

Desigualdad social, desarrollo económico y curva de Kuznets: un análisis en América Latina

Adalgiso Amendola^a y Roberto Dell'Anno^b

R: 30032010 - A: 20052010

Resumen

La desigualdad es un fenómeno multidimensional. Los estudios de desigualdad tienden a concentrarse en el análisis de la desigualdad de ingresos, pero las desigualdades surgen de otros factores económicos, sociales y políticos. El objetivo del estudio cuyos resultados se presentan en este artículo fue evaluar el papel de la desigualdad social en los países de América Latina y su efecto sobre el desarrollo económico. El artículo busca contribuir al debate en curso utilizando una noción de desigualdad no basada en la distribución del rédito entre los ciudadanos, pero ligada al goce de los derechos sociales de ciudadanía: la desigualdad social. Después de explicar la idea de desigualdad social y de sintetizar los principales resultados de la literatura entre desigualdad y crecimiento, se presta particular atención a la curva de Kuznets como referencia principal del análisis econométrico. Se concluyó, reinterprelando la misma línea argumentativa de Kuznets, que la relación entre desigualdad social y producto interno bruto pro cápita se puede encuadrar en una lógica de variación de incentivos sea para las personas excluidas o para las instituciones que deberían combatir el fenómeno.

Palabras clave:

*América Latina
Curva de Kuznets
desigualdad social
economía sumergida*

^a Departamento de Ciencias Económicas y Estadísticas de la Università degli studi di Salerno. Via Ponte Don Melillo, 1. 84084 – Fisciano (SA) – Italy. Contacto: adamendola@unisa.it

^b Departamento de Ciencias Económicas, Matemáticas y Estadísticas de la Università degli studi di Foggia. Largo Papa Giovanni Paolo II, 1. 71100 – Foggia - Italy

*Social inequality, economic development and Kuznets curve.
Analysis for Latin America*

Abstract

Inequality is a multidimensional phenomenon. The studies of inequality tend to concentrate on the analysis of income inequality but inequalities arise to other economic, social and political factors. The objective of this study is to evaluate the role of social inequality in Latin American countries and its effect on the economic development. Empirical evidence confirms the correlation between social inequality and official economy follows Kuznets' hypothesis of inverted-U curve.

Keywords:

*Kuznets' curve
Latin America
Social Inequality*

Introducción¹

La relación entre desigualdad y crecimiento económico es un tema que despierta gran interés entre los economistas. No obstante han transcurrido más de cincuenta años desde los primeros trabajos de Lewis (1954) y Kuznets (1955), el problema del nexo de causalidad entre desigualdad y desarrollo económico es todavía fuente de intenso debate entre los estudiosos². El objetivo de este trabajo es el de contribuir al debate en curso utilizando una noción de desigualdad no basada en la distribución del rédito entre los ciudadanos, pero ligada al goce de los derechos sociales de ciudadanía: la desigualdad social. Hasta donde conocemos, la presente investigación es el primer tentativo, en el ámbito de la literatura de la desigualdad y desarrollo, que ofrece un paralelo entre los resultados de las investigaciones que adoptan una dimensión de la desigualdad con base reidual de los análisis que discriminan los individuos en función del desigual reconocimiento de (algunos) derechos sociales.

La desigualdad es un fenómeno con muchas dimensiones; renta, patrimonio, dotación de capital humano, oportunidad y derechos son sólo algunos de los parámetros con los que se pueden diferenciar los pertenecientes a una comunidad dada. La escogencia del criterio discriminante no es neutral respecto a los resultados del análisis económico, éste, evidenciará algunos aspectos omitiendo, necesariamente, otros. En este sentido separar el concepto de desigualdad es una tarea delicada y, en cuanto tal, debe ser guiado por precisas argumentaciones económicas. Además, falta en la literatura técnica un análisis comparativo más cuidadoso sobre cuál forma de desigualdad tiene mayores efectos económicos y, en particular en lo que concierne a la investigación empírica, la exigencia práctica asociada a la dificultad de considerar formas de desigualdad diferentes a la reidual ha contribuido en la escogencia de la variable discriminante.

Se tiene entonces que el análisis de los efectos de la desigualdad entendida como fenómeno polimorfo, sea todavía un campo de investigación en gran parte inexplorado cuyas potencialidades podrán ser verificadas en los próximos años. En esta reelaboración del concepto de desigualdad y en su estrecha conexión con el concepto de desarrollo son fundamentales los estudios de Amartya Sen quien en 1992 sostiene que el primer estudio para llegar a una exhaustiva

¹ Escrito inédito traducido del italiano al español de Gustavo Adolfo Taylor Sierra. Contacto: gats.900@gmail.com

² Perotti, 1996; Benabou, 1977; Aghson y otros, 1999; Temple, 1999; Kanbur, 2000; Barro, 2000; Cagucan, Guenard, 2002 y Yusuf, 2005 muestran cómo los análisis empíricos a menudo han logrado resultados contrastantes.

comprensión del proceso de desarrollo deba pasar por una reinterpretación del concepto de desigualdad, la que debería partir de la pregunta: ¿desigualdad en qué?³

Para el economista hindú lo que determina la desigualdad es, en síntesis extrema, la potencialidad de los ciudadanos de poder usufructuar iguales oportunidades de acceso al mercado, a la salud, a la educación, entre otros. Se promueve así una idea de igualdad en las posibilidades y en los derechos y no más, y no sólo, de los resultados. Es en esta idea de igualdad que, para Sen, debería inspirarse el agente público en la predisposición de las políticas de desarrollo.

A la pregunta sobre desigualdad ¿en qué?, se responde en este trabajo concentrado la atención en la desigualdad de los ciudadanos ante los derechos sociales. El problema de más difícil solución en esta perspectiva es, en verdad, construir una representación a escala de las diferencias sociales en una población determinada que sea sincrónicamente homogénea en el tiempo y en el espacio. La desigualdad en los derechos, en efecto, no sólo no es directamente observable sino, en cuanto fenómeno social, nos pone frente a las dificultades propias de todos los indicadores ordenantes. En este trabajo se propone superar estos obstáculos separando una variable macroeconómica

cardinal que se tiene por fuertemente relacionada a los derechos sociales de ciudadanía: la dimensión de la economía sumergida en relación al producto interno bruto oficial. El asunto teórico está basado en la constatación de que quien opera fuera del sistema oficial de producción es normalmente excluido de las numerosas garantías sociales y civiles ofrecidas por los sistemas de protección social. Considerar la economía sumergida como una razonable aproximación a la exclusión social encuentra su base en la constatación de la composición de la oferta de trabajo irregular. Ésta en efecto incluye sujetos que típicamente viven en social y económica marginados; tal es el caso de personas analfabetas, indigentes, inmigrantes, menores abandonados, minorías étnicas o religiosas. De todo esto surge una primera reflexión acerca de la fuerte correlación entre una elevada cuota de economía sumergida y la presencia de sujetos pertenecientes a las categorías sociales arriba mencionadas. Si esta primera hipótesis presupone una correlación entre exclusión social e informalidad, otra argumentación en cambio, señala un nexo de causalidad entre los dos fenómenos. Se plantea la hipótesis que la economía sumergida no sólo impide un pleno acercamiento de formas de exclusión social de sujetos ya marginados sino, la ausencia de tutelas sociales, preventivas, legales y, a menudo, también asistenciales, constituyendo ella misma fuente de desigualdad social para los trabajadores irregulares.

³ Amartya Sen, *Inequality Reexamined*. Oxford: Oxford University Press, 1992, p. 604.

Por estas razones se sostiene, sobre en economías todavía no avanzadas, que una alta tasa de informales puede ser relacionado, sea con la (preexistente) extensión de estratos sociales que pertenecen a categorías en condiciones de malestar socio-económico, sea que pueda ser la causa de ulterior desigualdad social.

El nexos entre desigualdad social y nivel del PIB pro-capita será analizado haciendo referencia a la realidad latinoamericana. La escogencia del sujeto-muestra es motivada por la evidencia que los países de América Latina tienen las especificidades, no envidiables, que hacen de esta zona un terreno de prueba óptimo para los fines de este estudio. Con base en lo estimado por Schneider (2005a) sobre economía sumergida, América Latina registra el peso relativo de la economía sumergida sobre el PIB oficial más alto del mundo. Cerca del 40% del rédito nacional se estima producido fuera de los circuitos regulares y, por lo tanto, no es contabilizado por las estadísticas oficiales. En 2007 Tokman sostiene que la cuota preponderante de esta producción informal es el indicador más significativo en términos de correlación con la exclusión social⁴.

⁴ La noción de economía sumergida puede asumir diferentes significados en función de los ámbitos científicos en los cuales es utilizada (economía, sociología, contabilidad nacional). En general se toma por una definición suficientemente rigurosa, para los estudios de naturaleza empírica, la adoptada en 1993 por el sistema de Contabilidad Nacional. Es así, que por economía sumergida se

El mismo autor⁵ afirma que, no obstante las reformas efectuadas en América Latina en los últimos quince años, el trabajo informal no ha sufrido reducción alguna. La tasa de informalidad sobre el total de los ocupados en sectores no agrícolas ha pasado en media del 47,5% en el 1990, al 50,3% en 2005. Medias estas para todo Sudamérica que esconden realidades muy heterogéneas, donde las tasas del 71% de trabajadores irregulares de Bolivia marchan junto a las del 32% de Chile.

