

SOBRE LA DESIGUALDAD

Por el Académico de Número
Excmo. Sr. D. Jaime Terceiro Lomba *

El concepto de desigualdad es complejo y multidimensional. Desde luego, no basta para explicarlo con la respuesta que Mary Colum le dio a Ernest Hemingway: «*La única diferencia entre la gente rica y la gente pobre es que la rica tiene más dinero*». La preocupación por la distribución de la riqueza tiene viejos antecedentes en Platón, quien concluía que en la sociedad ideal la riqueza de la persona que más tiene no debía ser mayor que cuatro veces la de la más pobre. En términos generales podemos definir la desigualdad como la dispersión de una distribución, tanto si se trata de la renta, del consumo, de la salud o de cualquier otro indicador o atributo de bienestar de la población. Como veremos la caracterización cuantitativa de la desigualdad no es tarea fácil, pero en todo caso se puede afirmar que nuestra sociedad actual difiere claramente de la recomendada por Platón.

La búsqueda de la frase equivalente en inglés a: «*Los ricos están siendo más ricos y los pobres más pobres*» en Google me proporcionó la semana pasada, cuando estaba escribiendo esta intervención, 10.400 documentos; ligeras variaciones gramaticales, que entrañan la misma afirmación y palabras, me facilitaron 26.400.000 documentos. Pues bien, en mi intervención de hoy pretendo, entre otras cosas, analizar esta afirmación e intentar contestar a preguntas tales como: ¿crecen las sociedades relativamente iguales más o menos que las menos iguales?, ¿están relacionados los niveles de desigualdad y los niveles de pobreza?, ¿está la estabilidad macroeco-

* Sesión del día 17 de enero de 2006.

nómica relacionada de alguna manera con la distribución de la riqueza?, ¿hasta qué punto las políticas redistributivas afectan a las políticas de crecimiento?

Para aquellos que piensan que la desigualdad es injusta y socialmente destructiva moverse en esa dirección, o estancarse en niveles altos de desigualdad, es hacerlo en la dirección incorrecta. Para aquellos otros que creen que la riqueza es la recompensa que reciben quienes más contribuyen a la prosperidad, o que muchos de los generosos estados de bienestar actuales incentivan la pereza de los ciudadanos de rentas más bajas y distorsionan los incentivos de los emprendedores, la desigualdad les parece deseable o, en el mejor de los casos, inocua. Estaríamos compartiendo, como nos recuerda Paul Krugman (2002), la opinión expresada en el *Business Week* que en un número especial sobre «25 Ideas para cambiar el mundo», una de ellas era «que los ricos sean más ricos está bien y es razonable».

El debate sobre desigualdad abarca aspectos morales, teóricos y prácticos, y como de entrada hay que reconocer que la evidencia empírica no es todo lo concluyente que hubiera sido de desear, ambas partes del debate tienden a enfatizar los aspectos morales o los teóricos. Sin embargo, refugiarnos en aspectos morales y teóricos no hace desaparecer los problemas empíricos, ya que unos y otros se sustentan en las consecuencias que la igualdad o desigualdad acarrearán.

En todo caso, hay que subrayar que desde el punto de vista de la desigualdad es más relevante la forma en la que están distribuidas las oportunidades que la forma en la que están distribuidos los resultados. La desigualdad en los niveles de ingresos, de educación y de salud es, y ha sido históricamente, una evidencia empírica en la vida, tanto dentro de las fronteras nacionales como entre diferentes países. Cuando estas situaciones tienen su origen en la desigualdad de oportunidades hay motivos para una seria preocupación, ya que la desigualdad de oportunidades viene acompañada con frecuencia por radicales disparidades de influencia, poder y condición social entre personas o entre grupos, por lo que tiene una fuerte inercia a su perpetuación.

La religión, la filosofía y la política han debatido acerca de la desigualdad y de la justicia social durante siglos. Lejos de mi intención está introducirme en este debate, y sólo haré referencia a él en la medida en que pueda ilustrar algunos de los aspectos fundamentalmente económicos de mi exposición. Como afirma Atkinson (1983) «*distintas ideas de justicia conducen a distintos puntos de vista sobre la desigualdad*». Las varias caracterizaciones de justicia proporcionan diferentes definiciones de la función de bienestar social, y dada esta función los economistas, simplemente y solamente, podemos juzgar y comparar una determinada distribu-

ción o situación de desigualdad respecto a aquella que es considerada como óptima. Sin embargo, el problema estriba en que la función de bienestar no es observable y, por tanto, difícilmente verificable desde el punto de vista empírico.

Las enseñanzas morales y éticas de las tres principales religiones incluyen una preocupación por la desigualdad, aunque en muchos casos son ellas las que han estado en su origen, e históricamente han mantenido vínculos con estructuras de poder desiguales.

A grandes rasgos, y desde el punto de vista de los distintos criterios de distribución de renta, las teorías sociales pueden agruparse, en terminología anglosajona, en dos grandes bloques: libertarias y liberales, prescindiré de las teorías colectivistas dada su nula aportación a mi exposición de hoy.

Nozick (1974) es el representante más original y brillante de la corriente libertaria. La opinión que representa pueda considerarse como la más antiigualitaria. Nozick afirma que los resultados son consecuencia de un proceso, y que la aproximación correcta al problema de la justicia es fijarnos en este proceso y no en la distribución final que, aunque sea desigual, es justa si el proceso lo fue. Una vez que las reglas del juego están establecidas el gobierno no tiene legitimidad alguna para intentar alterar el resultado de una determinada distribución de la renta.

