecia, que sin embargo está en el puesto 20^{vo} en función del PIB por habitante, llega a la 2^{da} posición. Adicionalmente, el PNUD publica anualmente otros dos indicadores sintéticos: en 1995, el ISDH (Indicador Soxospédifique de Desarrollo Humano) que permite evaluar las diferencias de desarrollo en función al sexo; en 1997 el IPH (Indicador de Pobreza Humana) distinguiendo los países en vías de desarrollo de los países desarrollados⁵³ (Ver tabla 3 en Anexo).

- b) El “**Índice de Salud Social**” (ISS) que integra, además de la salud y la educación, criterios de pobreza, de desigualdades y de accidentes. Iniciado en 1996 en América, hace la media de dieciséis indicadores, reagrupando los criterios de salud, educación, desempleo, pobreza y desigualdades, accidentes y riesgos diversos. Vale decir, es un índice que busca resumir los grandes problemas sociales contemporáneos. Este índice adquirió una notoriedad cierta en América del Norte y en otros lugares, a partir de la publicación, en 1996, en la revista “Challenge”, un gráfico bastante sorprendente que presentaba simultáneamente la curva del crecimiento económico americano y la del ISS desde el 1959, con un desdoblamiento significativo de ambos indicadores a partir de 1973/1974 (ver gráfico 1 en Anexo).

- c) El “**uso ecológico**” que refleja el grado de utilización de la naturaleza por el Hombre. Elaborado en 1996 por William Rees y Mathis Wackernagel, este indicador es puramente medioambiental y no incorpora criterios sociales. Refleja el grado de utilización de la naturaleza (por ejemplo, las energías fósiles no renovables) por el hombre a fines de producción y de consumo material. Es definido por la superficie del planeta (convertida a hectáreas) de la que la población depende, teniendo en cuenta que lo que consume y sus desestimaciones. Según la WWF, el mismo pasó de se cerca del 60% de la superficie utilizable del planeta en 1960, a más de 120 % en la actualidad: es decir, harían falta 1,2 planetas para continuar al ritmo actual de utilización de los recursos naturales. Cada año consumimos un 20% más de recursos que la regeneración natural de los mismos lo permite; más aun, los cálculos señalan que hace 24 años que el uso ecológico mundial comenzó a sobrepasar la cifra de un planeta. Y esto ocurre con enormes desigualdades: un estadounidense

⁵³ http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_SP_Complete.pdf

tiene un uso de 9,6 hectáreas, 7 veces superior a la de un africano o de un asiático.

- d) Asociado con el indicador previo, está el cálculo del “**PIB Verde**”, que deduce del PIB los costes de los daños medioambientales y sociales. Creado por investigadores y ONGs, pretende corregir el PIB deduciendo el coste de los daños medioambientales y sociales. Teóricamente, debe servir para medir la riqueza verdadera y nacional de un país. Para China, que se lanzó en 2004 al cálculo del PIB verde, el crecimiento del PIB se reduciría de 8,75 % al 6,5%; la Universidad de Pekín considera que entre 3 a 7 puntos de crecimiento del PIB de los años noventa ha sido realizado en detrimento de los recursos naturales y en detrimento del medio ambiente. Esto significa que cerca de la mitad del crecimiento de esta década debería ser deducida. Y esto sin considerar las condiciones sociales espantosas que acompañan este crecimiento económico.

- e) El “**BIP40**”, el Barómetro de las Desigualdades y de la Pobreza, ha sido introducido en Francia por Red de Alerta contra las Desigualdades (RAI), colectivo de investigadores y de asociaciones. Este es un indicador sintético alternativo digno de este nombre disponible en Francia. Integra cerca de 60 criterios. El BIP40 es un índice agregado que busca poner por delante las cuestiones de pobreza y de desigualdades. Identifica las series estadísticas que consideran que pueden reflejar las diversas dimensiones de la inequidad y de la pobreza, luego las suma. Este indicador es, no obstante, dependiente de las estadísticas disponibles (sobre ciertos aspectos, como la salud, la información hace singularmente escasa).

Indicadores de este tipo tienen la intención de ser producidos tanto a nivel local como regional, nacional, y mundial con el fin de ser debatidos. Habría que publicarlos anualmente, al mismo tiempo que las cuentas de la nación y presentarlos en el Parlamento y en las colectividades territoriales con la misma solemnidad. De esta manera abastecerían en los poderes políticos el debate público sobre el modelo del desarrollo y así de determinar las medidas poner en ejecución. Nada se presta actualmente a un debate amplio y público sobre el modelo del progreso, y sobre el de las políticas económicas. Un tablero de mandos podría repetir indicadores de este tipo para servir de brújula a la puesta en ejecución de un proyecto de sociedad que apuntaría al mejoramiento del bienestar individual y colectivo.

