

Universidad Nacional del Sur
Departamento de Economía
Licenciatura en Economía



**DESIGUALDAD, EFECTOS FUNCIONALES
SOBRE LA ECONOMIA Y POLITICAS PARA
REDUCIRLA**

Trabajo final de grado

Andrés Dabús
LU:105057

Profesores asesores:
Silvia London
María Marta Formichella

Febrero de 2018

INDICE

I.	Introducción	1
II.	Revisión de la literatura	2
III.	Metodología, variables y datos	9
IV.	Análisis estadístico	17
	<i>i. Desigualdad</i>	17
	<i>ii. Pobreza</i>	20
	<i>iii. Educación</i>	23
	<i>iv. Salud</i>	25
	<i>v. Crecimiento económico</i>	27
V.	Posibles políticas a implementar	29
	<i>i. Políticas Sociales</i>	29
	<i>ii. Políticas financieras</i>	30
	<i>iii. Políticas educativas</i>	31
VI.	Reflexiones finales	32
VII.	Bibliografía	33

I. Introducción

La relación entre desigualdad y crecimiento lejos está de ser unívoca. Cierta grado de desigualdad puede ser beneficioso para el funcionamiento de la economía, de modo que se generen los incentivos necesarios para invertir y promover el crecimiento. Pero, sin embargo, un alto nivel de desigualdad también puede ser perjudicial para propiciar un mayor crecimiento. No solo puede ser un factor que influya en gran medida en el surgimiento de una crisis financiera, sino que puede provocar una gran inestabilidad política que tenga como correlato una disminución en los incentivos para invertir (Berg y Ostry, 2011).

En Argentina, la evolución de la desigualdad de la renta ha sido irregular, no obstante, con una tendencia creciente desde la década de los '80 hasta ahora. Debido a este continuo deterioro en la distribución del ingreso y a las fluctuaciones en las tasas de crecimiento, no es menor analizar el vínculo que tienen estas dos variables en nuestro país, ya que existen importantes implicaciones a la hora de formular políticas tendientes a promover el crecimiento (Fossati, 2001). Si bien es cierto que también existen efectos en el sentido contrario, es decir, del crecimiento hacia la desigualdad, este estudio se concentrará solo en la relación desigualdad-crecimiento.

En este sentido, este trabajo tiene como objetivo analizar el comportamiento de la desigualdad de la renta de los individuos y los efectos funcionales sobre la economía, entendiéndose a estos como el desempeño económico en sentido amplio, es decir incluyendo el crecimiento económico y la evolución de variables de bienestar social como la pobreza, la educación y la salud. A su vez, se analizan algunas posibles medidas de políticas públicas a tomar a fin de reducir la desigualdad. El estudio se hace para en Argentina durante el período 2003-2015. Para llevar a cabo el trabajo empírico se realizará un análisis de estadística descriptiva a partir de la evolución de diferentes variables de desigualdad, de bienestar social y de crecimiento en dicho período. Asimismo, el trabajo se enfoca únicamente en el caso argentino porque esto tiene la ventaja de que los datos provienen de la misma fuente y están más homogeneizados. En cambio, en los análisis que abarcan a distintos países, generalmente, varían los métodos de recolección de datos y de medición de la desigualdad.

La estructura del trabajo es la siguiente. En la sección II se presentan los principales lineamientos y aportaciones de la literatura teórica y empírica sobre el efecto

de la desigualdad en el crecimiento. En la sección III se detalla la metodología y los indicadores utilizados. Luego, en el apartado IV se realiza el análisis empírico y en la siguiente sección se analizan ciertas posibles medidas de política que apuntan a reducir la desigualdad. En el último apartado (VI) se desarrollan las reflexiones finales.

II. Revisión de la literatura

Durante las últimas décadas, la literatura teórica y empírica intentó determinar si la desigualdad beneficia o perjudica al crecimiento. Siguiendo a Galor (2009), el enfoque clásico de la desigualdad, con John Maynard Keynes (1920) y Nicolas Kaldor (1956) como principales referentes, sostiene que la desigualdad en los ingresos es beneficiosa para promover el crecimiento económico. La postura neoclásica, más tarde, descartó que la distribución de la renta pueda llegar a tener algún efecto significativo sobre el crecimiento. Sin embargo, en las últimas dos décadas estas visiones han sido duramente criticadas ya que diversos trabajos han demostrado que la desigualdad económica tiene un impacto relevante y negativo sobre el proceso de crecimiento. El origen del enfoque moderno se remonta a Galor y Zeira (1988, 1993). En contraste con el paradigma dominante del agente representativo o neoclásico, estos analizaron el rol de la heterogeneidad en la actividad macroeconómica. La heterogeneidad y, por ende, la distribución del ingreso, cumple un rol fundamental en la determinación de las variables agregadas y del crecimiento económico. Opuestos a la hipótesis neoclásica, la cual subestima los efectos de la desigualdad sobre la actividad económica, afirman que la desigualdad en presencia de mercados de capitales imperfectos, puede ser perjudicial para la acumulación de capital humano y para los procesos de desarrollo económico. (Galor, 2009).

No obstante, la teoría de la reconciliación destaca que, a lo largo del proceso del desarrollo, tanto la teoría clásica como la moderna son compatibles. En las etapas tempranas de la industrialización, la primera hipótesis sería la que más peso cobraría ya que la desigualdad alienta al proceso de acumulación de capital físico por las tasas marginales crecientes del ahorro. Sin embargo, a medida que este proceso va madurando y se acumulan grandes stocks de capital físico, la demanda de capital

humano empieza a aumentar debido a la complementariedad existente entre estos dos factores. Es decir, este segundo insumo empieza a motorizar la economía en esta “segunda etapa”. Por ello, en presencia de restricciones en el mercado de créditos, una distribución más igualitaria de ingreso estimula la acumulación de capital humano y promueve el crecimiento económico. Por último, a medida que la economía se vuelve más rica, las restricciones en el mercado de créditos empiezan a desaparecer, las diferencias en las tasas marginales de ahorro disminuyen y la distribución del ingreso se vuelve un factor menos significativo en la determinación del proceso de crecimiento.

Aun así, hoy en día, no existe consenso unánime entre los especialistas sobre dicha relación; no están claros ni el signo ni la magnitud de la correlación entre el grado de disparidad en la distribución de la renta y el crecimiento económico (Bengoa Calvo, Sánchez-Robles Rute, 2004).

Los mecanismos teóricos por los cuales la desigualdad produce mayores tasas de crecimiento son los siguientes:

- a) Mayor desigualdad provee incentivos para trabajar más, invertir y tomar riesgos para obtener mayores retornos. Una sociedad excesivamente igualitaria no proporciona a los agentes incentivos suficientes para acometer proyectos arriesgados con el fin de mejorar su nivel de bienestar: éste ya sería aceptable para el ciudadano medio, que no considera necesario incurrir en riesgos para mejorarlo (Bengoa Calvo, Sánchez-Robles Rute, 2004).

- b) La propensión marginal al ahorro en los estratos superiores de renta es mayor que la de los estratos inferiores. Si se considera que la tasa de ahorro influye positivamente en el crecimiento, entonces una mayor desigualdad hará posible que las naciones gocen de un mayor nivel de ahorro y de más crecimiento. Sin embargo, esto, teóricamente, se da en los países más pobres en donde, generalmente, hay que enfrentar el dilema devastador entre redistribuir los ingresos y reducir la tasa de ahorro o mantener altos niveles de desigualdad en pos de que dichas tasas sean mayores y así promover la inversión y el crecimiento. Contrariamente, se daría el proceso opuesto en aquellos países de rentas más altas en donde una mayor redistribución puede provocar un aumento del ahorro nacional (Ray, 2002).

- c) En la misma línea con el argumento anterior se puede mencionar a los grandes proyectos de inversión. Dado que son necesarios cuantiosos fondos para llevar a cabo los mismos, si la renta nacional es baja es necesario que la riqueza esté concentrada en pocas manos, de manera que estos individuos dispongan de los recursos necesarios para realizar dichos desembolsos (Bengoa Calvo, Sánchez-Robles Rute, 2004).

Al mismo tiempo, los principales mecanismos por los cuales la desigualdad puede perjudicar el proceso de crecimiento son:

- a) Suponiendo que el nivel de gasto público y, por ende, el grado de imposición tributaria es determinado por el gobierno de turno, se puede interpretar que dichos niveles son el resultado de un proceso electoral siempre y cuando nos encontremos en un régimen democrático. Por ello, si existen altos grados de desigualdad, el votante mediano será de bajos ingresos y votará a aquel partido que tome como medidas un aumento del gasto público y de los impuestos (Fosatti, 2001). De esta forma, unos aumentos de las obligaciones impositivas pueden perjudicar a la inversión y al crecimiento.
- b) La desigualdad en los ingresos puede provocar, en casos extremos, inestabilidad política. El clima y la incertidumbre resultante puede perjudicar la estabilidad de las instituciones políticas. Si los derechos de propiedad se vean amenazados, es probable que esto ahuyente a los inversores y perjudique al crecimiento (Fossati, 2001).
- c) Dadas las imperfecciones del mercado de créditos, los individuos más pobres se ven incapaces de financiar su educación. Los hogares más desfavorecidos dejarán de obtener una educación de tiempo completo si éstos no la pueden sufragar, a pesar de que la inversión en capital humano tenga altas tasas de retorno. De esta forma, tal inversión por parte de los pobres es sub-óptima, provocando que el output o el producto resultante para la sociedad sea menor que en una situación

donde los mercados de capitales son perfectos (Cingano, 2014). Esto aplica no solo para la acumulación de técnicas y conocimientos, sino para todos los pequeños inversores que no pueden obtener fondos de esta forma, a causa de la falta de garantías. Es decir, un menor grado de desigualdad permitirá a los individuos de la parte baja de la distribución de la renta hacer inversiones, incrementando la tasa de crecimiento de la economía.

- d) Si la adopción de tecnologías avanzadas tiene como requisito disponer de un amplio y fuerte mercado interno, la desigualdad puede impedir, una vez más, el crecimiento (Cingano, 2014). Si gran parte de la población tiene un bajo poder adquisitivo, concentrándose toda la riqueza en una pequeña fracción de individuos, el mercado doméstico no cumplirá con las características necesarias para que se lleven a cabo dichas inversiones en economías de escala.

La **literatura empírica** tampoco proporciona relaciones ni respuestas concluyentes. No hay consenso en cuanto al signo de la relación ni en cuanto a la magnitud de la misma (Cingano, 2014). Siguiendo a Fossati (2001), Barro (2000) concluye que los efectos de la desigualdad sobre el crecimiento son negativos para niveles bajos del PBI per cápita. Explica que esto se puede deber a que, a medida que aumenta el ingreso per cápita, disminuye la restricción crediticia, de manera que la desigualdad debería tener un efecto más fuerte en los países en vías de desarrollo que en los desarrollados. Deininger y Squire (1998) encuentran que la inequitativa distribución inicial de la tierra tiene efectos significativos y negativos sobre el crecimiento, lo que podría estar, implícitamente, captando dicha restricción. De hecho, encuentran que este fenómeno afecta a las perspectivas de crecimiento de los países en desarrollo, mientras que a los de la OCDE no; es decir, está en concordancia con lo que encuentra Barro (2000).

