



universidad
de león
Facultad de Ciencias
Económicas y Empresariales

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de León

Grado en Economía

Curso 2015/2016

LA GLOBALIZACIÓN. ¿HACIA UN MUNDO MÁS DESIGUAL?

(GLOBALIZATION. HEADING TOWARDS A WORLD OF
INEQUALITY?)

Realizado por el alumno D. Juan Castellanos Silván

Tutelado por la profesora D.^a María de los Ángeles Marín Rivero

En León, Julio de 2016

“Distributional issues present some of the greatest challenges of globalization, since growing international trade and investment affect income distributions directly by changing relative prices and indirectly by affecting the range of feasible government policies”

Hines y Summers (2009: 151)

“The test of our progress is not whether we add more to those who have much, it is whether we provide enough to those who have little.”

Franklin D. Roosevelt

“La globalización ha modificado de manera decisiva la economía mundial, creando tanto ganadores como perdedores. Reducir las desigualdades dentro de los países y entre ellos, y fomentar una globalización más inclusiva es uno de los retos más importantes de nuestro tiempo.”

Kemal Dervis - Administrador del PNUD

ÍNDICE DE CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	7
2. OBJETO DEL TRABAJO	9
3. METODOLOGÍA	10

Parte I

4. LA GLOBALIZACIÓN Y SU MEDICIÓN	12
4.1 ¿SE PUEDE MEDIR LA GLOBALIZACIÓN?	12
4.1.1 Kearney/FP-GI	15
4.1.2 Índice KOF	18
5. LA DESIGUALDAD Y SU MEDICIÓN	21
5.1 ¿ES LO MISMO DESIGUALDAD QUE POBREZA?	21
5.1.1 Concepto de pobreza	22
5.1.1.1 Enfoque económico	23
5.1.1.2 Enfoque económico-filosófico	26
5.1.1.3 Enfoque social	28
5.1.1.4 ¿Cómo escapar de la pobreza? Algunas consideraciones	32
5.1.2 Concepto de desigualdad	34
5.1.2.1 La desigualdad global	39
5.1.3 Relación entre pobreza y desigualdad	40
5.2 DIFERENTES FORMAS DE MEDIR LA DESIGUALDAD	43
5.2.1 Análisis estadístico de la desigualdad	46
5.2.1.1 Varianza	47
5.2.1.2 Coeficiente de variación	47
5.2.1.3 Desviación media relativa	47
5.2.1.4 Varianza de los logaritmos	47
5.2.2 Análisis gráfico de la desigualdad	48
5.2.2.1 Curva de Lorenz	48
5.2.2.2 Índice de Gini	50
5.2.2.3 Índice K	51
5.2.3 Cuantiles - Relación interdecil	52
5.2.4 Funciones de bienestar social y medidas de desigualdad	53
5.2.4.1 Índice de desigualdad de Dalton	56

5.2.4.2 <i>Coeficiente de Atkinson</i>	57
5.2.5 Teoría de la información y desigualdad	58

Parte II

6. ¿CÓMO AFECTA LA GLOBALIZACIÓN A LA DESIGUALDAD? ¿Y A LA POBREZA?	60
6.1 MODELO HECKSCHER-OHLIN	60
6.2 GLOBALIZACIÓN FINANCIERA	64
6.3 RELACIÓN CRECIMIENTO-POBREZA-DESIGUALDAD	66
6.4 EVIDENCIA EMPÍRICA	73
6.4.1 Comparación de la desigualdad bruta: Brasil, EEUU y China	73
6.4.2 North American Free Trade Agreement (NAFTA)	75

Parte III

7. IMPOSICIÓN EN UN MUNDO GLOBAL	77
7.1 GLOBALIZACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA	78
7.1.1 Imposición indirecta e imposición sobre la renta: globalización comercial	78
7.1.2 Imposición sobre el capital: globalización financiera	80
7.2 LA DECADENCIA DEL SISTEMA FISCAL ACTUAL: DE LA IMPOSICIÓN DIRECTA A LA INDIRECTA	84
7.3 POSIBLES SOLUCIONES	87
7.3.1 Cooperación internacional y un impuesto mundial	87
7.4 EVIDENCIA EMPÍRICA	91
7.4.1 Evolución de la desigualdad neta: Brasil, EEUU y China	91
7.4.2 North American Free Trade Agreement (NAFTA)	93

