



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FACULTAD DE ECONOMÍA
DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**“CONTRIBUCIONES TEÓRICAS Y EMPÍRICAS AL ESTUDIO
DE LA RELACIÓN ENTRE DESARROLLO ECONÓMICO
Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO”**

TESIS

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
MAESTRO EN ECONOMÍA**

**PRESENTA
DAVID ROA SAAB**

**DIRECTOR DE TESIS:
DR. GERARDO FUJII GAMBERO**



MÉXICO, D. F.

2008



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis Padres
A mis hermanos

Agradecimientos:

Quiero agradecer en primera instancia al Dr. Gerardo Fujii por el gran empeño y compromiso mostrado para la realización de esta tesis. Naturalmente, sin su valiosa asesoría este trabajo no hubiera sido posible.

También deseo expresar mi agradecimiento, sin algún orden en particular, al Dr. Andrés Blancas, al Mtro. Rolando Cordera, al Dr. Benjamín García y al Dr. Rogelio Huerta por las observaciones realizadas que enriquecieron el presente trabajo y por haber tenido el privilegio de ser su alumno y, en algunos casos, por brindarme la oportunidad de colaborar en proyectos conjuntos, enriqueciendo mi experiencia académica.

Finalmente, agradezco al CONACYT cuya beca otorgada durante el período 2006-I – 2007-II hizo posible la conclusión de mis estudios de posgrado.

ÍNDICE

Introducción

I. Relaciones entre desarrollo y la distribución del ingreso	5
I.1 El desarrollo económico genera desigualdad por su propia dinámica	5
I.1.1 David Ricardo (1772-1823)	5
I.1.2 Karl Marx (1818-1883)	24
I.2 El proceso de desarrollo genera desigualdad pero posteriormente se tiende a la equidad	36
I.2.1 Simon Kuznets y la hipótesis de la U invertida	37
I.2.2 Arthur Lewis	40
I.3 El desarrollo económico permite una distribución equitativa del ingreso	46
I.3.1 Alfred Marshall	52
I.4 El crecimiento y la equidad se refuerzan mutuamente	55
I.4.1 CEPAL (años 90)	55
I.4.2 Banco Mundial	58
II. Determinantes de la distribución del ingreso	65
II.1 Heterogeneidad estructural	65
II.1.2 Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo	72
II.1.2.1 La distribución del ingreso en el modelo primario exportador	72
II.1.2.2 La dualidad en el modelo de desarrollo hacia adentro	74
II.2 Propiedad de activos	79
II.2.1 Tierra	79
II.2.2 Capital	83
II.3 Capital humano	86
II.4 Otros factores que refuerzan la desigualdad	91
II.4.1 Estructura del consumo	91
II.4.2 Población	92
II.4.3 Aspectos sociopolíticos	97

III. Evidencia empírica sobre la curva de Kuznets	106
III.1 Estudios de corte transversal	107
III.2 Series temporales y estudios de caso	119
III.3 Análisis <i>spell</i>	128
IV. Estudios de caso	136
IV.1 Corea del Sur	137
IV.2 Taiwán	142
IV.3 Grecia	148
IV.4 Brasil	150
IV.5 México	155
Conclusiones	169
Anexo	177
Bibliografía	182

Introducción

Los datos disponibles sobre la distribución del ingreso señalan que en la actualidad y al menos desde la Segunda Guerra Mundial, América Latina es la región que cuenta con la mayor desigualdad en la distribución de los ingresos: el 10% de los hogares más ricos captaban en 1999 un porcentaje del ingreso que, en todos los países, con la excepción de Uruguay y Costa Rica, era de más del 30% del total y que en la mayoría de los países, salvo Venezuela y El Salvador, sobrepasaba el 35% y en Brasil llega hasta el 45%. Por el contrario, el 40% de los hogares más pobres obtiene una pequeña porción de la distribución del ingreso nacional, que en la mayoría de los países se ubicaba entre el 9% y el 15%. (Tokman, 2004). A pesar de que varios países de la región han logrado expandir sus economías y aumentar el ingreso per cápita y se ha focalizado el gasto social hacia los grupos más pobres, no se ha conseguido el objetivo de conseguir mejoras significativas en la distribución del ingreso, aunque algunos de ellos han mostrado resultados favorables en la reducción de la pobreza. La experiencia latinoamericana en materia de crecimiento y distribución del ingreso se puede situar en el *casillero vacío* ya que no han logrado compatibilizar el crecimiento económico con la

equidad (Fajnzylber, 1989). Por otro lado, existen un grupo de países como los del sudeste asiático (Taiwán, Corea del Sur, Malasia) y los del sur de Europa (Grecia, España) que han experimentado un proceso de desarrollo económico que ha estado acompañado de mejoras en la distribución del ingreso.

Desentrañar qué factores explican que un país siga una determinada tendencia en la distribución del ingreso a lo largo del tiempo y definan el nivel secular de la desigualdad en un contexto de acumulación, progreso técnico y transformaciones estructurales de la economía o, en otras palabras, cómo la distribución del ingreso se ve afectada por el proceso de desarrollo económico, ha sido uno de los temas recurrente en la historia del pensamiento económico. Desde la tradición clásica, David Ricardo y Karl Marx ya advertían sobre los efectos negativos que tenía el proceso de desarrollo económico en el ingreso de determinadas clases sociales. Alfred Marshall, desde la visión de la economía neoclásica, enfatizaba que el desarrollo traería consigo beneficios para todos los grupos sociales, particularmente para los trabajadores; mientras que los estructuralistas indicaban que la causa de la desigualdad en la distribución del ingreso en los países subdesarrollados, radicaba en la heterogeneidad estructural, es decir, en los diferenciales de productividad existentes en la estructura productiva. Sin lugar a dudas, el trabajo de S. Kuznets (1955, 1963, 1973) significó un punto de partida importante en el estudio del desarrollo y la distribución del ingreso. En su artículo de 1955, propuso la famosa hipótesis de la U invertida que implica que, en las etapas iniciales del desarrollo económico o *crecimiento económico moderno*, la desigualdad tiende a aumentar para posteriormente disminuir en las etapas tardías, cuando la mayoría de la población se encuentra trabajando en el sector moderno de la economía.

Esta hipótesis ha dado lugar a una gran controversia y revivió el interés en el estudio de la distribución del ingreso y el desarrollo. La literatura empírica sobre el tema es vasta, diversas investigaciones han tratado de verificar la existencia de la tendencia de U invertida en la distribución del ingreso, llegando a múltiples conclusiones que dependen de la metodología utilizada (estudios de corte transversal, series de tiempo, estudios de caso).

De acuerdo con lo anteriormente mencionado, el objetivo del presente trabajo es hacer una revisión tanto teórica como de literatura empírica sobre las tendencias y determinantes de la distribución del ingreso. Asimismo, revisaremos los casos particulares de algunos países, siguiendo el enfoque propuesto por S. Kuznets, que se basa en el análisis de la desigualdad desde un punto de vista histórico comparativo, para averiguar cuáles son los elementos particulares de cada país que afectaron la evolución de la distribución del ingreso.

La experiencia de diversos países, como los estudiados en este trabajo, nos indica que la tendencia en la distribución del ingreso en general no sigue la trayectoria propuesta por Kuznets pero planteamos como hipótesis a verificar que aquellos países que efectivamente siguen dicha tendencia, obedece a factores políticos (intervención gubernamental) o variables de elección social (Milanovic, 1994). Esto es, en general, hay un aumento inicial de la desigualdad en las etapas iniciales del desarrollo económico, pero el que se alcance un punto de inflexión depende de la aplicación de las políticas adecuadas en el momento preciso. (Adelman y Morris 1979; Adelman y Robinson, 1989).

En este sentido, cabe preguntarnos ¿qué implicaciones tiene esta discusión para la política económica? El enfoque ortodoxo, ampliamente difundido en determinados

círculos académicos y políticos que señala que el simple crecimiento económico producirá una mejora en la distribución del ingreso (efecto *trickle down*), es discutible. Los resultados en materia de distribución del ingreso en países como México y el resto de Latinoamérica, ratifican que no es posible que los gobiernos se limiten a esperar que las políticas asociadas a la economía de libre mercado mejoren los niveles de equidad, se deben tomar acciones concretas para saldar una deuda pendiente: la desigualdad.

El trabajo se ha estructurado de la siguiente forma: en el primer capítulo se hará referencia a las diferentes teorías en la distribución del ingreso desde la visión de los representantes más notables de diversas posturas teóricas. Además de los autores ya mencionados como David Ricardo, Karl Marx, los Estructuralistas y S.Kuznets, también incluiremos los planteamientos de Arthur Lewis, Alfred Marshall, J.B Clark y los desarrollos recientes de la CEPAL y del Banco Mundial que convergen al señalar que el crecimiento económico y la distribución del ingreso se refuerzan mutuamente.

En el segundo capítulo, revisaremos cuáles son los factores que son determinantes en la distribución del ingreso: la heterogeneidad estructural, la propiedad de activos, el capital humano, aspectos sociopolíticos, demográficos y la estructura del consumo. En el tercer capítulo incluimos un examen de la literatura empírica que se ha ocupado de verificar la existencia de la curva de Kuznets y de determinar cuáles son las variables más importantes en la distribución del ingreso. Finalmente, en el cuarto capítulo haremos un breve estudio de casos que comprende a 5 países: Corea del Sur, Taiwán, Grecia, Brasil y México; para desentrañar cuáles han sido los factores particulares que han incidido en las tendencias exhibidas en la distribución del ingreso.

CAPÍTULO I

Relaciones entre el desarrollo y la distribución del ingreso

La relación entre el desarrollo económico y la distribución del ingreso ha sido analizada desde diversas posturas teóricas a lo largo de la historia del pensamiento económico. Son varios los autores que han estudiado esta relación, elaborando teorías y llegando a conclusiones divergentes. En este capítulo presentamos las distintas visiones esgrimidas sobre esta cuestión, centrándonos en los autores más representativos de cada una de ellas, destacando particularmente lo referente a las tendencias de la distribución del ingreso conforme avanza el proceso de desarrollo económico.

1.1.El desarrollo económico genera desigualdad por su propia dinámica

1.1.1 David Ricardo (1772-1823)

El crecimiento económico, el origen del valor y la distribución del ingreso fueron los principales temas de estudio para los economistas clásicos. Este último tema fue de

particular interés para David Ricardo que, a diferencia de Adam Smith que se dedicó a estudiar las causas del crecimiento económico (la riqueza de las naciones), consideraba que la distribución del ingreso debía ser el objeto principal de estudio de la economía política ya que los movimientos en la renta, los salarios y los beneficios se encontraban íntimamente relacionados con el proceso de desarrollo económico, es decir, con el advenimiento del estado estacionario. En el prefacio de su obra *Principios de economía política y tributación* (1817) afirma: “ el producto de la tierra – todo lo que se obtiene de su superficie mediante la aplicación aunada del trabajo, de la maquinaria y del capital – se reparten entre tres clases de la comunidad, a saber, el propietario de la tierra, el dueño del capital necesario para su cultivo, y los trabajadores por cuya actividad se cultiva”, también afirma “ la determinación de las leyes que rigen esta distribución es el problema principal de la Economía Política” (David Ricardo, 1999 [1817], p. 6)

A David Ricardo le interesaba saber qué determina la distribución del producto en salarios, renta y beneficios y le inquietaba especialmente la tendencia de la baja de los beneficios que a su entender era inevitable en la economía, pero que podía contrarrestarse con el desarrollo del comercio exterior, no a la manera de Adam Smith, que destacaba el papel de las exportaciones de manufacturas en la profundización de la división del trabajo, sino a través de las importaciones de cereales baratos que impedirían que subiera el salario, y, por ende, facilitarían el aumento de los beneficios y la acumulación necesaria para el crecimiento.

Para entender la postura de David Ricardo sobre la tendencia de la distribución del ingreso a lo largo del tiempo, es necesario comenzar con revisar la forma en que según él, se determinan la renta, los salarios, y los beneficios.

El planteamiento de Ricardo sobre la distribución del ingreso nacional lo podemos

establecer de la siguiente forma: si hacemos abstracción de la renta agraria por un momento, el beneficio es la diferencia entre el precio de mercado y el precio del costo. Y a escala nacional, el precio de costo de la producción neta, es el importe de salarios. Por consiguiente, para explicar los beneficios es preciso conocer cómo se determinan los salarios y cuál es la relación de estos con la renta de la tierra. Es decir, dada la participación de los rentistas de la tierra y de los asalariados en el ingreso nacional, los beneficios tenían un carácter residual ya que se encontraban determinados por los salarios y la renta.

1.1.1.1 Determinación de la renta

En lo que toca a la determinación de la renta de la tierra, Ricardo adoptó los puntos de vista de Malthus, con quien mantuvo una polémica constante a lo largo de su vida. Afirma que el valor de cambio de un bien está determinado por la cantidad de trabajo necesaria para su producción. Al incorporar tierras nuevas al proceso productivo, la producción es cada vez más difícil debido a que éstas son menos fértiles (ley de rendimientos decrecientes), lo que aumenta el valor de todos los productos agrícolas, favoreciendo a los terratenientes. De esta manera, la renta de la tierra - más exactamente la renta diferencial - aumenta a medida que se incorporan nuevas tierras a la producción. Y esto ocurre continuamente en razón del incremento de la población y del consiguiente aumento de la demanda de alimentos.

De acuerdo con David Ricardo, a medida que tiene lugar el proceso de desarrollo económico, mediante la acumulación de capital y la expansión de la población, surge una escasez de las tierras más fértiles. Para satisfacer la mayor demanda de alimentos,

el empleo sucesivo de idénticas unidades de trabajo y capital en las clases más pobres de tierras, aunado al uso más intensivo de trabajo y capital en las tierras de mejor calidad, da lugar a rendimientos decrecientes; la competencia de los capitalistas por las tierras de mejor calidad conlleva a que una parte del producto de la tierra sea transferida a los terratenientes que la poseen. Esta parte del producto es la renta que se paga al propietario por el uso de las energías naturales e indestructibles del suelo (*Ibíd.*, p. 67).

De este modo, la renta queda definida como el pago al terrateniente que iguala la tasa de beneficio entre los capitalistas con el empleo de unidades iguales de trabajo y capital en tierras de diferentes calidades (Meier & Baldwin, 1969, p.35). Para ejemplificar esta cuestión, considérese el siguiente ejemplo: una suma determinada de capital y trabajo empleada en un acre arroja una producción de 100 Kg. de trigo; la misma cantidad de trabajo y capital en un acre de una tierra menos fértil produce 90 kg. Si estas son las únicas tierras en cultivo, la competencia entre los capitalistas crea una renta igual a 10 Kg. de trigo por una unidad de trabajo y capital empleada en una tierra de mejor calidad debido a que los capitalistas que trabajan las tierras más pobres ofrecen pagar hasta 10 Kg. como renta con la finalidad de mejorar su posición, pero no más. Si un terrateniente de la tierra de mejor calidad cobrara más de 10 Kg. de trigo de renta por acre, los capitalistas se marcharán a las tierra de menor calidad que no implica ninguna renta. Por tanto, existe una renta de 10 Kg. por acre sobre la mejor tierra y ninguna renta sobre la tierra de menor calidad.

En vista de lo anterior, el crecimiento de la población y del capital existente, da lugar a un incremento en el nivel absoluto de la renta en términos de la producción agrícola. La proporción que esta renta representa con relación a la producción de cualquier unidad de trabajo y capital previamente empleados se incrementa.

Resulta permitiente señalar que Ricardo no aceptaba la existencia de la renta absoluta para que su teoría del valor trabajo fuera coherente, de otra forma, la existencia de una renta absoluta implicaba que el producto de la tierra se cambiaba por más de su valor y esto no podía ser cierto. Como respuesta a este problema, Ricardo formuló el concepto de renta diferencial, la cual aparecía como el pago que se debía hacer al dueño de la tierra de mejor calidad cuando el proceso de desarrollo exigía extender el margen de cultivo a tierras de calidad inferior. En este sentido, las tierras que se encontraban en el margen, no pagaban ninguna renta y son las que determinan el precio de los bienes: “el valor de las materias primas, así como el de los cereales, está regulado por la productividad de la última porción de capital empleada, y que no paga renta, por ende la renta no es un elemento de precio de los bienes” (David Ricardo, 1999 [1817], p. 59). Este punto es de vital importancia para comprender que en el margen, el valor producido únicamente se divide entre beneficios y salarios, y consecuentemente, la tasa de beneficio se determina por el salario.

1.1.1.2 Determinación de los salarios

La teoría de los salarios de David Ricardo considera que el trabajo es una mercancía cuyo valor se encuentra determinado por su precio natural, que “es el necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza sin incremento ni disminución”. Esto depende de “la cantidad de alimentos, productos necesarios y comodidades que por costumbre disfruta, adquiriéndola con dinero” (David Ricardo, 1999 [1817], p. 71).

Además de la teoría del mínimo de subsistencia, Ricardo también se vale de la

doctrina del fondo de salarios para establecer el precio de mercado del trabajo, determinado por la oferta y la demanda, y que puede ser distinto de su precio natural, aunque siempre tenderá hacia el precio natural, que se encuentra determinado por el nivel de subsistencia¹.

El salario de mercado es afectado, en opinión de Ricardo, por el crecimiento de la población. Y, al igual que Malthus, se pronuncia contra las leyes de protección de los pobres y por el control de la natalidad probablemente motivado por la dramática disminución de los salarios en Inglaterra de principios del siglo XIX. De acuerdo con esto, cuando la población aumenta, los tipos de salario en términos monetarios deben aumentar ya que los principales artículos consumidos por el trabajo son agrícolas y están sujetos a rendimientos decrecientes y se necesita de mayor trabajo para producir la misma cantidad de dichos artículos.² El aumento de los salarios monetarios provocado por el aumento de la población y por el proceso de acumulación de capital producido por el mismo proceso de desarrollo económico conlleva a un descenso de la tasa de beneficio. La razón por la que David Ricardo consideraba que existía una relación inversa entre los salarios y los beneficios obedece a su teoría del valor y a sus concepciones sobre el salario³. El “valor real” del salario se definía como la cantidad de trabajo contenida en los bienes necesarios para la subsistencia de los trabajadores. En

¹ Como se verá más adelante, esta afirmación no es del todo cierta ya que como menciona Baumol (1972), el crecimiento poblacional no es lo suficientemente rápido para mantener el salario al nivel de subsistencia a medida que se da el proceso de acumulación.

² En el análisis de David Ricardo los cambios en los precios monetarios reflejan cambios en las condiciones reales de la producción. Si el precio monetario de un bien aumenta, esto significa que este bien requiere de más trabajo para producir una unidad del mismo (véase Meier & Baldwin, 1969, p. 42)

³ A este respecto, se ha criticado que David Ricardo utiliza hasta 6 conceptos diferentes de salario (Blaug, 1957) lo cual puede ser confuso para entender la relación entre los salarios y el beneficio.

este sentido, en términos de valor, *los salarios naturales no pueden permanecer constantes con el progreso de la sociedad* sino que tienden a subir a medida que sube la cantidad de trabajo contenida en los bienes de consumo (véase Blaug, 1957.p. 49). En este sentido los beneficios como participación del producto son iguales al producto físico en los márgenes de cultivo, menos el fondo de salarios. De este modo, los beneficios son altos o bajos según el “valor real” de los salarios por hora sea pequeño o grande en relación con el “valor real” de lo producido por hora-hombre, después de haber sido reducida la renta. Con el crecimiento de la población y la necesidad de recurrir a tierras más pobres, cada unidad adicional de producto agrícola requiere de mayor trabajo y por tanto el valor de los salarios debe subir en la medida que éstos dependen de la producción agrícola (bienes de consumo) y el valor de los beneficios debe bajar.

Para J. Schumpeter, tal relación entre los salarios y los beneficios, si bien es correcta dentro del sistema ricardiano, es una trivialidad ya que si el producto se divide entre capital y trabajo, “cuanto mayor sea la proporción dada al último menos quedará para el primero” (Schumpeter, 1971.p. 658).

En suma, para David Ricardo, el proceso de acumulación y el crecimiento de la población, aumentan la tasa de salarios. Es más, supone que es bastante posible que la acumulación de capital tenga lugar a un ritmo mayor que el incremento de la población en un período largo; en este caso los salarios permanecerán por encima de su nivel natural, lo que ha llevado a algunos autores como Schumpeter a señalar que en Ricardo el salario a largo plazo queda indeterminado debido a que en su análisis no hay una formulación estricta de la tendencia de los salarios hacia el precio necesario para

permitir a los trabajadores subsistir⁴ (*Ibíd.*, p.734). Es más, en una nueva edición de sus *Principios*, Ricardo sustituyó, refiriéndose a los salarios de subsistencia, el término “mínimo físico” por el término “mínimo social de subsistencia” que significa “la cantidad de productos necesarios para el sostenimiento del trabajador según la naturaleza del clima y las costumbres del país”. De acuerdo con Schumpeter esta definición equivale a aceptar que los salarios son un dato institucional y “parece más realista considerar la teoría clásica del salario a largo plazo desde este punto de vista (referente al mínimo social), no a la luz del teorema del mínimo físico, teorema que los mismos clásicos han desautorizado y que, en cualquier caso tiene poca importancia por el hecho de que en asuntos de salarios el largo plazo ha sido prácticamente sustituido por un enorme plazo corto” (*Ibíd.*, p.735). Efectivamente, en el análisis de Ricardo, la doctrina del fondo de salarios juega un papel preponderante en la determinación del salario.

1.1.1.3 Determinación de los beneficios

Una vez deducida la renta de la tierra y los salarios sólo queda por determinar la parte correspondiente a los beneficios. De acuerdo con David Ricardo, como ya señalamos, una vez considerada la participación de los terratenientes y de los asalariados en el ingreso nacional, los beneficios tenían un carácter residual y se encontraban determinados por los salarios.

Explicar por qué varían los beneficios fue uno de los principales intereses de

⁴ Otros autores como Lydall (1979) y Hernández Laos (2000) mantienen esta misma postura con respecto al salario de subsistencia.

David Ricardo, el capítulo VI (“De las utilidades”) de sus *Principios de Economía Política y Tributación* lo dedica enteramente a explicar la relación inversa que existe entre los beneficios y los salarios⁵. De acuerdo con él, el precio del trigo y de los productos manufacturados son determinados por la cantidad de trabajo que se necesita para producirlos. El valor total de los productos manufacturados y del trigo producido en tierras que no dan renta, se divide en dos partes: utilidades y salarios. En este sentido, David Ricardo menciona: “Si suponemos que tanto los cereales como los bienes manufacturados se venden siempre a un precio uniforme, las utilidades serían altas o bajas proporcionalmente a lo que los salarios sean altos o bajos. Pero supongamos que el precio del cereal aumenta por necesitar mayor cantidad de mano de obra para su producción; esta causa no hará subir el precio de aquellos bienes manufacturados en cuya producción no se requiere de mano de obra adicional. Entonces si los salarios continuasen iguales, las utilidades de los fabricantes permanecerían iguales, pero sí, como con toda seguridad acontece, los salarios aumentasen a causa del alza de precio de los cereales en ese caso las utilidades necesariamente tendrían que disminuir” (David Ricardo, 1999 [1817], p. 84).

Si la tasa de beneficio se encuentra arriba de cero, los capitalistas se ven estimulados a invertir parte de sus ingresos en contratar más trabajadores con la finalidad de aumentar la producción. Si se supone que el salario se encuentra a su nivel “natural”, la inversión de los ahorros que se destinan al fondo de salarios para contratar a más trabajadores produce un aumento de la tasa de salarios (debido a que en un momento determinado la tasa de salarios es simplemente el resultado de dividir el fondo

⁵ M. Blaug (1957) llega a calificar este particular interés por relación inversa entre los salarios y los beneficios como el “Teorema fundamental de la distribución de Ricardo”.

de salarios entre el número de trabajadores); sin embargo, debido a que los trabajadores reciben una suma mayor que el salario de subsistencia, estos aumentan de número. El aumento de los trabajadores hace disminuir la tasa de salarios. No obstante, la población no puede aumentar indefinidamente para mantener el salario monetario al nivel de subsistencia, más aún, la mayor demanda de alimentos sólo puede satisfacerse con costos crecientes (debido a los rendimientos decrecientes). El incremento de los precios agrícolas implica que el salario monetario debe aumentar. De este modo, aunque el salario real se mantiene constante, el salario monetario es más elevado.

En las economías maduras, el salario real se establece al nivel de subsistencia. La acumulación de capital tiende a aumentar el tipo de salario real y el monetario, pero el aumento del salario real es sólo temporal porque el crecimiento de la población (estimulado por el aumento del salario) hace volver el salario a su nivel de subsistencia. Sin embargo, el salario monetario continúa aumentando en virtud de que los alimentos adicionales pueden obtenerse únicamente al utilizar tierras menos productivas por lo que el precio de los alimentos es más elevado. Como los alimentos son el principal gasto de los trabajadores, el nivel más elevado del ingreso necesario para subsistir hace aumentar el salario monetario, reduciendo con ello la tasa de beneficio y el ritmo de acumulación de capital. El ritmo de crecimiento del capital disminuye. Finalmente, cuando la tasa de beneficio disminuye tanto que no proporciona una compensación adecuada a los riesgos implícitos en la acumulación de capital, no tiene lugar ninguna expansión del capital y de población. La renta es elevada, el tipo de salario real se encuentra a su nivel natural y la tasa de beneficio próxima a cero. La economía alcanza el estado estacionario.

1.1.1.4 Participación en el ingreso de la renta, salarios y beneficios.

La teoría de la renta diferencial, de los salarios y del valor- trabajo de David Ricardo nos son de utilidad para desentrañar los factores que afectan la distribución del ingreso en el largo plazo. David Ricardo, al igual que el resto de los economistas clásicos, considera que el ingreso nacional se divide en tres partes: rentas, salarios y beneficios, y pretendía analizar la forma en el que las participaciones relativas de los ingresos de los terratenientes, trabajadores y capitalistas varían conforme al proceso de desarrollo económico. Sin embargo, es preciso señalar que se está analizando las participaciones relativas de los grupos sociales, no las absolutas. David Ricardo señala esto en una carta a Malthus: “No puede enunciarse ninguna ley al respecto a la cantidad, pero sí una y tolerablemente correcta respecto a las proporciones. Cada día estoy más satisfecho de que la primera investigación es vana y engañosa y la última es la que únicamente comprende los objetivos verdaderos de la ciencia” (cfr. Meier & Baldwin, 1969, p. 31). En este sentido, David Ricardo quiere decir que se pueden alcanzar conclusiones relativas al ritmo de crecimiento del ingreso o del producto nacional estudiando el comportamiento de las participaciones relativas del ingreso. Sin embargo, como mencionan Meier y Baldwin, esto significa que las *leyes* que expone Ricardo sobre la participación en el ingreso nacional, no se refieren a las relaciones entre los salarios totales, los beneficios totales, la renta total y el ingreso nacional; sino que se refieren al comportamiento de la renta, los salarios y los beneficios producidos por cualquier unidad de trabajo y capital con relación a la producción o ingreso producido por estas unidades de trabajo y capital, cuando el ingreso nacional crece.

De acuerdo con esto, David Ricardo, al mencionar que los salarios aumentan y

que los beneficios disminuyen, simplemente se refiere al hecho de que los salarios aumentan con relación a los beneficios, no que los salarios absolutos aumentan y que los beneficios absolutos disminuyen.

En función de lo anteriormente mencionado, la participación en el producto de los terratenientes, los asalariados y los capitalistas a medida que se da el proceso de desarrollo económico, se produce de la siguiente forma. El incremento de la población y de la demanda de alimentos implica la necesidad de cultivar tierras menos fértiles; cuando se cultivan tierras más pobres con la finalidad de atender demanda de alimentos, la renta de la tierra aumenta (debido a las diferentes calidades de tierra) y el precio de los alimentos aumenta (dado que las tierras son menos productivas). Esta evolución afecta directamente el valor de la fuerza de trabajo o su precio "natural". Los salarios tienden a subir relativamente en virtud del incremento de los precios de los productos alimenticios. De esta manera los beneficios bajan y la participación del capital se reduce constantemente. El proceso de acumulación de capital y el crecimiento de la población aumenta la relación salarios / beneficios sobre cada unidad de trabajo y capital.

Asimismo, como señalan Meier & Baldwin, “aunque el incremento de los precios de los productos agrícolas aumenta el valor de la producción de cualquier unidad de trabajo y capital ya empleado en la agricultura, la renta también aumenta y absorbe el incremento en el valor de la producción, el capitalista dispone de la misma suma para distribuir entre trabajo y capital”. (*Ibid.*, p.42).

Desde el punto de vista de la economía en general, el proceso de desarrollo económico (acumulación de capital y crecimiento de la población) produce un incremento de la totalidad de los salarios y de las rentas. La tasa de beneficios

disminuye al aumentar el volumen del capital fijo y circulante. Sin embargo, “El conjunto de los beneficios puede aumentar o disminuir de acuerdo con el grado de rapidez con que la tasa de beneficios disminuya en relación con el incremento del capital. Sin embargo, la relación conjunto de salarios / conjunto de beneficios aumenta” (*Ibíd*, p.43).

Respecto a las rentas, es importante señalar que si bien es cierto que las rentas a nivel agregado aumentan a medida que se recurre a tierras de menor calidad, también es cierto que la participación que representa la renta con respecto a la producción total puede aumentar o disminuir, dependiendo de la forma en que tengan lugar los rendimientos decrecientes. Este punto es importante porque Malthus, en una de sus cartas a Ricardo, le hacía la observación de que los datos estadísticos que arrojaban los censos de aquella época mostraban que las rentas, como proporción del producto, estaban disminuyendo en Inglaterra, lo que en principio significaba una contradicción con el incremento de las rentas que implica el análisis ricardiano. En respuesta a esta interrogante, David Ricardo le contesta a Malthus que se refiere exclusivamente a la proporción de renta^o con relación a la producción de cualquier unidad de trabajo y capital empleados previamente y no a la proporción de la renta con respecto al producto total. En palabras de Ricardo: “Dice el señor Malthus que los progresos de la agricultura tienden, de acuerdo con las concesiones del señor Ricardo, a aumentar la proporción de la totalidad de la producción que va a manos del terrateniente. No se donde lo he dicho, pero quiero corregir el pasaje, si es que he caído en ese error, sustituyendo la palabra que usa el señor Malthus, proporción, por la palabra porción, o , si ha de conservarse la palabra proporción tiene que ser la proporción del producto obtenido en las tierras más fértiles” (cfr. Hollander, 1988, p. 368).

La forma en que tiene lugar la distribución del ingreso a medida que avanza el proceso de desarrollo económico se puede ejemplificar con el siguiente cuadro.

Cuadro 1.1

La Distribución del ingreso según David Ricardo										
Situación inicial										
Tierra 1										
Valor del producto	300x\$1	\$300								
Tasa de Salarios	10x\$1	10								
Salarios	5x\$10	50								
Beneficio	300-50	250								
Renta	0	0								
Cuando existen 2 tipos de tierras										
Tierra 1					Tierra 2					
Valor del producto	300x\$1.2	\$360	Valor del producto	250x\$1.2	\$300					
Tasa de Salarios	10x\$1.2	12	Tasa de Salarios	10x\$1.2	12					
Salarios	5x\$12	60	Salarios	5x\$12	60					
Beneficio	360-60-60	240	Beneficio	300-60	240					
Renta	360-300	60	Renta	0	0					
Cuando existen 3 tipos de tierras										
Tierra 1			Tierra 2			Tierra 3				
Valor del producto	300x\$1.5	\$450	Valor del producto	250x\$1.5	\$375	Valor del producto	200x\$1.5	\$300		
Tasa de Salarios	10x\$1.5	15	Tasa de Salarios	10x\$1.5	15	Tasa de Salarios	10x\$1.5	15		
Salarios	5x\$15	75	Salarios	5x\$15	75	Salarios	5x\$15	75		
Beneficio	450-75-150	225	Beneficio	375-75-75	225	Beneficio	300-75	225		
Renta	450-300	150	Renta	375-300	75	Renta	0	0		
Cuando existen 3 tipos de tierras (situación 2)										
Tierra 1			Tierra 2			Tierra 3				
Valor del producto	300x\$1.2048	\$361.44	Valor del producto	250x\$1.2048	301.204819	Valor del producto	200x\$1.2048	\$300		
Tasa de Salarios	10x\$1.2028	12.05	Tasa de Salarios	10x\$1.2028	12.05	Tasa de Salarios	10x\$1.2028	12.05		
Salarios	5x\$1.2048	60.24	Salarios	5x\$1.2048	60.24	Salarios	5x\$1.2048	60.24		
Beneficio	361.44-61.44-60.24	239.76	Beneficio	301.20-1.2048-60.24	239.76	Beneficio	300-60.24	239.76		
Renta	\$361.44-300	61.44	Renta	301.2048-300	1.2048	Renta	0	0		

Fuente: elaboración propia

De acuerdo con la información contenida en el cuadro anterior, inicialmente una sola granja produce 300 kg. de cereal al año y si consideramos que el precio por kilogramo de producto es de \$1, entonces el valor del producto es de \$300. Para producir esta cantidad de producto se emplean 5 unidades de trabajo y si la tasa salarial (real) es de 10 kg., y dado que el precio del cereal es de \$1 por kg., los salarios totales

serán igual a \$50. Esta cantidad representa los costos totales en los que incurre el capitalista, por lo que el beneficio será igual al valor del producto menos los salarios, es decir, \$250. Como únicamente existe un tipo de tierra, no existe renta.

Con el progreso de la acumulación y de la población, el cultivo tiene que extenderse a la tierra número 2, que es de inferior calidad y en donde las mismas unidades de trabajo producen menos cereal, o sea 250 kg. De este modo, ahora se necesita de más trabajo para producir la misma cantidad de producto en las tierras 1 y 2. Esta situación se refleja en el aumento del precio del cereal de \$1 a \$1.2 ya que $(300/250) (\$1) = \1.2 . Este aumento en el precio del cereal tiene el efecto de elevar el valor del producto (en las 2 tierras) pero también se incrementa la tasa salarial a \$12, por lo que el monto de salarios totales se eleva a \$60, produciendo una disminución en los beneficios hasta los \$240 en ambas tierras. Como se puede apreciar en el cuadro, la tierra 1 de mejor calidad tiene un valor del producto de \$360, empero, el capitalista ahora tiene que pagar más en salarios y además una renta de \$60 que aparece cuando se extiende el margen de cultivo. Debido a esto, sus beneficios son de \$240, exactamente el mismo monto que la tierra de “peor” calidad. Si calculamos la tasa de beneficio, esta será de $240/60 = 4$ o 400% en los 2 tipos de tierra. Con respecto a la situación inicial, la tasa de beneficio descendió ya que ésta era de $250/50 = 5$ o 500%.

Con este panorama ya quedan claros los efectos distributivos del proceso de desarrollo según Ricardo: el aumento del precio de cereal ocasionado por recurrir a tierras de inferior calidad, produce un aumento en la tasa salarial, en los salarios totales que tiene que pagar el capitalista y también un aumento de las rentas agregadas.

Cuando el proceso de desarrollo exige extender el margen de cultivo a una tercera tierra de peor calidad que las 2 anteriores, las implicaciones distributivas son de la

misma índole. Esta tierra produce únicamente 200 kg. de cereal con la misma cantidad de trabajo. El precio del cereal aumenta hasta \$1.5 por kg., aumenta la tasa salarial a \$15, los salarios totales a \$75, la renta de la tierra 1 se eleva a \$150 y la renta de tierra 2 a \$75, disminuyen los beneficios a \$225 y la tasa de beneficio desciende a 300%.

Cuadro 1.2

Distribución del producto total entre clases sociales		
Situación inicial		
Clase	Ingresos totales (\$)	% del producto
Terratenientes	0	0
Trabajadores	50	17
Capitalistas	250	83
Cuando existen 2 tipos de tierras		
Clase	Ingresos totales (\$)	% del producto
Terratenientes	60	9
Trabajadores	120	18
Capitalistas	480	73
Cuando existen 3 tipos de tierras		
Clase	Ingresos totales (\$)	% del producto
Terratenientes	225	20
Trabajadores	225	20
Capitalistas	675	60
Cuando existen 3 tipos de tierras (situación 2)		
Clase	Ingresos totales (\$)	% del producto
Terratenientes	62.6	6
Trabajadores	180.72	19
Capitalistas	719.27	75

Fuente: elaboración propia

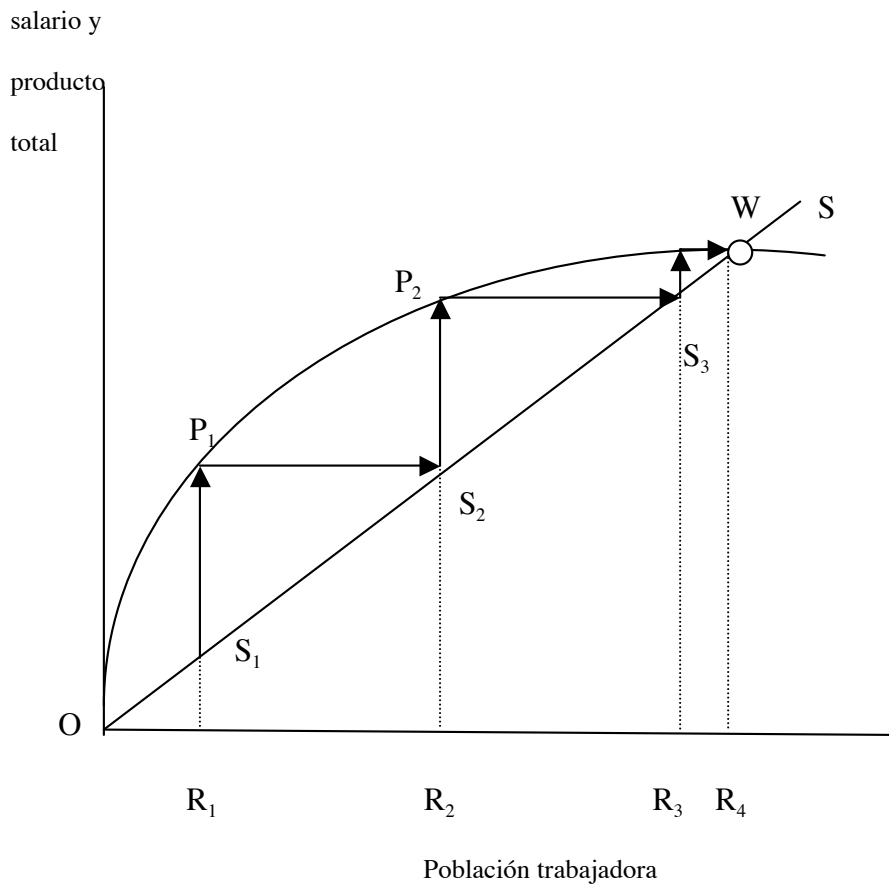
Siguiendo con el mismo ejemplo, en el cuadro 1.2 se puede observar como se reparte el producto total entre los capitalistas, terratenientes y trabajadores. Por ejemplo, en la situación inicial, en donde existe un solo tipo de tierra y el producto total tiene un valor de \$300, el 83% de éste le corresponde a los capitalistas, el 17% a los trabajadores y el 0% a los terratenientes, dado que no existe la renta cuando únicamente hay un tipo de tierra. Cuando existen 2 tierras de diferente calidad, el producto de toda la economía (bajo el supuesto de que existe únicamente la tierra 1 y 2) es de \$660 y se distribuye de la siguiente forma: a los terratenientes les correspondería el 9% del producto, a los trabajadores el 18% y a los capitalistas el 73%. Al requerirse de la tierra 3, el producto total es de \$1125 y los capitalistas se llevan el 60%, los terratenientes el 20% y los trabajadores también el 20%. De este modo, los capitalistas vieron reducida su participación, mientras que los trabajadores y capitalistas la aumentaron, particularmente éstos últimos.

Sin embargo, tomando como referencia las cifras del cuadro 1.1 y modificando únicamente la producción de la tierra número 3 de 200 kg. a por ejemplo, 249 kg. de cereal (situación 2), el valor del producto total sería de \$962, el precio del cereal se fijaría en \$1.2048, los salarios totales serían de \$180.72, las rentas totales de \$62.6 y a los beneficios de \$719.27. La división del producto (véase el cuadro 1.2), sería de esta forma: a los capitalistas les corresponderían el 75% del producto total, a los asalariados el 19% y a los terratenientes tan únicamente el 6%. Como se podrá apreciar, en comparación con la situación distributiva cuando solamente existían 2 clases de tierra, la porción de producto que le corresponde a los terratenientes disminuyó del 9% al 6%, lo que ejemplifica lo que dijo David Ricardo en su carta a Malthus, ya que cuando se recurre a tierras de menor calidad, aumentan las rentas agregadas (en nuestro ejemplo,

aumentaron de 60 a 62.6) pero ello no implica que la participación de las rentas en el producto total se incremente. La participación de las rentas con respecto al producto total depende de la forma en que se den los rendimientos decrecientes.

Finalmente, para complementar lo anterior, con base en la gráfica siguiente podemos ilustrar el proceso de desarrollo económico según David Ricardo.

Gráfica 1.1



Fuente: Baumol (1972)

El volumen de población trabajadora se mide en el eje horizontal y en el eje vertical se mide el producto total y los salarios totales pero no se incluye la renta ya que David Ricardo la consideraba únicamente como una mera transferencia entre clases. La

pendiente de la línea OS es igual a la proporción entre los pagos salariales totales (al nivel de subsistencia) y el tamaño de la población trabajadora, sin embargo, hay poca evidencia de que Ricardo o cualquiera de los economistas clásicos considerara al salario de subsistencia como una proporción constante del producto total (Ekelund & Hébert, 1999 p, 176). La curva OP representa el producto total (deducida la renta), es cóncava hacia abajo debido a la ley de los rendimientos decrecientes.