A su vez, de acuerdo con Fossati (2001), entre los estudios asociados al canal de la economía política encontramos a los de Persson y Tabellini (1994) y Alesina y Rodrik (1994) quienes hallan que las economías más igualitarias tienden a tener mayores tasas de crecimiento (Fossati, 2001). Perotti (1996), en la misma línea, obtiene una relación negativa entre la desigualdad y el crecimiento. Panizza (1999) encuentra

una relación negativa entre la desigualdad y el crecimiento para distintas regiones de Estados Unidos y, a su vez, halla que la desigualdad está positivamente correlacionada con el gasto público y los impuestos, lo que perjudica al proceso de crecimiento. Al mismo tiempo, el canal de la economía política se puede dividir, a su vez, en dos canales: el mecanismo político y el mecanismo económico. El primero analiza la relación entre la desigualdad y la redistribución, mientras que el segundo se enfoca en el vínculo entre la redistribución y el crecimiento. Milanovic (1999) encuentra una relación positiva y significativa entre el índice de redistribución (o políticas redistributivas) y la desigualdad en el ingreso. No obstante, este tipo de trabajos arrojan resultados no concluyentes ya que el efecto de la desigualdad en la distribución de la renta sobre los impuestos y las transferencias resulta ser poco significativo. En tal sentido, Fossati (2001) sostiene que mayores niveles de desigualdad pueden no llevar a mayores niveles de distribución e imposición progresiva debido a que los distintos grupos de ingresos tienen diferentes grados de poder e influencia política, de modo que el votante mediano puede no tener peso en la formulación de las políticas de gasto e impuestos.

Dada la falta de conclusiones empíricas del enfoque político, se puede analizar el mecanismo económico. Estos trabajos muestran que, dadas ciertas condiciones, mayores niveles de desigualdad generan menor redistribución afectando negativamente al crecimiento. Los coeficientes de las medidas de redistribución en distintas regresiones de crecimiento suelen ser positivas y significativas, tanto para los gastos en educación como en seguridad social. Esto resulta ser opuesto a lo que predice la teoría, que establece una relación negativa entre redistribución y crecimiento. Easterly y Rebelo (1993) encuentran que los coeficientes son negativos, pero no significativos entre las tasas impositivas y las tasas de crecimiento. Por otro lado, Perotti (1996) encuentra que dichos coeficientes son positivos y significativos. Además, Fossati (2001) afirma que una mayor redistribución no necesariamente es perjudicial para el crecimiento debido a las siguientes explicaciones:

- i. Cuando mayor gasto público se traduce en mayor educación pública, implica un mayor stock de cápita humano, aumentando las tasas de crecimiento.
- ii. Dadas las imperfecciones en los mercados de capitales, una redistribución que permita a los individuos de menores ingresos realizar

inversiones, siempre y cuando no perjudique a la inversión de otros sectores sociales, aumentará el crecimiento.

- iii. Las medidas redistributivas pueden aumentar el tamaño de la “clase media” generando un aumento por la demanda de distintos bienes manufacturados, promoviendo el crecimiento y la industrialización. También permitiría aprovechar posibles economías de escala.
- iv. La redistribución del ingreso puede incentivar a los individuos desfavorecidos a dejar de realizar actividades perjudiciales para la economía, las cuales reducen las inversiones (ej: delito, hurto).

Respecto a la inestabilidad política, definida como la propensión a observar o evidenciar cambios de gobierno, en la teoría, esto está estrechamente relacionado con la desigualdad económica. Grandes disparidades en los ingresos pueden aumentar el descontento social con el status-quo y las demandas de cambios radicales por parte de la población, incrementando las probabilidades de que se produzcan cambios en el poder ejecutivo y la incertidumbre respecto de las políticas de Estado. Este clima generaría desconfianza e incertidumbre en las decisiones de producción e inversión, siendo esta última un motor fundamental para el crecimiento. Alesina et al (1996) encuentran una relación negativa entre la inestabilidad política y el crecimiento económico. Una hipótesis alternativa que subraya el efecto negativo que tiene la desigualdad sobre la acumulación del capital humano, a través del conflicto social, es la propuesta por Engerman y Sokoloff (2000). Estos argumentan y demuestran que ciertas condiciones geográficas propician la existencia de una inequitativa distribución de los activos (tierra), lo que lleva al establecimiento de instituciones opresivas por parte de una elite con el objeto de mantener su poder político y la desigual distribución de la riqueza con respecto a las masas. De esta forma, el sostenido conflicto social entre estos sectores dificulta la implementación de políticas educacionales que promuevan la acumulación de capital humano y el desarrollo. Siguiendo a Galor (2009), Easterly (2007), ha reafirmado esta hipótesis; utilizando la dotación relativa de tierras apropiadas para el cultivo de trigo y de caña de azúcar como variable proxy de la desigualdad, encuentra que esta es una barrera para la escolarización y para la prosperidad económica. Similarmente Castelló (2010), observa una relación negativa en la desigualdad de los ingresos y el crecimiento. Sin embargo, Halter, Oechslin y Zweimuller (2014), en un

estudio para varios países hallaron que la desigualdad tiene efectos positivos en los países ricos y negativos en los más pobres.

Por otra parte, existen trabajos que predicen una relación positiva entre la desigualdad y el crecimiento. Deininger y Squire (1998) encuentran que no hay un vínculo robusto entre la distribución inicial del ingreso, sino que lo que explicaría la relación negativa es la distribución inicial de las tierras. Deininger y Olinto (2000) obtienen conclusiones similares respecto de la distribución inicial de activos, pero al incluir una medida para la desigualdad en los ingresos encuentran que los coeficientes son positivos con respecto al crecimiento. Es decir, la distribución en los activos y en los ingresos parecería afectar de formas muy distintas al crecimiento económico. Forbes (2000) y Li y Zou (1998), a través de un estudio de datos de panel, hallan una relación positiva entre estas dos variables. Asimismo, Barro (2000) encuentra que el coeficiente para el índice de gini no es distinto de cero, sino positivo.

Sin embargo, Banerjee y Duflo (2000) sostienen que los resultados de estos trabajos no son excluibles ni comparables entre sí debido a que utilizan diferentes variables de control, conjunto de datos, períodos de tiempo, entre otros aspectos. También observan una relación negativa entre cambios entre el crecimiento y la desigualdad pasada en aquellos países donde las disparidades de ingresos iniciales no son muy elevadas, y sostienen que la relación entre la desigualdad de ingresos y el crecimiento no es lineal.

En síntesis, la literatura sugiere que no hay una relación inequívoca entre desigualdad y el crecimiento. En tal sentido, si una disminución de la primera es favorable para el crecimiento, esto mejoraría los niveles de las variables representativas del bienestar social antes mencionadas, y viceversa.

Por otra parte, en relación al conjunto de indicadores económicos y sociales aquí considerados, y a los efectos de llevar a cabo el objetivo propuesto en la introducción, en la siguiente sección se detallan las variables económicas y sociales, la metodología y los datos utilizados en este trabajo.

III. Metodología, variables y datos

El análisis empírico, llevado a cabo en la siguiente sección, se realizará mediante un análisis estadístico-descriptivo de la evolución de distintos indicadores informativos de los niveles de desigualdad, del crecimiento económico y del bienestar social que permitirán inferir la relación que hubo entre ellas en la economía argentina en el período antes mencionado. Para ello resulta pertinente detallar en el presente apartado cuáles serán los índices a analizar, así como precisar de dónde se obtuvieron los distintos datos.

Las primeras variables a describir son las relacionadas con la desigualdad. Un indicador de desigualdad es una medida que resume la manera como se distribuye una variable entre un conjunto de individuos. En el caso particular de la desigualdad económica, la medición se asocia al ingreso (o al gasto) de las familias o personas (Medina, 2001). Antes de enumerar cuáles son los indicadores de desigualdad que se utilizarán, resulta menester señalar cuales son las propiedades deseables de estos para medir la desigualdad económica. Según Medina (2001) estas son:

1. La medida de desigualdad debe mostrarse inalterada frente a cambios proporcionales en la renta de los individuos o los hogares. Es decir, debe poseer independencia de la escala de medida.
2. Si se produce una transferencia de los individuos u hogares más ricos de la distribución hacia los más pobres, el indicador de desigualdad debería ser menor. Este se conoce como el principio débil de transferencias debido a que no arroja ninguna información respecto a la magnitud de dicha caída. En cambio, el principio fuerte de transferencias afirma que, de producirse el evento mencionado, la reducción de la desigualdad es más acentuada cuando mayor es la distancia entre los individuos o los hogares. Estos dos principios aluden a la condición de Pigou-Dalton.
3. Independencia del tamaño de la población: el índice debe arrojar resultados iguales para dos poblaciones distintas siempre y cuando se mantengan las mismas proporciones de individuos u hogares para todos los niveles de ingresos de la distribución.

4. Decrecimiento de efecto ante transferencias de ingresos: las transferencias tienen efectos mayores sobre el valor del índice cuando las mismas son realizadas entre individuos que se encuentran en la parte más baja de la distribución. A medida que la misma se da entre dos individuos u hogares más ricos, menor es el impacto.
5. Decrecimiento relativo del efecto ante transferencias de ingresos: esta propiedad la da más importancia a las transferencias que se dan en el parte baja de la distribución incluso si la diferencia o la distancia entre los ingresos de los individuos más desfavorecidos es menos que aquellos dos que son más ricos.
6. Descomposición aditiva: se refiere a la posibilidad de calcular un índice para distintos subgrupos de forma tal que se pueda observar la proporción de desigualdad atribuible a cada uno de estos.
7. La condición de simetría establece que, si dos individuos intercambian sus ingresos, el valor del indicador de desigualdad no debería variar. Este no depende de cómo estén posicionados los individuos u hogares en la distribución
8. El valor de toda medida de desigualdad debe ser positivo y menor a uno, siendo uno el valor máximo de desigualdad.

Ahora bien, según Kakwani (1980, 82), existen dos grandes grupos de medidas de desigualdad. Uno de ellos es el de las medidas normativas que se basan en juicios de valor representados a través de la utilización de una función de bienestar social. En estas se encuadran aquellas medidas propuestas por Dalton y Atkinson. Por otro lado, las medidas “convencionales” son llamadas medidas positivas ya que no hacen ningún uso del concepto de bienestar social. No obstante, Sen (1973) sugiere que esta distinción no es del todo correcta ya que toda medida positiva contiene algún tipo de función de bienestar social.