Parte IV

8. CONCLUSIONES	94
9. REFERENCIAS	98
ANEXO I: COMPARACIÓN DESIGUALDAD BRUTA Y NETA	112
ANEXO II: EVOLUCIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN EN LOS PAÍSES OBJETO DE ESTUDIO	114

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 5.1 Desigualdad de ingreso en Estados Unidos entre 1910 y 2010	36
Gráfico 5.2 Curva de Lorenz	48
Gráfico 5.3 Curva de Lorenz e índice k	51
Gráfico 6.1 Relación crecimiento-pobreza en África Subsahariana entre 1970 y 2006	68
Gráfico 6.2 Evolución de la desigualdad bruta (1980 - 2013). Brasil, Estados Unidos y China.	74
Gráfico 6.3 Desigualdad bruta tras la introducción del NAFTA: Canadá, Estados Unidos y México.	76
Gráfico 7.1 Evolución de la desigualdad neta (1980 - 2013). Brasil, Estados Unidos y China	92
Gráfico 7.2 Desigualdad neta tras la introducción del NAFTA: Canadá, Estados Unidos y México	94

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 4.1 Indicadores de Globalización Multidimensionales	14
Tabla 4.2. Índice KOF. Ponderación de las variables (2014)	21
Tabla 5.1 Ideas de pobreza y desigualdad según la posición en el espectro político	42
Tabla 5.2 Resumen de la medición de la desigualdad	59
Tabla 6.1 Efectos parciales en la desigualdad asociados a los distintos argumentos teóricos	72
Tabla 7.1 Resumen de la discusión entre el proceso de globalización y el papel del Sector Público	90

RESUMEN

El presente trabajo discute los efectos de la globalización sobre la desigualdad de ingreso bruta y neta. Para ello, es necesario realizar un estudio previo de los conceptos de globalización y desigualdad, así como de su medición y de la relación de ésta última con la pobreza. Esta discusión conceptual se lleva a cabo en la primera parte del trabajo. La segunda parte analiza los efectos de la liberalización comercial, la globalización financiera y del crecimiento económico en la desigualdad bruta. Finalmente, la tercera y última parte, se centra en la labor redistributiva del Sector Público. Por lo tanto, se trata de analizar los efectos sobre la desigualdad neta, así como los efectos de la globalización en la propia capacidad redistributiva de los Gobiernos. Una vez analizados estos dos aspectos, se exponen algunas posibles soluciones al problema de la imposición en un mundo global.

Palabras clave: Globalización, desigualdad de ingreso, pobreza e imposición.

ABSTRACT

The following paper discusses globalization effects on gross and net income inequality. In order to do so, it is necessary to carry out a previous analysis of the concept of globalization and inequality, as well as of its measurement and the relationship of the latter with poverty. This discussion of conceptual issues is shown in Section I. Section II analyzes the effects of free trade, financial globalization, and economic growth on gross inequality. Finally, Section III focuses on redistributive taxation. Therefore, we try to analyze the effects on net inequality, as well as the effects of globalization on Government's redistribution capabilities. Once we have analyzed these two issues, we present some possible solutions to the problem of global taxation.

Keywords: Globalization, income inequality, poverty and taxation.

1. INTRODUCCIÓN

Globalización y desigualdad son dos fenómenos que por sí solos gozan de una complejidad enorme. Ambos por separado han sido objeto de estudio a lo largo de la historia. Las preocupaciones por la justicia distributiva han estado presentes desde prácticamente los inicios de la historia del pensamiento económico, al igual que la globalización. Sí, la globalización no es algo reciente, al menos los primeros conatos de globalización se remontan al siglo XIX, y es más, los conceptos que se utilizan para explicar, sobre todo la dimensión económica, nacen de las pioneras ideas de los pensadores clásicos, y es que la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo marca un antes y un después en el comercio internacional.