Si consideramos que la población es OR_1 , los pagos totales de salarios serán R_1S_1 y la cantidad S_1P_1 que representa la diferencia entre los salarios totales y el producto total, será el beneficio. La existencia de beneficio inducirá a acumular, llevando los salarios hasta R_1P_1 , provocando que la acumulación cese. Pero con los salarios altos la población aumentará hasta OR_2 , haciendo que los salarios bajen nuevamente al nivel de subsistencia. En este punto aparecerán beneficios dados por S_2P_2 , de modo que la población crecerá hasta OR_3 . Mientras continúe este proceso, en el punto W, donde se cortan curva OP y la recta OS, no habrá beneficios, los salarios absorberán el producto total y no podrá continuar el proceso de acumulación, por lo que se habrá alcanzado el estado estacionario.

Es importante destacar un punto ya que el proceso anterior supone que los ajustes de población tienen lugar muy rápido, sin embargo, esto no ocurre así como el mismo Ricardo reconoció. Lo que realmente ocurre es que, cuando se llegué al punto R_1P_1 , la población crecerá muy lentamente, mucho antes que se pueda alcanzar OR_2 y antes que los salarios descendan de nueva cuenta al nivel de subsistencia, aparecerá de nueva cuenta algún beneficio que producirá a una acumulación adicional. Así, *los salarios tenderán a sostenerse siguiendo de cerca de la curva del producto total OP*, no seguirán a la curva OS, sino que se ajustarán a la curva del producto total OP (Baumol, 1972, p.

41). Lo anterior implica que a medida que avanza el proceso de desarrollo, los salarios no se mantienen al nivel de subsistencia.

De esta manera, para David Ricardo existe una relación inversa entre los salarios y los beneficios. Considera que los beneficios descienden cuando los salarios se incrementan y que esto sucede cuando sube el valor de las mercancías que son la base de la subsistencia del trabajador; tomando en cuenta que el valor de los productos manufacturados tiende a bajar con el mejoramiento de la productividad, la dificultad creciente de proporcionar alimentos a un número cada vez mayor de obreros es la causa fundamental del incremento de los salarios. Asimismo, el avance del proceso de desarrollo implica que se tenga que recurrir a tierras de inferior calidad, por tal motivo el capitalista debe pagar al terrateniente una parte de su ingreso por las tierras de mejor calidad, consecuentemente el terrateniente toma una fracción del ingreso nacional que debería ir al capitalista con lo cual se convierte en un obstáculo para la acumulación y el progreso.

En este contexto, todo aquello que contribuya a disminuir el valor de los productos agrícolas es absolutamente favorable para el desarrollo económico. Y es aquí donde Ricardo plantea la importación masiva de cereales para detener el crecimiento de los precios del *cereal* y de este modo evitar el incremento de los salarios y las rentas.

1.1.2 Karl Marx (1818-1883)

Posiblemente para la economía marxista uno de los temas de estudio más importante, además del estudio del proceso de acumulación, la centralización y concentración del capital y la crisis, es la distribución del ingreso, particularmente lo

que se refiere al origen y determinación de la plusvalía (ganancia), la forma en cómo el proceso de producción de plusvalía se relaciona con la determinación del valor de la fuerza de trabajo y la tendencia a la pauperización de la fuerza de trabajo. De hecho, según K. Marx, David Ricardo hizo lo correcto cuando hizo de la distribución y no de la producción, el objeto de estudio de la economía política; pero se equivocó al pensar que las leyes de la distribución eran naturales, y no históricas (Roll, 1994, p. 237).

De acuerdo con la teoría marxista, la repartición del valor producido se da entre los propietarios de los medios de producción (clase capitalista) que se apropian de la plusvalía generada durante el proceso de producción y aquellos que no poseen otro activo, más que su fuerza de trabajo para vender (trabajadores). En este sentido es importante determinar cuál es el valor de la fuerza de trabajo y cómo influye éste en la tasa de plusvalía.

1.1.2.1 Determinación de los salarios

K. Marx explica la determinación de los salarios a partir de su teoría del valor. Para K. Marx, el valor de la fuerza de trabajo, al igual que de cualquier otra mercancía, depende del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, o mejor dicho para su reproducción. Es decir, *los salarios se encuentran determinados por el tiempo de trabajo socialmente necesario que se encuentra cristalizado en los medios de subsistencia que consume el trabajador*. Dichos medios de subsistencia están históricamente determinados y tendrán que ser suficientes para asegurar la supervivencia de la clase trabajadora permitiéndole al obrero procrear una familia.

Para comprender mejor la determinación del salario bajo la óptica marxista es

preciso establecer la diferencia entre la fuerza de trabajo y el trabajo mismo. El establecimiento de esta diferencia es de vital importancia para fijar el salario y al mismo tiempo para entender el origen de la plusvalía. Los economistas anteriores a Marx consideraban que el obrero vende su trabajo al capitalista. De acuerdo con lo anterior, si se considera que el obrero vende su trabajo al capitalista se estaría violando la ley del valor ya que los obreros crean más valor del que reciben materializado en forma de salario. Si suponemos que el capitalista paga totalmente por el trabajo de los obreros, es decir, que el intercambio de trabajo por salario es equivalente, resulta que la plusvalía o ganancia no puede tener su origen en el trabajo. De esta forma, para Marx, el trabajo se manifiesta en su totalidad como trabajo pagado. Pero esto contradice la teoría del valor-trabajo, según la cuál la única fuente del valor es el trabajo, mientras que el salario y la ganancia son dos partes del valor creado por el trabajo. Desde el punto de vista marxista se resuelve tal contradicción al considerar que lo que el obrero vende al capitalista no es el trabajo, sino su fuerza de trabajo, o sea, su capacidad de trabajo. Con el uso de la fuerza de trabajo se crea un valor superior al que se paga al obrero, esto significa que crea un valor superior a su salario. Esta diferencia es precisamente la plusvalía.

El desarrollo de las fuerzas productivas que acompañan la sustitución del trabajo por maquinaria tiene un efecto negativo para la clase trabajadora que es el desempleo. El desplazamiento de los trabajadores por las maquinas crea un contingente de desempleados o “ejército industrial de reserva” que es una de las contradicciones inherentes al capitalismo. Veamos como lo expresa Marx:

Todo el sistema de producción capitalista se funda en que el obrero vende su fuerza de trabajo como mercancía. La división del trabajo

unilateraliza esa fuerza de trabajo, la convierte en esa destreza totalmente particularizada que consiste en el manejo de una herramienta parcial. No bien, el manejo de la herramienta recae en la máquina, se extingue a la par del valor de uso, el valor de cambio de la fuerza de trabajo. El obrero se vuelve invendible, como el papel moneda puesto fuera de circulación. La parte de la clase trabajadora que la maquinaria transforma en población superflua..., por un lado sucumbe en la lucha desigual de la vieja industria artesanal y manufacturera contra la industria maquinizada; por otro, inunda todos los ramos industriales más fácilmente accesibles, colma el mercado de trabajo y, por tanto, abate el precio de la fuerza de trabajo a menos de su valor. (Marx, 1999 [1867], vol. I pp. 524-525)

En la medida que existe esta superpoblación relativa (ejército industrial de reserva), crece la miseria de la clase trabajadora. Los obreros al no tener empleo naturalmente se quedan sin fuentes de ingresos lo que los sume en la miseria. Asimismo, los capitalistas generalmente responden a la tendencia decreciente de la tasa de ganancia disminuyendo los salarios, empleando el trabajo infantil y femenino que le resulta menos oneroso y más maleable y aumentando la duración de la jornada laboral.

La superpoblación relativa que constituye el ejército industrial de reserva puede adoptar tres modalidades: la superpoblación *flotante*, la *latente* y la *intermitente*. La primera de ellas se refiere a los contingentes de obreros que se localizan en los centros de la industria moderna (fábricas, manufacturas, altos hornos, etc.) y que aumenta o disminuye en función de las necesidades de la producción. La segunda modalidad de superpoblación relativa existe en el sector agrícola; según Marx “la acumulación de capital que aquí funciona hace que aumente en términos absolutos la demanda respecto a la población obrera rural” (*Ibid.*, p.544). Esta población rural se encuentra en el campo

en estado *latente*, esperando poder emigrar a las ciudades para convertirse en obreros urbanos cuando las circunstancias sean las propicias. El tercer tipo de superpoblación, la *intermitente*, se encuentra conformada por trabajadores irregulares, principalmente se compone de trabajo domiciliario; esta clase de obreros se reclutan principalmente entre los obreros de las ramas industriales en decadencia, que son aquellas que han sucumbido a la industria maquinizada. “Su volumen aumenta a medida que la extensión y la intensidad de la acumulación dejan sobrantes a mayor número de obreros” (*Ibíd.*, p.545).

De este modo, Marx establece que el proceso de acumulación capitalista produce un contingente de obreros desempleados que resultan innecesarios para el proceso de producción capitalista. Es decir, “Cuanto mayores son la riqueza social, el capital en funciones, el volumen y la intensidad de su crecimiento y mayores también, por tanto, la magnitud absoluta del proletariado y la capacidad productiva de su trabajo, tanto mayor es el ejército industrial del reserva...La magnitud relativa del ejército industrial de reserva crece, por consiguiente, a medida que crecen las potencias de la riqueza” (*Ibíd.*, p.546). Asimismo, cuanto más crece el ejército industrial de reserva en proporción a los obreros activos, crece la miseria de la clase obrera. Esta es la *ley general de la acumulación capitalista*.

En este sentido, para Marx, el capitalismo es un sistema que expulsa una cantidad mayor de trabajadores de los que puede contratar a medida que se desarrollan las fuerzas productivas. Si el estado de la técnica permaneciera constante, los trabajadores pueden ver mejorada sus situación cuando se da el proceso de acumulación ya que en el proceso de reinversión de la plusvalía la demanda de trabajo puede aumentar más rápido que el incremento natural de la población y elevar los salarios reales, pero las

innovaciones tecnológicas que ahorran trabajo son rápidas, incrementando con ello la población que resulta relativamente innecesaria para el proceso de producción. Esta situación permite que los capitalistas puedan rebajar el salario a un nivel próximo al de subsistencia.

En síntesis, la determinación del nivel del salario para Marx, se basa en una versión modificada de la teoría del fondo de salarios, teoría recurrente en los economistas clásicos. De acuerdo con esta teoría, el capitalista decide gastar una determinada cantidad en contratar trabajadores (capital variable en la terminología marxista). Esta suma de dinero representa la demanda de trabajo o más precisamente de fuerza de trabajo y se encuentra determinada por el ritmo de acumulación. Por su parte, la oferta de trabajo, no se regía por el principio de población malthusiano, sino más bien, por el ejército industrial de reserva y en todo momento la tasa salarial será el fondo de salarios entre el número de trabajadores. De este modo, en la teoría marxista, los salarios y el ejército industrial de reserva varían con el ciclo económico. Esto es, el ejército industrial de reserva tiende a contraerse o a expandirse en función del aumento o disminución del ritmo de acumulación y también por el progreso técnico. Cuando existe un importante volumen de capital, el ritmo de acumulación es creciente, aumentará la demanda de trabajo, se reducirá el ejército industrial de reserva y aumentarán los salarios. La elevación de los salarios produce la disminución de los beneficios (plusvalía), ocasionando un descenso en el ritmo de acumulación (inversión), lo que induce a los capitalistas a sustituir a la fuerza de trabajo por técnicas intensivas en capital, incrementado la magnitud del ejército industrial de reserva y reduciendo con ello a los salarios.

1.1.2.2 Determinación de la tasa de plusvalía

Como se puede apreciar con lo anteriormente mencionado, determinación de los salarios de Marx se encuentra íntimamente ligada con su teoría de la plusvalía (ganancia). En suma, si consideramos que durante el proceso productivo, el capitalista emplea fuerza de trabajo que crea un valor superior en comparación con la remuneración que recibe (salario), se crea un valor excedente del cuál se apropia el capitalista. Tal excedente recibe el nombre de plusvalía y representa el trabajo no pagado al obrero.

La plusvalía reviste formas específicas que son: la ganancia, el interés, la renta del suelo, sin embargo, para K. Marx, lo relevante es el origen y el proceso de producción de la plusvalía más que el estudio de las formas concretas (rentas, intereses, beneficios) que adquiere la plusvalía que encubren su esencia. La investigación de la plusvalía, independientemente de sus formas concretas, le permite a Marx indagar en el origen de la plusvalía y poner de relieve la fuente común, el principio del que fluyen todos los ingresos de los capitalistas y de los propietarios de la tierra. En este sentido, la ganancia y la renta del suelo, no tienen otro origen que el de la explotación. De esta manera, podemos decir que Marx se interesó por el aspecto cualitativo de la plusvalía, mientras que los economistas anteriores se preocuparon por la magnitud de la plusvalía.

En el capitalismo el objetivo principal es la obtención de plusvalía, para lo cuál los capitalistas se valen de métodos de extracción de plusvalía. Así, a través de un mayor uso de maquinaria, se incrementa la productividad del trabajo (intensidad del trabajo), lo que implica que se reduce el tiempo de la jornada laboral que el obrero trabaja para si mismo, es decir, crea un valor equivalente a su salario en menor tiempo,

por tanto aumenta el tiempo en que el obrero trabaja para el capitalista sin recibir pago alguno o dicho de otro modo aumenta la plusvalía (plusvalía relativa).

Otra forma de obtener mayor plusvalía es ampliar el horario de trabajo (plusvalía absoluta). De este modo, si un trabajador necesita de 3 horas para producir el equivalente a su salario (determinado por los medios de subsistencia que necesita), el tiempo restante, digamos 5 horas de una jornada de 8 horas, será plusvalía que le corresponde al capitalista. Mientras más tiempo el trabajador labore para el capitalista, lo que sucede al alargar la jornada laboral, se producirá una mayor cuantía de plusvalía. Esto es, si la jornada se alarga a 12 horas, a la fuerza de trabajo le corresponde únicamente 3 horas del valor creado, que es lo que constituye su salario y, el capitalista se adueña del valor creado en las 9 horas restantes.

Sin embargo, en virtud de que la plusvalía procede exclusivamente del capital variable o fuerza de trabajo, al generalizarse el uso de las maquinas o capital constante que no crean valor, la tasa de ganancia tenderá a descender debido al incremento en la composición orgánica del capital. Lo anterior se puede expresar de la siguiente manera: al ser la tasa de ganancia igual a $g' = p / c + v$, al elevarse c (capital constante) en mayor medida que p (plusvalía) se reducirá el valor de g' . Esta es la llamada “Ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia”. Esto también se puede ejemplificar con la siguiente expresión: $g' = p' / (1+q)$ ⁶, es decir, la tasa de ganancia se encuentra directamente relacionada con la tasa de plusvalía y varía de forma inversa con relación a la composición orgánica del capital (q). Así, la disminución de la tasa de ganancia dependerá de la razón de cambio de la composición orgánica de capital con respecto a la

⁶ Si $g' = p / c + v$, al dividir esta expresión entre v , obtenemos $g' = [p / v] / [1 + c / v]$, lo que resulta igual a $g' = p' / (1 + c / v) = p' / (1 + q)$.

razón de cambio de la tasa de plusvalía. En otras palabras, la tendencia a la disminución dependerá de la tasa de acumulación de capital con respecto a la tasa de desarrollo tecnológico (Landreth & Colander, 2006. p.197).

La tendencia decreciente de la tasa de ganancia puede retardarse mediante varios factores: la reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, un aumento del grado de explotación, el abaratamiento del capital constante, el aumento del ejército industrial de reserva y el comercio exterior (Marx, 1999 [1867], Vol. Cap. XXIII).

1.1.2.3 Participación en el producto de los salarios y la plusvalía (beneficios y renta)

De acuerdo con la teoría marxista, bajo el sistema capitalista únicamente existen dos clases sociales: los capitalistas que poseen los medios de producción y los trabajadores que sólo disponen de su trabajo para vender.

La participación en el producto nacional de las dos clases sociales que considera Marx se puede obtener del análisis de las leyes en las que opera el sistema capitalista, particularmente de la teoría de la plusvalía, la miseria creciente de la clase trabajadora, y su teoría de la crisis.

Como mencionamos anteriormente, la fuerza de trabajo es capaz de generar un excedente sobre las necesidades de subsistencia de la clase trabajadora (salario). Este excedente o plusvalía es apropiado por los capitalistas bajo la forma de beneficios, intereses y renta de la tierra.

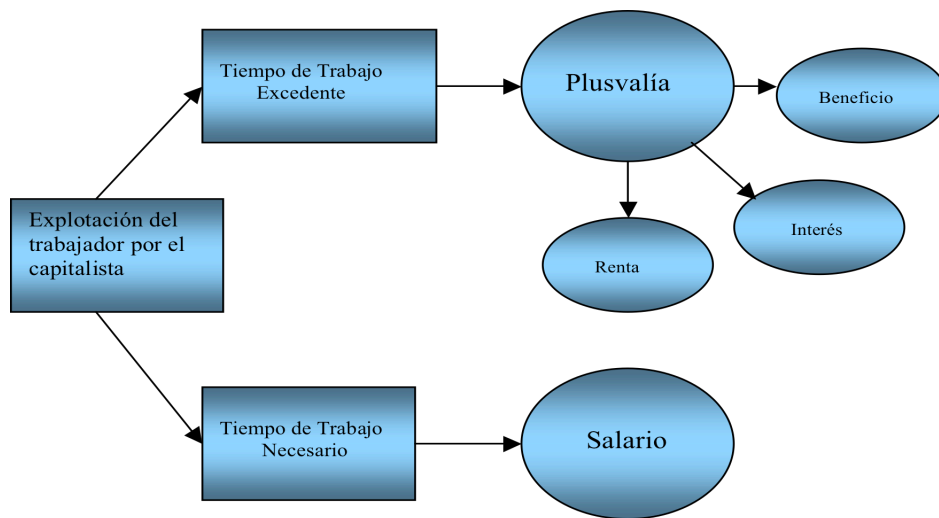
La relación entre la plusvalía y los salarios en la economía marxista se expresa con el concepto de tasa o cuota de plusvalía p' :

$$p' = pL / vL = p / v$$

Esta expresión refleja la proporción entre la masa de plusvalía (pL , donde L es el número de trabajadores) y el monto del capital variable (salarios vL). Asimismo también es reflejo del grado de explotación de la fuerza de trabajo, es decir, es la proporción del valor excedentario creado por la fuerza de trabajo que se apropia el capitalista y el valor equivalente al salario que sirve para que subsista y se reproduzca la fuerza de trabajo⁷. En la relación que expresa la tasa de plusvalía se asienta la estructura de la distribución del ingreso (entre los propietarios y los no propietarios) de la teoría marxista.

Diagrama 1

Teoría marxista de la distribución



Fuente: elaboración propia

⁷ La tasa de plusvalía también se puede expresar como la razón entre el tiempo de trabajo excedentario y el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo.

Partiendo de la expresión de la tasa de plusvalía que representa la relación entre los ingresos de los capitalistas y los ingresos de la fuerza de trabajo:

$$p' = p / v$$

al dividir ambos términos por Y se obtiene la participación de los ingresos del capitalista en el producto total en el numerador y la participación de los salarios en el denominador:

$$D.F = \frac{P / Y}{W / Y}$$

la expresión anterior nos muestra la distribución funcional del ingreso $D.F$, que si consideramos el supuesto de Marx sobre la constancia de la tasa de explotación, la distribución funcional del ingreso permanece también constante a lo largo del proceso de desarrollo económico ya que, el aumento en ingreso-producto total posibilitado por el proceso de acumulación, se divide exactamente en las mismas proporciones mientras no se modifique la tasa de explotación. Este resultado parece contradecir la teoría de la miseria creciente de la clase trabajadora, sin embargo, si suponemos que el número de trabajadores crece más rápidamente que el número de capitalistas, el ingreso por hombre de la fuerza de trabajo crecerá menos que el ingreso por hombre de los propietarios del capital, por lo que se da un proceso de empobrecimiento relativo. Asimismo, cuando la oferta de trabajo es mayor que la demanda, surge un contingente de desempleados o ejército industrial de reserva que es producto de la sustitución de fuerza de trabajo por maquinaria (incremento de la composición técnica y orgánica del capital) que implica el proceso de desarrollo económico. De tal modo que, el desempleo

creciente genera una reducción de la participación de toda la fuerza de trabajo (empleados y desempleados) en el ingreso nacional y también una disminución en el ingreso por trabajador, generando un descenso en el nivel de vida de la clase trabajadora.

Si relajamos el supuesto de la constancia de la tasa de explotación y consideramos que ésta aumenta por vía de los métodos de extracción de plusvalía (plusvalía absoluta y relativa), naturalmente que la distribución funcional del ingreso se modificará a favor de los propietarios de los medios de producción: los capitalistas se llevarán una mayor proporción del ingreso total y a los trabajadores les corresponderá una proporción menor y además la clase trabajadora recibirá un ingreso por trabajador menor en vista de la reducción de la participación de los salarios en el ingreso total y del crecimiento de la población trabajadora.

Veamos ahora que dice Marx en sus teorías sobre la miseria creciente del proletariado y de las crisis. Con respecto a la primera de ellas señala que, a largo plazo, a medida que avanza el proceso de acumulación y el desarrollo de las fuerzas productivas, el salario real tiende a situarse a un nivel de subsistencia. En el corto plazo, al salario real puede crecer a medida que avanza el proceso de acumulación ya que se requiere de mayor mano de obra, sin embargo, la introducción del progreso técnico permite la aparición del ejército industrial de reserva que presiona los salarios a la baja; incluso, con una técnica dada, el incremento de los salarios genera fuerzas neutralizadoras que detienen este incremento. Si los salarios aumentan muy rápido, el ritmo de acumulación puede disminuir ya que este depende de la tasa de beneficio por lo que el ritmo de la demanda de trabajo disminuye.

La teoría de la crisis de Marx también nos brinda pistas sobre la participación en

el producto de la clase trabajadora. La falta de realización de la plusvalía es una de las principales causas que utiliza Marx para explicar las recurrentes crisis del sistema capitalista. Este subconsumo de la producción es causado por el mismo sistema capitalista, ya que las exigencias de acumulación produce una superpoblación relativa que reduce los salarios a un nivel próximo al de subsistencia. A causa de estas condiciones en la distribución del ingreso, resulta una contradicción del sistema capitalista. A medida que se desarrollan las fuerzas productivas hay una discordancia entre la magnitud de la producción y las estrechas bases sobre las que se encuentra la condición de consumo (Marx, 1999, vol I: pp. 127-128).

La miseria creciente de la clase trabajadora y la teoría de la crisis, manifiestan que con del desarrollo de las fuerzas productivas, los ingresos que recibe la clase trabajadora tienden a disminuir . De este modo a medida que avanza se da el proceso de desarrollo los beneficiados en el reparto del producto es la clase capitalista.

1.2. El proceso de desarrollo genera desigualdad pero posteriormente se tiende a la equidad:

A mediados del Siglo XX, aparecen dos enfoques que consideran explícitamente los efectos distributivos del proceso de desarrollo, considerando los cambios en la distribución como una parte integral de dicho proceso. Los enfoques de William Arthur Lewis (1954) y Simon Kuznets (1955) habrían de tener un impacto muy importante sobre la discusión del efecto del crecimiento sobre la distribución del ingreso. Este último autor, en su artículo "Economic Growth and Income Inequality", contribuyó a

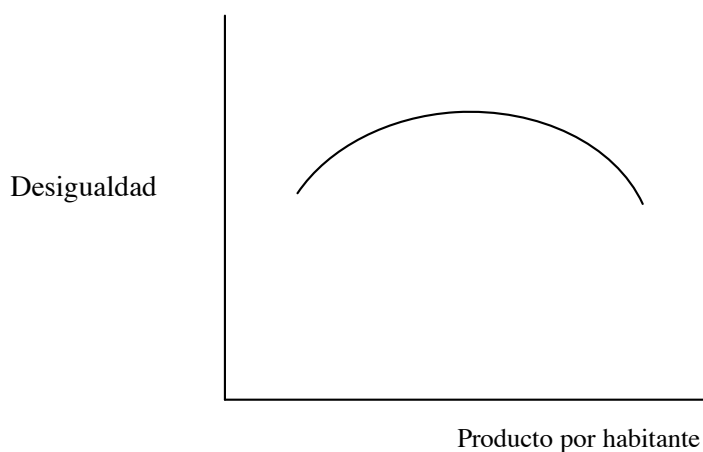
fomentar el debate teórico e histórico, propició numerosas investigaciones sobre el tema en las décadas siguientes y ha sido frecuentemente citado en los años '90.

1.2.1 Simon Kuznets y la hipótesis de la U invertida

Simon Kuznets (1955) en su artículo "Economic Growth and Income Inequality", se concentró en encontrar las determinantes de los cambios en la distribución del ingreso y su relación con el crecimiento económico, culminado con la identificación de la famosa *curva de Kuznets* en los países.

La observación empírica de la participación por quintiles en la distribución del ingreso principalmente en Inglaterra, Alemania y Estados Unidos desde los años 1900 - 1920 muestra claramente un descenso de la desigualdad que es contraria a la tendencia mostrada en el siglo XIX que fue más bien hacia la desigualdad. La tendencia general fue estilizada como la "U" invertida: aumento de la desigualdad en etapas tempranas del crecimiento y aumento de la equidad en etapas de mayores ingresos per capita. Véase gráfica 1.2.

Gráfica 1.2



S.Kuznets, plantea los siguientes supuestos que le condujeron a concluir la existencia de la U invertida: a) la economía es de 2 sectores, uno agrícola (sector A) y otro no agrícola (sector B); b) inicialmente el 80% de la población se encuentra en el sector A; c) el proceso de crecimiento económico implica un desplazamiento de población del sector agrícola al sector no agrícola; d) el ingreso per cápita del sector A es la mitad del ingreso per cápita del sector B; e) la participación de la población del sector agrícola en la población total es decreciente y; f) la distribución del ingreso familiar es más inequitativa en el sector no agrícola que en el sector agrícola.

Manteniendo estos supuestos, la transferencia del sector agrícola al sector no agrícola produce una tendencia de U invertida, es decir, un aumento inicial de la desigualdad en las primeras etapas del proceso de desarrollo económico seguido de un descenso en la desigualdad en etapas posteriores del proceso de desarrollo. Pero ¿cuáles son las fuerzas que subyacen a esta tendencia? Un conjunto de explicaciones económicas articuladas junto con una combinación de fuerzas contrarrestantes explican dicha tendencia. Dos grupos de fuerzas empujan hacia la desigualdad en el largo plazo: 1) la concentración de una creciente proporción de activos generadores de ingreso en las manos de los grupos de mayores ingresos, lo que concentra los ahorros; 2) la transición desde una estructura productiva dominada por la agricultura y con menores niveles de desigualdad, hacia una dominada por la industria, donde la desigualdad es mayor que en el sector agrícola.

La primer fuerza que promueve la desigualdad es contrarrestada por decisiones

de políticas (por ejemplo, educativas, de pleno empleo, salud, fiscales⁸, gastos en seguridad social y ayudas económicas en general), por fuerzas demográficas (los ricos se reproducen a tasas menores), por la movilidad social ascendente en nuevas ramas y por el creciente papel de los ingresos por servicios prestados por las clases medias. La segunda fuerza es contrarrestada por el crecimiento de la participación en el ingreso de los grupos de ingreso más bajo del sector no agrícola de la población. El resultado de la acción de estas fuerzas contrarrestantes depende en alto grado de un conjunto importante de parámetros, difíciles de estimar en términos puramente económicos de acuerdo con el mismo Kuznets.

De este modo, como apunta Kuznets:

"parece plausible suponer que en el proceso de crecimiento, los primeros períodos se caracterizan por un saldo de fuerzas encontradas que pueden haber acentuado la desigualdad en la distribución del ingreso durante algún tiempo debido al rápido crecimiento del sector no-A y a la mayor desigualdad en el seno del mismo. Es incluso más plausible afirmar que la reciente contracción de la desigualdad de la renta observada en los países desarrollados obedeció a una combinación de la reducción paulatina de las desigualdades intersectoriales en el producto por trabajador, el descenso de la participación de los ingresos de la propiedad y las transformaciones institucionales que reflejan decisiones relativas a la seguridad social y al pleno empleo" (Kuznets, 1973, p .219)

La hipótesis de Kuznets ha sido causa de una gran controversia y ha sido el tema central

⁸ Respecto a las medidas fiscales para disminuir la desigualdad en la distribución del ingreso, Kuznets se refería básicamente a la aplicación del impuesto sobre la renta y sobre herencias.

de múltiples estudios que tratan de verificar su existencia, llegando a diversas conclusiones. Esta cuestión la trataremos más adelante.

1.2.2 Arthur Lewis

W.A Lewis (1954) buscando abordar la particularidad de regiones más atrasadas, en su artículo "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour" introdujo al modelo clásico la oferta ilimitada de mano de obra. El abundante y barato factor trabajo se constituye en el eje de la acumulación de capital en un sector de alta productividad, que absorbe trabajo del sector tradicional sin presionar los salarios al alza aumentando por tanto la desigualdad. Esta fase temprana del proceso desarrollo perdura hasta que se hayan absorbido los residuales de mano de obra del sector tradicional, momento en el que los salarios comienzan a subir, iniciándose una caída de la desigualdad.

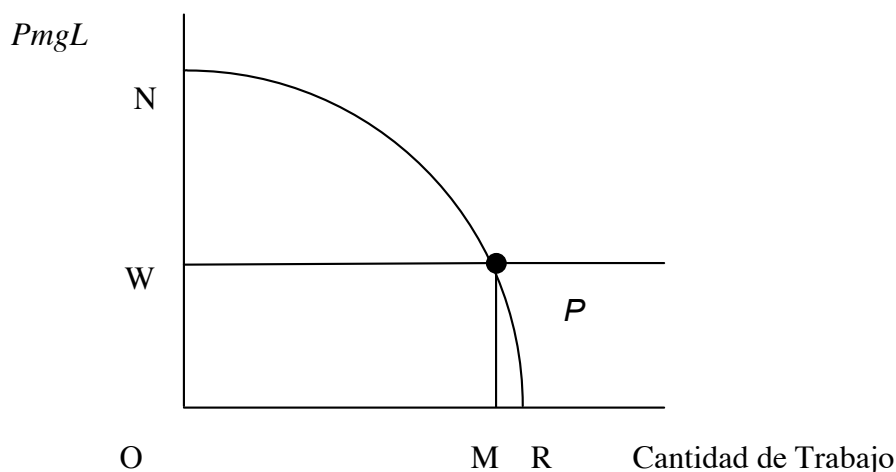
La idea principal del modelo de desarrollo de Lewis es que se da un traspaso de trabajo del sector tradicional o de subsistencia al sector moderno o capitalista. Para Lewis, se considera que el sector de subsistencia tiene un excedente de mano de obra, mientras que el sector capitalista se encarga de absorber este excedente. Este proceso de desplazamiento y absorción de trabajo de un sector a otro conlleva cierto tiempo, esto es, el trabajo excedentario no se puede absorber instantáneamente debido a que la oferta de capital limita las dimensiones del sector moderno, por tanto, el motor del desarrollo es la acumulación de capital en el sector moderno.

El supuesto fundamental es, que la oferta de trabajo es casi ilimitada y procede del sector tradicional, mientras que la tasa de ahorro y de inversión limitan el ritmo de

desarrollo. En este sentido para Lewis: “el problema fundamental de la teoría del desarrollo económico es comprender es entender el proceso por el que una comunidad que antes invertía y ahorra un 4 o 5% de su renta nacional o menos, se convierte en una economía en la que el ahorro voluntario representa entre un 12 y 15% de su renta nacional o más” (Lewis, 1954, p. 351).

Considerando que la idea central en el modelo de Lewis es la existencia de un trabajo excedente en el sector tradicional (agricultura) que representa una oferta ilimitada de trabajo para el sector capitalista (industria) a un salario corriente que debe ser igual al salario del sector de subsistencia más un margen; la cantidad de trabajo que el sector moderno puede absorber se determina en el punto donde el producto marginal del trabajo es igual al salario del sector. Esto se ilustra a continuación mediante la siguiente gráfica.

Gráfica 1.3



$PmgL$ = Productividad marginal del trabajo,

W = Salario corriente,

OR =Cantidad de trabajo

NR =Curva de demanda de fuerza de trabajo.

En la práctica el trabajo no está disponible a un salario nulo, por tanto, el sector capitalista únicamente absorberá trabajo hasta el punto en el que la productividad marginal del trabajo iguale al salario corriente. Esto se puede observar en la gráfica anterior. El eje de las abscisas mide la cantidad de trabajo y en las ordenadas su producto marginal. Existe una cantidad fija de capital y si OW es el salario corriente, OM es la cantidad de trabajo que absorbe el sector capitalista proveniente del trabajo excedente en el sector de subsistencia. Si la productividad del trabajo fuera cero en el sector de subsistencia (o fuera del sector capitalista), se podría emplear o absorber la cantidad OR de trabajo, pero en virtud de que el salario corriente no puede ser igual a cero, se empleará solamente la cantidad OM de trabajo. El excedente de los capitalistas será WPN . Los salarios de los obreros del sector capitalista serán $OWPM$, mientras que los obreros fuera del sector capitalista (más allá de R) ganan lo que pueden, como menciona Lewis, en el sector de subsistencia.

El modelo de A. Lewis se basa en un esquema de tipo dualista. Por un lado, establece la existencia de un sector capitalista, identificado con aquella parte de la economía que utiliza tecnología y métodos de organización modernos; y por otro, existe un sector de subsistencia que utiliza técnicas de producción tradicionales.

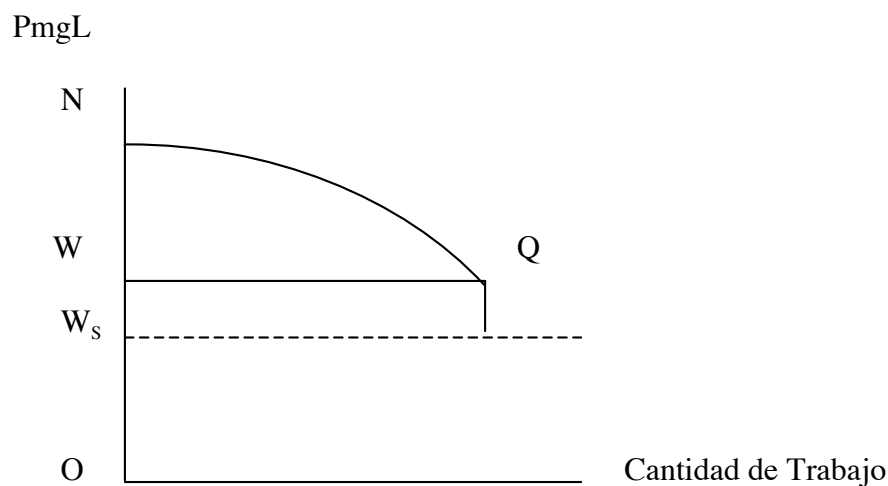
En un esquema de economía dualista, el salario que el sector capitalista W debe pagar a los trabajadores, está en función de lo que la mano de obra puede obtener fuera del sector capitalista, es decir, del nivel del salario de subsistencia W_s :

$$W = f(W_s)$$

En este sentido A. Lewis menciona: “Los rendimientos en el sector de subsistencia establecen un tope para los salarios en el sector capitalista, pero en la práctica, los salarios tienen que ser más altos que dicho nivel, existiendo habitualmente un margen del 30%, o más, entre los salarios capitalistas y los rendimientos del sector de subsistencia” (*Ibíd.*, p. 141). La razón por la que los salarios en el sector capitalista son mayores se debe al mayor costo de vida que se asocia con el sector capitalista (urbano).

En la siguiente gráfica se presenta este supuesto. El salario de mercado OW se encuentra por encima del salario de subsistencia OW_s , el cual se determina por lo que se gana en el sector de subsistencia. La distancia de OW a OS representa la diferencia entre lo que se gana en el sector capitalista y el sector de subsistencia.

Gráfica 1.4



La característica principal del sector de subsistencia que se identifica con la agricultura es que su productividad marginal es casi nula o incluso cero, lo que significa que la producción apenas varía al adicionarle unidades de trabajo. Así por ejemplo, en una parcela de tierra familiar, se pueden agregar determinadas cantidades de trabajo pero hay un punto a partir del cual las cantidades adicionales de trabajo pueden no surtir efecto alguno, por lo que la productividad marginal del trabajo es cero o cercana a cero.

De acuerdo con Lewis, en las economías donde hay grandes presiones demográficas, por lo que el número de personas es muy elevado con respecto a la tierra cultivable disponible, es bastante factible que exista el trabajo excedente en el sector de subsistencia. Por lo tanto, para Lewis: “Evidentemente no ocurre así en el Reino Unido o en el noroeste de Europa. Tampoco ocurre en algunos de los países que suelen agruparse bajo el epígrafe de subdesarrollados, por ejemplo, existe una grave escasez de mano de obra masculina en algunas zonas de África y de Latinoamérica. En cambio, es un supuesto claramente pertinente en las economías de Egipto, la India o Jamaica ... puede decirse que existe una oferta ilimitada de trabajo en los países en los que la población es tan grande en relación con el capital y con los recursos naturales que hay grandes sectores de la economía en los que la productividad marginal del trabajo es inapreciable, cero o incluso negativa” (*Ibíd.*, p.140)

Aunque se suele identificar al sector de subsistencia o tradicional con la agricultura, el fenómeno del trabajo excedente no es exclusivo de la agricultura. A este respecto, Arthur Lewis menciona lo siguiente: “Otro gran sector en el que se da esta situación es el de los trabajadores eventuales – los trabajadores que deambulan por los puertos en espera de un trabajo, los hombres jóvenes que se acercan corriendo en cuanto aparecemos a pedirnos que les dejemos llevar la bolsa, el jardinero eventual, etc. – . En

estas ocupaciones normalmente hay muchas más personas de las necesarias y cada una gana muy poco trabajando de forma eventual; a menudo su número podría reducirse a la mitad sin que disminuyera la producción de este sector. El pequeño comercio también es exactamente de este tipo; está enormemente expandido en las economías superpobladas...”(*Ibíd.*, p. 141)

En suma, para Arthur Lewis, el crecimiento y la acumulación de capital se darían en el sector industrial moderno, los capitalistas contratarían a un salario determinado el trabajo excedente proveniente del sector de subsistencia y reinvertirían parte de sus ganancias; la desigualdad en el ingreso aumentaría inicialmente debido a que el salario se mantiene constante, aumentando con ello la participación de los beneficios en el producto total, pero después se reduciría al agotarse el excedente de trabajo, presionando un incremento en los salarios reales. Ese proceso supone que la acumulación de capital se dá más rápidamente que el crecimiento poblacional. Lewis lo explica claramente en las siguientes líneas: “ La formación de capital y el progreso técnico no dan como resultado unos salarios crecientes, sino la elevación de la participación de los beneficios en la renta nacional” (*Ibíd.*, p. 373), posteriormente afirma: “el sector capitalista no puede expandirse indefinidamente, puesto que la acumulación de capital puede proseguir más de prisa que el aumento de la población. Cuando se agota el excedente los salarios comienzan a aumentar por encima del nivel de subsistencia” (*Ibíd.*,).

I..3 El crecimiento económico permite una distribución equitativa del ingreso

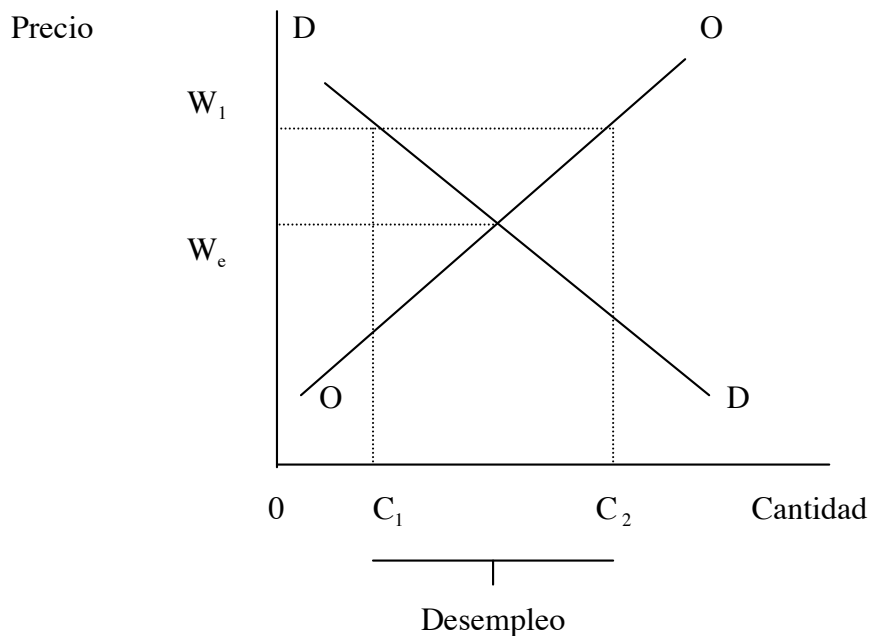
De acuerdo con la teoría neoclásica, los factores de producción se remuneran por su productividad marginal, que se define como el aumento obtenido en la producción por el uso de una unidad adicional de determinado factor, manteniendo todos los demás constantes. Este principio es una generalización de los rendimientos decrecientes (aplicados al factor tierra) de la teoría de la renta de David Ricardo. W. S Jevons (1835 –1882), C. Menger (1840-1921) y L. Walras (1834-1910) son reconocidos como los fundadores de la escuela marginalista pero se debe reconocer también a otros autores que desde principios del siglo XIX se centraron en el análisis de la demanda y en el conceptos de utilidad y utilidad marginal; H. Gossen en su libro de 1854 expuso ciertas leyes⁹ concernientes al goce humano y que inspiraron a los economistas fundadores de la escuela marginalista. Por otra parte, J. H von Thünen (1826) en sus obra señala que el trabajo y el capital se emplearan en la agricultura hasta el punto en que el incremento del costo fuera igual al rendimiento que estos factores produjera, es decir, el empleo de trabajadores “debe ser llevado hasta el punto en que el rendimiento extra del último trabajador empleado iguale en valor al salario que recibe” (cfr. Roll, 1994, p. 302) entonces, “el valor del trabajo del último trabajador empleado es también su valor” (*Ibid.*). Respecto al capital, von Thünen indica que el capital se pagará por el rendimiento de la última partícula de capital empleada (*Ibid.*, p. 303) de este modo, von Thünen se adelantó a los teóricos de la utilidad marginal.

