



Economíaunam

ISSN: 1665-952X

economiaunam@unam.mx

Universidad Nacional Autónoma de

México

México

Navarrete, Jorge Eduardo
¿Desigualdad y crecimiento?
Economíaunam, vol. 13, núm. 37, enero-abril, 2016, pp. 45-73
Universidad Nacional Autónoma de México
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=363544478002>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

¿Desigualdad y crecimiento? *Inequality and economic growth*

Resumen

La desigualdad ha sido el tópico más debatido en las ciencias sociales, en especial la economía, en los últimos decenios, que han presenciado la explosión de sus principales dimensiones: ingreso y riqueza entre ellas. Se ha avanzado mucho en el estudio de sus dimensiones, alcances y extensión, que se han resumido en impresionantes indicadores. Hasta comienzos del decenio, sin embargo, no se habían identificado sus costos en términos de efectos negativos sobre el crecimiento económico. Ahora es generalizado el reconocimiento de que la desigualdad disminuye el crecimiento y la desigualdad creciente lo afecta de manera multiplicada. Empero, no ha sido equivalente el avance en la definición e instrumentación de políticas para hacerle frente de manera efectiva y retirar este enorme obstáculo a la recuperación del dinamismo económico global. Los desarrollos asociados al combate a la desigualdad constituyen el germen de un cambio sistemático ante la bancarrota del binomio economías de mercado desreguladas y democracias electorales formales, esa suerte de paradigma global vigente al menos desde inicios de los años noventa, pero en realidad desde mucho antes.

Jorge Eduardo Navarrete

*Investigador del Programa
Universitario de Estudios
del Desarrollo de la UNAM
«joreduna@unam.mx»*

Journal of Economic Literature (JEL):

D63, O47, J3

Palabras clave:

Desigualdad
Crecimiento económico
Políticas distributivas
Impuestos
Salarios

Keywords:

Inequality
Economic growth
Income and Wealth Redistribution
Taxes
Wages

Abstract

Inequality has been perhaps the most visited subject in social sciences, especially economics, debates of the past decades, along with the explosion of its multiple faces: mainly income and wealth. Its extension and reach, summarized in impressive figures, are already well known. However, till the end of the last decade, its consequences for the economic growth haven't been fully identified. Nowadays, there is full recognition of the fact that inequality affects growth and increased inequality aims growth gravely. However, there has been not a similar advancement in the design and implementation of policies to face it and annul this obstacle to the restoration of global economic dynamics. Actions related with the fight against inequality are the seed of systemic change to answer the crash of the combination of unregulated market economies and formal democratic regimes, that sort of global paradigm in place at least since the beginning of the 90's, but certainly since long before.

La razón por la cual la riqueza no está tan desigualmente distribuida como en el pasado es porque no ha transcurrido suficiente tiempo desde 1945.

Thomas Piketty

La ampliación y profundización de la desigualdad no está dictada por leyes económicas inmutables, sino por leyes que hemos escrito nosotros mismos.

Joseph Stiglitz

En los últimos años ha habido guerra de clases en el mundo— y mi clase la ha ganado.

*Warren Buffet*¹

A lo largo de la presente década, cercana a concluir su primera mitad, quizá no haya habido tópico más debatido, en el área de la economía y, más ampliamente, de las ciencias sociales, que el de la desigualdad. Numerosas cuestiones explican este renovado y espectacular interés—y preocupación. La determinante mayor, sin duda, ha sido *la explosión misma de la desigualdad*, manifiesta en la inusitada expansión de las brechas de ingreso entre una proporción dada —que se mide en segmentos de población cada vez más pequeños: el diez, el uno, una décima del uno por ciento o, incluso, unas cuantas decenas de individuos— y el resto de una comunidad nacional o de la global. Deben examinarse *otras dimensiones de la desigualdad económica*: riqueza o patrimonio, salarios y remuneraciones, y oportunidades, entre ellas, así como la persistencia intergeneracional de la desigualdad. Una tercera tiene que ver con la *Gran Recesión y sus secuelas*, que han marcado los últimos ocho años y han resaltado las crecientes falencias y limitaciones de la senda de crecimiento seguida por gran parte de la economía global en los decenios recientes. Otra, de enorme importancia, es la aparición de trabajos académicos innovadores que investigan, con novedosos enfoques teóricos y herramientas de análisis renovadas, las diversas facetas del tema y algunas de sus principales consecuencias y derivaciones en materia de política económica. Otros estudios, muchos de ellos realizados en los organismos internacionales, examinan las *consecuencias de la desigualdad para la operación y crecimiento de las economías nacionales y globales*. En varios de ellos proponen medidas específicas de política para hacer frente a la desigualdad económica y sus consecuencias. Estas diversas dimensiones a menudo se combinan en investigaciones que desembocan en propuestas de políticas y acciones más o menos acabadas, es decir, en estrategias contra la desigualdad.

A menudo —y más allá de los límites de este texto— se desborda al área de la economía para llevar el análisis de la desigualdad y las propuestas para hacerle frente al campo del desarrollo social. Es común encontrar que diversas medidas de política social se encuentran entre las respuestas más efectivas que pueden ofrecerse a la desigualdad económica. Una tercera área interconectada de análisis es la del funcionamiento y evolución de los sistemas políticos. Se estudian la forma en que la desigualdad económica y, en especial, su agudización afectan la operación de los sistemas políticos democráticos y el rápido deslizamiento de la concentración del ingreso y la riqueza hacia la concentración del poder político y la aparición y consolidación de formas de operación política excluyentes.

¹ Los epígrafes de Piketty y Stiglitz fueron citados en la nota “TeamMcDonnell: meet seven Labour economic advisors”, *Financial Times*, 29 de septiembre de 2015. El de Buffet fue reproducido por Oxfam International en su informe *Even It Up: Time to End Extreme Inequality*, 2012, p 8 (https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/cr-even-it-up-extreme-inequality-291014-en.pdf).

En trabajos, circunscritos por lo general a casos nacionales, se han planteado propuestas innovadoras de políticas integradas de desarrollo que otorgan alta prioridad al combate a la desigualdad. Éstos, en México, son parte central de la noción de un nuevo curso de desarrollo “que se despliegue en un crecimiento económico alto y sustentable, así como una progresiva redistribución social y regional del ingreso y de los frutos de ese crecimiento” y conduzca al “establecimiento de un sistema de bienestar basado en derechos económicos y sociales exigibles”.² Sólo así podrá evitarse que el país siga su tránsito, según la proclama de Rolando Cordera, “de la economía de la injusticia a la sociedad corroída”.³

El desmesurado propósito de este texto es ofrecer un acercamiento a la parte primera —relativa sobre todo a los aspectos económicos— de este conjunto de cuestiones y quizá aventurar el planteamiento de que constituyen el germen de un cambio sistémico ante la bancarrota del binomio economías de mercado desreguladas y democracias electorales formales que se convirtió en una suerte de paradigma global, al menos desde comienzos de los años noventa del siglo pasado, pero en realidad desde mucho antes.

Perspectiva histórica contemporánea

Un trabajo reciente de Robert Boyer⁴ aporta una

suerte de perspectiva histórica contemporánea a esta última presunción. Dicho en forma tan resumida que sin duda oculta la riqueza y profundidad de su análisis, el autor distingue —a partir de los años 50 del siglo pasado— dos modelos de comportamiento de la economía mundial o, al menos, de la de los países avanzados, que aportaban la mayor parte del producto global y marcaban el rumbo del conjunto. El primero, entre 1950 y finales de los años setenta, cubrió casi tres decenios caracterizados por la reducción de las desigualdades en las economías desarrolladas dentro de un régimen de crecimiento alto y estable. Se combinaron “un alto crecimiento de los salarios y una extensión de la cobertura social que permiten una compresión de la jerarquía de los ingresos, mientras que la tasa de ganancia permanece bastante estable y genera un alto nivel de inversión productiva y de la productividad, llegándose casi al pleno empleo”.⁵

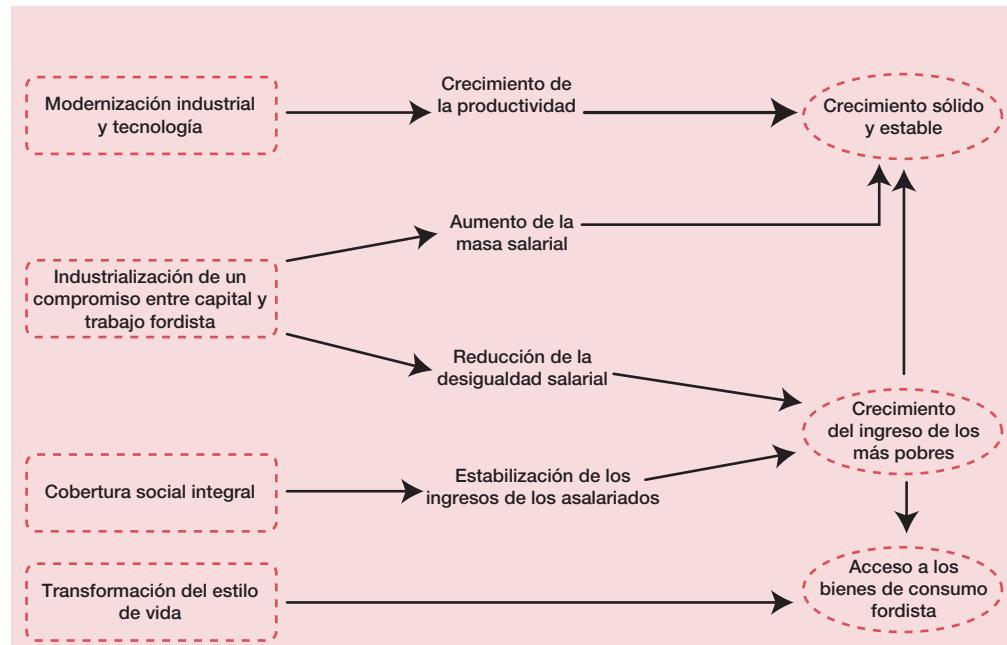
² *Méjico frente a la crisis: Hacia un nuevo curso de desarrollo*, Universidad Nacional Autónoma de México, 2010, 238 pp. (disponible en www.nuevocursodedesarrollo.unam.mx) y trabajos sucesivos del Grupo Nuevo Curso de Desarrollo.

³ Expresión usada como título de un artículo aparecido en *La Jornada*, México, el 30 de septiembre de 2015 (<http://www.jornada.unam.mx/2015/09/27/>).

⁴ Robert Boyer, “Crecimiento, empleo y equidad: el nuevo papel del Estado”, en Alicia Bárcena y Antonio Prado (Eds.), *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo xxi*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, abril de 2015, pp. 300-324.

⁵ *Ibídem*, pp. 300-301.

Gráfica 1
Transformaciones institucionales en el origen del régimen de crecimiento y la reducción de la desigualdad después de la Segunda Guerra Mundial



Fuente: Robert Boyer, "Crecimiento, empleo y equidad: el nuevo papel del Estado", *loc cit*, p. 291.