Cuadros y Gráficos

Cuadro 1: Participación de la masa salarial en el PBI_{cf} o PBI_{pb}, series seleccionadas. Ingreso de los cuentapropistas. 1950-2004. En porcentaje.

Año	PBI _{cf}				VAB _{pb}				
	BCRA	Llach-Sánchez	FIDE	CEPAL	CEPED	SCN '93	BCRA	CTA	DNCN
1950	46,48	45,61							
1951	43,60	43,32							
1952	46,62	45,50							
1953	46,35	44,73							
1954	47,92	45,34							
1955	45,05	41,86							
1956	42,14	39,81							
1957	40,48	38,63							
1958	42,27	40,19							
1959	35,55	33,79							
1960	34,74	33,64							
1961	36,77	35,95							
1962	36,63	36,00							
1963	35,79	34,62							
1964	35,97	34,66							
1965	37,50	36,89							
1966	40,01	40,54							
1967	40,47	41,74							
1968	39,61	41,74							
1969	39,61	41,98							
1970	40,91	42,42							
1971	42,16	43,13							
1972	39,02	39,28							
1973	42,96	41,18							
1974		44,71	48,46						
1975		43,39	44,03						
1976		27,86	30,39						
1977		26,76	30,66						
1978		29,58	34,47						
1979		32,22	33,23						
1980		37,13	37,48	34,72					
1981			33,75	32,58					
1982			34,00	24,63					
1983				28,43					
1984				33,49					
1985				33,26					
1986				34,58					
1987				32,93					
1988									
1989									
1990									
1991									
1992									
1993					45,58	43,00			44,7
1994					43,02	41,68	36,31		41,2
1995					41,43	39,98	34,92		40,0
1996					35,23	37,42	31,61		37,5

1997					35,37	37,20	31,80		37,1
1998					37,03		34,07		38,3
1999					37,92		35,94		40,7
2000					36,14		34,86		40,5
2001					36,30		36,79	33,86	42,1
2002					29,16		29,35	28,51	34,6
2003					26,85		26,64	27,90	34,3
2004					28,83		29,09	27,14	36,1
2005									38,5
2006									41,5
2007									42,9
2008									43,6

Fuente: Recopilación efectuada por Lindenboim (2005) en base a BCRA (1975), FIDE (1983), Llach y Sánchez (1984), CEPAL (1991), MEyOySP (1999) y EPH.

Cuadro 2: Distribución Funcional del Ingreso según la Cuenta de Generación del Ingreso

Año	VAB a precios corrientes básicos (VAB _{PB})	Participación		
		De la RTA en el VAB _{PB}	Del IMB en el VAB _{PB} (1)	Del EEB en el VAB _{PB} (1)
1993	100,0	44,7	21,6	33,7
1994	100,0	41,2	19,6	39,2
1995	100,0	40,0	18,2	41,8
1996	100,0	37,5	16,8	45,6
1997	100,0	37,1	16,1	46,7
1998	100,0	38,3	16,2	45,5
1999	100,0	40,7	16,6	42,7
2000	100,0	40,5	16,4	43,1
2001	100,0	42,1	16,2	41,8
2002	100,0	34,6	13,4	51,9
2003	100,0	34,3	13,5	52,3
2004	100,0	36,1	13,8	50,1
2005	100,0	38,5	13,9	47,5
2006	100,0	41,5	13,5	45,1
2007*	100,0	42,9	11,2	45,9
2008**	100,0	43,6	10,3	46,0

Fuente: Dirección Nacional de Cuentas Nacionales, INDEC.