De acuerdo con lo anterior, si consideramos el factor trabajo, la tasa salarial que

⁹ Su primera ley establece explícitamente el principio de utilidad decreciente al mencionar que el goce decrece constantemente a medida que experimentamos dicho goce sin interrupción, hasta que llega la saciedad (cfr. Roll, 1994, p. 342)

le corresponde al último trabajador empleado debe ser igual a su productividad, no puede ser mayor a su productividad ya que el empresario sufriría pérdidas; el valor de la productividad marginal física del trabajo es entonces la tasa de salarios máxima que el empresario pagará a los obreros que emplea.

Gráfica 1.5



Asimismo, si el salario fuera menor al valor de la productividad marginal, el empresario emplearía a más trabajadores, lo que, por ejemplo en una situación de pleno empleo y competencia, conduciría a un aumento de salarios hasta que éste se iguale a la productividad marginal. El análisis de la productividad marginal aplicado al precio del trabajo también es de utilidad para determinar el nivel de empleo. En la gráfica anterior se puede apreciar que la curva de demanda de trabajo DD es el valor del producto marginal del trabajo, al salario W_1 , la cantidad de trabajo contratada será OC_1 , las empresas contratarán trabajadores hasta el punto en que el salario pagado es igual al

valor del producto marginal del trabajo. Cuando el salario es W_1 , la cantidad de trabajo ofrecido será OC_2 , el excedente de oferta de trabajo con este salario es C_1C_2 , y es equivalente al desempleo; si el mercado de trabajo funcionara libremente, el salario disminuirá hasta llegar al salario de equilibrio W_e , eliminando el desempleo.

En lo que respecta a la remuneración de los otros factores de la producción: tierra y capital se puede explicar con los mismos principios que explican la remuneración del trabajo; la teoría de la productividad marginal se aplica también a estos factores productivos. La tasa de interés está determinada por la productividad marginal del capital, al igual que la renta se encuentran determinada por la productividad marginal de la tierra.

Los economistas neoclásicos no se interesaron en el tema de la distribución *per se*, salvo John B. Clark (1899) que estaba particularmente interesado en la justicia de la distribución del ingreso de una economía capitalista. Él pensaba que el principio de la productividad marginal no era solamente una garantía de la eficiencia en la asignación de recursos, sino también de equidad distributiva. Lo primero porque, para una función dada de oferta de trabajo, una remuneración superior a la productividad del trabajo reduce la cantidad de trabajo demandado, en tanto que una remuneración inferior a la productividad marginal reduce la cantidad de trabajo ofrecida, segundo, e igualmente importante, es que el salario así definido es una remuneración justa. La respuesta de Clark a estas ideas descansa sobre dos argumentos: El primero es que cada trabajador es remunerado en función de su aporte y cualquier trabajador debe ser considerado como el trabajador marginal.

En su obra *Distribution of Wealth*, Clark llega a la conclusión de que los factores productivos, ya sean tierra, trabajo o capital, reciben un rendimiento igual al valor de su

producto marginal y este rendimiento mide la contribución de cada factor para el producto que está siendo producido como para la sociedad. La remuneración al capital se justifica por el simple hecho de que el capital es un factor productivo, no es un ingreso proveniente de la explotación (en clara alusión a Marx). Del mismo modo, el rendimiento de la tierra, no es un ingreso no devengado (refiriéndose a David Ricardo), sino que constituye un rendimiento debido a la productividad de la tierra. Siguiendo esta misma lógica, la remuneración al trabajo también queda justificada. Así, de acuerdo con Clark, la distribución del ingreso que resulta de los mercados perfectamente competitivos, es una distribución justa, éticamente correcta en el sentido de que se remunera a los factores de la producción en función de su contribución al producto social.

En suma, en condiciones de competencia perfecta, según Clark, la remuneración del trabajo por su productividad marginal es eficiente y equitativa. Pero, evidentemente se trata de unas condiciones ideales y más bien teóricas. En la realidad, el mercado de trabajo puede estar en desequilibrio: a favor de los empleadores, si son poco numerosos, si constituyen alianzas, si hay desempleo, etc. En este caso, el trabajo no se remunera al nivel de su aporte marginal. Pero el desequilibrio puede también establecerse en favor del mundo del trabajo, si los trabajadores pueden organizar sindicatos poderosos para limitar la oferta de trabajo. En este caso la situación tampoco es equitativa, pero en detrimento de los capitalistas.

Una implicación importante de la teoría neoclásica de la distribución se refiere al hecho de que la remuneración de los factores por su productividad marginal asegura la distribución integral de la producción entre los factores. Esta cuestión se conoce con el nombre del Teorema del Agotamiento del Producto.

El primer autor¹⁰ en estudiar esta cuestión fue Phillip H. Wicksteed, cuyos puntos de vista pueden ver consultarse en su *Ensayo Sobre la Coordinación de las Leyes de Distribución* (1894) y en la conferencia de 1914 *The Scope and Methods of Political Economy*. Su razonamiento se basa en la idea de que un aumento proporcional de las cantidades de todos los factores de producción conduce a un aumento de la misma proporción en el producto, es decir, Wicksteed se sitúa en el caso de los rendimientos constantes de escala.

La conclusión es entonces que si los factores se remuneran por la productividad marginal, los rendimientos constantes de escala aseguran una distribución integral del producto entre los mismos; matemáticamente se puede ver que estamos suponiendo una función de producción homogénea de primer grado:

Sea la función de producción $Y = f(L, T)$

Donde L es el factor trabajo y K el capital. Si se satisface el teorema de Euler:

$$Y = (\partial Y / \partial L) L + (\partial Y / \partial T) T$$

En donde $(\partial Y / \partial L)$ es igual al salario w y $(\partial Y / \partial T)$ es la renta de la tierra r , por tanto, el producto queda distribuido en salarios y rentas, sin ningún residuo. Es decir:

$$Y = wL + rT$$

Esta división del producto entre salarios y rentas corresponde a la presentación original del Teorema del Agotamiento del Producto realizada por Wicksteed y también

¹⁰ Merece ser mencionado también el economista sueco K. Wicksell (1851-1926) como uno de los primeros en ocuparse del tema del agotamiento del producto y el teorema de Euler; véase *Lecciones de economía política* 1947, Aguilar, Madrid, 1947.

por Wicksell, en donde no se incluía al capital como factor productivo. Sin embargo, como señala Wicksteed, este caso se puede generalizar a n factores, a lo que este autor llamó la *Ley de coordinación de las leyes de la distribución*, esto es, siendo Y el producto; A, B, C factores productivos y $(\partial Y / \partial A), (\partial Y / \partial B), (\partial Y / \partial C)$ sus respectivas productividades marginales, entonces se cumple:

$$Y = \frac{\partial Y}{\partial A} A + \frac{\partial Y}{\partial B} B + \frac{\partial Y}{\partial C} C + \dots$$

Como ya señalamos anteriormente, la función de producción debe ser homogénea de grado uno para que se agote el producto. Una función es homogénea de grado k cuando al multiplicar cada una de sus variables independientes por una constante positiva z , la función resulta multiplicada por z^k . De esta manera, la función de producción presentada anteriormente:

$$f(zL, zT) = z^k f(L, T)$$

presenta rendimientos constantes a escala, si $k = 1$, es decir, el producto crece exactamente en la misma proporción en que lo hacen los factores (si se duplica la cantidad de trabajo y de tierra, entonces la producción total también se duplica). Si $k < 1$, los rendimientos son decrecientes a escala, lo que significa que el aumento del producto es menor al incremento de los factores; y si $k > 1$, los rendimientos son crecientes y el producto se incrementa de forma más que proporcional con relación al aumento de los factores productivos.

La tesis de Wicksteed sólo se refiere a un caso particular entre todos los casos posibles. En efecto la idea de Wicksteed es que una economía de competencia debería, al

menos en el largo plazo, situarse en condiciones de rendimientos constantes en donde $k = 1$. No obstante, como bien señaló Wicksell, el agotamiento del producto exige como condición “que las operaciones en grande o pequeña escala sean igualmente productivas, de modo que cuando los factores de producción aumentan en la misma proporción, el producto total aumente en la misma proporción” (Wicksell, 1947 [1906] p. 117).

1.3.1 Alfred Marshall (1842-1924)

El argumento de que el crecimiento económico conduce automáticamente a una reducción de la desigualdad dado que sus frutos alcanzan a amplios sectores de la sociedad, ha sido característico de la escuela de pensamiento neoclásica. Desde el punto de vista neoclásico, se considera que el desarrollo es un proceso de carácter armónico, además de gradual y continuo, que beneficia a todos los grupos sociales.

Asimismo, sostienen que el progreso técnico no sólo ha favorecido a la clase capitalista, sino que también a los trabajadores ya que permite elevar los salarios reales en virtud de que, la introducción de mejoras tecnológicas, reduce el precio de los productos.

De tal modo, los trabajadores se ven beneficiados por el desarrollo. Si bien, la maquinaria que ahorra trabajo puede provocar una reducción de la demanda de mano de obra, con el tiempo, la reducción de los precios de los productos tiende a aumentar la demanda de trabajadores en términos absolutos, lo que conlleva a un aumento de los salarios. Además, el progreso técnico origina un aumento de la producción total y por tanto, un incremento del ingreso total, ocasionando un aumento general de la demanda

de mano de obra que se expande sobre diferentes clases de trabajadores, beneficiando a la clase trabajadora en conjunto.

Desde la perspectiva neoclásica se establece que las participaciones absolutas de los ingresos percibidos por los capitalistas y los terratenientes aumentan durante el proceso de desarrollo económico (véase Marshall, 1957). Sin embargo no se hacen alusiones concretas a las participación de las clases sociales en el producto total, al contrario de David Ricardo y de Marx que establecen que durante el proceso de desarrollo económico surgen conflictos de clase. Para la escuela neoclásica, como mencionamos anteriormente, todas las clases sociales se ven beneficiadas con el proceso de desarrollo económico, incluso los trabajadores.

En este sentido, los economistas neoclásicos son bastante optimistas respecto a los efectos del crecimiento económico en la distribución del ingreso. Uno de los representantes más notables de la escuela neoclásica, Alfred Marshall, afirmaba que los frutos del crecimiento económico alcanza a todos los grupos sociales, particularmente a los trabajadores: “el constante progreso de que las clases trabajadoras han experimentado durante el siglo XIX hace concebir la esperanza de que la pobreza y la ignorancia puedan ir extinguiéndose paulatinamente” (Marshall,1957 [1890] p. 3).

A diferencia del análisis clásico, la visión de Marshall supone el abandono del estudio de la distribución del ingreso en las distintas clases sociales ya que, desde el punto de vista de la teoría de la distribución neoclásica, los factores de la producción son retribuidos de acuerdo a su aporte marginal al producto.

Mencionamos que el desarrollo económico es un proceso gradual y ascendente, ¿pero que significa esto de acuerdo con la visión de Marshall? El desarrollo es un proceso gradual ya que los grandes cambios que experimenta la sociedad son el

resultado de una sucesión ininterrumpida de pequeños cambios graduales. Marshall señala: “La evolución económica es gradual, su proceso se ve a veces detenido o perturbado por catástrofes políticas; pero sus movimientos hacia delante nunca son repentinos... y aunque un inventor o un organizador, o bien un financiero de genio excepcional, pueda parecer que haya modificado la estructura económica de un pueblo casi de un solo golpe, aquella parte de su influencia que no haya sido meramente superficial y transitoria no habrá hecho, en realidad, sino llevar a término un gran movimiento constructivo que había estado ya largo tiempo en preparación” (*Ibíd.*,p.187)

El desarrollo también es un proceso ascendente. Si se considera que el problema económico fundamental es la asignación más eficiente de recursos para la generación de productos que satisfagan alguna necesidad, Marshall indica que el desarrollo económico es un proceso en constante ascenso dado que es siempre posible encontrar soluciones más eficientes en el uso de los recursos escasos. Esto es, para Marshall “ el progreso y la difusión de la ciencia están constantemente tendiendo a la adopción de nuevos procedimientos y de nueva maquinaria que economice el esfuerzo humano” (*Ibíd.*).

De acuerdo con lo anterior, los economistas neoclásicos consideran que el desarrollo económico es un proceso continuo. Si David Ricardo señalaba que el proceso de desarrollo estaba limitado por la escasez de tierras fértiles lo que provoca la existencia de rendimientos decrecientes que tienden a prevalecer con el paso del tiempo debido a la oferta fija de tierra y a que el progreso técnico solamente atenúa temporalmente la naturaleza de los rendimientos, ocasionando que al aumentar el capital y el trabajo con el tiempo, el crecimiento del producto y la repartición de éste resulta favorable para la clase terrateniente y en contra de los capitalistas, precipitando a la economía a un estado estacionario.

Para los neoclásicos no es probable que la economía alcance el estado estacionario a causa del progreso técnico y las mejoras en la calidad del trabajo. Asimismo, para la economía en su conjunto, “las tendencias hacia los rendimientos crecientes y decrecientes aparecen muy equilibradas, siendo más fuertes unas veces una de ellas y otras, la otra” (cfr. Meier & Baldwin, 1969, p. 83). En esta situación, un aumento proporcional de capital y trabajo no altera la producción por unidad de trabajo y capital, por lo que, los salarios por trabajador y el tipo de interés no varía. De acuerdo con esta visión, Marshall parece suponer que los rendimientos constantes del trabajo y del capital tienden a prevalecer con el paso del tiempo, teniendo en cuenta el progreso técnico. No obstante, si el capital aumenta con mayor rapidez que el trabajo, los salarios por trabajador tienden a aumentar y el tipo de interés a disminuir.

En suma, la interpretación optimista de Marshall es el resultado de las condiciones imperantes en la economía mundial a fines del siglo XIX, caracterizada por un crecimiento económico dinámico, el progreso tecnológico y mejores niveles de vida de los trabajadores.

1.4 El crecimiento y la equidad se refuerzan mutuamente

1.4.1 CEPAL

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) a partir de los años 90, ha planteado que es posible hacer compatibles los objetivos de crecimiento económico y equidad (CEPAL, 1990, 1992). Con la propuesta de “Transformación productiva con equidad”, la CEPAL señala que no sólo es posible alcanzar

conjuntamente los objetivos de equidad y crecimiento, sino que existen elementos en los que el crecimiento (a través de la transformación productiva) y la equidad se refuerzan mutuamente.

El argumento de la CEPAL es que la competitividad es necesaria para alcanzar un crecimiento económico sostenido mediante la generación e incorporación de progreso técnico, pero las políticas productivas y tecnológicas también tienen un impacto en la equidad a través de sus efectos sobre el tamaño del mercado interno como su impacto (indirecto) en el aumento de la capacidad de innovación.

Para la CEPAL, los casos en que se ha presentado un reforzamiento mutuo entre la equidad y el crecimiento se han presentado los siguientes hechos: a) transformación de las estructuras agrarias, b) acceso a la propiedad mediante la creación de pequeñas y medianas empresas, c) mayor calificación de la mano de obra, d) aumento del empleo, e) redistribución del ingreso por canales políticos, e) incrementos de la productividad y de las remuneraciones (Fanzylber, 1990)

De esta forma, bajo la perspectiva de la CEPAL se puede afirmar que el crecimiento económico no conduce a la equidad de forma automática, el crecimiento necesita de un nivel razonable de equidad y es difícil alcanzar mayores niveles de equidad sin un crecimiento económico sostenido. En este sentido, los países que tienen una deuda pendiente con la equidad enfrentan el “desafío histórico” de alcanzar simultáneamente los objetivos de crecimiento económico y equidad (CEPAL, 1992, p. 14)

Para poder hacer compatibles el crecimiento económico y la equidad, además de cumplir con los elementos mencionados anteriormente, es necesario el mantenimiento

de los equilibrios macroeconómicos a un nivel razonable, la generación de empleos de alta productividad, la difusión tecnológica y la inversión en capital humano.

En años más recientes, la CEPAL considera que la equidad en la distribución del ingreso debe ser el termómetro fundamental para medir la calidad del desarrollo económico. Se señala que es indispensable una reorientación de los patrones de desarrollo en torno a un objetivo (la equidad), de tal manera, que el objetivo no puede ser otro, sobretodo cuando se tiene una enorme deuda social en esta materia (CEPAL, 2000, p. 15). Así, el objetivo fundamental de elevar los niveles de equidad depende de las estrategias de desarrollo económico, por lo que, si se persigue un crecimiento económico sostenido y estable, también se debe perseguir un desarrollo más equitativo. En este sentido, la CEPAL señala que “equidad y desarrollo son elementos de una misma estrategia integral que se entrecruzan de manera compleja” (*Ibíd.*,p.50)

Para enfrentar los problemas de equidad, la CEPAL considera que se deben implementar una serie de acciones para incidir en los factores que afectan la reproducción intergeneracional de la desigualdad. Tales acciones se deben concentrar en cuatro áreas fundamentales: la educativa, el empleo, la patrimonial y la demográfica (*Ibíd.*,pp. 48-49).

El empleo es la fuente principal de los ingresos de los hogares y es un mecanismo de integración social, por lo cual es imprescindible la implementación de políticas de generación de empleos productivos. El acceso a la educación y al conocimiento constituyen un importante instrumento para construir una sociedad más equitativa, lo que permite avanzar en la superación de las desigualdades en el mercado de trabajo. La propiedad de los activos también es otra área en donde se debe de actuar, permitiendo que las micro y pequeñas empresas tengan acceso a la tecnología,

capacitación laboral, capital fijo, tierra y crédito; asimismo, se debe facilitar el acceso al crédito y vivienda para los hogares. Adicionalmente, se debe reducir la dependencia demográfica que es elevada en los hogares pobres de los países más rezagados.

Así, para lograr un crecimiento económico con equidad se tiene que seguir una estrategia integral que contemple elementos como la generación de empleo e ingresos, la superación de la heterogeneidad estructural heredada, protección social para luchar contra la pobreza y mayores inversiones para la formación de recursos humanos. En suma, el crecimiento económico y la equidad se refuerzan recíprocamente. Los patrones de desarrollo económico son determinantes en los niveles de equidad por lo que se deben promover modelos de desarrollo que tengan efectos benéficos en la distribución del ingreso. Por otro lado, la reducción de la desigualdad, la pobreza y las diversas formas de discriminación, crean las condiciones propicias para el desarrollo económico a causa de la inversión en recursos y de la formación de capital social resultan favorables para la competitividad de las economías.

1.4.2 Banco Mundial

En el *Informe sobre el Desarrollo Mundial* de 1980, el Banco Mundial planteó la necesidad de que se deben mejorar los niveles de educación, salud y nutrición de la población en situación de pobreza¹¹ ya que, además de que estas medidas son

¹¹ Si bien el Banco Mundial se refiere al problema de la pobreza más a que a la desigualdad, ambos problemas no son independientes entre sí, el grado de equidad en un país determina el grado de avance en la reducción de la pobreza ya que si no se altera la distribución del ingreso, será pequeño el monto de los ingresos que se podrán transferir de un sector (clase) a otro, afectando la velocidad de la caída de la pobreza (Tokman, 2004)

importantes en si mismas, también tienen un importante efecto en el aumento de los ingresos de las personas que se ubican en el fondo de la escala distributiva. Tal postura significó un cambio de visión con respecto a los años 60 y 70 en donde se consideraba que el crecimiento económico era el principal instrumento para disminuir la pobreza y mejorar la calidad de vida (Banco Mundial, 1980).

En el *Informe sobre el Desarrollo Mundial* de 1990, el Banco Mundial sostiene que los países que han implementado estrategias de crecimiento con equidad tienen amplias posibilidades de obtener buenos resultados en cuanto al desempeño económico y social. Como ejemplo se mencionan a países del sudeste asiático como Indonesia y Malasia, que han implementado políticas que estimulan el crecimiento económico y la equidad al mismo tiempo al permitir que la población más pobre participe de este crecimiento (Banco Mundial, 1990, p.57).

En este informe también se realizó un estudio con base en 17 países en diversos períodos, de 1960 a 1988 y se estableció que “en los países de ingresos bajos la desigualdad se atenúa con el crecimiento económico, contrario a lo que enuncia la hipótesis de Kuznets...” (*Ibíd.*,p.52) . Esto significa que de acuerdo con el Banco Mundial, el crecimiento económico tiende a producir una mejor distribución del ingreso y las recesiones económicas la empeoran.

En este sentido, el Banco Mundial (1990) propone una serie de medidas para luchar contra la pobreza y la desigualdad pero que también son consistentes con la consecución del crecimiento económico sostenido. Estas medidas se sustentan en dos elementos: a) el suministro de servicios sociales básicos (salud, educación, nutrición, planificación familiar) a los pobres para mejorar el capital humano; b) promoción del uso productivo del factor que los pobres tienen en mayor abundancia, es decir, el

trabajo. Esto implica políticas como mejorar el nivel tecnológico, favorecer el acceso al crédito a amplias capas de la población, reformas agrarias que impliquen la distribución de tierras a los campesinos más necesitados, aumento del capital social físico, etc. Estos dos elementos se refuerzan mutuamente. El Banco Mundial, con estas medidas se propone, por una parte, que el uso productivo de la mano de obra brinde oportunidades a los trabajadores, y por otra parte, que la inversión en capital humano posibilite el aprovechamiento de tales oportunidades.

Estos elementos deben ir acompañados de transferencias a grupos en específico (personas en situación de pobreza extrema, ancianos, jóvenes, mujeres), que sí bien no deben ser el instrumento principal para mejorar la distribución del ingreso y atenuar la pobreza, constituyen un elemento adicional de la estrategia.

Las medidas enunciadas anteriormente, significan un mayor bienestar de los individuos con menores ingresos, al mismo tiempo son coherentes con el objetivo del crecimiento económico sostenido ya que permite que la población de bajos ingresos contribuya el crecimiento económico y sea partícipe de este. Así, tenemos dos objetivos que se refuerzan recíprocamente.

En su *Informe sobre el Desarrollo Mundial* del 2000, el Banco Mundial se muestra escéptico con relación a la tendencia de la hipótesis de la U invertida de Kuznets. A este respecto menciona: “Los testimonios de los últimos decenios no han confirmado esas teorías (refiriéndose a la hipótesis de Kuznets) y ahora parece plausible que el crecimiento, la igualdad y la reducción de la pobreza se puedan alcanzar al unísono, como lo han hecho en gran parte de Asia oriental con políticas que promuevan el empleo y la igualdad simultáneamente” (Banco Mundial, 2000 ,p. 15)

Al igual que lo ha hecho en informes anteriores, el Banco Mundial se ha centrado en promover una estrategia integral para mejorar la situación de las personas situadas al fondo de la escala distributiva. Esta estrategia consiste en la adopción de políticas en tres ámbitos: 1) oportunidad: se deben aumentar las oportunidades económicas para la población con menores recursos. Para esto se debe estimular el crecimiento económico, poniendo énfasis en el acceso a activos como la tierra, la formación de recursos humanos y la infraestructura; 2) disminuir la situación de vulnerabilidad de los contingentes de menores ingresos frente a problemas como las crisis económicas, enfermedades, desastres naturales, etc. Para lograr esto, se deben mejorar los sistemas de protección social; 3) empoderamiento: se refiere a que las instituciones gubernamentales atiendan las necesidades de la población con menores recursos, de eliminar la discriminación de sexo, raza, etnia y particularmente de fortalecer la participación de las personas pobres en las decisiones locales y procesos políticos.

El Banco Mundial establece que es imprescindible avanzar al unísono en estos tres ámbitos ya que “ la adopción de medidas simultáneas en apoyo de las oportunidades, del empoderamiento y la seguridad pueden ofrecer una nueva dinámica a favor del cambio, capaz de acabar con la privación humana y de crear sociedades justas que sean al mismo tiempo competitivas y productivas” (Banco Mundial, 2001, p. 12).

Asimismo, en diversos documentos auspiciados por el Banco Mundial que es indispensable la existencia de políticas que incidan directamente en los factores claves para reducir la desigualdad como la educación, la salud, alimentación, que a su vez permiten alcanzar un crecimiento económico sostenido.

En uno de estos trabajos realizados particularmente para América Latina, *Inequality in Latin America and the Caribbean: breaking with history?*, se establece que existen cuatro factores que, además de los históricos, son la causa fundamental de los elevados niveles de desigualdad de la región: la desigualdad distribución de la educación (en calidad y cantidad) y de otros activos como la tierra; los altos salarios que ganan los trabajadores más calificados y educados; los individuos con menores niveles de educación y de ingresos tienden a tener un número mayor de hijos por lo que el ingreso per cápita de la familia es reducido y ; los Estados han fallado en la tarea de redistribuir los ingresos a favor de los pobres. (World Bank, 2003).

Las medidas que se plantean para tratar de impedir que los mecanismos que causan una mayor desigualdad continúen operando se debe de actuar en tres frentes fundamentales. En primera instancia, se debe reducir la desigualdad en el acceso a activos productivos, particularmente se debe hacer accesible la educación de calidad a amplias capas de población debido a su influencia en oportunidades económicas, estatus social e influencia política. Asimismo, también es importante lograr una acceso más equitativo a la propiedad de la tierra, a la infraestructura y a los derechos de propiedad. En segunda instancia, de acuerdo con este estudio del Banco Mundial, las instituciones de mercado deben de funcionar mejor a través de mercados financieros accesibles para las mayorías, instituciones laborales que logren un equilibrio entre la flexibilidad y la protección de los trabajadores. Además, dado que las crisis económicas tienden a afectar a los pobres en mayor medida, se deben construir instituciones y reglas que reduzcan el riesgo de crisis y con ello los efectos negativos en la distribución del ingreso cuando tienen lugar dichas crisis. En tercer lugar, se establece que es indispensable fortalecer la capacidad del Estado para redistribuir la riqueza lo que implica incrementar la

recaudación tributaria y hacer que los ingresos sean más progresivos mediante una recaudación más efectiva de los impuestos a la propiedad y a los ingresos. Los impuestos recaudados se deben de utilizar de una manera más eficiente por lo que las transferencias redistributivas, especialmente las transferencias condicionales de dinero en efectivo pueden tener un impacto importante en la redistribución del ingreso y al mismo tiempo que amplían la protección social de los pobres contra contingencias e incentivan la inversión en capital humano.

Además de los puntos mencionados, en este estudio del Banco Mundial sobre la desigualdad en América Latina, se enfatiza que en virtud de las raíces históricas e institucionales de la desigualdad se requiere crear instituciones políticas más incluyentes debido a que las desigualdades en “voz” e influencia se encuentran detrás de mucho de los mecanismos que reproducen la desigualdad.

De acuerdo a lo anterior, el enfoque reciente del Banco Mundial es el de que determinadas medidas en esferas como las oportunidades, el empoderamiento y la seguridad, contribuyen a mejorar la situación de las personas que cuentan con menos recursos y al mismo tiempo contribuyen a la consecución del objetivo del crecimiento económico, de tal forma de que es posible alcanzar estos objetivos de manera simultánea si se implementan las políticas adecuadas.

Las relaciones entre la distribución del ingreso y el desarrollo económico son bastante complejas. En este capítulo se han mostrado las principales teorías que exhibe la distribución del ingreso, algunas de tan disímiles como la de Marshall y Marx, hasta algunas otras bastante coincidentes como las posturas del Banco Mundial y las de la CEPAL en años recientes. Los factores que subyacen a la tendencia que sigue la distribución del ingreso a lo largo del tiempo se analizarán en el siguiente capítulo.

A manera de síntesis, se muestra el siguiente cuadro que incluye las diversas relaciones existentes entre la distribución del ingreso y el desarrollo económico, a como sus principales exponentes.

Cuadro 1.3

Relaciones entre distribución del ingreso y desarrollo		
Clasificación de teorías		
Tipo de Relación	Autor	Tendencia
Relaciones de Incompatibilidad	David Ricardo	El desarrollo económico genera desigualdad por su propia dinámica.
	Karl Marx	
Relaciones de Compatibilidad	Alfred Marshall	El desarrollo económico favorece la equidad ya que los trabajadores se benefician de él.
Relación de mutuo reforzamiento	Banco Mundial (fines del siglo XX) CEPAL (fines del siglo XX)	La equidad y el desarrollo económico se refuerzan recíprocamente
Relación de desigualdad tendiente a la igualdad	Simon Kuznets Arthur Lewis	En etapas tempranas del proceso de desarrollo económico aumenta la desigualdad para después corregirse.

CAPÍTULO II

Determinantes de la distribución del ingreso

Establecer por qué la distribución del ingreso es más inequitativa en unos países que en otros es una cuestión bastante compleja. Resulta casi imposible determinar un conjunto de fuerzas que incidan en la distribución del ingreso y que tengan validez universal. Por lo tanto habrá que centrar la atención a ciertos factores claves que afectan la distribución del ingreso como lo son: la heterogeneidad estructural, la propiedad de activos (tierra y capital), el capital humano, la estructura de la demanda, los fenómenos demográficos y las variables sociopolíticas.

II.1 Heterogeneidad estructural

Dentro de los factores que determinan la distribución del ingreso, uno de gran importancia se refiere a la estructura productiva. Esto es, dado que los ingresos se encuentran vinculados con la productividad, es de suponer que los diferenciales de

productividad existentes entre los distintos sectores de la economía supongan una mayor desigualdad en la distribución del ingreso. Esta es la idea central en la hipótesis de la U invertida de Kuznets. Como mencionamos en el capítulo anterior, esta hipótesis se basa en el hecho de que el proceso de desarrollo económico implica una transición de una economía agraria de baja productividad a una economía basada en el sector industrial de alta productividad. La desigualdad del ingreso tiende a aumentar durante el proceso de industrialización (crecimiento económico moderno de acuerdo con Kuznets) debido a las diferentes remuneraciones en la agricultura y en la industria y a la mayor importancia del ingreso industrial, que se distribuye de forma menos equitativa que el ingreso agrícola. Sin embargo, cuando la industria se desarrolla y el ingreso medio aumenta, las diferencias en las remuneraciones derivadas de las disparidades en la productividad disminuirán. Por tanto, se alcanzará un punto de inflexión a partir del cual la distribución del ingreso mejorará conforme avance el proceso de desarrollo económico (Kuznets, 1955, 1963).

Esta misma idea subyace en el planteamiento de Lewis (1954) que, aunque la distribución del ingreso no es el tema central de su modelo de desarrollo con oferta ilimitada de mano de obra, sí menciona que durante el proceso de absorción de mano de obra que proviene del sector tradicional y se desplaza al sector capitalista, los beneficios tienden a crecer con relación a los salarios dado que éstos se mantienen constantes y determinados por el sector tradicional. Esto implica que si, durante el proceso de desarrollo, la agricultura se encuentra muy rezagada en términos de productividad con respecto a la industria, el resultado será un empeoramiento de la desigualdad en la distribución del ingreso.

La heterogeneidad estructural y la concentración del progreso técnico que implica, fue uno de los temas fundamentales de estudio de la escuela estructuralista para la cual la desigualdad en la distribución de los ingresos se produce a partir de las grandes disparidades en la dotación de capital por persona ocupada en las actividades productivas, lo que a su vez determinan las marcadas diferencias en la productividad y el ingreso entre distintos estratos del sistema económico. En este sentido se pueden distinguir dos estratos o sectores, uno “moderno” y otro “atrasado” que coexisten dentro de la economía rural y de la urbana, con diferencias enormes en cuanto al producto generado por persona ocupada, incluso al interior de una misma rama de actividad económica puede explicar la concentración del ingreso y la consecuente distribución inequitativa del ingreso (debido a los diferenciales de productividad). Al concentrarse el progreso técnico en determinados sectores de la estructura económica, los beneficios de los incrementos en la productividad (ingresos) no se diseminan al resto de la economía.

Más allá de esta división del sistema productivo en un polo moderno y otro atrasado, A. Pinto identifica 3 estratos . Por un lado, existe un estrato “primitivo” cuyos niveles de productividad e ingreso por habitante son semejantes a los que se presentaban en la economía colonial. En el otro extremo coexiste un “polo moderno” asociado con las actividades de exportación, industriales y de servicios que presentan niveles de productividad semejantes a los presentados en las economías desarrolladas y, finalmente, hay un sector “intermedio” que se corresponde con la productividad media de la economía (Pinto, 1985,p. 106). Esto es, existen 3 estratos o 2 si consideramos únicamente la existencia de un sector moderno y otro tradicional, que se diferencian por sus niveles de productividad.

Para ilustrar lo anterior, considérense los siguientes datos: la productividad por hombre en el estrato moderno es 4 veces superior a la productividad promedio en tanto que la del estrato primitivo no es ni una cuarta parte de la productividad de la productividad media. Dicho de otra manera, la productividad del polo moderno es 20 veces superior a la del sector primitivo.¹ Asimismo, desde el enfoque de los sectores económicos, la productividad por hombre en la agricultura es menos de la décima parte de la minería y menos de una quinta parte de la industria. También existen diferencias intrasectoriales, la agricultura de exportación presenta 14 veces mayor que la productividad existente en el sector primitivo. En lo que se refiere a las actividades manufactureras, las unidades productivas del sector moderno llegarían a mostrar un producto por trabajador casi 30 veces mayor que la productividad de las pequeñas empresas presentes en el estrato primitivo.

En vista de los datos anteriores, resulta difícil negar la existencia de la heterogeneidad estructural en las economías subdesarrolladas. De acuerdo al concepto de heterogeneidad estructural, el grado de importancia de los estratos en la estructura productiva reviste una gran importancia para la determinación del patrón distributivo. En las economías desarrolladas que presentan una distribución más equitativa del ingreso, las actividades “rezagadas” vinculadas al sector primitivo representan una fracción mínima de la estructura económica, caso contrario de lo sucede con los países subdesarrollados como los latinoamericanos, en dónde una buena parte de la población activa todavía laboraba en el sector primitivo en la primera mitad del siglo XX.

Por otro lado, en las economías desarrolladas se presentó un proceso de homogeneización (en el sentido de la diseminación del progreso técnico) de su

¹ Cifras correspondientes a América Latina en la década de los sesenta, citadas por Aníbal Pinto. *Ibíd.*

estructura económica, es decir, si bien su proceso de desarrollo no fue uniforme para todos sus sectores, aparecieron sectores líderes que “arrastraron” a los demás hacia niveles semejantes o cada vez mayores de productividad. La influencia de determinadas políticas económicas fueron de vital importancia para este proceso no se trata de una tendencia natural o espontánea.

Los países del sudeste asiático pueden servir como ejemplo para ejemplificar lo anterior, estos países iniciaron su industrialización por los sectores ligeros, logrando, en la mayoría de los casos diversificar considerablemente su estructura productiva hacia sectores intensivos en capital y tecnología. La estrategia de iniciar el proceso de industrialización en los sectores ligeros tuvo éxito gracias a la generación de encadenamientos productivos que son claves para alcanzar una alta integración industrial que permite la generación de economías externas o efectos de arrastre² entre las industrias logrando con ello que los países del sudeste asiático se situaran en la senda del desarrollo industrial en un tiempo relativamente corto. Este patrón de desarrollo industrial influyó en que el nivel de productividad y concentración del progreso técnico no fuera tan acusado como en el caso de América Latina ya que el nivel de disparidad entre las productividades interindustriales (la desigualdad dentro de los polos de desarrollo según Aníbal Pinto) no fue tan alta, lo que contribuye a una distribución del ingreso menos inequitativa y si además consideramos lo exitoso de las reformas agrarias emprendidas en el sudeste de Asia que se tradujo en un importante incremento de la productividad de la tierra de los campesinos, el resultado es que la desigualdad dentro de los polos y entre los polos (entre los sectores económicos) no es tan elevado como lo acontecido con los países latinoamericanos.

² Ver Hirschman (1961) para una amplia discusión sobre los encadenamientos productivos.

En síntesis, la capacidad de “arrastre” del sector moderno de gran importancia para la irradiación del progreso técnico lo que permitiría la homogeneización de la estructura productiva y con ello una distribución más equitativa del ingreso. La heterogeneidad estructural es el resultado en gran medida de una débil integración interna de las unidades productivas.

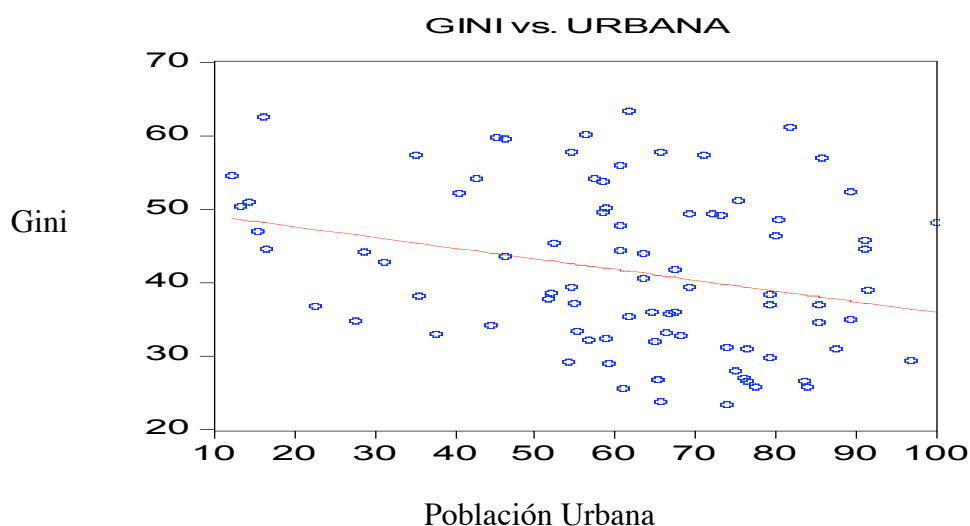
Asimismo, el establecimiento de unidades productivas que incorporan tecnología en lugar de la tecnificación de las unidades existentes ha representado la forma principal de incorporación del proceso técnico; esta tendencia se ha exacerbado en el marco de las políticas de ajuste estructural dadas las preocupaciones por la competitividad externa de los países latinoamericanos. “No se ha tratado de una modernización transformadora, que transforma modernizando lo existente, sino de una modernización superpuesta, que superpone a lo existente nuevos estratos modernos” (Vuscovic, 1993, p. 64).

El aumento en los últimos años de la informalidad es una expresión más de este fenómeno. La escasa productividad asociada a la economía informal y las condiciones de subempleo magnifican los diferenciales de productividad e ingreso existentes en la economía. Por ejemplo, en el sector rural, los trabajadores informales reciben remuneraciones 40% menores que los trabajadores formales del sector urbano (BID, 1998, p. 42).

Diferentes estudios han encontrado una gran correlación entre la desigualdad del ingreso y diversas variables que reflejan el grado de heterogeneidad estructural de una economía, como por ejemplo, la participación relativa de la agricultura en el PIB, la proporción de productos primarios en las exportaciones, el porcentaje de la fuerza de trabajo asalariado en el total de la fuerza de trabajo, el porcentaje de población urbana, etc. Los resultados muestran que estas variables son más importantes para explicar la

distribución del ingreso que otros factores como la educación o el PIB per capita. (Bourguignon y Morris, 1990; Adelman y Morris, 1978). En la gráfica 2.1 se puede observar que existe una relación negativa entre la desigualdad (medida por el índice de Gini) y el porcentaje de población urbana, para tal efecto se utilizó una muestra de 86 países y se obtuvo un coeficiente de correlación³ de -0.27 . Esta relación inversa se debe a que existe una brecha grande de ingresos entre la población rural y la población urbana como producto de los diferentes entornos económicos, ya que los trabajos más productivos se concentran en las zonas urbanas, el nivel educativo es considerablemente menor en las áreas rurales y las familias en el campo tienden a ser más numerosas.

Gráfica 2.1



Fuente: Elaboración propia con base en WIID y *World Development Indicators*

En función de lo anteriormente mencionado, la concentración del progreso técnico es el factor primordial para explicar la concentración del ingreso y la

³ El coeficiente de correlación únicamente muestra el grado de asociación lineal entre las variables.

consecuente desigualdad en la distribución del ingreso. Al concentrarse el progreso técnico en determinados sectores de la estructura económica, los beneficios de los incrementos en la productividad (ingresos) no se diseminan al resto de la economía.

Esta tendencia hacia la desigualdad ha estado presente a lo largo del proceso de desarrollo económico de los países subdesarrollados, debido a la forma en que éstos se han insertado en la economía mundial. Los modelos de desarrollo con orientación al exterior o la industrialización por sustitución de importaciones han perpetuado la tendencia hacia la desigualdad ya que han generado polos de desarrollo que no tienen ningún vínculo con el resto de los sectores económicos. Este fue el principal tema de análisis para la escuela de pensamiento estructuralista que se concentró particularmente en América Latina, sin embargo, sus estudios se pueden generalizar para diversos países subdesarrollados.