El libertarismo empírico de Hayek (1976) duda, por otra parte, de la misma idea de justicia social y por tanto no tiene sentido alguno intentar alcanzarla, ya que, además, en su búsqueda puede llegar a distorsionarse el orden natural del mercado, que es eficiente y representa la única garantía de libertad personal. Una determinada circunstancia, afirma Hayek es justa o injusta si tiene causa en la acción u omisión de un concreto individuo o conjunto de individuos. Pero el resultado de fuerzas impersonales puede ser bueno o malo, pero no justo o injusto. En todo caso, los llamados libertarios empíricos están dispuestos a aceptar un austero estado de bienestar que implique una mínima interferencia de los gobiernos en los mecanismos de un mercado competitivo

Las teorías liberales pueden recoger desde el utilitarismo clásico de Bentham (1781) y Mill (1863), que se traduce en el objetivo social de *«la mayor felicidad para el mayor número»*, hasta el pensamiento de autores contemporáneos tan influyentes como Rawls (1971, 1993), Sen (1992), Dworkin (1981) y Roemer (1998). En contraste con la aproximación libertaria estos autores conceden al gobierno una cierta capacidad redistributiva, y afirman que el mercado no siempre, ni necesariamente, es el mejor mecanismo de producción y distribución. Un denominador

común a todos ellos, dentro de las indudables diferencias en sus planteamientos, es que tienden a concretar la idea de justicia social alrededor del conjunto de oportunidades en lugar de simplemente considerar el resultado final.

Bajo el utilitarismo el gobierno debe elegir aquellas políticas que maximizan la utilidad total de los miembros de la sociedad. Parte de la noción de utilidad como la satisfacción o felicidad que una persona recibe a través de sus circunstancias. La propuesta de redistribución se fundamenta en la hipótesis de la utilidad marginal decreciente, o dicho de otro modo, en el hecho de que un euro adicional a una persona pobre le es de mayor utilidad que un euro adicional a una persona rica. Bajo el irreal supuesto de que todos los individuos tuvieran la misma utilidad marginal se llegaría a una situación de equidistribución. En efecto, a primera vista este tipo de razonamiento utilitario conduciría a que el gobierno debe continuar el proceso distributivo hasta el punto en el que todos los ciudadanos tengan la misma renta. Así sería si la cantidad a distribuir fuera constante, pero esto no responde a la realidad, ya que el proceso de distribución afecta claramente a los incentivos para producir, tanto de aquellos de los que se toma la renta como aquellos a los que se le entrega. Desde la perspectiva utilitaria existe un compromiso entre los efectos favorables de la igualdad y los desfavorables de la distorsión de los incentivos. La maximización de la utilidad total conduce a tal compromiso. Además, a todo ello hay que añadir que el proceso de transferencia tiene en si mismo un coste.

La crítica a la aproximación utilitaria hecha por Rawls, en su *Teoría de la Justicia*, consiste en que el proceso de maximizar la utilidad total puede perjudicar a los individuos o grupos de individuos menos favorecidos. En este caso la justicia es el objetivo principal, y Rawls define la justicia social en función de dos principios: el primero hace referencia a la distribución de la libertad, y el segundo a la distribución del resto de bienes. La propuesta es entonces que todos los bienes en sentido amplio, es decir incluyendo la libertad y el conjunto de oportunidades, deben estar distribuidos equitativamente, a menos que cualquier distribución desigual vaya en beneficio de los menos favorecidos. De acuerdo con Rawls ninguna política estará justificada si no beneficia a los más desfavorecidos, aunque no necesariamente sólo a ellos. A diferencia del utilitarismo cuyo objetivo es maximizar la utilidad total, entendida como la suma de las utilidades individuales, Rawls lo que propone es maximizar la utilidad de los más desfavorecidos, es decir maximizar la mínima utilidad, de ahí que a tal criterio se le conozca como *maximim*.

Una y otra aproximación, utilitarismo y Rawls, tienen implicaciones distintas. Supongamos que una determinada política beneficia a una persona o a un

conjunto de personas sin perjudicar al resto, es decir, es una mejora de Pareto. La aproximación utilitaria consideraría esta política como deseable, aunque los individuos beneficiados fueran los de rentas más altas. Sin embargo, el principio de justicia de Rawls consideraría esta política como inaceptable, a menos que los individuos beneficiados fueran los de rentas más bajas. Es decir, un resultado eficiente en términos paretianos no es siempre justo en el sentido de Rawls.

Recuérdese que cualquier cambio o ajuste que mejore la posición de, al menos, un individuo, sin empeorar la de los demás, se considera una mejora de Pareto. La optimalidad de Pareto denota una situación en la que se han agotado las oportunidades para una mejora de Pareto, y una vez alcanzada no es posible mejorar la situación de un individuo, si no es a expensas de los demás.

Más allá de la razones religiosas o filosóficas que conlleva la idea de la igualdad, existen razones económicas que señalan que el mantenimiento de ciertos niveles mínimos de igualdad aumentan las funciones de bienestar individual y social. Por ejemplo, en las sociedades en las que existen muy grandes disparidades en renta o en educación, se generan externalidades negativas para la mayoría de la población. Veamos, aunque sea de manera incompleta, algunas de estas externalidades negativas.

Los votantes con un cierto nivel de bienestar se incorporan más satisfactoriamente a los procesos democráticos. Una mejor información conduce, en la mayor parte de los casos, a decisiones mejores. Existe una fuerte evidencia empírica sobre la relación entre altos niveles de desigualdad social y comportamientos socialmente indeseables como el crimen o la droga. Se genera un círculo virtuoso en la minimización de los niveles de pobreza y desigualdad y los recursos utilizados para paliarlos. Puede afirmarse que acusadas estructuras de pobreza y desigualdad originan una pérdida de potencial productivo y una asignación ineficiente de los recursos disponibles. Las desigualdades económicas y políticas están asociadas a un desarrollo institucional pobre e imperfecto, y suelen perpetuar las desigualdades en cuanto a poder, condición social y riqueza. Los economistas, desde Adam Smith, ya advirtieron del peligro que conlleva la capacidad de influir en los gobiernos para hacer prevalecer determinados privilegios y situaciones de monopolio, evitando así que la llamada mano invisible produzca sus mágicos efectos.