A continuación, se describirán las medidas de desigualdad, cuyo análisis estadístico se realizará en la siguiente sección. El primer indicador que se utilizará es el

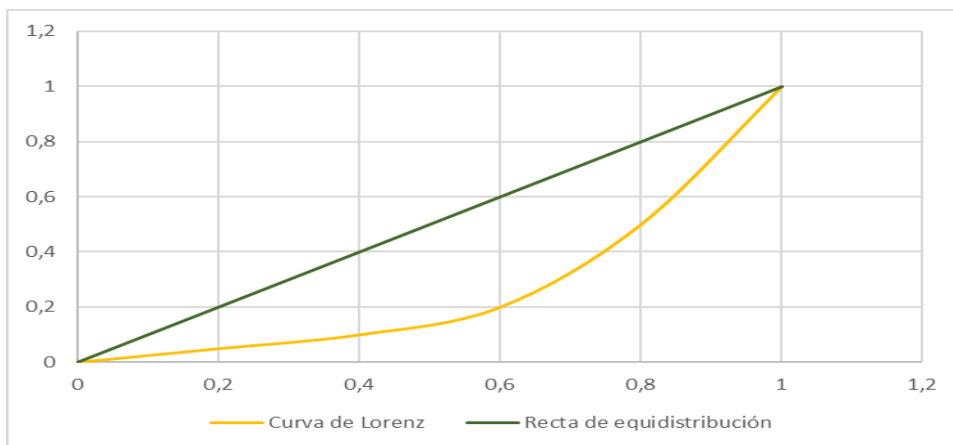
coeficiente de variación, medida positiva que se define como el desvío estándar de la muestra dividido por la media:

$$CV = \frac{\sqrt{V}}{\mu}$$

El inconveniente asociado es que le da la misma importancia a todas las transferencias que se realicen, independientemente del lugar de la distribución en la que las mismas tengan lugar. De esta manera, esta medida no cumpliría con las propiedades 4 y 5 enunciadas por Medina (2001). No obstante, las medidas de dispersión, incluyendo al coeficiente de variación, no cumplen con la propiedad de la independencia de escala. Por ello, menciona Medina (2001), no es común ni difundido su uso.

El siguiente índice de desigualdad a describir, y el más conocido, es el coeficiente de Gini. Se encuadra como una medida positiva o estadística, pero, a diferencia de las anteriores, se deriva de la curva de Lorenz y, por ello, es menester describir brevemente de que se trata ésta última. Presentada en 1905 y ampliamente utilizada a lo largo del tiempo, es definida como la relación entre el porcentaje acumulado del ingreso y el porcentaje acumulado de individuos de una población que perciben estos ingresos ordenados de forma ascendente en función de éstos (Kakwani 1980, 30). Se construye a partir de la recta de equidistribución donde el eje de las ordenadas representa la renta acumulada y el de las abscisas la población acumulada. A la población de individuos la podemos dividir en varios grupos, llamados percentiles, de acuerdo a su nivel de ingresos de forma ascendente. Suponiendo que los organizamos por quintiles, la distribución del ingreso será completamente equitativa si a cada porcentaje de la población le corresponde el mismo porcentaje de ingresos. Por ejemplo, dada una población compuesta por n individuos, si al primer quintil o 20% más pobre de la población le corresponde el 20% de la riqueza, si al primer y segundo quintil (40% de la población) le corresponde el 40% de la renta y así sucesivamente. En este caso se daría que el 20% más rico de la población también tendría los mismos ingresos que el 20% más pobre, por eso a la recta de equidistribución se la llama como tal. Sin embargo, a medida que aumenta la desigualdad, la curva de Lorenz se va situando por debajo de la recta de 45°. Para ello puede resultar útil observar el gráfico 1.

Gráfico 1



Fuente: elaboración propia

Una distribución será más desigual que otra cuando su curva de Lorenz se encuentre más a la derecha, para todos los puntos salvo los extremos, que otra. Es decir, cuanto más se alejen las curvas con respecto a la recta de equidistribución, más desigualmente estará distribuida la riqueza en la sociedad. En estos casos se cumplen los principios de la simetría, el de la independencia del tamaño de la población y el de Dalton (Ray 2002, 173).

Ahora bien, el coeficiente de Gini, en lugar de tomar las desviaciones con respecto a la media, toma las diferencias entre todos los pares de renta y suma las diferencias absolutas. Es decir, hace todas las comparaciones posibles entre personas (Ray 2002, 180). La fórmula original propuesta en 1912 es la siguiente:

$$CG = \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^m n_j n_k |y_j - y_k|}{2n^2 \mu}$$

Esta medida está estrechamente relacionada con la curva de Lorenz ya que resulta ser igual al cociente entre el área comprendida entre dicha curva y la recta de equidistribución y toda el área por debajo de esta recta. Es consistente con el criterio de Lorenz siempre y cuando las curvas no se corten y asigna un mayor peso a aquellas observaciones que se encuentran en la parte baja de la distribución. Sin embargo, los principales problemas que tiene son que no cumple con el axioma fuerte de las transferencias y, además, le da más peso a las transferencias que se dan en aquellas zonas que más observaciones contienen. Adicionalmente, este indicador no cumple con la propiedad de descomposición aditiva.

También quedan pendientes de análisis los indicadores basados en funciones de bienestar. Dalton (1920) estableció que toda medida de desigualdad debía derivarse directamente de una función de bienestar social. Básicamente, su medida se puede resumir como la pérdida de bienestar causada por la desigualdad existente. Supone que la función de bienestar social es simétrica, separable y aditiva. Está compuesta por la sumatoria de las funciones de bienestar individuales que son idénticas para todos los individuos. Las mismas dependen de la renta (Kakwani 1980, 90). La utilidad será máxima cuando todos los ingresos sean iguales, y la pérdida asociada a la desigualdad puede resumirse con la siguiente fórmula:

$$D = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n U(y_i)}{nU(\mu)}$$

El índice toma siempre valores positivos salvo cuando todas las rentas son iguales, el cual toma valor 0. Su principal limitación es que varía con transformaciones lineales de la función de bienestar, por lo cual su utilidad es limitada. No obstante, Sen (1973) argumentó que el orden de los índices no se ve afectado por dichas transformaciones. Si bien el índice de Dalton no se analizará en la sección siguiente, es pertinente tener una noción de la misma para así poder introducir el índice de Atkinson (1983), que sí se estudiará. Este último autor propuso una medida que corrija los defectos de la medida de Dalton. Es decir, una medida invariante ante transformaciones positivas lineales de las funciones de utilidad de los individuos. Este indicador se basa en el concepto de ingreso equivalente que, si fuera equitativamente distribuido entre todos los individuos, proporcionaría la misma utilidad social que la distribución actual. Se suele definir como:

$$A = 1 - \frac{y_e}{\mu}$$

Donde y_e representa el mencionado ingreso equivalente. La función de bienestar social implícitamente considerada es

$$W = n \cdot u[\mu(1 - A)]$$

Donde n es la cantidad de individuos que componen la población. Intuitivamente, lo que nos quiere decir es que si A toma un valor, por ejemplo, 0,3,

redistribuyendo equitativamente sólo el 70% del ingreso total actual, alcanzaríamos la misma utilidad social actual (Kakwani 1980, 92). Es decir, hay un 30% de la renta actual que se desperdicia a causa de la desigualdad. En la práctica, las funciones de utilidad que se utilizan para calcular este índice, suelen estar asociadas a un parámetro de aversión social a la desigualdad. La principal ventaja que tiene, es que le permite otorgar más importancia a las transferencias entre los más pobres conforme mayores valores tome este parámetro.

El último indicador de desigualdad es el índice de Theil, medida basada en la entropía los indicadores de desigualdad basados en la entropía. Suponiendo una variable aleatoria cuyos valores están asociados con un nivel de probabilidad determinado, este indicador les asigna un mayor peso a aquellas observaciones cuyas probabilidades de ocurrencia son menores. Esto implica que, en el marco de la distribución de los ingresos, le otorga más importancia a aquellas familias o individuos que menor proporción de ingresos poseen. Las principales ventajas de este indicador son que es independiente de los valores que tome la media, cumple con el axioma de independencia del tamaño de la población y con el de la descomposición aditiva, característica poco frecuente en los indicadores que comúnmente se utilizan para medir este tipo de disparidades.

Si bien existen muchas formas de medir el fenómeno de la desigualdad económica, las medidas normativas podrían juzgarse superadoras con respecto a las positivas, ya que las primeras se basan en fundamentos microeconómicos y de bienestar, mientras que las restantes son sólo de carácter estadístico a pesar de su relativa sencillez de comunicación.

Con respecto a los datos de desigualdad utilizados, se toma la información publicada por el Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS) en base a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH). A saber, la EPH es un programa nacional de producción permanente de indicadores sociales cuyo objetivo es conocer las características socioeconómicas de la población urbana. Es realizada en forma conjunta por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) y las Direcciones Provinciales de Estadística (DPI).

En relación a las variables de bienestar, utilizaremos indicadores de pobreza, salud y educación. Con respecto a las medidas de pobreza, se utilizarán la línea de pobreza nacional, basada en la canasta básica total para Argentina, la pobreza medida a través de las necesidades básicas insatisfechas (NBI) y la línea de pobreza internacional

de cuatro dólares diarios a precios Paridad de Poder Adquisitivo (PPA). La línea de pobreza nacional determina, a partir de los ingresos de los hogares, si éstos tienen capacidad de satisfacer, por medio de la compra de bienes y servicios, un conjunto de necesidades alimentarias y no alimentarias consideradas esenciales. El procedimiento parte de utilizar una Canasta Básica de Alimentos (CBA) y ampliarla con la inclusión de bienes y servicios no alimentarios (vestimenta, transporte, educación, salud, etc.) con el fin de obtener el valor de la Canasta Básica Total (CBT). Es decir, el índice de pobreza, según este método, considera que son pobres aquellos hogares cuyo ingreso no supera el valor de la CBT. Por otro lado, el método de las NBI considera a la pobreza como un asunto multidimensional ya que la insuficiencia de ingresos es sólo una de los aspectos de este fenómeno. El CEDLAS elabora este indicador considerando que todas las personas de un determinado hogar son pobres si se cumplen al menos una de las siguientes condiciones en el mismo:

- a. Más de cuatro personas por habitación
- b. La familia vive en un lugar “pobre” (e.g. en la calle, en una villa)
- c. La vivienda es de materiales de baja calidad o precarios
- d. La vivienda no tiene acceso a agua
- e. La vivienda no tiene un baño sanitario
- f. En la familia hay niños de entre siete y once años que no asisten a la escuela
- g. El jefe de hogar tiene educación inferior a primaria completa
- h. El jefe de hogar tiene educación inferior a secundaria completa y en el hogar hay más de cuatro miembros por perceptor de ingreso

La última medida de pobreza a utilizar es aquella considerada como una de las líneas internacionales de pobreza en las que se considera que los individuos son pobres si ganan menos de cuatro dólares diarios a precios PPA. La paridad del poder adquisitivo es un indicador económico para comparar el nivel de vida entre distintos países, teniendo en cuenta el producto interno bruto per cápita en términos del coste de vida en cada país. Para esta medida de pobreza, implicaría que un dólar internacional tiene el mismo poder adquisitivo sobre el PIB que el que posee el dólar de los Estados Unidos en ese país. Asimismo, es necesario aclarar que los datos de la tasa de pobreza en base a la línea de pobreza según la canasta básica total fueron extraídos del INDEC

mientras que los datos para la pobreza según las NBI y la línea internacional de cuatro dólares fueron tomados del CEDLAS. Sin embargo, dado que a partir del año 2007 el INDEC dejó de ser confiable, se realizará un análisis similar de la línea de pobreza, pero en base a los datos de la Universidad Católica Argentina (UCA). Esta institución obtiene estas estadísticas a partir de la Encuesta de la Deuda Social Argentina (EDSA).