Nota: (1) Incluye otros impuesto a la producción

* Estimación provisoria

** Estimación provisoria y preliminar

Cuadro 3: Ranking del Índice de Desarrollo Humano (IDH) del Banco Mundial

Clasificación según el IDH ^a	Valor del índice de desarrollo humano (IDH) 2005	Esperanza de vida al nacer (años) 2005	Tasa de alfabetización de adultos (% de personas de 15 años y mayores) 1995-2005 ^b	Tasa bruta combinada de matriculación en primaria, secundaria y terciaria (%) 2005	PIB per cápita (PPA en US\$) 2005	Índice de esperanza de vida	Índice de educación	Índice del PIB	Clasificación según el PIB per cápita (PPA en US\$) menos clasificación según el IDH ^c	
DESARROLLO HUMANO ALTO										
1	Islandia	0,968	81,5	.. ^d	95,4 ^e	36.510	0,941	0,978	0,985	4
2	Noruega	0,968	79,8	.. ^d	99,2	41.420 ^f	0,913	0,991	1,000	1
3	Australia	0,962	80,9	.. ^d	113,0 ^g	31.794	0,931	0,993	0,962	13
4	Canadá	0,961	80,3	.. ^d	99,2 ^{e,h}	33.375	0,921	0,991	0,970	6
5	Irlanda	0,959	78,4	.. ^d	99,9	38.505	0,890	0,993	0,994	-1
6	Suecia	0,956	80,5	.. ^d	95,3	32.525	0,925	0,978	0,965	7
7	Suiza	0,955	81,3	.. ^d	85,7	35.633	0,938	0,946	0,981	-1
8	Japón	0,953	82,3	.. ^d	85,9	31.267	0,954	0,946	0,959	9
9	Países Bajos	0,953	79,2	.. ^d	98,4	32.684	0,904	0,988	0,966	3
10	Francia	0,952	80,2	.. ^d	96,5	30.386	0,919	0,982	0,954	8
11	Finlandia	0,952	78,9	.. ^d	101,0 ^g	32.153	0,898	0,993	0,964	3
12	Estados Unidos	0,951	77,9	.. ^d	93,3	41.890 ^f	0,881	0,971	1,000	-10
13	España	0,949	80,5	.. ^d	98,0	27.169	0,925	0,987	0,935	11
14	Dinamarca	0,949	77,9	.. ^d	102,7 ^g	33.973	0,881	0,993	0,973	-6
15	Austria	0,948	79,4	.. ^d	91,9	33.700	0,907	0,966	0,971	-6
16	Reino Unido	0,946	79,0	.. ^d	93,0 ^e	33.238	0,900	0,970	0,969	-5
17	Bélgica	0,946	78,8	.. ^d	95,1	32.119	0,897	0,977	0,963	-2
18	Luxemburgo	0,944	78,4	.. ^d	84,7 ⁱ	60.228 ^f	0,891	0,942	1,000	-17
19	Nueva Zelanda	0,943	79,8	.. ^d	108,4 ^g	24.996	0,913	0,993	0,922	9
20	Italia	0,941	80,3	98,4	90,6	28.529	0,922	0,958	0,944	1
21	Hong Kong, China (RAE))	0,937	81,9	.. ^j	76,3	34.833	0,949	0,885	0,977	-14
22	Alemania	0,935	79,1	.. ^d	88,0 ^e	29.461	0,902	0,953	0,949	-2
23	Israel	0,932	80,3	97,1 ^k	89,6	25.864	0,921	0,946	0,927	3
24	Grecia	0,926	78,9	96,0	99,0	23.381	0,898	0,970	0,910	5
25	Singapur	0,922	79,4	92,5	87,3 ^{h,k}	29.663	0,907	0,908	0,950	-6
26	Corea, República de	0,921	77,9	.. ^d	96,0	22.029	0,882	0,980	0,900	6
27	Eslovenia	0,917	77,4	99,7 ^{d,j}	94,3	22.273	0,874	0,974	0,902	4
28	Chipre	0,903	79,0	96,8	77,6 ^e	22.699 ^h	0,900	0,904	0,905	2
29	Portugal	0,897	77,7	93,8 ⁱ	89,8	20.410	0,879	0,925	0,888	6
30	Brunei Darussalam	0,894	76,7	92,7	77,7	28.161 ^{h,m}	0,862	0,877	0,941	-8
31	Barbados	0,892	76,6	.. ^{d,j}	88,9 ^h	17.297 ^{h,m}	0,861	0,956	0,860	8
32	República Checa	0,891	75,9	.. ^d	82,9	20.538	0,849	0,936	0,889	2
33	Kuwait	0,891	77,3	93,3	74,9	26.321 ⁿ	0,871	0,871	0,930	-8
34	Malta	0,878	79,1	87,9	80,9	19.189	0,901	0,856	0,877	2
35	Qatar	0,875	75,0	89,0	77,7	27.664 ^{h,m}	0,834	0,852	0,938	-12
36	Hungría	0,874	72,9	.. ^{d,j}	89,3	17.887	0,799	0,958	0,866	2
37	Polonia	0,870	75,2	.. ^{d,j}	87,2	13.847	0,836	0,951	0,823	11
38	Argentina	0,869	74,8	97,2	89,7 ^h	14.280	0,831	0,947	0,828	9
39	Emiratos Árabes Unidos	0,868	78,3	88,7 ⁱ	59,9 ^{e,h}	25.514 ⁿ	0,889	0,791	0,925	-12
40	Chile	0,867	78,3	95,7	82,9	12.027	0,889	0,914	0,799	15
41	Bahrein	0,866	75,2	86,5	86,1	21.482	0,837	0,864	0,896	-8
42	Eslovaquia	0,863	74,2	.. ^d	78,3	15.871	0,821	0,921	0,846	-1
43	Lituania	0,862	72,5	99,6 ^d	91,4	14.494	0,792	0,965	0,831	3
44	Estonia	0,860	71,2	99,8 ^d	92,4	15.478	0,770	0,968	0,842	0
45	Letonia	0,855	72,0	99,7 ^d	90,2	13.646	0,784	0,961	0,821	4
46	Uruguay	0,852	75,9	96,8	88,9 ^{e,h}	9.962	0,848	0,942	0,768	16
47	Croacia	0,850	75,3	98,1	73,5 ^h	13.042	0,839	0,899	0,813	4
48	Costa Rica	0,846	78,5	94,9	73,0 ^e	10.180 ⁿ	0,891	0,876	0,772	13
49	Bahamas	0,845	72,3	.. ^j	70,8	18.380 ^h	0,789	0,875	0,870	-12
50	Seychelles	0,843	72,7 ^{h,k}	91,8	82,2 ^e	16.106	0,795	0,886	0,848	-10
51	Cuba	0,838	77,7	99,8 ^d	87,6	6.000 ^o	0,879	0,952	0,683	43
52	México	0,829	75,6	91,6	75,6	10.751	0,843	0,863	0,781	7
53	Bulgaria	0,824	72,7	98,2	81,5	9.032	0,795	0,926	0,752	11