En un original trabajo Feldstein (1998) defiende que las desigualdades en una sociedad no son un problema que requiera preocupación alguna. Afirma, con razón, que interpretar negativamente un incremento en el nivel de desigualdad choca con el criterio de mejora de Pareto, y en cierta medida equivale a ponderar

negativamente en la función de bienestar social cualquier aumento de renta en los individuos más ricos. Concluye Feldstein afirmando que las políticas redistributivas deben estar orientadas hacia la disminución de la pobreza en términos absolutos pero en ningún caso hacia la disminución de la desigualdad. No hay nada malo, más bien al contrario, en que se incremente la renta de los más pudientes permaneciendo invariable la del resto de la población.

La afirmación de Feldstein requiere algunas matizaciones. Por ejemplo, aquellas realizadas por la aproximación a la justicia de Rawls. Pero además cabe señalar que una preocupación por la pobreza debe interpretarse como la incorporación a la función de bienestar de un individuo no solamente de su nivel de renta sino también del de otras rentas, en este caso las de aquellas personas por debajo de un determinado umbral que define el nivel de pobreza absoluta. Mientras que esta situación tiene connotaciones de una preocupación positiva, incorporar en la función de bienestar las rentas superiores a las del individuo tiene connotaciones negativas, y, en el lenguaje diario, puede llegar a traducirse en la idea de envidia. Si embargo, no necesariamente es ésta la situación, ya que la renta que la gente recibe por su trabajo no sólo es un medio para adquirir determinados bienes, sino también un instrumento de valoración, o dicho de otro modo es la expresión social del valor y reconocimiento de una persona.

Por otra parte, la evidencia empírica, más allá de que merezca la calificación de justicia o de envidia, demuestra que las funciones de bienestar dependen de las rentas inferiores y superiores, y establecer una frontera entre ambas es harto difícil, véase, a título de ejemplo, los trabajos de Frank (2005) y Solnick y Hemenway (2005). Por mucho que esta formulación parezca moralmente reprobable, los análisis empíricos señalan que entran mucho más a menudo en la función de bienestar las rentas superiores que aquellas claramente inferiores y por debajo de un cierto umbral. Dada esta situación, la obligación del análisis económico, a diferencia de otras disciplinas, es considerar el mundo como realmente es y no como debiera de ser.

La eficiencia de un proceso económico tiene que ver con el mejor uso de los recursos, siempre escasos, dadas las preferencias de los individuos y la tecnología disponible. El concepto clave es que los recursos: trabajo, capital, materias primas y tierra son escasos, y si se utilizan para un determinado fin no pueden utilizarse para otro. La maximización de la función de bienestar dada unas preferencias, una tecnología y unos recursos bien definidos, daría lugar a una economía de primer óptimo. Cuando aparecen restricciones adicionales como problemas de información, externalidades o bienes públicos, la optimización sin estas restric-

ciones puede dar lugar a situaciones ineficientes o no equitativas. Una economía de segundo óptimo es aquella que se enfrenta a este tipo de restricciones adicionales.

Un incremento en la eficiencia puede mejorar el bienestar bajo todos los criterios de justicia social. Debe ser por tanto un criterio de actuación común a cualquier idea de justicia social. Es importante resaltar que la eficiencia económica tiene que ver con el proceso que se sigue para alcanzar determinados fines, pero nada dice acerca de cuáles deben ser estos objetivos. Afirmar que una determinada economía es eficiente no significa necesariamente que los resultados que proporciona sean los deseables. Nos hemos referido brevemente al debate alrededor de los criterios deseables o justos, dentro de él es fácil considerar unánimemente que determinados resultados no son justos, pero en muchos otros casos es más difícil llegar a un acuerdo. En estas situaciones el análisis económico no es de ayuda alguna para determinar cuál de las alternativas es la mejor. Pero sí es de ayuda para señalar cuándo sacrificando la eficiencia no se obtienen los objetivos que se pretenden de igualdad.

Definitivamente la eficiencia económica no es un fin en sí mismo, que deba ser alcanzado a expensas de otros, es solamente el procedimiento a través del cual podemos alcanzar más eficientemente un determinado objetivo independientemente de cuál sea éste.

Criterios para medir la desigualdad

Los problemas de medir las magnitudes económicas y sociales son recurrentes no sólo desde un punto de vista teórico sino también empírico, y así sucede con la idea de bienestar. Definiremos la renta como el flujo que se deriva de un determinado *stock* de riqueza. La riqueza individual cabe agruparla en tres categorías. La riqueza física representada por bienes de esta naturaleza, la riqueza financiera, y el capital humano que tiene, a su vez, dos orígenes diferenciados: uno el derivado de las inversiones realizadas previamente en educación y aprendizaje, y otro el derivado del talento natural. Un ejemplo obvio de talento natural es Mozart, a quien por mucha educación o entrenamiento previo que recibamos difícilmente podremos emular, pero también se entiende como tal, en sentido más amplio, las capacidades físicas e intelectuales. Estos diferentes tipos de riqueza producen flujos de renta y, en particular, el capital humano en el tiempo asignado al trabajo genera la correspondiente retribución monetaria, y en el dedicado al ocio la satisfacción y el placer que obtenemos, y que es difícilmente mensurable en términos monetarios.

Por consiguiente, una correcta definición de renta debe incorporar sus dos componentes: la monetaria y la no monetaria. Definida de esta forma es una medida del consumo potencial del individuo, es decir su capacidad de consumir bienes incluido el ocio. Ahora bien, aparecen ya dificultades evidentes. En primer lugar, la imposibilidad de medir la renta no monetaria. Además, el hecho de que no exista relación sistemática alguna entre la renta monetaria y no monetaria hace que utilizar la primera estrategia que en la práctica estamos obligados a seguir, como el valor que representa la renta total sea una aproximación muy grosera de la realidad.