Según señalan Ferranti (2004) y Perry (2006) una segunda peculiaridad de América Latina es que ella representa el área con la distribución del rédito más desigual y desproporcionada del mundo. La coexistencia de las características arriba mencionadas, como recientes estudios concluyen, no es casual. En efecto, se atribuyen a la distribución desigual del rédito una correlación positiva con la economía sumergida

entiende el valor agregado creado, pero no contabilizado por el sistema de Contabilidad Nacional, de las actividades económicas (OECD), 2002. Esta definición incluye: la sombra estadística (causada por ejemplo por carencias en el sistema de relevación), el sumergido económico (por ejemplo, evasión fiscal, trabajo irregular) y las actividades ilegales (si basadas en un intercambio consensual). Las estimaciones de Schneider utilizadas en este trabajo se refieren al sumergido económico.

⁵ Tokman (2007) se basa en los resultados obtenidos en la encuesta realizada por la United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean.

(Chong, Gradstein 2007; Rosser *et al.* 2000, 2003). Relacionados a estos trabajos que analizan la relación entre desigualdad en el rédito y la economía sumergida, que en esta sede repercuten también en la existencia de un nexo entre desigualdad social y reidual.

Es necesaria una reflexión de carácter metodológico. En efecto, se retiene que el resultado empírico deba ser valorado teniendo presente las modalidades con que son calculados los índices de desigualdad en los niveles del rédito. En particular, indicadores como el índice de Gini, la relación entre cuartiles de la población, se estiman con base en la distribución del rédito como “declarada” por la población. Se puede suponer entonces que los resultados de las encuestas estén distorsionados por la presencia de rédito proveniente de actividades irregulares que podrían descontar el efecto de la aversión de los entrevistados a declarar un comportamiento ilícito⁶. Con específica referencia a América Latina, Tokman (2007) reelaborando los resultados de distintas encuestas, reporta que el trabajo irregular representa la fuente de rédito

⁶ Considerando las características típicas de los sujetos involucrados en actividades informales, resultaría en particular, que cuanto mayor es la informalidad tanto mayor será la distorsión positiva del índice de desigualdad. Esta observación contribuye a explicar la relación positiva entre índice de Gini y cuota de informalidad evidenciada en el análisis de Chong, Gradstein (2007) y Rosser *et al.* (2000, 2003).

principal (el 65%) del 40% de la población más pobre e incluso el 74% del rédito efectivo producido por el decil más pobre de la población. Cuán confiables sean los resultados de los análisis empíricos que utilizan indicadores de desigualdad en el rédito en presencia de amplio sumergido es un tema muy controvertido.

El trabajo, después de haber explicado la idea de desigualdad social y sintetizar los principales resultados de la literatura entre desigualdad y crecimiento, presta particular atención a la curva de Kuznets como referente principal del análisis econométrico. La ilustración de las motivaciones económicas que podrían soportar un nexo entre desigualdad social y nivel del PIB pro cápita se presenta en el VI párrafo. Una síntesis de las conclusiones de la investigación (VII párrafo) y un apéndice sobre la fuente de los datos cierra el trabajo.

Marco conceptual

EL CONCEPTO DE DESIGUALDAD SOCIAL es un tema de reflexión particularmente crítico para los estudiosos. Es un fenómeno poliédrico relacionado a una distribución desigual de los recursos sociales, materiales y simbólicos entre los individuos que componen la sociedad. Para comprender el concepto de desigualdad es necesario detenerse en la definición de su complemento: la igualdad, y en particular la igualdad de tipo *distributivo*. Ésta se realiza cuando

algunas variables (rédito, bienestar, utilidad, oportunidad, entre otras) se reparten de manera uniforme entre los agentes. Existen distintas formas de desigualdad. La primera distinción se basa en la naturaleza del objeto discriminante, es decir, entre igualdad de cosa e igualdad de quien. Esta última es conocida como igualdad relacional (PIZOMO; 1993), donde son desiguales aquellas personas que no tienen la posibilidad de ser incluidas en un grupo social.

Los criterios sobre los que se constituyen los grupos sociales son múltiples y mutables, pero siempre compartidos en el interior de una cierta área de personas así que, ensanchando los cercos de igualdad, nuevos valores pueden crear nuevas exclusiones. A cada reconocimiento de un derecho podría entonces corresponder una causa de exclusión. Consideración esta que atribuye a la desigualdad un aspecto dinámico en el sentido de fenómeno que evoluciona con la sociedad y sus valores. De ese presupuesto se origina una diferencia sustancial entre la desigualdad distributiva, típica de los análisis económicos, y la desigualdad relacional utilizada sobretudo en los análisis sociales. La primera, en efecto, tiene una programación estructuralmente simple que utiliza una unidad de medida (diferencias absolutas o relativas de rédito) confrontables en el tiempo y en el espacio. La segunda es en cambio un fenómeno en movimiento que asume relieve y consistencia en función del grado y tipo de derechos sociales

reconocidos en un contexto particular y en un período dado. En esta investigación nos inspiramos en particular al concepto de desigualdad relacional, con base en la cual son desiguales los sujetos a los que el sistema reconoce en medida diferente los derechos sociales de ciudadanía.

Según Marshall (1976), los derechos de ciudadanía son aquellos derechos civiles, políticos y sociales que se pueden encontrar en la más amplia categoría de los derechos fundamentales. Ellos representan el fundamento mismo de las constituciones democráticas y se distinguen en al menos tres categorías. Los derechos civiles (libertades negativas), los derechos políticos (relativos a la participación de los ciudadanos a las decisiones de naturaleza pública) y los derechos sociales (libertades positivas). La extensión de los derechos de ciudadanía hacia una dimensión social ha sido la innovación de la sociedad del siglo XX y constituye el fundamento jurídico y filosófico del Estado social. La exclusión social o desigualdad social, sobre la cual versa este trabajo, toca el no reconocimiento de los derechos sociales cuales, por ejemplo, los derechos a la protección social contra la enfermedad, la vejez, la desocupación; el derecho a la asistencia sanitaria pero también, la posibilidad de una realización de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en el mundo del trabajo, la tutela de la maternidad, de la seguridad del trabajo, de los derechos sindicales, de la no discriminación.

A este punto, una pregunta preliminar es necesaria: ¿cuáles ventajas y cuáles problemas comporta un acercamiento alternativo a la desigualdad? ¿Cuáles argumentaciones económicas deberían convencer al investigador para renunciar a las ventajas que ofrece un indicador como la desigualdad del rédito respecto a índices más problemáticos que tratan de medir un fenómeno de tan difícil cuantificación traducción cuantitativa?

En lo que a ventajas respecta, se retiene que una distinta definición de desigualdad pueda soportar una representación más coherente y convincente del actuar individual. Poniendo al centro del análisis económico un sujeto cuya connotación psicológica no esté ofuscada por el aspecto netamente reidual. Entonces, parece razonable reconocer a la desigualdad social una capacidad (quizá) mayor respecto a la desigualdad reidual en el proceso de decisión económica. La idea de exclusión social no encierra sólo aspectos de naturaleza relacional (relaciones ciudadano-Estado, trabajador-dador de trabajo, trabajador regular-trabajador irregular) sino que incluye también una dimensión psicológica del malestar. La condición interior relacionada a la precariedad del trabajo irregular, a la comprensión de los derechos y de las tutelas, a la incertidumbre por el futuro, podría condicionar las decisiones económicas, muchas más de cuanto pueda hacer la desigualdad, percibida en los niveles del rédito. Por estas razones se retiene útil verificar, también para la

dimensión social de la desigualdad, cuáles efectos ella ejercita en las decisiones de inversión en capital humano, en la dinámica del mercado del trabajo y en el proceso de crecimiento. Si puede parecer evidente que ambas formas de desigualdad aquí consideradas influyen las decisiones individuales, más complicado sería argumentar cuál de las dos tiene una importancia mayor para los individuos. Un tentativo de comparación podría basarse en la usual hipótesis de aversión a riesgo de los individuos frente a la mayor precariedad del trabajo irregular. La aversión de los trabajadores hacia sucesos desfavorables (infortunio, invalidez, enfermedad, despidos) debería en efecto inducir a los individuos a aceptar *ceteris paribus*, una menor retribución para una ocupación regular respecto a un trabajo informal. El diferencial salarial sería en efecto justificado por la mayor tutela consiguiente al instaurarse una relación de trabajo formalizado⁷.

⁷ Análogamente se podría estimar un premio monetario que el trabajador estaría dispuesto a sostener, en términos de menor retribución, para transformar el contrato de trabajo de informal a formal. El “premio” sería el valor monetario de los derechos sociales asociados al status de trabajador regular. En símbolos, indicando con Y^{DS} el rédito agregado que el trabajador regular estaría dispuesto a aceptar para transformar el contrato de trabajo regular a irregular; L^{infor} el trabajo informal; U^i una función de utilidad separable del individuo i -ésimo; τ la alícuota impuesta sobre el rédito del trabajo regular. Podemos escribir la condición de indiferencia entre los dos estados del mundo (trabajo regular e

En lo que concierne a las desventajas de esta perspectiva, el problema principal consiste en individuar indicadores de calidad de la desigualdad social, comparables a los índices sobre la desigualdad en la distribución del rédito. Sólo superando este obstáculo será posible efectuar un paralelismo entre el aporte que la desigualdad podrá dar respecto a la desigualdad en el rédito. El problema de la no mensurabilidad de la exclusión social necesita el recurso a una aproximación que reproduzca la dinámica del fenómeno y al mismo tiempo utilice una métrica comparable en el tiempo y en el espacio. Por las características de América Latina, se piensa que la variable más idónea para traducir cuantitativamente la exclusión social es la extensión relativa del fenómeno de la producción irregular.