II.1.2 Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo

II.1.2.1 La distribución del ingreso en el modelo primario exportador

En este modelo, la demanda internacional por productos primarios dinamizó únicamente aquellos sectores y actividades ligadas a la exportación de determinados bienes. Los aumentos en la productividad, en muchos casos, más que deberse a la absorción de progreso técnico (métodos y equipo más eficientes aplicados al proceso productivo) obedecieron a una explotación más intensa de los recursos naturales y de la fuerza de trabajo.

Durante esta etapa del desarrollo latinoamericano⁴ que abarca prácticamente desde el siglo XVIII hasta la segunda mitad del siglo XX, los cambios económicos ocurridos dejaron casi intactos al resto de la economía, dando lugar a una estructura dual de la economía. Esto es, los aumentos en la productividad se concentraron exclusivamente en el sector exportador y estos no se propagaron al resto de los sectores. En palabras de Aníbal Pinto “ las transformaciones acaecidas dejaron más o menos intacto el resto del cuerpo económico, componiendo la típica estructura *dual*... En otras palabras, no sólo se concentraron en el sector exportador y en sus satélites los aumentos visibles de productividad, sino que estos, por diversas razones, no consiguieron irradiarse hacia atrás, hacia el *hinterland*, que continuó viviendo en el pasado económico” (Pinto, 1969, p.18)

La concentración sectorial y espacial propia del modelo primario-exportador tenía una contraparte lógica en la distribución de las ganancias derivadas de la mayor productividad. Considerando la concentración de la propiedad sobre los recursos explotados y la abundancia de la fuerza de trabajo, el ingreso generado tenía que repartirse muy desigualmente de tal forma que no existían grandes diferencias en la remuneración pagada a los trabajadores en los sectores dinámicos vinculados a la exportación y los sectores tradicionales. Asimismo, si se toma en cuenta que había una presencia importante de capital extranjero en el sector exportador, una parte de los ingresos originados quedaban fuera del ámbito nacional.

La situación de la distribución del ingreso bajo el modelo primario-exportador presentó diversos matices en América Latina, pero en general, como apunta Aníbal

⁴ Si bien en este apartado nos referimos al modelo primario exportador y sustitutivo de importaciones para el caso de América Latina, el análisis se puede extender al resto de los países subdesarrollados que han transitado por estas dos etapas.

Pinto, la diseminación de los ingresos provenientes de la productividad parece haber sido mayor donde se dieron algunas de las siguientes condiciones: a) dominio nacional de las exportaciones; b) menor aislamiento o mayor dependencia de las actividades de exportación respecto a insumos o abastecimientos de origen doméstico; c) mayor participación del Estado; d) riqueza de los recursos y disponibilidad de la fuerza de trabajo. Así, por ejemplo, los pequeños países de Centroamérica especializados en la exportación de plátanos y en donde el capital extranjero tenía una participación muy importante, la propagación de los ingresos derivados de la productividad fue muy limitada ya que se puede considerar que las regiones en la que tenía lugar la actividad exportadora estaban más ligadas al exterior y únicamente desde el punto de vista geográfico formaban parte de la economía nacional.

Sin olvidar los contrastes que pueden existir en cuanto a la concentración del ingreso en el modelo primario-exportador para el total de los países latinoamericanos, este modelo se caracterizó por concentrar los beneficios de una mayor productividad en el sector exportador, dejando al margen o rezagadas a otras actividades o áreas; aún en el caso de países como Argentina o de Uruguay también se presentó (en la primera mitad del siglo XX) el fenómeno de la existencia del dinamismo económico de la región Litoral frente al estancamiento del interior del país.

II.1.2 La dualidad en el modelo de desarrollo hacia adentro

Durante la etapa de desarrollo hacia adentro, las economías experimentaron un incremento en la productividad que se expresó en un aumento de los ingresos de la población ocupada. Dichos aumentos en la productividad obedecieron en parte a la

incorporación de equipos, técnicas, formas de organización que le imprimieron el dinamismo necesario a la economía durante la etapa de sustitución de importaciones. Sin embargo, esto solo explica una parte de los aumentos en la productividad del sistema y en particular de los sectores emergentes. Asimismo, el ingreso de las personas durante esta etapa se elevó también debido a decisiones tomadas en materia de política económica y social y al cambio de precios relativos en favor de los bienes sustituidos.

Es importante resaltar que bajo el modelo de desarrollo hacia adentro, se experimentó una transformación que consistió en la expansión del progreso técnico al sector industrial y a las actividades complementarias, de igual manera como había ocurrido anteriormente con el sector exportador y sus ramificaciones. El resultado de este proceso de expansión del progreso técnico fue que la estructura productiva pasó a exhibir, en palabras de A. Pinto, dos universos relativamente avanzados por su productividad. En determinados casos, ambos polos se enlazan y refuerzan, como parece haber sido el caso de Brasil en donde existían fuertes nexos entre la explotación cafetalera y la industria (*Ibíd.*, p. 21)

No obstante, al igual que bajo el modelo primario-exportador, amplios sectores de la economía quedaron al margen de las transformaciones, especialmente en lo que se refiere al sector servicios, al agropecuario no exportador y a una parte importante de la industria que todavía producía a un nivel artesanal o semiartesanal. De este modo, más que una dualidad estructural, lo que se perfila es una heterogeneidad histórica, en que conviven unidades económicas representativas de fases separadas por siglos de evolución, desde la agricultura de subsistencia precolombina, a la gran planta siderúrgica o de automotores propia de una economía madura.

Los contrastes en los sectores económicos son el reflejo del grado de concentración del progreso técnico en determinados puntos de la estructura productiva. Para averiguar esto, se utiliza como indicador la diferencia entre la productividad alcanzada por el sector industrial que es el más moderno y el de la agricultura. Resulta evidente, que entre más peso tenga la agricultura tradicional (con relación a las personas que trabajan en ella) en la totalidad de la economía y las actividades industriales tengan un razonable adelanto tecnológico, el contraste entre los polos será mayor. México y Brasil pueden ser un ejemplo ilustrativo de este caso, sin embargo, no hay que olvidar que tanto en el sector agrícola como en el industrial existen subsectores avanzados y rezagados por lo que no se puede generalizar que todo el sector agrícola es “atrasado” y el industrial es el “adelantado”.

Por otro lado, se configura un tipo de círculo vicioso en el que se dan una serie de interrelaciones entre la distribución del ingreso, las demandas de consumo y la estructura productiva, deteniendo la dinámica de crecimiento y reproduciendo constantemente la desigualdad.

Las políticas neoliberales de estabilización y ajuste estructural que se pusieron en práctica para contrarrestar los efectos de la crisis de los 80⁵, no rompieron este círculo de reproducción de la desigualdad y estancamiento económico, más bien, debido a la mayor apertura externa se contrajo aún más el dinamismo de las economías y se acentuó el problema de la desigualdad. Los trabajadores son los que han sufrido el mayor deterioro en su nivel de vida. Las enormes reducciones en los salarios reales, la pérdida masiva de puestos de trabajo, la privatización y contracción de los servicios

⁵ De hecho, la crisis de los años 80 se puede calificar como una crisis de desigualdad generada por el patrón de desarrollo seguida y no considerarse únicamente como una crisis de endeudamiento externo.

públicos y el abandono de las diversas formas de la política social han contribuido al empobrecimiento de la población trabajadora y en general, de amplias capas de la población.

Diversos estudios han investigado la relación existente entre las reformas estructurales y la desigualdad. A. Berry (1998), tomando en consideración 9 países latinoamericanos, llegó a la conclusión de que, salvo Colombia y Costa Rica, las reformas estructurales han ocasionado un aumento de la desigualdad en los demás países. V. Bulmer Thomas (1996) llegó a resultados similares; de acuerdo con éste autor y sus colaboradores, las reformas estructurales han causado (y lo seguirían haciendo) salarios reales bajos, informalidad, desempleo, altas tasas de interés y mayor concentración de la riqueza; todos estos efectos operan a favor de una mayor desigualdad en la distribución del ingreso mientras que Taylor y Lanuza (1998) indican que 12 de 15 países estudiados muestran incrementos en sus niveles de desigualdad a fines de los años 80 y en la primera mitad de la década del 90. Por su parte, S. Morley (2000) a través de un estudio econométrico, llegó a la conclusión de que las reformas, en su conjunto, tuvieron un impacto regresivo, no muy significativo. La reforma comercial demostró ser la que tuvo el efecto más negativo en la igualdad, mientras que Argentina y México fueron los países que tuvieron el peor desempeño en cuanto a la distribución se refiere, a partir de la implementación de las reformas estructurales.

En términos generales, las reformas estructurales contribuyeron a mantener (sino que a profundizar) la heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas. A raíz de la apertura comercial se ha configurado un sector exportador que tiene muy poca vinculación con el resto de los sectores de la economía, resultando en un incremento de las desigualdades intersectoriales. El auge de este sector exportador, que funciona casi

como una economía de enclave (Hernández Laos & Velásquez , 2003) también ha contribuido a aumentar las diferencias entre los sectores económicos al romper los encadenamientos productivos (y con ello los efectos arrastre a los que alude Hirschman) a consecuencia del aumento del contenido importado de insumos que utiliza el sector exportador.

Análogamente, la apertura externa ha producido aumentos en las percepciones salariales debido al cambio tecnológico intensivo en habilidades que han traído consigo los flujos de inversión extranjera directa (Atkinson, 1997; Cornia, 1998) y al incremento de la competencia comercial (Ocampo & Taylor, 1998). Investigaciones para el caso concreto de México durante los años 90, han encontrado que hubo un importante incremento en la demanda de trabajadores calificados con educación media superior y superior en todos los sectores de la economía, con excepción del sector primario, confirmando la existencia de un sesgo tecnológico a favor de los trabajadores más calificados (Hernández Laos, Garro & Llamas, 2000) aumentando con ello la dispersión salarial, lo que ha contribuido a una mayor desigualdad en la distribución del ingreso.

Otra expresión más de la creciente heterogeneidad estructural de las economías latinoamericanas se da a partir del incremento del sector tradicional de las áreas urbanas (Lydall, 1979) o sector informal. La apertura externa ha tenido efectos negativos en el empleo como consecuencia del aumento de las importaciones, la competencia externa y la desarticulación de las cadenas productivas.

Así, las reformas estructurales no han traído consigo los efectos esperados en materia de crecimiento económico y bienestar social, sin embargo, desde la óptica neoliberal, la desigualdad es el precio que se tiene que pagar por el crecimiento, la apertura externa y la modernización, una vez alcanzada una senda de crecimiento

sostenido, toda la población, por el efecto goteo se beneficiaría de los frutos del crecimiento económico. Nada más fuera de la realidad, el uso de las exportaciones como motor del crecimiento, el aumento de los insumos y productos de consumo importados, las disposiciones de todo orden a favor del capital (extranjero y nacional) y la “internacionalización de las formas de vida y consumo se han constituido en factores que han fortalecido las relaciones históricas que conducen a la reproducción constante de la desigualdad.

II.2 Propiedad de activos

La acusada concentración del ingreso y las tendencias regresivas en su distribución ha sido resultado de la concentración y de las alteraciones en la distribución de la propiedad de los medios de producción. Esto es, una parte muy importante del producto nacional generado es apropiada de acuerdo a la tenencia y control de los medios de producción.

II.2.1 Tierra

Dentro de los factores de producción, la tierra ha jugado un papel muy importante en la determinación de la distribución del ingreso debido a que representa la forma de concentración de la propiedad más antigua y además fue la base para proyectar hacia el futuro condiciones similares de distribución de la riqueza (Vuscovic, 1993, p. 54). Como señala Vuskovic, desde la época Colonial, especialmente cuando se empezaron a agotar los recursos mineros más codiciados, la propiedad de la tierra se

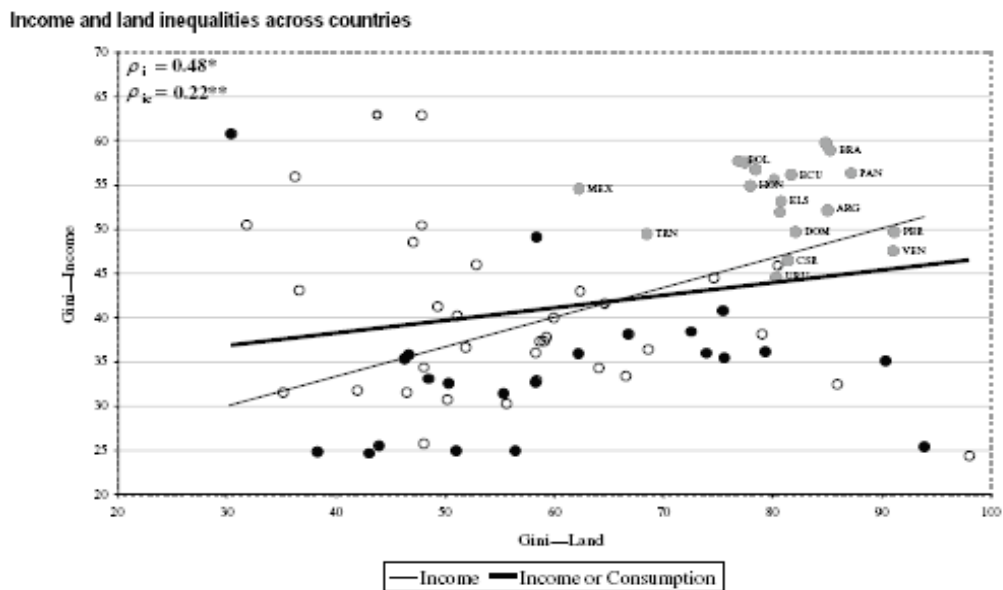
constituyó como la institución básica del orden social lo que estimuló la apropiación latifundista de ella y el aumento del poder político de los terratenientes. Después de la independencia de los países de América Latina, la propiedad de la tierra continuó siendo de gran relevancia en virtud de que la exportación de productos primarios se convirtió en el eje del dinamismo de las economías por un largo período.

Evidencia reciente muestra que existe una relación positiva entre los niveles de desigualdad (medida por el índice de Gini) y la inequidad en la distribución de la tierra. El estudio comprende 75 países y arroja como resultado un coeficiente de correlación de 0.48, lo que da cuenta de una fuerte asociación entre la desigualdad en la distribución del ingreso y la tierra en diversos países (World Bank, 2003). Ver gráfica 2.2.

Una distribución inequitativa de la tierra tiende a producir un salario de reserva muy bajo para los trabajadores rurales poco calificados, sobretodo cuando la población aumenta a un ritmo considerable. Esta situación también afecta a los trabajadores de las ciudades a causa de la migración de la mano de obra rural a los centros urbanos. De este modo, la concentración de la propiedad de la tierra además de producir una acumulación de ingreso en pocas manos, incide en los salarios presionándolos a la baja, deprimiendo los ingresos de los trabajadores y aumentando la desigualdad.

Gráfica 2.2

Desigualdad y Distribución de la Tierra



Fuente: World Bank (2003)

Por tanto, uno de los elementos de vital importancia para determinar la distribución del ingreso de un país y el grado de heterogeneidad estructural, que se encuentra íntimamente ligado con el proceso de industrialización es el desarrollo del sector agrícola. De hecho, más allá de los resultados alcanzados en cuanto a la formación de capital humano y al menor diferencial de productividad entre los sectores económicos, no se puede explicar el desarrollo económico con equidad que muestran los países del sudeste asiático, sin atender a los procesos de reforma agraria emprendidos por estos países. Es más, como muestra Gerschenkron (1968) los procesos de transformación estructural del sector agrario jugó un papel determinante en los procesos de industrialización de diversos países, claro, esto bajo modalidades distintas pero cumpliendo con el objetivo de aumentar la productividad del sector primario y hacer más equitativa la distribución de la propiedad de la tierra.

El desarrollo del sector agrícola es fundamental para el desarrollo económico de un país. Los incrementos en la productividad del sector primario favorece el desarrollo de un país debido básicamente a 5 funciones que puede cumplir la agricultura: a) suministradora de productos alimenticios y fuente de materias primas, b) fuente de mano de obra, c) demandante de productos industriales (expansión del mercado interno); d) exportadora de productos primarios (fuente de divisas), e) fuente de recursos financieros.

En países del sudeste asiático, la división y repartición de las grandes extensiones de tierras que tuvo lugar a fines de los años 40 y en la década de los 50, creó un sistema de pequeñas tierras cultivadas por campesinos que ahora ya eran propietarios de ésta. Los campesinos que antes no tenían tierra o que eran arrendatarios se convirtieron en propietarios, incentivándolos para intensificar sus esfuerzos productivos lo que favoreció el crecimiento de la productividad. Desde fines de los años 40, Corea del Sur, Taiwán y posteriormente Malasia, Indonesia y más recientemente China y Vietnam emprendieron una redistribución de la tierra exitosa, particularmente en el caso de los 2 primeros países. Pero la reforma agraria no significó únicamente la división de las grandes propiedades, sino que también implicó una serie de políticas como cuantiosas inversiones en infraestructura (riego, transporte) y tecnología agrícola. Además de las inversiones en infraestructura y servicios de comercialización destacaron la creación de entidades de crédito y ahorro rural, las medidas proteccionistas ante las importaciones baratas y la estabilización de los precios. Resulta evidente que estos factores que contribuyeron al desarrollo rural no estuvieron presentes o no se han aplicado de manera eficaz en América Latina, incluso en México, dónde tuvo lugar una

importante redistribución de la tierra en los años 30 no se logró el desarrollo del sector primario a falta de una política agraria integral.

II.2.2 Capital

La concentración del ingreso se encuentra correlacionado con la concentración de los activos, particularmente en los países en desarrollo. No existe mucha información sobre la distribución de la propiedad de los activos, particularmente del capital, sin embargo, es de esperar que entre más concentrado se encuentre este, la desigualdad será mayor, como sucede especialmente en los países subdesarrollados, en donde los ingresos provenientes de la propiedad de activos constituyen una mayor parte del ingreso personal total que en los países desarrollados (UNCTAD, 1997 p .73). La principal fuente de información para medir la desigualdad son las encuestas de ingreso -gasto de los hogares, sin embargo tales encuestas subestiman el ingreso total por concepto de utilidades, aunque si contienen algunos ingresos provenientes de esa fuente y, como es de esperarse, su distribución se encuentra más sesgada a favor de los ricos de lo que está el ingreso laboral. En un estudio del BID para 12 países, el índice de Gini del ingreso no laboral fue de .64 mientras que para el ingreso laboral fue de 0.53 (BID, 1998). Aunque las encuestas no captan el ingreso proveniente de utilidades, la desigualdad debe ser considerablemente mayor de lo que señalan las encuestas de ingreso-gasto de los hogares.

La concentración del ingreso debido a la concentración del capital en pocas manos es de particular importancia en las etapas tempranas del desarrollo económico, ya que los ingresos tienden a acumularse en los propietarios del capital, produciendo

una mayor desigualdad en la distribución del ingreso, es decir, en las primeras etapas del proceso industrializador o de *crecimiento económico moderno* los más favorecidos son los grupos de altos ingresos.⁶

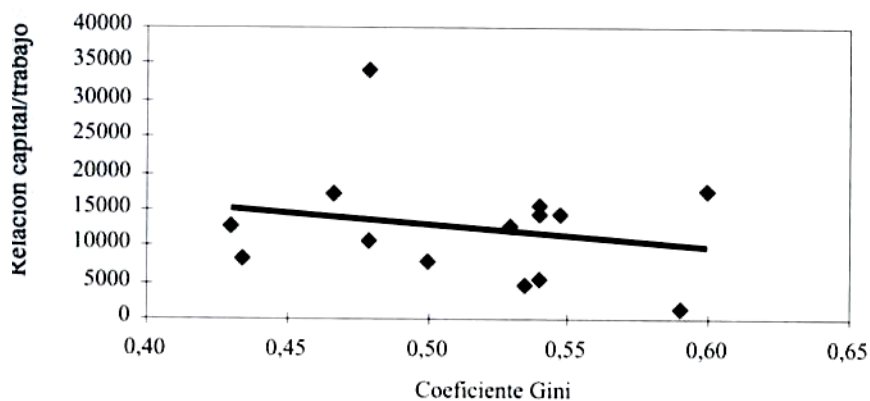
La concentración de capital, además de incidir de forma negativa en la distribución del ingreso por el hecho de que éste se encuentra concentrado en pocas manos, también afecta la brecha salarial. El capital físico puede ser un sustituto o un complemento de la mano de obra calificada y no calificada. Cuando funge como complemento de la mano de obra calificada y un sustituto de la mano de obra menos calificada (como sería el caso de las computadoras o cierto tipo de maquinaria), la mayor acumulación de capital tiende a elevar los salarios y la demanda de los trabajadores que cuentan con mayor calificación mientras que reduce los salarios de los trabajadores menos calificados. En este sentido, la mayor concentración de capital tiene un efecto de aumentar la brecha salarial, lo que tiende a producir una mayor inequidad en la distribución de los ingresos laborales.

Sin embargo, también se puede considerar que la concentración puede tener un efecto progresivo en la distribución del ingreso en virtud de que el incremento de capital por trabajador debería disminuir la tasa de retorno del capital ya que el aumento de la oferta de cualquier factor con relación a otros factores tendría que ver disminuida su tasa de retorno. De acuerdo con esto, como el capital se encuentra concentrado en pocos individuos que se localizan en el tope de la escala distributiva, la disminución de la tasa de retorno afectaría los ingresos de los más ricos y su posición relativa en la distribución del ingreso (Morley, 2000, p.72). Véase gráfica 2.3.

⁶ Esta es la idea central en la hipótesis de S.Kuznets (1955,1963,1973) y también se encuentra presente en A. Lewis (1954) que desarrolla este punto en su estudio sobre el desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo.

Gráfica 2.3

Desigualdad e intensidad de capital



Fuente: Morley (2000), p. 73

El resultado neto de los efectos de la concentración de capital en la distribución del ingreso puede variar de país a país. Para el caso de América Latina, con base en los índices de Gini y estimaciones recientes de la relación capital - trabajo para 14 países se encontró que no existe una relación definida entre estas dos variables, lo que es indicativo de que es poco probable, de acuerdo con este estudio, que la concentración de capital tenga algún efecto positivo en la distribución del ingreso (*Ibíd*).

El capital ha estado fuertemente concentrado. En la mayor parte de los países se ha producido, ya sea por la importancia que adquieren bancos y financieras, o por la conformación de conglomerados, una importante acumulación de capital en pocas manos, lo que implica un fuerte grado de control por tales grupos.

La tendencia a la concentración del capital se ha agudizado con las políticas de ajuste neoliberal en los países subdesarrollados. La conducción de la política económica ha favorecido el desarrollo de grandes grupos de poder en el sector financiero y productivo. Las medidas de apertura externa y de mayor competitividad han ocasionado el cierre masivo de pequeñas y medianas empresas que se han visto desplazadas por los grandes consorcios y por las importaciones. Asimismo, los procesos de privatización de las empresas estatales dentro del marco de la agenda de reformas estructurales que han implementado varios países de América Latina, ha propiciado todavía una mayor concentración del capital en pocas manos ya que las grandes empresas nacionales o las empresas extranjeras eran las únicas que podían comprar a las empresas estatales que habían sido puestas en venta. De este modo, en Latinoamérica, se configuró un mapa de “extrema riqueza” en contraposición al de “extrema pobreza”

También es preciso señalar que los procesos de privatización han significado en buena medida la transferencia de la propiedad de las empresas estatales al capital extranjero, fortaleciendo la desnacionalización de las economías al acrecentar la extranjerización de actividades claves tanto en el sector productivo como en el financiero, aumentando el poder económico y político de grupos transnacionales limitando la capacidad de los gobiernos de implementar políticas de carácter redistributivo.

II.3 Capital Humano

Regularmente se señala que la educación es uno de los factores más importantes (sino es que el más importante) para explicar la desigualdad en la distribución del

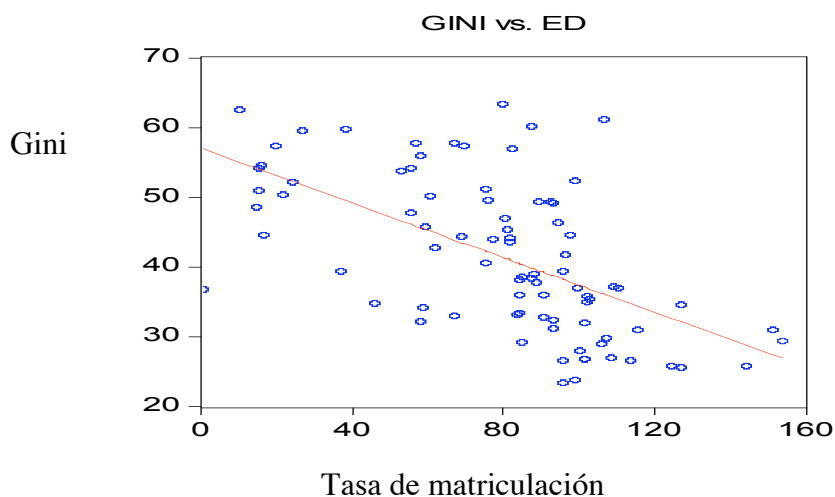
ingreso ya que existe una relación estrecha entre éste y la retribución que obtienen las personas.

Se han realizado una gran cantidad de estudios sobre los efectos de la educación en la distribución del ingreso. En la mayoría de estos estudios se ha encontrado que los países que cuentan con los mayores índices de matriculación a nivel secundaria y universidad tienen niveles de desigualdad menores. Es decir, los niveles de instrucción influyen de manera determinante en los diferenciales de remuneraciones. Así, aproximadamente el 25% de la desigualdad existente en los salarios dentro de 10 países latinoamericanos se relaciona con diferencias en los niveles educacionales, aunque otros factores como sexo, etnia, tamaño de la empresa y tipo de ocupación son importantes (Psacharopoulos, Morley y Fizbein, 1998). De este modo, existe evidencia de una correlación positiva entre el índice de gini y la varianza en los años de escolaridad (BID, 1998). Así, para un total de 86 países encontramos que efectivamente existe tal relación inversa entre la desigualdad y el nivel educativo (tomando como indicador la tasa de matriculación de educación secundaria⁷), el análisis de correlación entre variables arrojó un coeficiente de -0.57 . Ver gráfica 2.4.

⁷ Se refiere a la tasa de matriculación bruta (es la proporción de la población matriculada en educación secundaria, sin tener en cuenta la edad, con respecto a la población que en teoría, de acuerdo a su grupo de edad, debería estar matriculado). Por ello, en algunos casos, la tasa supera el 100% como se aprecia en la gráfica.

Gráfica 2.4

Desigualdad y Tasa de matriculación de educación secundaria



Fuente: Elaboración propia con base en WIID y *World Development Indicators*

Sin embargo, conviene señalar que un nivel más alto de educación no va acompañado necesariamente con una menor desigualdad. Esto es, cuando el nivel educativo alcanza en promedio 6.8 años, los aumentos en los años de escolaridad producen una menor desigualdad educativa, antes de alcanzar este punto de inflexión, cualquier incremento en los niveles educativos produce un incremento en la desigualdad educativa. Los niveles medios educacionales de un gran número de países subdesarrollados (especialmente en África, Asia y algunos países Latinoamericanos) no rebasan los 6.8 años de escolaridad por lo que la expansión educativa en estos países tiende a producir una mayor desigualdad educativa. (UNCTAD, 1997, p. 72). Esta situación obedece al hecho de que, cuando un país comienza con el proceso de mejorar su nivel educativo de su población, la desigualdad educativa aumenta al mejorar los niveles educativos de los contingentes más jóvenes de población con relación a la población más vieja que posee niveles educativos inferiores. Esta tendencia se comienza

a revertir cuando la población de mayor edad se va reduciendo y es remplazada por los contingentes más jóvenes de población que cuentan con una mayor educación y con una menor varianza en los años de escolaridad.

Asimismo, como bien señala A.Pinto, en todos los países y particularmente en los menos desarrollados, las posibilidades de ingresar al sistema educativo se encuentran limitadas de forma importante por el nivel de ingreso personal o familiar. De esta manera, se presenta un proceso o círculo de causalidad acumulativa en el que, los que cuentan con mayores ingresos tienen más oportunidades para capacitarse y obtener los conocimientos que les permitan incrementar sus ingresos (Pinto, 1969, p. 205). Naturalmente, cuando no se cuentan con los ingresos suficientes sucede la situación contraria, es decir, las posibilidades de educarse y de obtener mayores ingresos se ven reducidas mientras se cuente con un menor nivel de ingresos.

Además de lo anteriormente mencionado, es preciso señalar que los años de escolaridad, que se utilizan como una medida del nivel educativo en un país, es un indicador bastante imperfecto del *valor* del capital humano que tiene una persona ya que no es representativo del nivel de calidad. Es difícil encontrar un indicador adecuado que de cuenta de la calidad de los sistemas educativos en los países y que sea posible realizar comparaciones entre ellos, sin embargo, tomando en consideración los resultados obtenidos por el PISA (Program for International Student Assessment) para el año 2000 en tres áreas: matemáticas, lectura y ciencias, México y Brasil, los países con la distribución del ingreso más inequitativa de los que participaron en el estudio, son los que obtuvieron los peores resultados de los 31 países que se incluyeron en el estudio. También quedó de manifiesto que, particularmente en el caso de Brasil, los dos deciles de mayores ingresos (el décimo y el noveno) mostraron el mejor desempeño en las tres

área mencionadas. Estos resultados sugieren que los conocimientos que se adquieren en un número determinado de años varía de país a país, y que la variación de la calidad dentro de los sistemas educativos de los países contribuye a explicar la desigualdad en la distribución del ingreso en un país determinado, como es el caso de los países latinoamericanos y otros países en desarrollo.

Además de la calidad, para explicar la incidencia de la educación en la distribución del ingreso, se debe poner atención a los rendimientos. Los rendimientos individuales de la educación son mayores donde la escasez de capital humano es más aguda. Una persona que logra un año adicional de educación en un país donde los niveles educativos son muy bajos obtiene un aumento del ingreso mucho más grande que sí en el país en cuestión todos tuvieran altos niveles de educación. Así por ejemplo, mientras que en África cada año de educación secundaria o universitaria aumenta el ingreso cerca de 30%, en los países en desarrollo que cuentan con elevados niveles de educación, un año adicional de estudios de secundaria o universidad únicamente implican un incremento de 12% en el ingreso personal (BID, 1998, p. 54). De este modo, los rendimientos de la educación superior son mayores en los países en desarrollo y también son más elevados, en todo el mundo, que los rendimientos de la educación primaria y secundaria.

En suma, el capital humano tiene una influencia en los niveles de desigualdad del ingreso entre los países, no obstante, la distribución del capital humano no es el único elemento determinante en la distribución del ingreso y centrar el estudio de esta en los factores educacionales brinda un panorama parcial de la complejidad que entraña el estudio de los determinantes en la distribución del ingreso.

II.4 Otros factores determinantes en la distribución del ingreso

II.4.1 Estructura del Consumo

De acuerdo con Pedro Vuskovic (1993), la experiencia de América Latina ha mostrado que el hecho de que uno de los ejes del dinamismo económico descansaba en la demanda de las capas sociales de mayores ingresos, se privilegiaba por tanto el desarrollo de ramas productivas que se distinguen por necesitar grandes inversiones, absorbiendo altas proporciones del esfuerzo de acumulación, además por emplear relativamente poca mano de obra la posición de la fuerza de trabajo para defender su participación en la distribución del ingreso resulta perjudicada; todo esto implica una mayor concentración y centralización de capital, lo que supone avances tecnológicos que origina una creciente distancia (en términos de productividad) con otros sectores de la economía, ya que operan con contenidos de importación relativamente altos, acentuando las tendencias al desequilibrio de la balanza de pagos y que conducen a ritmos de crecimiento económico global más bajos que los que, con los mismos recursos, podrían alcanzarse con otros patrones de desarrollo.

Es decir, el perfil específico de las demandas de consumo que se corresponde con una distribución del ingreso muy inequitativa, induce a su vez, unos términos de funcionamiento del sistema productivo que tienden subsecuentemente a reproducir y acentuar la desigualdad, esto es, motivan la “modernización” de ciertos sectores, profundizando con ello los rasgos de “heterogeneidad estructural” del sistema, absorben relativamente poca mano de obra, de forma que limitan las posibilidades de empleo,

aumentan de forma progresiva la desocupación y la existencia de la “economía informal”; y debilitan la capacidad de los trabajadores para defender su posición en el reparto del ingreso nacional. Además, esto no favorece tasas de crecimiento económico mas elevadas porque se suele requerir, como ya se mencionó, de una gran cantidad de insumos importados y de considerables inversiones, en comparación con un patrón de crecimiento económico en el que tengan más ponderación la producción de bienes y servicios básicos que son consumidos por amplias capas de la población. De este modo, se puede afirmar que los patrones de desarrollo prevalecientes en los países latinoamericanos conllevan a una tendencia sostenida de reproducción de la desigualdad y de mayor pobreza.

Por tanto, se configura un tipo de “circulo maligno” como lo denomina Vuskovic, en el que se dan una serie de interrelaciones entre la distribución del ingreso, las demandas consiguientes de consumo y la estructura productivo, lo que frenó la dinámica de crecimiento y reprodujo constantemente la desigualdad. Los incentivos para la producción no provenían de la satisfacción de las necesidades básicas de la mayoría de la población, sino de la demanda externa (exportaciones) y la demanda interna de las fracciones sociales que concentraban la mayor parte del ingreso. De esta manera, los países como los de América Latina se constituyeron como economías reproductoras de desigualdad.

II.4.2 Población

La población es otro factor que contribuye a explicar la distribución del ingreso en un país determinado. Como ya mencionamos en el capítulo anterior, para David

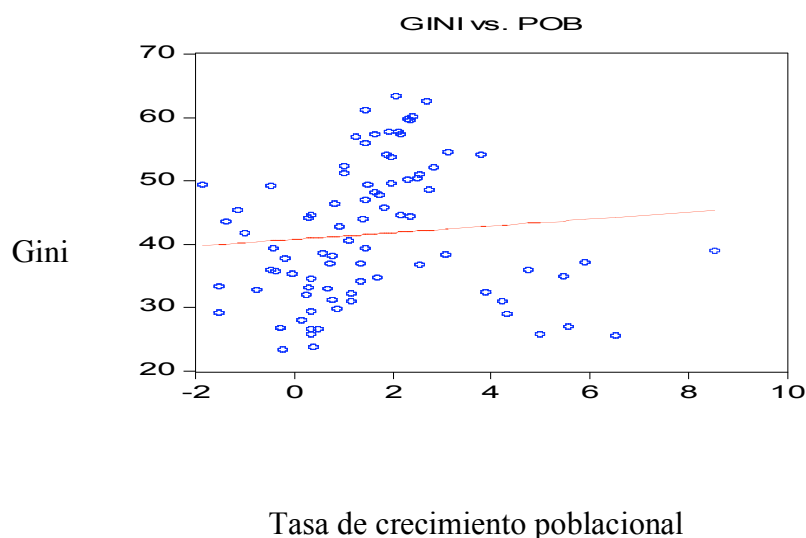
Ricardo, el salario real y la tasa de beneficio dependían del crecimiento poblacional. Cuando el salario se encuentra por encima de su nivel de subsistencia, la población crece hasta que la presión demográfica hace bajar el salario a su nivel de subsistencia. Por su parte, como Marx no se adhería a la teoría poblacional de Malthus no le concedía a la población el papel regulador que tenía sobre los salarios, esta función la asumía el ejército industrial de reserva. Así “ Marx sostenía la idea de una canasta de consumo fija para los trabajadores pero postulaba la existencia de un ejército industrial de reserva de los desempleados – que crece y se contrae en respuesta a las vicisitudes de la lucha entre trabajadores y capitalistas – que mantiene estabilizado el salario real” (Taylor, 1986, p. 2000). S. Kuznets, en su estudio sobre la distribución del ingreso reconoce la importancia de los fenómenos demográficos; más allá de la migración del sector rural al sector urbano, que es el punto central de su investigación, reconoce que el crecimiento poblacional contribuye a contrarrestar la concentración de los ahorros y de los activos, dado que el reducido número de personas que se encuentran en el tope de la escala distributiva, con el paso del tiempo representan un menor porcentaje de la población. Es decir “uno puede argumentar que el 5% de la población de mayores ingresos en 1870 y sus descendientes representan un número significativamente menor de la población en 1920” (Kuznets, 1955, p .9). Esto significa que los efectos de la concentración de los ahorros son más débiles en 1920 que en 1870 ya que la participación de cualquier estrato ordinal (ya sea el 1%, el 5% o el 10% más rico) es menor 1920 que en 1870. Es decir, los estratos de mayores ingresos se reproducen a menores tasas y cada vez representan una proporción menor de la población total.

Generalmente, los países con un mayor nivel de desarrollo presentan tasas de crecimiento poblacional menores que aquellos países que cuentan con un nivel de

ingreso per cápita menor. Es decir, la desigualdad es mayor en los países que cuentan con una mayor tasa de crecimiento demográfico, esto se debe básicamente a dos factores: primero, una tasa elevada de crecimiento demográfico representa un problema para mantener el ritmo de absorción de mano de obra, reduciendo por tanto, la parte del producto-ingreso nacional que le corresponde a las remuneraciones al trabajo; segundo, un rápido crecimiento poblacional aumenta la tasa de dependencia, incidiendo de manera negativa en los hogares de bajos ingresos particularmente. Lo anterior se puede verificar al observar la gráfica 2.5 y en la gráfica 2.6, en donde se aprecia una relación positiva entre el índice de Gini con la tasa de crecimiento poblacional y la tasa de dependencia⁸.

Gráfica 2.5

Desigualdad y crecimiento poblacional

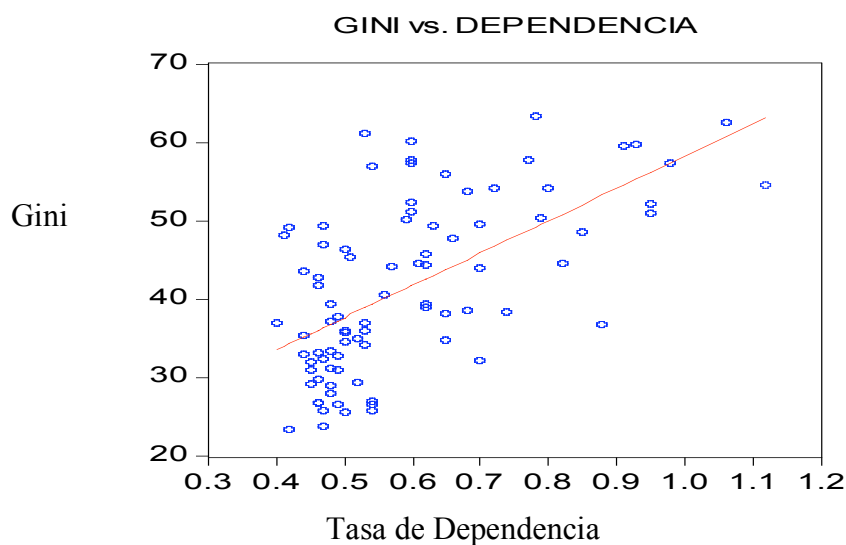


Fuente: Elaboración propia con base en WIID y *World Development Indicators*

⁸ La tasa de dependencia es la proporción de personas dependientes (menores de 15 años y mayores de 64) con respecto a la población económicamente activa.

Gráfica 2.6

Desigualdad y Tasa de dependencia



Fuente: Elaboración propia con base en WIID y *World Development Indicators*

Este segundo punto es importante ya que la estructura de los hogares afecta la distribución del ingreso de acuerdo a las edades de los miembros del hogar. Cuando se considera la tasa de dependencia como la relación entre la población dependiente y la población económicamente activa, obtenemos los resultados de la gráfica anterior. Sin embargo, si descomponemos la tasa de dependencia en dos: tasa de dependencia joven y la tasa de dependencia relativa a los ancianos, se observan resultados interesantes; la primera de estas tasas se refiere a la proporción de personas de 0-15 años con respecto a las personas de 16-64 años y; la segunda es la proporción de personas de 65 años o más con relación a las personas entre 16-64 años). Estas tasas de dependencia afectan de forma diferente la distribución del ingreso entre los hogares. La tasa de dependencia joven presenta una correlación positiva con respecto al índice de Gini, mientras que la tasa de dependencia relativa a las personas de la tercera edad muestra una correlación

negativa. De acuerdo con un estudio del Banco Mundial la primera presenta un coeficiente de correlación de 0.64 mientras que la segunda de -0.87 (World Bank, 2003). De este modo, a partir de una muestra de 121 países, se llegó a la conclusión de que, un mayor número de jóvenes en los hogares se asocia con una mayor desigualdad en virtud de que el ingreso per cápita de los hogares disminuye mientras que la tasa de dependencia de las personas ancianas se relaciona con mayor igualdad dado que este contingente de población cuenta con mayores ingresos.

Además de la estructura de edades, un factor que contribuye a una distribución del ingreso más inequitativa es el tamaño de las familias, ya que el ingreso que perciben los miembros de los hogares se debe repartir entre un número mayor de miembros de la familia, reduciendo con ello el ingreso per cápita. Así, los hogares con los ingresos más bajos viven en familias más grandes que los hogares de mayores ingresos. Por ejemplo, en promedio, las familias latinoamericanas ubicadas en el décimo decil tienen 4 miembros, mientras que aquellas que se localizan en los 3 últimos deciles tienen 6.3 miembros. Asimismo, las familias latinoamericanas integradas por 3 personas representan entre una quinta y una cuarta parte de los ricos, pero apenas una décima parte de los pobres (BID, 1998, p. 71).