Al utilizar la renta monetaria las desigualdades pueden estar sobreestimadas, al menos por dos razones. Dos individuos con gustos y preferencias distintos pueden hacer elecciones diferentes en cuanto a su tiempo de trabajo y a su tiempo de ocio. Pueden también estar en distintas etapas de su vida, por ejemplo en el período de aprendizaje, en su madurez profesional o en su etapa de jubilación.

Una dificultad adicional surge al comparar rentas monetarias de familias de distinto tamaño. Por ejemplo, una pareja al tener un hijo genera una caída en la renta *per cápita*, de lo que se deriva que las familias de mayor tamaño necesitan una renta superior para poder mantener un nivel de vida equivalente. Pero, por otra parte, si una pareja decide tener un hijo hay que entender que aunque la renta *per cápita* en la familia disminuya, la función de utilidad, en su componente no monetaria, aumenta. Una vez más, la dificultad de medir rentas no monetarias presenta problemas de difícil solución.

Una segunda dificultad hace referencia a la relación entre las rentas individuales y familiares, y cómo se distribuyen entre los distintos miembros de la familia. Por ejemplo, en la encuesta sobre condiciones de vida realizada por el INE correspondiente al año 2004, y publicada recientemente, se utiliza la escala de la OCDE, que concede una ponderación de 1 al primer adulto, una ponderación de 0,5 a los demás adultos y un 0,3 a los menores de 14 años. Finalmente, una tercera dificultad la entraña la definición del período de tiempo para el que se calcula la renta. Hay situaciones en la que los ingresos no tienen por definición una determinada regularidad temporal.

La función de bienestar social incorpora las distintas funciones de utilidad de cada uno de los individuos. Puesto que estas utilidades son función de la renta, la función de bienestar social será un determinado agregado de las rentas de los individuos. Las funciones de bienestar social se caracterizan por un conjunto de propiedades formales, de tal manera que son: no decrecientes, simétricas, aditivas,

cóncavas y tienen una aversión constante respecto a la desigualdad. No es el momento de considerar detenidamente el significado de cada una de estas propiedades. Sí indicar que este tipo de funciones se utilizan en las llamadas medidas normativas de desigualdad

Pobreza, desigualdad e igualdad de oportunidades

Los conceptos de pobreza y desigualdad son conceptos distintos y no deben confundirse. La definición de pobreza absoluta hace referencia a los niveles de vida por debajo de un determinado umbral, es por tanto independiente de la forma de la distribución. La definición de pobreza relativa hace referencia a un determinado tanto por ciento de un parámetro de esta distribución. Con frecuencia se toma como referencia la mediana de la distribución, es decir, el valor correspondiente al individuo que está en el punto medio de la distribución, dejando igual número a su derecha que a su izquierda. Por ejemplo, en la encuesta de condiciones de vida hecha pública por el INE, el pasado mes de diciembre, se afirma que en el año 2004 una de cada cinco personas que reside en España se encuentra por debajo del nivel de la pobreza. Pues bien, ese nivel se define como el 60 por 100 de la mediana de los ingresos, que en cifra absoluta representa la cantidad de 6.280 euros.

La idea de desigualdad es mucho más amplia, ya que hace referencia a las diferencias que existen entre los distintos grupos de renta. En términos estadísticos cabe decir que la desigualdad considera el comportamiento entero de la función de distribución de la renta y no sólo uno de sus parámetros.

Aun siendo distintos los conceptos de pobreza y desigualdad están relacionados. En todo caso, puede no ser posible reducir ambas simultáneamente. Intentar reducir los niveles de desigualdad puede conducir en determinadas situaciones a incrementar los niveles de pobreza absoluta, por consiguiente es importante tener claro cuales son los objetivos que se tienen respecto a la pobreza y desigualdad.

La literatura reciente pone especial énfasis en los intentos de definir la igualdad de oportunidades. Tratan de incorporar la crítica central que proviene del pensamiento libertario, o lo que es lo mismo, que los individuos son responsables de la renta total que obtienen. En términos matemáticos podemos decir que existe igualdad de oportunidades si es igual para todos los individuos el valor esperado de su renta monetaria condicionado a un conjunto de características que dependen

de elecciones individuales o de la edad, siempre suponiendo que no dependa de otro conjunto de características de tipo discriminatorio, tales como clase social, género, raza o herencia genética. Cuando hablamos de valor esperado pretendemos eliminar la componente aleatoria de las circunstancias humanas y hacer la definición independiente del factor suerte.

El rigor en la definición anterior no debe esconder dos problemas de envergadura. El primero es el reiteradamente señalado de utilizar la renta monetaria como indicador de bienestar, aún condicionándola a las elecciones individuales y a la edad. El segundo, es poder diferenciar entre el tipo de circunstancias, sobre las que se condiciona el valor esperado, y el otro tipo de circunstancias que son las que comportan discriminación. En algunas situaciones esta diferenciación es clara, por ejemplo, las relacionadas con el género, raza o clase social, pero en algunas otras no lo es tanto, por ejemplo: ¿dónde pueden establecerse las fronteras entre las circunstancias que conducen a una determinada capacidad natural?, ¿qué parte se debe al esfuerzo y qué otra parte es innata y por consiguiente exógena? Si las razones de la diferencia son las circunstancias de carácter discriminatorio, puede hablarse de falta de igualdad de oportunidades, pero si la desigualdad tiene origen en circunstancias aleatorias, lo que llamamos suerte, no cabe hablar de injusticia o falta de igualdad de oportunidades. En efecto, dos individuos con idénticas preferencias y oportunidades, pueden alcanzar resultados distintos. Gráficamente Atkinson y Stiglitz (1980) ponían un ejemplo de esta situación diciendo que: *«algunas personas eligen trabajar en empresas que terminan en banca rota, mientras que otras deciden invertir en Rank Xerox»*. Por cierto, éste es un ejemplo válido en 1980, hace un cuarto de siglo, cuando no era imaginable la sociedad digital en la que hoy vivimos.