Los indicadores de educación a utilizar son el índice de alfabetismo por edad y los años de educación. La primera medida se refiere al porcentaje de personas mayores a 15 años que saben leer y escribir. La otra variable educativa son los años de educación formal que recibieron, en promedio, los individuos. A su vez, se hará una comparación de este indicador entre los dos quintiles más desfavorecidos, en la distribución del ingreso, con el quintil más rico. Estos datos también fueron tomados de las estadísticas publicadas por el CEDLAS.

Con respecto a las variables de salud, los indicadores a analizar son la esperanza de vida al nacer y la tasa de mortalidad cada 1000 bebés nacidos vivos. La primera indica la cantidad de años que viviría un recién nacido si los patrones de mortalidad vigentes al momento de su nacimiento no cambian a lo largo de la vida del infante. La segunda medida se refiere a la cantidad de individuos que mueren antes de llegar al año de vida, por cada 1000 nacidos vivos, en un año determinado. Estos datos fueron tomados del Banco Mundial cuya fuente, a su vez, es el INDEC.

Por último, en relación al crecimiento económico se utilizará el Producto Bruto Interno en términos per cápita en dólares a precios constantes del año 2010 y en términos de poder de paridad de compra. El PIB a precio de comprador es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos dividido por la población total del país. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. La otra variable de la cual se hará uso es la tasa de crecimiento anual porcentual del PIB a precios de mercado, expresados en dólares de los Estados Unidos y a precios constantes del año 2010. Corresponde a la variación anual de la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Igual que la otra variable, se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. Es decir, se toma la variación del producto agregado en niveles como en tasas. Los datos también

fueron extraídos del Banco Mundial, el cual, como mencionamos, utiliza datos del INDEC.

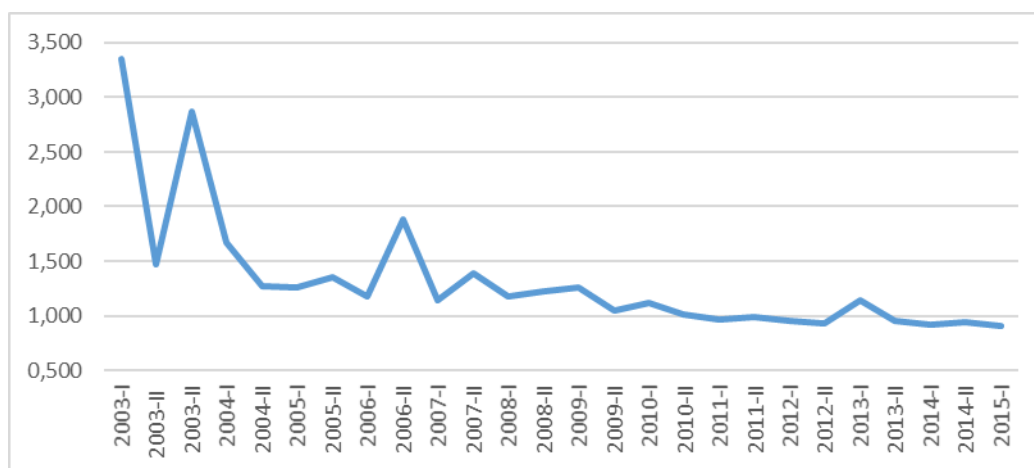
IV. Análisis estadístico

En esta sección, en primer lugar se analiza el comportamiento de los indicadores de desigualdad. Posteriormente se explora la evolución los índices de bienestar social aquí considerados, es decir, la pobreza, la educación y la salud, y por último el crecimiento.

i. Desigualdad

En este subapartado se analizará la evolución de los indicadores de desigualdad mencionados. El primero de ellos es el coeficiente de variación mostrado en el gráfico 2.

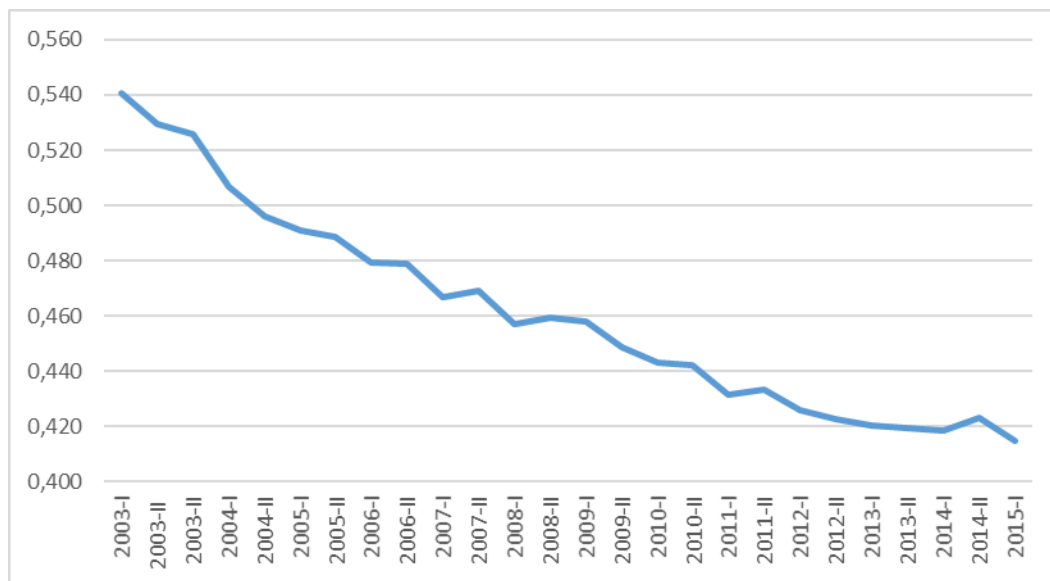
Gráfico 2 – Coeficiente de Variación



Fuente: elaboración propia en base a datos del CEDLAS

Según esta medida de desigualdad, se puede observar que la disparidad de ingresos en la población fue disminuyendo significativamente. La siguiente medida a considerar es el coeficiente de Gini, cuya evolución se visualiza en el gráfico 3.

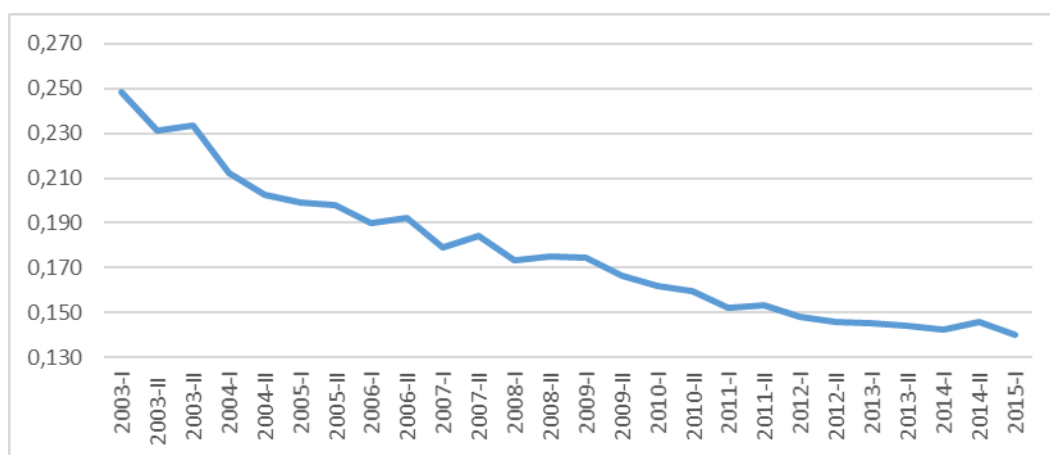
Gráfico 3 – Índice de Gini, EPH continúa



Fuente: elaboración propia en base a datos del CEDLAS

Igual que en el caso del coeficiente de variación, se observa que en el período de estudio la desigualdad según este indicador también cayó sustancialmente. A continuación, analizaremos el índice de Atkinson para distintos valores del parámetro de aversión social hacia la desigualdad. Comenzaremos con un valor igual a 0,5 para el mismo, el cual se observa en el gráfico 4.

Gráfico 4 – Índice de Atkinson, parámetro AS=0.5

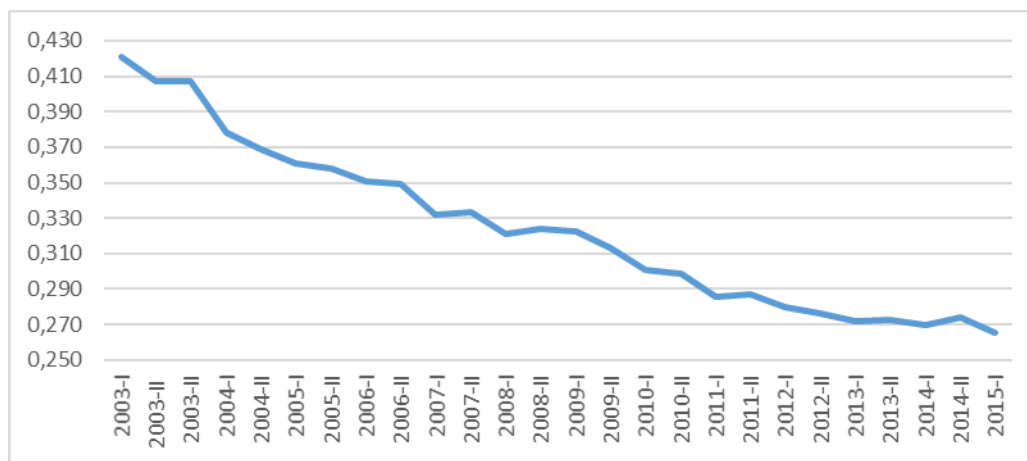


Fuente: elaboración propia en base a datos del CEDLAS

La evolución del mismo muestra características similares, es decir, la desigualdad en los ingresos cayó sustancialmente. Para ver si las conclusiones varían al

cambiar los valores del parámetro, el gráfico 5 muestra cómo evoluciona este índice cuando la aversión social a la desigualdad es igual a la unidad. Es decir, se les otorga más importancia a las transferencias entre los más pobres.

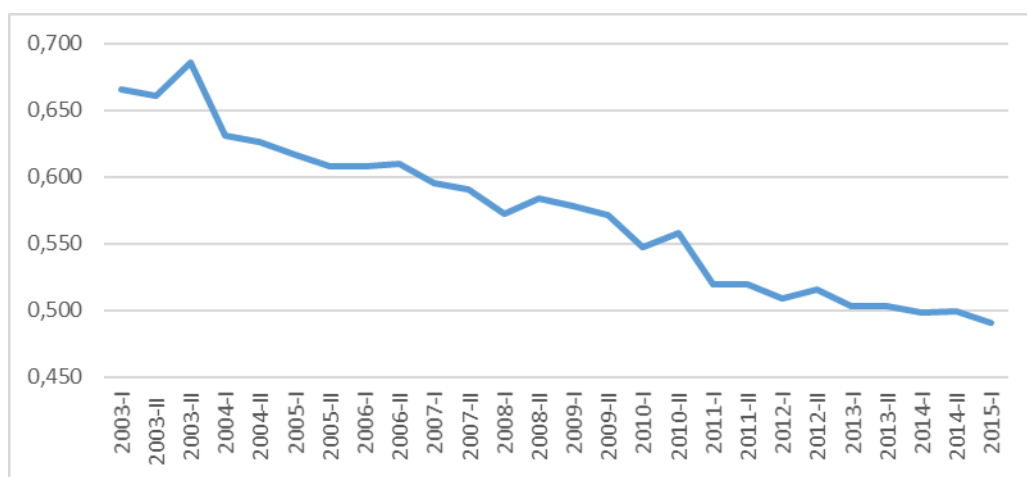
Gráfico 5 – Índice de Atkinson, parámetro $AS=1$



Fuente: elaboración propia en base a datos del CEDLAS

Los resultados son similares a los de los otros índices, la desigualdad tiene una clara tendencia a la baja en el período analizado. El último valor a considerar para dicho parámetro es igual a 2. El gráfico 6 muestra su desarrollo.