Analizar por qué las familias de menores ingresos son las más numerosas no es una tarea fácil ya que intervienen una diversidad de factores: intervienen normas culturales referentes a la edad apropiada de casarse, el momento y la decisión de tener hijos, el divorcio y la separación familiar, etc. También intervienen factores económicos que desempeñan un papel importante. Las familias pobres pueden vivir en hogares más grandes con la finalidad de compartir recursos económicos, para mejorar la estabilidad del ingreso, evitar la vulnerabilidad. Las decisiones relativas a la fecundidad se ven

fuertemente influenciadas por el nivel educativo de las mujeres. La educación de las mujeres pueden incidir en el número de hijos que tienen en 2 formas distintas. Primero, la educación puede modificar las preferencias personales y afectar las opciones de vida al exponer a las mujeres a un número mayor de alternativas. En segundo término, la educación incrementa la capacidad de las mujeres de percibir ingreso, lo que hace atractivo que se incorporen al mercado laboral en lugar de quedarse en el hogar atendiendo hijos.

De acuerdo con el BID (1998), si las familias pobres tuvieran la misma cantidad de hijos que las ricas, la desigualdad en el ingreso per cápita de los países latinoamericanos sería significativamente menor.

II.4.3 Aspectos Sociopolíticos

Las variables sociopolíticas también influyen para acentuar o disminuir la desigualdad en la distribución del ingreso. Los países que presentan una mayor intervención del gobierno, regularmente presentan una distribución más equitativa que aquellos países en los cuales la intervención gubernamental es bastante limitada (Papanek y Kyn, 1986; B. Milanovic, 1994)

Un claro ejemplo de que la intervención gubernamental tiende a producir una distribución más equitativa del ingreso, son los países escandinavos que, a través de una serie de servicios sociales, transferencias de ingresos y el compromiso con el pleno empleo que son los pilares de su Estado de bienestar, lograron constituir unas de las sociedades más igualitarias del planeta⁹.

⁹ Su índice de Gini se ha situado en los últimos 50 años entre 0.22 y 0.30.

El modelo Escandinavo de bienestar se consolidó durante la década de los años 30 y 40 en los cuáles hubo un notable auge de los gobiernos socialdemócratas¹⁰ que imprimieron el sello característico de este modelo que es el universalismo; sin embargo, el universalismo estuvo presente en los países escandinavos desde tiempo atrás, en 1913 el plan de seguro de jubilación sueco ya tenía un espíritu universal. El principio de universalismo se refiere básicamente a que el bienestar es un derecho ciudadano y es provisto por el sector público mediante una serie de transferencias y servicios financiados con impuestos. Este modelo también se caracterizó por su explícito esfuerzo para desmercantilizar el bienestar, es decir para minimizar la dependencia en el mercado.

Otra característica fundamental del Estado de Bienestar escandinavo es el igualitarismo, entendido este como el compromiso para promover activamente el bienestar y las oportunidades vitales o también se puede decir que el igualitarismo se encuentra con la distribución y la eliminación de la pobreza.

Limitar la participación del mercado en la prestación de los servicios asociados con el bienestar implica que los subsidios deben ser generosos, por ello es de esperar que en Suecia, Dinamarca y Noruega y Finlandia (en menor medida) presenten los niveles de transferencias de ingresos más altos del mundo. Este componente de

¹⁰ El principal objetivo de la socialdemocracia es el de conseguir un reparto lo más igualitario posible de la riqueza generada por el sistema capitalista. Para lograr esto se plantea un pacto entre los diferentes actores sociales que garantice por un lado, las condiciones para un crecimiento económico continuo y por otro, una distribución equitativa de lo producido. Es decir, lo verdaderamente importante para la corriente socialdemócrata es la idea de que todos los hombres, por el simple hecho de serlo, tienen derecho a acceder a un determinado nivel de bienestar.”Lo que significa sin lugar a dudas, un perfeccionamiento de la democracia como sistema político basado en la igualdad”

generosidad no es propio del régimen escandinavo, otros países como Holanda y Bélgica, España e Italia muestran niveles apenas inferiores en cuanto a los subsidios se refiere, sin embargo, lo que resulta específicamente propio del modelo escandinavo es la fusión del universalismo con la generosidad y la socialización de riesgos. En este sentido, a principios de los 70 los países de Europa continental habían alcanzado un nivel similar al de los países nórdicos en lo que toca a los programas de subsidios, pero estos últimos complementaron sus programas de transferencias de ingresos con la provisión de servicios sociales y un programa para el sostenimiento de las mujeres trabajadoras. Además se construyó una enorme estructura de servicios de salud para atender a las familias necesitadas y en especial a los niños y ancianos.

Otra característica distintiva del Estado de Bienestar escandinavo es el igualitarismo, entendido este como el compromiso para promover activamente el bienestar y las oportunidades vitales o también se puede decir que el igualitarismo se encuentra con la distribución y la eliminación de la pobreza.

La búsqueda del pleno empleo es otro pilar del Modelo Escandinavo; aunque esto puede ser cierto para otros modelos, lo que distingue a los países nórdicos es que tienen un nivel de empleo creciente. A pesar de que a fines del siglo XX Dinamarca y Suecia han presentado tasas elevadas de desempleo parece que ha fracasado la consecución del pleno empleo en el modelo socialdemócrata. Aunque el desempleo en los países nórdicos no difiere mucho del de Alemania o Francia lo que ha sucedido es éste se ha presentado sobre una tasa de empleo del 75% al 80% y no sobre una tasa de empleo del 50% al 60% ya que en escandinavia se había dado una plena participación de las mujeres en el mercado de trabajo (Navarro, 2000)

Por otro lado, el compromiso con el pleno empleo se ve reflejado en las políticas activas de empleo así como por el número de personas beneficiadas y los recursos gastados en los programas de formación o readaptación profesional.

El modelo escandinavo se caracteriza pues, por su universalismo, sus subsidios generosos y por su carácter desmercantilizador, o sea, el papel que marginal que juegan los servicios de bienestar privados; por tanto, en este modelo la institución dominante es el Estado.

Los países escandinavos no fueron los únicos en implementar una serie de políticas económicas y sociales tendientes a mejorar el nivel de vida de los ciudadanos. Después de la Gran Depresión de 1929 se hace visible la intervención pública en la mayoría de los países capitalistas avanzados. La crisis financiera había acabado con los ahorros familiares y la caída de los precios agrícolas forzó una urbanización indisciplinada; todo ello provocó insatisfacción en la mayoría de la gente lo que implicaba potenciales conflictos sociales. En respuesta a esto, en los Estados Unidos entre 1932 y 1934 se ponen en marcha una amplia gama de instituciones dedicadas a proporcionar trabajo, regular el mercado, estimular las obras públicas, socorrer a los pobres, estabilizar los precios agrícolas, administrar el subsidio de desempleo, etc., que configuraron el llamado *New Deal*.

Otro ejemplo de que la intervención del Estado tiene efectos favorables en la distribución del ingreso, lo constituyeron los países socialistas, en los que predominaba la propiedad pública de los medios de producción y se establecían deliberadamente los niveles de remuneración de la fuerza de trabajo. Estos elementos, junto con una provisión relativamente amplia y gratuita de servicios sociales establecía un patrón igualitario en la distribución del ingreso.

Aunque en la práctica, los frutos del progreso técnico originados socialmente tendieron a ser absorbidos por la fuerza de trabajo que laboraba en los sectores dinámicos (industria); se implementaron políticas para disminuir los efectos de dicha tendencia. Se establecían aumentos salariales para diversos sectores de la economía (agricultura, industria, administración pública, transportes), siendo el más beneficiado el sector agrícola, que era precisamente el sector en donde se percibían los salarios más bajos.

El manejo de los precios relativos mediante la imposición indirecta fue otra medida para tratar de equiparar los ingresos de los trabajadores. A través de este mecanismo, el Estado conseguía evitar que los asalariados que trabajaban en los sectores más dinámicos de la economía percibieran ingresos considerablemente mayores que el resto de los trabajadores, al elevar los precios de los bienes consumo *secundarios* por lo que gravaba indirectamente los ingresos de estos trabajadores.

La situación en cuanto a la distribución del ingreso en los países del Este de Europa y de la ex Unión Soviética cambió considerablemente a partir de la caída del socialismo y de su transformación en economías capitalistas. Diversos estudios manifiestan que en la mayoría de estos países, la distribución del ingreso medida por el índice de Gini se concentró de manera considerable (Milanovic, 1995; Kanbur, 1999).

Por otra parte, S. Kuznets considera que la “interferencia” legislativa” y las decisiones políticas son importantes para contrarrestar el efecto acumulativo de la concentración de los ahorros en los grupos de altos ingresos, lo que genera una menor desigualdad. Mediante un esquema de impuestos progresivos y de transferencias gubernamentales a favor de los grupos de bajos ingresos, el gobierno puede intervenir para lograr una distribución del ingreso más equitativa (Kuznets, 1955, p. 8). La

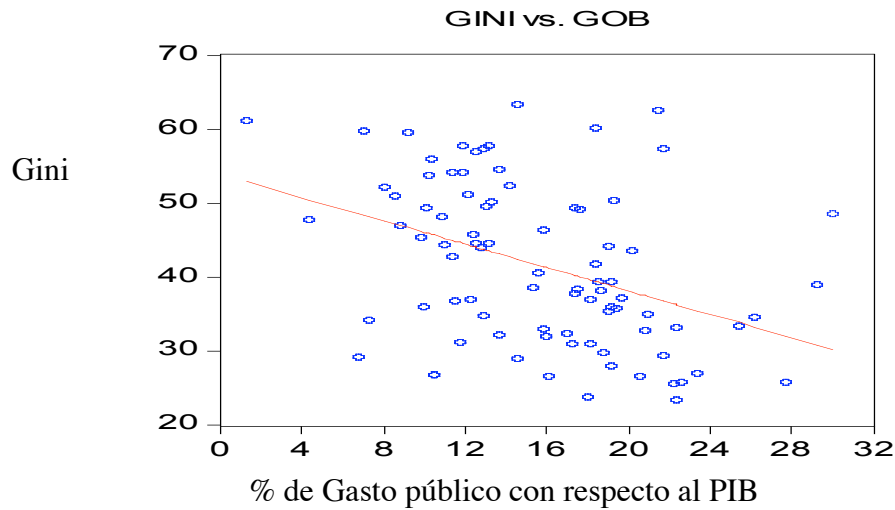
progresividad en los impuestos es de particular importancia, especialmente en las etapas más recientes del desarrollo ya que acentúa la tendencia descendente de la inequidad, permitiendo que se alcance más pronto la fase en la que a medida que avanza el proceso de desarrollo económico, la distribución del ingreso se hace más equitativa (*Ibíd.*, p. 19). En su estudio de 1955, S. Kuznets tomó en consideración el ingreso antes de impuestos y transferencias para explicar la tendencias en la distribución del ingreso de los Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania, pero él mismo señala que si se utilizan los datos del ingreso considerando las transferencias gubernamentales y después de los impuestos, la tendencia hacia el descenso de la desigualdad se hace más evidente.

Así, por ejemplo, en un estudio del Banco Mundial se utilizaron 3 variables representativas del nivel de intervención gubernamental: porcentaje de gasto público con respecto al PIB, monto de las transferencias gubernamentales con relación al PIB y el gasto en educación primaria como porcentaje del PIB, con la finalidad de investigar cuál es la influencia de la intervención gubernamental en el nivel de desigualdad. Se encontró que el nivel de gasto público con respecto al PIB tenía una correlación negativa con el índice de Gini de -0.58 . Resultados similares se obtienen al utilizar como medida de intervención gubernamental el monto de transferencias gubernamentales con relación al PIB, se obtiene un coeficiente de correlación de -0.46 y de -0.67 si se toma como indicador del grado de intervención pública el gasto público en educación primaria como porcentaje del PIB (World Bank, 2003, pp. 214-216).

Utilizando los datos correspondientes a 86 países, ver gráfica 2.6, se confirman los resultados anteriores, puede apreciarse la existencia de una relación inversa entre el nivel de desigualdad y porcentaje de gasto público con respecto al PIB, con un coeficiente de correlación de -0.40 .

Gráfica 2.6

Desigualdad y Gasto Público

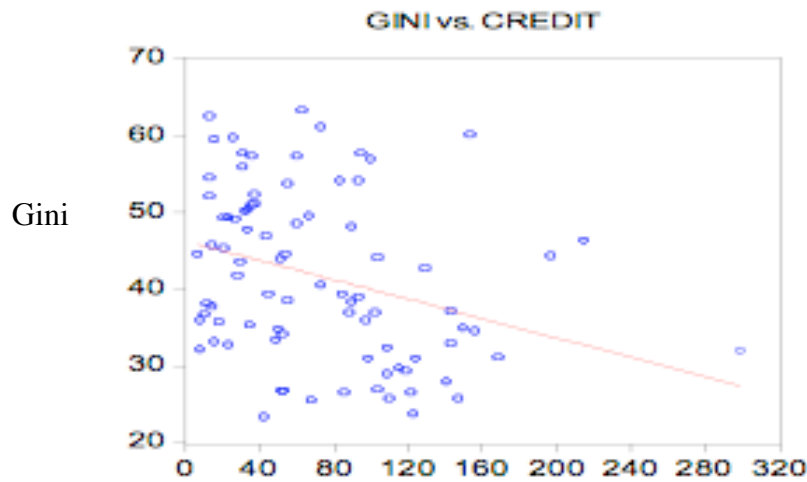


Fuente: Elaboración propia con base en WIID y *World Development Indicators*

Además de los factores revisados en este capítulo, recientemente se ha estudiado la relación que existe entre el grado de desarrollo financiero y la desigualdad en la distribución del ingreso (Li, Squire y Zou, 1998). Con base en la muestra de 86 países que se estado utilizando, encontramos que existe una relación negativa entre el índice de Gini y el crédito bancario como porcentaje del PIB (como indicador del desarrollo financiero), con un coeficiente de correlación de -0.31 , que da cuenta de la existencia de la relación existente entre estas variables que se puede atribuir al hecho de que un mayor desarrollo financiero hace más asequible el acceso a la propiedad de activos, lo que en principio, favorecería a los individuos de menores ingresos.

Gráfica 2.7

Desigualdad y Desarrollo Financiero



% de crédito bancario con respecto al PIB

Fuente: Elaboración propia con base en WIID y *World Development Indicators*

No es posible precisar cuál de los factores anteriormente mencionados es el más importante para determinar la distribución del ingreso en un momento dado, esto es especialmente cierto cuando analizamos casos en particular, sin embargo resulta lógico pensar que una distribución más equitativa de la propiedad, un sistema económico más integrado y una población más educada, favorecerán una distribución más equitativa del ingreso, mientras que altas tasas de dependencia poblacional y una estructura de demanda sesgada al consumo suntuario contribuyen a aumentar la desigualdad. Por su parte, las variables sociopolíticas o de elección social, tienen un efecto positivo muy importante en la distribución del ingreso. Las acciones gubernamentales en ámbitos como las reformas agrarias, transferencias sociales, inversión en educación, estímulo al ahorro y la inversión, políticas industriales juegan un papel determinante en la

distribución del ingreso. Es más, como se verá más adelante, la intervención gubernamental puede producir tendencias muy distintas a la propuesta de Kuznets.

CAPÍTULO III

Evidencia empírica sobre la curva de Kuznets

La hipótesis de Kuznets sobre la relación existente entre la desigualdad en la distribución del ingreso y el crecimiento económico ha dado lugar a una serie de intensos debates acerca de la validez empírica de la tendencia en la distribución de los ingresos, es decir, se pretende verificar si existe o no la famosa U invertida en diversos países.

Las aportaciones empíricas sobre la hipótesis de Kuznets se pueden clasificar en 3 tipos de acuerdo a la metodología empleada. La primera de ellas, y que por cierto ha sido la más utilizada, es la que se basa en el uso de datos de corte transversal. Este tipo de estudios realizan un análisis comparativo de la distribución del ingreso en países con distinto nivel de desarrollo.

Un segundo tipo de aportaciones son los estudios de carácter temporal que hacen uso de datos de corte longitudinal. La utilización de series temporales es la forma más

adecuada de analizar las relaciones existentes entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso dado que, los procesos que se estudian son esencialmente dinámicos y la mejor forma de abordarlos es a partir de un enfoque histórico para países en lo particular. No obstante, la escasez y dudosa calidad de los datos, especialmente para los países en desarrollo, ha limitado el número de investigaciones con series temporales.

Por último, otro tipo de análisis son los denominados “*spell*” que consisten en estudiar las relaciones existentes entre los cambios en la distribución del ingreso (mediante un índice de desigualdad o a través de los cambios relativos en la participación en el ingreso de los diferentes estratos) y el crecimiento económico (medido por la tasa de crecimiento del PIB per cápita) para distintos períodos de tiempo. Por lo regular se toma como período de referencia el tiempo transcurrido entre 2 puntos en el tiempo en donde se cuente con los datos correspondientes a los niveles de desigualdad provenientes de las encuestas de ingreso y gasto que realiza cada país.

III.1 Estudios de Corte Transversal

Los estudios pioneros de cómo el desarrollo económico afecta a la distribución del ingreso fueron de corte transversal o de sección cruzada. Esto es, se toman los datos de diversos países en un mismo punto en el tiempo (aproximadamente) y se verifica como varía el patrón de distribución del ingreso según nos desalcemos de los países con un menor ingreso per cápita hacia los países con mayores ingresos.

Existe una gran cantidad de literatura empírica que utiliza datos de corte transversal para probar o no la existencia de la U invertida. Algunos de estos estudios

son los de Paukert (1973), Adelman y Morris (1973), Ahluwalia (1974, 1976), Chenery y Syrquin (1975), Ahluwalia, Carter y Chenery (1979), Saith (1983), Papanek y Kyn (1986), Ram (1988, 1995), Bourguignon y Morrison (1989, 1998), Clark (1992) Anand y Kaunbur (1993), Randolph y Lott (1993), Milanovic (1994), Nielsen y Anderson (1995), Jha (1996), Bruno, Ravallion y Squire (1996), Deininger y Squire (1998), BID (1998), Chang y Ram (2000), Frazer (2006).

En el siguiente cuadro se presenta un resumen de las investigaciones que tratan de verificar la existencia de la tendencia de U invertida propuesta por Kuznets. Se muestran algunos de los estudios de corte transversal. Cabe señalar que, como mencionamos anteriormente, la literatura empírica a este respecto es vasta, particularmente en el caso de los estudios de corte transversal y nos referiremos sólo a algunos de ellos, especialmente, a aquellos que fueron los pioneros, a los que hacen uso de muestras amplias o de datos de *calidad*, a los que incluyeron formas funcionales de estimación alternativas (o que no se habían utilizado anteriormente).

Cuadro 3.1

Investigaciones sobre la curva de Kuznets: estudios de corte transversal

Autor	Ámbito de estudio	Metodología	Resultados
F. Paukert (1973)	Muestra de 56 países desarrollados y en desarrollo.	Datos de Corte Transversal. Comparación de información tabular referente a los niveles de desigualdad (medida por el índice de gini) de los 56 países divididos en 7 grupos de acuerdo a su nivel de PIB per	Los datos verifican la existencia de la curva de Kuznets.

		cápita.	
M.Ahluwalia (1976)	Muestra de 60 países: 40 en desarrollo, 14 desarrollados y 6 socialistas	Datos de Corte Transversal Estimación del modelo cuadrático por MCO. Variable dependiente: 20% mas rico, 40% de ingresos medios, 60%, 40% y 20% más pobre. Variables independientes: lnPIB per cápita, lnPIB per capita ² , % de la Agricultura en el PIB, % de Población urbana, % alfabetismo, % de población con educación secundaria y tasa de crecimiento de la población.	Existe fuerte evidencia de una tendencia en forma de U invertida para los países de la muestra.
I. Adelman C.T. Morris (1978)	43 países en desarrollo 1957 - 1962	Análisis de Varianza Variable dependiente: 5% más rico, 60% más pobre, quintil medio. Variables independientes: 31 indicadores económicos, sociales y políticos.	Las variables más importantes vinculadas a la distribución del ingreso son: los recursos humanos, el dualismo, la actividad directa del Estado y la fuerza del movimiento sindical.
A. Saith (1983)	Muestra de 60 países.	Estudio crítico de la metodología utilizada por Ahluwalia.	No hay evidencia que indique la existencia de la curva de Kuznets. La relación desaparece si se excluyen los países en desarrollo.
G.Papanek O. Kyn (1987)	83 países	Corte transversal Estimación MCO Variable dependiente: 40% más pobre, Gini. Variables independientes: lnPIB per cápita, lnPIB per	Los resultados de la estimación MCO no apoyan la hipótesis de la U invertida. El nivel del ingreso per cápita juega un papel

		capita ² , tasa de crecimiento, % de las exportaciones en el PIB, Inversión pública, dualismo, escolaridad, exportaciones manufactureras	poco determinante en la distribución. Las variables sociopolíticas son las más importantes.
R. Ram (1988)	32 países	Corte transversal Estimación MCO Variable dependiente: 20% y 40% más pobre, Gini. Variables independientes: lnPIB per cápita, lnPIB per capita ²	Los resultados de la estimación MCO apoyan la hipótesis de la U invertida,
F.Bouruignon C.Morrison (1990)	Muestra de 35 países	Datos de Corte Transversal Estimación del modelo cuadrático por MCO. Variable dependiente: , 60%, 40% y 20% más pobre. Variables independientes: PIB per cápita, PIB per capita ² , escolaridad, exportaciones	Aparece una tendencia de U invertida pero con coeficientes poco significativos. Países con recursos naturales y minerales son menos igualitarios.
G.R Clark (1992)	Muestra de 72 países	Datos de Corte Transversal Estimación del modelo cuadrático por MCO. Variable dependiente: Gini, Theil, Coeficiente de variación. Variables independientes PIB per cápita, PIB per capita ² ,	Los resultados arrojan la existencia de una U invertida. Esto no implica la existencia de una relación intertemporal.
S. Randolph W.Lott (1993)	Muestra de 25 países	Datos de Corte Transversal Estimación de 7 formas funcionales alternativas por MCO. Variable dependiente: Gini, Theil, Coeficiente de variación. Variables independientes PIB per cápita, PIB per capita ² ,	Hay evidencia que soporta la hipótesis de Kuznets. El punto de inflexión se alcanza a los 1200 dólares.

		lnPIB per cápita, lnPIB per capita ² , 1/ PIB per cápita, 1/ PIB per capita ² , 1/ lnPIB per cápita, 1/ lnPIB per capita ² .	
Anand y Kanbur (1993)	Muestra de 60 países en desarrollo (datos de Ahluwalia (1976))	Datos de Corte Transversal Estimación de 5 formas funcionales alternativas por MCO. Estimación de relaciones funcionales deducidas para seis medidas de desigualdad en función del PIB per cápita	El uso de la forma funcional y de los datos arrojan resultados diferentes.
B. Milanovic (1994)	Muestra de 80 países Década de los 80's	Datos de Corte Transversal Estimación s por MCO. Variable dependiente: Gini, Variables independientes lnPIB per cápita, lnPIB per capita ² , dualismo, transferencias gubernamentales, % inversión pública.	Tendencia secular a una distribución más equitativa del ingreso pero se debe más a variables de elección social que a las puramente económicas.
P. Barthélemy (1995)	80 países agrupados en 5 regiones	Datos de Corte Transversal Estimación s por MCO. Variable dependiente: Gini, Variables independientes PIB per cápita, PIB per capita ² , escolaridad, transferencias gubernamentales, % inversión pública.	Las variables sociopolíticas como las transferencias sociales y la inversión pública son de gran importancia para explicar la distribución del ingreso.
R. Ram (1995)	Muestra de 36 países	Datos de Corte Transversal Estimación s por MCO. Variable dependiente: Gini,	Los resultados confirman la existencia de una U invertida.

		Variables independientes PIB per cápita, PIB per capita ² ,	
M. Bruno M. Ravallion L. Squire (1996)	Muestra de 63 países	Corte Transversal y Series Temporales Variable dependiente: Gini Variables independientes PIB per cápita, PIB per capita ² , lnPIB per cápita, lnPIB per capita ² , 1/ PIB per cápita	La hipótesis de Kuznets no se sostiene en lo general. Del análisis de las series de tiempo se desprende que únicamente 8 de 45 países presentan una tendencia negativa entre el crecimiento económico y la desigualdad desde 1980..
J.M. Mbaku (1997)	Muestra de 58 países	Datos de Corte Transversal Estimación s por MCO. Uso de medidas alternativas de desarrollo Variable dependiente: Gini, 20% más pobre Variables independientes HDI, HDI ² ,PQLI,PQLI ² .	El uso alternativo del HDI (índice de Desarrollo Humano) y del Índice de Calidad de Vida Física (PQLI) producen resultados consistentes con la hipótesis de Kuznets.
F. Bourguignon C. Morrison (1997)	Muestra de 38 países.	Datos de Corte Transversal Estimación del modelo por MCO. Variable dependiente: 20% mas rico, 60% más pobre. Variables independientes: lnPIB per cápita, lnPIB per capita ² , % de la Agricultura en el PIB, % de tierra cultivable por pequeños granjeros, % alfabetismo, % de población con educación secundaria,	El dualismo económico explica de forma importante la distribución del ingreso más que las variables tradicionales como el PIB per cápita y la escolaridad.

		productividad relativa, recursos minerales, % de tierra cultivable per cápita.	
BID (1998)	Países latinoamericanos.	Datos de Corte Transversal Estimación s por MCO. Variable dependiente: Gini, Variables independientes lnPIB per cápita, escolaridad, tasa de urbanización, intensidad de capital, latitud, crecimiento demográfico, edad, intensidad de la tierra, volatilidad del PIB.	Intensidad de la tierra, latitud y volatilidad del PIB son las variables más importantes para explicar los cambios en la distribución del ingreso.
J. Chang R. Ram (2000)	Muestra de 65 países	Datos de Corte Transversal Estimación s por MCO. Variable dependiente: Gini, Variables independientes lnPIB per cápita, lnPIB per capita ² , tasa de crecimiento económico.	Los resultados se muestran favorables hacía la existencia de una tendencia de U invertida.
G. Frazer (2006)	Muestra de 12 países	Datos de Corte Transversal y Series de Tiempo. Uso de 3 formas funcionales. Variable dependiente: Gini Variables independientes: PIB per cápita, PIB per capita ² , lnPIB per cápita, lnPIB per capita ² , 1/ PIB per cápita	Los resultados dependen de la forma funcional utilizada. En las series temporales, Corea es el único país que exhibe una U invertida.

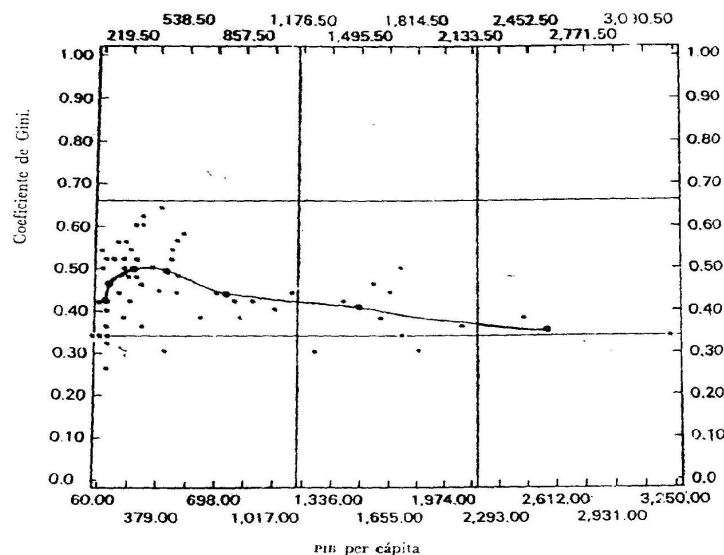
Fuente: Elaboración propia.

Los primeros estudios de corte transversal comparaban datos tabulados de los países para mostrar la existencia de la U invertida. Uno de los primeros trabajos de este

tipo fue el de Paukert (1973). Agrupando a los países en 7 grupos de acuerdo al nivel del PIB per cápita y utilizando al índice de Gini como medida de desigualdad, encontró un claro patrón de U invertida para una muestra de 56 países en un período de tiempo desde finales de los años 50 hasta principios de los 70. Ver gráfica 3.1.

Gráfica 3.1

Coeficiente de Gini y PIB por habitante



Fuente: Fujii (1993, p. 219). Datos de Paukert (1973)

Uno de los estudios más citados es el de Ahluwalia (1976) utilizando un modelo cuadrático de regresión, analizó los datos de desigualdad y crecimiento económico de 60 países (14 desarrollados, 40 subdesarrollados y 6 socialistas); los resultados que obtuvo muestran que es posible que se cumpla la hipótesis de la U invertida de Kuznets: “existe una fuerte evidencia para sostener la proposición que la desigualdad relativa aumenta substancialmente en las primeras fases del desarrollo, con una reversión de esta tendencia en fases posteriores” (Ahluwalia, 1976, p.128). Sin embargo, Ahluwalia reconoce los inconvenientes de usar datos de corte transversal, como lo hizo Kuznets,

para estudiar un fenómeno de carácter intertemporal. En sus propias palabras: “el uso de datos de corte transversal para el análisis de lo que son esencialmente procesos dinámicos origina un número de problemas conocidos. Idealmente esos procesos deberían ser examinados en contextos históricos para países particulares. Desafortunadamente, datos en series de tiempo de la distribución del ingreso, para períodos substanciales, no están disponibles para la mayoría de los países en desarrollo” (*Ibíd*, p. 129).

Aunque la información de varios países desarrollados apoya la hipótesis de Kuznets, también existen las investigaciones en donde ésta no se verifica y particularmente en el caso de los países subdesarrollados la evidencia arrojada es bastante ambigua. Como ya se ha mencionado anteriormente, el problema asociado a las estimaciones de la hipótesis de Kuznets es el hecho de analizar una relación intertemporal a través de un conjunto de datos de corte transversal.

Los estudios realizados que apoyan la hipótesis de la U invertida de los últimos años basándose en la metodología de Ahluwalia y series de datos sobre distribución del ingreso de que son sensibles a las especificaciones del modelos econométrico, tamaño de la muestra y al período de observación como lo demuestran Anand-Kanbur (1993) y Deininger-Squire (1998) en sus trabajos.

A partir del trabajo de Ahluwalia, Anand y Kanbur se proponen investigar si las estimaciones son robustas ante variaciones en la forma funcional y el conjunto de datos. Con el objetivo de solucionar deficiencias en la información, construyen nuevas series de datos consistentes para los países incluidos en el estudio original de Ahluwalia, haciéndolos comparables en términos de cobertura (estadísticas nacionales), unidad de medida (hogar) y concepto de ingreso (ingreso por hogar). Las conclusiones a las que

llegan señalan que el mismo conjunto de datos se ajusta a diferentes formas funcionales, obteniéndose cada vez distintas estimaciones de la relación desigualdad-desarrollo. Asimismo, 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.

Deininger y Squire elaboraron una base de datos sobre la distribución del ingreso a nivel internacional. Lo que permite investigar la existencia de curvas de Kuznets para cada país. La base de datos contiene observaciones del índice de Gini para 108 países y además contiene información sobre la participación en el ingreso por quintiles para 103 países. Los resultados obtenidos con base en el estudio de Deininger y Squire indican que se puede obtener una curva de Kuznets utilizando datos de corte transversal cuando consideran promedios para períodos de 10 años. Sin embargo, este resultado es sensible a la adición de variables dummies regionales, especialmente para el caso de América Latina. Esto sugiere que los resultados de los estudios de corte transversal pueden ser afectados por las observaciones de países (latinoamericanos) de ingreso medio con un nivel alto de desigualdad. Esto significa, que se puede obtener una curva de Kuznes simplemente por el tipo de muestra. Las conclusiones obtenidas también sugieren la existencia de una U en vez de una U invertida, por lo tanto se refuta la idea de una curva de Kuznets universal. Los estudios de Ravallion, Schultz y Bruno-Ravallion-Squire llegan a resultados similares.

Fields y Jakubson (1994) con una muestra de 35 países, encuentran una tendencia de U ordinaria si se estima un modelo con datos de panel y efectos fijos. Asimismo, al igual que otros autores, notan que los países de América Latina se caracterizan por ser los de mayor inequidad y tener un ingreso per capita de nivel medio, su inclusión o no en la muestra determina la presencia de una U invertida.

Por su parte, Ravallion y Chen (1997) encuentran una relación significativa y negativa entre crecimiento y desigualdad, de tal manera que estos resultados sugieren que el crecimiento reduce la desigualdad. No obstante, esta conclusión desaparece cuando se eliminan los datos correspondientes a las economías de Europa del Este y de Asia Central del total de los 64 países.

Utilizando la base de datos elaborada por Deininger y Squire (WIID, 2005), que contiene datos de alta calidad para 108 países sobre distribución del ingreso y el PIB per capita de Penn World Tables 6.2 (2006), realizamos una estimación de corte transversal utilizando 3 formas funcionales con base en una muestra de 86 países.

$$1) \text{ Ineq} = \beta_0 + \beta_1 Y + \beta_2 Y^2 + u$$

$$2) \text{ Ineq} = \beta_0 + \ln\beta_1 Y + \ln\beta_2 Y^2 + u$$

$$3) \text{ Ineq} = \beta_0 + \beta_1 Y + \beta_2 1/y + u$$

Los resultados se pueden apreciar en el cuadro 3.2. En él se puede verificar que el modelo 1 corrobora la hipótesis de Kuznets a niveles convencionales de significancia, mientras que el modelo 2 y el modelo 3 no lo hacen (el modelo 3 brinda soporte a la hipótesis de la U invertida pero a un nivel de significancia de 20%).

Cuadro 3.2

Variable	Coefficiente	Estadístico t		
Modelo 1				
C	-132.4161	-2.487537	R-squared	0.305334
LY	45.49203	3.61942	Durbin-Watson stat	2.081339
LY2	-2.87577	-3.932624		

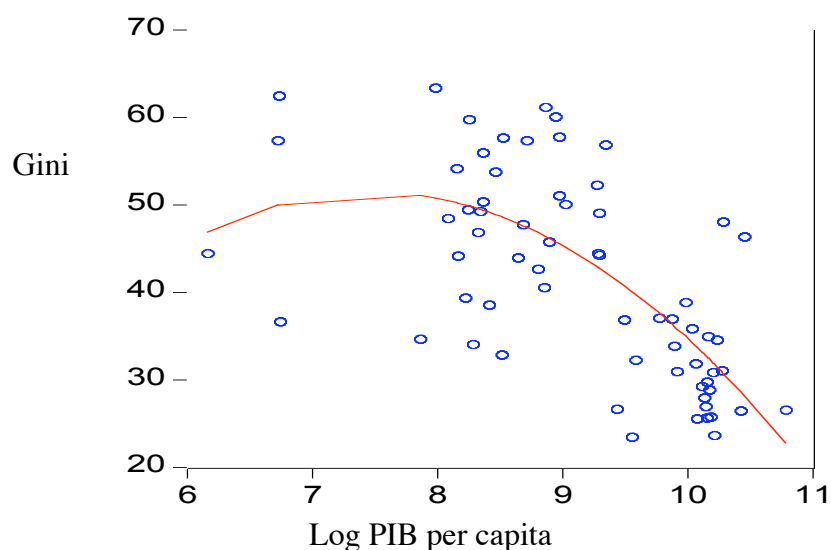
Modelo 2				
C	47.88491	-26.7155	R-squared	0.281462
Y	-0.000643	-2.214765	Durbin-Watson stat	2.081339
Y2	3.10E09	0.377932		
Modelo 3				
C	49.92339	21.98249	R-squared	0.296372
Y	-0.000635	-5.438177	Durbin-Watson stat	2.043188
1/Y	-4251.114	-1.3801		

Fuente: Elaboración propia

En la gráfica 3.2 se presenta el diagrama de dispersión de estos países, como se puede observar, se aprecia una tendencia de U invertida.

Gráfica 3.2

Desarrollo y Distribución del ingreso



Fuente: Elaboración propia con base en WIID y en Penn World Tables versión 6.2.

En resumen, la evidencia empírica reciente refuta la hipótesis de Kuznets sobre la existencia de una tendencia de U invertida entre el nivel de ingreso y el nivel de desigualdad. Este tipo de resultados ha llevado a muchos investigadores a adoptar una

postura crítica sobre la existencia de relaciones sistémicas entre el crecimiento y la desigualdad.

III.2 Series de Tiempo y Estudios de Caso

Siendo consistente con la hipótesis de S. Kuznets, la forma adecuada de investigar si la desigualdad se incrementa en etapas tempranas del proceso de desarrollo para posteriormente decrecer, sería utilizando datos temporales para cada país.

Los trabajos que utilizan series temporales son relativamente poco numerosos en comparación con los estudios de corte transversal debido a la escasez de datos históricos sobre la desigualdad en la distribución del ingreso, sin embargo, hay varios autores que han investigado como ha evolucionado la desigualdad a través del tiempo en varios países. Ver cuadro 3.3.

Cuadro 3.3

Curva de Kuznets: Series de tiempo y estudios de caso

Autor	Ámbito de estudio	Metodología	Resultados
G. Ranis J. Fei S. Kuo (1978)	Taiwán	Estudio de caso	Taiwán es un caso que contradice la hipótesis de Kuznets. El desarrollo económico ha estado acompañado de una mayor equidad en la distribución del ingreso. La reforma agraria es el factor clave que explica esta tendencia.

I. Adelman (1979)	Corea del Sur	Estudio de Caso	Corea del Sur presenta una tendencia de U invertida de la desigualdad en la distribución del ingreso.
David Felix (1984)	México	Estudio de caso	México presenta una tendencia contraria a la predicha por Kuznets. Han dominado los efectos que producen una mayor inequidad.
M.Gouveia J.Tavares (1995)	Portugal 1980-1990	Estudio de Caso	Portugal exhibe una mejora en la distribución del ingreso en la década de los 80's atribuible a factores demográficos.
M. Bruno M. Ravallion L. Squire (1996)	Muestra de 63 países	Corte Transversal y Series Temporales Variable dependiente: Gini Variables independientes PIB per cápita, PIB per capita ² , lnPIB per cápita, lnPIB per capita ² , 1/ PIB per cápita	La hipótesis de Kuznets no se sostiene en lo general. Del análisis de las series de tiempo se desprende que únicamente 8 de 45 países presentan una tendencia negativa entre el crecimiento económico y la desigualdad desde 1980..
S.J. Noll (1997)	Tailandia	Estudio de Caso	Tailandia no ha seguido la tendencia propuesta por Kuznets. Se atribuye a las políticas económicas de escasa orientación distributiva.
K.Bowman (1997)	Muestra de 8 países	Estudio de Caso	Salvo el caso de Malasia, los demás países de la muestra no exhiben una tendencia de U invertida.

F.Nielsden A.S.Anderson (1997)	Estados Unidos 1970-1990	Estudio de Caso	Hasta fines de los años 60's, Estados Unidos había seguido la hipótesis de Kuznets. A partir de esos años se ha presentado una tendencia secular al incremento de la inequidad debido al desempleo, cambios en la estructura del empleo, a los hogares monoparentales.
W.Baer W. Maloney (1997)	Muestra de 10 países Latinoamericanos	Estudio de Caso	La distribución del ingreso se ha hecho más inequitativa en América Latina a partir de 1980. Esto se atribuye a las medidas de estabilización, sin embargo, la liberalización comercial con el tiempo producirá una distribución más equitativa.
R. Minami (1997)	Japón	Estudio de Caso	En las etapas tempranas del desarrollo económico hay un incremento de la inequidad para posteriormente decrecer a partir de la Segunda Guerra Mundial. Los cambios en la distribución ha sido resultado de la política económica.
K. Deininger L. Squire (1998)	Muestra de 49 países	Series de tiempo Variable dependiente: Gini Variables independientes: PIB per cápita y (1/PIB per	El 80% de la muestra no presenta una tendencia de U invertida

		cápita)	
M. Székely J.L Londoño (1998)	13 países Latinoamericanos	Estimación por MCG Datos de panel Variable dependiente: Gini Variables independientes: Ciclo económico, brecha educativa, inversión en capital físico, índice de reformas (comercial, financiera, laboral y privatizaciones)	Durante los años 80's y 90's los países de América Latina presentan un empeoramiento en la distribución del ingreso. Las reformas estructurales afectan la distribución en la medida que tienen consecuencias para el crecimiento económico.
F. Bourguignon M. Fournier (2001)	Taiwán 1979-1994	Estudio de Caso Análisis de descomposición del índice de Gini	Taiwán exhibe un crecimiento equitativo con un pequeño incremento hacia la inequidad atribuible a factores demográficos que han afectado a los hogares.
O.W. Grant (2002)	Alemania (Prusia) 1822-1914	Estudio de Caso	Prusia muestra una evolución de acuerdo a lo establecido por Kuznets. Hubo un incremento de la desigualdad a inicios del siglo XIX hasta 1906 pero posteriormente la distribución se hizo más equitativa.
T. Arita (2002)	Indonesia	Estudio de Caso	Indonesia exhibe una tendencia de desigualdad creciente, especialmente a partir de los años 90's. Tal desigualdad se debe a las diferencias regionales.