Volviendo a la idea de igualdad, cabe matizar lo anterior en palabras de Okun (1975): *«El concepto de igualdad de oportunidades es aún mucho más elusivo que el de igualdad de renta. ... Con frecuencia se utiliza el símil de una carrera en donde todos los participantes parten de la misma línea de salida... Pero lo cierto es que es difícil encontrar la línea de salida. En efecto, por una parte las diferencias en la capacidad natural de los participantes hay que aceptarlas necesariamente como una característica relevante a ser contrastada en la misma carrera, en lugar de considerarla como una salida injusta que requeriría, en su caso, un cierto handicap. Por otra, hay que señalar que si el éxito depende de a quién conoces en lugar de qué conoces, estamos en una clara situación de desigualdad de oportunidades, y más desigual aún si lo relevante es a quién conocen tus padres»*.

Dos son los principios en juego. El principio de responsabilidad, dejar que los individuos ejerciten su responsabilidad y afronten las consecuencias sin interferir en el resultado, y el principio de compensación que se activará cuando estén presentes circunstancias claramente discriminatorias. En fin, es éste un enfoque lleno de dificultades, pero las posibilidades que abre son interesantes.

Probablemente una medición indirecta de la igualdad de oportunidades venga dada por la movilidad económica intergeneracional. Con frecuencia en el análisis de la desigualdad se tiende a creer que los pobres y ricos, los segmentos de menor y mayor renta, lo son año tras año y generación tras generación. Y esto no es así. La movilidad intergeneracional económica entendida como el cambio de individuos y familias a distintos estratos de renta a lo largo del tiempo es significativa y tiene lugar en todas las sociedades. Existe una abundante y actualizada evidencia empírica al respecto, véase Solon (2002a y 2002b), Mazumder (2004) y Corak (2004), que no se lleva bien con muchas de las ideas generalmente aceptadas en el mundo de la política y de la economía. Por ejemplo, la correlación entre el logaritmo de las rentas de padres e hijos es superior a 0,5 en Estados Unidos, el Reino Unido, Francia y Sudáfrica, mientras que en Canadá es 0,23, en Alemania 0,34 y en Suecia 0,28. Con la información disponible, puede afirmarse que entre los países industrializados Estados Unidos, Reino Unido y Francia son los que tienen menor movilidad social. Como recientemente señaló *The Economist* (2005) la sociedad americana no ve nada malo en convivir con fuertes niveles de desigualdad, siempre y cuando haya una fuerte movilidad social. No obstante, el incremento en los niveles de desigualdad de las últimas tres décadas ha ido acompañado de una disminución de la movilidad social, partiendo ésta ya de valores inferiores a la de los países europeos para los que se dispone de evidencia empírica. Todo ello, como se ha advertido, en contra de la idea generalizada de que Estados Unidos es la tierra de las oportunidades con tradicionales referencias hacia ejemplos como el de Benjamin Franklin que siendo el hijo número 15 de un modesto artesano se retiró a los 42 años con una trayectoria admirable de éxito en el ámbito intelectual, político y científico. Tal actitud concuerda con la opinión de Alexis de Tocqueville cuando afirmaba que los americanos detestan los más pequeños privilegios, y con las consideraciones del Presidente Roosevelt sobre la aristocracia hereditaria.

El largo debate que ha tenido lugar a mediados del pasado año en periódicos tan distantes ideológicamente como el *New York Times*, el *Wall Street Journal* o *Los Angeles Times*, alcanzó la conclusión común de la baja movilidad social de Estados Unidos y el Reino Unido, especialmente significativa a partir de 1975.

Medidas de desigualdad

El conocimiento y análisis de la distribución de la renta junto con su evolución temporal es un instrumento central en el análisis de las sociedades modernas. La dificultad en este tipo de ejercicios, que comporta la comparación de dos distribuciones de renta distintas, se intenta resolver utilizando medidas de desigualdad que permiten establecer una determinada ordenación entre ellas. El problema teórico en esta forma de proceder reside en que estos índices conllevan juicios de valor, que no se hacen explícitos de antemano, y que se traducen en asignar arbitrarias ponderaciones a los diferentes niveles de renta.

Varias son las medidas de desigualdad que se han propuesto en la literatura económica, pueden, a grandes rasgos, de acuerdo con Sen (1973) agruparse en dos categorías: medidas objetivas y medidas normativas. Las medidas objetivas o descriptivas se formulan en términos estadísticos a partir de las distribuciones de renta. Las medidas normativas parten de una previa y explícita formulación de la función de bienestar social.

Aunque fue mi propósito inicial, para la exposición de hoy, detenerme en el análisis y crítica de este tipo de medidas de desigualdad, voy sin embargo a hacer solamente una breve mención de ellas.

La más elemental de todas ellas es la varianza, que pese a su sencillez tiene indudables ventajas. En primer lugar, considera toda la distribución y, en segundo, su valor se reduce siempre que la renta de cualquier individuo se acerque al valor medio. Su principal desventaja es su sensibilidad a los valores absolutos de la renta, por ejemplo, si todos ellos se multiplican por dos su valor lo hace por cuatro.

Para evitar el problema de la dependencia de las unidades de medida que tiene la varianza, se utiliza el coeficiente de variación que, resolviendo los problemas de escala, tiene el inconveniente que es neutral respecto a los niveles de renta entre los que tienen lugar las transferencias.

Si lo que se pretende, como parece razonable hablando de desigualdad, es dar mayor importancia en el índice empleado a las transferencias hacia las rentas más bajas, podemos utilizar la varianza del logaritmo de la renta, que es invariante respecto a la unidad de medida. En todo caso, tiene la misma componente arbitraria en su definición que las medidas hasta ahora mencionadas, ya que considera solamente las diferencias de renta respecto a su valor medio, para

posteriormente elevarlas al cuadrado. Además, la varianza del logaritmo de la renta puede no ser cóncava para ciertos niveles de renta altos, lo que equivale a que su valor puede aumentar en presencia de transferencias de rentas altas a rentas bajas, lo cual, obviamente, es una indeseable situación en un indicador que mide la desigualdad.