Fuente: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_20072008_SP_Indictables.pdf

Gráfico 1



Cuadro 4: Index of Social Health (1970-2001)

Año	Índice
1970	73.3
1971	72.3
1972	74.8
1973	78.3
1974	69.9
1975	64.5
1976	72.2
1977	66.7
1978	64.4
1979	56.9
1980	52.5

Año	Índice
1981	47.2
1982	38.9
1983	39.6
1984	44.8
1985	44.1
1986	40.3
1987	44.1
1988	42.6
1989	43.0
1990	40.9
1991	39.6

Año	Índice
1992	42.3
1993	38.0
1994	40.2
1995	43.3
1996	46.2
1997	47.1
1998	46.1
1999	55.8
2000	53.4
2001	45.7

Bibliografía

Acemoglu, D. (2002), "*Cross-Country Inequality trends*", National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper Nro. 8832 <http://www.nber.org/papers/w8832>

Acevedo Martínez, J. A. y M. A. Mathus Robles (2006), "*Pobreza, Crecimiento Económico y Desigualdad del Ingreso en México 1990 – 2000: Una Perspectiva Regional*", Trabajo presentado en el 11° Encuentro Nacional Sobre Desarrollo Regional en México.

Adelman, I. y Morris, C. T. (1973): *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries*. Stanford University Press, Stanford.

Aghion, P. y J.G. Williamson (2000), "*Growth, Inequality and Globalization Theory, History and Policy*", Raffaele Mattioli Lectures, Cambridge University Press.

Aghion, P., E. Carola y C. Garcia-Penalosa (1999), "*Inequality and economic growth: the perspective of the new growth theories*", Cepremap Working Papers Nro. 9908, Junio de 1999.

Ahluwalia, M. S. (1976), "*Income Distribution and Development: Some Stylized Facts*". American Economic Review, Vol. 66, pág. (128-135).

Alesina, A. y R. Perroti (1994), "*The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature*", The World Bank Economic Review, Vol 8 Nro 3 pág. (351-371).

Altimir, O. (1986), "Estimaciones de la distribución del ingreso en la Argentina, 1953-1980", Desarrollo Económico Nro. 100, Vol. 25 (Ene-Mar.), IDES.

Altimir, O. (1997), "*Desigualdad, empleo y pobreza en América Latina: Efectos del ajuste y del cambio en el estilo de desarrollo*". Desarrollo Económico, Vol.37 No.145, abril-junio.

Altimir, O. y L. Beccaria (1998) "*Efectos de los cambios macroeconómicos y de las reformas sobre la pobreza urbana en Argentina*". En Ganuza, E., Taylor, L. y Morley,

S. (eds.) Política Macroeconómica y Pobreza en América Latina y el Caribe. PNUD/BID/CEPAL

Altimir, O. y L. Beccaria (1999), *"Distribución del ingreso en Argentina"*, Serie Reformas Económicas, N° 40, CEPAL, Santiago. 1999.

Altimir, O. y L. Beccaria, (2001) *"El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina"* en Desarrollo Económico, No.160. Enero-Marzo. IDES, Bs. Aires.

Altimir, O., L. Beccaria y M. Gonzalez Rozada (2002) *"La distribución del ingreso en Argentina, 1974-2000"* en Revista de la CEPAL Nro. 78, Diciembre de 2002.

Amarante, V. y G. de Melo (2004), *"Crecimiento Económico y Desigualdad: Una Revisión bibliográfica"*, Instituto de Economía, Serie Documentos de Trabajo DT 2/04, Octubre de 2004.

Anand, S. y R. Kanbur (1993a), *"Inequality and development A critique"*, Journal of Development Economics Nro. 41.