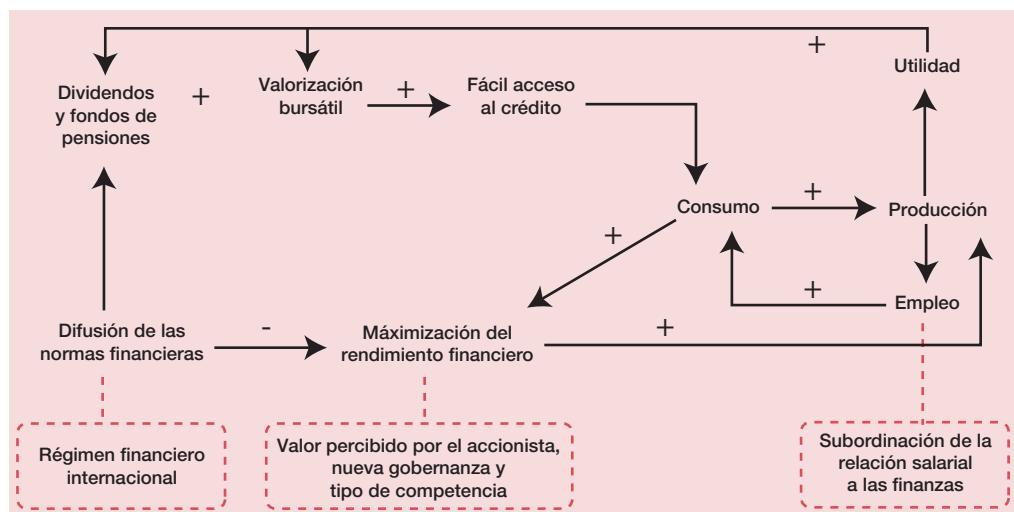
Entre los elementos que favorecieron esta combinación virtuosa entre abatimiento de la desigualdad y crecimiento sostenido, Boyer destaca la indexación de los salarios nominales en función de la inflación y la productividad de la economía; el acceso amplio a la educación; el establecimiento de una tributación personal muy progresiva;⁶ y, el incremento del gasto social, que prácticamente desconecta de los mecanismos de mercado la provisión de servicios de salud, la formación profesional, las prestaciones familiares y la vivienda. En los años ochenta, diversos factores condujeron al término de, en palabras del autor, la "edad de oro" de los tres decenios anteriores. Entre ellos, el término del ascenso de la productividad total de los factores, notablemente en Estados Unidos, que estanca el crecimiento, compromete los circuitos redistributivos, crea tensiones sociales y despierta la inflación y el desempleo. Al mismo tiempo, la creciente internacionalización productiva destruyó el vínculo entre capital y trabajo a nivel nacional y, desde sus primeros momentos, la globalización financiera subordinó a sus objetivos al conjunto del sistema económico. "Emergió de manera endógena una nueva ideología, intelectualmente compartida por los gobiernos conservadores y socialistas, que postulaba que el mercado era muy superior al Estado en la asignación de recursos y que las desigualdades favorecían los incentivos del mercado, dada la importancia en términos de eficiencia de que los talentos reciban una remuneración elevada: 'el ganador se lleva todo' se transformó en la consigna del capitalismo moderno".⁷ Se estableció y generalizó así, en los ochenta, que fue

⁶ "[E]n Estados Unidos, al final de los años cincuenta, la tasa marginal para el sector más rico de la población era de 83.5% [y] claramente se observaba una aceptación social de la redistribución a nivel nacional." (*Ibidem*, p. 302.)

⁷ *Ibidem*, p. 306.

sobre todo un decenio de transición, un nuevo paradigma en el que la desigualdad social es vista como incentivo para el crecimiento. Tras una creciente inoperatividad forzada de diversas alternativas al capitalismo o enfoques matizados del mismo, en especial los esquemas construidos alrededor del concepto de estados de bienestar, y del colapso del sistema soviético, queda libre el camino “para un nuevo tipo de capitalismo: el del mercado financiero, que se convierte en la única referencia para la comparación de prácticas internacionales”.⁸ El periodo de 1990 a 2006 presencia el triunfo del capitalismo financiero desregulado: enfocado en la privatización del bienestar, la reducción de la fiscalidad y la apertura internacional.

Gráfica 2
Régimen de acumulación con dominación de las finanzas

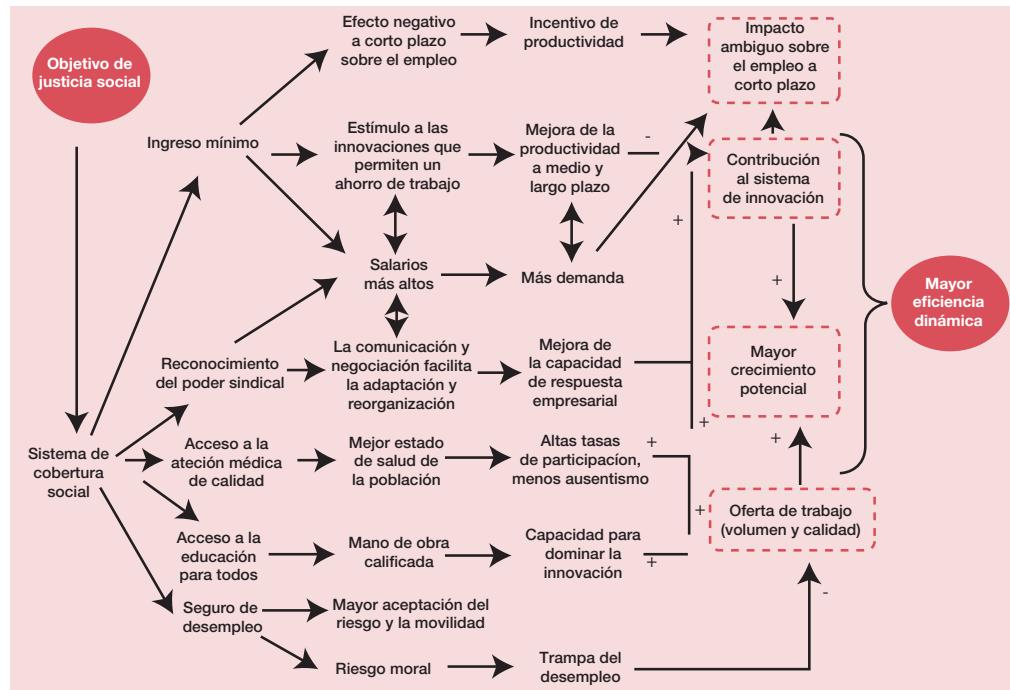


Fuente: Robert Boyer, “Crecimiento, empleo y equidad: el nuevo papel del Estado”, *loc cit*, p. 299.

Este segundo modelo entra en crisis con la Gran Recesión, desatada sobre todo por los excesos de la especulación financiera, y abre la posibilidad de la construcción de un nuevo paradigma sobre el Estado y la política económica. Más concretamente, las falencias del capitalismo financiero desregulado, se manifiestan, de acuerdo con Boyer, en: a) el fracaso de la creencia en la eficiencia y la autorregulación de los mercados financieros, que otorga una nueva legitimidad a la intervención del Estado; b) el colapso de la hipótesis de neutralidad de la política monetaria, que impone la necesidad de emplearla también para objetivos distintos de la estabilidad de precios; c) en una coyuntura de depresión, en la que el gasto público vuelve a ser una herramienta eficaz de acción sobre la demanda efectiva; d) el debilitamiento del absolutismo de la política de competencia, que permite a los gobiernos, de espaldas al mercado, rescatar a grandes bancos y empresas manufactureras; e) la evolución errática de los tipos de cambio, que pone de relieve los límites de la globalización financiera: los gobiernos deben tener una política cambiaria; y, f) el sistema fiscal debe incorporar una mayor progresividad con respecto al nivel de ingreso, ante el fracaso de la estrategia

por goteo.⁹ Como se advierte no son escasos los desafíos a los que debe responder el modelo de recambio —y se han mencionado sólo algunos y sólo los económicos.

Gráfica 3
Mejora de la eficiencia dinámica mediante algunos sistemas de bienestar



Fuente: Robert Boyer, "Crecimiento, empleo y equidad: el nuevo papel del Estado", *loc cit*, p. 306.

El escándalo de la desigualdad

No deja de ser curioso que una de las primeras instituciones internacionales que hizo sonar la campana de alarma respecto de la creciente desigualdad global, a principios del presente decenio, haya sido ese sindicato empresarial y gubernamental de élite que es el Foro Económico Mundial. En sus informes anuales identifica las tendencias globales que en mayor medida preocupan, o deberían preocupar a la comunidad internacional. En algunos años anteriores de este decenio y en 2015 la lista ha sido encabezada por “la cada vez más profunda desigualdad de ingreso”.¹⁰

Cada año se resalta también un indicador clave de la tendencia de que se trate. El del presente año aludió al hecho de que “tanto en los países avanzados como en

⁹ *Ibídem*, pp. 312-315.

¹⁰ En la reunión de 2015 del WEF, la representante de Oxfam International recordó que el año anterior, “Oxfam reveló una estadística que capturó los encabezados: 85 individuos opulentos poseen más riqueza que la mitad más pobre de la población mundial —3 500 millones de personas”. En la ocasión agregó: “Ahora, un año después, esa cifra se ha vuelto más extrema —80 megamillonarios detentan el mismo monto de riqueza que la mitad inferior [de los habitantes] del planeta.” (Winnie Byanyima, “Inequality and climate change: 2015’s challenges”, <https://agenda.weforum.org/2015/01/>).

las naciones en desarrollo, la mitad más pobre de la población a menudo controla menos de 10% de la riqueza nacional”.¹¹ Como se verá más adelante, esta particular estadística parece haber sido elegida no para destacar, sino para disimular la notoria expansión de las brechas de desigualdad.

Son muy numerosos los indicadores acerca de la explosión de la desigualdad económica en el mundo en los decenios recientes. Este lapso ha sido comparado, por este hecho, con la llamada “gilded age”, el período, de finales del xix y primeros decenios del xx, en que los “robber barons” se enseñoreaban sobre los negocios en metrópolis y colonias.¹²

Todos han advertido el escándalo de la desigualdad. El FMI, por ejemplo, anota: “En los últimos tres decenios, la desigualdad en la distribución personal del ingreso ha aumentado en la mayor parte de las economías”. Entre 1990 y 2010 el coeficiente de Gini del ingreso disponible (ingreso de mercado menos la suma de impuestos directos y transferencias en efectivo —que refleja tanto la inequidad de los ingresos determinados por el mercado como el efecto redistributivo de los impuestos al ingreso y las transferencias públicas) mostró los siguientes comportamientos:

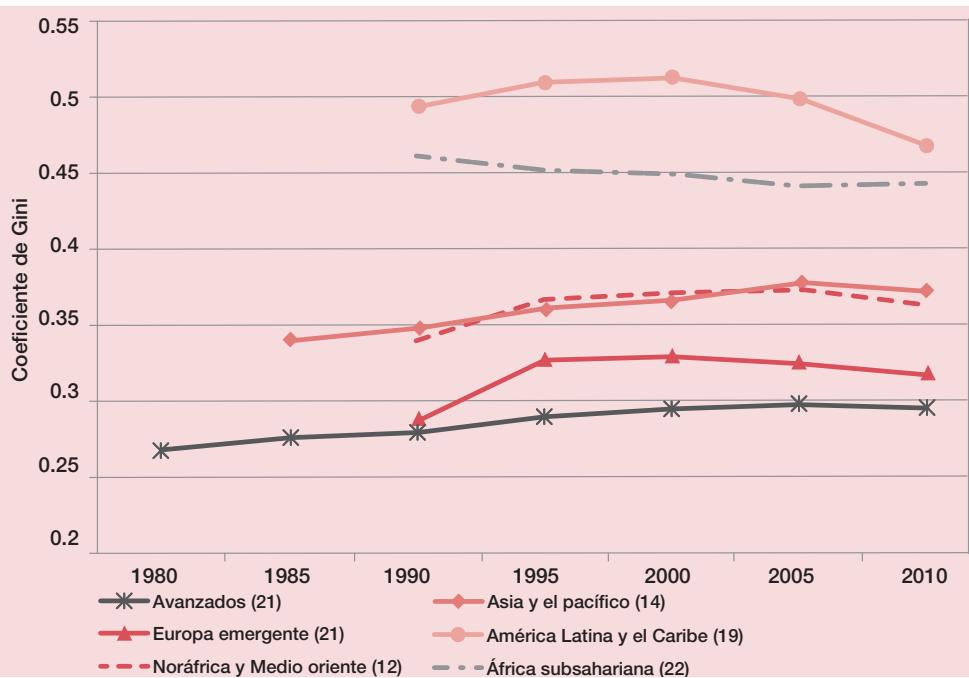
- a) aumentó en prácticamente todas las economías, avanzadas y emergentes, de Europa y en un tercio de ellas el aumento fue superior a tres puntos porcentuales;
- b) aumentó también en la mayor parte de las economías de Asia y el Pacífico, así como en el Medio Oriente y Noráfrica;
- c) se redujo en promedio en África subsahariana, pero se elevó en más de tres puntos porcentuales en la cuarta parte de ellas.¹³

¹¹ Las deliberaciones y la documentación del Foro Económico Mundial pueden rastrearse en su página: www.weforum.org

¹² “Mark Twain denominó al final del siglo xix la “era dorada”. “Sugería de este modo una época deslumbrante en la superficie pero corrupta en el fondo. [...] un período de avaricia y ambición: de ‘barones bandidos’, especuladores sin escrúpulos, bucaneros corporativos, oscuras prácticas de negocios, política dominada por el escándalo y ostentación vulgar. [Fue también] el período formativo de Estados Unidos, en el que una sociedad agraria de pequeños productores se transformó en una sociedad urbana, dominada por corporaciones industriales.” (“Overview of the Gilded Age”, *Digital History*, <http://www.digitalhistory.uh.edu/era.cfm?eraid=9>).

¹³ International Monetary Fund, “Fiscal policy and income inequality”, IMF Policy Paper, January 22, 2014 (<http://www.imf.org/external/pp/ppindex.aspx>).

Gráfica 4
Tendencias en la
desigualdad de ingreso
disponible



Fuente: International Monetary Fund, “Fiscal policy and income inequality”, IMF Policy Paper, January 22, 2014.

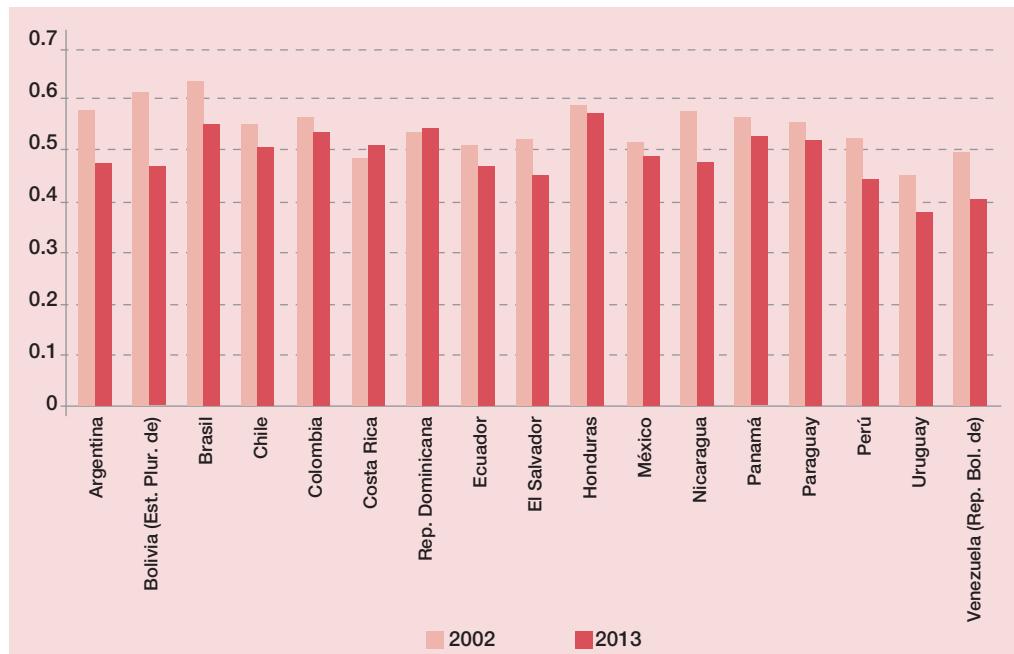
En América Latina y el Caribe —de acuerdo con la CEPAL— durante el período de 2002 a 2013, se registraron mejoras distributivas, reflejadas en la disminución del índice de Gini, en 15 de 17 países. En Costa Rica y República Dominicana, en cambio, se observaron en 2013 índices de Gini más altos que los de 2002. “Esta reciente tendencia a la baja es estadísticamente significativa y tuvo lugar en un contexto de crecimiento económico sostenido y reducción de la pobreza en la región.”¹⁴ El crecimiento económico se atemperó de manera notable en los dos últimos años y la desaceleración pudo haber traído consigo una pausa o la reversión de la mejora distributiva. En todo caso, “en términos internacionales, se mantiene la posición de América Latina como la región más desigual del mundo”.¹⁵ Además, en la región se observa una gran heterogeneidad de situaciones. Por ejemplo, “[el] quintil más pobre (es decir, 20% de los hogares con menores ingresos) capta, en promedio, 5% de los ingresos totales, con participaciones que varían entre menos de 4% (en Honduras, el Paraguay y la República Dominicana) y 10% (en el Uruguay). La participación en los ingresos totales del quintil más rico promedia 47%, con un rango que va de 35% en el Uruguay a 55% en el Brasil”.¹⁶

¹⁴ Juan Pablo Jiménez (Ed), *Desigualdad, distribución del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, abril de 2015, p. 15 (<http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37881/S1420855-es.pdf?sequence=1>).

¹⁵ *Ibídem*, p. 15 (Véase de nuevo la gráfica 4).

¹⁶ *Ibídem*, p. 16.

Gráfica 5A
América Latina (17 países):
desigualdad del ingreso,
2002 y 2013
(en porcentajes)
A. Índice de Gini



Gráfica 5B
A. Variación anual
del índice de Gini



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de CEPALSTAT.

Se ha hecho notar, en muy diversos estudios, que los análisis basados en las declaraciones fiscales y no sólo en las encuestas de ingresos familiares dan resultados menos alentadores del grado de reducción de la desigualdad y que, para la región en su conjunto, las desigualdades no han disminuido en forma significativa en el

presente siglo, en el que ha seguido ampliando la porción del ingreso total que fluye a la fracción más rica.¹⁷

Estados Unidos constituye un caso aparte en cuanto a la magnitud de la desigualdad. Entre 1979 y 2007, el centil superior, 1% de las familias, registró un incremento de 278% en su ingreso real después de impuestos, en tanto que los seis deciles medios, 60% de las familias, tuvieron un incremento de menos de 40%.

Nunca, desde los ‘roaring twenties’ la proporción del ingreso recibida por la cima de la escala había alcanzado tales niveles. La magnitud de estos cambios desafía la comprensión. La tajada del ingreso que recibe el centil superior se incrementó en 13½ puntos porcentuales entre 1979 y 2007. Esto equivale a transferir, cada año, Dls 1.1 billones a 1% más privilegiado de las familias. Dicho de otro modo, el aumento de la proporción del ingreso recibida en ese período por 1% es mayor que el ingreso total percibido por 40% de las unidades familiares en la parte inferior de la escala.¹⁸

Esta creciente desigualdad se manifiesta, por cierto, en prácticamente todos los ámbitos de la vida económica, social y política de Estados Unidos. Una manifestación reciente se halla en las contribuciones de recursos monetarios a los aspirantes a la candidatura presidencial de los partidos que constituyen el duopolio político de esa nación: cerca de la mitad de las contribuciones a precandidatos y partidos realizadas en las más tempranas etapas de las campañas, hasta el 30 de junio de 2015, provino de sólo 158 familias cada una de los cuales aportó más de Dls 250 mil para alcanzar un total de Dls 176 millones, con promedio superior al millón de dólares. “Nunca, desde antes del episodio de Watergate [1972-1974], un número tan limitado de personas y empresas había hecho contribuciones tempranas tan cuantiosas” a una campaña política por la presidencia.¹⁹

Ante el panorama multifacético y desolador de la creciente desigualdad, cabe advertir que el FMI ha documentado un creciente apoyo público a las acciones redistributivas, orientadas a enfrentar esta explosión de la desigualdad.

Entre finales de los años noventa y del primer decenio del siglo xxi, el apoyo público a la redistribución se fortaleció en prácticamente siete de cada diez países, avanzados y en desarrollo, incluidos en la encuesta. Por ejemplo, el apoyo aumentó sustancialmente en Finlandia, Alemania y Suecia, así como en China e India. A finales de los noventa, sólo

¹⁷ Véase, Pierre Salama, “¿Se redujo la desigualdad en América Latina? Notas sobre una ilusión”, *Nueva Sociedad*, 258, Argentina, julio-agosto 2015, pp. 85-95, un ejemplo reciente de estos estudios.

¹⁸ Alan B Krueger, “The Rise and Consequences of Inequality in the United States” [Office of the] Chairman of the Council of Economic Advisers, Center for American Progress, January 12, 2012. (https://www.americanprogress.org/krueger_cap_speech_fianl_remarks).

¹⁹ Véase Nicholas Confessore, Sarah Cohen y Karen Yourish, “The Families Founding the 2016 Presidential Election”, *The New York Times*, 10 de octubre de 2015 (http://www.nytimes.com/interactive/2015/10/11/us/politics/2016-presidential-election-super-pac-donors.html?hp&action=click&pgtype=Homepage&module=second-column-region®ion=top-news&WT.nav=top-news&_r=0].

en quince de las 57 economías comprendidas en la encuesta (26%) se registró un apoyo mayoritario a medidas redistributivas adicionales; en cambio, hacia finales del primer decenio del nuevo siglo, el porcentaje de países en que la mayoría respaldaba las políticas redistributivas se había elevado a 56 por ciento.”²⁰

Otras expresiones de la desigualdad económica

Más allá de la desigualdad de ingreso, conviene atender otras expresiones de la desigualdad económica. Primero, la relativa a la riqueza —entendida como el patrimonio neto (activos financieros y bienes raíces menos deuda) de las unidades familiares— que se ha incrementado de manera notable en las últimas cuatro décadas.

Para una muestra de 26 países, avanzados y en desarrollo, hacia finales del primer decenio del siglo, el coeficiente de Gini para riqueza fue de 0.68, frente a un índice de 0.36 para el ingreso disponible, mostrando una desigualdad que es prácticamente el doble que la de éste.²¹

Se encontró que la parte de la riqueza absorbida por 10% mas opulento de la población se situaba un poco por debajo de la mitad en Chile, China, España, Italia, Japón y Reino Unido; y, por encima de dos tercios en Estados Unidos, Indonesia, Noruega, Suecia y Suiza.