Posiblemente el indicador de más frecuente utilización es la curva de Lorenz, que en el eje de abscisas representa el porcentaje de individuos o familias, y en el de ordenadas el tanto por ciento acumulativo de la renta total. Dicho en otros términos, un punto de la curva muestra el porcentaje de la renta total que corresponde a un determinado tanto por ciento de individuos de renta más baja. En ausencia de desigualdad la curva de Lorenz coincidiría con la diagonal, lo que permitiría afirmar, por ejemplo, que el cinco por ciento de la población de rentas más bajas tiene el cinco por ciento del total de la renta, o que el treinta por ciento tiene el treinta por ciento. A partir de la curva de Lorenz puede definirse el índice de Gini, como el cociente del área comprendida entre la curva y la diagonal y el área del triángulo formado por la diagonal y los ejes de coordenadas. Vemos que, por definición, el índice de Gini está comprendido entre 0 y 1. El valor de 0 corresponde a la situación de absoluta igualdad y el valor de 1 al de absoluta desigualdad, es decir, cuando un individuo o familia tiene la totalidad de la renta.

Respecto a los indicadores anteriores el índice de Gini tiene algunas ventajas. Así, compara los distintos valores de renta no sólo con el valor medio sino con todos los otros y, desde luego, evita la ciertamente arbitraria operación de elevar al cuadrado. Sin embargo, la curva de Lorenz y consiguientemente el índice de Gini también presentan problemas que fueron puestos claramente de manifiesto por Atkinson (1983) y por Cowell (1995). El teorema de Atkinson permite relacionar la curva de Lorenz con las medidas normativas de desigualdad que, como hemos señalado, son aquellas que consideran explícitamente la función de bienestar social.

Cuando las curvas de Lorenz se cruzan, para comparar los correspondientes niveles de desigualdad es necesario introducir juicios de valor sobre la distribución, que se concretan dando distintas ponderaciones a los diferentes niveles de renta. Esto deberá hacerse necesariamente formulando explícitamente la correspondiente función de bienestar social, manera de proceder que contrasta con las formulaciones meramente descriptivas, como la curva de Lorenz, que incorporando tales funciones lo hacen arbitrariamente sin especificar los juicios de valor previos que llevan consigo, y esta arbitrariedad puede comportar especificaciones no aceptables. Solamente en la situación en la que las curvas de Lorenz no se

cruen, y bajo el supuesto del cumplimiento de ciertas hipótesis, puede prescindirse de la función de bienestar social y, en este caso, todas las medidas descriptivas proporcionan resultados no contradictorios.

El índice de desigualdad de Atkinson, incorpora, sin necesidad de especificarla formalmente, una función de bienestar que cumple determinadas propiedades entre las que está la aversión a la desigualdad relativa constante. Bajo esta formulación se pueden recoger de forma natural las distintas teorías de justicia social. Así, un valor del parámetro de aversión a la desigualdad igual a cero corresponde a la posición libertaria, en la que la sociedad es indiferente a los problemas de desigualdad. Por el contrario, para valores grandes de este parámetro, teóricamente infinito, la sociedad tiene como única preocupación la situación del grupo con menor nivel de renta, tal y como propone Rawls. Las políticas socialdemócratas estarían también representadas por valores altos de este parámetro. El utilitarismo no fijaría un valor a priori de este parámetro, ya que vendría determinado por el valor resultante de maximizar el bienestar total.

Este tipo de consideraciones son bastante áridas, por la complejidad matemática y analítica que entrañan, por ello puede ayudar a ilustrar esta exposición una simple analogía tomada de Okun (1975). Dos caminantes se pierden en el desierto y terminan en dos lugares distintos. En uno de ellos hay mil litros de agua y en el otro apenas alguna. Si un hipotético gobierno pudiera trasladar agua de un lugar a otro sin coste y sin pérdida alguna de agua, la función de utilidad total se maximizaría si trasladara quinientos litros de agua de uno a otro lugar. Ahora bien, si como en la realidad sucede el hipotético gobierno dispone solamente de un recipiente agrietado para hacer el traslado, al final llegará a su destino solamente un determinado tanto por ciento de los quinientos litros. Las grietas representan no sólo los costes administrativos sino también los desincentivos que afloran en todo proceso de redistribución. Y la pregunta a hacerse es cuánta agua deberá perderse por el camino, es decir cuántas grietas deberá tener el recipiente, para que no sea razonable seguir trasladando agua en viajes sucesivos. En términos del índice de desigualdad de Atkinson, la respuesta viene determinada por el parámetro de aversión a la desigualdad, cuanto más igualitario sea el criterio mayores pérdidas de agua estamos dispuestos a aceptar.

Vemos entonces que el índice de Atkinson, puede interpretarse no sólo como una medida de desigualdad sino también como un índice de las ganancias potenciales de bienestar que se puede alcanzar por procedimientos de redistribución de renta. Su rango de variación es también de 0 a 1. Presenta, sin embargo, un problema fundamental derivado del hecho de que supone que la función de

bienestar social es, aproximadamente, la simple suma de las utilidades individuales. Y éste es un supuesto muy restrictivo, ya que excluye situaciones en las que la utilidad depende no sólo de la propia renta en términos absolutos sino de la renta relativa o de la renta de otros individuos.