Anand, S. y R. Kanbur (1993b), *"The Kuznets process and the inequality-development relationship"*, Journal of Development Economics Nro. 40.

Arrow, K. J. (1962), *"The economic implications of learning-by-doing"*. En Review of Economic Studies, Nro. 29(1), pág. (155-173).

Atkinson, A. B. (1987), *"On the Measurement of Poverty"*, publicado en Econometrica, Vol. 55, Nro. 4 (Julio 1987), pág. (749-764).

Atkinson, A. B. (1997), *"Bringing Income Distribution in from the Cold"*, Economic Journal, Vol. 107: pág (297-321).

Atkinson, A. B. (2003), *"Income Inequality in OECD Countries: Data and Explanations"*. CESifo Working Paper Series No. 881. <http://ssrn.com/abstract=386761>

Banco Mundial (1980), *"Informe sobre el Desarrollo Mundial 1980"*.

- Banco Mundial (1990), *"Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990, la Pobreza"*.
- Banco Mundial (2006), *"World Development Report 2006, Equity and Development"*.
- Banco Mundial (2007), *"Income Distribution, Inequality, and Those Left Behind"*, en Global Economic Prospects 2007, Capítulo 3.
- Banco Mundial, *"Technical Note: Inequality measures and their decompositions"*.
http://siteresources.worldbank.org/INTPA/Resources/tn_measuring_inequality.pdf
- Banerjee A. y Newman A. (1993), *"Occupational choice and the process of development"*, Journal of Political Economy, Vol. 101, Nro 2: pág (274-298).
- Barro R. y Becker G. (1988), *"A reformulation of the economic theory of fertility"*, Quarterly Journal of Economics Nro. 103, pág. (1-25).
- Barro, R. (1999), *"Inequality, Growth and Investment"*, NBER Working Paper 7038.
- Barro, R. (2000), *"Inequality and Growth in a Panel of Countries"*, Journal of Economic Growth, 5, pág.. (5-32), Marzo de 2000.
- Barro, R. (2007), *"Desigualdad y crecimiento: revisión"*, III Seminario Internacional "Crecimiento y distribución del ingreso en la economía global", publicado en Boletín Informativo Techint Nro. 324, Sep-Dic 2007.
- Basualdo, E.M. (2008), *"La distribución del ingreso en la Argentina y sus condicionantes estructurales"*, Observatorio Latinoamericano de Geopolítica.
- Beck, T., A. Demircuc-Kunt y R. Levine (2004), *"Finance, Inequality, and Poverty: Cross-Country Evidence"*, National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper 10979. <http://www.nber.org/papers/w10979>
- Becker G., Murphy K. y Tamura R. (1990), *"Human capital, fertility and economic growth"*, Journal of Political Economy Nro. 98, pág. (S2-S37).

Bernabou, R. (1996), *"Inequality and Growth"*. NBER Macroeconomics Annual, pp. 11-76.

Berry, A. (2003), *"Respuestas de Política a los Problemas de Pobreza y Desigualdad en el Mundo en Desarrollo"*, Revista de la CEPAL Nro. 79, Abril de 2003.

Bianco, C. (2007), *"Retos para el diseño de políticas nacionales de distribución del ingreso frente a las nuevas perspectivas internas y externas"*, Seminario Internacional "Distribución, equidad y políticas económicas nacionales en la era de la globalización" Evaluación comparada de experiencias nacionales, 22 y 23 de agosto del 2007. Buenos Aires, Argentina.

Bielschowsky, R. (1998), *"Evolución de las Ideas de la CEPAL"*, Revista de la CEPAL, Número Extraordinario, octubre de 1998.

Bourguignon, F., F.H. G. Ferreira y N. Lustig (2005), *"The Microeconomics of Income Distribution Dynamics"*, (Editores), copublicado por el Banco Mundial y Oxford University Press.

Canitrot, A. (1975), *"La experiencia populista de redistribución de ingresos"*, Desarrollo Económico, Vol. 15 Nro. 50 (Oct.-Dic 1975), pág. (331-351).

Cass, D. (1965), *"Optimum growth in an aggregative model of capital accumulation"*. Review of Economic Studies Nro. 37, pág 233-240.

CEPAL (2006), *"Panorama social de América Latina, 2006. Capítulo 1: Pobreza y Distribución del Ingreso"*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Chenery H., Ahluwalia M., Bell C., Duloy J. y Jolly R. (1974), *"Redistribution with growth"*, Oxford University Press, New York.

Cowell, F.A. (2000), *"Measuring Inequality"*, Tercera Edición, Mayo de 2000. <http://sticerd.lse.ac.uk/research/frankweb/MeasuringInequality/index.html>

Cowell, F. A. (2006), *"Inequality: Measurement"*, DARP 86, Agosto de 2006

Crosta, F. (2001), *“La Medición de la Pobreza en la Argentina, Revisión Metodológica y Estimaciones”*, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata.