La concentración de la riqueza se acentuó en los 26 países de la muestra entre mediados de los ochenta y comienzos del nuevo siglo. En los casos de Canadá y Suecia el aumento de la riqueza se dio sólo en los dos deciles superiores y los Gini de riqueza en Finlandia e Italia aumentaron de 0.55 a más de 0.6, mientras que en Estados Unidos ese índice se elevó de 0.8 a principios de los ochenta a 0.84 en 2007.

El documento del FMI ya citado menciona también que existen diversos estudios empíricos que muestran que la desigualdad medida a lo largo de la vida de las personas suele resultar menor que la que se mide en un año determinado, debido tanto a las fluctuaciones de ingreso individual de año a año como a un ciclo de edad-ingreso que afecta a prácticamente toda la población. En Canadá, Reino Unido y Estados Unidos, por ejemplo, la desigualdad en el ciclo de vida es de 20 a 30% más baja que la de un año determinado; en Francia y Alemania ambas son similares, mientras que en Suecia la primera es entre 35 y 40% más baja que la segunda.

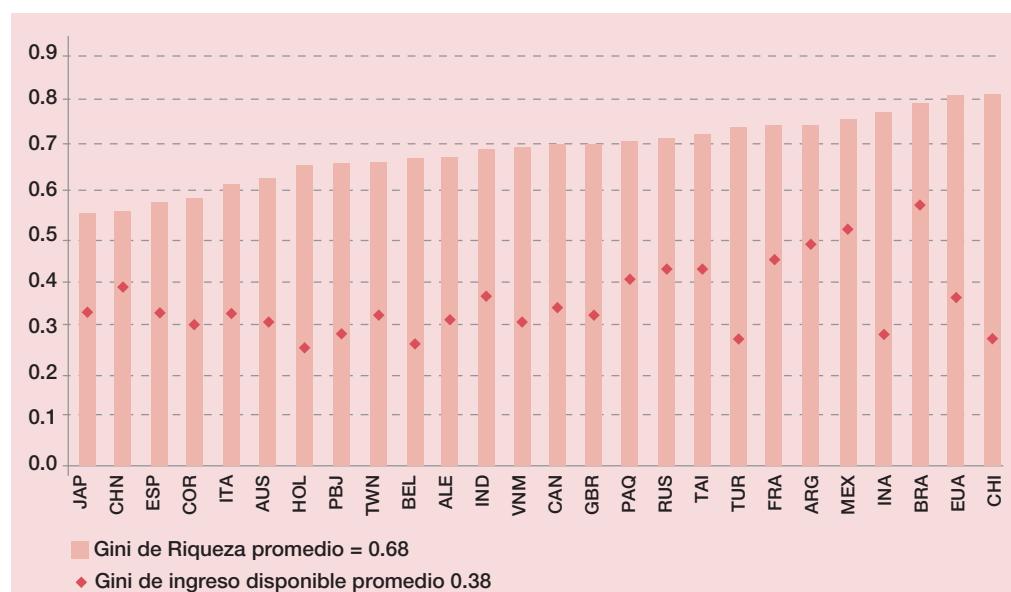
En este mismo sentido, pero atendiendo al impacto redistributivo de los impuestos y los beneficios sociales, en el Reino Unido, un estudio del Institute for Fiscal Studies mostró que, en un año aislado, casi dos tercios (64%) de los individuos pagan impuestos por un monto mayor de los beneficios que reciben por concepto de seguridad social. Si el período de análisis se extiende a toda la vida adulta del individuo, llega a más de nueve décimas (93%) la proporción de quienes pagan más impuestos que los beneficios que reciben por tal concepto. Como resultado, el sistema impuestos-beneficios resulta mucho menos efectivo para reducir la desigualdad a lo largo de la vida que si se mide en sólo un año. En este caso, reduce el índice de Gini en 31%,

²⁰ “Recuadro 2. Rising Public Support for Redistribution”, en International Monetary Fund, “IMF Policy Paper: Fiscal policy and income inequality”, *loc cit*, p. 10.

²¹ IMF, “Fiscal policy and income inequality”, *loc cit*.

pero esta reducción se abate a sólo 15% si se considera todo el lapso de vida. “Esta diferencia se debe a que lo que se toma de un individuo por vía de impuestos a cierta edad es recibido por el mismo individuo vía prestaciones sociales en otra edad. La efectividad del sistema para focalizar resultados a lo largo de la vida se ve limitado por el hecho de que la mayor parte de los impuestos y beneficios se calculan para períodos de un año o menos, lo que hace más sencillo controlar los resultados en períodos cortos, que en horizontes largos.” Se concluye que el sistema impuestos-beneficios es mucho menos efectivo para reducir la desigualdad a lo largo de la vida que en un año dado. De hecho, la desigualdad entre individuos tiene variaciones temporales importantes que reflejan tanto la etapa de la vida en que se encuentre como los choques de ingreso de corto plazo y los lapsos de desempleo. Si el efecto sobre la desigualdad del sistema impuestos-beneficios se mide observando un solo año se obtiene una imagen muy diferente de la que surge de analizar todo un lapso de vida.²²

Gráfica 6
Desigualdad de ingreso
y de riqueza en algunas
economías, principios de
siglo XXI



Fuente: International Monetary Fund, “Fiscal policy and income inequality”, IMF Policy Paper, January 22, 2014.

²² Peter Levell *et al*, *Redistribution from a life time perspective*, IFS Working Paper W15/27, Institute for Fiscal Studies, Londres, 2015 (<http://www.ifs.org.uk/uploads/publications/wps/WP201527.pdf>).

Gráfica 7
La curva de 'Great Gatsby':
Grado en que el ingreso de
los padres determina
el ingreso de los hijos



Fuente: IMF (reproducido de Oxfam International, *Even It Up... loc cit*, p. 48).

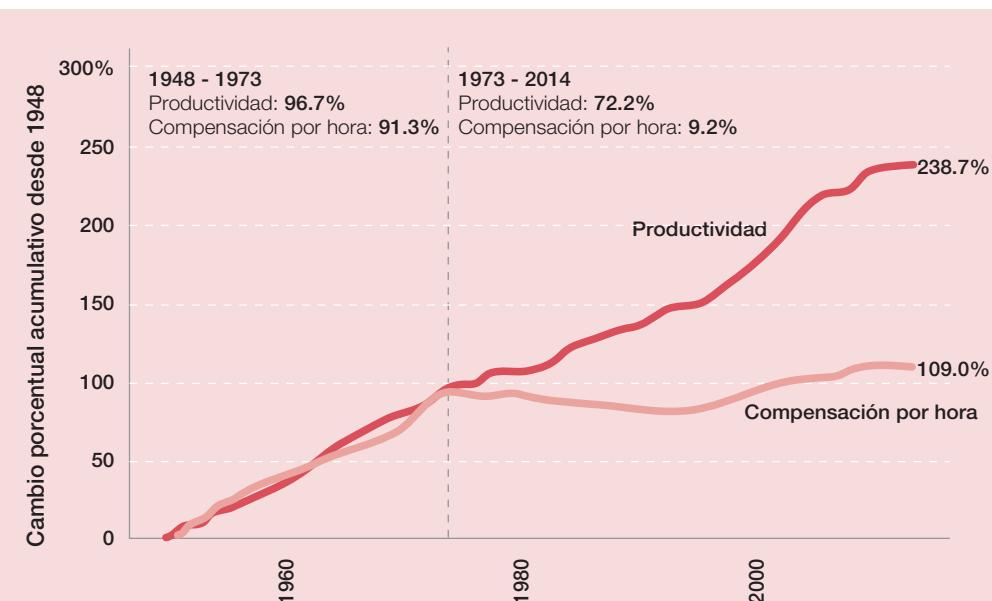
Al abordar la desigualdad de oportunidades, el estudio del FMI ya citado destaca que esta desigualdad es la que mayormente explica la persistencia de la desigualdad de ingreso intergeneracional. A su vez, la movilidad intergeneracional de ingreso es menor en países que tienen una mayor desigualdad de ingreso.²³

Se ha señalado en diversos estudios que buena parte de la creciente desigualdad de ingresos se origina tanto en el estancamiento relativo de los salarios de la mayor parte de los trabajadores, así como en la ampliación prácticamente sin precedentes que ha registrado la brecha de salarios, a favor del personal directivo y la proporción decreciente de la remuneración al trabajo *vis-à-vis* la correspondiente al capital; es decir, el empeoramiento de la distribución funcional del ingreso.

Por ejemplo, en Estados Unidos, en el cuarto de siglo transcurrido entre 1948 y 1973, tanto la productividad neta (medida como el aumento en la producción de bienes y servicios menos la depreciación) como la compensación media por hora trabajada (que incluye las contribuciones patronales a seguro de salud y pensiones) crecieron *pari passu*: las alzas observadas en el periodo fueron, respectivamente, de 96.7 y 91.3%, como se observa en la gráfica 8.

²³ Un excelente estudio nacional sobre este tema es Emmanuel Saez *et al*, *Where is the Land of Opportunity? – The Geography of Intergenerational Mobility in the U. S.*, The Equality of Opportunity Project, 2014 (<http://www.equality-ofopportunity.org/images/Geography%20Executive%20Summary%20and%20Memo%20January%202014.pdf>).

Gráfica 8
Desconexión de la productividad y la compensación típica de los trabajadores, 1948-2014



Nota: productividad total neta de la economía: crecimiento de la producción de bienes y servicios menos depreciación por hora trabajada. Compensación media por hora de trabajadores/no supervisores en el sector privado.

Fuente: EPI Briefing Paper No 406, septiembre 2, 2015.

En los siguientes cuarenta años (1973-2014) se produjo una gran desconexión entre ambos: la productividad neta de la economía redujo la velocidad de su crecimiento pero acumuló una mejora de 72.2%, en tanto que los salarios siguieron una trayectoria básicamente plana, estancada, con crecimiento total acumulado de sólo 9.2% en el período, equivalente a un crecimiento medio anual inferior a 0.2 por ciento.²⁴

En cuanto a la brecha entre la compensación para el principal ejecutivo de una corporación (el CEO) y el salario recibido por el trabajador medio de la misma, se ha revelado que en Estados Unidos ésta se amplió de 20 a 1 en 1965 a más de 300 a 1 ahora.

Este fenómeno es visto por algunos como manifestación de la actitud predominante en la economía moderna en el sentido de que 'el ganador se lleva todo'. Otros estiman, en cambio, que en la economía moderna los CEO obtienen compensaciones commensuradas con su contribución.²⁵

²⁴ Véase Josh Bivens y Lawrence Mishel, *Understanding the Historic Divergence Between Productivity and a Typical Worker's Pay: Why It Matters and Why It's Real*, Economic Policy Institute, EPI Briefing Paper No 406, September 2, 2015, 30 pp. (<http://www.epi.org/understanding-productivity-pay-divergence-final.pdf>).

²⁵ La Comisión de Valores y Bolsas de Estados Unidos determinó a mediados de año que las compañías que cotizan en bolsa deberán revelar la diferencia entre las compensaciones a sus ejecutivos y la mediana del salario percibido por sus trabajadores. Se espera que se agudice el debate sobre la brecha salarial. Véase, Neil Irwin, "How Much is a CEO Worth? America's Confused Approach to Pay", *The New York Times*, 5 de agosto de 2015.