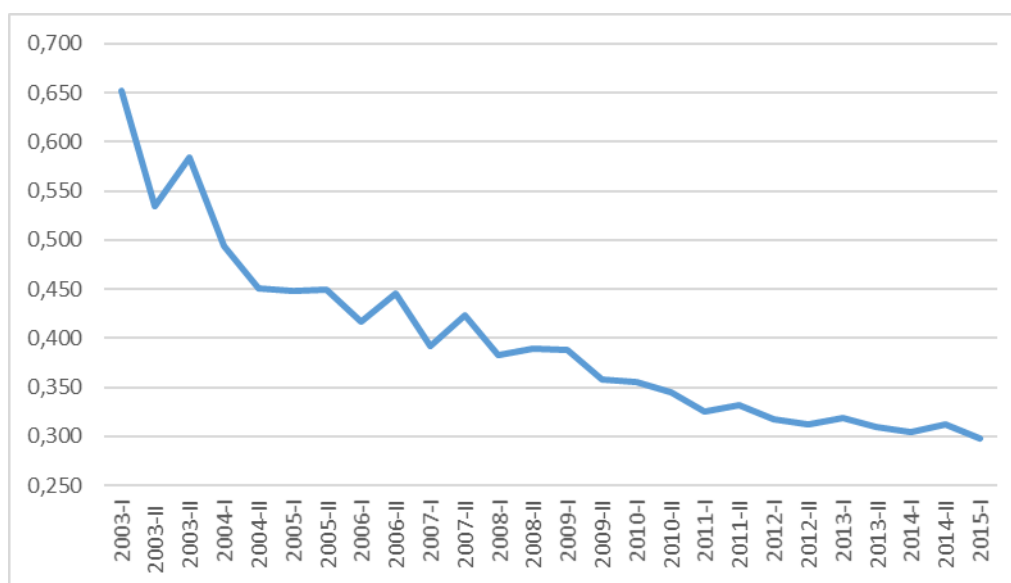
Gráfico 6 – Índice de Atkinson, parámetro $AS=2$



Fuente: elaboración propia en base a datos del CEDLAS

Si bien este resultado está en consonancia con los anteriores, la última variable a analizar es el índice de Theil. La evolución de esta se puede observar en el gráfico 7.

Gráfico 7 – Índice de Theil



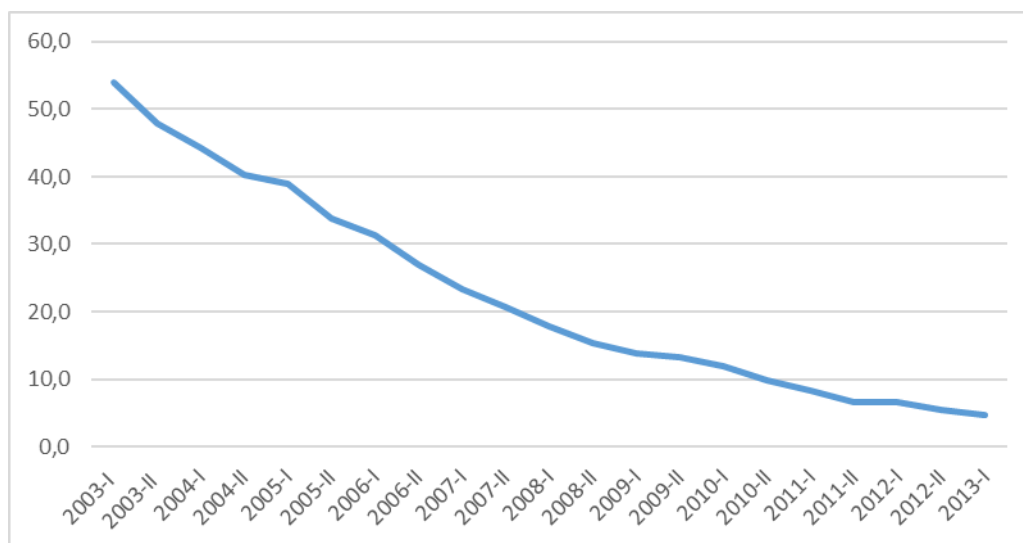
Fuente: elaboración propia en base a datos del CEDLAS

Es decir, todos los indicadores de desigualdad utilizados sugieren que la misma presentará una clara tendencia a la baja durante desde el año 2003 al 2015 en nuestro país. En los siguientes tres subapartados se analizarán los indicadores correspondientes a la variables de bienestar y en el último se observará la evolución del crecimiento económico.

ii. Pobreza

Como ya se mencionó anteriormente, para un análisis más integral, conviene también observar que fue lo que ocurrió con aquellas variables o índices relacionados con el bienestar social y no concentrarse sólo en la desigualdad. En este subapartado se analizan específicamente los indicadores de pobreza. El índice oficial, que sigue la metodología de la línea de pobreza en base a la canasta básica total para las áreas urbanas, experimentó una importante caída observable en el gráfico 8.

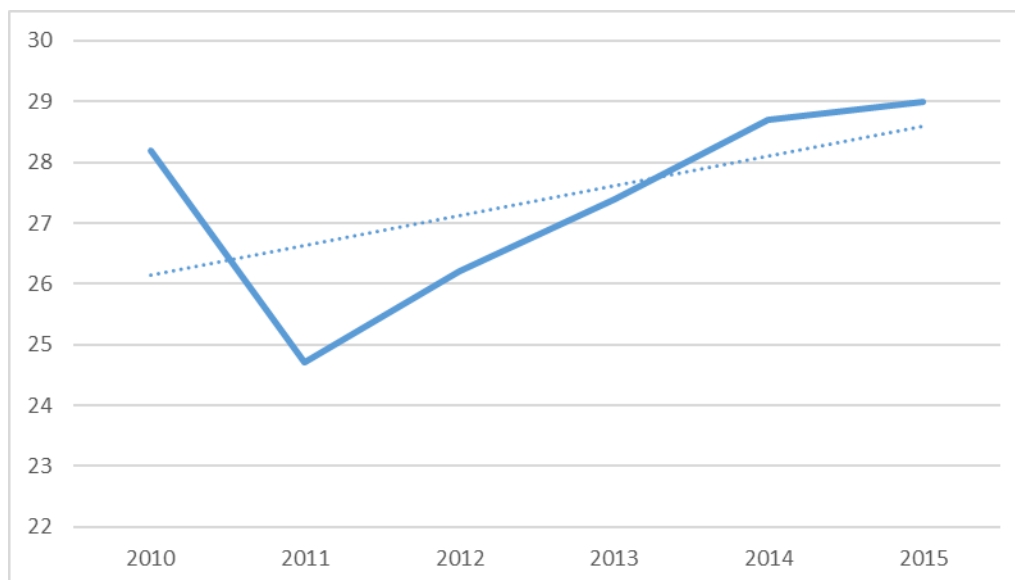
Gráfico 8 – Índice de pobreza oficial



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC

Sin embargo, anteriormente se mencionó que a partir del año 2007 las mismas dejaron de ser estimaciones confiables. Por ello el gráfico 9 muestra la estimación de la tasa de pobreza según la UCA a partir del año 2010¹.

Gráfico 9 – UCA, tasa de pobreza (% personas)

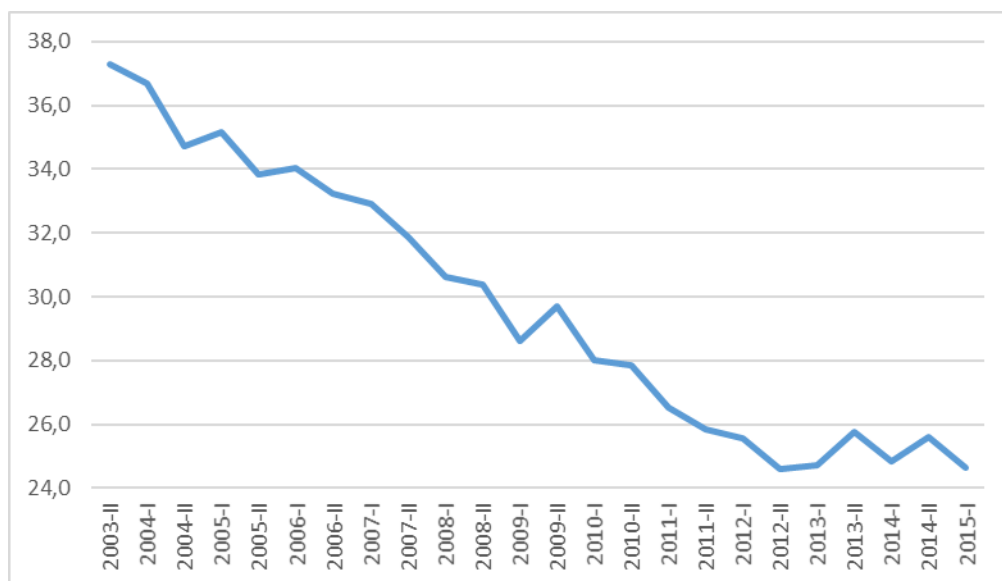


Fuente: elaboración propia en base a datos de la UCA

¹ El análisis de las estadísticas de la UCA no se pudo realizar para todo el período ya que solamente los datos publicados corresponden a estos años.

Los resultados de las estimaciones de esta institución son claramente contradictorios con las estadísticas oficiales, ya que muestra una tendencia creciente de los niveles de pobreza. En el gráfico 10 se observa el desarrollo de la pobreza según el criterio de las Necesidades Básicas Insatisfechas para las áreas urbanas calculado por el CEDLAS.

