

# Tres falacias sobre la relación entre macroeconomía y pobreza\*

Mauricio Uribe López\*\*

## *Introducción*

No hay una sociedad —decía el padre de la ciencia económica— que pueda “ser floreciente y feliz si la mayor parte de sus miembros es pobre y miserable” (Smith, 1776, p.126). La situación de un país —y de sus habitantes— no debe juzgarse sólo en función del desempeño de variables macroeconómicas como crecimiento, inflación, tasa de interés, tipo de cambio, déficit fiscal, etc. También es importante evaluar cómo estas variables ejercen una poderosa influencia en las posibilidades que tiene la gente de llevar a cabo sus proyectos vitales.

La responsabilidad de cada uno sobre sus éxitos y fracasos es relativa. Los resultados individuales están condicionados —y cada vez más con la globalización— por decisiones ajenas y eventos distantes. Stiglitz

---

\* Esta ponencia forma parte de otro documento más amplio elaborado para uno de los capítulos del marco conceptual del proyecto sobre *Política Pública de Promoción Social* ejecutado conjuntamente por el Programa Nacional de Desarrollo Humano y el CIDER con el apoyo de Colciencias y el Ministerio de Protección Social. Se agradecen especialmente los comentarios y sugerencias de Alfredo Sarmiento Gómez y Andrea Lampis.

\*\* Profesor y miembro del programa de investigación sobre Vulnerabilidad y Desigualdad del CIDER de la Universidad de los Andes.

compara la administración económica moderna con la guerra de tecnología de punta, en la que se arrojan bombas sin que quien las arroja vea lo que hace:

Desde un hotel de lujo uno puede forzar insensiblemente políticas sobre las cuales uno pensaría dos veces si conociera a las personas cuya vida va a destruir (Stiglitz, 2002, p. 50).

No obstante, al plantear los términos macroeconomía y pobreza, la tendencia —*a prima facie*— es la de remitir cada término a un ámbito diferente: los agregados al de la gestión económica, y la pobreza, al de la gestión social. Esto supone que la macroeconomía es indiferente frente a lo que cada quien puede ser o hacer con su vida. A esta idea se le llamara aquí la *falacia de la neutralidad*.

Otra consideración desprevénida es que la gestión social se orienta hacia una población objetivo que es homogénea. Se supone que los pobres tienen trayectorias vitales, intereses, preocupaciones y necesidades similares. A esa noción se hará referencia en adelante como la *falacia del pobre representativo*.

Considerar la desigualdad en las recompensas a la aplicación del talento y el esfuerzo productivos supone una preocupación explícita por la eficiencia. Si no hay incentivos —basados en recompensas diferenciales— no hay creación de riqueza. De ese modo desigualdad y eficiencia irían de la mano. Ciertamente allí donde la participación en el producto de la sociedad está divorciada de la aplicación del esfuerzo y el talento, la lógica del *free rider* termina imponiéndose.

Sin embargo los incentivos no van sólo desde las desigualdades hacia la aplicación del esfuerzo. También van desde las oportunidades sociales hacia las expectativas de los pobres de poder llevar a cabo sus proyectos vitales. Cuando ciertas medidas de redistribución mejoran las expectativas de los pobres, se crea un vínculo entre reducción de la desigualdad y eficiencia. Este opera por la mayor disposición de los pobres para emprender sus iniciativas cuando encuentran que las brechas sociales no conspiran contra ellas. A la idea de que sólo las desigualdades son fuente de incentivos y que cualquier redistribución mina la eficiencia, se le llamará aquí la *falacia de los incentivos unidireccionales*. Este documento se divide en tres partes. Cada parte corresponde a la exploración de los supuestos y limitaciones de cada una de las tres falacias mencionadas.

## 1. La neutralidad de la macroeconomía

Los modelos macroeconómicos suelen acudir a la figura del *agente representativo* para juzgar los efectos de los cambios en variables tales como gasto público, tributación, inflación, tasa de interés, etc., sobre los habitantes de un país. Se trata de

un individuo promedio, una suerte de figura ideal supraindividual, detrás del cual opera una concepción orgánica de la sociedad, propia del enfoque utilitarista que subyace a la teoría económica.

Ese superindividuo, que representa el comportamiento agregado de todos, le permite a la macroeconomía eludir las comparaciones interpersonales y, por tanto, no hacer consideraciones sobre la distribución del bien-estar (*well being*)<sup>1</sup> en la sociedad. Así, la idea de la neutralidad de la macroeconomía se basa en el postulado del *agente representativo*. “De ahí nace, entre otras, la pretensión de que el sistema tributario sea neutro”. (González, 1999, p. 202).

La abstracción del *agente representativo* le impone el reto a la teoría económica de explicar la manera como las decisiones individuales moldean el comportamiento agregado. La *Teoría de la Elección Social* (TES) y la *Nueva Macroeconomía Clásica* (NMC) han asumido dicho reto en formas muy diferentes.

La primera, la TES, explora los procedimientos de elección social compatibles con algunos criterios<sup>2</sup> que garanticen que las preferencias individuales serán tenidas en cuenta (Arrow, 1963). El álgebra de la elección social concluye que no hay un procedimiento válido de agregación de las preferencias de los individuos para escoger socialmente uno u otro tipo de distribución en la sociedad, o cualquier otro *estado del mundo*<sup>3</sup>. El resultado es desalentador y pone en jaque la viabilidad del concepto de *bien común*<sup>4</sup>.

“A partir del resultado de la *imposibilidad* de Arrow se abren dos programas de investigación: i) la continuación de los esfuerzos por explorar sistemáticamente los

---

<sup>1</sup> El Centro de Investigaciones para el Desarrollo de la Universidad Nacional aclara la distinción entre el término *bien-estar* y el término *bienestar*, en tanto que el primero plantea el “estar bien” en un sentido amplio, mientras que el “segundo suele asociarse a enfoques utilitaristas y bienestaristas estrechos” (CID, 2004:9).

<sup>2</sup> Estos criterios son: que los ordenamientos de preferencias de todas las personas sean considerados (*dominio no restringido*), que las preferencias se releven con sinceridad (*independencia de las alternativas irrelevantes*), que si todos prefieren una opción sobre otra entonces la primera será socialmente preferida sobre la segunda (*principio de Pareto*), y finalmente, que si sólo un individuo prefiere una opción a otra, no es aceptable que la primera sea socialmente preferida sobre la segunda (no dictadura).

<sup>3</sup> Un *estado del mundo* es una descripción precisa de la sociedad y, por tanto, los ordenamientos de preferencias sobre uno u otro *estado del mundo* no dependen de los gustos, sino de los valores.

<sup>4</sup> De acuerdo con Amartya Sen, las dificultades del teorema de Arrow para plantear una respuesta satisfactoria al problema de la elección social entre estados del mundo no se limita a las fallas del procedimiento de agregación de preferencias en sí, sino al hecho de que la elección no dependa de las características de los estados como tales (por ejemplo, una u otra distribución del ingreso), sino sólo de las preferencias individuales (propiedad de la neutralidad). Las meras preferencias no dicen mucho acerca de las ventajas y privilegios y resulta así una base informativa insuficiente, máxime cuando tampoco se considera el proceso que las forma (Sen, 1997).

procedimientos de elección y ii) la ampliación de la economía normativa a partir de “[...] un profundo cuestionamiento a la renuncia que había hecho la economía del bienestar a las comparaciones interpersonales, pero también un rechazo tajante a que estas comparaciones se hicieran en términos de utilidad. Ambas líneas han sido abordadas por Amartya Kumar Sen”. (Uribe López, 2003, p. 227).

### 1.1 Neutralidad radical: la nueva macroeconomía clásica

La segunda, la NMC, busca desafiar la distinción entre micro y macroeconomía a partir de la introducción de las expectativas de los individuos al estudio de las interacciones entre los salarios y los precios, de un lado, y de la dinámica de la producción y el empleo, del otro. (Phelps, 1990, p. 43). Este desafío se concretó en la *hipótesis de las expectativas racionales*.

Esa hipótesis sostiene que los individuos y en general los agentes realizan las proyecciones del comportamiento de las variables macroeconómicas, —particularmente de la inflación— tomando en cuenta toda la información disponible. En otras palabras, los individuos pueden anticiparse a los movimientos de la política económica anulando cualquier efecto sobre sus decisiones de consumo, ahorro o inversión.

La *hipótesis de las expectativas racionales* vincula la falacia de la neutralidad de la macroeconomía con la *hipótesis de la neutralidad de la moneda*<sup>5</sup> porque en su lógica, la perfecta anticipación de los agentes evita la alteración de los precios relativos. En otras palabras, gracias a las expectativas se cumple la condición básica de la *teoría cuantitativa de la moneda*<sup>6</sup>: los cambios en la cantidad de dinero no alteran los precios relativos.

Si los precios relativos no se modifican, las variables reales (niveles de producción y empleo) resultan independientes de los cambios en los niveles de precios abso-

<sup>5</sup> Un sistema tiene la propiedad de la neutralidad si sus magnitudes pueden ser expresadas en unidades “reales”, de modo que las variables nominales (dólares o pesos) no alteran los valores de equilibrio de las variables reales. (Sargent, 1979, p. 46).