Gráfica 9
Crecimiento del salario medio y de la productividad del trabajo en economías desarrolladas
(índice: 1999-2013)



Fuente: tomada de OIT, *Global Labor Report 2014/15*, p. 8.

Es claro —señala Alan B. Kruger— que la proliferación de altos salarios en el sector financiero ha contribuido al aumento de la desigualdad de ingreso. La proporción de individuos pertenecientes a 1% superior ocupados en las finanzas y el negocio inmobiliario prácticamente se duplicó entre 1979 y 2005. En este último año, los ejecutivos de esas actividades absorbieron una cuarta parte del ingreso total del top 1%.²⁶

La Gran Recesión y la desigualdad

La Gran Recesión y sus secuelas —ese período que ha llegado ya a ocho años y con toda probabilidad se extenderá por al menos un decenio, caracterizado por crecimiento económico reptante e inestable; comercio mundial de escasa y fluctuante expansión; altos niveles de desempleo, en especial entre los jóvenes y con alta proporción de desocupados por períodos largos; operación insatisfactoria del sistema financiero, que alimenta más la especulación que el crédito a actividades productivas, y volatilidad cambiaria— ha sido asociado de al menos dos maneras con la desigualdad de ingresos a escala mundial. Por una parte se ha hecho notar que, sin duda, aquélla tuvo un primer impacto reductor de la desigualdad, al abatir los ingresos de los segmentos más beneficiados que en gran medida provienen del capital y las operaciones financieras, aunque su recuperación, al menos parcial, no demoró mucho. Por otra, se ha discutido también en qué medida la desigualdad misma puede ser contada entre los factores que provocaron la Gran Recesión.

En el caso de Estados Unidos, la proporción del ingreso total absorbida por el estrato más privilegiado, 1.0% superior de la escala de ingresos, se movió de 23.5%

en 2007 a 18.1% en 2009, tras el fuerte impacto inicial de la crisis, con pérdida de 5.4 puntos porcentuales. Los inestables episodios de recuperación retornaron la participación del centil superior a 20.1% en 2013, recuperando alrededor de la tercera parte de la pérdida inicial. Algo similar ocurrió con el segmento superprivilegiado, 0.01% en la cumbre de la escala de ingresos. Su participación en el ingreso total cayó de 6% en 2007 a 3.9% en 2009, con pérdida de 2.1 puntos porcentuales, en tanto que para 2013 había ya recuperado casi un tercio de esa caída (0.6 puntos porcentuales) para elevar su participación a 4.5 por ciento.

Es probable que la declinación de los ingresos en la cumbre de la escala refleje la declinación en el ingreso por ganancias de capital y la caída general en el valor de los activos. Las ganancias de capital, como proporción del ingreso total disminuyeron de 31.7 a 18.2% [es decir se redujeron en cerca de la mitad] entre 2007 y 2011 para 1% superior de la distribución de ingreso.²⁷

Como muestra otro estudio, la desigualdad de riqueza también se vio afectada, pero al alza, por la Gran Recesión. En Estados Unidos, la concentración de la riqueza siguió aumentando durante los años álgidos y los siguientes hasta 2013, último año cubierto por la estadística. El 1% superior de la escala de distribución de la riqueza detentó 34.6% del total en 2007, 35.1% en 2010 y 36.7% en 2013 —alrededor de un tercio a lo largo del período.

La distribución de la riqueza dentro de 10% superior es mucho más desigual que en el conjunto de la nación. En efecto, a 9% siguiente correspondió 38.5% de la riqueza total en 2007; 41.2% en 2010, y 40.4% en 2013, proporciones apenas superiores a las detentadas por el ‘top 1%’. El coeficiente de Gini que mide la concentración de la riqueza se situó en 0.834, 0.866 y 0.871, respectivamente, en esos mismos años. Estos valores son muy superiores al Gini correspondiente a la distribución del ingreso, que arrojó valores de alrededor de $\frac{2}{3}$ del Gini de concentración de riqueza.²⁸

Wolff resume sus conclusiones señalando:

Los precios de los activos cayeron entre 2007 y 2010, para recuperarse entre 2010 y 2013. El hecho sobresaliente es que la mediana del patrimonio de las unidades familiares se abatió en 44% en el primero de esos períodos, casi el doble de la caída de los precios de las viviendas. La inequidad patrimonial, tras cerca de dos decenios de escasa variación, se elevó en forma drástica. [...] La aguda caída de la mediana del valor del patrimonio y el incremento general de la inequidad en la distribución de la riqueza se relacionan sobre todo con el elevado endeudamiento de las familias de clase media y la alta proporción que corresponde a la vivienda en la cartera de las unidades familiares.

²⁷ Aparna Mathur, “The Fall And Rise Of Inequality Over The Great Recession”, *Forbes*, 25 de febrero de 2015 (<http://www.forbes.com/sites/aparnamathur/2015/02/25/the-fall-and-rise-of-inequality-over-the-great-recession/>).

²⁸ Véase Edward N Wolff, *Household wealth trends in the United States, 2006-2013: What happened over the Great Recession?*, Working Paper 20733, National Bureau of Economic Research, December 2014, p. 50 – cuadro 2 (<http://www.nber.org/papers/w20733.pdf>).

Desde principios del decenio, menudearon las sugerencias de que la desigualdad debería contarse entre las causas de la Gran Recesión. Al examinar esta cuestión, los autores de un estudio patrocinado por la OIT indican que la hipótesis central a este respecto postula que:

Como los beneficios del creciente ingreso agregado en las décadas recientes se concentraron en un grupo más bien reducido de unidades familiares en la parte alta de la escala distributiva, el consumo de los grupos de ingreso medio y bajo fue financiado en gran medida a través de un acceso creciente al crédito más que a mayores ingresos percibidos. Este proceso fue facilitado por la acción gubernamental, tanto en forma directa mediante políticas de promoción del crédito, como indirecta a través de la desregulación del sector financiero. Con el colapso del mercado de vivienda y la crisis de las hipotecas subestándar iniciada en 2007, el sobreendeudamiento de las unidades familiares en Estados Unidos se tornó evidente y llegó a su fin la expansión de la demanda privada financiada por el crédito.²⁹

Un paso adicional, fue vincular la inequidad distributiva con la expansión del déficit en la cuenta corriente estadounidense, dado que una parte de la demanda de bienes de consumo, alentada y alimentada por el crédito, se satisfizo por la vía de las importaciones, provenientes en especial de China y Alemania. Tras una exhaustiva revisión de la literatura acerca de las causas de la Gran Recesión en Estados Unidos, en los términos antes señalados, y del papel que puede haber correspondido a los desequilibrios representados por los excedentes de cuenta corriente en Alemania y China, los autores concluyen que el actual debate acerca de si la desigualdad ha sido una de las causas de la Gran Recesión se centra en Estados Unidos, algunas economías emergentes, China en particular, y algunas avanzadas, como Alemania, por su papel en la crisis de la Unión Monetaria Europea, que no está desconectada de la Gran Recesión misma.

En suma, la forma específica en que los consumidores reaccionan ante los cambios del ingreso depende de factores institucionales — como la profundidad y regulación de los mercados financieros, la organización del mercado de trabajo y los sistemas educativo y de bienestar social — así como de las respuestas de política monetaria y fiscal frente al desempleo. Parece claro, entonces, que la reducción de la desigualdad en esos países es crucial para superar la inestabilidad macroeconómica y, en el largo plazo, los desequilibrios de cuenta corriente en Europa y otros países y regiones y, en definitiva, dejar atrás la Gran Recesión y sus prolongadas secuelas.

²⁹ Till van Treeck y Simon Sturm, *Income inequality as a cause of the Great Recession? – A survey of current trends*, International Labor Office, Conditions of Work and Employment Series No. 39, 2012 (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_187497.pdf).

Desigualdad y crecimiento: mayor reconocimiento de los impactos negativos

Una de las evaluaciones más recientes y concluyentes respecto de las consecuencias de la creciente desigualdad, experimentada a escala

global en las últimas décadas, acaba de ser proporcionada por la OCED. Se advierte de entrada que un subproducto no esperado de la explicable atención accordada a la creciente proporción del ingreso total absorbida por 1% más alto en la escala de distribución, es la mucho menor atención que se ha prestado a los individuos y unidades familiares situados en los rangos bajos, en especial los cuatro deciles inferiores: 40% de los perceptores de ingresos.

Tampoco se ha advertido suficientemente que:

más allá de su efecto sobre la cohesión social, la creciente desigualdad perjudica el crecimiento económico a largo plazo. Por ejemplo, se estima que el aumento de la desigualdad de ingresos entre 1985 y 2005 retiró 4.7 puntos porcentuales del crecimiento medio acumulado entre 1990 y 2010 por todos los países de la OCED para los que se dispone de series de largo plazo. El principal factor que explica esta caída es la brecha creciente entre las unidades familiares de menor ingreso —40% inferior— y el resto de la población.³⁰

El anterior estudio importante de la OCED sobre distribución y desigualdad data de cuatro años antes: 2011. En él se otorga prioridad a analizar los muy diversos factores que se encuentran detrás de creciente desigualdad que a la identificación, análisis y medición de sus efectos, en especial sobre el crecimiento, a los que no se alude de manera explícita. La conclusión central al respecto se expresa en forma mucho más tentativa y difusa, sin vincularla de manera directa e inequívoca con un menor crecimiento económico. En efecto, en un párrafo que usa un lenguaje más característico del Foro de São Paulo que de la OCDE, se dice:

La crisis económica ha aumentado la urgencia de abordar las cuestiones de política relacionadas con la desigualdad. El tejido social está comenzando a deshacerse en muchos países. Los jóvenes, que no ven futuro para ellos mismos, con frecuencia se sienten excluidos. Ahora se les pueden sumar los inconformes que consideran que son ellos quienes pagan las consecuencias de una crisis de la que no son responsables, mientras los individuos de alto ingreso parecen haber salido bien librados. De España a Israel, de Wall Street a la Plaza Syntagma, el descontento popular se expande con rapidez. Debido a la crisis, la incertidumbre y las cuestiones relacionadas con la desigualdad son preocupación de las clases medias en muchas sociedades.³¹

³⁰ Organization for Economic Cooperation and Development, *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*, OECD Publishing, Paris, [mayo de] 2015, p. 15 (<http://doi.org/10.1787/9789264235120-en>).

³¹ Organization for Economic Cooperation and Development, *Divided We Stand; Why Inequality Keeps Rising*, OECD Publishing, Paris, 2011, p. 17 (<http://doi.org/10.1787/9789264119536-en>)

El análisis econométrico de series armonizadas de datos para los últimos treinta años indica que “la desigualdad de ingresos ejerce un efecto negativo estadísticamente significativo sobre el crecimiento económico subsecuente”. En este sentido, tiene particular importancia la magnitud de la brecha entre las unidades familiares de ingreso bajo y el resto de la población, como ya se mencionó.