Damill, M., R. Frenkel y R. Maurizio (2002), *“Argentina: Una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso”*, Santiago, Oficina Internacional del Trabajo, 2002.

De Ferranti, D., G.E. Perry, F.H.G. Ferreria y M. Walton (2003), *“Desigualdad en América Latina y el Caribe: ¿Ruptura con la Historia?”*, Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe, Banco Mundial.

Deninger, K. y L. Squiere (1996), *“A New Data Set Measuring Income Inequality”*. The World Bank Economic Review, Vol. 10, Nro. 3, pág. (565-591).

Deninger, K. y L. Squiere (1997), *“Economic Growth and Income Inequality: Reexamining the Links”*, Finance & Development Vol 34, Nro 1, Marzo de 1997.

Deninger, K. y L. Squiere (1998), *“New ways of looking at old issues: inequality and growth”* Journal of Development Economics, Vol. 57, Nro. 2, pág. (259-287).

Dobb, M. (1975), *“Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith”*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores Argentina.

Fanelli, J.M. y O. Chisari (1989), *“Restricciones al crecimiento y Distribución del Ingreso: El caso argentino”*, Documento CEDES/27.

Fanelli, J.M. (2007), *“Crecimiento y distribución en la Argentina. Oportunidades y desafíos”*, III Seminario Internacional “Crecimiento y distribución del ingreso en la economía global”, publicado en Boletín Informativo Techint Nro. 324, Sep-Dic 2007.

Fernández, A. G. (2002), *“Distribución, Crecimiento y Desarrollo: Principales Aportes Teóricos que Explican su Interrelación”*, Universidad Nacional del Sur, Argentina Marzo de 2002.

Ferreira, F.H.G. (1999), *“Inequality and Economic Performance A Brief Overview to Theories of Growth and Distribution”*, Banco Mundial, Junio de 1999.

Ferreira, F.H.G. y M. Walton (2005), *“La Trampa de la Desigualdad”*, Banco Mundial, Finanzas & Desarrollo, diciembre de 2005.

Ferrer, A. (2007), *“La distribución del ingreso y la riqueza”*, artículo publicado en el diario “Buenos Aires Económico”, contratapa, el 27/12/2007.

Fields, G.S. (1980), *“Poverty, Inequality and Development”*. Cambridge University Press.

Fields, G.S. (1995), *“La curva de Kuznets: una buena idea pero ...”*. Cuadernos Económicos de ICE, Nro 61, pág. (59-77).

Fields, G.S., (1996), *“Accounting for Differences in Income Inequality”*, School of Industrial and Labor Relations, Cornell University.

Fields, G.S. (1999), *“Distribution and Development: A Summary of the Evidence for the Developing World”*, Documento elaborado para el “World Development Report 2000”.

Fields, G.S. (2003), *“Should Poverty and Inequality Measures Be Combined?”*, Cornell University, Trabajo elaborado para “Poverty, Inequality, and Development: A Conference in Erik Thorbecke”, September, 2003.

FMI (2007), *“Globalization and Inequality”*, World Economic and Financial Surveys, Octubre de 2007.

Frenkel, R. y M. González Rozada (2000), *“Tendencias de la distribución de ingresos en los años noventa”*. CEDES, Serie de Documentos de Economía Nro. 16.

Gaggero, J. (2008), *“La progresividad tributaria: su origen, apogeo y extravío (y los desafíos del presente)”*, Documento de Trabajo Nro. 23, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo, Diciembre de 2008.

Galor O. y Zeira J. (1993), *“Income distribution and macroeconomics”*, Review of Economic Studies Nro. 60, pág 35-52.

Glaeser, E.L. (2005), "*Inequality*", National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper Series Nro. 11511. Junio de 2005. <http://www.nber.org/papers/w11511>.

Gonzalez, J.I. (1998), "Arrow: la elección, los valores y la ideología del mercado", Cuadernos de economía, v. XVII, n.28, Bogotá, 1998.

Gonzalez Rodríguez, F.A. (1998), "*Distribución y Crecimiento: Una revisión de la literatura reciente*", Departamento Nacional de Planeación, Revista de Economía de la Universidad del Rosario.

Graña, J.M. (2007), "*Distribución funcional del ingreso en la Argentina. 1935-2005*", CEPED, Documento de Trabajo Nro. 8, Diciembre de 2007,

Hirschman, A. O. (1980): "*Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo*", El Trimestre Económico, vol. 47 N° 188, pp. 1055-1077.

Hounie, A., L. Pittaluga, G. Porcile y F. Scatolin (1999), "*La CEPAL y las Nuevas Teorías del Crecimiento*", Revista de la CEPAL Nro. 68, Agosto de 1999.