<sup>6</sup> La teoría cuantitativa ( $MV=PQ$ , en la cual M es la cantidad de moneda, V la velocidad de circulación del dinero, P los precios y Q el producto) constituye el núcleo de la hipótesis de la neutralidad de la moneda, en la medida en que toma en consideración la demanda para transacciones pero excluye la demanda que es motivo de especulación. En otras palabras, según la teoría cuantitativa, la moneda no tiene valor en sí misma y excluye la incertidumbre. Con la hipótesis de las expectativas racionales, la incertidumbre es nuevamente expulsada de la teoría monetaria, pero esta vez sobre fundamentos microeconómicos. Así, “la idea de incertidumbre económica que fundamenta en Keynes, la necesidad de intervención del Estado para conseguir el pleno empleo se reformula proponiendo un agente racional que prevé la inflación que suscita una política de reactivación, volviéndola, por tanto, desde ese momento incapaz de suscitar nuevas inversiones y la reducción de los precios que ellas deben permitir” (Marques-Pereira, 2005, p. 66).

lutos y éstos, a su vez, están asociados a cambios en la oferta de dinero. En esas condiciones no hay ilusión monetaria. Esto significa que los gobiernos no podrían sacar partido de la *curva de Phillips*<sup>7</sup> y que los costos reales de una deflación —por cuenta de una política monetaria restrictiva— serían nulos. Esto es válido tanto para el enfoque de *expectativas adaptativas* (Friedman) como para el enfoque de expectativas racionales liderado por Robert Lucas.

En efecto, para el caso de las *expectativas adaptativas*, la oferta agregada de largo plazo tiene pendiente vertical, como corresponde a una *Curva de Phillips* totalmente inelástica (Tasa Natural de Desempleo). En esas condiciones el gobierno no puede sacar partido de una política fiscal expansiva (que desplace la demanda agregada de  $DA$  a  $DA'$  en el gráfico 1), ya que ésta tendrá un efecto pleno sobre los precios (siguiendo la flecha gruesa hacia arriba desde  $P$  a  $P'$ ), sin alterar el nivel de producción. Esto ocurre porque los agentes pueden percibir que los precios relativos no cambian. También pueden percibir que el mayor gasto público o los menores impuestos son financiados con endeudamiento, de modo que se traducirán a la larga en mayores impuestos futuros. Esto los hará tomar la decisión de ahorrar en lugar de invertir o consumir más, con lo cual, —como lo sugiere la *equivalencia de Barro-Ricardo*— la expansión fiscal no se traduce en un aumento ni de la producción ni el empleo.

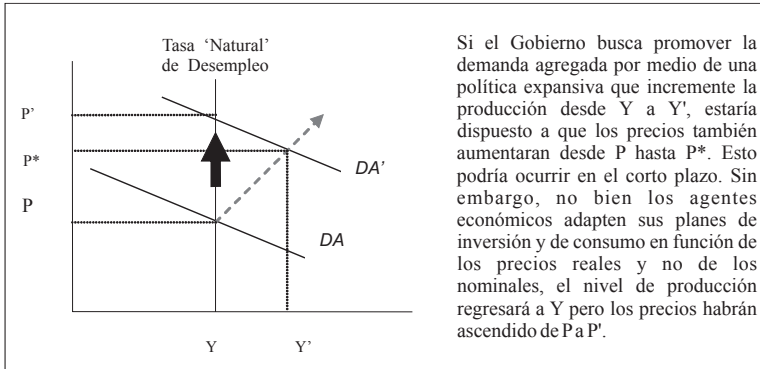
Así mismo, una política deflacionaria podría ser adoptada sin costos en las variables reales, puesto que los agentes ajustarían sus decisiones en función de los precios relativos y no de los nominales, siempre y cuando la política fuera creíble. Esa credibilidad depende de una banca central independiente comprometida con una regla monetaria que regule la oferta de dinero. Sin embargo, con expectativas adaptativas hay dos curvas de Phillips: una de corto y otra de largo plazo. La de largo plazo corresponde a la pendiente vertical, y la de corto plazo a la flecha punteada en el gráfico 1. Esto significa que existiría cierta efectividad de las políticas durante el tiempo que les toma a los agentes percatarse de que el aumento de sus ingresos es sólo nominal y no real.

---

<sup>7</sup> “El análisis profesional de la relación existente entre la inflación y el desempleo ha pasado por dos etapas desde el final de la Segunda Guerra Mundial [...]. La primera etapa fue la aceptación de una hipótesis asociada con el nombre de A.W. Phillips, en el sentido de que existe una relación negativa estable entre el nivel de desempleo y la tasa de cambio de los salarios: los niveles altos de desempleo van acompañados de salarios decrecientes; los niveles bajos de desempleo van acompañados de salarios crecientes. A su vez, el cambio de los salarios se conectó con el cambio de los precios tomando en cuenta el aumento secular de la productividad y tratando el exceso del precio sobre el costo salarial como dado por un factor de ganancia aproximadamente constante” (Friedman, 1976; pp. 316-317).

**Gráfico 1**

Esquema simple de expectativas adaptativas.



La diferencia entre el enfoque de Friedman y el de la NMC es que ésta supone que los agentes no cometen errores sistemáticos en la proyección de la inflación y las otras variables macro. Así, la *curva de oferta de Lucas* opera de tal forma que si la inflación efectiva es igual a la esperada, el nivel de producción corresponde al nivel de equilibrio (*Tasa Natural de Desempleo*). Si la inflación efectiva es superior a la esperada, los salarios reales serán más bajos y la producción se incrementa de nuevo hasta el nivel de equilibrio. En cambio, si es inferior, las empresas reducirán la producción (y en consecuencia su demanda de trabajo) por cuenta de salarios reales más elevados. Pero se supone que las expectativas no son erróneas, porque los agentes son racionales. Sólo los cambios imprevistos en la cantidad de dinero pueden llevar a predicciones incorrectas; sin embargo, los agentes rápidamente aprenden a anticiparse<sup>8</sup>.

El punto para la NMC no es tanto la distinción entre el corto o el largo plazo, —aunque admite la posibilidad de distorsiones de corto plazo por cuenta de cambios inesperados—, sino el hecho de que el Gobierno no puede sorprender una y

<sup>8</sup> Asociada a esta capacidad de aprendizaje está la célebre *crítica de Lucas* de 1976 a los modelos econométricos por el tratamiento de los parámetros de los agentes (por ejemplo, la propensión marginal a consumir) como parámetros estables. De acuerdo con la lógica de la microfundamentación de la NMC, “la investigación empírica interesada en predecir los efectos de un recorte de impuestos debería ocuparse de estimar los parámetros de la función de utilidad del consumidor representativo”. (Summers, 1991, p.161). En otras palabras: la microfundamentación imponía la necesidad de revisar el método econométrico convencional de parámetros estables, anclado en la distinción micro-macro, para que tuviera mayor capacidad de captar las interacciones entre la política macroeconómica y las respuestas de los agentes privados racionales (Sánchez, Ochoa, 2005).

otra vez a los agentes económicos, ya que éstos aprenden a anticiparse más que a ajustarse *ex post*. Esto marca una ruptura total con la posibilidad keynesiana de ausencia de neutralidad en el corto plazo que tenía cabida en el esquema de las expectativas adaptativas (Marques-Pereira, 2005). Así, “[...] llevando las expectativas racionales a su extremo riguroso, sus teorías concluían que el Gobierno debe [sic] adoptar una regla monetaria y una tasa impositiva única y no cambiante, y punto. En otras palabras, el activismo del gobierno [sic] simplemente confunde, yerra y distorsiona”. (Dornbusch, 2000, p. 41).

La NMC radicaliza la hipótesis de la neutralidad de la moneda sobre la base de la microfundamentación, y halla así un argumento más para eximir la política económica de consideraciones distributivas, pues la microfundamentación de la NMC está basada en la función de utilidad del consumidor representativo. Sin embargo, la capacidad de anticipación dista de ser homogénea.

“[...] Muchos consumidores no pueden tomar dinero en préstamo a ninguna tasa de interés debido a los problemas de información y cumplimiento asociados a los contratos de deuda. Estos consumidores gastarán todos sus réditos del recorte de impuestos. Otros pueden carecer de las habilidades de procesamiento de información necesarias para distinguir las razones de los cambios en su paga diaria y así, no serán influidos por el carácter temporal de la reducción de impuestos. Otros pueden revisar sus expectativas sobre el ingreso futuro y, así, alterar sus gastos con base en su propia opinión o en la de un periódico sobre el posible impacto del recorte tributario en la economía”. (Summers, 1991, p. 161).

Los esfuerzos de la NMC por fundar los comportamientos de las variables macroeconómicas en las realidades individuales no toman en serio a los individuos, porque suponen que todos tienden a comportarse en forma similar. En la búsqueda de la microfundamentación de los comportamientos agregados, la NMC llega de nuevo al postulado del *agente representativo*.

“La nueva macroeconomía clásica sufre una profunda esquizofrenia. De una parte, considera fundamental avanzar en la microfundamentación, que consiste en partir de las realidades micro, y, específicamente de la función de utilidad individual [...] Pero, de otra parte, a pesar de reconocer la importancia del individuo, niega la diferencia”. (González, 1999, p.197).

De modo que cuando el recurso del *agente representativo* se traslada al ámbito de las políticas, éstas obviamente se tornan ciegas frente a la heterogeneidad de los individuos y de sus interacciones. Podría pensarse que esa ceguera constituye una ventaja, puesto que evita la discriminación “injusta” entre unos y otros. Sin embargo, para el trato desigual que las desventajas de unos frente a otros requieren

en el contexto de la justicia distributiva, la ceguera del *agente representativo* es un enorme impedimento<sup>9</sup>.

La hipótesis de la neutralidad de la moneda plantea que la inflación es un fenómeno estrictamente monetario y no la expresión del conflicto distributivo: es un velo de los precios y no de las relaciones sociales (Marques-Pereira, 2005). De ahí se desprende el mensaje de la NMC: el objetivo de la política económica es la estabilidad. De acuerdo con este enfoque, la preocupación explícita por las variables reales (empleo, crecimiento) es por lo menos inefectiva y puede ser muy nociva para el funcionamiento de los mercados, de cuya dinámica, —y no de las políticas activas,— dependerían las variables reales.