G. Frazer (2006)	Muestra de 12 países	Datos de Corte Transversal y Series de Tiempo. Uso de 3 formas funcionales. Variable dependiente: Gini Variables independientes: PIB per cápita, PIB per capita ² , lnPIB per cápita, lnPIB per capita ² , 1/ PIB per cápita	Los resultados dependen de la forma funcional utilizada. En las series temporales, Corea es el único país que exhibe una U invertida.
---------------------	----------------------	--	--

Fuente: Elaboración propia

Las investigaciones recientes señalan que el proceso de crecimiento tiende a producir una variedad de patrones de desigualdad; no existe una regla invariable como lo muestra el desenvolvimiento reciente de la desigualdad en varias regiones. Así, en países desarrollados como Estados Unidos e Inglaterra el grado de desigualdad ha aumentado desde la década de los 70. En Asia, particularmente en el sudeste, el proceso de crecimiento rápido fue acompañado por una desigualdad decreciente en la década del setenta y creciente en los años ochenta, situación que es exactamente contraria a lo que afirma Kuznets (Oshima, 1991). Para el caso de Taiwán se ha encontrado la existencia de una tendencia en forma de U (Bourguignon y Fournier, 1997), asimismo Ranis, y Fei (1979) ya habían señalado que el caso de Taiwán contradice la hipótesis de Kuznets ya que en sus etapas iniciales del desarrollo mostró una tendencia decreciente de la desigualdad, siendo la reforma agraria y una industrialización intensiva en mano de obra lo que posibilitó esta tendencia. Estudios sobre Tailandia (Noll, 1997) e Indonesia (Arita, 2002) no muestran soporte para la hipótesis de Kuznets, debido a las políticas económicas de escasa orientación distributiva. Sin embargo, Malasia (Bowman, 1997) y Japón (Minami, 1997) si muestran una tendencia acorde con la hipótesis de Kuznets.

En el caso de América Latina es una región, investigaciones establecen que no existe relación alguna entre el crecimiento económico y los cambios en los niveles de desigualdad de la región ya que la desigualdad ha empeorado durante los años 80 y 90 (Londoño, Szekely ,1998). Una tendencia de U invertida fue encontrada para el caso de Colombia (Londoño, 1990). Por el contrario, para el caso de México no se ha encontrado una tendencia de U invertida (David Félix, 1984; Van Ginneken, 1985; Altimir, 1979).

En África, debido a la escasez de datos la evidencia es inconclusa y para el caso de los países de Europa del Este, la desigualdad se ha incrementado en forma importante a pesar de presentar un crecimiento moderado (Milanovic, 1999).

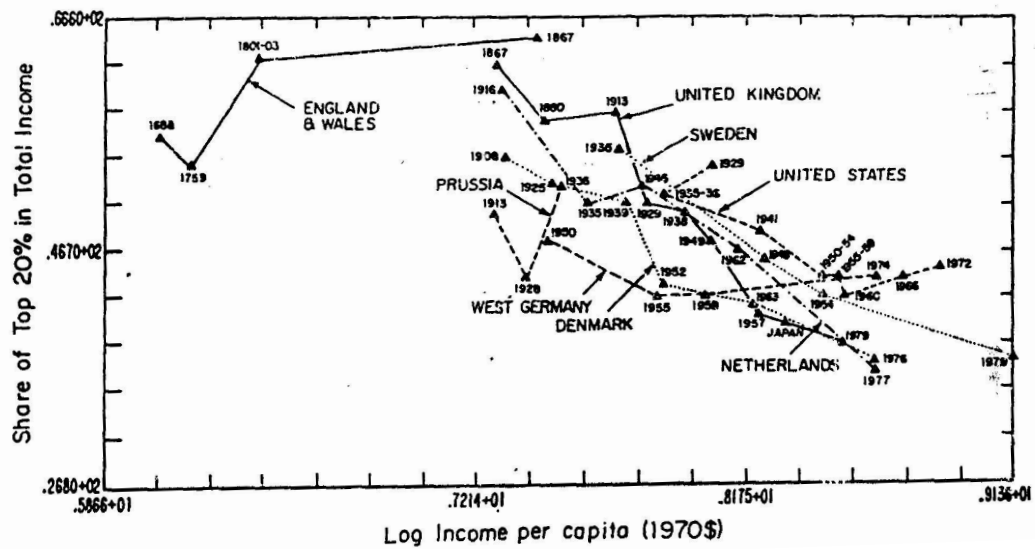
De igual manera que los países en desarrollo, las investigaciones que se han hecho para países desarrollados arrojan resultados diversos. Williamson y Lindert (1985, 1997) encontraron soporte para la hipótesis de Kuznets en la Gran Bretaña y en los Estados Unidos (ver gráfica 3.3), no obstante, desde la década de los setenta el grado de desigualdad se ha incrementado (Nielsen y Anderson, 1997). Para el caso de Alemania se encuentra evidencia que apoya la existencia de una U invertida (Clark, 2002), mientras que para el caso de Australia no hay soporte para tal tendencia (Thomas, 1991).

Por otra parte, Kaelble y Thomas (1991) señalan que de 13 países desarrollados analizados, para un período que va desde 1920¹ hasta 1970, únicamente Suecia exhibe una tendencia de U invertida. Austria, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Japón, Noruega, Holanda, Gran Bretaña, Suiza y los Estados Unidos exhiben una tendencia en la desigualdad constante o decreciente.

¹ Con la excepción de Alemania, cuya información disponible se remonta hasta 1880 para Sajonia y Prusia.

Gráfica 3.3

Curva de Kuznets para 5 países Europeos y los Estados Unidos.



Fuente: Williamson y Lindert (1997), p. 200.

La falta de confirmación de una curva de Kuznets universal no implica que dicha relación no esté presente para países individuales. Sin embargo, utilizando variables específicas para cada país, encuentran Dainer y Squire que de un total de 49 países, entre 40 países no presentan una relación de U o de U invertida entre el nivel de ingreso y la desigualdad que sea estadísticamente significativa. En 4 de los restantes países existe evidencia de una relación de U y únicamente en 5 países, se verifica la hipótesis de Kuznets. Para evitar que los resultados sean incorrectos por insuficiencia de datos, se concentran en 16 países con más observaciones; la hipótesis de Kuznets se confirma solamente para uno de ellos, en 3 se presenta una curva en forma de U y en 12 países no existe evidencia de una relación del tipo de U invertida ni de U.

Con datos de series temporales para 18 países y utilizando la siguiente forma funcional: $Ineq = \beta_0 + \beta_1 Y + \beta_2 1/y + u$, estimandola en primeras diferencias, como es la

metodología habitual para series de tiempo, los resultados confirman que únicamente Grecia presenta una U invertida, mientras que Estados Unidos y China exhiben una tendencia de U ordinaria. Mientras que los 15 países restantes no presentan ninguna de estas tendencias. Esto confirma estudios anteriores que señalan el escaso soporte para la hipótesis de Kuznets con series de tiempo. Ver cuadro 3.4.

Cuadro 3.4

Países sin una relación significativa U invertida o U				
		Coefficiente	Estadístico t	Tendencia
México	D(Y)	0.002073	0.631302	Constante/
	D(1/Y)	40149.49	0.626969	Incierta
Brasil	D(Y)	-0.001617	-0.658315	Aumento
	D(1/Y)	-69153.02	-1.804489	
Argentina	D(Y)	-0.002863	-0.978611	Aumento
	D(1/Y)	-248448.4	-1.020268	
Chile	D(Y)	-0.000166	-0.075669	Aumento
	D(1/Y)	44601.17	0.452263	
Corea del Sur	D(Y)	-0.000641	-1.005593	Constante
	D(1/Y)	7764.977	0.388694	
India	D(Y)	0.010294	0.344228	Descenso
	D(1/Y)	28913.14	0.562725	
Gran Bretaña	D(Y)	0.001870	1.389692	Aumento
	D(1/Y)	469634.2	1.886229	
Malasia	D(Y)	0.00016	0.07357	Descenso
	D(1/Y)	-57582.81	-3.300995	
Colombia	D(Y)	0.004276	1.412522	Aumento
	D(1/Y)	56715.7	1.012221	
Suecia	D(Y)	-0.002482	-1.858983	Constante

	D(1/Y)	-236525.1	-1.07739	
Alemania	D(Y)	0.000113	0.135299	Descenso
	D(1/Y)	480700.4	1.553637	
Taiwán	D(Y)	-0.000793	-0.606033	Constante
	D(1/Y)	62216.83	6.364495	
Egipto	D(Y)	-0.000149	1.198755	Descenso
	D(1/Y)	-24500.76	0.190087	
Sri Lanka	D(Y)	0.000929	0.857665	Constante
	D(1/Y)	23400.8	0.91234	
Nueva Zelanda	D(Y)	0.0035	1.450009	Descenso
	D(1/Y)	382000.11	1.32009	

Países con una significativa U

E.U	D(Y)	0.000615	2.875386	U
	D(1/Y)	232510.6	3.101961	
China	D(Y)	0.008158	2.465829	U
	D(1/Y)	21947.52	3.818178	

Países con una significativa U invertida

Grecia	D(Y)	-0.002278	-2.028486	U invertida
	D(1/Y)	-100324.7	-1.662428	

Fuente: Elaboración propia

En resumen, sólo un número pequeño de países confirman la tendencia de U invertida señalada por Kuznets cuando se utilizan datos temporales y se analizan históricamente los casos particulares de cada país.

III. 3 Análisis “spell”

Una forma más de verificar la hipótesis de Kuznets es mediante el análisis “spell”. Como mencionamos anteriormente, esta metodología consiste en analizar como se relacionan los cambios en la desigualdad de la distribución del ingreso y la tasa de crecimiento económico para un período determinado (regularmente entre dos años que cuenten con la información correspondiente de las encuestas de ingreso gasto). Por ejemplo, intervalos de análisis para México serían 1968-1975 o 1984-1989.

En el cuadro 3.5 reseñamos los principales resultados de los trabajos que utilizan este tipo de análisis. Como se podrá apreciar, este tipo de aportaciones empíricas todavía son escasas.

Cuadro 3.5

Crecimiento económico y distribución del ingreso: análisis *spell*

Autor	Ámbito de estudio	Metodología	Resultados
M.Ahluwalia (1974)	Muestra de 18 países desarrollados y subdesarrollados	Análisis <i>Spell</i>	Existe fuerte evidencia de una tendencia en forma de U invertida en los países de la muestra.
Oshima (1991)	Países del sudeste asiático	Análisis <i>Spell</i>	La mayoría de los países del sudeste asiático presentan una tendencia de una U ordinaria en lugar de U invertida. La desigualdad se redujo en los años 70 pero aumentó a partir de la década del 80.

G.Psacharopoulos S.Morley A.Finzbein (1993)	18 países Latinoamericanos	Análisis <i>Spell</i>	La distribución del ingreso empeoró en los años 80's debido al estancamiento económico.
K. Deininger L. Squire (1996)	Muestra de 95 países	Análisis <i>Spell</i>	No existe una evidencia clara de alguna relación sistemática entre el crecimiento económico y la equidad.
M.Ravallion S. Chen (1997)	Muestra de 67 países en desarrollo y economías en transición. 1981-1994	Análisis <i>Spell</i>	Períodos de crecimiento económico generalmente van acompañados de una mejora en la distribución del ingreso.

Fuente: Elaboración propia

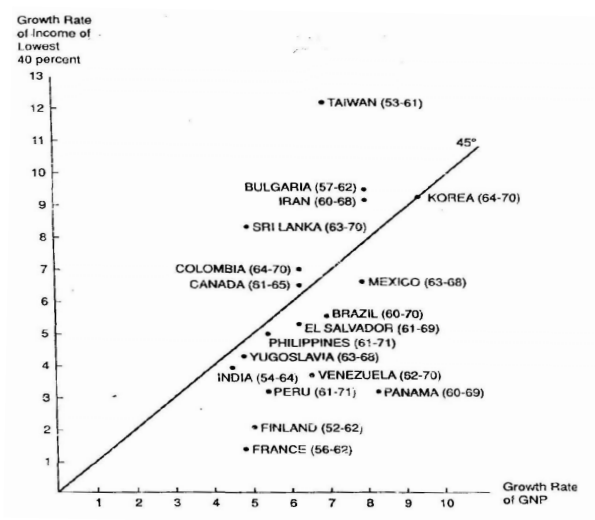
El primero de estos estudios lo realizó M. Ahluwalia (1974). De acuerdo con sus resultados, los países muestran una diversidad de experiencias en cuanto a los cambios en la distribución del ingreso y el crecimiento económico. Hay países que muestran una mejora en la distribución del ingreso mientras que otros presentan un aumento de la desigualdad; tanto en los países que presentan crecimiento económico como en los que exhiben un bajo crecimiento muestran descensos en la desigualdad y en otros casos esta se incrementó por lo que no emerge un patrón claro de la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico. Ver gráfica 3.4.

La mayoría de los análisis tipo “*spell*” se han realizado a nivel regional. Por ejemplo, para el caso de América Latina Psacharopoulos, Fizbein, Morley (1993) llegaron a la conclusión de que la distribución del ingreso se hizo durante los períodos de crecimiento económico y empeoró durante las crisis económicas. Lo anterior sugiere que el crecimiento económico es bueno para mejorar la distribución del ingreso y

aminorar la pobreza. Por su parte, Londoño y Székely (1998) encontraron que en la mayoría de los países de América Latina la desigualdad en la distribución del ingreso aumentó en la década de los 80, donde el crecimiento económico fue nulo o negativo, pero también en los años 90, en donde el crecimiento fue positivo. De esta forma, los datos analizados presentan una ausencia de algún tipo de relación consistente entre el crecimiento económico y los cambios en la distribución del ingreso en América Latina.

Gráfica 3.4

Crecimiento económico y distribución del ingreso



Fuente: Ahluwalia (1974).

En Asia, Oshima (1991) muestra que durante el período de rápido crecimiento económico que experimentaron los países del este de Asia (años 70), la desigualdad descendió para posteriormente elevarse a partir de la década del 80, lo que es exactamente contrario a lo predicho por Kuznets. En otro estudio, que se realizó bajo el auspicio del Banco Mundial, se encontró que la desigualdad en la distribución del ingreso se elevó en períodos de crecimiento económico en países como Taiwán, Hong

Kong, Tailandia y China y, disminuyó (también en episodios de crecimiento) en Malasia y Singapur; mientras que en Corea del Sur e Indonesia no se presentaron cambios significativos en la distribución del ingreso (Ahuja et al. 1997).

Los estudios referentes a las economías del este de Europa concuerdan que desde finales de los años 80 y durante los 90 la desigualdad se incrementó de forma importante en todas las economías en transición (Milanovic 1999). Kanbur y Lustig (1999) señalan que en un década (los años 90) el índice de Gini aumentó entre 5 y 9 puntos porcentuales en 11 países, entre 10 y 19 puntos porcentuales en 7 países y hasta más de 20 puntos en 2 países.

La información para África es bastante limitada, sin embargo, a partir de la base de datos construida por Deininger y Squire (1996) se encontró que de 3 países que experimentaron crecimiento económico, en 2 de ellos la desigualdad disminuyó (Ghana y Mauricio) y en uno de ellos aumentó (Marruecos); mientras que en otros 3 casos, en donde no hubo crecimiento, la desigualdad cayó en un país (Costa de Marfil) y se elevó en Nigeria y Uganda (Fields, 2001). De este modo, no se puede obtener una tendencia clara de los cambios relativos en la distribución del ingreso en los países africanos que presentaron crecimiento económico y en los países en que este estuvo ausente.

Otras investigaciones han abarcado un número mayor de países. Ravallion y Chen (1997) analizaron los cambios en la distribución del ingreso y el crecimiento económico para 42 países en desarrollo a fines de los años 80 y principios de los 90. De los 64 intervalos estudiados, la desigualdad mostró un incremento en la mitad de ellos mientras que en la otra mitad disminuyó.

Deininger y Squire (1996) llevaron a cabo un análisis de los cambios experimentados en el PIB per cápita y en la distribución del ingreso para períodos de 10

años en 88 casos. A partir de los resultados obtenidos, los autores señalan que no existe una relación sistemática entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico. Los períodos de crecimiento económico se encontraron asociados con 43 casos de incrementos en la desigualdad, mientras que los casos de disminución de la desigualdad se presentaron en 45 casos. Asimismo, los períodos de crisis o estancamiento económico se relacionaron con incrementos en la desigualdad en 5 casos y con una distribución más equitativa en 2 casos. De este modo, los autores concluyen que los resultados no verifican la existencia de una relación consistente (en alguna dirección) entre el crecimiento económico y la desigualdad en la distribución del ingreso.

En el cuadro siguiente se presentan los resultados de un análisis “*spell*” para 15 países: 3 de Asia, 2 de Europa y 10 de América Latina.

Cuadro 3.6

Relaciones entre el crecimiento económico y los cambios en la distribución del ingreso

Intervalos		Mayor Equidad	Menor Equidad	Sin cambio	
<i>Europa</i>					
Grecia	19	Crecimiento	3	4	10
		Estancamiento	1	0	1
Finlandia	21	Crecimiento	3	6	11
		Estancamiento	0	1	0
<i>América Latina</i>					
Argentina	19	Crecimiento	3	4	4
		Estancamiento	2	4	2
Brasil	22	Crecimiento	2	8	6

		Estancamiento	4	1	1
Bolivia	9	Crecimiento	0	4	1
		Estancamiento	1	2	1
Chile	26	Crecimiento	3	8	9
		Estancamiento	1	4	1
Colombia	16	Crecimiento	4	7	1
		Estancamiento	2	2	0
México	11	Crecimiento	2	3	3
		Estancamiento	2	1	0
Perú	9	Crecimiento	4	2	0
		Estancamiento	2	1	0
Uruguay	14	Crecimiento	4	4	0
		Estancamiento	1	2	3
Venezuela	21	Crecimiento	2	2	5
		Estancamiento	8	5	1
<hr/> <i>Asia</i> <hr/>					
Malasia	11	Crecimiento	3	2	4
		Estancamiento	1	0	1
Corea del Sur	14	Crecimiento	4	5	4
		Estancamiento	0	1	0
China	14	Crecimiento	5	6	1
		Estancamiento	1	1	0

Fuente: Elaboración propia

De un total de 226 intervalos analizados, únicamente 39 (17%) corresponden a una mayor igualdad en la distribución del ingreso en presencia de crecimiento económico,

mientras que 65 intervalos (29%) presentan un aumento de la desigualdad y 59 intervalos (26%) no presentaron cambios en la distribución durante períodos de crecimiento económico. En períodos de estancamiento económico, la distribución se hizo más equitativa en 29 intervalos (13%), se incrementó la desigualdad en 25 (11%) y no se modificó en 11 (5%). De estos datos se pueden extraer las siguientes conclusiones: el crecimiento económico generó, para los países de la muestra, una mayor desigualdad que igualdad, lo que obedece a que en la muestra hay un número mayor de países latinoamericanos que presentan un mayor número de episodios de crecimiento asociados con la desigualdad en la distribución del ingreso como es el caso de Brasil, Chile, Bolivia y Colombia, el resto de los países la relación no es tan clara ya que episodios de crecimientos generaron una mayor equidad y desigualdad casi con la misma frecuencia (Uruguay, México, Venezuela, Argentina); los episodios de estancamiento económico se encuentran relacionados con mayor equidad (11% de los casos) y con mayor desigualdad (12%) en casi la misma frecuencia y; el mayor número de casos se refiere a la situación en que no hubo cambios en la distribución del ingreso, lo que obedece a que el índice de Gini tiende a mantenerse estable a lo largo del tiempo.

En suma, no existe evidencia clara de la tendencia que sigue la distribución del ingreso cuando el crecimiento económico es positivo o negativo (o nulo). No es posible establecer una relación sistemática entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso.

Si bien existe diversidad de conclusiones (como cabía esperar teniendo en cuenta la variedad de bases de datos consideradas y de distintas técnicas estadísticas empleadas), en general los estudios de corte transversal apoyan la hipótesis de la U invertida. No obstante, como señala G.S. Fields (1995, 2001) la relación *no queda clara*

y existe un amplio margen para las variaciones de cada país. Además está el hecho de que se observe U o U invertida depende del método de estimación utilizado y también de las diferentes fases del proceso de desarrollo en las que se encuentran los países de la muestra investigada. Cuando los análisis se basan en datos de serie temporal es habitual observar patrones decrecientes para la desigualdad, verificándose en pocos países la hipótesis de U invertida. Por otra parte, la hipótesis de Kuznets implica que la desigualdad es más probable que decrezca en los países con un mayor ingreso per cápita (aquellos que se encuentra después del punto de inflexión), que en los países con un menor ingreso per cápita, sin embargo, la evidencia muestra que tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, la desigualdad puede aumentar y no se encuentra una relación clara con el crecimiento económico.

CAPÍTULO IV

Estudios de Caso

La forma más adecuada de estudiar la relación existente entre la distribución del ingreso y el desarrollo económico es estudiando lo que sucede en cada país en particular a lo largo de un período determinado. En el presente capítulo incluimos 5 breves estudios de países: Corea del Sur, Taiwán, México, Brasil y Grecia. Se eligieron estos casos debido a que son países de “reciente” industrialización lo cual permite analizar su proceso de desarrollo (crecimiento económico moderno), se cuentan con datos para realizar comparaciones en materia de distribución del ingreso para intervalos relativamente amplios y todos ellos son casos que exhiben un nivel de desarrollo superior (medido por el PIB per capita) que los situaría en la parte descendente de la curva de Kuznets, es decir, son países que han sobrepasado el punto de inflexión predicho por varios estudios empíricos.

IV.1 Corea del Sur

A principios de los años 50, Corea del Sur era uno de los países más pobres del mundo, su ingreso per cápita era de los más bajos entre los países subdesarrollados de Asia y de América Latina. Sin embargo, para principios de la década de los 80, su ingreso per cápita creció hasta los 2000 dólares y para el año 2004 alcanzó los 19 000 dólares. A la par de este impresionante desarrollo económico, la distribución del ingreso se ha mantenido bastante equitativa.

Corea del Sur, después de la Segunda Guerra Mundial, se caracterizó por tener una sociedad bastante homogénea. El gobierno colonial japonés contribuyó a debilitar substancialmente las diferencias entre las clases sociales. La población coreana presentaba varias particularidades, una parte importante de la población sufría de hambre pero el 50% de los niños asistía a la escuela primaria. Inmediatamente después de la Segunda Guerra Mundial, se llevó a cabo en Corea del Sur una amplia redistribución de la tierra. En 1947 el gobierno, con la asistencia de los Estados Unidos redistribuyó la tierra que había sido propiedad de los japoneses, aproximadamente 500 000 hectáreas por lo que, en un año, la tasa de inquilinaje pasó del 70% al 33% y se mejoraron las condiciones de arriendo, estableciendo un tope de las rentas de 33% (Adelman, 1979, p .336). En 1950 se emprendió una segunda reforma agraria que redistribuyó las propiedades de los terratenientes coreanos, lo que eliminó

prácticamente los arriendos y configuró una estructura de extensiones de tierra pequeñas cultivadas por sus propietarios.

La guerra de Corea tuvo un efecto de nivelación de la riqueza con la desaparición de las fortunas debido a los cuantiosos daños a la propiedad, el rompimiento de las redes comerciales, la pérdida de toda la industria pesada, la inflación y una ola de delitos contra la propiedad contribuyeron a eliminar las distinciones sociales.

El período que comprende los años de 1953 a 1963, llamado el período de distribución dinámica de acuerdo con I. Adelman, se distinguió por los logros en materia de educación. En este lapso de 10 años, el analfabetismo disminuyó del 70% al 20% (*Ibíd.*, p. 337). La educación primaria se hizo obligatoria en las ciudades y en el campo; la educación secundaria también aumentó rápidamente. Así para 1965, el desarrollo de los recursos humanos en Corea del Sur eran sustancialmente mejores en comparación con otros países subdesarrollados.

Durante este período se inició el proceso de industrialización por sustitución de importaciones que se concentró en el desarrollo de industrias de bienes de consumo durables y de bienes intermedios. Corea del Sur, al igual que el resto de los países del sudeste asiático iniciaron su industrialización por los sectores ligeros, logrando, en la mayoría de los casos diversificar considerablemente su estructura productiva hacia sectores intensivos en capital y tecnología. La estrategia de iniciar el proceso de industrialización en los sectores ligeros tuvo éxito gracias a la generación de encadenamientos productivos que son claves para alcanzar una alta integración industrial que permite la generación de economías externas o efectos de arrastre (Hirschman, 1961) entre las industrias logrando con ello que los países del sudeste

asiático se situaran en la senda del desarrollo industrial en un tiempo relativamente corto. Este patrón de desarrollo industrial influyó en que el nivel de productividad y concentración del progreso técnico no fuera tan acusado como en el caso de América Latina ya que el nivel de disparidad entre las productividades interindustriales (la desigualdad dentro de los polos de desarrollo según Aníbal Pinto) no fue tan alta, lo que contribuye a una distribución del ingreso menos inequitativa y si además consideramos lo exitoso de las reformas agrarias emprendidas en el sudeste de Asia que se tradujo en un importante incremento de la productividad de la tierra de los campesinos, el resultado es que la desigualdad dentro de los polos y entre los polos (entre los sectores económicos) no es tan elevado como lo acontecido con los países latinoamericanos.

El proceso de industrialización seguido por Corea del Sur se puede ilustrar con el caso de la diversificación de la industria textil-química mediante una estrategia eficaz de encadenamientos productivos. Partiendo de la rama de vestuario-confección se dio lugar a encadenamientos productivos hacia delante y hacia atrás. Una vez alcanzada la sustitución de importaciones en esta rama, se establecieron incentivos a la exportación (fiscales, crediticios, de tipo de cambio) para iniciar una etapa de exportaciones de artículos de vestuario permitiendo crear mercados dinámicos para bienes intermedios (tejidos, fibras químicas y maquinaria textil) financiar la puesta en marcha de estas industrias (de bienes intermedios) y proteger y subvencionar sectores no competitivos asociados a la industria de vestuario como lo son la petroquímica (colorantes) y siderurgia (maquinaria). De este modo, a partir de la industria del vestido que logró exportar su producción a gran escala, los coreanos obtuvieron excedentes que les permitió importar bienes intermedios y de capital (fibras textiles y maquinaria) y financiar la puesta en marcha de las actividades de tejido que contaban con un mercado

dinámico y cautivo (por las tasas de protección arancelaria). A principios de los años 60, ya se había alcanzado la autosuficiencia en esas actividades y empezaron a exportar tejidos y telas. Este polo de competitividad creado permitió el desarrollo de la siderurgia, y a su vez, financiar las importaciones de hilados, hilos y fibras e incluso financiar la producción de fibras sintéticas, a partir de la cuál se logró desarrollar la industria petroquímica.

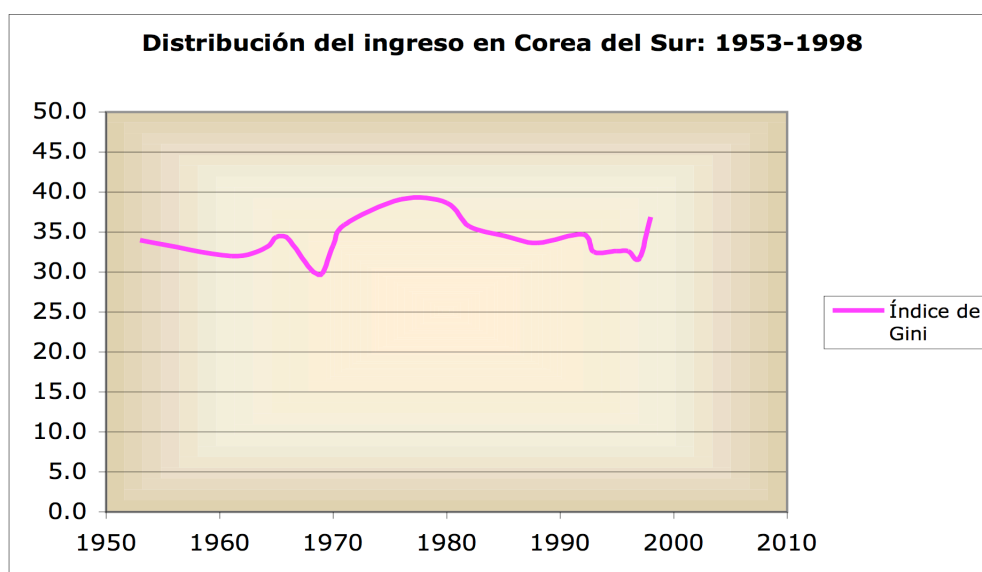
Con la redistribución de activos y la explosión educacional se sentaron las bases para un crecimiento económico con una distribución equitativa del ingreso. Se implementaron una serie de políticas a partir de 1964 para crear un sistema de incentivos apropiado para reorientar la estrategia de desarrollo por sustitución de importaciones hacia la expansión de las exportaciones. Dos de estas políticas fueron de particular importancia (*Ibíd.*). La primera de ellas fue la reforma de las tasas de interés que duplicó las tasas de los bancos comerciales para cuentas de ahorro y depósitos hasta un nivel cercano al 30%. Esto se tradujo en un aumento importante del precio relativo del capital, lo que significó un aumento sustancial en el uso del factor trabajo en las industrias existentes. La otra política se refiere a los incentivos al comercio, se devaluó en 50% el won y se introdujeron una serie de incentivos a la exportación y se liberalizaron las restricciones a algunas importaciones.

Los resultados de las políticas fueron sorprendentes: las exportaciones crecieron anualmente 38% entre 1964 y 1970 y el producto lo hizo a una tasa del 11%; aumento en 1.6 millones el empleo no-agrícola lo que significó una reducción de la tasas de desempleo del 7.7% al 4.5% en ese período (*Ibíd.*). Los aumentos en las exportaciones provenían en una gran proporción de industrias intensivas en trabajo.

De acuerdo con lo expuesto sobre el desarrollo de Corea del Sur, la distribución del ingreso se hizo ligeramente más equitativa a partir de mediados la década de los 70. Esto se debió a que la distribución de los ingresos agrícolas y sueldos y salarios se hizo más equitativa y a que la participación de los sueldos y salarios aumentó 40% en la distribución del ingreso nacional. Además, el ingreso del quintil más pobre de la población se duplicó y entre 1964 y 1970 los salarios de los trabajadores de la industria manufacturera aumentaron 85% y en el sector industrial se duplicaron.

Durante esta etapa de crecimiento económico rápido, la distribución del ingreso cambió poco y de hecho se ha mantenido así hasta la actualidad. La evidencia sugiere para el caso de Corea del Sur que existe una relación de U invertida (poco marcada) entre el grado de desarrollo y la distribución del ingreso aunque como bien afirma I. Adelman, este aumento de la equidad en la distribución del ingreso puede ocurrir en las últimas etapas del proceso de desarrollo siempre y cuando se adopten las estrategias económicas adecuadas.

Gráfica 4.1

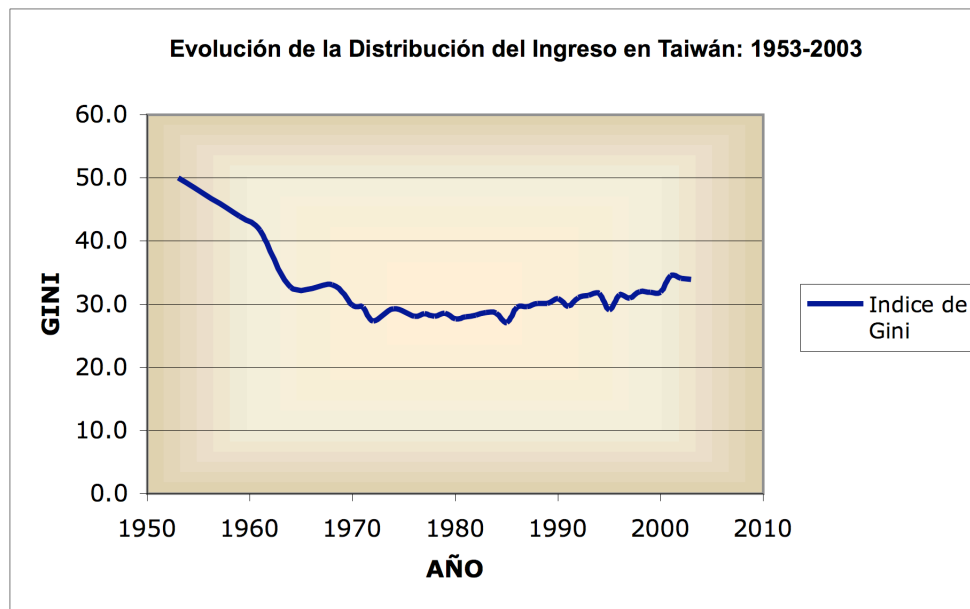


Fuente: Elaboración propia con base en WIID (2005)

IV.2 Taiwán

Taiwán es reconocido como el mejor ejemplo de que puede coexistir altas tasas de crecimiento económico con una mejora significativa en la distribución del ingreso, como bien lo señalaron Fei y Ranis en su estudio *Growth with equity: the Taiwan Case*, “Taiwán es una excepción de la relación de la forma U invertida entre crecimiento y equidad” (Fei & Ranis,, 1979 p. 2). Tal observación se puede constatar al observar las gráfica 4.2.

Gráfica 4.2



Fuente: : Elaboración propia con base en WIID (2005)

Taiwán fue una colonia de Japón; la distribución de la tierra durante la época colonial era extremadamente inequitativa, el 40% de los hogares rurales era propietario de menos del 10% de las tierras, mientras que el 2% era dueño de más del 33% y los japoneses eran dueños del 25% de la tierra cultivable. Sin embargo, después de la Segunda Guerra Mundial, con el consecuente debilitamiento de Japón y con la revolución China se sentaron las bases para una reforma agraria de gran alcance.

De 1949 a 1953 el gobierno de Taiwán estaba dispuesto a hacer cambios en la estructura de propiedad de la tierra ya que adjudicaba su derrota en la guerra civil al insuficiente apoyo de los campesinos y por tanto no tenía ningún interés en defender a los terratenientes locales. Asimismo, la necesidad de alimentar a una población creciente y la presión de los Estados Unidos fueron factores que también promovieron la reforma agraria. La reforma consistió básicamente en tres acciones: 1) la reducción de las rentas pagadas por los arrendatarios a un máximo del 37.5% del rendimiento anual de la cosecha principal; 2) la venta de tierras públicas a los campesinos y 3) la distribución de la parte de la tierra de propiedad privada que excediese de 3 hectáreas (Bustelo, 1994, p. 151).

Los resultados de la reforma agraria fueron el rápido crecimiento de la producción agrícola que posibilitó el desarrollo de las manufacturas rurales y contribuyó al proceso de industrialización y, la desaparición de la clase terrateniente, lo que eliminó una fuente potencial de descontento social y mejoró la distribución del ingreso y la riqueza. La proporción de hogares agrícolas propietarios aumentó de forma considerable gracias a la reforma. La tierra cultivada por arrendatarios disminuyó del 44% del total del total de la superficie cultivada en 1948 al 17% en 1953. El porcentaje de la tierra propiedad de familias con menos de 3 hectáreas aumentó del 58% en 1952 al 85.2% en

1960 (*Ibíd.*). Como consecuencia del considerable incremento del número de campesinos propietarios, la distribución del ingreso rural se hizo bastante equitativa, factor clave para explicar el gran aumento que hubo en el nivel general de equidad. Este cambio se dio particularmente entre 1953 y 1959, período en el cual el índice de Gini descendió de 0.558 a 0.440.

Además de la enorme importancia que tuvo la reforma agraria, la etapa de industrialización por sustitución de importaciones con una fase de crecimiento hacia fuera (sustitución de exportaciones) se caracterizó por compaginar elevadas tasas de crecimiento económico con una mejora en la distribución del ingreso.

A inicios de la década de los años 50, Taiwán contaba con características muy favorables para una estrategia de desarrollo por sustitución de importaciones. Tales condiciones fueron una gran infraestructura agrícola construida por los japoneses durante el período colonial y; una proporción de población educada y con capacidad empresarial proveniente principalmente de China continental. Fue de particular importancia la infraestructura agrícola que no se limitó únicamente en inversiones en regadíos e investigación, sino que también en determinados rasgos institucionales como las asociaciones de agricultores. La redistribución de activos (tierra) junto con la infraestructura y la introducción - difusión del cambio tecnológico en semillas y fertilizantes posibilitaron aumentos rápidos y sustanciales de la productividad de los trabajadores agrícolas. Esto no significó solamente un aumento en la producción agrícola y en la producción global, también hizo posible una distribución del ingreso bastante equitativa dentro de la población rural y a su vez, impulsó indirectamente el rápido crecimiento de las actividades industriales durante este período (década de los 50) a través de la exportación de bienes agrícolas (principalmente azúcar, espárragos,

hongos entre otros) y directamente a través de la generación de un excedente agrícola en forma de alimentos y materias primas para el sector industrial.

La etapa de sustitución de importaciones terminó aproximadamente a principios de la década de los 60. Se caracterizó por una disminución en la importación de bienes de consumo, una creciente asignación de divisas a la importación de bienes de capital en vez de bienes de consumo, una creciente orientación interna en la economía medida por la disminución del comercio exterior en el producto y un uso de las exportaciones tradicionales para contribuir a la compra de los bienes de capital importados. Posteriormente hubo una fase de crecimiento orientada más al exterior o basada en las exportaciones como puede apreciarse con los cambios en la política económica: política monetaria contraccionista (aumento de las tasas de interés), tipos de cambio realistas, no sobrevaluados, tarifas en vez de restricciones de cuota.

La tasa de crecimiento económico durante la etapa de crecimiento orientada al exterior (1960-1969) fue del 10.7%. Tras esta etapa de buen desempeño económico estaba la continua expansión de la productividad agrícola, aunado a un gran crecimiento del producto no-agrícola intensivo en trabajo. Después de 1963 hubo una disminución tanto en términos absolutos como relativos de la población rural.

La breve descripción de la naturaleza del crecimiento económico de Taiwán durante el período 1950-1969 explica también porque mejoró la distribución del ingreso en este período. Según Arthur Lewis (1954) y Simon Kuznets (1955), cuando se agota el excedente de mano de obra proveniente del sector tradicional comienza a hacerse más equitativa la distribución del ingreso conforme avanza el proceso de desarrollo (industrialización) o crecimiento económico moderno de acuerdo con la terminología de Kuznets. Esto se debe a que en las etapas tempranas del desarrollo, se incrementan los

ingresos derivados de la propiedad mientras que los salarios constantes se mantienen constantes, posteriormente los salarios reales aumentan en todo el sistema lo que ocasiona que comience a descender la inequidad en la distribución de los ingresos; tal situación se alcanza cuando se agota el excedente de mano de obra proveniente del sector tradicional de la economía.

En el caso de Taiwán es importante advertir que durante la década del 50 y a mediados de los años 60 la distribución del ingreso por tramos presentó una evolución favorable para los estratos bajos de la población, lo que contradice lo enunciado por A. Lewis y S. Kuznets ya que el agotamiento de la mano de obra excedente tuvo lugar después de la década del 70, teóricamente sería a partir de esta fecha cuando se presentarían las mejoras en la distribución del ingreso y no a inicios del proceso de industrialización.

Definir cuáles fueron las causas exactas de este inusual proceso de desarrollo en Taiwán no es una tarea fácil, pero se pueden delinear los siguientes elementos:

- La expansión de las actividades agrícolas e industriales fue extremadamente intensiva en el uso del factor trabajo, especialmente durante la segunda fase orientada hacia las exportaciones. Así a pesar de que los salarios se mantuvieron por debajo de los aumentos en la productividad, como es de esperarse en condiciones de mano de obra excedente, el uso del factor trabajo fue lo suficientemente intensivo para que el total de los salarios dentro de cada sector no disminuyera.
- La distribución del ingreso en el sector industrial fue bastante equitativa dado que la propiedad de los activos industriales no estuvo

concentrada en pocas manos; el vacío dejado por los empresarios japoneses no se llenó con una clase industrial nativa sino con la inmigración de numerosos pequeños y medianos empresarios. Además, la estructura industrial mantuvo una combinación de un uso intensivo del trabajo y una elevada movilidad social desde el status de trabajador al de empresario.

- El diferencial de ingresos entre el sector agrícola y el no agrícola fue mínimo. En 1964, la familia industrial promedio tenía un salario únicamente 15% mayor que la familia agrícola promedio. El aumento de los salarios provocado por fuerzas exógenas como la presión sindical y la penetración de empresas transnacionales junto con el aumento de los sueldos establecidos por el gobierno fueron aparentemente muchos más débiles en Taiwán que en otros países en vías de desarrollo (Ranis, 1979, p. 345).

Dentro de cada sector operaron factores que contribuyeron a una distribución más equitativa del ingreso. A pesar del aumento de los beneficios en el sector agrícola como en el industrial, esto no se tradujo en un aumento de la desigualdad, lo que se debió a un uso intensivo de la mano de obra y en la gran movilidad entre las clases gracias a la cual los trabajadores se convirtieron en empresarios y los campesinos en pequeños agricultores. Además, el salario real agrícola se elevó 3.8% al año entre 1952 y 1969 (*Ibíd.*). Aunado a esto, la equidad en la distribución de la tierra derivada de la reforma agraria, significó que los aumentos en la productividad ocurrieron principalmente en tierras cultivadas por sus propietarios con ingresos provenientes de rentas distribuidas de forma equitativa. De igual modo, en las actividades no agrícolas, los salarios aumentaron gradualmente aunque con rezago con respecto a la

productividad del trabajo en el sector industrial. En este sector, como mencionamos anteriormente, la distribución de la propiedad de los activos industriales era bastante equitativa, no existía una concentración industrial y la mayoría de los empresarios eran pequeños y medianos, y en su mayoría inmigrantes de China continental. La distribución equitativa de la tierra y de los activos industriales, movilidad social posibilitada por el acceso a divisas y créditos y, una población con un buen nivel de alfabetización constituyeron elementos importantes que contribuyeron a configurar una distribución del ingreso equitativa que se compagina con altas tasas de crecimiento económico.