Los operadores del sector informal son, en efecto, sujeto para los cuales la no oficialidad de la relación de trabajo los excluye generalmente de tutelas de infortunios, de la salud, preventivas, de garantía de los derechos del trabajador y, no última, la precariedad, favorece

irregular): $U^i [(1-\tau)Y, L^{\text{for}}\tau] = U^i [Y + Y^{\text{DS}}, L^{\text{infor}}]$. La tasa de sustitución entre la DS, causada por la diversa fuente de rédito ($U^i [\bullet, L^{\text{infor}} - L^{\text{for}}]$) y la desigualdad en el rédito causada por el menos rédito neto en el caso de trabajo formal ($U^i [-Y^{\text{DS}} - \tau Y, \bullet]$) permite establecer una condición según la cual, cada vez y^{DS} es mayor que el ahorro fiscal τY entonces la DS tendrá un efecto superior al derivado de una desigualdad en los niveles del rédito.

fenómenos de marginación social. La economía sumergida como cuota del PIB oficial, entre las medidas disponibles del fenómeno de exclusión de los derechos sociales de ciudadanía, se piensa sea el mejor indicador en un contexto como el de América Latina.

DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO: LA CURVA DE KUZNETS. REVISIÓN DOCUMENTAL.

Si bien no hay una literatura específica sobre la relación entre desigualdad social y crecimiento económico, muchos de los argumentos y de los resultados obtenidos por la investigación económica sobre la relación entre desigualdad en los niveles del rédito y crecimiento pueden aplicarse, por analogía, al análisis de la desigualdad social. Para ese fin, se cree útil sintetizar algunos de los más significativos resultados de esta mucha más amplia producción científica. Los primeros estudios dedicados a la comprensión de los mecanismos a través de los cuales la desigualdad influencia el crecimiento económico se pueden remontar a Lewis (1954), Kaldor (1956, 1957), Stiglitz (1969). Estos trabajos, siguiendo una programación de tipo neoclásico, afirman que la desigualdad puede favorecer el proceso de desarrollo. La idea de base es que el aumento del ahorro agregado, reduciendo el costo del capital, aumenta el gasto por inversión⁸ y, con ello, el crecimiento del output.

⁸ Se excluye el efecto de eventuales inversiones exógenas públicas o extranjeras.

La mayor propensión al ahorro de los más ricos es el elemento que explica porqué una mayor desigualdad en los niveles del rédito, favorezca el crecimiento. Los argumentos neoclásicos no han encontrado un fuerte apoyo en la evidencia empírica (por ejemplo, Barro, 2000), alimentando así un debate, hasta hoy en curso, sobre la validez de esta concatenación causal.

Un trabajo central para la evolución del análisis económico del nexo entre desigualdad del rédito y nivel de desarrollo económico es ciertamente el análisis de Kuznets (1955) desarrollado sucesivamente por Robinson (1976). La idea de Kuznets tiene la ventaja de condicionar el nexo entre desarrollo y desigualdad al estadio de desarrollo económico del país.

El razonamiento de Kuznets se funda sobre el asunto de que el crecimiento económico sea un proceso estrictamente unido a la industrialización. La transferencia de fuerza de trabajo y recursos del sector agrícola al industrial representa una entre las principales determinantes del crecimiento económico. En la conversión del sistema productivo de agrícola a industrial, la desigualdad de los salarios entre trabajadores agrícolas y trabajadores de la industria actúa como incentivo a la movilidad para los operadores del sector primario.

La transferencia de capital humano y físico, basado en la hipótesis de

rendimientos decrecientes en los factores productivos, justificaba así el trato creciente de aquella que será después conocida como la curva de Kuznets. Para las economías menos desarrolladas, caracterizadas por una economía basada en el primario, la relación entre desigualdad y desarrollo es positivo, mientras, al aumentar el nivel del PIB pro cápita, correspondiente a una expansión de la industrialización, la correlación se vuelve negativa. La forma a una “U” invertida de la curva de Kuznets sintetiza precisamente la variabilidad, primero positiva y luego negativa, del signo de la relación entre desigualdad en el rédito y grado de desarrollo económico.

En la idea de Kuznets el incentivo a la movilidad intersectorial opera a través del mercado del trabajo. El exceso de demanda por parte del sector secundario, aumentando los salarios, acentúa la desigualdad entre los ocupados de la industria y los trabajadores de la agricultura. El diferencial salarial atrae a los trabajadores de los campos hacia las ciudades hasta cuando el incremento de la oferta de trabajo no satisfaga la demanda de las empresas industriales. Superado el valor umbral, el reequilibrio entre demanda y oferta de trabajo en el sector industrial anula el diferencial salarial de los dos sectores conduciendo así a una reducción de la desigualdad contextual al aumentar el PIB pro cápita.

Los argumentos en la base de la curva de Kuznets han sido objeto de numerosos análisis empíricos que, si por una parte

han parcialmente confirmado la congruencia con los datos, por otro han sobresaltado distintas limitaciones.

Papanck y Kyn (1986) observan, por ejemplo, que si es verdad que el nexo entre el PIB pro cápita y desigualdad en el rédito muestra una relación estadística coherente con la previsión de Kuznets, esto tiene una escasa capacidad explicativa al tomar la variabilidad de la desigualdad en los distintos países.

Un importante resultado en este debate lo obtuvo Barro (2000), quien estima una curva de Kuznets mejorada⁹ que aumenta la capacidad explicativa de la curva, mejorando la especificación econométrica de la regresión, se confirma la forma a “U” de cabeza de la relación entre desigualdad y nivel del PIB.

Barro (2000), aunque confirmando la “*dear empirical regularity*” agrega que la curva de Kuznets no explica “*the bulk of variations in inequality across countries or over time*” (p. 29). El autor evidencia en efecto que, análogamente a otros análisis (anand, Kanbur 1993; Li *et al.* 1998), la capacidad de la curva de Kuznets de explicar la variabilidad de la

⁹ En lo específico agrega como regresores al logaritmo del PIB pro capita, el cuadrado del logaritmo del PIB, distintas variables de control como indicadores institucionales (índices de legalidad, de democracia) tasas de fertilidad, índice de apertura al comercio internacional, dummies de naturaleza geográfica, y sobre los niveles de educación.

desigualdad en el tiempo es de todos modos modesta.

Las conclusiones de Barro (2000) son puestas en discusión por Bleaney, Nishiyama (2004). Ellos estiman un coeficiente negativo entre desigualdad e nivel de rédito que no varía al aumentar el nivel del PIB pro capita. Este resultado, sostienen los autores, es consistente respecto a especificaciones alternativas del modelo y, porque su encuesta cubría un arco temporal más amplio que el análisis de Barro (2000), especulan que, limitadamente a la correlación positiva para los Países relativamente más pobres, el resultado de Barro sea poco consistente respecto a variaciones temporales del panel de datos.

En nuestro análisis empírico verificaremos si, el nexo entre desigualdad social y nivel de desarrollo económico, muestre efectivamente una relación a la Kuznets y si, incluso en el caso de América Latina, se registre una escasa capacidad explicativa del modelo así como evidenciado por Barro (2000) y confirmado por Bleaney, Nishiyama (2004).

Junto a las teorías relacionadas a la movilidad intersectorial de los trabajadores inspirada por Kuznets (1955), una multiplicidad de teorías alternativas se han propuesto en literatura para soportar las razones de una mutable e incierta relación entre desigualdad y nivel de producción. Siguiendo la dirección de Barro (2000),

la literatura puede ser subdividida en cuatro directrices con base en el nexo causal que une el fenómeno de la desigualdad en el rédito con el del crecimiento.

Una primera clase de teorías hace hincapié en las imperfecciones del mercado del crédito al financiar inversiones en capital físico y humano (Loury, 1981; Banerjee, Newman, 1993; Galor, Zeira, 1993; Aghion, Bolton, 1997; Piketty, 1997, Galor, Zang, 1997). Para estos modelos las asimetrías informativas del mercado del crédito no consentirían una adecuada financiación de las inversiones en capital físico y humano sub-dimensionado, respecto a una situación de *first best*, el nivel de las inversiones. En un contexto, donde sujetos con bajos niveles de rédito se vinculan a niveles de inversiones en capital humano y físico a sub-óptimas por causa del racionamiento del crédito, a mayor desigualdad seguirá menor crecimiento. Incluso si en este filón de la investigación los resultados empíricos son divergentes. Por ejemplo Bourguignon (1993) estima una relación negativa entre desigualdad y nivel de escolarización. Persson, Tabellini (1994) y Perotti (1994), al contrario, encuentran una relación positiva entre desigualdad e inversión en capital humano. Bourguignon (1993) muestra en cambio una relación negativa entre desigualdad e inversión en capital físico, mientras Barro (1999) enfatiza un coeficiente no significativo entre estas variables.