Esta perspectiva sostiene entonces que cuando la volatilidad y la disciplina del mercado generen ciertos costos sociales, éstos deben ser gestionados exclusivamente por la política social (fondos y programas de asistencia) y no por políticas económicas distributivas, ya que éstas minarían la eficiencia y pondrían en riesgo la estabilidad.

## 1.2. La distinción entre política económica y política social como expresión de la neutralidad

La *falacia de la neutralidad* reafirma así la también falaz distinción entre política económica y política social. Esta diferenciación no sólo reduce lo social al ámbito de las metas blandas (Katzman; Gerstenfeld, 1990)<sup>10</sup>, sino que exonera a la macroeconomía de responsabilidad frente a ellas. En esas condiciones, la gestión del desarrollo social queda en manos de las políticas sociales cuya principal restricción —tratada como ajena a sus metas— viene siendo la política económica. Aquélla define dramáticamente la extensión y severidad de la pobreza, la desigualdad en el acceso a los *medios de vida* y, en últimas, las posibilidades de las personas de llevar a cabo su proyecto vital.

<sup>9</sup> Una visión contraria es la del economista Friedrich Hayek, crítico formidable del Estado de Bienestar. Según él, las políticas públicas orientadas a la búsqueda de la igualdad material entre los individuos de acuerdo con algún criterio “arbitrario” de justicia social implican una violación de las reglas formales e impersonales de largo plazo propias del Estado de Derecho. Esto ocurre precisamente porque toda intervención estatal así planteada, “envuelve, —dice el economista austriaco— una discriminación deliberada entre las necesidades particulares de las diversas personas”, (Hayek, 1944, p. 110).

<sup>10</sup> Las metas blandas tienen que ver con la mejoría en las condiciones de salud, nutrición, educación, vivienda, seguridad social y servicios públicos. Alrededor de las metas blandas es más fácil generar un consenso político y social, puesto que no involucran un cambio importante en la distribución del poder económico y político. Las metas duras hacen relación a la democratización de los stocks de la sociedad, a los aspectos más estructurales del desarrollo social que pasan por la construcción de una economía más productiva y equitativa y una sociedad menos fragmentada y más democrática en términos políticos y sociales.



Aunque las políticas sociales de asistencia sean necesarias para darles respuesta a los choques económicos adversos y para mejorar la capacidad de respuesta de los más vulnerables al declive del ciclo económico, no son suficientes. Las demandas de eficacia en la lucha contra la pobreza implican la necesidad de ir más allá de la mera corrección de ciertas privaciones por la política social. De lo contrario seguirá siendo necesario hacer tales correcciones una y otra vez. Pero “ir más allá” no es posible si el único criterio de la política macroeconómica es la credibilidad asociada a la estabilidad.

A la credibilidad debe sumarse el criterio de la legitimidad relacionado con la preocupación explícita por las variables reales, y con la posibilidad de inducir, por ejemplo, “una recomposición de las carteras a favor de activos (que) reducen el desempleo” (Marques-Pereira, 2005, p. 78). Esto no implica una aventura populista, pero es importante tener claro que una política macroeconómica prudente no es lo mismo que una política macroeconómica inactiva que hace de la estabilidad un fin en sí mismo.

La política macroeconómica es social y la lucha contra la pobreza depende en forma crítica de la manera como ésta moldee el crecimiento económico. La *falacia de la neutralidad* también asume la forma de la economía de la filtración (*trickle down economics*), ya que en la distinción entre política económica y política social yace la idea de que tarde o temprano el crecimiento filtra sus beneficios incluso a los pobres. Lo cierto es que la forma como se crece no es neutral: “No es verdad que *la marea alta levanta todos los barcos*. A veces, una marea que sube velozmente, en especial cuando la acompaña una tormenta, arroja contra la orilla los barcos más débiles y los hace añicos”. (Stiglitz, 2002, p. 109).

El creador de los informes de desarrollo humano, el economista paquistaní Mahbub ul Haq, advierte que la pobreza no debe ser abordada independientemente del desarrollo y que “no debe ser considerada un subproducto del crecimiento y tratarla separadamente sin modificar las estrategias de crecimiento” (Haq, 1995:23). La *falacia de la neutralidad* implica que la pobreza debe ser “corregida” por las políticas sociales pero no “resuelta” por las políticas económicas y *el modo de crecimiento*. Así las cosas, el camino trazado por esta falacia es poco promisorio para los pobres.

## 2. Falacia del “pobre representativo”

La impronta utilitarista del *agente representativo* está presente también en el abordaje que desde la teoría económica convencional se hace de la pobreza. “Alfred Marshall, un gran moralista, —señalaba Joan Robinson,— hizo la observación de que un chelín gastado por un hombre pobre compra más utilidad o satisfacción que cuando lo gasta un rico”. (Robinson, 1979, p.13). Así, la corriente de ingresos

fue imperceptiblemente suplantando a la corriente de utilidad; y la medida de la “desutilidad” (o privación) pudo traducirse como insuficiencia de ingresos.

Tras la suplantación de la utilidad por la renta, el problema consiste en definir cuál es el nivel de esta última debajo del cual una persona o una familia podría ser considerada pobre. Benjamin Rowntree estimó a comienzos del siglo XX en York, Inglaterra, la cantidad de dinero “socialmente aceptable” a partir de una evaluación del presupuesto requerido para el mantenimiento de la “mera eficiencia física”, más la suma necesaria para abrigo, vestido, combustible y otros bienes (Kanbur, Squire, 2001, p. 176).

## 2.1 La diversidad tras las líneas de pobreza

Existen dos enfoques en la definición de líneas de pobreza en el espacio del ingreso: el relativo y el absoluto. El enfoque relativo considera pobres a los miembros de los hogares cuyo ingreso es inferior al ingreso promedio de la sociedad, a la mediana del ingreso o al ingreso de uno de los percentiles inferiores. El enfoque absoluto parte de la definición de algún umbral de subsistencia a partir de lo que en 1978<sup>11</sup> Sen denominó un “núcleo irreductible de privación absoluta” relacionado con la “penuria visible”, el hambre y la desnutrición.

Más tarde, en 1984, al ir más allá de la pobreza como insuficiencia de ingresos y conceptualizarla como privación de *capacidades*, Sen advierte que ésta es un concepto absoluto en el espacio de las *capacidades* y relativo en el espacio de los bienes y sus características<sup>12</sup>. Sin embargo, en el espacio del ingreso el ejercicio de definición de líneas de pobreza suele combinar elementos absolutos y relativos. Aún más, en el espacio del ingreso los elementos constitutivos de ese “núcleo irreductible de privación” no son tajantemente absolutos: “La norma absoluta que nos sirve para definir este núcleo irreductible de privación, cualquiera que sea la situación nacional que le sirve de contexto, nace de nuestra noción actual de dignidad humana y de la universalidad que le[s] otorgamos a los derechos humanos básicos, cuyo cumplimiento no debería depender de la escasez local de recursos ni de la resignación culturalmente incorporada a lo largo de siglos de miseria y opresión”. (Altimir, 1979)<sup>13</sup>.

---

<sup>11</sup> Los tres primeros capítulos de *Poverty and Famines* fueron publicados inicialmente en 1978 por la OIT en Ginebra con el título *Three Notes on the Concept of Poverty* (Boltvinik, 1990, p. 27).

<sup>12</sup> Sen, A. (1984), *Poor, Relatively Speaking*. En *Resources, Values and Development*, Oxford: Basil Blackwell, 1984, p. 325. Citado por Boltvinik (1990, p. 27).

<sup>13</sup> Altimir, O. (1979), *La Dimensión de la Pobreza en América Latina. Cuadernos de la CEPAL*, . 27. Citado por Boltvinik, (1990, p. 28).

Las líneas de pobreza reflejan las circunstancias domésticas. Así, la línea de pobreza de los Estados Unidos es entre 10 y 20 veces mayor que la línea de pobreza de la India, según se tome el tamaño del hogar. Las líneas, aún si están basadas en recursos para la “subsistencia mínima”, cambian a medida que aumentan los ingresos promedio de una sociedad. La línea de pobreza estadounidense aumentó 0,75 por ciento por cada 1 por ciento adicional en el ingreso disponible real *per cápita* entre 1905 y 1960 (Kanbur, Squire, 2001, p. 176).

Las líneas de pobreza tienen cierta sensibilidad a los cambiantes criterios de lo “socialmente aceptable”, pero suelen ser indiferentes frente a la heterogeneidad de historias y realidades de los pobres. Prueba de ello es que las cifras de pobreza en el espacio de los ingresos se suelen presentar en términos de su mera incidencia, como si la situación de todas las personas o de todos los hogares cuyos ingresos están por debajo de la línea fuera la misma; o como si las opciones de quienes están apenas por encima de la línea fueran significativamente superiores a quienes están apenas por debajo.

Con la mera incidencia como base de evaluación de la política social, se daría el caso de que la entrega de subsidios a los más pobres no modificara el porcentaje de personas o de hogares por debajo del umbral de pobreza. “Pero si los recursos se entregan a los menos pobres, a los que están cerca de la línea, la incidencia cambia rápidamente y los logros de la lucha contra la pobreza *parecen muy exitosos*”. (CID-UN, CGR, 2006, p. 51).