Sin embargo, durante las últimas décadas ha existido una enorme tendencia a asociar ambos fenómenos, debido fundamentalmente a las consecuencias distributivas que se derivan del proceso globalizador. Consecuentemente, la visión de la globalización ha adquirido una dimensión dual. Por un lado, nos encontramos a aquéllos que se sitúan en el lado bueno de la globalización, defendiendo un beneficio mutuo para todos los participantes. Y por otro, aquéllos que defienden el movimiento anti-globalizador. En este sentido, y debido a la importancia de Branko Milanović (2003) en el estudio de la globalización, cabe mencionar ya algunas de sus ideas, y es que éste expone que hay una doble vía por la cual se considera a la globalización una fuerza maligna. Por un lado, la izquierda, que entiende la globalización como una batalla entre David y Goliat, si me permiten la licencia literaria, puesto que de un modo simplista¹ las empresas multinacionales se estarían aprovechando de los trabajadores de los países subdesarrollados, mucho más débiles. Y por otro, la extrema derecha, generalmente xenófoba, que se posiciona en contra de la globalización ante el temor de que los trabajadores del mundo subdesarrollado quiten el trabajo a los ciudadanos de su propio país, al mismo tiempo que se preocupan por la pérdida de identidad nacional como consecuencia del incremento de los flujos migratorios.

¹ El análisis técnico de esta cuestión y otras muchas que afectan a la distribución de la renta y la riqueza se realizan a lo largo del trabajo. Aquí solo se pretende poner de manifiesto una de las ideas más arraigadas en el debate encauzado en los diferentes medios de comunicación.

En este sentido, la globalización ha adquirido una relevancia superlativa en los últimos dos o tres años. Tras un período donde su importancia se ha visto relegada a un segundo plano, debido a la irrupción de la crisis financiera de 2008 donde sin embargo también jugó un papel fundamental, se han vuelto a discutir sobre las repercusiones de una mayor integración de los mercados, como consecuencia de la negociación y en algunos casos ratificación de acuerdos a nivel internacional. Estos no son otros que el TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) o el TPP (Trans-Pacific Partnership). Por otro lado, en la dimensión política se han dado reacciones contrarias a la globalización, como son el surgimiento de partidos nacionalistas de ultra derecha o el proceso de desmembración de la Unión Europea que puede traer consigo el Brexit.

Es más, en los discursos de graduación de las universidades más importantes del mundo se plasma la importancia de la creciente desigualdad a nivel mundial, lo que ha hecho que se busquen posibles causantes de tal situación. Y es que una economía que funciona al servicio del 1% de la población, tal y como reza el informe de Oxfam Intermón (2016), requiere de un cambio. El primer paso es analizar las posibles causas que hacen que se llegue a una situación donde el 1% de la población posea tanta riqueza como el 99% restante.

Las explicaciones de esta creciente desigualdad a nivel mundial son diversas, y apuntan en diferentes direcciones. Milanović (2011) plantea que pueden deberse al avance tecnológico, a los cambios institucionales, a las nuevas normas sociales o a la globalización. El presente trabajo se centra en la relación de causalidad entre la globalización y la desigualdad, como puede intuirse de su título.

Finalmente, en todo este proceso de globalización y desigualdad, el Sector Público juega un papel fundamental, no sólo a través de la toma de decisiones políticas acerca de la mayor o menor integración en la economía mundial, sino que a través de su capacidad redistributiva, puede compensar a los perdedores de la globalización, cuando el propio proceso de globalización puede estar mermando su capacidad recaudatoria. En este sentido, es necesario plantearse dos preguntas: ¿es necesaria una intervención del Sector Público?, y de ser así, ¿serían capaces los gobiernos nacionales de compensar a los perdedores de un fenómeno que opera en un ámbito supranacional?

2. OBJETO DEL TRABAJO

El presente Trabajo de Fin de Grado (TFG) pretende analizar los efectos de la globalización en la desigualdad de ingreso.

Se pone así de manifiesto la necesidad de analizar de forma rigurosa los conceptos involucrados, al mismo tiempo que se realiza un estudio teórico de su cuantificación, por su repercusión en los resultados. En este sentido, la primera parte del trabajo en su intento de abordar este problema, busca alcanzar los siguientes objetivos:

- I. Comprender los conceptos de globalización y desigualdad, así como de pobreza, debido a la relación que guarda con los anteriores y a su importancia en la discusión planteada.
- II. Entender la relación existente entre desigualdad y pobreza
- III. Analizar la medición de cada uno de los conceptos debido a sus numerosas implicaciones a la hora de realizar estudios empíricos.