Un segundo grupo de teorías relaciona la desigualdad con el crecimiento mediante la influencia que la primera tiene en las decisiones de política económica. La inspiración de estos modelos viene del célebre teorema del elector mediano de Black (1948). Persson, Tabellini (1994) y Alesina, Rodrik (1994), opinan, por ejemplo, que una excesiva desigualdad induzca al agente público a emprender políticas re-distributivas distorsionadas. Éstas, distorsionando la asignación más idónea de los recursos, producen ineficiencia y disminuyen el crecimiento. También en este caso los resultados del análisis empírico son divergentes. Benabou (1997) y Perotti (1993, 1996) no encuentran confirmación empírica a la existencia de una relación estadística entre desigualdad y transferencia re-distributiva. Otras investigaciones (Perotti, 1993; Bourguignon, Verdier, 2000; Lee, Roemer, 1997) combinan sea razones de naturaleza política, ligadas a variantes del teorema del elector, que la existencia de imperfecciones del mercado de crédito.

Un tercer grupo de teorías se refiere a las consecuencias que la desigualdad tiene en términos de cohesión social y estabilidad institucional. Perotti (1994, 1996) sostiene que el efecto negativo de la desigualdad sobre el crecimiento podría ser la consecuencia que la desigualdad en la distribución de los recursos produce en términos de (menor) estabilidad política. La cuarta clase de modelos en la clasificación de Barro (2000) comprende las teorías de inspiración neo-clásica.

Para estas últimas la relación entre desigualdad y crecimiento derivaría del proceso de acumulación alimentado por las tasas de ahorro. En esta visión, ya que una mayor desigualdad alimenta el ahorro, entonces una mayor concentración del rédito favorece el crecimiento^{10,11}.

Ulterior interpretación del nexo entre desigualdad y crecimiento la propone Murphy et al. (1989). Ellos afirman que una relación negativa entre los dos fenómenos es coherente con el asunto que la industrialización, necesitando una demanda interna suficientemente elevada para garantizar rendimientos crecientes de escala a las inversiones, debe ser acompañada por una distribución del rédito más equitativa. En esta lógica la desigualdad obstaculiza el crecimiento porque no consiente, con la expansión de la producción, un aumento proporcional de la demanda interna de bienes y servicios tal para incrementar la oferta.

Otros modelos, por ejemplo Becker (1990) relacionan desigualdad y crecimiento a través el efecto que la primera tiene sobre la tasa de fertilidad. Perotti (1993, 1996) estima una correlación positiva entre desigualdad y

fertilidad, que explicaría el efecto negativo de la desigualdad sobre el crecimiento. La ratio económica del nexo es que, al aumentar la desigualdad, las familias más pobres aumentan el número de hijos, esto comportaría una reducción “cualitativa” del capital humano y, consecuentemente, una reducción del crecimiento. El elemento central de esta argumentación reside en los efectos que la desigualdad tiene sobre la calidad del capital humano. Supongamos, por ejemplo, un aumento relativo del rédito de las familias más pobres (menor desigualdad), esto aumenta el costo oportunidad para los padres de tener hijos. Esto justificaría la evidencia empírica que, al reducirse la desigualdad, se reduce la fertilidad. Menor fertilidad consiente entonces a las familias invertir una cuota mayor del rédito familiar en la educación de los hijos que aumentarán así la inversión pro capita en capital humano. Galor, Zeira (1993) encuentran soporte en los datos que acompañan la hipótesis que la reducción de la desigualdad en los niveles de rédito consiente, a través del aumento de la dotación capital humano, una más alta tasa de crecimiento.

Como se colige de esta investigación, las hipótesis teóricas y el análisis empírico alcanzan no raramente resultados contrastantes. Al menos dos órdenes de motivaciones podrían explicar estas divergencias. Primero las problemáticas de naturaleza econométrica conexas a la calidad de los datos sobre índices de desigualdad. Sobre todo para las

¹⁰ Milanovic (2000) encuentra confirmación empírica a la teoría del elector mediano según la cual los países con mayor desigualdad en el rédito actúan políticas mayormente re-distributivas.

¹¹ Barro (2000) prueba estas hipótesis y concluye que no hay evidencia empírica para afirmar que la tasa de ahorro agregado sea influenciado por la desigualdad del rédito.

economías en vía de desarrollo y en transición, la calidad de las estadísticas nacionales es a menudo insatisfactoria, sea por carencias estructurales en la encuesta o por la presencia de economías sumergidas. Desde el punto de vista de la fiabilidad de las estimas, además, la dimensión de la muestra de los análisis empíricos es a menudo insuficiente para atribuir plena fiabilidad a los estimadores. Ulteriores márgenes de incertidumbre sobre la comparación de los resultados, tiene causa en la heterogeneidad de los modelos de la encuesta y de las especificaciones de los modelos econométricos utilizados por los distintos autores. Junto a estas reservas de naturaleza estadística se adelanta también una crítica en la escogencia de la variable desigualdad. En particular, como este trabajo quiere evidenciar, el concepto de desigualdad limitado sólo a la distribución del rédito sobrevalora el rol que el fenómeno de la desigualdad social tiene en las decisiones de los agentes.

En conclusión de este encuadramiento del trabajo en la literatura de referencia, se evidencia inmediatamente cómo, mientras el análisis económico de los efectos de la desigualdad en el rédito sobre el crecimiento es muy abundante, la investigación de la relación entre exclusión (o desigualdad) social y desarrollo económico es un terreno relativamente inexplorado. Entre estos se citan: Loury, 1999; Mayes *et al.* 2001; Lehtonen 2004; Bovinic Mazza, 2004).

Con base en el asunto que la exclusión del goce de los derechos sociales asume un lugar fundamental para la comprensión de los mecanismos que alimentan el desarrollo económico, se propone aquí en los próximos capítulos un análisis empírica acerca del nexo entre desigualdad social y PIB pro cápita, tratando de adaptar algunos argumentos ya expuestas en literatura con relación al resultado obtenido por Kuznets (1995).

Metodología

La muestra de datos utilizado para verificar el nexo existente entre desarrollo económico y desigualdad social está constituido por un panel de 18 Países de América Latina¹² con cinco observaciones temporales (1990, 1995, 2000, 2002, 2003). La muestra se limita a sólo 18 Países sea por la exclusión de algunos Estados más pequeños, posibles fuentes de heterogeneidad entre las distintas economías, sea por la no disponibilidad de datos para todos los Países de América Latina.

El panel incluye ocho variables: la desigualdad social medida en términos de economía informal en porcentual al PIB oficial; el producto interno bruto pro capita a precios constantes de 1990 (PIB); la tasa de desocupación en porcentual a la

¹² Utilizamos una definición de América Latina inclusiva de los principales países de América Central y Méjico por las afinidades históricas, culturales y económicas que aúnan los sistemas económicos de esos países.

fuerza de trabajo (Un-rate); un índice de fuerza de la ley (RoL); un índice de Reglamentación (Reg); un índice basado en la alícuota fiscal marginal aplicada al renglón más elevado corregido por las distintas deducciones de base disponibles (Top-tax); un índice de la generosidad de las políticas re-distributivas (Gov-Ti).

El cuadro 1 reporta el valor medio de las variables calculadas desde 1990 al 2003. Los Países están ordenados de manera decreciente respecto a la dimensión de la desigualdad social medido como economía informal en porcentual al PIB oficial.

Tabla 1. Base de datos- Media del período 1990-2003

País	DS	PIB	Un_rate	RoL	Reg	Top- tax	Gov_Tr
Bolivia	63,9 %	813,5	5,3 %	3,6	5,9	9,9	7,3
Panamá	60,8 %	3127,0	14,3%	4,7	6,5	6,7	8,9
Perú	56,1 %	1616,1	8,6%	3,9	5,7	5,8	6,3
Guatemala	48,6 %	973,2	2,5%	3,2	5,5	7,1	7,0
Uruguay	48,2 %	3010,6	13,2%	5,9	5,9	9,5	8,9
Honduras	47,4 %	647,7	4,1%	3,7	5,6	7,8	8,6
Nicaragua	44,7 %	965,9	11,6%	3,7	5,5	6,0	9,5
Colombia	38,8 %	1470,9	13,9%	3,3	5,4	6,5	9,8
Brasil	38,4 %	3185,1	7,6%	5,4	5,1	5,3	9,7
Jamaica	35,5 %	1918,7	14,5%	4,9	6,2	7,7	9,3
Ecuador	33,3 %	1102,1	8,5%	3,7	4,8	8,0	9,7
Venezuela	32,0 %	2336,1	13,4%	3,3	4,5	7,1	8,2
Republica dominicana	31,7 %	1836,7	16,3%	4,6	6,2	6,8	8,7
México	29,3 %	3422,0	3,2%	4,9	5,5	6,6	8,4
Paraguay	29,3 %	1186,3	6,6%	3,4	3,9	9,6	9,2
Argentina	25,7 %	5117,3	12,8%	4,7	5,6	6,5	9,3
Costa Rica	25,4 %	2879,9	5,6%	6,2	6,4	7,2	5,6
Chile	18,2 %	3705,2	6,8%	6,5	6,5	5,0	7,8
Media	39,3 %	2184,1	9,4%	4,4	5,6	7,2	8,5

Adoptar un concepto de desigualdad de naturaleza más bien distributiva, si por un lado consiente una visión más exhaustiva de la dimensión social del agente económico, por otro crea dificultades al investigador para escoger una aproximación adecuada. Ya que la desigualdad social se mide en términos de economía informal en términos de PIB, creemos necesario subrayar algunas

cauteladas relativas al uso de esta variable. En general la cualidad de las estimaciones de la economía informal es difícil de valorar, no existe, en efecto, ningún registro de cuánto los valores estimados se separen de la efectiva dimensión del sumergido y, cualquier juicio a propósito la credibilidad y cuidado de las encuestas, es inevitablemente arriesgado. Si a esto se

agrega que en el estado de la literatura, ninguna metodología de estima se ha impuesto como claramente preferible a otras, entonces la duda acerca de la exactitud de las encuestas del sumergido resulta de difícil valoración¹³. En este escenario, hemos utilizado las estimaciones del ES publicadas por Schneider (2005^a) para los años 1990, 1995, 2000 y Schneider b (2005b) para el 2002-2003. Ambos artículos recogen diferentes estimaciones del ES como porcentual del PIB oficial obtenidas a través de los métodos del *Currency Demand* y el *(Dynamic) Multiple Indicators Multiple Causes*. Las estimaciones de Schneider (2005^a) son de todos modos muy similares a los valores estimados por Loayza (1996). Esta analogía de los resultados de las investigaciones que utilizan datos y metodologías diferentes, si bien no constituya prueba alguna de la credibilidad de las encuestas de Schneider (2005^a), es por lo menos indicio que la estimación del sumergido también encuentran una confirmación aunque sólo en sentido comparativo.