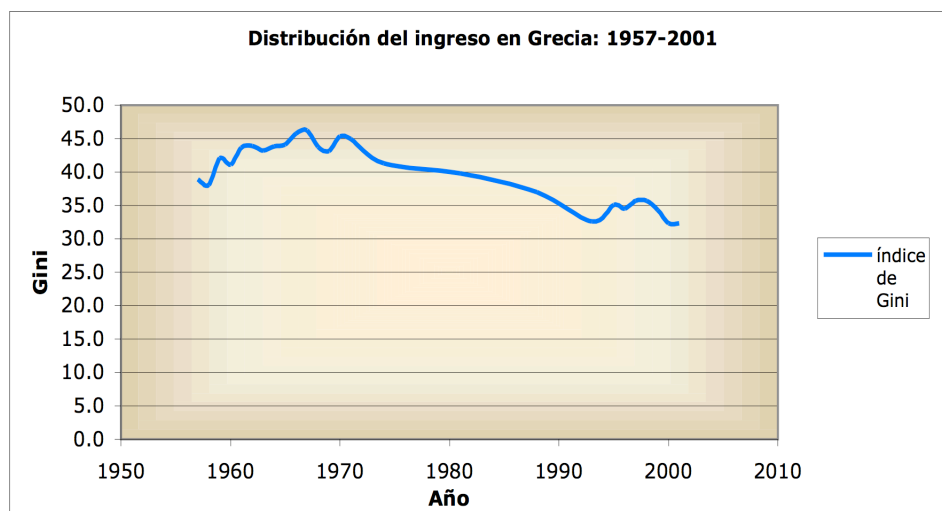
IV.3 Grecia

Grecia ha experimentado un importante crecimiento económico desde los años 50's hasta años recientes, el PIB per capita se incrementó aproximadamente 300%. Este período de crecimiento económico estuvo antecedido por la Segunda Guerra Mundial, ocupación y una dislocación de las estructuras de poder.

En la década de los años 40, Grecia se encontraba ocupada por los ejércitos alemanes e italianos, a causa de esto, el rey y las elites económicas y políticas huyeron a Egipto. Posteriormente, Frente de Liberación Nacional (de extracción comunista), que estaba al frente de la resistencia griega se disputó el poder con el Partido Democrático del Pueblo. Con la ayuda de los Estados Unidos y Gran Bretaña, éste último tomó el poder e inició el proceso de recomposición económica e industrialización.

Durante estos años (1950-1970), la distribución del ingreso se hizo más inequitativa, sin embargo, a partir de 1970, la distribución comenzó a mejorar continuamente. Ver gráfica 4.3

Gráfica 4.3



Fuente: Elaboración propia con base en WIID (2005)

Son varios los factores que parecen haber sido determinantes para el mejoramiento de la distribución del ingreso en Grecia. El factor más importante fue sin duda, los trastornos en las relaciones de poder que ocasionó la Segunda Guerra Mundial y la guerra civil. También la política fiscal jugó un papel importante, los granjeros que representaban el 40% de la clase trabajadora no pagaban impuestos directos y; la emigración creció de 75000 personas en 1960 a 935 000 en 1976, manteniendo un bajo desempleo y presionando los salarios a la alza (Bowman, 1997).

Asimismo, a partir de la década de los 80, el gobierno radical se embarcó en un programa de redistribución masiva. El salario mínimo aumentó al igual que las pensiones, las transferencias sociales y la cobertura de la seguridad social se amplió

para cubrir a importantes contingentes de población que no se encontraban cubiertos con anterioridad. De este modo, el salario real por hora aumentó 10.4% mientras que el gasto en seguridad social como porcentaje del PIB se incrementó de 15.1% en 1981 a 21.7% en 1983. (Tsaklouglo, 1993, p. 70) El impacto de estas políticas distributivas fue inmediato, de 1981 a 1982, los indicadores de desigualdad declinaron entre un 12% y 15% (*Ibíd.*). Sin embargo, a la aplicación de tales políticas se les atribuye los aumentos experimentados en el déficit público, de 8.6% a 11% como porcentaje del PIB entre 1981 y 1985, y en el déficit en cuenta corriente que se incrementó de 6.5% a 9.8%. (*Ibíd.*,p.71).

A partir de 1985, el gobierno implementó un programa de estabilización para corregir estos déficits aunque, como se puede apreciar en la gráfica anterior, la tendencia descendente de la desigualdad en la distribución del ingreso continuó hasta inicios de la década de los 90, a partir de la cuál se experimentó un pequeño incremento de la desigualdad para posteriormente volver a descender en el año 2000.

En este sentido, Grecia se ha caracterizado por presentar mejoras en su distribución del ingreso que han acompañado al proceso de desarrollo económico desde los años 60 .

IV.4 Brasil

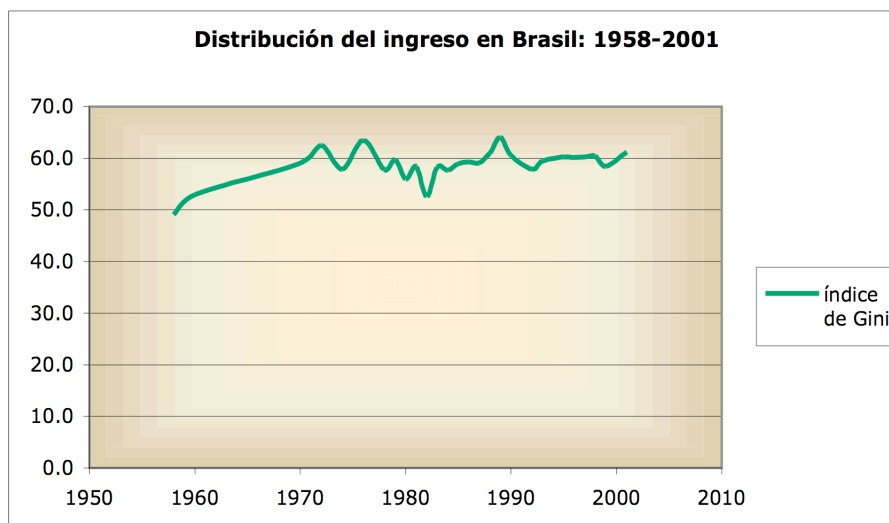
Brasil es un ejemplo paradigmático de las consecuencias que provienen del supuesto de que el simple crecimiento económico conduce, con el tiempo, a una reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso.

La idea de que en las etapas iniciales del proceso de desarrollo económico (industrialización), el incremento en la desigualdad es inevitable debido a la migración de la población rural a las áreas urbanas encontró eco en la elite gobernante de Brasil, especialmente, en la figura de Carlos Langoni¹ que mencionaba que el papel del gobierno en la distribución del ingreso debería de ser mínima y que el único rol para el gobierno es el de proveer educación para las nuevas actividades industriales que genera el proceso de desarrollo: “Todo lo que tiene que hacer el gobierno brasileño es continuar con el crecimiento económico y las fuerzas del mercado se encargarán de la equidad” (Hewlett, 1982, p. 332). En este mismo sentido Langoni señala: “...el comportamiento de los ingresos relativos refleja en su mayor parte el intenso proceso de diferenciación de la fuerza de trabajo causada por la rápida expansión de los sectores modernos. Sin embargo, en estos sectores los trabajadores son muy productivos y por esta razón reciben ingresos relativamente elevados...En este contexto no tiene sentido utilizar el incremento de la desigualdad como un índice del deterioro del bienestar” (cfr. Bacha, 1986, p. 45) .Esta postura influyó en Delfim Netto, el Ministro de Finanzas artífice del “Milagro Brasileño” que señalaba lo siguiente: “Sabemos que el 100% de la población recibe el 100% del ingreso nacional, la distribución no es lo importante” (cfr. Bowman, 1997).

La plena confianza en que las fuerzas del mercado conduciría, después de cierto tiempo, a una mayor equidad en la distribución del ingreso ha resultado en una desigualdad creciente desde 1960. Ver gráfica 4.4.

¹ Economista con estudios en la Universidad de Chicago, profesor de Delfim Netto, Ministro de Finanzas de Brasil durante el llamado “Milagro Brasileño”.

Gráfica 4.4



Fuente: : Elaboración propia con base en WIID (2005)

A pesar del rápido crecimiento económico experimentado en Brasil desde los años 60, de ser el exportador de café más grande del mundo y de contar con un sector industrial relativamente amplio que produce desde zapatos y pantalones hasta armas, aviones y computadoras, los frutos del desarrollo económico sólo han beneficiado a algunos cuantos. En 1950 el índice de Gini fue de 0.508, para 1989 alcanzó un nivel de 0.631, donde el 20% de la población más rica recibía el 66.5% del ingreso nacional, mientras que la población perteneciente al 40% más pobre únicamente recibía el 7% del ingreso.

Esta tendencia rechaza la hipótesis de Kuznets, ya que desde 1959 la desigualdad en la distribución del ingreso ha ido en constante ascenso y, desde 1970 Brasil ya había alcanzado el nivel del PIB per cápita a partir del cual el crecimiento

económico conduciría a una distribución del ingreso más equitativa. (Véase S. Randolph, 1996).

Los resultados alcanzados en la distribución del ingreso han impactado en los indicadores sociales del país. La mortalidad infantil, desnutrición, los niveles de pobreza se encuentran en un nivel poco alentador en las comparaciones internacionales para un país con ese nivel de desarrollo económico.

Las explicaciones sobre la tendencia hacia una desigualdad creciente en Brasil ha sido objeto de varios estudios (Bacha, 1986; Hewlett, 1982) de los cuales podemos extraer tres diferentes causas que pueden contribuir a esclarecer el comportamiento de la distribución del ingreso en Brasil.

Diferencias de habilidades

El rápido crecimiento del PIB brasileño en los años 60 impulsó una fuerte demanda de trabajadores calificados en detrimento de los trabajadores poco calificados dado que el mayor uso de capital físico requiere de trabajo más calificado y además el sistema educativo no podía ofrecer la mano de obra calificada al ritmo que exigía el desarrollo económico. Debido a esto se ampliaron las diferencias salariales ya que los salarios se encontraban determinados por los años de escolaridad. Esta era la versión oficial que explicaba la desigualdad en la distribución del ingreso. Es decir, la razón principal del empeoramiento en la distribución del ingreso parece haber sido un perfil inadecuado de las calificaciones de los trabajadores frente a las necesidades del mercado.

Cambios tipo Kuznets

Los aumentos de la desigualdad del ingreso que se vienen presentando desde 1960 obedece a cambios estructurales que implican el proceso de desarrollo económico. C. Langoni explica: una fracción considerable del aumento de la desigualdad observada en el período se asocia al mejoramiento educativo de la fuerza de trabajo, la transferencia de trabajadores del sector primario al sector moderno y a una mayor participación de los jóvenes y las personas mayores en el mercado de trabajo.

Reducción Salarial

La política de contención salarial afectó de manera negativa a los trabajadores urbanos no calificados que se encuentran deciles medios y bajos de la escala distributiva. Los grupos de altos ingresos escaparon de la reducción salarial porque sus sueldos no se determinaban mediante las negociaciones colectivas controladas por el gobierno (Fishlow, 1972). De acuerdo con esta explicación, a partir de 1969, la política de contención salarial permitió un incremento importante de las ganancias lo que resultó en un aumento de las diferencias en los ingresos.

E. Bacha y Fishlow (1986) realizaron un estudio mediante el análisis de varianza de los ingresos. Sus resultados contradicen las aseveraciones de C. Langoni que adjudican el incremento de la desigualdad a los diferentes niveles educativos.² Además, los movimientos de la población entre regiones y entre sectores económicos tuvieron

² Los cambios en la composición educativa de la mano de obra explican el 14.6% de la varianza de los ingresos.

una influencia niveladora sobre la varianza total; a pesar de las constantes migraciones del sector rural a las actividades urbanas y de las regiones más pobres a las más ricas.

Asimismo, el aumento de la mano de obra calificada no explica por sí misma, el aumento en los ingresos del último decil. Una explicación adicional establece que la ampliación de las diferencias en los ingresos percibidos se relaciona con las jerarquías. De acuerdo con esta visión, el mercado laboral se divide en segmentos. Las calificaciones ni la productividad marginal explican los ingresos de los trabajadores, sino más bien, la posición jerárquica y la influencia.

En síntesis, parece ser que las políticas laborales, más que los efectos *tipo* Kuznets ayudan a explicar el hecho de que el desarrollo económico beneficiara poco a los estratos medios y bajos de la población. De forma opuesta, las ganancias se incrementaron de manera constante, especialmente desde 1964, fecha en que se iniciaron las políticas de contención salarial y represión sindical. Aunado a esto, sin desestimar la importancia que pueden tener el nivel de calificación de la mano de obra, la jerarquía ha sido un factor muy importante para determinar la distribución del ingreso.³

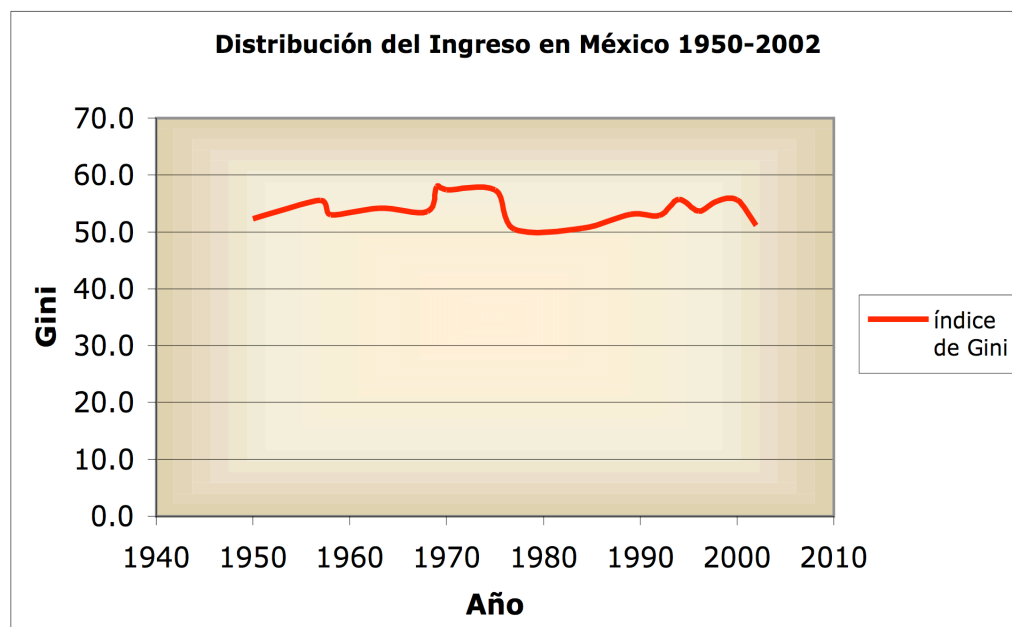
IV.5 México

Afortunadamente, para el caso de México se cuentan con datos sobre la distribución del ingreso desde hace más de medio siglo. Analizando el período de 1950 al 2002 podemos encontrar una tendencia creciente en la desigualdad desde 1950 a 1975

³ Los salarios pagados por el sector público crecieron rápidamente a partir de 1968 y los salarios de los directivos de las grandes empresas aumentaron al 7.2% anual entre 1966 y 1972, mientras que los salarios de los trabajadores calificados crecieron 2.9% y los trabajadores no calificados lo hicieron en 1.3%.

(véase Martínez 1992; Felix 1982; Van Ginnecken, 1985; Bergsman, 1980; Altimir 1982), posteriormente la desigualdad disminuyó hasta el año de 1984, año a partir del cuál se presenta una tendencia creciente hasta años recientes. Ver gráfica 4.5.

Gráfica 4.5



Fuente: Elaboración propia con base en WIID (2005)

Examinemos más de cerca estas tendencias: de 1950 a 1975, el primer decil de la población sufrió un deterioro en términos relativos, su participación en el ingreso disminuyó de 2.7% a 1.6% en este período de 25 años (Martínez, 1992, p. 18). Para O. Altimir, el primer decil perdió, en el mismo período, su participación en el ingreso nacional pasó de 1.9% a 0.5%. Por el contrario, el décimo decil, es decir, el 10% más rico de la población mantuvo su participación casi intacta, esta disminuyó ligeramente de 49% a 48.3% en 1975 (*Ibíd.*). Por su parte, O. Altimir, señala que el décimo decil vio disminuida su participación en el ingreso total de 44.7% en 1950 a 43.7% en 1975.

Con relación a los otros deciles, la población que se ubicaba del segundo al cuarto decil disminuyó su participación en el ingreso total. Del quinto al séptimo decil aumentaron su participación relativa de acuerdo con O. Altimir por lo que se incrementó la participación de los deciles correspondientes a las clases medias. Sin duda, el decil ganador fue el penúltimo cuya participación aumentó de 10.8% a 18.6% en el período de referencia, asimismo, su ingreso real creció 348% (*Ibíd.*).

De este modo, en términos generales, se puede decir que durante el período de 1950 a 1975, el proceso de desarrollo económico benefició a las clases alta y media, y en menor proporción a las clases de menores ingresos.

Las causas del incremento de la desigualdad durante este período se asocian con las fuerzas tendientes a la desigualdad que describe S.Kuznets en las etapas iniciales del desarrollo: incremento de los beneficios que trae consigo el mismo proceso de desarrollo (por la concentración de capital existente), las disparidades de ingreso existentes entre las áreas rurales y urbanas se incrementaron dado que durante la industrialización las actividades más productivas (manufacturas, agroindustria) exigían un mayor uso de tecnología y de personal calificado y la migración del campo a la ciudad condujo a una mayor desigualdad en las ciudades, ya que la población urbana se hizo más heterogénea.

Aunado a lo anterior, también es importante señalar que la debilidad del movimiento obrero y una política económica que atendió marginalmente el problema de la inequitativa distribución del ingreso fueron elementos importantes para configurar la tendencia a una desigualdad creciente 1950 a 1975.

De 1975 a 1984, los diversos estudios concuerdan que la tendencia en la concentración del ingreso se tornó decreciente. Parece ser que actuaron fuerzas que

conducen a una distribución del ingreso más equitativa⁴. Disminuyeron los diferenciales de productividad entre los sectores económicos, se hizo patente un proceso de convergencia del PIB per cápita entre las regiones del país, aumentó el nivel educativo y se incrementó el grado de integración de la economía (véase Hernández Laos & Velásquez, 2001). Sin embargo, un factor clave que condujo a una reducción de la desigualdad, obedeció más a variables político-sociales. S. Kuznets (1955, 1963, 1973) reconoce que a medida que avanza el proceso de desarrollo económico, los gobiernos se ven impelidos para llevar a cabo políticas redistributivas particularmente en períodos donde los altos niveles de desigualdad pueden conducir a conflictos sociales.

Desde la presidencia de Luis Echeverría se pusieron en marcha una serie de medidas de política económica que tuvieron impacto en la distribución del ingreso; se incrementaron los salarios mínimos, aumentaron las previsiones del IMSS y se creó el INFONAVIT, aunque tales medidas beneficiaron principalmente a los trabajadores sindicalizados. Otras medidas se concentraron en aumentar la inversión pública en la agricultura que aumentó de 13.2% en 1970 hasta el 20.29% en 1976 (Van Ginneken, 1985, p .84), y se concedieron oportunidades de empleo.

La clase trabajadora resultó beneficiada por diversas medidas promovidas por el gobierno; por ejemplo, se modificó el artículo 123 constitucional para que los trabajadores no tuvieran que esperar 2 años para revisar sus salarios nominales; se expandieron los beneficios de la seguridad social y también se extendió la cobertura de población beneficiada, el número de beneficiados pasó de 11.2 millones a 20.5 millones de personas (lo que significa que la cobertura aumentó – durante el período 1970-1976 - de 24% a 36% de la población total del país, es decir, un incremento del 83%). La

⁴ A este respecto véase el capítulo I, apartado 2.

educación se impulsó de forma importante, el número de alumnos matriculados creció en 7.6 millones de 1970 a 1976 (al final del período de Echeverría era de 17 millones aproximadamente (Tello, 2007.p. 492)

Con la creación del Fondo Nacional de Fomento y Garantía al Consumo de los Trabajadores (Fonacot), la clase trabajadora tuvo acceso a los bienes de consumo duradero y la ampliación de las actividades de la Conasupo, cuyo número de tiendas se elevó de 1 200 en 1970 a cerca de 3 000 para 1976, permitió adquirir bienes de consumo básico a precios accesibles.

Por otro lado, en lo que se refiere a la situación de la población rural, el proceso de desarrollo económico no se tradujo mejora alguna para los ingresos de ésta. Todavía en 1970, casi la mitad de la población del país dependía de actividades agropecuarias, por tanto representaban la principal fuente de ingresos y posibilidad de desarrollo de un gran número de mexicanos. Con el paso de los años se fue conformando una estructura de la propiedad y de la producción muy desigual. Existían, por una parte, unidades de producción que no lograban satisfacer las necesidades básicas de las familias campesinas y que tenían que vender su fuerza de trabajo para complementar sus ingresos. Por otra parte, había un reducido número de predios grandes que empleaban fuerza de trabajo asalariada y que representaban únicamente el 10% de las unidades productivas del país pero generaban el 70% del producto agrícola.

Para atender estos problemas, el gobierno de Echeverría aumentó la inversión pública destinada al campo, se incrementaron los apoyos a la producción agropecuaria, se promovieron reformas legales y se estimuló la colectivización ejidal.

La repartición de tierras fue una de las medidas que recibió mayor atención: se repartieron 12 millones de hectáreas que beneficiaron a 219 mil ejidatarios; se

repartieron grandes latifundios. La inversión pública destinada al campo se elevó del 12.7% en 1970 al 18.1% en 1975 (*Ibíd.*, p.499). La Ley Federal de Aguas permitió un aprovechamiento más equitativo del agua con fines agropecuarios. En el período 1970 – 1976, gracias a las obras de irrigación emprendidas, se incorporaron más de un millón de hectáreas al cultivo (*Ibíd.*). Asimismo, los créditos al campo se multiplicaron con la creación del Banco Nacional de Crédito Rural; los principales beneficiarios de estos créditos fueron ejidatarios de bajos ingresos.

Estas políticas implementadas durante el gobierno de Echeverría si bien no mejoraron la situación económica de la población rural (que se encuentran en su mayoría se encuentran en los primeros cuatro deciles de la escala distributiva), evitaron la agudización de la pobreza y la marginación en el campo.

En suma, las principales medidas de política que tuvieron impacto en la distribución del ingreso fueron: 1) se afirma el papel del Estado como motor y rector de la economía; 2) se promueve el rápido crecimiento del gasto público dirigido al fomento agropecuario, el bienestar social (salud, vivienda, educación y seguridad social) y a determinados sectores industriales (energéticos, acero, fertilizantes, petroquímica, etc) posibilitando con ello un aumento del empleo; 3) la aceptación de las demandas obreras referentes a las mejoras salariales; 4) la participación activa del gobierno en beneficio de las clases populares a través del establecimiento de empresas públicas y; 5) estímulo a la inversión privada, lo cual redundó en mayores empleos.

Con estas políticas, México creció a una tasa superior al 6% anual a partir de 1972, haciendo posible una mejora en la situación de los campesinos y de la clase obrera como resultado de la orientación de la política económica. Los campesinos por primera vez recibieron crédito o pudieron obtener el salario mínimo legal gracias a las

obras públicas en las que participaron como asalariados. Los precios de garantía más altos también beneficiaron a los productores (*Ibíd.*) La clase obrera se vio beneficiada con los ajustes salariales y la creación de empleos.

Cuando tomó el poder José López Portillo se continuó con esta estrategia. La creación de la “Alianza para la producción” tuvo la intención de aumentar la inversión privada y el ingreso. La “Alianza para la producción” fue un acuerdo que se firmó entre los directivos de las grandes empresas, el gobierno, representantes de la cámara de comercio y de las centrales obreras. Este acuerdo consistía en dos partes: un programa de 6 años que incluyó a 110 grandes compañías de 10 ramas industriales, en el cuál el gobierno se comprometió a realizar deducciones de impuestos y a dar créditos a sectores como la petroquímica, cemento, industria automotriz, bienes de capital, minería, turismo, a cambio la Confederación de Cámaras Industriales invertirían 250 millones de pesos para crear 200 mil empleos (Van Ginnecken, p. 84).

Como se puede apreciar en la gráfica 4.5, la distribución del ingreso de los hogares medida por el índice de Gini se hizo más equitativa en los años posteriores a 1975 y hasta 1984, de acuerdo con los datos de las Encuestas de Ingreso y Gasto de los Hogares.

Lo anterior también se puede ejemplificar con el siguiente cuadro que muestra la distribución del ingreso por percentiles y en el que se puede apreciar que en el período correspondiente a la década de los 70 y hasta el año de 1984, la distribución del ingreso se hizo más equitativa debido principalmente al mejoramiento de la participación en el ingreso de la clase media y al relativo empeoramiento de los más ricos. Esta situación concuerda con los gobiernos de Luís Echeverría y José López Portillo, lo que apoya nuestra hipótesis de que las políticas de corte redistributivo mencionadas anteriormente

fueron de suma importancia para la disminución de la desigualdad en aquellos años. A partir de 1984 la distribución del ingreso comienza a tornarse menos equitativa (véase cuadro 4.1).

Cuadro 4.1

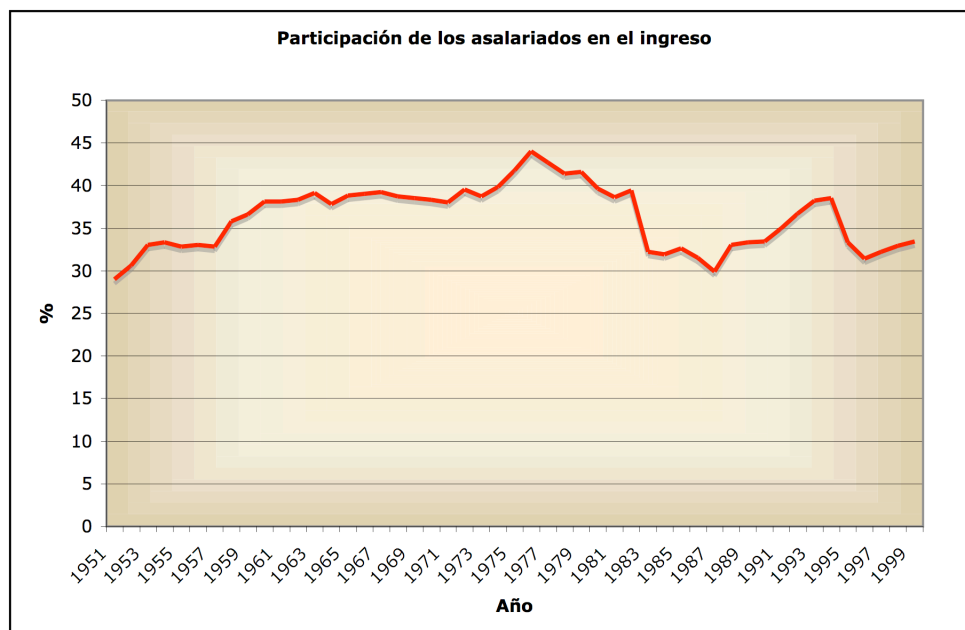
Distribución del ingreso en los hogares (participación en el ingreso total)

	1963	1968	1977	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
40% más pobre	7.5	8.1	10.4	10.5	10.5	10.3	10.7	10.8	9.3	9.4
50% intermedio	42.3	43.6	49.5	51.4	40.6	43.9	45	43.5	41.3	42.3
10% más rico	50.2	48.3	40.1	38.1	48.9	45.8	44.3	45.7	49.4	48.3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Laos y Velásquez (2003).

Por su parte, la distribución funcional del ingreso también muestra el efecto de las políticas redistributivas de los años 70, principalmente aquellas implementadas durante el gobierno de Luis Echeverría. De 1970 a 1976 aumentó la participación relativa de los asalariados en el PIB de 36% a 40.5%, lo que implicó una tasa media anual de crecimiento del 8.2%. El empleo se incrementó a una tasa anual del 3.2%, el ingreso real promedio creció a una tasa del 4.9% anual (Martínez, 1992, p. 26). De forma opuesta, la participación del capital descendió al 46.5% del PIB, cuando en 1965 dicha participación era del orden del 57.1%. Ver gráfica 4.6.

Gráfica 4.6



Nota: Se considera únicamente las remuneraciones de los asalariados de los sectores no agrícolas

Fuente: Laos y Velásquez (2003).

El período de 1973 a 1976 fue de especial importancia ya que, pese a la situación económica mundial y a la disminución del ritmo de crecimiento, “el tono redistributivo del gobierno del licenciado Luis Echeverría favoreció la participación relativa del trabajo y del gobierno en el PIB, la tasa media de crecimiento de la participación del trabajo fue de 9.4%, mientras que la del capital fue sólo de 1.2% (*Ibíd.*).

El período de 1976 a 1981 se caracterizó por el descenso en la participación relativa del trabajo en la distribución del ingreso. La participación de los trabajadores disminuyó de 40.5% en 1976 a 37.4% en 1981 y la tasa de crecimiento anual pasó de 8.2% en los años de 1970 a 1976, a 5.7% de 1976 a 1981 (*Ibíd.*). Durante este período el empleo aumentó de manera considerable, a una tasa del 5.2% anual, empero, el salario

real mínimo alcanzó su punto máximo en 1976 para posteriormente comenzar a declinar como resultado de la crisis que tuvo lugar ese mismo año.

En síntesis, el gobierno de Echeverría con su política de revisión salarial anual, además de las anteriormente enumeradas, se distinguió por presentar una mejora sustancial en la participación relativa del trabajo en el ingreso nacional. Estas políticas en beneficio de los trabajadores, enmarcadas dentro del llamado “desarrollo compartido”, fueron fruto de las luchas de los trabajadores por la democratización sindical, del descontento popular con el régimen de Díaz Ordaz y los sucesos de 1968; y en general de la crisis del “desarrollo estabilizador”.

Estas políticas de corte redistributivo no continuaron durante el gobierno de López Portillo, al menos en los primeros dos años, en el que la estrategia fue privilegiar a los empresarios para salir de la crisis, pero posteriormente, con el auge petrolero se volvió a una política fiscal expansionista que permitió un aumento considerable en el número de empleos.

A mediados de la década de los 80, se interrumpió la tendencia decreciente en la desigualdad que se venía presentando desde los años 70. De 1984 al presente, la tendencia ha sido, en términos generales hacía mayores índices de desigualdad. En este sentido resulta pertinente preguntarnos cuáles han sido los factores que han propiciado este incremento de la desigualdad?

No resulta coincidente que es precisamente a principios de la década de los 80 cuando se implementaron en México programas de estabilización económica y se llevaron a cabo una serie de reformas estructurales (liberalización comercial, liberalización de la cuenta de capitales, privatizaciones, desregulación económica, etc.)

como consecuencia de los desajustes que se presentaron en el sector público y en el sector externo.

Uno de los efectos más estudiados de la apertura comercial ha sido el del aumento de las desigualdades salariales debido a la mayor demanda relativa de mano de obra calificada que suele acompañar a los flujos de inversión extranjera directa y el proceso de competencia comercial a escala internacional. Taylor y Lanuza (1998), señalan que en México la brecha salarial se incrementó un 30% a partir de 1985. De esta forma, ha habido un desplazamiento de los trabajadores menos calificados por trabajo más calificado debido a la introducción de nuevas técnicas de producción que hacen más complejas las tareas que antes se desarrollaban de forma rutinaria (automatización, uso de computadoras, etc.).

La mayor demanda por trabajadores educados se ha traducido en un incremento de sus remuneraciones con relación a las que perciben los trabajadores poco calificados.

Los ingresos provenientes de la propiedad también se han incrementado de forma importante a causa de los procesos de privatización que se llevaron a cabo durante la década de los 80 y 90 ya que significaron la concentración de activos que eran propiedad del Estado en manos de particulares.

Otro de los factores que explican esta tendencia creciente de la desigualdad ha sido el aumento del desempleo y del empleo informal. En otras palabras, se puede decir que el sector moderno no ha sido capaz de absorber a la mano de obra. Esta se debe básicamente a dos elementos: a) el bajo crecimiento económico experimentado en los años 80 (1.8%) y en los 90 (2%) explican el aumento del desempleo y del subempleo, propiciando efectos negativos en la equidad; b) el otro elemento es de carácter demográfico y se refiere al incremento de la población económicamente activa que

creció al 3.3% anual entre 1980 y 1999 debido a los elevados índices de natalidad y la reducción de la mortandad que se presentaron entre 1940 y 1970. Este incremento considerable de la población en edades de trabajar sin el correspondiente aumento necesario del crecimiento económico se ha traducido en un aumento importante del sector informal urbano del 24.7% en 1980 a 37.9% en 1995 (*Ibíd.*, p. 111). De lo anterior se deduce que la precarización, la informalidad y el desempleo ha tenido efectos negativos en los últimos 25 años en lo que a la distribución del ingreso se refiere.

Por último, un factor más que explica el aumento de los niveles de desigualdad ha sido el incremento de los diferenciales de productividad de un sector moderno exportador, intensivo en capital humano y físico de tecnologías modernas. S. Morley (2000) menciona que el establecimiento de un sector exportador, resultante de la apertura externa, que tiene poco o ninguna vinculación con el resto de la economía producirá un incremento de las desigualdades intersectoriales.

Además, la falta de integración de este sector exportador con el resto de la economía, ha ocasionado un aumento del contenido importado de los insumos importados. Por ejemplo, de 1980 los insumos importados correspondían al 12.8% de los costos totales en la industria manufacturera, para 1996, el costo se incrementó a 23.3%, lo que significó un aumento de 10.5 puntos porcentuales (Hernández Laos, 1996).

De este modo, el estancamiento económico y el aumento de la población económicamente activa ha ocasionado que el sector moderno de la economía no absorba de manera suficiente a la mano de obra en edad de trabajar, produciendo un aumento del desempleo y de la informalidad del trabajo. Esto, aunado a la mayor demanda relativa de mano de obra calificada, a la destrucción del empleo formal y a la desarticulación de

las cadenas productivas como producto de la apertura externa han tenido consecuencias negativas en la distribución del ingreso.

Como conclusión general de la evidencia mostrada en este capítulo, podemos señalar, que de los 5 casos presentados, el soporte para la hipótesis de Kuznets es ambiguo, lo que pone en duda el carácter regular de la curva de Kuznets, particularmente en la fase de mejoramiento de la distribución del ingreso (Fujii, 1993, p. 228). Corea del Sur muestra una evolución de la distribución del ingreso que se puede considerar consecuente con la U invertida de Kuznets al igual que Grecia. Es preciso notar que la parte descendente de sus respectivas curvas se asocia más con políticas puntuales que aplicaron los gobiernos que con simple efecto del proceso de desarrollo económico. En el caso de Corea del Sur la redistribución de la tierra, la estrategia de industrialización seguida y la política educativa parecen haber jugado un papel fundamental. Por su parte, en Grecia, la emigración, la política fiscal, particularmente la dirigida a los granjeros y las secuelas de la Segunda Guerra Mundial que debilitaron considerablemente a la vieja clase dominante fueron elementos decisivos.

México es un caso que se caracteriza por mantener una tendencia en la distribución del ingreso bastante similar a la que se tenía hace 50 años. Ello no implica que la distribución se haya mantenido constante a lo largo de todo el período, hubo un intervalo de creciente desigualdad hasta los años 70 que perfectamente se puede enmarcar con la hipótesis de Kuznets en etapas tempranas del desarrollo; posteriormente hubo una breve mejoría que pudo obedecer a las fuerzas que tienden a contrarrestar la desigualdad que indica Kuznets, pero en especial a la política económica de la época, que también es un elemento que este mismo autor señala como importante para disminuir la equidad. A mediados de la década de los 80, esta tendencia se rompió

y se incrementó nuevamente la desigualdad, hecho que es atribuible a las políticas de estabilización y ajuste estructural.

Los dos casos restantes con diametralmente opuestos, Taiwán es una *excepción* bastante clara de la U invertida, es el ejemplo de que se puede crecer sin una fase inicial de incremento de la desigualdad, la reforma agraria, la industrialización basada en ramas intensivas en mano de obra, fueron determinantes para este crecimiento con equidad que es característico de Taiwán. Brasil y su política de contención salarial, ausencia de reforma agraria y plena confianza en los efectos favorables que por sí mismo produciría el proceso de desarrollo, lo han conducido a un incremento constante de la desigualdad desde los años 60, aunque recientemente se ha estabilizado a un nivel bastante elevado.

Finalmente, de los estudios de casos revisados, una cuestión destaca, el debilitamiento de la estructura de poder de la clase dominante tradicional (terratenientes) representa un elemento central para explicar los bajos niveles de equidad con crecimiento económico que experimentaron Taiwán, Corea del Sur, Grecia (y otros países no incluidos en el estudio como China y Japón). El debilitamiento de las elites en la década del 40 y del 50 en estos países significó la posibilidad de experimentar un crecimiento con mejoras en la equidad, se trata de casos en el que la redistribución que antecedió o acompañó al proceso de desarrollo económico (industrialización) permitió crecer sin afectar significativamente la equidad. México con su reforma agraria de alcances limitados y Brasil que nunca ha experimentado una distribución de la tierra o un cambio en las relaciones de poder, el proceso de desarrollo económico les ha significado aumento de la desigualdad (Brasil) o nulos avances en la igualdad (México).

Conclusiones

En este trabajo se hizo una revisión sobre las tendencias subyacentes en la distribución del ingreso desde diversas perspectivas teóricas: la teoría clásica, representada por David Ricardo, establece que a medida que avanza el proceso de desarrollo económico, la distribución del ingreso se hace inequitativa por lo que existe una relación de incompatibilidad entre el desarrollo económico y la distribución del ingreso. De igual modo, la teoría marxista predice una mayor desigualdad con el desarrollo de las fuerzas productivas debido a la “miseria creciente del proletariado”. Una tendencia diametralmente opuesta a la de David Ricardo y Marx, es la que postulan los economistas neoclásicos – especialmente A. Marshall – que señalan que el proceso de desarrollo favorece la equidad (relación de compatibilidad) en virtud de que la clase trabajadora se beneficia de éste; asimismo, J.B Clark menciona que el pago a los factores productivos en función de su productividad marginal es éticamente correcta ya que se ésta última representa el aporte de cada factor al producto social. Por su parte, Simon Kuznets y Arthur Lewis señalan que en etapas tempranas del desarrollo, aumenta la desigualdad pero posteriormente ésta se corrige (hipótesis de la U invertida) cuando la economía se encuentra en un estado de madurez (es decir, se industrializa). Estos autores son muy importantes ya que *revivieron* el interés por el estudio de la distribución del ingreso a partir de la segunda mitad del siglo XX. Finalmente, organismos internacionales como la CEPAL y el Banco Mundial en años recientes, puntualizan en sus diversos estudios e informes que es posible alcanzar simultáneamente los objetivos de crecimiento económico y una mayor equidad en la distribución del ingreso (relación de reforzamiento mutuo), para lo cual, se debe

formular una estrategia integral en áreas como la generación de empleo, la protección social, formación de recursos humanos, fortalecimiento del Estado como agente redistributivo y la provisión de servicios sociales.

Otros de los temas tratados son los referentes a los factores que inciden en la distribución del ingreso, la literatura empírica sobre las relaciones entre la distribución y el desarrollo y, estudios de caso que muestran cómo ha evolucionado la distribución del ingreso en determinados países.

Las principales conclusiones que se pueden extraer sobre estos tópicos son las siguientes:

- La conclusión más importante de este trabajo se refiere al hecho de que es posible el crecimiento con equidad, no existe un efecto *trade-off* entre crecimiento y equidad, y aunque que en las etapas iniciales de los procesos de desarrollo económico generalmente predominan las fuerzas que conducen a una mayor desigualdad en la distribución del ingreso, se puede alcanzar un punto de inflexión si se aplican las medidas adecuadas, a partir del cual la desigualdad comienza a descender. Asimismo, el proceso de desarrollo económico no conduce *per se* a una distribución más equitativa del ingreso.
- La revisión de literatura empírica sobre la curva de Kuznets nos lleva a resultados diversos. Los estudios de corte transversal, en general corroboran la existencia de la U invertida, sin embargo, sus conclusiones varían si se modifica la metodología utilizada y la muestra de los países incluidos en el estudio. Los estudios de series temporales se han visto limitados por la escasez de datos para períodos largos de tiempo, no obstante, los estudios de esta naturaleza no

verifican la existencia de la hipótesis de Kuznets para la mayoría de los países investigados.

- El análisis de corte longitudinal, como el mismo Kuznets señaló, es el método más indicado para estudiar las tendencias de la desigualdad en la distribución del ingreso que sigue un país mientras transcurre el proceso de desarrollo o crecimiento económico moderno. De los estudios de caso que se incluyeron en el trabajo, México, Taiwán y Brasil no siguieron una trayectoria conforme a la hipótesis de Kuznets, mientras que Corea del Sur y Grecia si exhiben la tendencia de la U invertida.
- Hay factores que son claves en la distribución del ingreso y que explican que la desigualdad haya seguido determinada trayectoria. La heterogeneidad estructural, la propiedad de los activos, la formación de capital humano, aspectos demográficos y sociopolíticos son elementos que permiten comprender a qué se deben las diferencias en la desigualdad entre países.
- Las decisiones de política son de suma importancia para explicar las tendencias en la distribución del ingreso, Durante las primeras etapas del desarrollo económico (cuando se está absorbiendo la mano de obra excedente), la política agrícola y la política industrial parecen influir de forma trascendental en la estructura de la distribución del ingreso, como lo demuestra la experiencia de los países del sudeste asiático. Asimismo, la política laboral y educativa juegan un rol determinante.
- La distribución inicial de los factores productivos, especialmente la tierra y las políticas de desarrollo agrícola son elementos claves que determinan la trayectoria de la distribución del ingreso. De esta manera, en Taiwán, Corea del

Sur (y en Grecia), el crecimiento agrícola se basó en la reforma agraria que propició una redistribución de la tierra igualitaria. Estas medidas, junto con la creación de infraestructura hicieron posible un crecimiento del sector agrícola que benefició a un sector muy amplio de población rural. Esto posibilitó que la distribución del ingreso se mantuviera más o menos equitativa en las etapas iniciales del desarrollo económico (industrialización). Por el contrario, México con su reforma agraria de alcances parciales y Brasil, que nunca ha experimentado una redistribución de la tierra de carácter importante, presentaron un aumento en la desigualdad.