La formación de capital humano constituye el canal más importante por medio del cual la desigualdad afecta al crecimiento. Las mayores disparidades económicas “deprimen las calificaciones laborales de individuos con antecedentes familiares de educación limitada a través de la cantidad de educación obtenida (menor escolaridad) y de la calidad de la enseñanza”. Las políticas orientadas a reducir la desigualdad “no sólo mejoran los resultados sociales sino que sostienen el crecimiento a largo plazo”. Así, “no debe temerse que las políticas redistributivas, vía impuestos y transferencias, debiliten el crecimiento”.³²

Por su parte, el FMI ha dedicado considerable atención a la interrelación entre crecimiento y desigualdad. En un documento de principios del decenio se arguye que algún grado de desigualdad es inherente al funcionamiento de las economías de mercado, para proporcionar los incentivos necesarios para la inversión y el crecimiento. Sin embargo, “la inequidad puede también ser destructiva del crecimiento, por ejemplo, si aumenta el riesgo de crisis o si dificulta a los pobres invertir en educación”. La contribución de este documento consiste en averiguar la influencia de la desigualdad no en el crecimiento en sí, sino en los períodos de expansión: su duración y su intensidad. Siendo el crecimiento un fenómeno discontinuo en el tiempo, es importante saber qué factores estimulan la frecuencia, la intensidad y la duración de los episodios dinámicos (*growth spells*), siendo la equidad uno de ellos. Se concluye que “los períodos de crecimiento prolongados se asocian de manera robusta con una mayor equidad en la distribución del ingreso”, es decir, con menor desigualdad. “Por ejemplo, si la brecha de desigualdad entre América Latina y Asia emergente se cerrara a la mitad, la duración de los episodios de crecimiento, de acuerdo con la estimación central del estudio, habría sido del doble de la esperada.”³³

Estos mismos autores dan un paso adelante en un *paper* publicado tres años después, tras haber examinado una base de datos referida a diversos países en la que se distingue la desigualdad de mercado (antes de impuestos y transferencias) de la desigualdad neta (ya considerados éstos) y permite el cálculo de las transferencias redistributivas para buen número de países a lo largo del tiempo, presentan las siguientes principales conclusiones:

³² Federico Cingano, *Trends in income inequality and its impact on economic growth*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No 163, OECD Publishing (<http://dx.doi.org/10.1787/5xrjncwv6j-en>).

³³ Andrew G Berg y Jonathan D. Ostry, “Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?”, IMF Staff Discussion Note, SDN 11/08, April 8, 2011, p. 3 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf>).

Primer. *Las sociedades más desiguales tienden a redistribuir más.* Es entonces importante, para entender la relación crecimiento-desigualdad, distinguir entre desigualdad de mercado y desigualdad neta.

Segundo. *La menor desigualdad neta está relacionada en forma robusta con un crecimiento más rápido y más duradero, para un nivel dado de distribución.* Este resultado confirma directamente las conclusiones de trabajos previos.

Tercero. *La redistribución resulta generalmente benigna en términos de su impacto sobre el crecimiento; sólo en casos extremos hay algunas evidencias de que puede tener efectos negativos directos sobre el mismo.* De esta suerte, los efectos combinados, directos e indirectos, de la redistribución son en general favorables al crecimiento.³⁴

Un artículo de finales de siglo, concernido con las vinculaciones entre el crecimiento económico y la desigualdad de ingresos, plantea dos de las cuestiones que con gran frecuencia emergen al discutir estas materias y las responde con base en la evidencia disponible.

- a) ¿La desigualdad aumenta en las etapas iniciales del desarrollo y más adelante declina, como lo postuló Kuznets? La evidencia manejada por el autor muestra que “se ha encontrado escasa relación sistemática entre crecimiento, en general, y cambios en la desigualdad. Los períodos de crecimiento se asocian con desigualdad creciente (43 casos) tanto como con desigualdad decreciente (45 casos)”. Concluye que “las tendencias observadas rara vez coinciden con la hipótesis de Kuznets”.
- b) ¿Los países igualitarios crecen más rápido? Usando la distribución de la tierra como proxy de la distribución del ingreso, el autor muestra que sólo 2 de 15 países en desarrollo con Ginis de distribución de tierra superiores a 0.7 crecieron a tasas superiores a 2.5% anual en el lapso 1960-1992. En cambio, 5 de 11 países con Ginis de distribución de tierra de 0.55 o inferiores, tuvieron tasas de crecimiento superiores a 4 por ciento.³⁵

Reticencia en las propuestas de política

Las apreciaciones anteriores muestran el avance importante de los enfoques de la OCDE y del FMI en cuanto a las relaciones entre desigualdad y crecimiento y el efecto positivo sobre éste de las políticas orientadas a atenuar la primera, alcanzado, en buena medida, en el presente decenio.

En cambio, debido quizás a la humildad proverbial que Alan B. Krueger atribuye a los economistas,³⁶ a éstos las ha sido mucho más difícil superar la reticencia que

³⁴ Jonathan D. Ostry, Andrew Berg y Charalambos G. Tsangarides, “Redistribution, Inequality and Growth”, IMF Staff Discussion Note, SDN 14/02, February, 2014, p. 4, énfasis en el original (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf>).

³⁵ Klaus Deininger y Lynn Squire, “Economic Growth and Income Inequality: Reexamining the Links”, *Finance and Development*, International Monetary Fund, vol. 34, núm. 1, marzo de 1997, pp. 38-41 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1997/03/pdf/deininger.pdf-61k-.pdf>).

³⁶ Alan B. Krueger, *op. cit.*, p. 5.

los domina en el momento de traducir los hechos estilizados que fundamentan sus formulaciones teóricas a recomendaciones específicas de política.

En algunos estudios se sigue calificando de “no concluyente” la evidencia sobre las consecuencias negativas de la desigualdad sobre el crecimiento. Se insiste, en ocasiones con demasiado énfasis, en los *trade-offs* potenciales entre redistribución y crecimiento.

Hay un interesante intento de clasificación de las medidas fiscales redistributivas a la luz de su impacto sobre las opciones de crecimiento:³⁷

Doble ventaja: estímulo al crecimiento y menor desigualdad	Trade off negativo: impacto negativo sobre crecimiento y menor desigualdad	Trade off positivo: impacto positivo sobre crecimiento y posible menor desigualdad
<ul style="list-style-type: none"> Reducción o eliminación del gasto fiscal Alinear el impuesto a las ganancias de capital con otros tributos al capital <p>Ambos “contribuyen a los objetivos de equidad y permiten reducir las tasas impositivas marginales”</p>	<p>Mayores tasas marginales sobre</p> <ul style="list-style-type: none"> los ingresos más altos la riqueza las herencias las transferencias inter vivos <p>“Elevan la progresividad fiscal pero reducen los incentivos al trabajo, el ahorro y la inversión”</p>	<p>“El cambio de la mezcla tributaria hacia impuestos no distorsionadores—como sustituir impuestos al ingreso de trabajadores y de empresas por impuestos al consumo—mejorará los incentivos pero puede lastimar el objetivo de equidad”</p>

Tras señalar estos *trade-offs*, cuyo balance apunta a una respuesta más bien negativa a la cuestión que aparece en el título, el mismo estudio ofrece una tabulación del efecto redistributivo de algunos impuestos y de las transferencias:³⁸

En la mayoría de los países de la OCED, la dispersión de ingresos se reduce más por el efecto de las transferencias monetarias que por el de los impuestos	¾ partes de la menor desigualdad en la distribución del ingreso disponible vis-à-vis la del ingreso de mercado se debe a las transferencias y ¼ a los impuestos
Las transferencias monetarias a familias son las más progresivas, pero su monto, por lo general pequeño, limita su impacto redistributivo	Las transferencias por incapacidad y desempleo son fuertes reductores de la desigualdad, aunque su progresividad depende de su diseño
El impuesto al ingreso personal es el más progresivo, aunque se observan grandes variantes entre países	Las contribuciones a la seguridad social, los impuestos al consumo y a la propiedad raíz suelen ser regresivos
La curva de progresividad del impuesto al ingreso personal se ha aplanado por la reducción de las tasas marginales más altas en muchos países	Las contribuciones a la seguridad social se han abatido y se ha elevado el alivio fiscal a los bajos salarios para abaratrar la creación de empleo
El gasto fiscal (deducciones, excepciones, reglas especiales) asociado al impuesto al ingreso personal suele beneficiar a los perceptores de mayores ingresos	Una excepción es el crédito fiscal al salario, que se ha ampliado en buen número de países. Hace más atractivo el empleo en condiciones de bajo salario
Los impuestos a los ingresos de capital, a la riqueza y a las herencias han sido reducidos o eliminados en muchos países, dando lugar a caídas en la progresividad de los sistemas fiscales	
En suma, los impuestos y las transferencias tienen un impacto redistributivo importante. En la OCDE a finales del primer decenio del siglo, el coeficiente de Gini para el ingreso disponible (después de impuestos y transferencias) es 25% más bajo que el del ingreso de mercado. Sin embargo, hay diferencias nacionales significativas	

³⁷ Isabel Jourmard *et al.*, *Less Income Inequality and More Growth—Are They Compatible? Part 3: Income Redistribution via Taxes and Transfers in OECD Countries*, OECD, 2012, p 7 (<http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k9h296b1zfj.pdf?expires=1443533129&id=id&accname=guest&checksum=FF46CC007CBB8D443B4CFC887F32FD9F>).

³⁸ *Ibidem*, pp. 5 y 6.

Los salarios como reductores de la desigualdad

la desigualdad corresponde a la política de salarios.

Tanto en los países en desarrollo como en los avanzados, la participación del trabajo en el producto ha disminuido en los últimos decenios —los decenios de incremento de la desigualdad.

Desde 1990 [cuando menos], al ingreso derivado del trabajo ha correspondido una proporción declinante del producto interno en todos los grupos de países, de todos los niveles de ingreso; se ha elevado, en cambio, la participación correspondiente al capital, dando lugar a desigualdades materiales crecientes entre aquellos que tienen y los que no tienen (the haves and the have-nots).³⁹

La Organización Internacional del Trabajo ha señalado que cuando, como a menudo ocurre, la desigualdad se agudiza por cuestiones relacionadas con el trabajo —la fuente más importante de ingreso para la mayor parte de la población del mundo— e independientemente de las medidas fiscales o distributivas a las que pueda acudirse, “la desigualdad que surge del mercado de trabajo debe también ser atacada mediante políticas y acciones que ejerzan un efecto directo sobre la distribución de los salarios.”⁴⁰

La OIT mide el efecto de los salarios en la desigualdad desagregando el ‘efecto mercado de trabajo’ (EMT) —integrado a su vez por el ‘efecto salario’ (ES) y el ‘efecto empleo’ (EE)— de los demás factores que determinan los cambios en la desigualdad.

Sus conclusiones más importantes para el período 2006-2010, se resumen como sigue:

- En los países avanzados, el EMT habría aumentado la desigualdad en dos tercios de los 29 examinados de no haber sido compensado por otras fuentes de ingreso.
- En los países en que desigualdad sí aumentó, apenas la tercera parte de la mayor desigualdad fue compensada por otros ingresos. En el caso de dos países, el EMT determinó 140 y 90% del aumento de la desigualdad: en España, otras pérdidas de ingreso acentuaron el EMT, mientras que en EUA, los otros ingresos compensaron la mayor parte del EMT. Del otro lado de la escala, la desigualdad se redujo en quince de los 29.