Esa “indiferencia” ha sido tratada con la definición de varias líneas de pobreza y mejor aún con la introducción de indicadores de insuficiencia de ingresos que combinan incidencia e intensidad<sup>14</sup>. No obstante los esfuerzos por averiguar las diferencias en la severidad o profundidad de la pobreza que se pueden esconder tras un mismo valor de incidencia, no resuelven el problema de un tratamiento completo de la diversidad de trayectorias y situaciones de pobreza.

Dos hogares igualmente pobres en términos de ingresos pueden acceder a niveles de bienestar muy diferentes si uno de ellos tiene acceso a bienes públicos o a servicios estatales subsidiados mientras que el otro no. La situación de un hogar con los mismos ingresos de otro y con acceso similar a bienes públicos y servicios sociales subsidiados también puede ser distinta por cuenta de las

---

<sup>14</sup> En 1976 Amartya Sen propuso dos axiomas que deberían ser cumplidos por los índices de pobreza de ingresos: i) *Axioma de Monotonidad*, que exige que si el ingreso de un hogar pobre cae, entonces *ceteris paribus*, el índice debe aumentar e indicar mayor privación y ii) *Axioma de Transferencia*, según el cual la transferencia de ingresos de un hogar pobre a otro más rico debe aumentar —*ceteris paribus*— el valor del índice mostrando también una privación mayor (Feres, 1997).

diferencias en sus trayectorias *en* la pobreza o *hacia* ella. También las diferencias entre los miembros de cada hogar pueden dar lugar a la necesidad de tratamientos diferenciales.

En efecto, si durante el período de una encuesta se identifican dos hogares igualmente pobres y uno de ellos está sufriendo una caída temporal de sus ingresos mientras que el otro está en situación de pobreza crónica, las respuestas de política deberían ser diferentes.

Aliviar la pobreza crónica demanda incrementos en el capital físico y humano de los pobres o en los rendimientos de su trabajo, mientras los esquemas de seguro y estabilización del ingreso son más apropiados para pobreza transitoria. Es decir, los instrumentos y los objetivos no pueden ser tan fácilmente separados (Kanbur, Squire, 2001, p. 180).

La distinción entre pobreza crónica (estructural) y pobreza temporal (coyuntural) es esencial para comprender la forma como la volatilidad macroeconómica afecta de manera diferenciada a los pobres y a quienes están en riesgo de caer a través de las redes del sistema social. También es importante para reducir los rezagos entre la aparición de nuevos problemas y exigencias, y la adaptación de los programas sociales. En los términos del Banco Mundial: “La vulnerabilidad atribuible a la alta volatilidad requiere de intervenciones para reducir y administrar los riesgos, mientras que la vulnerabilidad atribuible a las dotaciones insuficientes requiere de políticas que promuevan la acumulación de dotaciones y el potencial de ingresos en el largo plazo”. (Perry, Arias, *et.al.*, 2006, p. 147).

El mapa de pobreza que resulta de una crisis económica fuerte es diferente del mapa que la precede, no sólo por el surgimiento de nuevos pobres, sino porque en general, todos aquellos que están en situación de pobreza reciben los impactos de manera diferenciada, según sean hombres o mujeres; niños, adultos o ancianos; habitantes del campo o de la ciudad; según tengan o no acceso a bienes públicos y servicios sociales subsidiados; según su acceso al crédito y su nivel de endeudamiento; según el portafolio de activos que tengan a su disposición y según sean sus actitudes frente al riesgo, en las que no sólo es latente la preocupación por tener poco, sino también el temor a perder lo poco que tienen.

Cuando se plantean los hogares como unidad de análisis de las estadísticas sobre pobreza, se supone que cada uno tiene una función simple de utilidad que traslada la ficción del *agente representativo* al nivel de la familia (*modelo unitario*). Tras esa especie de individuo representativo familiar se ocultan problemas de distribución que no pueden ser ignorados por las políticas públicas. “En el discurso público usual

en América Latina, —denuncia Bernardo Kliksberg— se hace continua referencia a la familia, pero en la realidad no hay un registro en términos de políticas públicas”. (Kliksberg, 2005, p. 92).

## 2.2. El *isomorfismo* de las políticas sociales

Los rastros de una visión orgánica utilitarista de la sociedad en el diseño y puesta en marcha de las políticas sociales conspiran contra su eficacia, en la medida en que esa visión orgánica no permite captar la heterogeneidad de la pobreza y de la vida de los pobres.

En 1955 John Harsanyi formuló, como parte de su intento por descifrar un criterio que permitiera comparaciones interpersonales en un contexto utilitarista, una idea de la utilidad fundada en la actitud de los individuos frente al riesgo. La idea de Harsanyi era que los individuos elegirían de manera similar (entre bienes y entre estados del mundo), ya que al compartir actitudes similares frente al riesgo todos tendrían la misma función de utilidad. Este supuesto se conoce como la *hipótesis de la similitud o isomorfismo*.

Sen criticó que Harsanyi derivara una función de utilidad de la actitud frente al riesgo, pero criticó sobre todo el desconocimiento, —aún en un plano hipotético— de la diversidad de los seres humanos y la dependencia que tienen sus deseos de sus circunstancias específicas. “Los deseos reflejan compromisos con la realidad y la realidad es más dura para unos que para otros” (Sen, 1985, p. 68).

Pese a ello, la *hipótesis de la similitud* ha hecho tránsito hacia la consideración de los efectos sociales de la política macroeconómica. Aún si se supone la falta de neutralidad de las variables macroeconómicas sobre la pobreza y la desigualdad, sería posible según el *isomorfismo* desconocer los efectos diferenciados de estas variables dentro de los grupos de personas afectadas por la pobreza.

Pero ésta es heterogénea y la realidad de unos pobres es diferente de la de otros. Incorporar medidas que den cuenta no sólo de la incidencia sino también de la intensidad de la pobreza es un avance. Sin embargo, esto no da cuenta aún de las trayectorias de los pobres, de sus portafolios de activos, o de la parte de sus cargas y beneficios en la familia. No pocas veces las políticas sociales actúan como si estuvieran aplicando la *hipótesis de la similitud* a los pobres al diseñar y poner en marcha programas que no toman en serio su diversidad y la forma diferenciada como los choques económicos les modifican la situación.

### 2.3 Políticas sociales que gestionen los vínculos entre volatilidad y vulnerabilidad

La globalización financiera ha dado lugar a crecientes vínculos entre una mayor volatilidad macroeconómica por cuenta de la progresiva eliminación de las restricciones a la libre movilidad internacional de capitales y una mayor vulnerabilidad social relacionada tanto con la inestabilidad misma del crecimiento económico, como con el paulatino desmonte de las instituciones y beneficios de la seguridad social aún allí donde tales instituciones no llegaron a consolidarse y sus beneficios distaron de ser universales.

El aumento de la competencia global ha deteriorado la capacidad de los gobiernos para mantener los niveles de protección social, entre otras razones porque también ha socavado su capacidad para gravar el capital, dados los riesgos de ahuyentar la inversión extranjera y debilitar la posición competitiva de las empresas nacionales (Held, McGrew, 2002).

Ese contexto les impone a las políticas sociales dos propiedades: deben ser flexibles y *anticíclicas*. La flexibilidad es necesaria para poder ejecutar programas que sean pertinentes para grupos de población distintos que requieren respuestas diferenciadas que no siempre son contempladas.

Unos pueden demandar más apoyo en la provisión de ciertos activos o en el acceso a bienes públicos o a ciertos servicios sociales; otros pueden requerir redes de protección o programas de aseguramiento o estabilización del ingreso; otros más pueden exigir acciones de reconocimiento de su identidad en el sentido de que ella no sea un obstáculo para acceder a las oportunidades sociales (Pnud, 2004), y, aún, otros justamente pueden demandar la ampliación de esas oportunidades para el ejercicio de sus capacidades: una sociedad necesita desarrollar capacidades humanas y asegurarles a las personas un acceso equitativo a las oportunidades que les permitan ejercerlas (Haq, 2000).

La propiedad de ser *anticíclicas* reside más en la interacción entre las políticas sociales y las macroeconómicas que en el ámbito propiamente dicho de las políticas sociales. Se trata de la necesidad de poner en marcha una política audaz de gastos sociales en la fase decreciente del ciclo económico, que minimice los daños —difíciles de revertir— que las crisis económicas generan sobre las *capacidades* de los pobres y de quienes se convierten en ellos.

“Se podría decidir, por ejemplo, que los gastos sociales aumenten dos puntos cuando el crecimiento disminuya un punto. En los momentos de crisis, la variable de ajuste no debería ser entonces la tasa de interés ni la reducción del gasto

público para obtener el apoyo de las instituciones internacionales sino, al contrario, el aumento de los gastos sociales para amortiguar los efectos negativos de la crisis sobre las capas más vulnerables y favorecer la movilidad social”. (Salama, 2005, p. 47).

### 3. Falacia de los incentivos unidireccionales

#### 3.1 Cambio estructural y desigualdad

En la reflexión que hizo Simon Kuznets durante la ceremonia de entrega del premio Nobel en 1971, señaló seis características del crecimiento económico moderno: i) altas tasas de crecimiento del producto per cápita y de la población en los países ricos, ii) aumento de la productividad, iii) elevada tasa de transformación de la estructura de la economía (desplazamiento de las actividades agrícolas o primarias hacia las industriales o secundarias y luego hacia las actividades de servicios o terciarias), iv) cambio veloz de las estructuras sociales e ideológicas como la urbanización y secularización que “acuden de inmediato a nuestro razonamiento como componentes de lo que los sociólogos llaman el proceso de modernización”, v) extensión del poder de los países desarrollados hacia el resto del mundo y vi) limitaciones a la expansión del crecimiento en los países pobres cuyo desempeño económico dista de los niveles mínimos que la tecnología hace viables ((Kuznets, 1971, p. 113-115).