Kaldor, N. (1956), "*Alternative Theories of Distribution*", Review of Economic Studies, Nro. 23(2): pág. 94-100.

Kanbur, R. (2004), "*Growth, Inequality and Poverty: Some Hard Questions*", Cornell University, Enero de 2004.

Kanbur, R. (2007) "*Globalization, Growth and Distribution: Framing the Questions*", Cornell University, Septiembre de 2007.

Kanbur, R. (2007), "*Globalization, Growth and Distribution: Framing the Questions*", Commission on Growth and Development, Working Paper Nro. 5, Septiembre de 2007.

Kanbur, R. (2000), "*Income Distribution and Development*", publicado en A.B. Atkinson y F. Bourguignon (ed.), "*Handbook of Income Distribution*", Cap 13, pág (791-841).

Kanbur, R. y N. Lustig (1999), "*Why is Inequality Back on the Agenda?*", Documento expuesto en la Annual World Bank Conference on Development Economics 1999, Washington, D.C.

Keynes, J. M. ([1936] 2005), *“Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Kuznets, S. (1955), *“Economic Growth and Income Inequality”*, American Economic Review, Nro 45(1): pág 1-28.

Larraín F. y Vergara R. (1998), *“Income Distribution, Investment and Growth”*, en Social Inequality: Values, Growth and the State, Andrés Solimano editor, The University of Michigan Press.

Lewis, W. A. (1954). *“Economic Development with Unlimited Supplies of Labor”*, Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 22, pág. 139-91.

Lindenboim, J. (2008), *“[Distribución funcional del ingreso, un tema olvidado que reclama atención](#)”*, Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 39, núm. 153, Mexico, abril-junio.

Lindenboim, J., J.M. Graña y D. Kennedy (2005), *“Distribución funcional del Ingreso en Argentina. Ayer y Hoy”*, CEPED, Documento de Trabajo Nro. 4, Junio de 2005.

Lipton, M. y M. Ravallion (1993), *“Poverty and Policy”*, The World Bank, Policy Research Department, Working paper WPS Nro. 1130, Abril de 2003

Litchfield, J.A. (1999), *“Inequality: Methods and Tools”*, Banco Mundial, marzo de 1999.

López Arellano, O. (2005), *“Desigualdad, pobreza, inequidad y exclusión. Diferencias conceptuales e implicaciones para las políticas públicas”*. Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), México.

Lucas, R. (1988), *“On the mechanics of economic development”*. Journal of Monetary Economics 22 (July): pág 3 –42.

Lustig, N., O. Arias y J. Rigolini (2002), *“Reducción de la pobreza y crecimiento económico: la doble causalidad”*, Preparado para el Seminario “La teoría del desarrollo en los albores del Siglo XXI”, evento conmemorativo del centenario del nacimiento de Raúl Prebisch, CEPAL, Santiago de Chile, 28 y 29 de agosto, 2001.

Lustig, N. (2007), *“El mercado, el Estado y la desigualdad en América Latina”*, III Seminario Internacional “Crecimiento y distribución del ingreso en la economía global”, publicado en Boletín Informativo Techint Nro. 324, Sep-Dic 2007.

Manifeste Utopia (2008), *“Mais alors, dit Alice, si le monde n’a aucun sens, qui nous empêche d’en inverser un?”*, Editorial Parangon/Vs.

Marshall, A. ([1890] 1948), *“Principios de economía. Un tratado introductorio”*, Madrid, M. Aguilar.

Marx, C. ([1867] 1986), *“El capital. Crítica de la economía política”*. Tomo I, México DF, Fondo de Cultura Económica.

Mill, J. S. (1926), *“Principles of Political Economy”*, Ashley Ed., Longmans, Green & Co., London.

Morín, E. y N. Hulot, (2007), *“L’an I de l’ère écologique”*, Paris, Editorial Tallandier.

Morley, S. A. (2000), *“Efectos del crecimiento y las Reformas Económicas sobre la distribución del Ingreso en América Latina”*, Revista de la CEPAL Nro. 71, Agosto de 2000.

Ocampo, J. A. (1998), *“Distribución del Ingreso, Pobreza y Gasto Social en América Latina”*, Revista del la CEPAL Nro. 65, Agosto de 1998.

Ortega A., y E. Daniel (2003), *“¿Por qué la desigualdad importa para el desempeño económico?”*, Documentos para la discusión Informes sobre Desarrollo Humano en Venezuela, PNUD.

Park, K. H. (1996), *“Income inequality and economic progress: an empirical test of the institutionalist approach”*. American Journal of Economics and Sociology, vol. 55, Nro 1, pág. 87-96.

Pasinetti, L. (1962) *“Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth”*, Review of Economic Studies, Vol. 29, octubre, pág. 267-279.