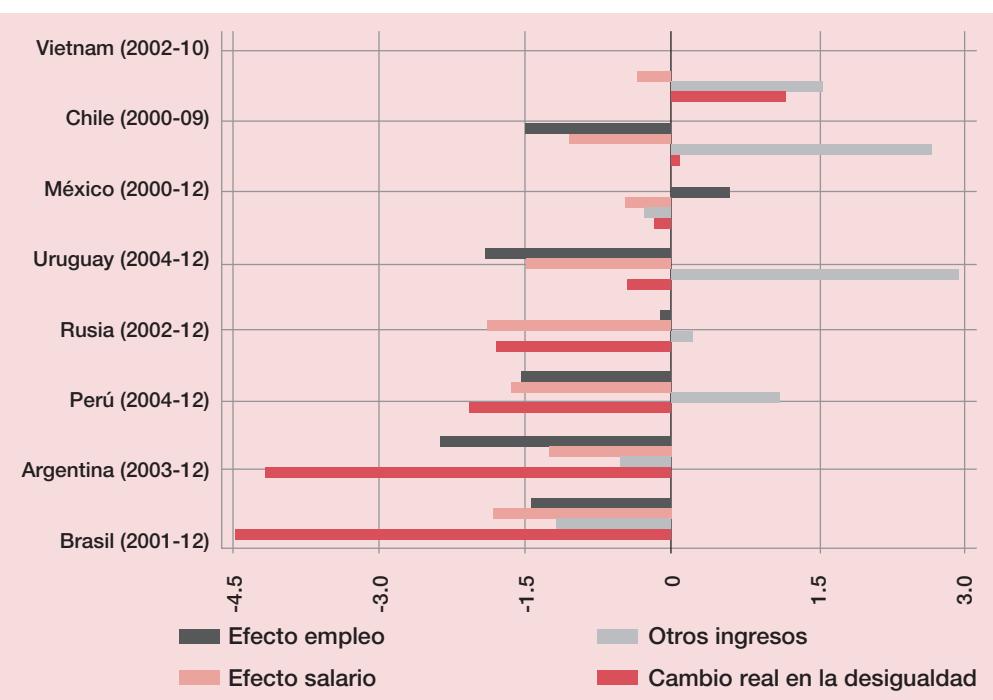
La muestra de países en desarrollo —por la insuficiencia e incomparabilidad de los datos disponibles— se limitó a sólo ocho, cinco de ellos latinoamericanos.

³⁹ Oxfam International, *Even It Up: Time to End Extreme Inequality*, 2012, p. 73 (https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/cr-even-it-up-extreme-inequality-291014-en.pdf).

⁴⁰ International Labour Organization, *Global Wage Report 2014/15: Wages and income inequality*, Parts II and III, International Labour Office, Geneva, 2015, pp. 19-66 (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_324678.pdf).

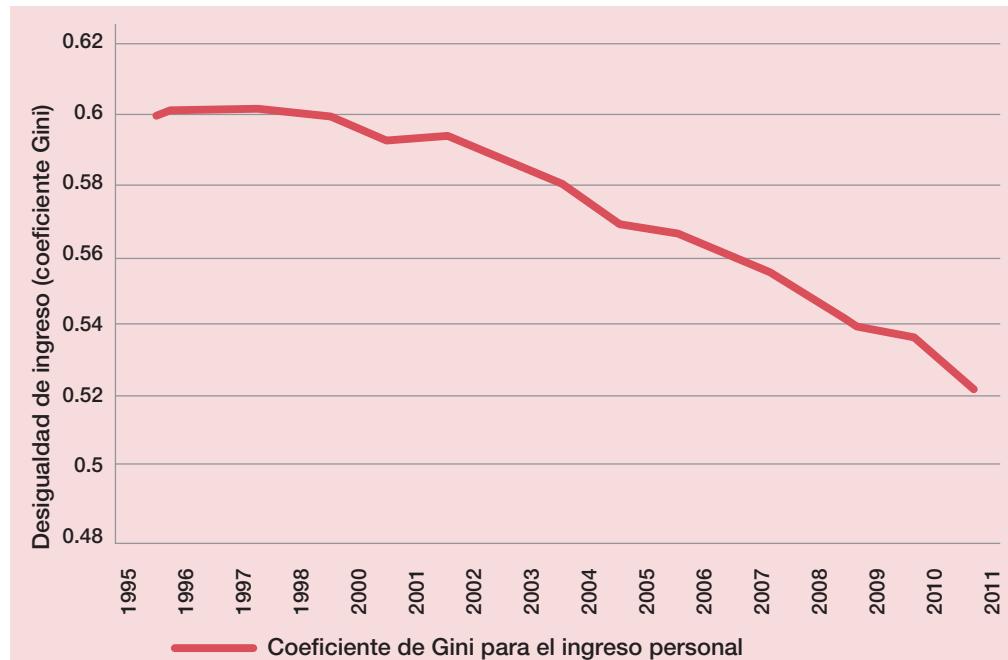
- Argentina y Brasil encabezan la lista como los países en que más se redujo la desigualdad: el EMT aportó 72% de la reducción experimentada en el segundo y 87% de la correspondiente al primero. En ambos, otras fuentes de ingreso (incluidas las transferencias) también propiciaron la reducción de la desigualdad atribuible al mercado de trabajo.
- En Perú, Rusia y Uruguay, en los que la desigualdad también se redujo, esta reducción habría sido mayor si otras fuentes de ingreso no hubieran actuado en sentido contrario.
- En Vietnam, el descenso en la desigualdad originado en el ES fue insuficiente para producir una reducción general.
- En México, contribuyeron a la menor desigualdad el ES y los otros ingresos, es decir, las transferencias, pero el EE actuó en sentido opuesto.
- Finalmente, en Chile fueron los otros ingresos los que contrarrestaron la menor desigualdad derivada de los dos componentes del EMT: EE y ES.

Gráfica 10
Variaciones en la desigualdad en algunas economías emergentes



Fuente: tomada de oit, *Global Labor Report 2014/15*, p. 33.

Gráfica 11
Brasil: evolución de la desigualdad en el período en que el salario mínimo se elevó en 50 por ciento



Fuente: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (reproducido de Oxfam International, *Even It Up... loc cit*, p. 78).

En cuanto a las políticas y acciones para enfrentar la inequidad derivada de la operación del mercado de trabajo, el informe de la OIT destaca dos frentes directos: el del salario mínimo y la contratación colectiva, y de combate a la discriminación en el mercado de trabajo.

Los salarios mínimos—que han vuelto a situarse en el centro del debate sobre las políticas salariales—juegan un papel importante tanto en la reducción de la desigualdad como en el mejoramiento de los trabajadores peor remunerados.

Las investigaciones apuntan a la existencia de un espacio más amplio para utilizarlos al mostrar que no ejercen efectos negativos en los niveles de ocupación o, en algunos casos, los afectan marginalmente al alza o a la baja.

Estudios recientes han demostrado que las alzas de salarios mínimos han contribuido a reducir la desigualdad en varios países de América Latina, así como en otras economías emergentes y en desarrollo, como Rusia y Turquía.

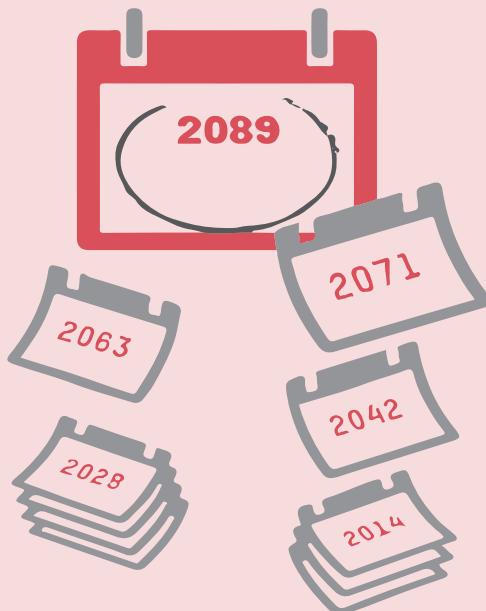
Un mosaico de acontecimientos recientes en materia de salarios mínimos	
En el Reino Unido, el salario mínimo alcanzará a £ 6.70 por hora (Dls 10.16) este 1 de octubre. En 2010, al inicio del gobierno conservador, fue de £ 5.93 y en 2005 de £ 5.05 A partir de abril de 2016 entrará en vigor el ‘national living wage’ a un nivel de £ 7.20 para trabajadores mayores de 25 años	En Estados Unidos rige un límite federal mínimo de Dls 7.25 por hora desde 2009. 29 estados y el DC han fijado salarios mínimos más elevados, que van de Dls 8.75 en Alaska y Nueva York hasta Dls 10.5 en el DC. En el estado Washington (Dls 9.47) se prevé un incremento gradual hasta Dls 15 Las ciudades pueden establecer también sus propios niveles. Por ejemplo, en San Francisco y Oakland se encuentran los más altos: Dls 10.55. y Dls 12.25, respectivamente. El primero deberá aumentar a Dls 15 en 2018
En Canadá, el candidato que encabeza las encuestas en la actual campaña (Thomas Muclair del NDP) propuso elevar el salario mínimo a C\$ 15 (Dls 11.40) por hora	
En Alemania se estableció, por primera vez, como condición del SDP para entrar en la Gran Coalición, y entró en vigor en 2015, un salario mínimo nacional de € 8.50 (Dls 9.60) por hora	En China existen cuatro niveles de salario mínimo y cada provincia, región o municipalidad autónoma fija sus propios niveles. Para 2014-15, los más altos, de ¥ 18 (Dls 2.83) por hora o superiores, se hallan en Cantón, Pekín, Shanghái, Shenzhen y Tianjin. Los inferiores, por debajo de ¥ 10 (Dls 1.57) se encuentran en ciudades pequeñas de áreas predominantemente rurales
En Singapur el partido opositor pugna por un salario mínimo de SgD 3.00 (Dls 2.10) por hora. Perdió la reciente elección	
En México se anunció un salario mínimo nacional de M\$ 70.10 diario, que equivale a M\$ 8.76 (Dls 0.51) por hora, que regirá a partir de octubre de 2015	

Fuentes: Canadá: Anna Nicolau, “Stephen Harper attacked on economy in Canadian election debate”, *Financial Times*, 18 de septiembre (www.ft.com/intl/cms/s/0/8b5dca4a-5dbd-11e5-9846-de406ccb37f2.html#axzz3n83pacpE); China: <http://www.wageindicator.org/main/salary/minimum-wage/china-custom>; Estados Unidos: Doug Whiteman, “The 10 states when the minimum wage is highest”, *Bankrate* (<http://www.bankrate.com/finance/jobs-careers/states-with-highest-minimum-wage-1.aspx>); México: Comisión Nacional de los Salarios Mínimos; Reino Unido: “National minimum wage rates” (<https://www.gov.uk/national-minimum-wage-rates>); y Singapur: Mark Wembridge, “Singapore ruling party takes flak over wealth gap”, *Financial Times*, 10 de septiembre de 2015 (<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/9cfa3000-560f-11e5-a28b-50226830d644.html#axzz3n83pacpE>).

En materia de negociación colectiva —que puede exhibir una mayor vitalidad en la medida en que los gobiernos adopten políticas orientadas a corregir la distribución funcional del ingreso a favor del factor trabajo— la evidencia empírica muestra que ésta es más efectiva en la medida en que sea menos estrecha, al abarcar, más que empresas aisladas, ramas o sectores de actividad. Las negociaciones colectivas exitosas tienden tanto a elevar el nivel medio de las remuneraciones, a menudo combinadas con acciones legislativas sobre los salarios mínimos, como a estrechar la dispersión salarial.