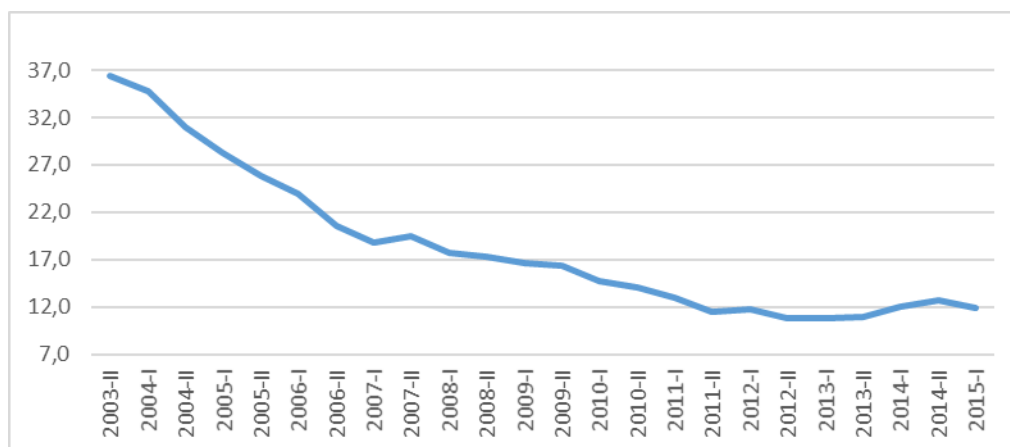
Gráfico 10 – Pobreza NBI



Fuente: elaboración propia en base a datos del CEDLAS

Este último análisis es acorde con los resultados oficiales debido a que el mismo está hecho en base a la EPH, realizada por el INDEC. La última medida es la línea internacional de pobreza de cuatro dólares diarios que se muestra en el gráfico 11.

Gráfico 11 - Pobreza, 4 U\$S



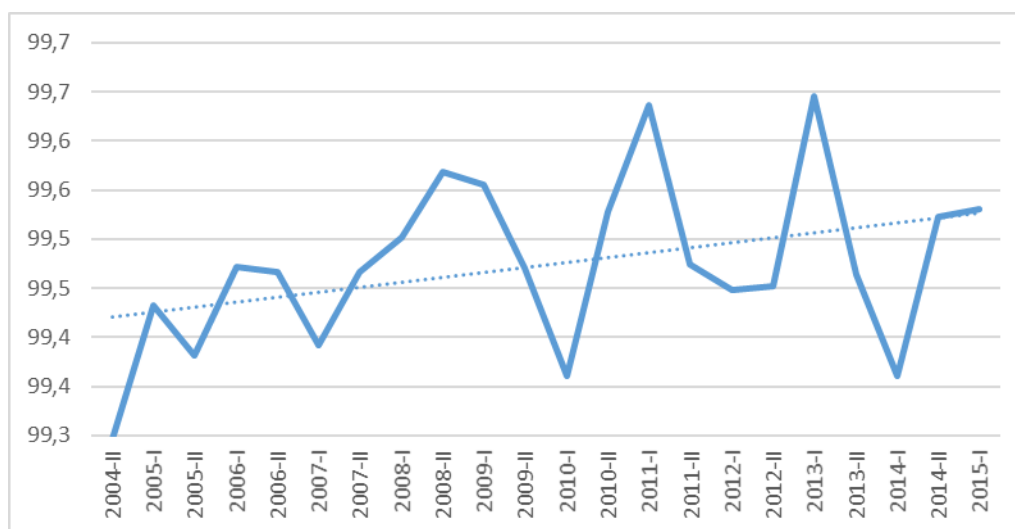
Fuente: elaboración propia en base a datos del CEDLAS

Esta última medida muestra también una disminución en los niveles de esta variable. Es decir, a pesar de la contradicción estadística que se dan con mediciones alternativas a las oficiales, en base a estos indicadores podríamos afirmar que la tasa de pobreza experimentó una considerable reducción.

iii. Educación

Otro aspecto de sumo interés a analizar es la educación ya que cuando la desigualdad implica que los estratos más desfavorecidos se encuentren en situaciones de pobreza e indigencia, también entran en juego estas cuestiones. Los individuos más pobres enfrentan más obstáculos para acceder a una educación de calidad y, por ende, en el futuro serán menos empleables, tendrán menores ingresos que aquellos que sí pudieron acceder y tendrán menores posibilidades de poder ascender socialmente y salir de este círculo vicioso (Formichella y London, 2013). Por ello, las variables educativas terminan siendo un reflejo de los niveles de desigualdad económica. A continuación, en los gráficos 12 y 13, se puede observar la evolución del índice de alfabetismo para distintos grupos etarios. El primero va desde los 15 años hasta los 24.

Gráfico 12 – Índice de alfabetismo, 15 a 24 años

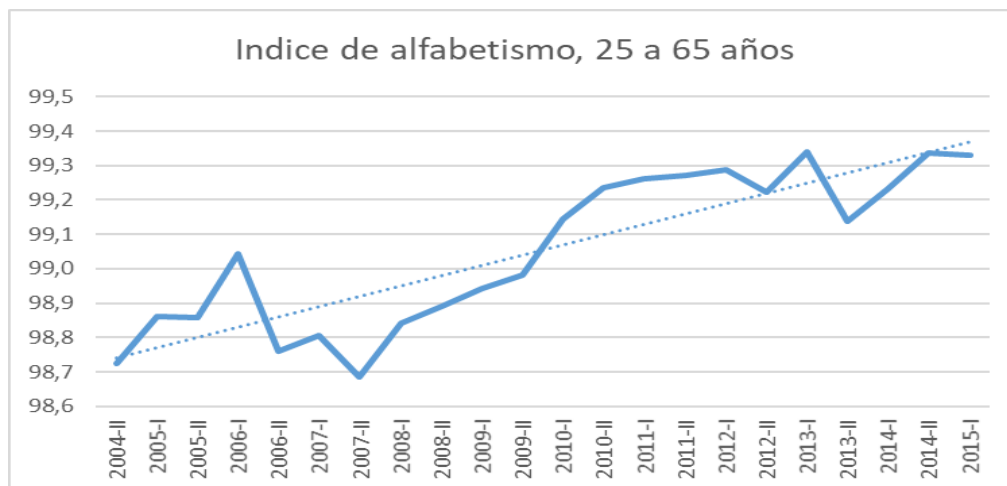


Fuente: elaboración propia en base a datos del CEDLAS

Se puede observar que, para este rango de edad, esta medida educativa tuvo un leve aumento, es decir, se incrementó el número de personas capaces de leer y escribir a

nivel nacional. El gráfico 13 muestra la misma medida, pero para aquellos individuos de entre 25 y 65 años.

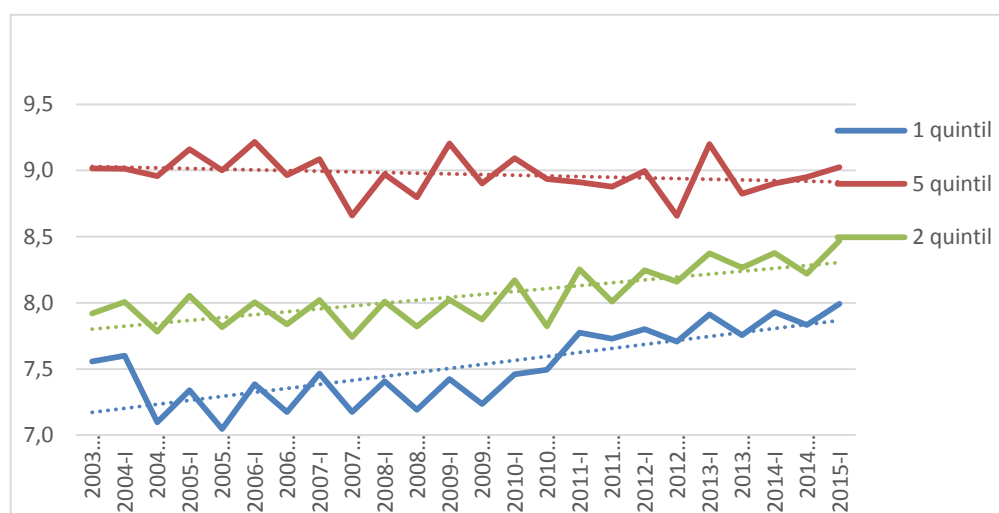
Gráfico 13 – Índice de alfabetismo, 25 a 65 años



Fuente: elaboración propia en base a datos del CEDLAS

Similarmente, para este rango etario, hubo resultados parecidos. La siguiente medida educativa son los años de educación formal promedio que recibieron los individuos a lo largo del período. Para una mayor claridad, se puede observar tal evolución por rango etario para el quintil más rico y los dos más desfavorecidos de la distribución del ingreso.

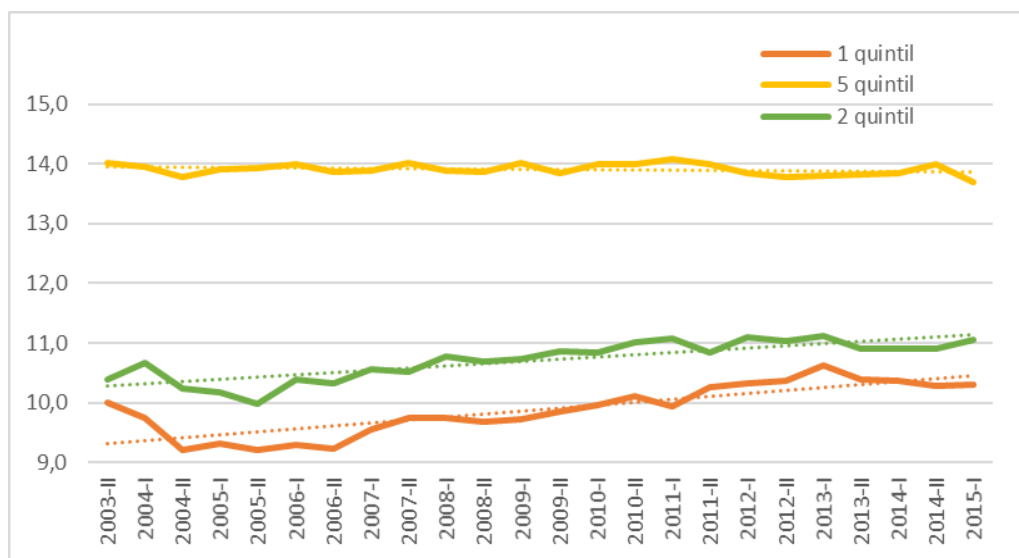
Gráfico 14 – Años de educación, 10 a 20 años



Fuente: elaboración propia en base a datos del CEDLAS

En el gráfico 14 se puede observar que esta variable tiende a converger a lo largo del tiempo para aquellos individuos cuya edad va de los 10 a los 20 años, ya que hubo un incremento para los dos quintiles más pobres, mientras que para el quintil más rico hubo una tendencia constante con una leve disminución. En el gráfico 15 se pueden observar las tendencias para aquellos individuos de 21 a 30 años.