Los datos sobre Producto Interno Bruto pro cápita a precios constantes (1990) se extrajeron del *United Nation statistical on-line data base*. América Latina presenta notables diferencias en término de desarrollo económico en sus distintos países. Por ejemplo, considerando las

medias del período 1990-2003, el PIB pro-cápita con base anual expresado en dólares americanos con precios de 1990 varía de \$5117,30 de Argentina a \$647,70 de Honduras. Esta variabilidad es de todos modos útil para fines de poder estimar, con un intervalo de oscilación más amplio, si el nexo entre desigualdad y desarrollo económico efectivamente siga el ritmo al estilo Kuznets.

Las otras seis variables se incluyen como variables de control para considerar otras determinantes potenciales de la desigualdad distintas al nivel del PIB que no incidan en los mecanismos de interacción entre desigualdad y desarrollo como lo planteó Kuznets¹⁴.

Los datos sobre tasa de desocupación se extrajeron del banco de datos del World Bank. En el análisis del nexo entre desigualdad social y desocupación es fundamental tener presente la aproximación utilizada. En particular, Tanzy (1999) sostiene que el tipo de causalidad entre desocupación y economía informal es ambiguo por la presencia, en fuerza de trabajo, de distintas categorías de sujetos. Una parte de la fuerza de trabajo que opera en el sumergido es clasificada en efecto entre los desocupados, entonces, pertenece a la fuerza de trabajo oficial. Otra parte de los trabajadores en negro está constituida en

¹³ Para un trato completo de los métodos de estimación del ES, se remite el lector a Schneider, Euste (200), Dell'Anno (2005).

¹⁴ El procedimiento de “aumentar la especificación de la curva de kuznets es una operación común en literatura, véase por ejemplo, Barro (2000).

cambio por pensionados, menores, amas de casa que no hacen parte de la fuerza de trabajo oficial. Además, se han individuado que son simultáneamente parte sea de la fuerza de trabajo oficial que no oficial. En este sentido, la tasa de desocupación podría estar débilmente relacionada con la economía informal.

Los datos sobre “respeto de la Ley o “fuerza de la Ley” (RoL) son editados por el *Fraser Institute*, que anualmente elabora un índice variable entre 0 y 10 (más bajo es el índice, peor es el respeto de la legalidad de ese País. En particular, nosotros usamos como Proxy del RoL el área 2 del *Economic Freedom Index*, definido “*Legal Structure and Security of Property Rights*” publicados por Gwartney y Lawson (2005)¹⁵. Las sub-componentes sobre las cuales se construye el índice de RoL son: respeto a la Ley, tutela de los derechos de propiedad, sistema judicial imparcial e independencia de la justicia del poder público y económico.

Los datos sobre reglamentación son publicados por el *Fraser Institute*. El índice varía de 0 a 10 (más bajo es el índice, peor es la reglamentación). Éste considera tres tipos de restricciones a la economía de mercado. La primera componente refleja las condiciones del mercado de crédito interno. El segundo factor considera las reglamentaciones del mercado de trabajo que distorsionan la libre contratación entre demanda y oferta

de trabajo. Con base en esta segunda componente, los Países en los cuales existe flexibilidad sea en la determinación del salario que en la entrada y salida del mercado de trabajo y que no presentan excesos en los subsidios a los desocupados, se caracterizan por un elevado índice de calidad de la Reglamentación. La tercera componente del índice de reglamentación valora los procedimientos burocráticos y los límites reglamentarios a la libre competencia en el mercado de bienes y servicios. El índice de reglamentación está incluido en la regresión con el fin de considerar también el impacto que la rigidez (imperfección) en los mercados de trabajo, crédito y de los bienes, tienen en la dinámica de la desigual social.

En la versión mejorada de la curva de Kuznets también se han considerado dos variables que miden el impacto que las políticas re-distributivas, sea del lado de las entradas que el de gastos, pueden ejercitar sobre la DS. Por la parte de las entradas se ha utilizado un índice que mide la “(máxima) alícuota marginal” (área 1D en la clasificación del *Economic Freedom Index*). Éste en uno de los cuatro componentes del área 1 (Dimensión del gobierno: Gastos, Impuestos y empresas). Esta variable se calcula considerando sea la alícuota fiscal que la alícuota contributiva aplicable a los niveles de rédito más elevados. El índice está constituido de modo que los Países con altas alícuotas marginales y bajos umbrales de exenciones de la tasación sean caracterizadas por un bajo valor del

¹⁵ Datos extraídos del sitio www.freetheworld.com

indicador. Este índice puede considerarse como un indicador del grado de progresión de la imposición y entonces una proxy de las políticas re-distribuidas por la parte de las entradas.

Por el lado de los gastos se utilizó un índice que valora la entidad de las “transferencias y subsidios a los individuos en porcentual al PIB”. El índice se extrajo del *Economic Freedom of the World* del *Fraser Institute* y varía en el intervalo de 0 a 10 (más alto es el índice, menor es el nivel de transferencia del Estado hacia los individuos). Este índice se entiende como una medida de la generosidad del sistema social que, a través transferencias monetarias, tiende a reducir las desigualdades en los niveles de rédito. Ya que gran parte de los subsidios está constituida por subsidios a la desocupación, por la lógica (libelista) del *Economic Freedom of the World Index*. Países que actúan políticas re-distributivas consistentes respecto al PIB se valoran como limitantes de la libertad económica, por lo cual resultan tener bajos puntajes del indicador.

Resultados

Partiendo de los resultados contrastantes de la verificación de la curva de Kuznets, en esta sección verificaremos si el nexo entre desigualdad social y desarrollo económico sigue un ritmo a “U” invertida. La visión estadística es aquella del *panel análisis* que representa la metodología más utilizada para este género de análisis

macroeconómica. Ésta representa un potente instrumento de investigación estadística que, considerando sea la dimensión espacial que la temporal de los datos, consiente una visión más amplia y completa de los fenómenos económicos. Los modelos que utilizan datos-panel pueden tener distintas especificaciones, una primera subdivisión se encuentra entre modelos “Pooled” y modelos de “efecto fijo”. La primera clase de modelos incluye en la especificación coeficientes constantes sea para las interceptas que para las degradadas. Esto es aplicable cuando no haya *countries effects* estadísticamente significativos. En esta especificación se consideran conjuntamente todos los datos y se estima el modelo con el método de los mínimos cuadrados ordinarios. Esta tipología de modelos es conocida como *Pooled regresión model*.

Cuando los efectos específicos a nivel de las unidades observadas (Países) son estadísticamente significativos, como en esta investigación, entonces hay dos posibles alternativas: considerar un modelo con efectos fijos (*Fixed effects model*) o casuales (*Random effects model*). Para Baltagi (1995), el modelo con efectos fijos constituye una adecuada especificación si el análisis está focalizado en un conjunto especificado de N unidad y la inferencia está dirigida al ritmo de las mismas unidades. El modelo con efectos casuales, en cambio, es la especificación más adecuada si las N unidades observadas son casualmente seleccionadas por la población y se quiere

inferir de la muestra a toda la población. A la luz de estas argumentaciones, un modelo de efectos fijos resulta ser la especificación más apropiada para la casuística de este trabajo.

En la ecuación 1 se presenta la especificación de la (aumentada) *Kuznets' curve*.

$$DS_{it} = \beta_1 \log(PIB_{it}) + \beta_2 [\log(PIB_{it})]^2 + \alpha_i + \lambda_i + X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

Se indica con:

DS_{it} a la desigualdad social medida en términos de economía informal en porcentual al PIB oficial

PIB_{it} es el PIB pro CAPIT a los precios constantes del 1990

X_{it} es el vector de las variables de control. Incluye tasa de desocupación, índice de respeto de la Ley, índice de reglamentación, índice de las políticas re-distributivas sea del lado de las entradas que del lado de los gastos por transferencias

α_i son las dummies para los efectos fijos cross countries con $i = 1, 2, \dots, 18$;

λ_i son las dummies para los efectos fijos periódicos con $t = '90, '95, '00, '02, '03$

Visto que la operación de *pooling* consiste en aplicar restricciones lineales a los coeficientes, se puede utilizar un F test para verificar la validez del modelo restringido respecto a un modelo en versión no restringida donde no son impuestos vínculos sobre los coeficientes. El resultado del *pooling tests* (con base en el F test) soporta como especificación más apropiada¹⁶ la inclusión de los

efectos fijos para cada País y para cada período.