- La política industrial es determinante para generar más o menos desigualdad a lo largo del proceso de industrialización. Una estrategia de industrialización que se base en ramas industriales ligeras que impliquen el uso intensivo de mano de obra resulta favorable para el empleo y la equidad. Asimismo, mecanismos que propicien una integración del aparato productivo son de suma importancia.
- Durante la fase de absorción de mano de obra excedente, los beneficios tenderán a aumentar mientras que los salarios se mantienen constantes como estableció A. Lewis. Sin embargo, si los beneficios no se reinvierten, el proceso de desarrollo se hará más lento y la desigualdad no disminuirá. En este sentido, es muy importante que la política económica consiga que los beneficios se ahorren e inviertan, no se consuman, para crear más trabajo. Los países de América Latina como México y Brasil, tuvieron durante su proceso de industrialización, un patrón de consumo que limitó la reinversión de los beneficios.
- La escasez de mano de obra calificada puede llevar a una mayor desigualdad en el ingreso. Una adecuada política educativa permite que los diferenciales entre

las personas con distintos niveles educativos no se traduzcan en incrementos en la desigualdad. Empero, centrar el estudio de la distribución del ingreso únicamente en la variable educativa (tendencia observada en los economistas neoclásicos), soslayando la importancia de otras variables, es un error ya que nos brinda un panorama parcial de un problema complicado en el cuál intervienen varios elementos (decisiones de política, la heterogeneidad estructural e incluso factores demográficos). Asimismo, este enfoque (el de la teoría del capital humano) presenta el inconveniente de la causalidad de los argumentos debido a que, por ejemplo, el nivel de escolaridad puede ser causa pero también efecto del nivel de ingreso de las personas por lo que no se puede aislar el efecto de un mayor nivel de escolaridad en el ingreso, si el ingreso también influye en el nivel educativo.

- La evidencia empírica sugiere que si bien el crecimiento no garantiza una mejor distribución del ingreso, los episodios de estancamiento económico generalmente van acompañados de un empeoramiento de la equidad en la distribución del ingreso.
- La experiencia de los países revisados en este trabajo, nos conduce a pensar en una serie de aspectos que podrían ser de gran ayuda para los países en desarrollo puedan alcanzar un desarrollo económico con equidad.
 - 1) La realización de una ambiciosa reforma agraria fue determinante, para el crecimiento agrícola, la expansión industrial y sobretodo, para mejorar significativamente la distribución del ingreso. La propiedad de activos es clave para la distribución del ingreso. Aunque actualmente se puede llegar a pensar que la capacidad de generar ingresos se encuentra más

vinculada con activos intangibles (conocimiento) y que la importancia relativa de la propiedad agrícola¹ e industrial ha disminuido (en menor medida), consideramos que ampliar y facilitar el acceso al crédito a las personas de menores ingresos sería una política útil para que estos puedan tener acceso a la propiedad de activos.

- 2) La protección del mercado interno para el fomento de las industrias infantiles, desarrollar a los sectores exportadores, la competitividad y potenciar los efectos arrastre de la actividad productiva son fundamentales como muestra la experiencia de Taiwán y Corea del Sur.
- 3) La tutela del Estado de la política tecnológica permite diseñar una estrategia de aprendizaje técnico. La adopción de modalidades de importación de tecnología distintas de la inversión extranjera directa, son importantes para asegurar la difusión del progreso tecnológico y disminuir la heterogeneidad en la estructura productiva.
- 4) La inversión en capital humano y el gasto en Investigación y Desarrollo son un lugar común en las propuestas para mejorar la distribución del ingreso, sin embargo, no se puede negar la influencia que tienen para el rápido crecimiento de la productividad y la competitividad.
- 5) Se requiere de un Estado fuerte que invierta en infraestructura, y que sea relativamente autónomo de las presiones de determinados grupos

¹ En el pasado la propiedad de la tierra era el elemento principal para explicar la concentración del ingreso por su aporte al producto total pero con la modernización, el sector industrial y particularmente el sector servicios se ha convertido en el más dinámico de las economías, no obstante, como bien reconoce el Banco Mundial (2003), la distribución de la tierra sigue siendo importante para la distribución del ingreso y la reforma agraria no debe excluirse de la agenda de los países que desean alcanzar una distribución más equitativa del ingreso.

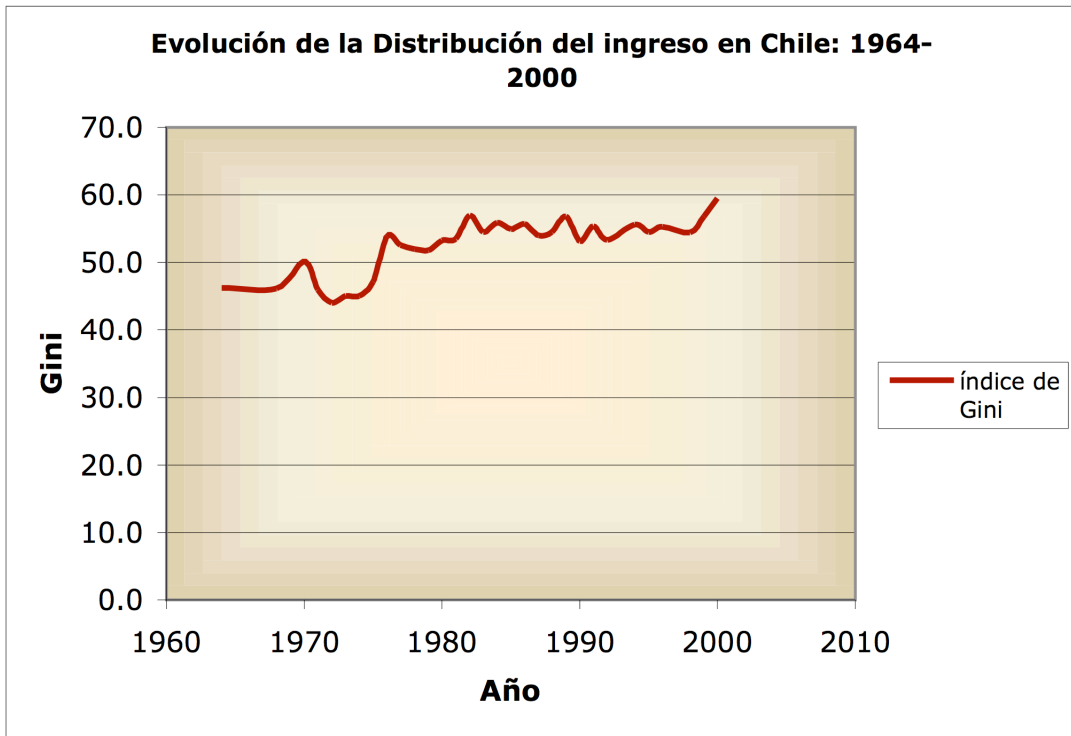
sociales. Los Estados desarrollistas de los países del sudeste asiático son el claro ejemplo de que la tutela estatal del desarrollo puede resultar en un dinámico crecimiento económico junto con una distribución del ingreso más equitativa. Erróneamente se ha adjudicado el éxito de estos países a la implementación de políticas propias de la ortodoxia neoliberal: apertura comercial, atracción de inversión extranjera, austeridad fiscal y restricción monetaria. En realidad, estas afirmaciones no son del todo ciertas. Los países del sudeste asiático, no han dudado en aplicar políticas fiscales y monetarias expansivas para activar su economía (el caso de Corea del Sur es paradigmático, ya que en los años 70, 80 y 90 aplicó en diversos momentos políticas económicas heterodoxas, permitiéndole enfrentar exitosamente las perturbaciones económicas de aquellos años). La liberalización de las economías del sudeste asiático se llevo a cabo de una forma particular, debido a que se combinó, por un lado una fuerte protección del mercado interno con una política de promoción de exportaciones, estrategia que se ha denominado “protección como promoción de las exportaciones” (Krugman, 1984). En lo que respecta a la inversión extranjera, ésta tuvo lugar bajo un esquema bastante regulado y por último, y más importante, el Estado fue el principal planificador, promotor y conductor del desarrollo mediante una variedad de políticas económicas; mientras que la ortodoxia neoliberal plasmada en el Consenso de Washington, aboga por un Estado mínimo, retraído, con limitadas en el plano económico.

- 6) El gasto social (salud, seguridad social, transferencias sociales) ayuda a mejorar la situación económica de los grupos de menores ingresos y sirve para complementar a las políticas anteriormente mencionadas. El gasto social tiene un importante efecto redistributivo (como lo demuestra la experiencia de los Estados de bienestar en los países escandinavos).
- Finalmente, los altos niveles de desigualdad que han caracterizado a los países de América Latina (y a los de África, Asia meridional y del sur) y cuya tendencia² ha sido hacia mayor inequidad, es un problema que se puede enfrentar con la implementación de las medidas pertinentes, lo que se requiere es de un Estado comprometido con una estrategia de desarrollo económico que conlleve a una senda de crecimiento sostenido con equidad. La tarea no será fácil, se requiere de un crecimiento económico sostenido para absorber a las personas desempleadas o subempleadas, los activos (tierra y capital) se encuentran fuertemente concentrados y el acceso a ellos es complicado, la educación se distribuye de una manera desigual, las personas de bajos ingresos no pueden acceder a ella y por último, las políticas implementadas en los últimos 25 años más que resolver estos problemas, parecen favorecer la desigualdad .

² Que es justo señalar no es exclusiva de la región, sino que en los países desarrollados como en los Estados Unidos y Gran Bretaña desde los años 70, y en algunos países del sudeste asiático en los últimos años, se han presentado un incrementos en los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso.

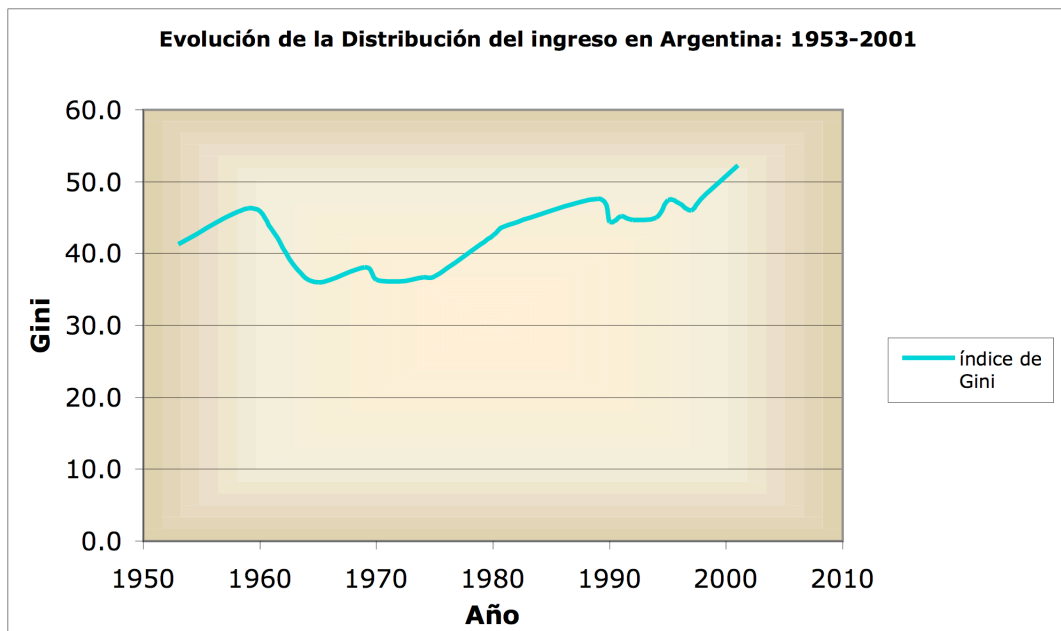
ANEXO

Gráfica I



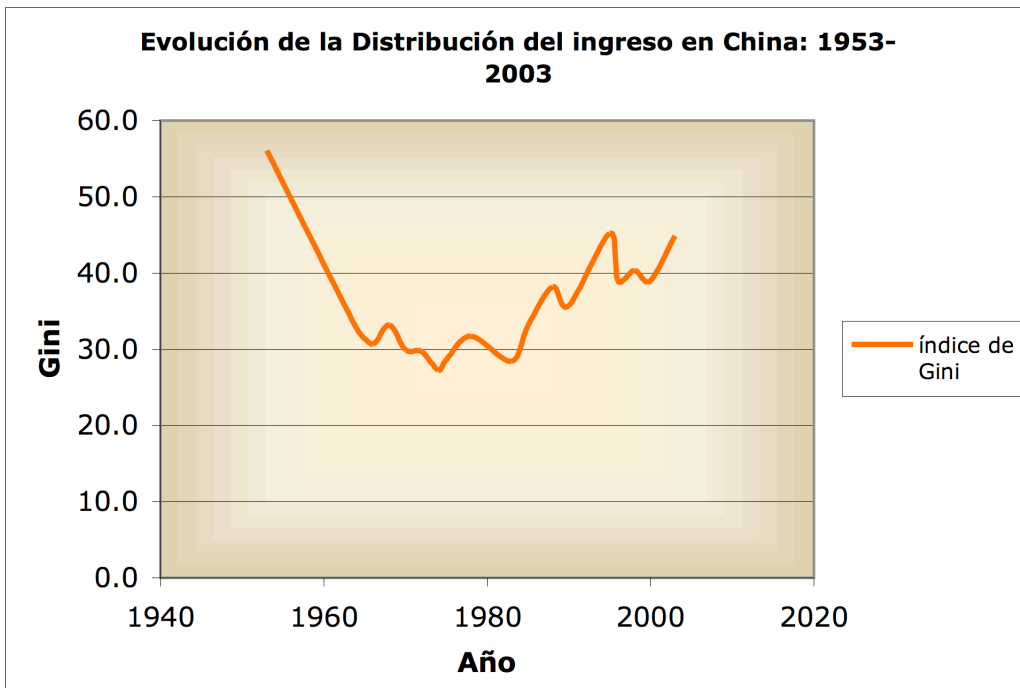
Fuente: Elaboración propia con base en WIID (2005)

Gráfica II



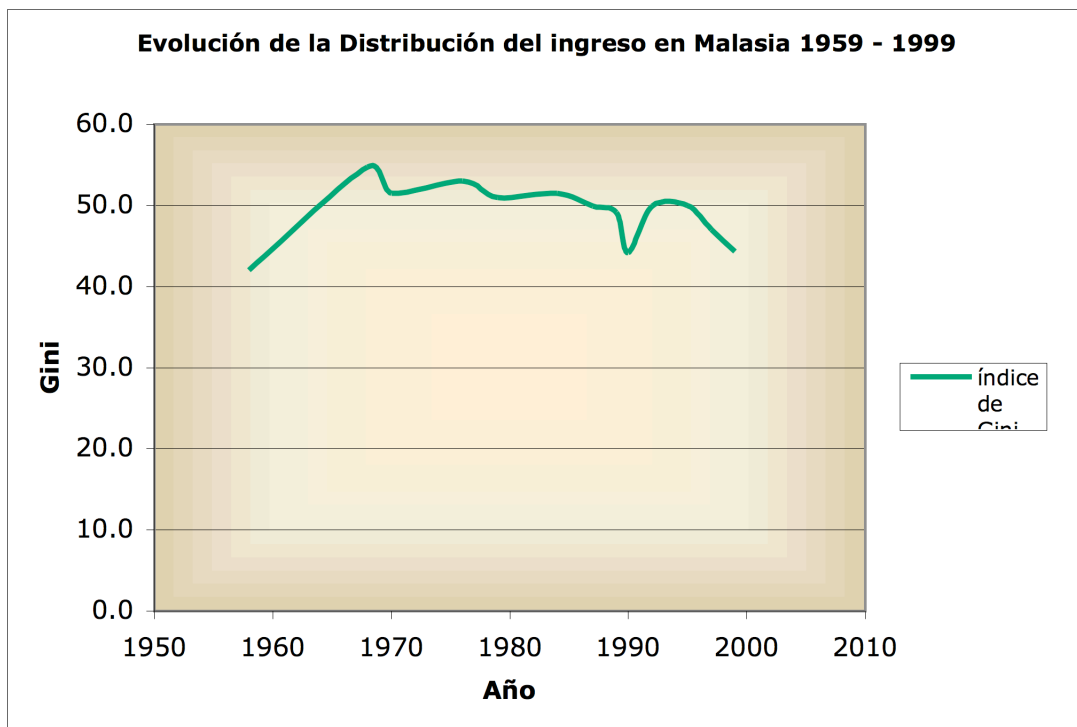
Fuente: Elaboración propia con base en WIID (2005)

Gráfica III



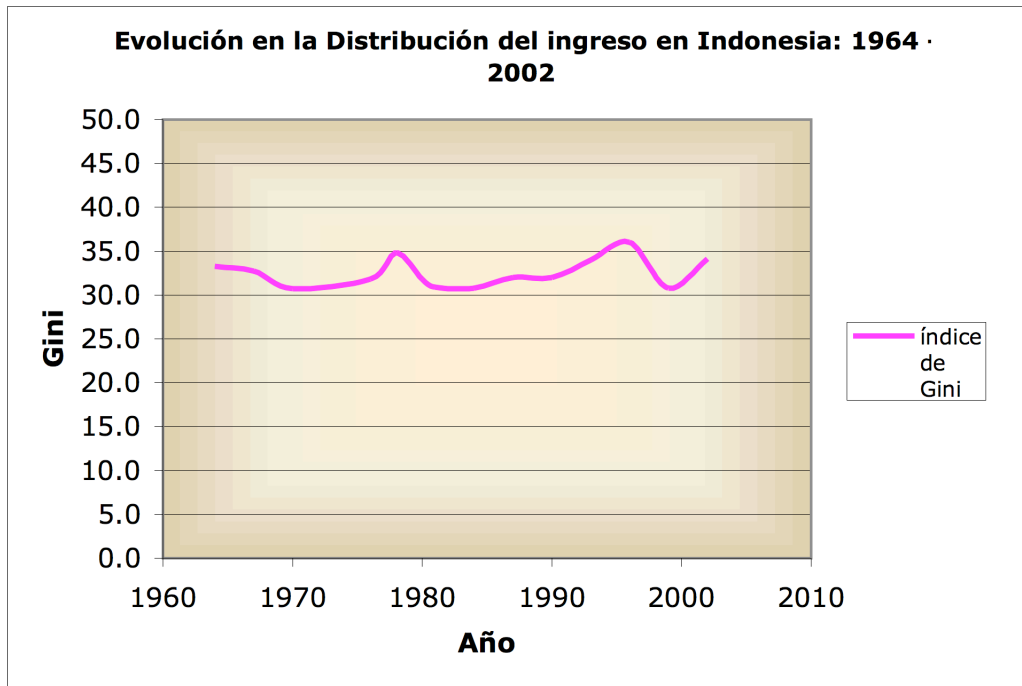
Fuente: Elaboración propia con base en WIID (2005)

Gráfica IV



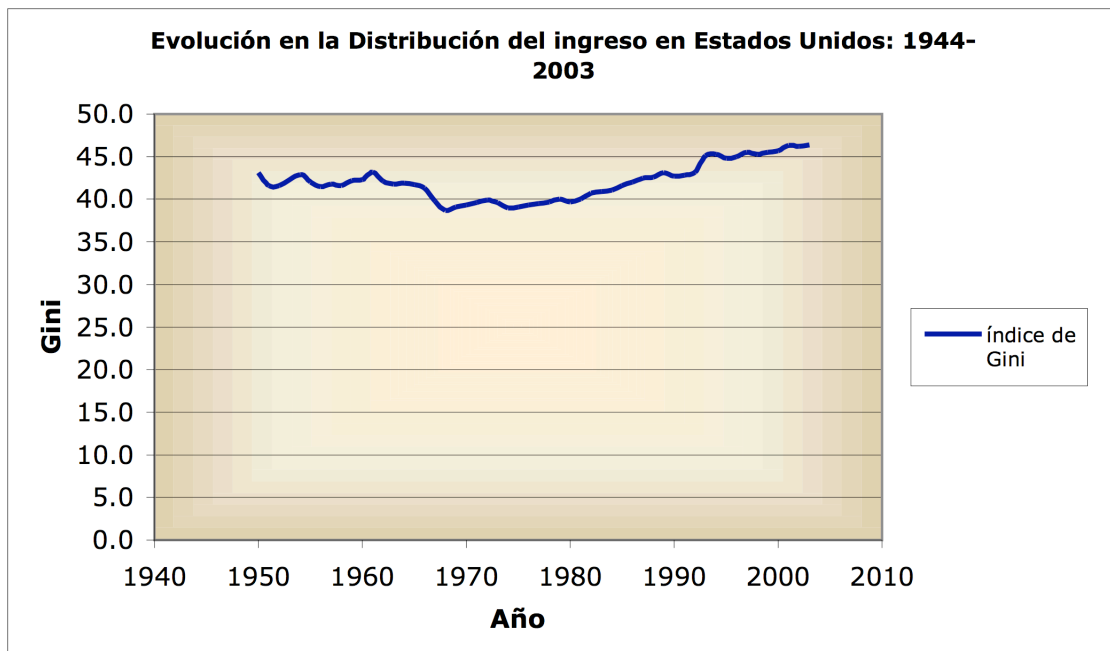
Fuente: Elaboración propia con base en WIID (2005)

Gráfica V



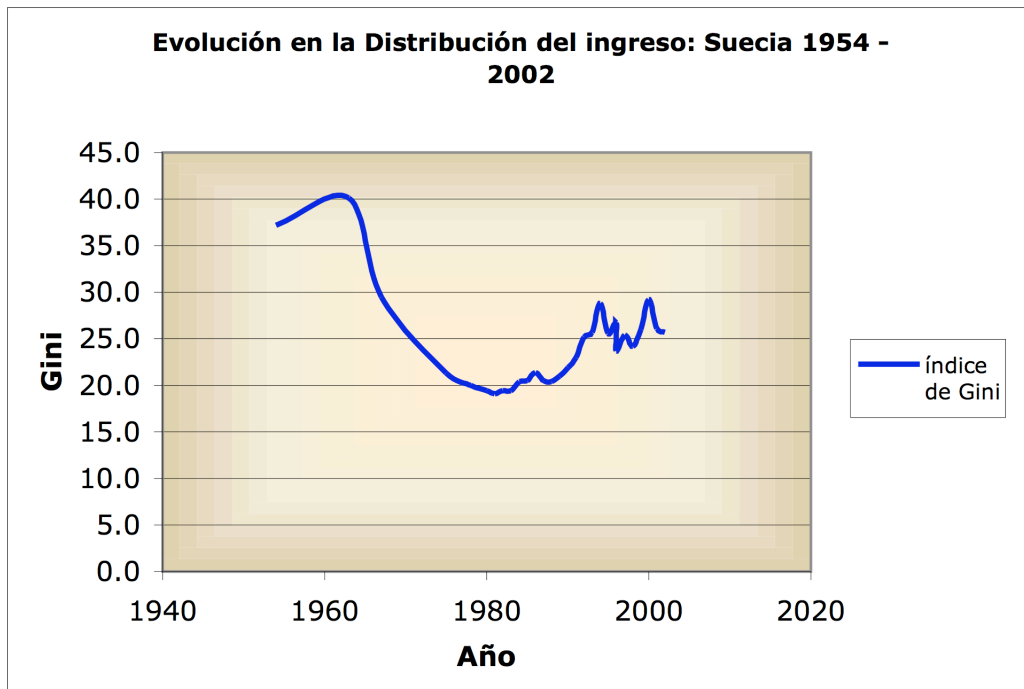
Fuente: Elaboración propia con base en WIID (2005)

Gráfica VI



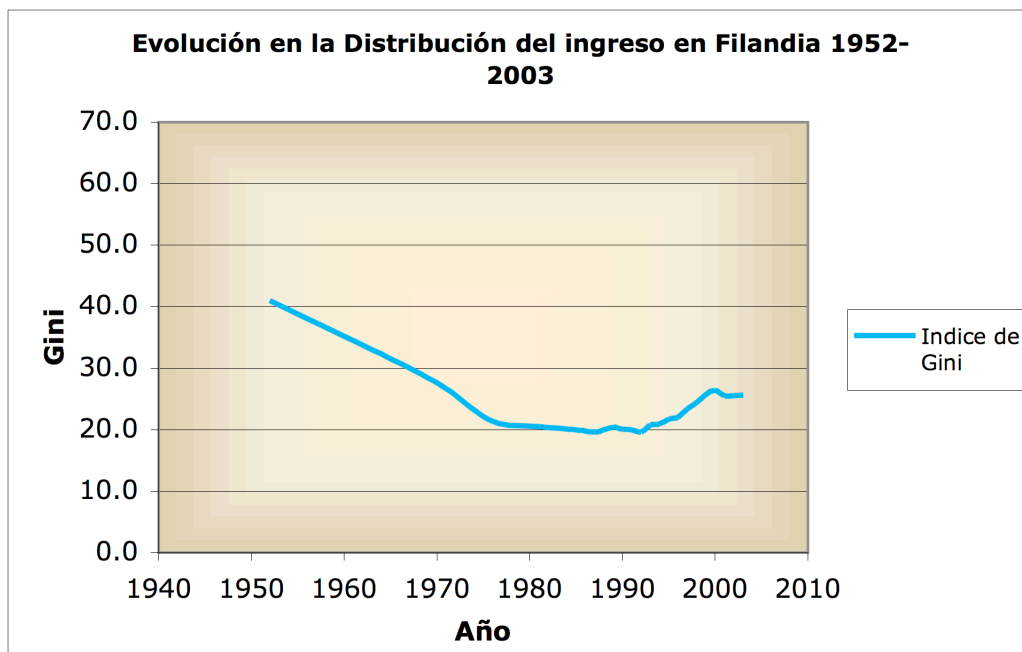
Fuente: Elaboración propia con base en WIID (2005)

Gráfica VII



Fuente: Elaboración propia con base en WIID (2005)

Gráfica VIII



Fuente: Elaboración propia con base en WIID (2005)

Bibliografía

- Adelman, Irma, and Cinthia T. Morris (1973). *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries*, Standford, Standford University Press.
- Adelman, Irma, and S. Robinson (1989). "Income distribution and Development". In H. Chenery and T. Srinivasan, eds. *Handbook of Development Economic. Vol. 2*, Amsterdam, Elsevier Science Publications.
- .Adelman, Irma (1979). "Redistribución con crecimiento: la experiencia de algunos países" en H. Chenery, M. S. Ahluwalia et. al. *Redistribución con crecimiento*. Editorial Tecnos.
- Ahluwalia, Montek. (1974). "Distribución del ingreso: algunas dimensiones del problema", en H. Chenery y M. S. Ahluwalia et. al. (1979). *Redistribución con crecimiento*. Editorial Tecnos. Madrid.
- _____ (1976a). "Inequality, poverty and development". *Journal of Development Economics*. 3. pp. 128-135.
- _____ (1976b). "Income distribution and development: some stilized facts" *American Economic Review* 66, May, pp. 128-135.
- Ahuja, V., et. al (1997). *Every one´s miracle? Revising poverty and inequality in East Asia*, World Bank, Washington D.C
- Akita, Takashiro (2002). "Income inequality in Indonesia", *Research Institute Working Paper*, International University of Japan, april, pp. 1-45.
- Altimir, Oscar (1982). *La distribución del ingreso en México: ensayos*. Banco de México. México.

- Anand, Sudhir y S.M.R Kanbur (1993). "Inequality and Development: a critique" *Journal of Development Economics*. 41. pp. 19-43.
- _____ (1993). "The Kuznets process and the inequality-development relationship" *Journal of Development Economics*. 40. pp. 19-43.
- Atkinson, A.B (1999). "Is rising inequality inevitable? A critique of the Transatlantic consensus", WIDER, annual lectures 3, World Institute for Development Economic Research (WIDER), Helsinki.
- Avelas Nunes, José A. (1990). *Industrialización y desarrollo: la economía política del desarrollo brasileño*. México. FCE
- Bacha E. (1986). *El milagro y la crisis: economía brasileña y latinoamericana*. FCE. México
- Baer, W., y W. Maloney. (1997) "Neoliberalism and income distribution in latin america", vol. 25, no. 3, pp. 311-327.
- Balassa, B. (1988). "The lessons of east asian development: an overview" *Economic development and cultural change*, vol 36, no. 3, september, pp. 273-290.
- Banco Mundial (1980). *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1980*. Washington.
- _____ (1990). *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1990*. Washington.
- _____ (2000). *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2000*. Washington.
- Barthélemy, Philippe (1995). "L'hypothèse de Kuznets est elle encore d'actualité?", *Revue Région & Développement*, no. 2, pp. 1- 23.
- Baumol, W. J (1972). *Introducción a la Dinámica económica*. Marcombo. Barcelona.

- Bergsman, J. (1980). "Income distribution and poverty in Mexico", Working Paper # 234. World Bank, Washington, D.C.
- Bourguignon, F y C. Morrison. (1990). "Income distribution, development and foreign trade: a cross-sectional analysis. *European Economic Review*, vol. 34, pp. 1113-1132.
- _____ (1998). "Inequality and development: the role of dualism", *Journal of development economics*, vol. 57, pp. 233-257.
- Bourguignon, F, M. Fournier y M. Gurgand (2001). "Fast development with a stable income distribution: Taiwán, 1979-1994." *Review of Income and Wealth*. Series 47, no. 2, June, pp. 139-163.
- Bowman Kirk (1997). "Should the Kuznets effect be relied on to induce equalizing growth: evidence from post 1950 development *World Development*. Vol. 25. No. 1.
- Bruno, M., M. Ravallion y L. Squire (1996). "Equity and growth in developing countries", Policy Research Working Paper 1563. *The World Bank*, January, pp. 1-30.
- Bustelo, Pablo. (1990). *Economía Política de los nuevos países industriales asiáticos*. Siglo XXI editores. Madrid.
- _____ (1994). *La Industrialización en América Latina y Asia Oriental*. Editorial Complutense. Madrid.
- Clark J.B (1965). *The distribution of wealth*. Kelley. Nueva York.
- Clarke, George (1992). "More evidence on income distribution and growth", Policy Research Working Paper 1064, *The World Bank*, December, 1-28.

Chang, Y. J y R. Ram (2000). "Level of development, rate of economic growth and income inequality", pp. 787-799.

CEPAL (1992). *Equidad y transformación productiva. Un enfoque integrado*. ONU. Santiago de Chile.

_____. *Equidad, desarrollo y ciudadanía*. ONU. Santiago de Chile.

Chenery, Hollis y M. S. Ahluwalia et. al. (1979). *Redistribución con crecimiento*. Editorial Tecnos. Madrid.

Cornia, A. (1999). "Liberazitation, globalization and income distribution", Working Papers No. 157, World Institute for Development Economic Research (WIDER), Helsinki

Deininger, Klaus y Lyn Squire (1996). " A new data set measuring income inequality" *The World Bank Economic Review*. Vol. 10, no. 3. pp. 565-591.

_____. (1998). "New ways of looking at old issues: inequality and growth". *Journal of Development Economics*. 57. pp. 259-287.

Dobb, Maurice (2004). *Teorías del valor y de la distribución desde Adam Smith*, México, Siglo XXI.

Fajnzylber Fernando. (1990). *Industrialización en América Latina: "De la caja negra al casillero vacío"*. Cuadernos de la CEPAL. No. 60. Santiago de Chile.

Felix, David (1982) "Income distribution trends in Mexico and the Kuznets curves, mimeo, en *Brazil and México: patterns and late development* ISHI, Philadelphia.

- Fei John and Gustav Ranis. (1979) *Growth with equity: the Taiwán case*, Oxford University Press. New York.
- Fields, G. (1980). *Poverty, inequality and development*, Cambridge University Press, Cambridge.
- _____ (2001). *Distribution and Development*, The MIT Press, Cambridge.
- Forbes, J. Kristin (2000). “A reassessment of the relationship between inequality and growth”, *The American Economic Review*, vol. 90, no. 4, september, pp. 869-887.
- Foreman-Peck, J. y Giovanni Federico (1999). *European industrial policy*, Oxford University Press. New York.
- Foxley, Alejandro (ed) (1974). *Distribución del ingreso*, México, FCE.
- Frazer, Garth (2006). “*Inequality and development across and within countries*”, *World Development*, vol. 34, no. 9, pp. 1459-1481.
- Fujji, Gambero G. (1993) “Crecimiento económico y distribución del ingreso”, *Investigación Económica* 206, octubre-diciembre, pp. 209-231.
- Galor, Oded y Daniel Tsiddon (1996). “Income distribution and growth: the Kuznets hipótesis revisited”, *Economica*, vol. 63, no. 250, pp. 103-117.
- Gerschenkron Alexander. (1968). *El atraso económico en su perspectiva histórica*. Ariel. Barcelona.
- Gouveia, Miguel y José Tavares (1995). “The distribution of household income and expenditure in Portugal: 1980-1990.” *Journal of Income and Wealth*. 41, no. 1, march.

- Grant, W. Oliver (2002). "Does industrialisation push up inequality? New evidence on the Kuznets curve from nineteenth century prusian tax statistics", *Discussion Papers in Economic and Social History*. University of Oxford, November, pp. 1-53.
- Hernández Laos, E. (1999). "Políticas de estabilización y ajuste y distribución del ingreso en México. *Comercio Exterior*, vol 50, núm. 2, febrero, México.
- Hernández Laos, E., N. Garro e I. Llamas. (2000). *Productividad y Mercado de trabajo en México*, UAM-Plaza y Valdés, México.
- Hernández Laos, E y J. Velásquez (2001). *Globalización. Desigualdad y distribución del ingreso en México*. Plaza y Valdés. México.
- Heston, A , R. Summers y B. Aten. (2006). Penn World Tables versión 6.2. Center for International Comparisons of Production, Princes And Income. University of Pennsylvania.
- Hewlett Silvia y R.S Weinert.(1982). *Brazil and México: patterns and late development* ISHI, Philadelphia.
- Hirschman Albert. (1961). *La estrategia del desarrollo económico*. FCE. México
- Hollander, Samuel. (1988). *La Economía de David Ricardo*. FCE. México.
- Jha, S. (1996). "The Kuznets Curve: a reassessment", *World Development*, vol. 25, no. 4, pp. 773-780.
- Karataev, Ryndina, Stepanov, et. al (1984). *Historia de las doctrinas económicas*, México. Editorial Grijalbo

- Krueger A. (1990). "Asian trade and growth lessons". *American Economic Review*. Vol. 80, num, 2, pp. 108-111.
- Krugman P (1984). "Import protection as export protection: internacional competition in the presence of oligopoly and economies of scale" en H. Kierskowski. . *Monopolistic competition and internacional trade*. Clarendon Press. Oxford.
- Kuznets, Simon. (1955): "Economic growth and income inequality", *American Economic Review*, March, No. 45, pp. 1-28.
- _____ (1963), "Quantitative aspects of the economic growth of nations", *Economic Development and Cultural Change*, vol. XI, No. 2
- _____ (1973), *Crecimiento económico moderno*, Madrid. Aguilar .
- Lanuza, E., L. Taylor y S. Morley (1998), *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, PNUD-BID, Madrid.
- Lewis, W.A. (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *The Manchester School of Economics and Social Studies*, May, pp. 22.
- Landreth , H y D. Colander (2004). *Historia del pensamiento económico*, CECSA, México.
- Londoño, J.L y M. Szekely (1998). "Sorpresas distributivas después de una década de reformas : América Latina en los noventa". Pensamiento Iberoamericano. *Revista de Economía Política. Special Issue*, pp. 195-242
- Lydall, H.F (1979). *A theory of income distribution*, Oxford, Clarendon Press.

- Martínez Ifigenia (1992). *Efectos de la crisis en la distribución del ingreso*. Diana. México.
- Marx, Karl. (1999) [1867]. *El Capital*. Vol. I, III. FCE. México.
- Marshall, Alfred (1957) [1890]. *Principios de Economía*. Aguilar. Madrid.
- Mbaku, M. John (1997). "Inequality in income distribution and economic development: evidence using alternatives measures of development", *Journal of Economic Development*, vol. 22, no. 2, pp. 57-67.
- Meier G y R. Baldwin (1969). *Desarrollo económico. Teoría, historia y política*. Aguilar, Madrid.
- Milanovic, B (1994). "Determinants of cross-country income inequality: and augmented Kuznets hypothesis". Policy Research Working Paper. *The World Bank*, no. 1246, January, pp. 1- 42. Washington.
- _____ (1995). "Poverty, Inequality and Social Policy in Transition Economies." Transition Economics Division, Research Paper, núm. 9. The World Bank, Washington.
- Minami, Ryoshin (1998). "Economic development and income distribution in Japan: an assessment of the Kuznets hypothesis.", *Cambridge Journal of Economics*, 22, pp. 39-58.
- Morley Samuel. (2000). *La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe*. FCE. México.
- Navarro, Vicenç (2000). *Globalización económica, poder político y Estado de Bienestar*. Ariel. Barcelona.

- Nielsen, Francois and A. Anderson (1997). "The Kuznets curve and the great U-Turn: Income Inequality in U.S. Counties, 1970 to 1990", *American Sociological Review*, vol. 62, no. 1, february , pp. 12-33.
- Noll, J. Sthepen (1997). " Income inequality, Kuznets curves and growth with special emphasis in Thailand", *Working Paper 97-15*, University of Hawaii, April, pp. 1-89.
- Ocampo, J.A y L. Taylor. (1998). "Trade liberalization in developing economies: Modest benefits but problems with productivity growth, macro prices and income distribution", *The Economic Journal*, no. 108, pp. 1523-1546.
- Papanek, G y O. Kyn (1986). "The effect on income distribution of development, the growth rate and economic strategy", *Journal of Development Economics*, vol. 23. pp. 55-65.
- _____ (1987). "Flattening the Kuznets curve: The consequences for income distribution of development strategy, government intervention, income and the rate of growth", *The Pakistan Development Review*, vol. XXVI, no. 1.
- Psacharopoulos, A., Samuel Morley, Ariel Fiszbein et. al. (1995). "Poverty and income distribution in Latin America: The story of 80's. *Review of income and Wealth*. Series 41, no. 3, September, pp. 272-300.
- Oshima, H. T. (1991). "Kuznets curve and Asian income distribution", in T. Mizoguchi et. al. *Making economies more efficient and more equitable*, New York, Oxford University Press.
- Pinto, Aníbal (1969). *La distribución del ingreso en América Latina*,. Editorial Universitaria de Buenos Aires. Buenos Aires.
- _____ (1985). *Inflación : raíces estructurales*. FCE. México.

- Ram, Rati. (1988). "Economic Development and Income Inequality; Further Evidence on the U-Curve Hypothesis". *World Development*, vol. 16, no. 11, pp. 1371-1376.
- _____ (1995). "Economic development and income inequality: an overlooked regression constraint", *Economic Development and cultural change*, pp. 425-434.
- _____ "Level of development and income inequality: an extension Kuznets-hypothesis to the world economy", *Kyklos*, 42, 73-88.
- Randolph, M. Susan (1993) "Can the kuznets effect be relied on to induce equalizing growth", *World Development*, vol. 21, no. 5, pp. 829-840.
- Ravallion, Martin y Shaohua Chen (1997). "What can new survey data tell us about recent changes in distribution and poverty?". *World Bank Economic Review*. Vol. 11. No. 2. 357-382.
- David Ricardo (1999) [1817]. *Principios de Economía Política y Tributación*. FCE. México.
- Robinson, Sherman. (1976): "A Note on the U Hypothesis relating Income Inequality and Economic Development", *American Economic Review*, 66, 3, 437-440.
- Rossi, Nicola, G. Toniolo and G. Vecchio (1999). "Is the Kuznets curve still alive? Evidence from Italy's household budgets 1881-1961." *Center for Economic Policy Research*. Discussion Paper no. 2140, may, pp. 1-63.
- Saith, A. (1983). "Development and Distribution: A Critique of the Cross Country U Hipotesis". *Journal of Development Economics*, núm. 13, pp. 367-382.

- Sunkel, O y P. Paz. (1982). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI. México.
- Taylor, L. (1986). *Modelos macroeconómicos para los países en desarrollo*. FCE, México.
- Tello, Carlos. (2007). *Estado y desarrollo: México 1920-2006*. UNAM- FE. México.
- Thomas, M (1991). “The Evolution of Inequality in Australia in the Nineteenth Century”. En Brenner, Y. S., Kaelble, H. y Thomas, M. *Income Distribution in Historical Perspective*. Cambridge University Press, Cambridge (United Kingdom).
- Tsakloulou, P. (1993). “Aspects of inequality in Greece”, *Journal of Development Economics* 40, pp. 53-74.
- UNCTAD (1997) *Informe sobre el comercio y desarrollo 1997*. UNCTAD. Nueva York.
- Van Ginneken W. (1985). *La distribución del ingreso por grupos socioeconómicos en México*. FCE
- Vuskovic Pedro. (1993). *Pobreza y desigualdad en América Latina*. CIIH-UNAM. México.
- WIID :*World Inequality International Data base* (2005), v. 2.0 a. UNU-WIDER. June.
- Wicksell, K. (1947). *Lecciones de Economía política*. Aguilar, Madrid
- Williamsons, J (1991). *Inequality, poverty and history*. Basil Blacwell, Cambridge.

_____ (1997). *Industrialization, inequality and economic growth*, E. Elgar, Chetelham.

World Bank. (2003). *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking the history?.* The World Bank. Washington D.C.

World Development Indicators database, <http://devdata.worldbank.org/query/>