Gráfico 15 – Años de educación, 21 a 30 años



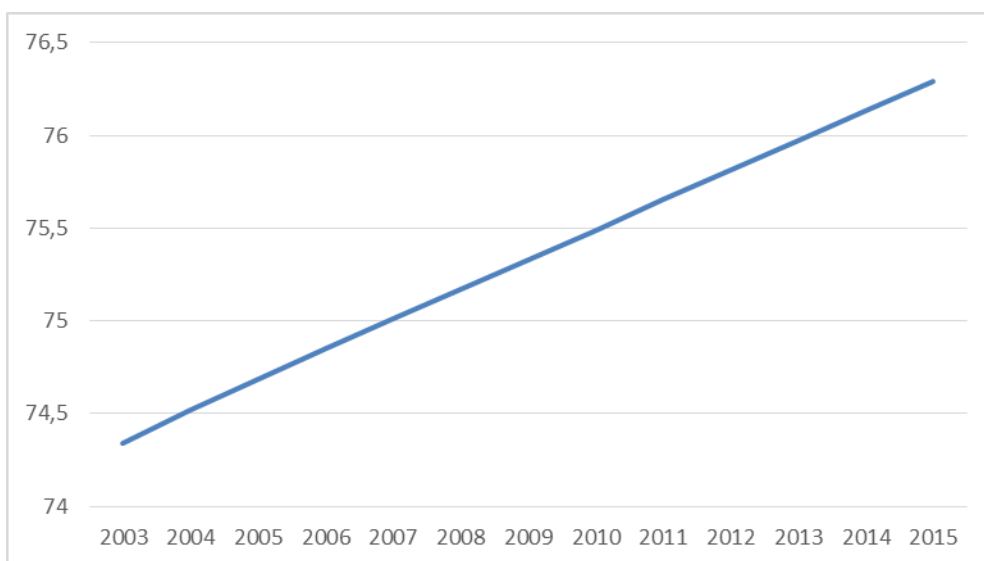
Fuente: elaboración propia en base a datos del CEDLAS

Para ambos grupos de edad, los años de educación, a pesar de que se mantuvieron relativamente en el mismo nivel para el quintil de ingreso más alto, aumentaron ligeramente para los dos quintiles de ingreso más desfavorecidos. Es decir, los indicadores de educación reflejan cierta, aunque moderada, caída en los niveles de desigualdad educativa.

iv. Salud

Con respecto al desempeño de los indicadores de salud, a continuación, en el gráfico 16 podemos observar la evolución de la esperanza de vida al nacer y, en el gráfico 17, la cantidad de infantes que mueren antes de llegar al año de vida, por cada mil nacidos vivos, a lo largo de los distintos años.

Gráfico 16 – Esperanza de vida al nacer

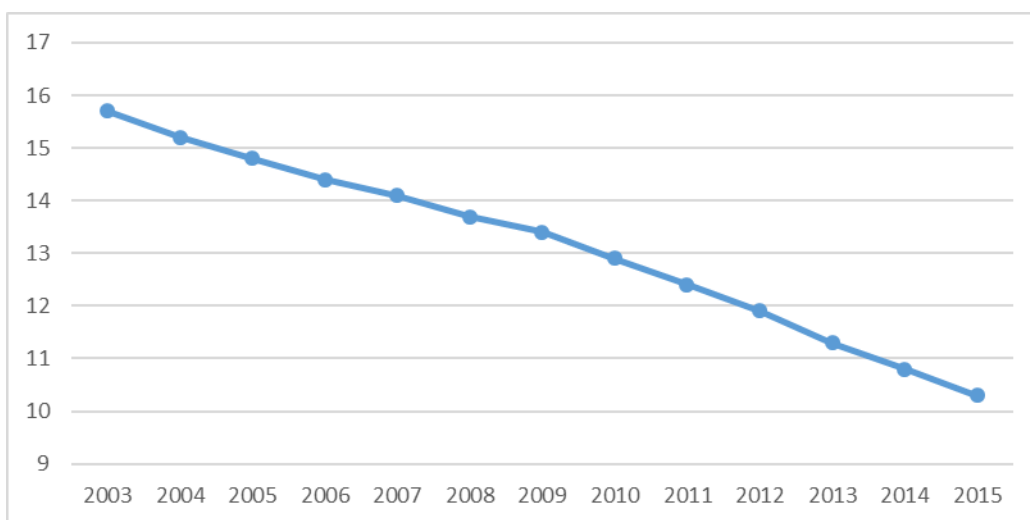


Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

Esta variable muestra que las condiciones de vida y de salud mejoraron en estos años ya que el promedio de vida aumentó aproximadamente dos años, pasando de ser de 74,5 años en 2003 a ser de 76,5 años para el año 2015.

En el siguiente gráfico, el 17, puede observarse el desarrollo de la tasa de mortalidad infantil cada 1000 nacidos vivos. Dicho indicador cayó a lo largo del tiempo, donde al principio del período era igual a 16 y para el 2015 llegó a bajar hasta 10, cada mil nacidos vivos.

Gráfico 17 – Tasa de mortalidad de bebés cada 1000 nacidos vivos



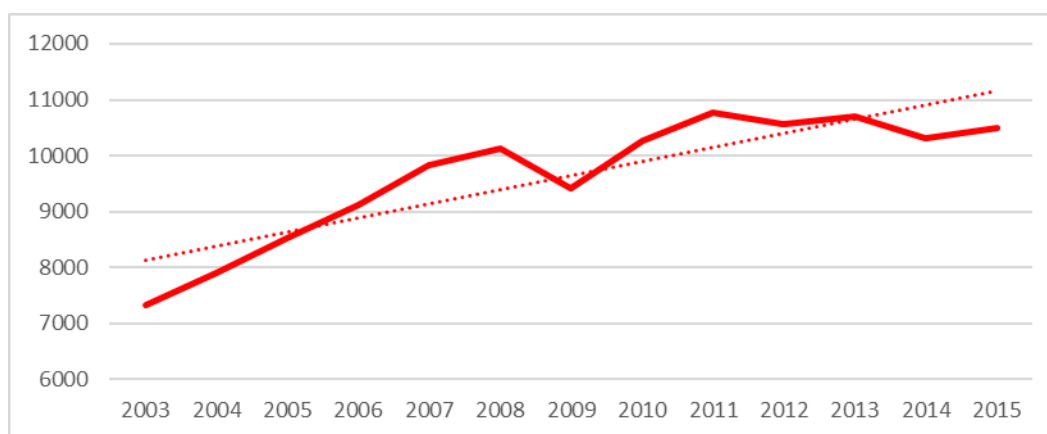
Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

En síntesis, a partir de las estadísticas de salud podemos ver que también hubo una mejora en el bienestar de la población, ya que la tasa de mortalidad infantil fue cayendo mientras que la esperanza de vida se vio incrementada.

v. *Crecimiento económico*

Los últimos indicadores a analizar son los relacionados al crecimiento. El gráfico 18 muestra el producto interno bruto per cápita en dólares, a precios paridad de compra, constantes del año 2010.

Gráfico 18 – PBI per cápita en dólares a PPA, precios constantes del año 2010



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

Si bien el producto medido en niveles experimentó un aumento durante estos años, no puede decirse lo mismo de la tasa de crecimiento anual, cuya evolución puede observarse en el gráfico 19. Este, muestra la tasa de variación del PBI en dólares a precios constantes del año 2010. A pesar de que el ritmo del crecimiento se fue desacelerando a lo largo del período en promedio fue positivo y los niveles fueron cada vez mayores como lo muestra el gráfico 18.

Gráfico19 – Tasa de crecimiento anual



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

Para concluir este apartado, en términos generales, podemos observar que, para Argentina entre los años 2003 y 2015, hubo una clara relación negativa entre la desigualdad y el crecimiento económico en donde la primera experimentó una contundente caída mientras que el producto interno mostró una tendencia creciente. Asimismo, la evolución de las variables representativas del bienestar muestra un correlato con dicha relación, ya que, en promedio, hubo una mejora en los índices correspondientes a la pobreza, la salud y la educación. En otras palabras, la tendencia a la baja en la desigualdad en general estuvo asociada con un mayor crecimiento y una mejora en la calidad de vida, ya que disminuyeron los niveles de pobreza, aumentó levemente el nivel de alfabetismo y los años promedio de educación formal recibida por los individuos más pobres. Asimismo, las condiciones de salud a nivel agregado se vieron mejoradas debido a que la esperanza de vida fue mayor al final del período que al inicio y la mortalidad infantil disminuyó considerablemente.

En suma, el estudio de estadística descriptiva refleja que la evolución de la desigualdad del ingreso fue inversa al desempeño económico entendido en un sentido amplio antes mencionado, es decir una caída en la primera ocurrió en forma concomitante con un mayor crecimiento y una mejora en los indicadores de bienestar social. Estos resultados podrían sugerir que la experiencia argentina en el periodo analizado es compatible con las líneas teóricas que sostienen que una reducción en la desigualdad es favorable al crecimiento, y en el caso en estudio a los indicadores de bienestar social.

V. Posibles políticas a implementar

Este apartado tiene como objetivo mencionar distintos tipos de posibles políticas a llevar a cabo cuyo objetivo central consiste en mitigar la desigualdad. Las mismas pueden ser de distinta índole; a saber, las que se analizarán en los siguientes subapartados pueden clasificarse como políticas sociales, educativas y financieras.

i. Políticas Sociales

Luego de los turbulentos años '90, nuestro país y la región latinoamericana vivieron un período de notable mejora en sus indicadores económicos y sociales. Cruces y Gasparini (2013) sostienen que esto está vinculado tanto a los altos niveles de crecimiento económico, acompañados por aumentos en el empleo y en los ingresos laborales, como a disminuciones en los indicadores de desigualdad, que coinciden con el incremento del gasto social y la puesta en marcha o ampliación de los sistemas de protección social. De esta forma, la combinación de estos factores permitió una fuerte reducción en las tasas de pobreza. Estos autores también sostienen que:

“Aunque algunos países ampliaron la cobertura o incrementaron los beneficios de sus programas de protección social de base contributiva –es decir, ligados al empleo formal o registrado–, la principal innovación, que a su vez tuvo el mayor impacto en la mejora de los indicadores distributivos, consistió en la puesta en marcha de programas no contributivos de gran envergadura. Entre estas iniciativas se destacó principalmente la implementación de los programas de transferencias monetarias condicionadas (PTC), focalizados en su mayoría en familias pobres con niños menores de 18 años, y de los programas de pensiones no contributivas dirigidos a los adultos mayores en situación de pobreza (...) Los PTC son programas que consisten en transferencias monetarias a los hogares pobres 12 con hijos, cuya entrega está condicionada a la realización de ciertas inversiones en el capital humano de los niños, particularmente, en la educación, la salud y la nutrición. Típicamente, las condicionalidades vinculadas con la educación incluyen la inscripción de los niños en la escuela y un mínimo de asistencia a clases, mientras que las

condicionalidades ligadas a la salud y la nutrición habitualmente consisten en la realización de chequeos regulares, el cumplimiento de los programas de vacunación, la realización de controles perinatales en el caso de las mujeres y la asistencia de las madres a encuentros informativos periódicos sobre salud y nutrición.” (p.12)

Además, afirman que en los últimos años estos programas se han extendido significativamente, tanto en cobertura como en gasto. Asimismo, concluyen que solamente un escenario de crecimiento muy alto y sostenido permitirá a estos países disminuir la pobreza de manera significativa y que, aunque se de esta situación, los sistemas de seguridad social de base contributiva no podrían abarcar al grueso de la población debido a las altas tasas de informalidad. Es por ello que proponen como medida complementaria a los programas de seguridad social no contributivos, como la Asignación Universal por Hijo, para que una proporción importante de la población logre alcanzar mínimos estándares de vida. De hecho, terminan encontrando que la presencia de estos programas reduce la desigualdad y la pobreza significativamente en comparación con un escenario en donde estos no se implementan.