De las matrices de varianza de residuos se ha extraído heteroscedasticidad. Hemos utilizado así una matriz de covarianza corregida con el procedimiento de White para la heteroscedasticidad entre *cross section*. Como se colige de las estimaciones, está confirmado el ritmo a "U" invertida de la DS al aumentar el PIB pro cápita ($\beta_2 < 0$). Resultan significativas, además del PIB pro cápita y su cuadrado, también la tasa de desocupación.

Con el fin de verificar la consistencia de nuestros resultados por la escogencia del indicador de la economía informal, para controlar la co-linealidad entre tasa de desocupación y subsidios, omitimos alternativamente la tasa de desocupación y la erogación de los subsidios y restamos el modelo.

periódicos es preferible respecto al modelo pooled, a un modelo con cross countries efectos fijos o sólo efectos fijos periodales. Este resultado es consistente para todas las especificaciones presentadas en este trabajo.

¹⁶ El test estadístico [F-stat=232,90>F(21,49) al 1%=0.00] sugiere que la especificación de un modelo a efectos fijos sea cross countries que

Entre las variables de control se evidencia cómo una reducción de la tasa de desocupación esté asociada a una reducción de la desigualdad social. Lo concerniente a la calidad de la reglamentación y el índice de los subsidios, su importancia es incierta. Por el contrario, la alícuota marginal y la fuerza de la ley son estadísticamente no significativas.

Los dos resultados de este análisis empírico se pueden sintetizar en las constataciones que:

- la desigualdad social muestra una correlación con el nivel del PIB pro cápita que evoluciona efectivamente como una curva *à la* Kuznets¹⁷;
- Los índices de bondad de adaptación de los datos del modelo explican de manera satisfactoria la variabilidad de la DS. Estos resultados difieren de las conclusiones alcanzadas por Barro (2000) y por Bleany, Nishiyama (2004)¹⁸.

A la luz de los trabajos de López y Perry (2008) y de Goñi (2008) se puede interpretar el resultado de escaso significado del nexo de la desigualdad social con las variables de las políticas re-distributivas sea del lado de las entradas

que del lado del gasto público (alícuota marginal y nivel de subsidios monetarios). Los trabajos citados evidencian, en efecto, como el sistema re-distributivo Latinoamericano es todo menos que eficaz al tratar de reducir la concentración del rédito entre los ciudadanos. López y Perry (2008) a través de un análisis comparativo entre Europa y América Latina analizan el efecto que transferencias e imposiciones fiscales tienen sobre el índice de desigualdad en el rédito primero (bruto) y después (neto) de la erogación de subsidios y pago de impuestos. Ellos encuentran que, mientras para los Países europeos el efecto de los instrumentos re-distributivos reduce el índice de concentración de Gini en media de 10 puntos, para los Países de América Latina la re-distribución mejora mediatamente de sólo 1 ó 2 puntos porcentuales. En algunos casos, como el Perú, los autores evidencian hasta la paradoja que después de la transferencia y el pago de los impuestos, la concentración del rédito entre los ciudadanos aumente. Esto refuerza nuestra hipótesis que, si bien la desigualdad re-distributiva incide en la desigualdad, las dos variables consideradas no logran tomar esta supuesta idea porque ineficaz al realizar una efectiva re-distribución.

Todo lo evidenciado nos consiente comprender mejor el por qué los únicos factores estadísticamente significativos de los cuales depende la desigualdad sean el nivel de desarrollo económico y la tasa de desocupación. En Países donde el

¹⁷ La estimación del coeficiente (negativo) β_2 es consistente con especificaciones alternativas de la regresión que no se repondrán por brevedad.

¹⁸ También en la versión con sólo efectos fijos *cross countries* en analogía al modelo de Barro (2000) y sin variables de control, el modelo explica más del 93% de la variabilidad de la desigualdad social (R-cuadro corregido).

contexto institucional no es cualitativamente adecuado y las políticas re-distributivas son ineficaces, entonces, la exclusión de los programas sociales estatales no crea aversión al trabajo irregular. Los trabajadores irregulares no tienen, en efecto, suficientes incentivos para buscar una ocupación irregular esto alimenta y facilita la expansión del fenómeno de la economía informal y con ella, la marginación social.

Con base en los resultados del cuadro 2 podemos calcular el nivel del PIB pro cápita al cual corresponde la mínima desigualdad. Derivando la [1] tenemos que cuando el PIB pro cápita es igual a $(-\beta_2/2\beta_1)$, entonces se alcanza el máximo nivel de desigualdad. En nuestro caso sucede a 1.025.6 dólares pro capita anuales a los precios de 1990. Omitiendo la tasa de desocupación entre los regresores para controlar la eventual situación endógena, tendremos que el punto de máxima se comprueba a 1.314.4 dólares pro capita. Es posible entonces representar gráficamente la curva de Kuznets para América Latina en las dos especificaciones¹⁹. Con base en el análisis

¹⁹ El valor de la desigualdad social para cada País debería ser calculada sumando a la constante general la dummy específica del País. Para claridad gráfica hemos preferido indicar una única curva de Kuznets para América Latina. Las coordenadas de la figura 1 no corresponden al valor estimado de las respectivas regresiones. El valor de las interceptaciones son disponibles por petición a los autores. Las funciones cuadráticas son para las regresiones de Cuadro 2 (modelos I y II) respectivamente

empírico podemos constatar como los Países de América Latina se colocan en el dorso de la curva de Kuznets.

Para confirmar el resultado obtenido, subdividimos la muestra en dos sub-grupos. El primero, constituido por Países situados en el ramo creciente de la curva de Kuznets (4 Países), el segundo, con los restantes 11 Países cuyo PIB pro cápita es superior al punto de máxima desigualdad (1.314 dólares). Este análisis está dirigido para confirmar el punto de inversión de signo del nexo entre desarrollo social y desarrollo económico y si el nexo con las variables de control cambian en función del PIB pro cápita.

En lo que concierne al efecto de las variables de control sobre variables dependientes, resulta que las políticas económicas de re-distribución de la desigualdad social basadas en la lucha a la desocupación son eficaces sólo para los Países económicamente más atrasados, mientras, para los Países caracterizados por un nivel más alto de PIB, el instrumento mejor para reducir la desigualdad social, además del crecimiento económico, consiste en una mayor calidad de la reglamentación y en una reducción de las alícuotas marginales.

En general, resulta que un decidor público que tiene una escasa credibilidad y es ineficaz al re-distribuir el rédito entre los ciudadanos, no tiene otros instrumentos para reducir la marginación social que favorecer el

crecimiento (para los Países más ricos) y reducir la desocupación (para los Países relativamente más pobres). En particular, la lucha a la desocupación es el principal instrumento de contraste a la DS cuando en nivel de desarrollo es insuficiente para financiar un estado social adecuado.

Para los Países más pobres, sólo el incremento de las oportunidades que el mercado de trabajo ofrece para entrar en el circuito legal de producción (reducción de la desocupación) obstaculiza la marginación social.

Para los países más ricos, que en nuestra muestra corresponden a la gran mayoría de los Países de América Latina, el mejor instrumento para la reducción de la DS es en cambio alimentar el crecimiento de la riqueza pro capita. Nuestra hipótesis está basada en el asunto que al aumentar el desarrollo económico y beneficios asociados al status del trabajador regular (asistencia, seguridad del trabajo, tutela legal, etc.) podrían más que compensar la pérdida monetaria consecuente con la “renuncia” de la transferencia monetaria o la mayor imposición, consecuente con la entrada desde el sector informal (no tasado) al mercado regular.

Finalmente, digno de nota es el resultado relativo de la inversión de signo en función del nivel relativo de desarrollo económico de los Países del coeficiente que mide la reglamentación. Éste muestra cómo, un sistema reglamentario más estricto en el mercado de los bienes,

del crédito y, sobretodo, del trabajo (bajo valor del índice) no es necesariamente dañoso para los fines del contraste de la desigualdad social. Economías no lo suficiente avanzadas (3^a columna, gráfico 3), resultan traer mayores beneficios en términos de reducción de la marginación social por un rol más incisivo del Estado en el mercado.

6. DESIGUALDAD SOCIAL Y PIB PRO CAPITA: ¿POR QUÉ UNA CURVA À LA KUZNETS?

El análisis empírico ha mostrado una relación entre DS y desarrollo económico representable con una curva *à la Kuznets*. En este párrafo especificaremos mejor las motivaciones que creemos puedan ser una razonable interpretación del resultado empírico.

Ya que algunas de estas argumentaciones son comunes en las propuestas que se encuentran en literatura sobre el nexo entre desigualdad en el rédito y desarrollo, es útil verificar si esto hace del todo superponibles los dos fenómenos. Así, preliminarmente valuamos si nuestro resultado que ha encontrado un ritmo a “U” invertida del nexo entre desigualdad social y nivel del PIB, sea simplemente la consecuencia de una fuerte correlación entre desigualdad social y desigualdad del rédito. Se ha comparado la aproximación de la desigualdad social con el índice de Gini sea en toda la muestra sea subdividiendo el panel en dos sub-grupos

(media 1990 y media 2003)²⁰, y en ambos casos la correlación es sólo débilmente positiva²¹.