La rápida transformación de la estructura de las economías en pleno crecimiento tenía a su juicio dos implicaciones: una, los cambios sociales y culturales relacionados con la transformación del modo de vida rural en urbano, y dos, los cambios distributivos asociados a las nuevas participaciones de los grupos de población ligados a cada sector productivo particular.

“Dado que la participación económica representa una influencia dominante en la vida de los individuos, el cambio de la participación de un sector específico, con sus características distintivas y aún su modo de vida particular, afecta al grupo de población que en él se desenvuelva. El crecimiento económico trae consigo inevitablemente una declinación de la posición relativa de un grupo tras otro —de los agricultores, los productores en pequeña escala, los terratenientes— un cambio que no se acepta fácilmente y en efecto, como nos enseña la historia, se resiste a menudo”. (Kuznets, 1971, p. 119).

Este planteamiento del economista estadounidense de origen ruso hizo carrera en la literatura como la U invertida de Kuznets. Como ocurre con muchas de las ideas originales de los grandes economistas, durante bastante tiempo se han sacado de

su análisis conclusiones que el propio autor nunca consideró<sup>15</sup>. “Él examinó la pregunta (sobre la relación entre crecimiento económico y desigualdad del ingreso) con cerca del 5% de la información y 95% de especulación según su propia cuenta”. (Kanbur; Squire, 2001, p. 182).

La U invertida también está asociada a la idea de Lewis de que en las primeras de cambio del crecimiento económico la escasez de ciertos factores necesarios para la continuación del proceso se traduce en un incremento sustancial de su remuneración hasta el punto de que su oferta se generaliza (Lewis, 1966, p. 86).

En consecuencia, la lógica de la U invertida se inspira en las tres fases del crecimiento neoclásico: i) industrialización, ii) aumento de la relación capital-producto y iii) la incorporación tecnológica. En la primera fase el cambio de una fuerza de trabajo predominantemente agrícola a otra industrial aumenta la productividad de la mano de obra y los salarios urbanos, lo que deteriora la distribución del ingreso hasta que culmina el proceso migratorio. En la segunda fase, la productividad del trabajo y el salario se incrementa *pari passu* con la relación capital-producto. En esa fase hay un punto de inflexión a partir del cual el aumento del salario real y la disminución de las brechas educativas logran que el crecimiento esté acompañado de una mejora en la distribución. En la tercera fase, el proceso de incorporación tecnológica consolida la tendencia creciente del salario y con ella la de la disminución de la desigualdad (Sarmiento Palacio, 2005, p. 342-343).

Tras la segunda y tercera fases está el supuesto de que el aumento de la relación capital-producto es simétrica entre la mano de obra calificada y no calificada; esto no es concordante con el hecho de que capital y mano de obra calificada sean complementarios, mientras que capital y mano de obra no calificada son sustitutos. Por más que la expansión de la educación evolucione rápidamente, —señala Sarmiento Palacio—, no logra compensar el mayor rendimiento escolar de los sectores de altos ingresos, aunque permita reducir la pobreza. Sin embargo, es en la tercera fase cuando la brecha entre mano de obra calificada y no calificada se acentúa: “El crecimiento económico produce dos efectos contradictorios sobre la distribución del ingreso. Por un lado, la mejora aumentando los ingresos del trabajo con respecto al

---

<sup>15</sup> No han faltado quienes se amparan en la U invertida de Kuznets para justificar dolorosos ajustes y sacrificios económicos y aplazar sistemáticamente toda iniciativa redistributiva. Sin embargo, es importante recordar la preocupación explícita de Kuznets por la equidad: “A mi juicio, un requisito indispensable para el crecimiento económico moderno, la filosofía básica en que se asienta éste y que le transmite su gran dinamismo, es la creencia de que hay que hacer llegar a todos los grupos comprendidos en la sociedad la igualdad de oportunidades tanto políticas como económicas”. Simon, K. (1959). *Aspectos cuantitativos del desarrollo económico*, como se cita en González, (1998, p. 203).



capital y, por otro, eleva los ingresos de los trabajadores más calificados en relación con los no calificados [...] las variaciones de los salarios relativos son mucho más pronunciadas que las variaciones de la participación del trabajo en el producto nacional. El efecto neto es negativo, tanto en la fase de capitalización como en la de incorporación tecnológica. Lo más grave es que el comercio internacional, el sector educativo y la política fiscal acentúan la diferencia”. (Sarmiento Palacio, 2005, pp. 344-345)<sup>16</sup>.

Kanbur y Squire (2001, pp. 183,184) señalan que la regularidad empírica que ha sustituido la de Kuznets es la de la estabilidad del coeficiente de Gini. Un estudio citado por ambos<sup>17</sup> con datos de panel de 49 países arroja que el 91,8 por ciento de la varianza en la desigualdad era explicada por las diferencias entre países, y sólo, 0,85 por ciento era explicada por la varianza a lo largo del tiempo. No significa esto que la desigualdad no cambie, sino que tiende a ser muy persistente.

### 3.2 Incentivos y desigualdad

La persistencia de la desigualdad podría ser bien vista por quienes mucho valoran el papel que ésta tiene en la generación de incentivos: “Las recompensas por la excelencia, o la desigualdad si así se quiere llamar, son el gran motor impulsor del progreso, Las políticas públicas deben ocuparse en dar amplio acceso a la educación de calidad y prestar menos atención a los resultados de la competencia económica, ¡Que viva la desigualdad! Es buena para el crecimiento y el crecimiento es el mejor modo de desarraigar la pobreza”. (Dornbusch, 2000, p. 38).

Como en la lógica de la *economía de la filtración*, los pobres serían receptores de las transferencias de la política social, no bien el crecimiento ha tenido lugar. En esa lógica, asociada a la distinción entre política económica y política social propia de la *falacia de la neutralidad*, las reformas *duras* de carácter redistributivo minarían el crecimiento porque destruirían los incentivos. Aquí surgen de entrada dos reparos a esta línea de argumentación: i) si la desigualdad es un motor tan poderoso, América Latina, —la segunda región más desigual del planeta<sup>18</sup>— debería crecer a un ritmo acelerado; y ii) es difícil aceptar que los incentivos —para actuar

<sup>16</sup> En realidad, “la hipótesis de Kuznets también ignora otros determinantes de la distribución del ingreso como la inflación, el gasto público y la tasa de cambio” (Merchán, 2002, p. 94).

<sup>17</sup> Hongyi, L., Squire, L., & Heng-fu, Z (1998). Explaining International and Intertemporal Variations in Income Inequality. *Economic Journal*, 108.

<sup>18</sup> África y América Latina, la primera y segunda regiones más desiguales del mundo cuyos coeficientes de Gini son 0,6666 y 0,5574, respectivamente (Dikhanov, 2005, p.12).

productivamente— requieran desigualdades tan grandes como las presentes tanto en el ámbito mundial<sup>19</sup> como en Colombia<sup>20</sup>.

Es cierto que las desigualdades desempeñan un papel importante en la configuración de los incentivos a la aplicación del talento y el esfuerzo. Una sociedad en la que la participación de los individuos en el producto social fuera totalmente independiente de la aplicación de su inspiración y transpiración sería una sociedad en la que cada quien buscaría reclamar su parte sin contrapartida. Al fin y al cabo las oportunidades obvias, —recuerda Krugman— rara vez se dejan sin explotar. En esas condiciones no habría luego nada qué repartir<sup>21</sup>.

Sin embargo, adjudicar las chocantes desigualdades de hoy al papel que tienen los incentivos como motor del progreso es algo cínico. Que las quinientas personas más ricas del mundo, —considerando que sus ingresos no superan el cinco por ciento de sus activos, — ganen más que las 416 millones de personas más pobres del planeta (Pnud, 2005, p. 42) no puede considerarse un “motor del progreso”, sino algo que choca contra nuestro sentido intuitivo de justicia. No es fácil señalar cuál puede ser el límite que divide a las desigualdades justas de las injustas, pero es seguro que la magnitud de las desigualdades mundiales y colombianas supera hasta la más conservadora restricción.

John Rawls, —tal vez el más influyente filósofo moral del siglo XX, — propuso en 1971 un criterio o pauta de distribución para distinguir entre desigualdades justas e injustas conocido como el *Principio de la Diferencia*. Con algunos ajustes, la

---

<sup>19</sup> El Informe de Desarrollo Humano de Naciones Unidas muestra que la distribución del ingreso en el mundo corresponde a la forma de una copa de champaña. El borde superior de la copa —la parte más ancha— representa lo que recibe el 20 por ciento más rico de la población: unas tres cuartas partes del ingreso mundial. La parte más angosta representa lo que le queda al 20 por ciento más pobre: sólo 1,5 por ciento de dicho ingreso. El ingreso promedio del 20 por ciento más rico es 50 veces mayor que el ingreso promedio del 20 por ciento más pobre. En la parte inferior de la copa hay más de mil millones de personas que sobreviven con menos de un dólar PPA al día (PNUD, 2005, p. 41).

<sup>20</sup> Las peores distribuciones del ingreso en América Latina son la de Brasil y Colombia, cuyos coeficientes de Gini son respectivamente 0,591 y 0,576 (CID-UN, CGR, 2006, p.34). En Colombia, de acuerdo con información del Igac citada por informe del CID, 231 mil propietarios (0,06%) tienen 44 millones de hectáreas (53,5%) y 1,3 millones de propietarios (35,8%) tienen 345 mil hectáreas.