ii. Políticas financieras

Respecto a esta clase de políticas, es imposible dejar de nombrar a los microcréditos. Son conocidas las dificultades que tienen los pobres para acceder a créditos formales debido a razones diversas, como la falta de garantías que estos pueden presentar a la hora de pedir un préstamo, la complejidad que tienen los bancos para realizar los seguimientos necesarios en pos de conocer a la gente y el entorno en el cual estos se manejan para saber si el crédito otorgado se está utilizando según lo acordado, a la imposibilidad que tienen los bancos de ejercer la violencia en caso de que una deuda no se reintegre y a las dificultades judiciales respecto a la liquidación de activos de deudas impagas (Banerjee y Duflo, 2012). Que las instituciones de crédito formales no estén dispuestas a otorgar préstamos a los más desfavorecidos tiene como consecuencia que este vacío sea ocupado por prestamistas informales dispuestos a otorgar préstamos a los pobres, pero a una tasa de interés mucho más alta. En este marco, a partir de los años 70, surgen los microcréditos como una de las tantas políticas para combatir la pobreza

impulsados hoy en día por distintas Instituciones de Microfinanzas (IMF). Cobrando una tasa de interés mucho menor y obteniendo pequeños beneficios, permiten a los pobres ahorrar una mayor cantidad de dinero y potenciar sus negocios, haciendo que los mismos tengan más posibilidades de salir de su situación de pobreza. Diversas experiencias mostraron que, a pesar de que no produce cambios radicales, los microcréditos tienen un impacto positivo en la vida de la gente más humilde.

iii. Políticas educativas

Haciendo foco en las desigualdades educativas, que provocan que las desigualdades sociales se reproduzcan a lo largo del tiempo, Reimers (2000) aconseja ciertas políticas a seguir para poder lograr que la educación sea una herramienta que iguale la igualdad de oportunidades en todos los estratos sociales. En primer lugar, sugiere que aquellos programas que ya se han puesto en marcha, como los programas compensatorios, se sigan implementando. Iniciados en la década de los '90 en países latinoamericanos como Chile, Uruguay, México y Argentina, tenían como objeto revertir el papel reproductor del sistema educativo en la estructura social. Para ello, resultaba necesario mejorar y dar atención prioritaria a las oportunidades educativas de los hijos de los pobres. La manera más generalizada para lograr este objetivo fue asignando una parte de los recursos adicionales destinados al mejoramiento cualitativo de las escuelas a las que asisten los niños en zonas rurales y urbano-marginales. Estos recursos se destinan fundamentalmente al mejoramiento de la planta física, a la dotación de materiales educativos y a la capacitación de profesores. Las tasas de eficiencia terminal en las escuelas que han participado en estos programas han mejorado más que las tasas en las escuelas que no han participado.

En segundo lugar, promover la movilidad educativa intergeneracional facilitando el acceso de estudiantes de bajos ingresos a la secundaria y a la universidad ya que no es la educación primaria la que les permitirá a las personas las mayores oportunidades de movilidad social. Textualmente, el autor aconseja:

“Aumentar el acceso de estudiantes de menores ingresos a estos niveles superiores del sistema educativo requerirá diversificar la oferta, desarrollar sistemas de becas y crédito educativos, y recuperar costos de

aquellos estudiantes con capacidad de pago. Esto requiere, además, que las políticas compensatorias en los niveles básicos tengan, entre otros, los propósitos de preparar a los estudiantes de menores recursos para desempeñarse con éxito en los niveles superiores. Es necesario identificar las brechas en los estilos de enseñanza en escuelas que sirven a distintos grupos de ingreso e intervenir para reducirlas.”

El tercer punto hace referencia a mitigar la problemática de la segregación social, ya que impide a los estudiantes expandir su capital social desarrollando vínculos con estudiantes de distinto nivel sociocultural, lo cual limita sus oportunidades de aprendizaje. Además, dificulta que las escuelas logren uno de sus propósitos más importantes: contribuir a formar comunidades, permitiendo aprender a valorar a quienes son diferentes y desarrollando experiencias positivas de cooperación entre grupos diversos.

VI. Reflexiones finales

En este trabajo se analizó el comportamiento de la desigualdad y el desempeño económico entendido en sentido amplio, es decir incluyendo el crecimiento y los indicadores de bienestar social de pobreza, salud y educación. La evolución de estas variables indica que una reducción en la desigualdad estuvo asociada a un mayor crecimiento y una mejora de dichos indicadores.

Aunque la evidencia aquí encontrada no se puede enmarcar en una de las teorías acerca del vínculo entre la desigualdad y el crecimiento económico citadas en la sección II, se podría inferir que el caso argentino sería favorable a la idea de que existe una relación negativa entre la primera con el crecimiento y los indicadores de bienestar social.

Un posible trabajo futuro sobre este estudio podría ser llevar a cabo un análisis de causalidad entre las variables aquí consideradas, es decir tratar de determinar si una menor desigualdad provoca mayor crecimiento y mejora en los indicadores de bienestar social o simplemente existe una asociación entre dichas variables. Además, sería

beneficioso llevar a cabo investigaciones posteriores que puedan arrojar luz sobre cuáles son, específicamente, los mecanismos que estarían operando en dicha relación.

Por último, aunque en el periodo analizado muestra una mejora en los índices de bienestar social, aún siguen existiendo altos niveles de marginalidad y pobreza en nuestro país. A pesar de que las distintas políticas mencionadas en el apartado anterior son necesarias para mitigar el problema de la desigualdad y mejorar la calidad de vida, sin una política macroeconómica que busque la estabilidad y sostenibilidad en el crecimiento del producto a largo plazo, parece difícil disminuir los niveles de marginalidad mencionados. Aunque no hay dudas de que programas como las transferencias monetarias condicionadas resultaron ser elementales en la disminución de las desigualdades durante los últimos años, son medidas que tienen serias implicancias en las cuentas fiscales del Estado. Es decir, su magnitud sobre el déficit fiscal podría llegar a ser contraproducente ya que, al financiarse con préstamos tomados del Banco Central, provoca un aumento en las tasas de inflación e inestabilidad en los precios, siendo este fenómeno perjudicial para los asalariados y los que poseen activos que se desvalorizan con la inflación, como los individuos más pobres y vulnerables; es decir, esto puede llegar a aumentar los niveles de desigualdad y pobreza. Al momento de plantear este tipo de políticas, no habría que perder de vista sus efectos contraproducentes en términos del objetivo buscado.

VII. Bibliografía

- Alesina, A., Özler, S., Roubini, N., & Swagel, P. (1996). *Political instability and economic growth*. Journal of Economic growth, 1(2), 189-211.
- Alesina, A., & Rodrik, D. (1994). *Distributive politics and economic growth*. The quarterly journal of economics, 109(2), 465-490.
- Atkinson, A. F. (1983), *"The Economics of Inequality"*. Second edition, Oxford: Clarendon Press.
- Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2003). *Inequality and growth: What can the data say?*. Journal of economic growth, 8(3), 267-299.

- Banerjee, A., & Duflo, E. (2012). *Repensar la pobreza: un giro radical en la lucha contra la desigualdad global*. Taurus.
- Barro, R. J. (2000). *Inequality and Growth in a Panel of Countries*. Journal of economic growth, 5(1), 5-32.
- Calvo, M., & Sánchez-Robles, B. R. (2004). *Crecimiento económico y desigualdad en los países latinoamericanos*. Revista ICE Información comercial española, (134).
- Castelló-Climent, A. (2010). Inequality and growth in advanced economies: an empirical investigation. The Journal of Economic Inequality, 8(3), 293-321.
- Cingano, F. (2014), *Trends in Income Inequality and its impact on Economic Growth*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No. 163, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5jxrjncwvxv6j-en>
- Cruces, G., & Gasparini, L. (2013). *Políticas sociales para la reducción de la desigualdad y la pobreza en América Latina y el Caribe. Diagnóstico, propuesta y proyecciones en base a la experiencia reciente* (No. 142). Documento de Trabajo.
- Dalton, H. (1920), "The Measurement of Inequality and Incomes". EconomicJournal, pp. 348-61.
- Deininger, K., & Olinto, P. (2000). Asset distribution, inequality. and Growth. Mimeo, World Bank.
- Deininger, K., & Squire, L. (1998). *New ways of looking at old issues: inequality and growth*. Journal of development economics, 57(2), 259-287.
- Easterly, W. (2007), '*Inequality Does Cause Underdevelopment: Insights from a New Instrument*', Journal of Development Economics, 84 (2), April, 755–76
- Easterly, W., & Rebelo, S. (1993). *Fiscal policy and economic growth*. Journal of monetary economics, 32(3), 417-458.
- Forbes, K.J. (2000) *A reassessment of the relationship between inequality and growth*. American Economic Review 90(4): 869-887.

- Formichella, M. M., & London, S. (2013). *Empleabilidad, educación y equidad social*/Employability, Education, and Social Equality/Empregabilidade, educação e equidade social*. *Revista de estudios sociales*, (47), 79.
- Fosatti, V. (2001). *Desigualdad y crecimiento* (Doctoral dissertation, Facultad de Ciencias Económicas).
- Galor, O. (2009). *Inequality and economic development: the modern perspective*. Edward Elgar Publishing.
- Galor, Oded and Joseph Zeira, 1988, 'Income Distribution and Investment in Human Capital: Macroeconomics Implications', Working Paper No. 197, Department of Economics, Hebrew University.
- Halter, D., Oechslin, M., & Zweimüller, J. (2014). *Inequality and growth: the neglected time dimension*. *Journal of Economic Growth*, 19(1), 81-104.
- Kaldor, N. (1956). *Alternative theories of distribution*, *Review of Economic Studies*, 23(2), 83–100.
- Kakwani, N. (1980), "Income Inequality and Poverty: Methods of Estimation and Policy Applications". A World Bank Research Publications, Oxford University Press.
- Keynes, John M., 1920, *The Economic Consequences of the Peace*, London: Macmillan and Co. Limited.
- Li, H. and Zou, H. (1998) "Income inequality is not harmful for growth: theory and evidence", *Review of Development Economics* 2(3): 318-334.
- Milanovic, B. (1999). Do more unequal countries redistribute more? Does the median voter hypothesis hold? World Bank Policy Research working paper series N.2264
- Medina, H. (2001). Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso. CEPAL.
- Ostry, J., & Berg, A. (2011). Inequality and unsustainable growth. *Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?*, 11(08), 1-20.

- Panizza, U. (2002). Income inequality and economic growth: evidence from American data. *Journal of Economic Growth*, 7(1), 25-41.
- Perotti, R. (1996). *Growth, income distribution, and democracy: What the data say*. *Journal of Economic growth*, 1(2), 149-187.
- Persson, T., & Tabellini, G. (1994). *Is inequality harmful for growth?*. *The American Economic Review*, 600-621.
- Ray, D. (2002). *Economía del desarrollo*. Antoni Bosch Editor.
- Reimers, F. (2000). *Educación, desigualdad y opciones de política en América Latina en el siglo XXI*. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (México)*, 30(2).
- Sen, A. (1973). *On economic inequality*. Oxford University Press.
- Sokoloff, K. L., & Engerman, S. L. (2000). *Institutions, factor endowments, and paths of development in the new world*. *Journal of Economic perspectives*, 14(3), 217-232.