Además que desde el punto de vista empírico, también en una lógica de búsqueda de los nexos causales con los cuales la desigualdad social influencia el proceso de desarrollo, se prevé la existencia de importantes referencias entre desigualdad social y desigualdad en el rédito. Un primer aspecto que diferencia los dos tipos de desigualdad está ligado a las consecuencias que ellos tienen en términos de interacción con la política fiscal. Si, por ejemplo, un agente público es acomodaticio respecto a un elevado nivel de desigualdad en el rédito, entonces, en hipótesis de imposición progresiva, éste se beneficiaría de un mayor ingreso. Se da el caso opuesto si en cambio el *policy maker* no contrasta eficazmente la desigualdad social. En este caso la desigualdad social, favoreciendo el desarrollo del sector irregular, hace más difícil la financiación del gasto público a través del sistema tributario.

Un segundo aspecto que muestra cómo los dos fenómenos puedan ejercitar un impacto de diversa intensidad sobre el conflicto social, se entienda como

²⁰ Por la no disponibilidad completa de los datos para algunos países, se utilizan datos de anualidades próximas a las dos fechas de la referencia (1990 y 2003). Se vea el apéndice para la fuente de datos.

²¹ Para 1990 la correlación es igual a 0.16; para el 2003 a 0.36.

relación entre ciudadanos e instituciones o como entre ciudadanos y la misma comunidad. En efecto, si la desigualdad en el rédito produce un conflicto unidireccional de los “pobres”, que piden una mayor re-distribución, frente a los “ricos”. La desigualdad social alimenta una relación de conflicto bi-direccional entre trabajadores formales e informales. Los trabajadores informales nutren un resentimiento hacia las instituciones incapaces de tutelarlos con el fin del reconocimiento de los derechos sociales. Los formales, porque son los únicos contribuyentes, se sienten discriminados por la ineficacia de las instituciones en el contraste de la economía informal que los obliga a sostener ellos solos la financiación del gasto público. Razonamiento análogo vale también entre actividades empresariales regulares e irregulares, siendo las primeras, sometidas a una competencia desleal por parte de las segundas²².

Ulterior característica que podría atribuir un impacto más fuerte de la DS sobre el desarrollo económico respecto a cuanto tendría por efecto de la desigualdad en el rédito se basa en la misma línea

²² Con base en los trabajos de Perotti (1994, 1996), el efecto (negativo) de la desigualdad en el rédito sobre el crecimiento debe imputarse al hecho que una SPEREQUAZIONE en la distribución de los recursos producen en términos de (menor) estabilidad pública y cohesión social. En esta perspectiva, un análisis basado en la utilización de un indicador de desigualdad podría interpretar mejor el elemento central de esta hipótesis.

argumental propuesta por Kuznets para interpretar la forma de “U” invertida de la relación de desigualdad PIB. En particular, el incentivo que la DS da a la movilidad intersectorial se ha hipotizado ser más fuerte que el ejercido por la sola desigualdad del rédito. Los efectos de desequilibrio entre demanda y oferta de trabajo, no sólo repercuten en el salario de equilibrio (por lo tanto diferencial de rédito), pero las diferentes fuerzas contractuales a favor de los empleadores también podría inducir un aumento del trabajo irregular (por lo tanto diferenciales sociales en el reconocimiento de los derechos sociales). Desde esta consideración se puede sostener que la DS sea un factor que se sitúa junto a la idea de Kuznets -y la amplifica-, que la desigualdad sea un importante incentivo para la movilidad intersectorial de los trabajadores. Analizando la naturaleza del incentivo generado por la DS, se puede especular que éste puede ser constituido por dos elementos idealmente distintos en función, respectivamente, de valoraciones estrictamente económicas y de aspectos concernientes a la dimensión psicológica del individuo.

En lo que respecta al primer elemento, la distinción entre economías relativamente pobres (lado creciente de la curva de Kuznets) y económicamente más avanzadas está relacionado con el diferente grado de tutela de los derechos sociales de ciudadanía que existe entre los dos grupos de Países. Mientras en los Países económicamente más atrasados,

la insuficiencia de recursos económicos vincula al operador público en la prestación de servicios sociales o transferencias cualitativas y cuantitativamente adecuadas, para los Países más ricos ellas representan un disuasorio mayor para la participación al mercado irregular. A este menor incentivo “económico” se puede agregar que las condiciones de indigencia de los trabajadores de los países más pobres, empeora ulteriormente el poder contractual de estos últimos, facilitando así formas de trabajo irregular que alimentan marginaciones sociales. En esta primera prospectiva se puede hipotizar que, hasta cuando los derechos sociales de ciudadanía no sean tales de desincentivar el trabajo irregular, la marginación social no puede ser contrastada con un aumento del PIB. Se crea así un círculo vicioso donde la difusión de la irregularidad a través del ocultamiento de las bases imponibles obstaculiza la financiación de los servicios sociales y con ello la eficacia de las políticas de contraste a la marginación social. La marginación social produce a su vez desigualdad social. El círculo vicioso se atenúa con el desarrollo económico hasta invertir el signo de la correlación. Al crecer el PIB, aumenta en efecto no sólo en términos absolutos el balance del Estado pero, como sugería el teorema del elector mediano, también aumenta la cuota relativa de egresos destinados a políticas de welfare. Más desarrollo económico comporta menos DS y este proceso se auto alimenta en un círculo virtuoso. Se

encuentra en la figura 1 en el lado decreciente de la curva de Kuznets.

El segundo elemento que explica la dinámica de la relación inversa entre crecimiento económico y desigualdad tiene en cambio una connotación psicológica. Al crecer el desarrollo económico cambian los modelos de consumo y los estándares de calidad de vida. Los ciudadanos de los países económicamente avanzados, atribuyen un mayor peso a la vida relacional respecto a cuanto se pueda registrar en estadios de desarrollo donde todavía no ha sido superado el problema basilar de la subsistencia. Como sugieren las teorías de la *Behavioural Economics*²³ cuando aumenta el estándar de referencia del propio grupo social, entonces aumentan las expectativas también a nivel individual. Esto produce una mayor aversión individual hacia condiciones de malestar. El costo psicológico de vivir en situación de marginación social aumenta al crecer el PIB de la comunidad en cuestión. La mayor aversión de la colectividad (excluidos e incluidos) a la exclusión social, también tendrá consecuencias sobre las políticas de welfare en razón del mayor grado de democracia, que aumenta al crecer el nivel de desarrollo y del capital humano. También en este caso el policy maker encontrará el contraste de la DS como un problema social cuyo peso social y político aumentará con el aumento de los

estándares de vida y con el mejoramiento de los servicios públicos a los cuales estos individuos no tienen acceso.

En conclusión, reinterpretando la misma línea argumentativa de Kuznets, hemos evidenciado cómo el nexo de la desigualdad social con el PIB pro cápita se pueda encuadrar en una lógica de variación de incentivos sea para los sujetos excluidos, sea para las instituciones que deberían combatir el fenómeno. En particular hemos subrayado que por razón del mayor malestar que la desigualdad crea respecto al solo rédito, la efectividad de los incentivos se puede suponer mayormente eficaz.

Conclusiones

En este trabajo se ha analizado la relación entre desigualdad social y desarrollo económico en los Países de América Latina. La desigualdad social se distingue de la más tradicional desigualdad en los niveles del rédito porque el elemento que diferencia los individuos es el desigual reconocimiento de los derechos sociales de ciudadanía. No siendo esto último directamente observable, se ha hipotizado que la economía informal, cuya parte más consistente en los países del área latinoamericana es el trabajo informal, pueda representar una proxy creíble del fenómeno.

²³ Se piense en la *loss aversion* de Tversky, Kahneman (1991).

En la búsqueda de una medida alternativa de la desigualdad, también ha desempeñado un rol importante la constatación que la utilización de un indicador de distribución del rédito (por ejemplo, el índice de Gini), en contextos con amplio sumergido habría podido distorsionar sensiblemente los resultados del análisis. Es deber señalar de todos modos que también las estimaciones de la economía informal deberían ser siempre valoradas con mucha cautela. Esta reserva nos exhorta a subrayar que los resultados obtenidos tienen significativos márgenes de incertidumbre, por lo tanto las conclusiones alcanzadas deberían ser interpretadas como aproximadas y ciertamente, cuando la disponibilidad y calidad de los datos sea mayor, se obtendrán análisis ulteriores más detallados.

El análisis econométrico ha sido estructurado en dos fases: en la primera, encaminada a verificar si la relación existente entre DS a nivel de desarrollo se desarrolla como hipotizado por la curva de Kuznets; la segunda también encaminada a analizar otras determinantes de la desigualdad social. La verificación empírica ha demostrado cómo se puedan valorar las tesis de:

- a) un sólido nexo entre la desigualdad social y el desarrollo de la economía oficial;
- b) el nexo entre los dos fenómenos es adecuadamente representado con una

curva *à la Kuznets*. El aumento del desarrollo, más allá de cierto umbral, se acompaña a una contextual reducción de la desigualdad social

- c) Las determinantes de la DS cambian al variar el nivel de desarrollo económico.
- d) Entre estas se ha constatado que políticas de reducción de la tasa de desocupación reducen la desigualdad social.
- e) Los indicadores institucionales (respeto de la ley y calidad de la reglamentación), resultan ser débilmente significativos al explicar la variabilidad de la desigualdad social. La poca importancia de las políticas re-distributivas sea del lado del gasto que de las entradas fiscales es corroborada por recientes estudios que atribuyen escasa eficacia a las políticas re-distributivas hasta ahora actuadas por los gobiernos de América Latina.