<sup>21</sup> Sin embargo, es posible que una parte del excedente sea asignada en forma universal, con independencia del aporte de los individuos al crecimiento de dicho excedente. Esta asignación universal sería un derecho económico de ciudadanía expresado en términos de un subsidio incondicionado para todos y equiparable al derecho político al voto: “El sufragio universal es este elemento mínimo de poder político que se da a todos, incluso los más estúpidos. El subsidio universal es un elemento mínimo de poder económico, no sólo poder de compra, sino también de poder de negociación en el contenido de su trabajo, que se da también a todos, incluso aquellos que no quieren hacer nada”. (Van Parijs, 2003, p. 22). Obviamente, aclara Van Parijs, en un país como Holanda un ingreso básico incondicional y universal es una propuesta realista. Pero en países como Brasil o Colombia “es inevitable progresar en el corto plazo con esquemas de tipo selectivo” (Van Parijs, 2003, p. 34).

formulación que hizo más tarde de ese mismo principio es: “Las desigualdades sociales y económicas tiene[n] que satisfacer dos condiciones: primera, se deben relacionar con puestos y posiciones abiertas a todos en condiciones de plena equidad y de igualdad de oportunidades; y segunda, deben redundar en el mayor beneficio de los miembros menos privilegiados de la sociedad”. (Rawls, 1993, p. 271).

El criterio de Rawls trasciende sin embargo las desigualdades entendidas sólo en términos de ingreso y riqueza para abarcar el conjunto de cosas “que les puede asegurar a los individuos en general que tendrían mayor éxito en la realización de sus intenciones y en la promoción de sus fines, cualesquiera que estos fines puedan ser” (Rawls, 1993, p. 95). Ese conjunto de cosas (*distribuendum*) se conoce como los bienes sociales primarios e incluye: a) los derechos y libertades básicas, b) la libertad de desplazamiento y la libre elección de oficio u ocupación en un contexto amplio de oportunidades, c) las prerrogativas de puestos y cargos de responsabilidad en las instituciones económicas y políticas, d) los ingresos y la riqueza y e) las bases sociales del respeto a sí mismo.

La popularidad del análisis de Rawls entre los economistas radica más en la importancia que él les atribuye a los incentivos que en el *distribuendum* propuesto. Gerald Cohen, uno de los principales representantes del llamado “marxismo analítico”, señala que el Principio de la Diferencia no es un criterio normativo, sino una extensión de la *Fábula de las Abejas de Mandeville*. En otras palabras: es una prolongación de la idea según la cual la prosperidad pública se asienta sobre las múltiples interacciones entre los vicios privados. Así, la defensa que Rawls hace de ciertas desigualdades como justas sería meramente fáctica. Su crítica se apoya en un párrafo de *Justicia como Equidad* escrito por el propio Rawls en 1957: “Si como es muy posible, estas desigualdades operan como incentivos para conseguir mejores esfuerzos, los miembros de esta sociedad deben contemplarlos como concesiones a la naturaleza humana: ellos, como nosotros, pueden pensar que idealmente la gente debería querer servir a los demás, Pero, como son mutuamente egoístas, su aceptación de estas desigualdades es solamente la aceptación de las relaciones en las que de hecho están y un reconocimiento de los motivos que les llevan a dedicarse a sus prácticas comunes”. (Rawls, 1957, citado por Cohen, 2000, p. 164).

Cohen espulga el *Principio de la Diferencia* para develar que se asienta sobre las motivaciones egoístas de la naturaleza humana. Y si el egoísmo afecta las perspectivas de la justicia, entonces ésta no es sólo cuestión de la estructura básica de la sociedad —a la cual se aplican los principios según Rawls—, sino que también concierne a la forma como los individuos eligen obrar en su vida diaria. Si los principios de la justicia se apoyan en la maduración de las intuiciones morales de los individuos, no sería coherente —reitera Cohen— que dichos principios rigieran las instituciones

pero no los comportamientos de los individuos sobre cuya arquitectura moral se supone han sido construidos.

Significa esto que tales comportamientos personales también deberían proceder a eliminar las desigualdades que no optimicen la situación de quienes están en la posición socioeconómica más baja, de modo que cada quien puede perseguir su propio interés pero hasta un punto razonable (Cohen, 2000, p. 169).

No se trata de desconocer la importancia de los incentivos, ya que aunque puedan llegar a ser vistos como un chantaje, la igualdad no puede promoverse ignorándolos (Sen, 1996, p. 28). Se trata de asignarle mayor peso a la dimensión de lo razonable en la conducta individual y de paso, lograr un compromiso social con la justicia distributiva que vaya más allá del respaldo a las políticas públicas que la persiguen<sup>22</sup>. “Según Rawls, las exigencias planteadas por la justicia sobre el gobierno no descansan en las espaldas de los individuos como tales; los individuos descargan esas exigencias en forma colectiva, a través del gobierno que les representa”. (Cohen, 2000, p. 201).

Si lo “razonable” tiene que ver con los compromisos de unos hacia otros propios de una sociedad conformada por individuos que interactúan y son responsables entre sí, entonces los principios de justicia deberían asentarse sobre tales compromisos, y no sólo esperar a que fueran éstos los que buscaran asentarse en aquéllos. Cohen reclama entonces una microfundamentación de los principios de justicia que se apoye en una consideración más amplia de las motivaciones humanas y de la responsabilidad individual como compromiso social.

Así mismo Sen recuerda las palabras del poeta inglés del siglo XVII John Donne: “*Ningún hombre es una isla, toda de sí mismo*”. Con esa apelación, Sen busca poner de relieve que la emergencia y expansión del capitalismo ha ido de la mano con la expansión de la interdependencia entre las personas, y que, si como miembros de la sociedad nos beneficiamos de nuestra interacción con los demás, “*también debemos aceptar obligaciones profundamente enraizadas para con los otros*” (Sen, 1996, p. 31)<sup>23</sup>. Así pues lo razonable supone la morigeración del egoísmo derivada

<sup>22</sup> Vale la pena señalar que la atención de Cohen en este aspecto se dirige más hacia el papel de la responsabilidad individual con los demás, que hacia las políticas redistributivas. El asunto de si esa suerte de cultura de la equidad, que parece desprenderse de la preocupación de Cohen, choca o no con el *pluralismo razonable* que plantea Rawls y exige que el escenario de aplicación de los principios sea el de las instituciones de la estructura básica de la sociedad, y no el de la conducta personal (Pogge, 2002, p. 139), es algo que merece un tratamiento más amplio que el que cabe aquí.

<sup>23</sup> Al respecto vale la pena recordar la reflexión del sociólogo británico L.T. Sobhouse: “El empresario que cree que se ha ‘hecho’ a sí mismo y que ha edificado él sólo su negocio se ha encontrado con un sistema social a su alcance, con trabajadores especializados, maquinaria, un mercado [...], es decir, con una vasta estructura y una atmósfera propicia, creación conjunta de millones de hombres durante

de la consideración “del otro”. “No podemos escapar a la idea de la responsabilidad social, no importa dónde estemos en términos de nuestro remedio favorito contra la injusticia y la miseria [...]”. (Sen, 1996, p. 34).

### 3.3 Pobreza y desigualdad

Mientras más lejos esté la sociedad de satisfacer el *principio de la diferencia*, más imperativo se hace el criterio de la *razonabilidad*, ya que no es posible tener una sociedad realmente justa compuesta de ciudadanos injustos dispuestos a chantajearse continuamente entre sí. Si los individuos en una sociedad injusta perciben que la reducción de las brechas sociales no es una prioridad a todo nivel, más difícil será que las recompensas que buscan promover la eficiencia, contribuyan también a configurar una senda rawlsiana, entendida como la tendencia a que efectivamente las desigualdades mejoren la situación —evaluada en términos de los bienes sociales primarios— de los que están en desventaja.

No obstante, el abordaje de la pobreza como algo completamente independiente de la distribución puede llevar a realizar una interpretación minimalista de dicha senda rawlsiana y en consecuencia a tener una visión también minimalista tanto de la política pública como de la responsabilidad individual hacia los demás.

“La igualdad de oportunidades es un concepto ambiguo, que tiene distintos significados para distintos autores. Su contenido mínimo —en nuestro concepto, válido para la situación de un país como Colombia— es asegurar la igualdad ante la ley y la eliminación de la pobreza extrema para todos. Y, a medida que crece la riqueza de un país, significa mejorar la calidad de la educación, la salud y el trabajo de los más pobres, de tal forma que, poco a poco, se erradique la pobreza de la sociedad”. (Montenegro, Rivas, 2005, p. 103).

La interpretación minimalista de la senda rawlsiana es compatible con la *falacia de la neutralidad* porque deja la pobreza en manos de la política social y de la *economía de la filtración*. Su carácter minimalista consiste en: i) la restricción del *distribuendum* y ii) la indiferencia hacia la capacidad de las enormes desigualdades socioeconómicas para erosionar el control político y electoral del pueblo sobre su gobierno, de modo que éste no atienda ya sus intereses fundamentales y socave la igualdad de oportunidades: “Cuando los políticos dependen de sus electorados para la financiación de sus campañas y el contexto global está marcado por una notoria

---

numerosas generaciones. Si eliminamos ese factor social no nos queda Robinson Crusoe, con los artículos salvados del naufragio y sus conocimientos adquiridos, sino el salvaje que vive de raíces, bayas y gusanos”. Citado por Samuelson (1974, pp.15, 16).

desigualdad en la distribución de la riqueza y por una alta concentración de poder en las grandes empresas, ¿deberíamos sorprendernos de que los proyectos legislativos sean redactados por los grupos de presión y el Congreso se convierta en un mercado en el cual se compran y se venden las leyes?”. (Rawls, 1999, p. 36).