Pérez Moreno, S. (2003), *“Relaciones entre Distribución de la Renta y Crecimiento Económico en la Historia del Pensamiento Económico. Especial Consideración a las Relaciones de Compatibilidad”*, Departamento de Economía Aplicada (Política Económica), Universidad de Málaga.

Perotti R. (1996), *“Growth, income distribution and democracy: what the data say?”*, Journal of Economic Growth, Nro. 1.

Perry G. (2003), *“Inequality in Latin America & the Caribbean: Breaking with History?”*, Banco Mundial.

Polanyi, K. (1989), *“La gran transformación. Crítica del liberalismo económico”*, Madrid, La piqueta.

Prebisch, R. (1978), *“Estructura socioeconómica y crisis del sistema. Reflexiones al cumplirse nuestros primeros treinta años”*, Revista de la CEPAL, Segundo Semestre de 1978.

Prebisch, R. (1981), *“Capitalismo periférico. Crisis y Transformación”*, Fondo de Cultura Económica, primera edición, 1981, México.

Rawls, J. (1971), *“Teoría de la Justicia”*. Cuarta reimpresión, México, Fondo de Cultura Económica.

Ricardo, D. ([1817] 1993) *“Principios de economía política y tributación”*, México DF, Fondo de Cultura Económica.

Rodríguez F. (1999), *“Inequality, Redistribution and Rent-seeking”*, Department of Economics, University of Maryland.

Romer, P. (1986), *“Increasing Returns and Long-Run Growth”*, Journal of Political Economy, pág.(1002-1037).

Ruggerone, L. (2007), *“Globalización, países emergentes y distribución del ingreso”*, III Seminario Internacional “Crecimiento y distribución del ingreso en la economía global”, publicado en Boletín Informativo Techint Nro. 324, Sep-Dic 2007.

Sen A. (1979), "*Equality of What?*", The Tanner Lecture on Human Values Delivered at Stanford University, May 22, 1979

Sen, A. (1992), "*Nuevo examen de la desigualdad*", Madrid, Alianza Universidad.

Sen, A. (1997), "From income inequality to economic inequality", Southern Economic Journal nro. 64(2), pag. 384-401

Sen, A. (1999), "*The possibility of social choice*", American Economic Review, 89, Julio de 1999

Sen, A. (2003), "*¿Qué impacto puede tener la ética?*", Aporte a la Reunión Internacional sobre "Ética y Desarrollo" del Banco Internacional de Desarrollo en colaboración con el gobierno de Noruega

Smith, A. (1776/1997), "*Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*", México D C, Fondo de Cultura Económica.

Solimano, A. y A. Torche (2007), "*La Distribución del Ingreso en Chile 1987-2003: Análisis y Consideraciones de Política*", Trabajo expuesto en el programa de Seminarios de Macroeconomía y Finanzas del Banco Central de Chile, Julio de 2007.

Solow, R. M. (1956), "*A Contribution to the Theory of Economic Growth*", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, Nro. 1. Febrero de 1956, pág.. 65-94.

Stewart, F. (2000), "*Income Distribution And Development*", Queen Elizabeth House, QEH Working Paper Series, Working Paper Nro. 37, University of Oxford, Marzo de 2000.

Sutcliffe, B. (2003), "*A more or less unequal world? World income distribution in the 20th century*", University of Massachusetts Amherst, Political Economy Research Institute (PERI), Working Papers Series Nro. 54.

Sutcliffe B. (2005), "*A Converging or Diverging World?*", Economic & Social Affairs DESA Working Paper Nro. 2, Octubre de 2005.

Swan, T. (1956), "*Economic Growth and Capital Accumulation*", The Economic Record,

Vol. XXXII, # 63, Noviembre, pág. 334-361.

Székely, M. y M. Hilgert (2000), *“What Drives Differences in Inequality across Countries?”*, Banco Interamericano de Desarrollo, Documento de Trabajo Nro. 439, Noviembre de 2000.

Uzawa, H. (1965), *“Optimum Technical Change in An Aggregative Model of Economic Growth”*, International Economic Review, Vol. 6, Nro. 1 (Enero-1965), pág. 18-31.

Villasuso Estomba, J.M. (2007), *“El componente económico del desarrollo”*, Jornada conmemorativa y reflexiva: “Actualizando los derechos humanos, interrogantes, condicionantes y posibilidades en el contexto actual del derecho humano al desarrollo”, Costa Rica, diciembre de 2007.

Walras, L. ([1874] 1987) *“Elementos de economía política pura”*, Madrid, Alianza Universidad.

Zayas Fuentes, S. J. (2000), *“Vigencia actual del pensamiento de Raúl Prebisch. Un marco de análisis de la distribución de la renta en la periferia”*. Cuadernos de Ciencias económicas y Empresariales, Año 24, Nro. 38, 1º Semestre 2000, pág. 61-86.