Como es natural la ausencia de un criterio plenamente satisfactorio para medir la desigualdad no implica que los análisis empíricos dejen de tener una gran importancia. Simplemente hay que interpretarlos con las debidas precauciones. Posiblemente la exposición de la evidencia empírica disponible requeriría otra intervención adicional y distinta a la de hoy. Pero no dejaré de señalar algunas pautas de comportamiento, de acuerdo con los datos más recientes del Banco Mundial (2005). Los indicadores que proporciona son los índices de Gini, una variante del índice de Atkinson y el cociente de percentiles, entendiendo por tal el cociente de la renta correspondiente a un tanto por ciento determinado de la población con mayor renta y a la correspondiente al mismo tanto por ciento de la de menor renta. Este cociente podría ser interpretado como un indicador de la distancia social. Los niveles más altos del índice de Gini, es decir las sociedades más desiguales, tienen valores alrededor del 0,6, y en ellos están situados la mayoría de los países hispanoamericanos y africanos. Entre los países de la OCDE el índice de Gini varía entre 0,25 y 0,4, el valor correspondiente a España en el año 2000 es 0,35. Vemos, entonces, que estamos en la franja más alta de desigualdad dentro de estos países, con un valor igual al del Reino Unido y ligeramente más bajo que Estados Unidos. Sin embargo, esta diferencia se ve sustancialmente incrementada cuando se considera el índice de Atkinson, con un valor del parámetro de aversión a la desigualdad igual a 1, que es alrededor del 60 por 100 más alto que el correspondiente a los países de nuestro entorno. Por ejemplo, el valor de este índice correspondiente a España es 0,21 a Francia 0,15 a Alemania 0,12 y a Irlanda 0,16. El cociente de los deciles, el 10% de mayor y menor renta, para estos países oscila entre 4 y 5, siendo el valor correspondiente a España de 4,74, y el correspondiente a los países hispanoamericanos cuatro veces superior. Desde el punto de vista de este indicador, que es el que podría asemejarse al utilizado por Platón, las sociedades de los países industrializados cumplen con el criterio de sociedad ideal. Obviamente el resultado no sería el mismo si, acomodándonos más a la propuesta de Platón, en lugar del cociente de los 10 por 100, utilizáramos el de los 5 por 100 ya que en este caso la distancia se duplicaría, y si utilizáramos el de los 1 por 100, la diferencia sería siempre superior a treinta veces.

Otra fuente de datos de desigualdad utilizada en los análisis empíricos es la del *Luxembourg Income Study*, en las que se recoge información algo más amplia, para diversos años, correspondiente al índice de Gini, al índice de Atkinson para valores del parámetro de aversión a la desigualdad de 0,5 y 1, y a tres

ratios de percentiles. Cualquiera que sea la fuente podemos afirmar que en Europa los países de mayor renta *per cápita* son los que tienen índices de desigualdad menores, esta regularidad empírica no se sostiene en el caso del Reino Unido y Estados Unidos.

Crecimiento y desigualdad

Hasta hace relativamente poco tiempo la hipótesis generalmente aceptada sobre la relación entre crecimiento económico y distribución de renta era la de Kuznets (1955). Esta hipótesis afirma que el crecimiento económico, a partir de los niveles de renta de las sociedades predominantemente agrarias, comportaba un incremento de la desigualdad que después de alcanzar su máximo valor tendería a decrecer a partir de un determinado nivel de renta *per cápita*. Representada esta evolución de tal manera que en el eje de abscisas se recoge la renta *per cápita* y en ordenadas un índice de desigualdad, se obtiene la conocida como curva de Kuznets en forma de *U* invertida. El soporte empírico de Kuznets residía en el análisis de las series temporales correspondientes a Inglaterra, Alemania y Estados Unidos. La masiva transferencia de población activa de sectores de baja productividad, y desigualdad relativamente pequeña, a sectores de mayor productividad justificaban este resultado, siempre y cuando se verificara que la desigualdad entre sectores fuera mayor que la desigualdad dentro de ellos.

Los resultados de Kuznets se empezaron a cuestionar seriamente a partir de la compilación y análisis de datos llevada a cabo por Deininger and Squire (1988). Los datos utilizados consisten en observaciones de distintas variables correspondientes a 108 países. Estos autores no aceptan la hipótesis de Kuznets en el 90 por 100 de los países analizados. Ha surgido recientemente lo que podíamos llamar una versión modificada de la hipótesis de Kuznets conocida como la versión dinámica, que afirma que durante los períodos de crecimiento rápido tiende a aumentar la desigualdad. De ser cierta esta afirmación se validarían las críticas que se hacen a los períodos de crecimiento tachándoles, genéricamente, como procesos de crecimiento desigual. Tampoco los datos confirman esta hipótesis modificada, ya que los períodos de crecimiento han estado asociados por igual tanto a incrementos de la desigualdad como a su disminución.

A partir de este trabajo la evidencia empírica es formidable para concluir, como tantas veces sucede en los trabajos empíricos seriamente realizados, que es imposible llegar a conclusión general alguna sobre la relación causal entre crecimiento económico, medido por el aumento de la media de la distribución de la

renta, y desigualdad, es decir, cambios en la dispersión de la distribución. Esta afirmación empírica puede verificarse tanto en niveles como en tasas de variación de las dos variables. Un trabajo ilustrativo al respecto es la muy completa revisión de la literatura empírica realizada recientemente por López (2004). Por consiguiente, la dicotomía que, con frecuencia y con carácter general, se establece entre las políticas económicas que promueven el crecimiento y las que promueven la igualdad es falsa.

Es importante recordar que no debe confundirse la idea de desigualdad con la de pobreza, ya que, por ejemplo, en el contexto de las consideraciones que aquí estamos haciendo sí cabe afirmar empíricamente la relación causal que existe entre crecimiento y pobreza medida en términos absolutos, en efecto el crecimiento económico contribuye a la disminución de la pobreza medida en términos absolutos.

El reciente y exhaustivo trabajo de Lindert (2004) llega también a parecidas conclusiones. Las políticas distributivas no han conducido, con carácter general, a un menor crecimiento económico, afirmación que valida especialmente para una muestra que abarca los 19 países más desarrollados. Las series temporales que utiliza comprenden el período 1880-2000. Por consiguiente, no parece que se pueda aceptar, con carácter general, la afirmación de que las políticas distributivas van en detrimento del crecimiento económico.