La restricción del *distribuendum* se traduce en la evaluación en función de una medida restringida de pobreza, tanto de la justicia de la sociedad como del éxito o fracaso de las políticas socioeconómicas. Esta medida suele plantearse en el espacio de los ingresos o en el de las necesidades básicas, y no en función de un criterio más amplio como el de los bienes sociales primarios. Incluso en el espacio del ingreso, el minimalismo tiende a plantear líneas de pobreza menos exigentes<sup>24</sup>.

En opinión de John Rawls, el bien social primario más importante es el de las bases sociales del autorrespeto, porque de él depende si las personas consideran o no que su proyecto de vida merece ser llevado a cabo. Amplias brechas sociales y una política social meramente de asistencia pueden minar la valía de ese bien.

“Cuando creemos que nuestros proyectos son de poco valor no podemos proseguirlos con placer ni disfrutar de su ejecución, atormentados por el fracaso y la falta de confianza en nosotros mismos, tampoco podemos llevar adelante nuestros esfuerzos”. (Rawls, 1971, pp. 398-399).

La restricción del *distribuendum* impide dar cuenta de la *bidireccionalidad* de los incentivos. Si los pobres sienten que las brechas sociales son abismales pueden perder interés por emprender sus propios procesos de acumulación de capitales y activos. Por ejemplo, pueden sentir que no vale la pena enviar a los hijos a estudiar o que invertir esfuerzos en la mejora de sus bienes o incluso en el cuidado de sí mismos no es prometedor. Estas brechas también pueden hacer mella en su disposición a participar, cooperar, demandarles rendición de cuentas a las autoridades y exigir sus derechos de ciudadanía.

La pobreza relativa (desigualdad) cuenta al momento de considerar los incentivos. Un estudio llevado a cabo en Bolivia reveló que la población urbana

---

<sup>24</sup> Por ejemplo, la línea de pobreza oficial más reciente en el país construida por la Misión para la Erradicación de la Pobreza y la Desigualdad MERPD, restringe la canasta de consumo no alimentario al usar un coeficiente de Engel (gasto en alimentos como porcentaje del gasto total de los hogares) basado en el consumo del segundo cuartil de la población (del 25% al 50% más pobre). Mientras menor es el ingreso, mayor es la proporción del mismo gastada en alimentos, esto es, mayor es el coeficiente de Engel. Así, al pasar del costo de la canasta alimentaria a la línea de pobreza, el factor (1/coeficiente de Engel) es menor (y por tanto la línea de pobreza también es más baja) que si se toma como base el consumo del primer 90 por ciento de la población (excluido el 10% más rico), tal como se venía haciendo en los últimos años a partir de la Encuesta de Ingresos y Gastos 1994-1995. (CID-UN, CGR, 2006, pp. 44-45).

declaraba sentirse más pobre que los habitantes rurales de Chuquisaca —la segunda región más pobre de Bolivia en términos de ingresos—, cuyos residentes se consideraron a sí mismos los menos pobres del país. “Esta autocalificación podría reflejar los efectos negativos de la aglomeración (congestión) de vivir en grandes zonas urbanas o una mayor conciencia de la pobreza relativa ante la presencia de diferenciales de ingresos muy significativos” (Perry, Arias, *et.al*, 2006, p.128).

Por consiguiente, es claro que la interpretación minimalista de la senda rawlsiana, que se basa en la pobreza extrema sin prestar atención a las desigualdades, hace una interpretación demasiado pobre del criterio de la maximización del mínimo (*maximin*), es decir, de la evaluación de la justicia de la sociedad en función de la situación de los grupos con más desventajas.

El compromiso social contra la pobreza no es independiente del compromiso contra la desigualdad en el espacio del ingreso y de otros bienes primarios. Aún reconociendo que la desigualdad y la pobreza no son lo mismo, es necesario subrayar que están estrechamente relacionadas. Lo están no sólo si se asume un concepto de pobreza basado en consideraciones relativas sobre la distancia que separa a las personas del estándar de vida predominante en la sociedad, sino también por las interacciones entre desigualdad de ingresos y privación absoluta: “Las desigualdades de ingreso reflejan, y a la vez afectan, las disparidades más generales en las oportunidades de vida, comenzando por la probabilidad de seguir vivo al nacer. En Bolivia y Perú las tasas de mortalidad infantil de los niños pertenecientes al 20% más pobre de la población son entre cuatro y cinco veces mayores que las de los niños del 20% más rico”. (Pnud, 2005, p. 63).

La apología que hace Dornbusch de la desigualdad como catapulta del progreso pasa por alto los enormes costos que las desigualdades extremas tienen como resultado de las restricciones a la productividad, las cuales surgen de la privación según muestra la teoría del capital humano. Podría argüirse que esto justifica la reducción de la pobreza, pero no la de la desigualdad. Sin embargo, esa tajante distinción ignora dos cosas: i) los vínculos ya señalados entre la amplitud de las brechas sociales y las expectativas de los pobres y ii) que las enormes desigualdades también son un obstáculo para reducir la pobreza. Además, si ésta puede llegar a ser una molestia para los más ricos, sin duda, la excesiva riqueza y los gustos ofensivos también pueden resultar muy molestos para los más pobres.

La idea de la redistribución como algo que sólo acarrea costos se apoya en el menosprecio, ya que parte de una consideración de las personas más pobres como sujetos pasivos que poco quieren o pueden aportar. Siguiendo la noción de modo



de *crecimiento*<sup>25</sup>, lo primero que hay que redistribuir son las oportunidades de participar en la creación de riqueza.

Si los pobres no tienen acceso a un portafolio de activos, ni al crédito, ni a la protección legal, ni al respeto social, no pueden emprender y desarrollar sus iniciativas productivas y aplicar sus talentos. Los pobres tienden a valorar más aquello que obtienen como resultado de la oportunidad de contribuir al producto social que aquello que simplemente les es transferido, aunque exista la necesidad de hacer tales transferencias. En otras palabras: valoran más la inclusión en la dinámica de la economía que en los programas de asistencia social. “Los individuos han de verse como seres que participan activamente —si se les da la oportunidad— en la configuración de su propio destino, no como meros receptores pasivos de los frutos de ingeniosos programas de desarrollo”. (Sen, 1999, p. 75).

Algunas medidas redistributivas pueden mejorar las expectativas de los menos privilegiados para aplicar sus talentos, desarrollar sus proyectos y apalancar el crecimiento. Ciertamente la aplicación de una agenda distributiva enfrenta al menos dos obstáculos: i) la resistencia política ofrecida por los propietarios del capital y de la tierra y ii) el riesgo de constreñir la creación de riqueza por cuenta de la incertidumbre respecto a la estabilidad de los derechos de propiedad (Solimano, 2005, p. 54).

La resistencia política sólo puede ser relajada en el escenario igualmente político de la *razón pública*<sup>26</sup>, en el que resulta crucial la capacidad de los pobres para hacer escuchar y valer su voz. Entre tanto, una política redistributiva no puede simplemente echarse sobre los capitales para repartirlos. Debe empezar, por ejemplo, por identificar aquellas grandes recompensas que no están ligadas a la productividad. Así, la política redistributiva puede incluir medidas fiscales que terminen haciendo onerosos ciertos derechos de propiedad al elevar el costo de oportunidad de la tenencia improductiva o especulativa de los activos a los que tales derechos se refieren.

La única opción no es entonces, —como sugiere Solimano— redistribuir el futuro promoviendo el potencial de acumulación de los pobres en lugar de redistribuir el

---

<sup>25</sup> *La expresión modo de crecimiento* es entendida aquí en los términos que propone Salama como el tipo de motores que en el mediano y largo plazos impulsan el crecimiento: las instituciones, el tipo de relaciones salariales, las exportaciones, la distribución del ingreso. Se trata de los “elementos constitutivos de un régimen de crecimiento” que suelen ser ignorados por los trabajos econométricos de la corriente principal. (Salama, 2005, p. 36).

<sup>26</sup> “En una sociedad democrática esta razón pública es, primero que todo, la razón de los ciudadanos como cuerpo colectivo, quienes como tales, ejercen un poder político y coercitivo, promulgando leyes y enmendando su Constitución cuando fuere necesario... no se circunscribe al foro legislativo sino que es asumida, también por la ciudadanía como criterio de legitimación”. (Mejía, 2005, p. 87).



acervo de capital. La idea de que las desigualdades son el resultado de las recompensas a la excelencia es una lectura inexacta de la eficiencia, ya que supone que la competencia es perfecta y que por tanto nadie retira lo que no ha aportado. Lo cierto es que muchas “recompensas” y desigualdades están más asociadas al aprovechamiento de las fallas de los mercados e incluso con violaciones de los principios de la justicia conmutativa<sup>27</sup> que a la aplicación del esfuerzo y la productividad. Esto les abre un abanico de opciones a las políticas redistributivas.

“Adam Smith era mucho más consciente de las limitaciones del mercado, incluidas las amenazas planteadas por las imperfecciones de la competencia, que quienes se reivindican actualmente como sus seguidores. Asimismo, Smith era más consciente del contexto social y político en el que todas las economías deben funcionar”. (Stiglitz, 2002, p. 274).

La concentración improductiva de los activos tiende a hacer mucho más severos para los pobres los choques económicos adversos, en la medida en que bajo esas condiciones, su incorporación al sistema económico tiene lugar en forma precaria o informal. Las posibilidades de creación de riqueza de éstos y de la clase media no son independientes de la concentración improductiva de los activos existentes.