Desde el punto de vista positivo, la presencia de un ritmo *à la Kuznets* entre DS y nivel de desarrollo social, se ha interpretado con una variación del incentivo o costo al cual es sometido el sujeto marginado. Éste en particular es guiado sea de aspectos de naturaleza económica que psicológica que varían de intensidad y signo al crecer la riqueza nacional. Superado el punto de máxima de la curva de Kuznets, a un aumento del PIB se asocia un mayor incentivo a rescatarse de una condición de exclusión social. Han sido supuestos dos factores que inciden en el nexo entre desigualdad

social y PIB. El primero, consecuente con la exclusión del goce de los derechos sociales de ciudadanía. En efecto, mayor riqueza consiente al sector público financiar un estado social más generoso y eficaz, consecuentemente para los marginados, aumenta la cantidad y calidad de los servicios conexos a los derechos sociales de ciudadanía a los cuales no pueden acceder. El segundo factor está asociado a la creciente falta de utilidad que la exclusión social crea para los ciudadanos de las economías avanzadas donde tienen mayor importancia los bienes de naturaleza relacional. Esta componente sostiene un mayor interés hacia las instituciones que luchan contra los fenómenos de desigualdad social.

Desde el punto de vista normativo, una estrategia de política económica que se propone como objetivo primario la reducción de la desigualdad social, debería prever reformas económicas y

sociales sobretudo en los estadios iniciales del desarrollo de modo que se sostenga el crecimiento a través de un aumento de la ocupación. El *trade-off* entre desigualdad social y crecimiento, efectivamente existente en las economías todavía no económicamente maduras, se atenúa hasta anularse cuando (y si) la riqueza pro capita habrá alcanzado niveles satisfactorios para financiar un estado social eficaz. Con base en los datos de este estudio se evidencia que sólo Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Bolivia y Honduras están en un estadio de desarrollo tal que tienen que sostener un costo en términos de desigualdad social por políticas de crecimiento económico.

Políticas de inclusión social basadas en las transferencias monetarias y en una elevada progresión de las imposiciones resultan en cambio muy débilmente correlacionadas con la dinámica de la desigualdad social.

Bibliografía

- AGHION, P., BOLTON, P. A Theory of Trickle-Down Growth and Development. En: *Review of Economic Studies*; 1997: vol. 64, núm. 2, pp. 151-172. ISSN 0034-6527.
- AGHION P.; CAROLI E. & GARCÍA – PEÑALOSA C. Inequality and Economic Growth: the perspective of the New Growth Theories. En: *Journal of Economic Literature*, 1999, vol. 37, núm. 4, pp. 1615-1660. ISSN: 0022-0515.
- ALESINA, A. and RODRIK, D. Distributive politics and economic growth. En: *The Quarterly Journal of Economics*, 1994, vol. 109, núm. 2, pp. 465-489.
- BALTAGI, Badi H. *Econometric Analysis of Panel Data*. Jhon Wiley and Sons Ltd: 1995.
- BANERJEE, A. and NEWMAN, A. Occupational Choice and the Process of Development. En: *Journal of Political Economy*; 1993: vol. 101, núm. 2, pp. 274-298. ISSN 022-3808
- BARRO, R. Inequality, growth and investment. En: *NBER Working Paper*; 1999: núm. 7038.
- BARRO, R. Inequality and growth in a panel of countries. En: *Journal of Economic Growth*; 2000: vol. 5, pp. 5-32.
- BECKER, G., MURPHY, KM., TAMURA R. Human capital, fertility and economic Growth. EN: *Journal of Political Economy*. 1990: vol. 98, pp. 12-37.
- BENABOU, R. *Inequality and Growth, working papers 5658*. National Bureau of Economic Research. Inc. 1997.
- BLACK, D. On the rationale of Group decision-making. En: *Journal of Political Economy*. 1948: vol. 56, pp. 23-34.
- BLEANEY, M. NISHIYAMA, A. Income inequality and growth-does the relationship vary with the income level. En: *Economics Letters*. 2004: vol. 84, núm. 3, pp. 349-355. ISSN 0144-3585.
- BOURGUIGNON, F. Growth, distribution and human resources: a cross-country analysis. En: *DELTA Working Papers*. 1993: vol. 93, núm. 13, DELTA (Ecole normale supérieure).
- BOURGUIGNON, F., VERDIER, T. Oligarchy, Democracy, Inequality and Growth. En: *Journal of Development Economics*. 2000: vol. 62, núm. 2, pp. 285-314.
- BUVINIC, M. MAZZA, J. *Social Inclusion and Economic Development in Latin America*. Inter-American Development Bank. Distributed by Johns Hopkins University Press. 2004. ISBN 1931003653.
- CHONG, A. and GRADSTEIN, M. Inequality and Informality. EN: *Journal of Public Economics*. 2007: vol. 91, núm. 1-2, pp. 159-179. ISSN 0742-1222
- DE FERRANTI, D., PERRY, G., FERREIRA, F. and WALTON M. *Inequality in Latin America and the Caribbean: breaking with History?* Washington, DC. World Bank. 2004.
- DELL'ANNO, R. Metodi di stima dell'economia sommersa: una rassegna. En: *Rivista Italiana degli Economisti*; 2005: núm. 1, pp. 101-139. ISSN 1593-8662.

- GALOR, O. and ZEIRA, J. Income Distribution and Macroeconomics. En: *Review of Economic Studies*. 1993: vol. 60, núm. 1, pp. 35-52. ISSN
- John Wiley and Sons Ltd, 2008. Paperback. Estado de conservación: New. New book. ISBN 9780470518861.
- GWARTNEY, J., AND LAWSON, R., with GARTZKE, E., Economic Freedom of the world. En: *Annual Report*, Fraser Institute, Vancouver, B.C., 2005, ISBN 0-88975-222-2
- KALDOR, N. Alternative theories of distribution. En: *The Review of Economic Studies Ltd.*, Vol. 23, No. 2. (1955 - 1956), pp. 83-100.
- KALDOR, N. Alternative theories of distribution. En: *The Economic Journal*, Vol. 67, No. 268, Dec., 1957, pp. 591-624, ISSN: 00130133
- KANBUR, R. Income distribution and development. En: *Handbook of Income Distribution*, 2000, vol. 1, pp. 791-841, ISSN 0161-7218
- Kuznets, S., Economic Growth and Income Inequality. En: *The American Economic Review*, Vol. 45, No. 1, 1955
- LEWIS W. ARTHUR. *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, 1954, Manchester School, núm. 22, pp. 139-191
- SCHNEIDER, Friedrich. Shadow economies around the world: what do we really know? In: *European Journal of Political Economy*, 2005a, vol. 21, pp. 598-642. ISSN: 1450-2887.
- SCHNEIDER, Friedrich y Dominik H. Enste. Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences. In: *Journal of Economic Literature*, 2000, vol. 38, pp. 77-114. ISSN 1020-5098
- SEN, A. Inequality Reexamined. Oxford University press." Hand books in economics 16. V 1. *Econometrica* 61: 4(1992) 95-521. ISSN: 0169-7218
- STIGLITZ, J. The distribution of Income and Wealth Among individuals. En: *Econometrica*, 1969, vol. 37, num. 3, pp. 382-397. ISSN: 1474-6670.
- TANZY Vito IMF Working Paper. Corruption, Growth, and public finances, 1999. ISSN: 1934-7073
- TEMPLE, Jonathan. The New Growth Evidence. In: *Journal of Economic Literature*, 1999, vol. 37, pp. 112-156. ISSN: 0144-3585
- TOKMAN, Victor. E. The informal economy, insecurity and social cohesion in Latin America. En: *International Labour Review*, 2007, vol. 146, num. 1-2, pp. 81-107. ISSN: 1564-913X
- TVERSKY, A., Kahneman, D Loss Aversión in Riskless Choice: A reference Dependent Model. *Quarterly Journals of Economics* 106, Volumen 106, Issue4, pp . 1039-1061. (1991) Online ISSN 1531-4650 - Print ISSN 0033-553
- YUSUF, Arief Anshory. A Survey on Growth and Inequality: Does Improved Inequality Data Have Anything to Say? In: *Working Papers in Economics and Development Studies*, 2005, ISSN 1422-8769.

Apéndice 1: fuente de los datos

El panel utilizado para estimar la regresión está compuesto por una cross-section de 8 variables, señaladas en 18 Países, para 5 períodos (720 observaciones). La muestra presenta 13 datos faltantes: 7 en la “tasa de desocupación”; 3 en “subsidios”; 2 en el indicador de la “desigualdad social” (economía informal); 1 en “máxima alícuota marginal”.

Las fuentes estadísticas son Schneider (2005a) para las estimaciones del ES de 1990 a 2000 y Schneider (2005b) para las estimaciones del sumergido de 2002 al 2003; Gwartney y Lawson (2005)²⁴ para las variables “Respeto de la ley”, “Reglamentación”, “(máxima) alícuota marginal”, “Subsidios”, “Free-Trade”. El banco de datos on-line de la Organización de las Naciones Unidas²⁵ para el PIB pro capita a precios constantes. El banco de datos on-line del Banco Mundial²⁶ para la tasa de desocupación.

²⁴ <http://www.freetheWorld.com/download.html>

²⁵ <http://unstats.n.org/snaama/dollist.asp>. La serie del PIB a precios constantes se divide por población.

²⁶ <http://devdata.worldbank.org/edstats/query/default.htm>.