Como es bien conocido, en una disciplina como la física si los datos, con tozudez y reiteración, no aceptan una determinada hipótesis, finalmente termina abandonándose. Un científico que pretendiera seguir manteniéndola en pie dos días perdería inmediatamente su reputación. Desafortunadamente, en economía las cosas no son así de simples, y es moneda corriente presentar como contrapuestos el crecimiento y la equidad, cuando existen fundadas razones para fomentar su complementariedad. No necesariamente hay que elegir entre el objetivo de crecimiento económico y el de cohesión social.

Ahora bien, si los incentivos personales se ven menoscabados por políticas de igualdad que comportan redistribuciones de ingresos que imponen trabas excesivas a la inversión y a la producción, el resultado obvio será una reducción de la innovación y por consiguiente del crecimiento. La historia del siglo xx está plagada de ejemplos, en los que en nombre de la igualdad, se deterioraron gravemente los procesos de crecimiento al poner en práctica políticas al margen de los incentivos. Es difícil encontrar el equilibrio entre una adecuada estructura de incentivos a corto plazo y los beneficios a largo plazo de sociedades asentadas en instituciones integradoras en un entorno de igualdad de oportunidades.

Como recuerda Fuchs (1979), las palabras claves son equilibrio y ponderación, tanto en los objetivos que se establecen como en las instituciones que los promueven. Respecto al deseo de promover situaciones de libertad, justicia y eficiencia simultáneamente, lo que la economía nos enseña es que siempre hay que renunciar, en parte, a una de ellas, para poder asegurar el cumplimiento parcial de las otras. No es la economía de mucha ayuda en la definición de justicia social, pero sí lo es, por ejemplo, para descartar políticas que sacrificando la eficiencia del sistema no consiguen los objetivos que se proponen en términos de igualdad, situación muy frecuente en la práctica de intervenciones públicas en los mecanismos de mercado. En todo caso los cambios necesarios en determinadas situaciones están muy condicionados por los comportamientos no sólo formales sino también por los informales de los ciudadanos, así como por la calidad de las instituciones. Por esta razón, no deja de ser una estrategia ingenua intentar trasplantar mecánicamente determinadas reglas formales a entornos y sociedades muy distintas.

Referencias

- ATKINSON, A. (1983), *The Economics of Inequality*, second edition, Oxford: Oxford University Press.
- ATKINSON, A., y J. E. STIGLITZ (1980), *Lectures on Public Economics*, New York, McGraw-Hill.
- BANCO MUNDIAL (2005), *World Development Report 2006: Equity and Development*, World Bank, http://publications.worldbank.org/e-commerce/catalog/product?item_id=4849133.
- BENTHAM, J. (1781, 2000), *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Ontario, Batoche Books.
- CORAK, M. (2004), *Generational Income Mobility*, Cambridge, Cambridge University Press.
- COWELL, F. (1995), *Measuring Inequality*, second edition, Wheatsheaf, Prentice Hall.
- DEININGER, K., y L. SQUIRE (1998), New ways of looking at old issues: Inequality and growth. *Journal of Development Economics*, vol. 57, no.2, págs. 259-287.
- DWORKIN, R. (1981), «What is equality?», Part 1 and 2, *Philosophy and Public Affairs*, vol. 10, no. 3.
- ECONOMIST THE (2005), «A survey of America», 14 de julio.
- FELDSTEIN, M. (1998), *Income inequality and poverty*, Cambridge MA, National Bureau of Economic Research, Working paper 6770, <http://www.nber.org/papers/w6770>.
- FRANK, R. H. (2005), «Positional externalities cause a large and preventable welfare losses», *Papers and Proceedings of the American Economic Review*, mayo, págs. 137-141.

- FUCHS, V. (1979), «Economics, health, and post-industrial society», *Health and Society*, vol. 57, no. 2, págs. 153-182.
- HAYEK F. A. (1976), *Law, Legislation and Liberty. The Mirage of Social Justice*, London, Routledge and Kegan Paul.
- KRUGMAN, P. (2002), «For richer: How the permissive capitalism of the boom destroyed American equality», *New York Times Magazine*, 20 Oct.
- KUZNETS, S. (1955), «Economic growth and income inequality», *American Economic Review*, vol. 45, no. 1, págs. 1-28.
- LINDERT, P. H. (2004), *Growing Public, Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century*, Cambridge, Cambridge University Press.
- LOPEZ, J. H. (2004), *Pro-poor growth: A review of what we know (and of what we don't)*, Washington, World Bank (PREM Poverty Group).
- Luxembourg Income Study. <http://www.lisproject.org/>
- MAZUMDER, B. (2004), *Sibling similarities, differences and economic inequality*, Federal Reserve Bank of Chicago, Working paper 2004-13.
- MILL, J. S. (1863), *Utilitarianism*, London, Parker, Son and Bourn.
- NOZICK, R. (1974), *Anarchy, State and Utopia*, Oxford, Basil Blackwell.
- OCDE (2005), *World Development Report*, Washington D. C., World Bank.
- OKUN, A. M. (1975), *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*, Washington D. C., Brookings Institution.
- PLATON, *The Laws*, 745, citado en Cowell (1995), pág. 21.
- RAWLS, J. (1971), *A Theory of Justice*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- (1993), *Political Liberalism*, New York, Columbia University Press.
- ROEMER, J. E. (1998), *Equality of Opportunity*, Cambridge, Harvard University Press.
- SEN, A. (1973), *On Economic Inequality*, Oxford, Oxford University Press.
- (1992), *Inequality Reexamined*, Oxford, Oxford University Press.
- SOLNICK, S. J., y D. HEMENWAY (2005), «Are positional concerns stronger in some domains than in others?», *Papers and Proceedings of the American Economic Review*, mayo, págs. 137-151.
- SOLON, G. (2002a), «Cross-country differences in intergenerational earnings mobility», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, págs. 59-66.
- SOLON G., y L. CHADWICK (2002b), «Intergenerational income mobility among daughters», *American Economic Review*, vol. 92, págs. 335-344.