La *falacia de la neutralidad*, planteada en el sentido de que las opciones de los pobres son independientes de la concentración económica, aparece aquí estrechamente vinculada con la *falacia de los incentivos unidireccionales*. Si la desigualdad mina la competencia, no puede ser neutral. “Walras siempre insistió en que la distribución es [sic] una condición de la competencia. Por ello su frase: ‘soy socialista por razones científicas, y liberal por razones políticas’”. (CID-UN, CGR, 2006, p. 34).

Si la política económica no moldea un crecimiento sostenido e incluyente, si la política social no es anticíclica y tampoco ofrece respuestas diferenciadas y ajustadas a los cambios que las crisis provocan en el mapa de la pobreza y si se mantiene intacto el *statu quo* de la concentración improductiva de los activos en una sociedad muy desigual, los gobiernos estarán buscando la cuadratura del círculo: focalizar programas sociales hacia la mitad de la población. En esas condiciones existirá el incentivo para hacer cada vez más pobres las definiciones y mediciones de pobreza y eludir sistemáticamente el compromiso con la equidad.

---

<sup>27</sup> No apropiarse de lo que pertenece a otro ni adquirirlo apelando al engaño, el chantaje o la coerción.

## Referencias bibliográficas

- Arrow, K. (1963). *Social choice and individual values*. New Haven: Yale University Press.
- Boltvinik, J. (1990). *Pobreza y necesidades básicas*. Caracas: Proyecto Regional para la Superación de la Pobreza, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo Pnud.
- CID-UN, CGR. (2004). *Bien-estar: macroeconomía y pobreza*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- CID-UN, CGR. (2006). *Bien-estar: macroeconomía 2002-2006: el crecimiento inequitativo no es sostenible*. <http://www.cid.unal.edu.co/files/publications/bijig062006.pdf>. Fecha de recuperación: 23 de julio de 2006.
- Cohen, G. (2001). *Si eres igualitarista, ¿cómo es que eres tan rico?* (L. Arenas & O. Arenas, Trads.), Barcelona: Paidós.
- Dikhanov, Y. (2005). *Trends in global income distribution, 1970-2000, and scenarios for 2015*. New York: Background papers, Human Development Report Office, UNDP.
- Dornbusch, R. (2000). *Las claves de la prosperidad. mercados libres, moneda estable y un poco de suerte* (M. Cárdenas, Trad.), Bogotá: Universidad de los Andes, Grupo Editorial Norma.
- Feres, J. (1997). Notas sobre la medición de la pobreza según el método de ingreso. *Revista de la Cepal*, 61, 119-133.
- Friedman, M. (1976). Inflación y desempleo, Fundación Nobel. En *Los Premios Nobel de Economía 1969-1977* (E. Suárez, Trad., pp. 313-340). México D.F.: Fondo de Cultura Económica,
- González, J. (1998). Reflexiones sobre las causalidades entre la distribución del ingreso y el crecimiento. En *Ética, economía y políticas sociales* (pp. 203-232). Medellín: Corporación Región.
- González, J. (1999). Elección social y macroeconomía. *Agenda*, 2, 189-205.

- González, J., & Sarmiento, A. (2003). El ingreso básico universal y la focalización. En J. Giraldo (Ed.), *La renta básica, más allá de la sociedad salarial* (pp. 151-184). Medellín: Ediciones Escuela Nacional Sindical.
- Haq, M. (1995). The human development paradigm. En Fukuda-Parr, S., & Shiva Kumar, A. *Readings in human development* (pp. 17-37). New Delhi: Oxford University Press
- Hayek, F. (1944). *Camino de servidumbre* (J. Vergara, Trad.). Madrid. Alianza Editorial.
- Held, D., & McGrew, A. (2002). *Globalización/Antiglobalización. Sobre la reconstrucción del orden mundial* (A. de Francisco, Trad.). Barcelona: Paidós.
- Kanbur, Ravi, Squire, L. (2001). La evolución del pensamiento sobre la pobreza. Explorando las interacciones. En Meier, G., & Stiglitz J. *Fronteras de la economía del desarrollo: el futuro en perspectiva* (L. Gutiérrez, R. Taborda, & L. Gamboa, Trads., pp. 1-38). Bogotá: Banco Mundial, Alfaomega,
- Katzman, R. & Gerstenfeld, P. (1990). Áreas duras y áreas blandas en el desarrollo social. *Revista de la Cepal*, 41,159-182.
- Klikberg, B. (2005). Un tema ético central: el impacto de la pobreza sobre la familia en América Latina. En B. Kliksberg, *La agenda ética pendiente de América Latina* (pp. 69-94). Buenos Aires: Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo de Cultura Económica de Argentina..
- Kuznets, S. (1971). El crecimiento económico moderno: hallazgos y reflexiones, Fundación Nobel. En *Los Premios Nobel de Economía 1969-1977* (E. Suárez, trad., pp. 111-131). México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Lewis, A. (1966) *Teoría de la planificación económica* (E. del Castillo, trad.). México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Marques-Pereira, J. (2005). La credibilidad de la política anticíclica: imperfecciones del mercado financiero y desequilibrio externo estructural. En Salama, P., et.al., *Sistemas de protección social: entre la volatilidad*

- económica y la vulnerabilidad social*. Bogotá: CID Universidad Nacional de Colombia.
- Mejía, O. (2005). La filosofía política de John Rawls [II]: el liberalismo político. Hacia un modelo de democracia consensual. En Botero, J. *Con Rawls y contra Rawls. Una aproximación a la filosofía política contemporánea* (pp. 63-92). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Merchán, C. (2002). Incidencia de la inflación sobre la distribución del ingreso. El caso colombiano. *Cuadernos de Economía*, 37, 81-107.
- Montenegro, A, Rivas, R. (2005), *Las piezas del rompecabezas. Desigualdad, pobreza y crecimiento*. Bogotá: Taurus.
- Perry, G. Arias, O. López, J. Maloney, W. & Servén, L. (2006). *Reducción de la pobreza y crecimiento: círculos virtuosos y círculos viciosos*. Bogotá: Banco Mundial, Mayol Ediciones.
- Phelps, E. (1990). *Seven schools of macroeconomic thought*. New York: Clarendon Press.
- Pogge, T. (2002). *La pobreza en el mundo y los derechos humanos*. Barcelona: Paidós.
- PNUD. (2004). *La libertad cultural en el mundo diverso de hoy. Informe sobre desarrollo humano 2004*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- PNUD. (2005). *La cooperación internacional ante una encrucijada. Ayuda al desarrollo, comercio y seguridad en un mundo desigual. Informe sobre desarrollo humano 2005*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- Rawls, J. (1971). *Teoría de la justicia* (María D. González, Trad.). México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Rawls, J. (1993). *Liberalismo político* (S. Madero, Trad.). México D.F.: UNAM, Fondo de Cultura Económica.
- Rawls, J. (1999). *El derecho de gentes y una revisión de la idea de razón pública* (H. Valencia Villa, Trad.). Barcelona: Paidós.

- Robinson, J. (1979). *Aspectos del desarrollo y el subdesarrollo*. (C. Zamora, Trad.). México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Salama, P. (2005). Pobreza: la lucha contra las dos “V”, Volatilidad y Vulnerabilidad. En P. Salama, *et.al. Sistemas de protección social: entre la volatilidad económica y la vulnerabilidad social*. Bogotá: CID, Universidad Nacional de Colombia.
- Sánchez, M., Ochoa, M. (2005). Reflexiones sobre la importancia de la Crítica de Lucas. *Ecos de Economía*, 20, 117-128.
- Sarmiento, E. (2005). *El nuevo paradigma de la estabilidad, el crecimiento y la distribución del ingreso*. Bogotá: Escuela Colombiana de Ingeniería, Norma.
- Samuelson, P. (1974), Motivación humana. En P. Samuelson, *Economía desde el corazón* (pp. 15-16). Barcelona: Biblioteca de Economía Folio
- Sargent, T. (1979). *Macroeconomic theory*. Boston: Academic Press.
- Sen, A. (1985). El bienestar, la condición de ser agente y la libertad. En *Bienestar, justicia y mercado* (D. Salcedo, Trad., pp. 39-59). Barcelona: Paidós, UAB.
- Sen, A. (1996). Compromiso social y democracia: las demandas de equidad y el conservadurismo financiero. En Barker, P. *Vivir como Iguales. Apología de la justicia social* (pp. 21-56). Barcelona: Paidós.
- Sen, A. (1997). Individual Preference as the Basis of Social Choice. In Arrow, K., Sen, A., & Suzumura, K. *Social Choice Re-examined: proceedings of the IEA conference held at Schoss Hernstein, Austria* (pp. 15-37) International Economic Association, Volume 1, Mc Millan Press: New York
- Sen, A. (1999). *Desarrollo y libertad* (E. Tabasco & L. Toharia, Trad.), Barcelona: Editorial Planeta.
- Smith, A. (1776). *La riqueza de las naciones* (C. Rodríguez, Trad.). Madrid: Alianza Editorial.

- Solimano, A. (2005). Hacia nuevas políticas sociales en América Latina: crecimiento, clases medias y derechos sociales. *Revista de la Cepal*, 87, 45-58.
- Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización* (C. Rodríguez, Trad.). Bogotá: Taurus.
- Summers, L. (1995). La ilusión científica en la macroeconomía empírica. *Cuadernos de Economía*, 23, 151-176.
- Uribe, M. (2003). Economía del bienestar y justicia distributiva. En J. González *Economía y ética. Ensayos en memoria de Jesús Antonio Bejarano* (pp. 219-253). Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Van Parijs, P. (2003). La renta básica: ¿por qué, cómo y cuándo en el Norte y en el Sur? En J. Giraldo, *La renta básica, más allá de la sociedad salarial* (pp. 13-39). Medellín: Ediciones Escuela Nacional Sindical.