Un componente esencial para evitar que las estructuras salariales actúen como elementos que amplían y profundizan la desigualdad es evitar la discriminación. El estudio de la OIT citado a lo largo de este último apartado, apunta a la discriminación de género, a las desventajas de los trabajadores informales y a niveles salariales muy bajos de los trabajadores inmigrados como las formas más lesivas de la discriminación en los mercados laborales.

Gráfica 12
Brecha de género
en los salarios

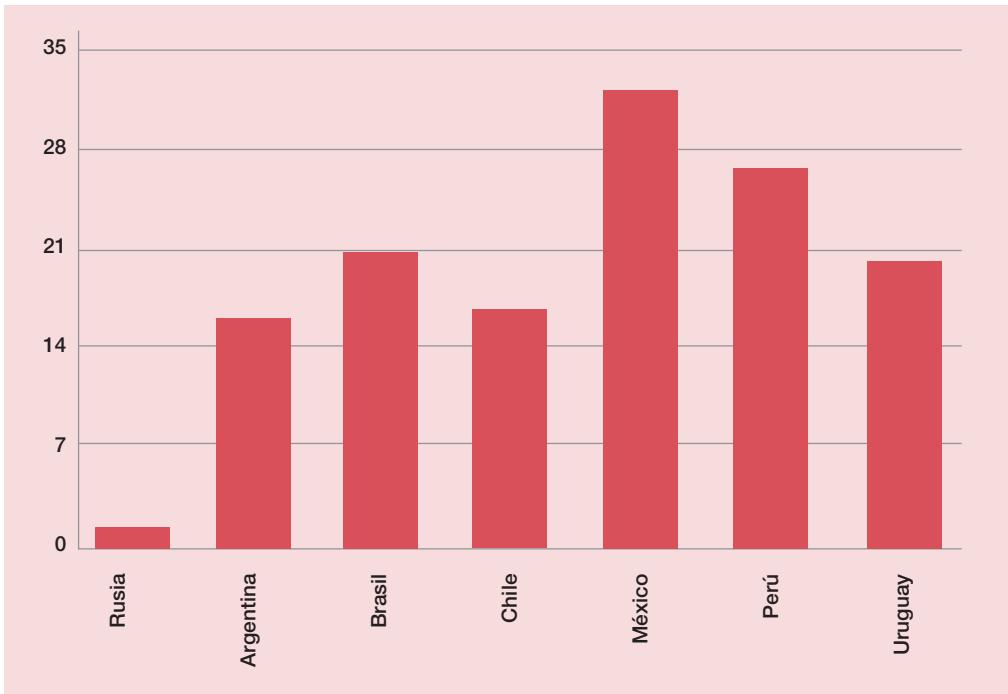


Al ritmo actual, se necesitarán 75 años para que las mujeres ganen lo mismo que los hombres por igual trabajo

Fuente: Oxfam International, *Even It Up...* loc cit, p. 78.

En cuanto a la brecha de género en salarios, se ha hecho notar que hay una relación directa entre la amplitud de ésta y el grado general de desigualdad de una sociedad: a mayor desigualdad nacional, la brecha de género de los salarios suele ser más alta. Además, es más probable que las mujeres sólo encuentren ocupación en el sector informal, cuyos niveles medios de salarios, remuneraciones o ingresos obtenidos en forma directa son por lo general más bajos que en el formal. Alrededor de 600 millones de mujeres —más de la mitad (53%) de las mujeres que trabajan— lo hacen en trabajos precarios, fuera del amparo de la legislación laboral. “Con la tendencia actual, tomaría 75 años alcanzar el objetivo de salario igual por trabajo igual entre hombres y mujeres.”⁴¹

Gráfica 13
Brecha maternal de
salarios en economías
emergentes
(Año más reciente disponible)



Fuente: Tomada de OIT, *Global Labor Report 2014/15*, p. 47.

La OIT, en su ya citado *Global Labor Report 2014/2015*, denomina “brecha maternal” a la diferencia negativa del salario percibido, a trabajo igual, por mujeres que son madres respecto de las que no lo son. Se explica, es decir, por el hecho de que emplear a las primeras resulta más costoso: interrupciones en la jornada para atender a hijos pequeños, licencias de maternidad, etc. Es una doble brecha, sumada a la de género, particularmente lesiva e injustificable. La gráfica ilustra algunos países en desarrollo en que se manifiesta este particular y vergonzoso fenómeno. Adviértase la primacía de México.

En años recientes se han multiplicado los informes acerca de la prevalencia de estas distintas dimensiones de la discriminación en los mercados laborales —en especial en cuanto a las brechas de salarios— en países de todos los estratos de desarrollo, incluidos los más avanzados, y en labores con muy diferentes niveles de calificación, incluidos las actividades profesionales más exigentes.

Ciudad Universitaria, 30 de septiembre de 2015.

Bibliografía

- BIVENS**, Josh y Lawrence Mishel, *Understanding the Historic Divergence Between Productivity and a Typical Worker's Pay: Why It Matters and Why It's Real*, Economic Policy Institute, EPI Briefing Paper No 406, September 2, 2015, 30 pp. (<http://www.epi.org/understanding-productivity-pay-divergence-final.pdf>).
- BOYER**, Robert, "Crecimiento, empleo y equidad: el nuevo papel del Estado", en Alicia Bárcena y Antonio Prado (Eds.), *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo xxi*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, abril de 2015, pp. 300-324.
- BUFFET**, Oxfam International en su informe *Even It Up: Time to End Extreme Inequality*, 2012, p. 8 (https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/cr-even-it-up-extreme-inequality-291014-en.pdf).
- BYANYIMA**, Winnie, "Inequality and climate change: 2015's challenges", <https://agenda.weforum.org/2015/01/>.
- CINGANO**, Federico, *Trends in income inequality and its impact on economic growth*, OECD Social, Employment and Migration Working Papers, No 163, OECD Publishing (<http://dx.doi.org/10.1787>).
- CONFESSORE**, Nicholas, Sarah Cohen y Karen Yourish, "The Families Funding the 2016 Presidential Election", *The New York Times*, 10 de octubre de 2015. (http://www.nytimes.com/interactive/2015/10/11/us/politics/2016-presidential-election-super-pac-donors.html?hp&action=click&pgtype=Homepage&module=second-column-region®ion=top-news&WT.nav=top-news&_r=0).
- D. OSTRY**, Jonathan, Andrew Berg y Charalambos G Tsangarides, "Redistribution, Inequality and Growth", IMF Staff Discussion Note, SDN 14/02, February, 2014, p. 4, énfasis en el original (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2014/sdn1402.pdf>).
- DEININGER**, Klaus y Lynn Squire, "Economic Growth and Income Inequality: Reexamining the Links", *Finance and Development*, International Monetary Fund, vol. 34, núm. 1, marzo de 1997, pp. 38-41 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1997/03/pdf/deininge.pdf> - 61k - PDF).
- G. BERG**, Andrew y Jonathan D Ostry, "Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?", IMF Staff Discussion Note, SDN 11/08, April 8, 2011, p. 3 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf>).
- GRUPO** Nuevo Curso de Desarrollo, *México frente a la crisis: Hacia un nuevo curso de desarrollo*, Universidad Nacional Autónoma de México, 2010, 238 pp. (disponible en www.nuevocursodedesarrollo.unam.mx) y trabajos sucesivos del Grupo Nuevo Curso de Desarrollo.
- INTERNATIONAL** Labour Organization, *Global Wage Report 2014/15: Wages and income inequality*, Parts II and III, International Labour Office, Geneve, 2015, pp. 19-66. (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_324678.pdf).
- INTERNATIONAL** Monetary Fund, "Fiscal policy and income inequality", IMF Policy Paper, January 22, 2014 (<http://www.imf.org/external/pp/ppindex.aspx>).
- INTERNATIONAL** Monetary Fund, "IMF Policy Paper: Fiscal policy and income inequality", *loc. cit.*, p. 10.
- IRWIN**, Neil, "How Much is a CEO Worth? America's Confused Approach to Pay", *The New York Times*, 5 de agosto de 2015.
- JIMÉNEZ**, Juan Pablo (Ed.), *Desigualdad, distribución del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, abril de 2015.
- JOURMARD**, Isabel, *et al.*, *Less Income Inequality and More Growth—Are They Compatible? Part 3: Income Redistribution via Taxes and Transfers in OECD Countries*, OECD, 2012, p. 7 (<http://www.oecd-ilibrary.org>)

- docserver/download/5k9h296b1zf.pdf?Expires=1443533129&id=id&accname=guest&checksum=FF46CC007CBB8D443B4CFC887F32FD9F).
- KRUEGER**, Alan B., "The Rise and Consequences of Inequality in the United States", [Office of the] Chairman of the Council of Economic Advisers, Center for American Progress, January 12, 2012. (https://www.americanprogress.org/krueger_cap_speech_fianl_remarks).
- LEVELL**, Peter, et al., *Redistribution from a life time perspective*, IFS Working Paper W15/27, Institute for Fiscal Studies, Londres, 2015. (<http://www.ifs.org.uk/uploads/publications/wps/WP201527.pdf>).
- MATHUR**, Aparna, "The Fall And Rise Of Inequality Over The Great Recession", *Forbes*, 25 de febrero de 2015 (<http://www.forbes.com/sites/aparnamathur/2015/02/25/the-fall-and-rise-of-inequality-over-the-great-recession/>).
- ORGANIZATION** for Economic Cooperation and Development, *Divided We Stand; Why Inequality Keeps Rising*, OECD Publishing, Paris, 2011, p. 17 (<http://doi.org/10.1787/9789264119536-en>).
- ORGANIZATION** for Economic Cooperation and Development, *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*, OECD Publishing, Paris [mayo de] 2015, p. 15 (<http://doi.org/10.1787/9789264235120-en>).
- OXFAM** International, Even It Up: Time to End Extreme Inequality, 2012, p. 73. (https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/cr-even-it-up-extreme-inequality-291014-en.pdf)
- OXFAM** International, *Even It Up: Time to End Extreme Inequality*, October 2014, pp. 42-43. (www.oxfam.org/even-it-up).
- PIKETTY** y Stiglitz, "Team McDonnell: meet seven Labour economic advisors", *Financial Times*, 29 de septiembre de 2015.
- SAEZ**, Emmanuel, et al., *Where is the Land of Opportunity? – The Geography of Intergenerational Mobility in the US.*, The Equality of Opportunity Project, 2014 (<http://www.equality-ofopportunity.org/images/Geography%20Executive%20Summary>).
- SALAMA**, Pierre, "¿Se redujo la desigualdad en América Latina? Notas sobre una ilusión", *Nueva Sociedad*, 258, Argentina, julio-agosto 2015, pp. 85-95, un ejemplo reciente de estos estudios.
- TWAIN**, Mark, Overview of the Gilded Age", *Digital History*, (<http://www.digitalhistory.uh.edu/era.cfm?eraid=9>).
- VAN** Treeck, Till y Simon Sturm, *Income inequality as a cause of the Great Recession? – A survey of current trends*, International Labor Office, Conditions of Work and Employment Series No. 39, 2012 (http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---travail/documents/publication/wcms_187497.pdf).
- WOLFF**, Edward N., *Household wealth trends in the United States, 2006-2013: What happened over the Great Recession?*, Working Paper 20733, National Bureau of Economic Research, December 2014, p. 50 – cuadro 2 (<http://www.nber.org/papers/w20733.pdf>).