En el análisis de las relaciones teóricas entre ambos conceptos, no puede olvidarse la importancia del Sector Público, de ahí que, tras esta discusión conceptual previa, se busque dividir las causas de la globalización antes y después de la intervención pública.

De esta forma, en la segunda parte, a través del análisis de la distribución del ingreso antes de impuestos y transferencias, se trata de comprender la relación existente entre desigualdad y globalización como consecuencia de la interacción de las fuerzas del mercado, así como sus efectos sobre la pobreza.

Mientras que en la tercera parte, se analiza esta misma relación tras la inclusión de la actuación del Sector Público al análisis. No hacerlo así, supondría un grave error, ya que estaríamos obviando una parte fundamental en la discusión. Sin embargo, no se trata de analizar con exactitud todas las implicaciones, sino que de una forma más general, se trata de mostrar la capacidad redistributiva del Sector Público en un contexto global. Para ello, nos centraremos en la parte referente a los ingresos fiscales, pero sin hacer especial hincapié en ninguna figura impositiva concreta. En realidad, lo que se busca es apuntar algunas de las discusiones presentes en la literatura académica, sin ningún ánimo de exhaustividad.

3. METODOLOGÍA

El alto contenido teórico que caracteriza al presente trabajo, pone de manifiesto la necesidad de realizar una importante revisión bibliográfica, la cual tendrá una visión crítica. De esta forma, la parte teórica no sólo se limitará al estudio de las relaciones entre globalización y desigualdad, sino que también se realiza un estudio teórico de los diferentes índices, lo cual resulta fundamental a la hora de entender los resultados alcanzados por los diferentes autores en sus estudios empíricos.

Sin embargo, y a pesar de que no es el propósito del presente trabajo, también se realiza un pequeño análisis empírico. A través del mismo, se pretende mostrar las relaciones teóricas expuestas a lo largo de este estudio de una forma sencilla y visual, aunque siempre con la precaución necesaria, debido a que carece de la rigurosidad necesaria, y no es más que una simple introducción al campo empírico.

En cuanto a la revisión bibliográfica correspondiente a la parte teórica, se han revisado informes de diferentes instituciones como el *Fondo Monetario Internacional*, el *Banco Mundial* o el *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*. Sin embargo, el peso del proceso de documentación bibliográfica recae, fundamentalmente, sobre la *literatura académica*.

En este sentido, el procedimiento empleado ha seguido una estructura lógica, pudiendo destacar las siguientes etapas en lo referido a la elaboración de esta parte teórica:

I. La primera aproximación a los diferentes textos académicos reflejó un objetivo fundamental: crear una idea general de los diferentes aspectos a tratar.

II. Una vez establecidos los objetivos y la estructura del presente trabajo, se realizó una profunda revisión de las diferentes cuestiones de una forma más individualizada. Se trataba no sólo de comprender lo expuesto por los diferentes autores, sino de intentar aportar ideas propias.

El seguimiento de esta estructura permitió la acotación y estructuración del trabajo, lo cual, ha resultado tremendamente complejo debido a la interrelación constante de ideas. Además, permitió una mejor búsqueda de información, que se

realizó a través de los recursos electrónicos de la Biblioteca de la ULE, entre los que destacan *Jstor*, *Springer* o *ScienceDirect*. Por otra parte, el uso de herramientas de búsqueda como *Scholar Google* ha facilitado la búsqueda de textos académicos contrastados y citados en otros documentos previamente consultados. Finalmente, en menor medida se ha utilizado *Dialnet* y la bibliografía física disponible en la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

En lo referente a la evidencia empírica, tras un contraste previo de las diferentes bases de datos disponibles, entre las que se puede resaltar el *Luxemburg Income Study* (LSI), *UNU-WIDER* o el *World Top Income Database*, se ha considerado que a efectos de comparabilidad entre países y distinción entre desigualdad bruta y neta, el *Standard World Income Database* (SWID) es el más completo. En cuanto a la medición de la globalización, tras el estudio de los diferentes índices se considera que el índice de globalización KOF, elaborado por el Swiss Federal Institute of Technology Zürich, es el que mejor representa este fenómeno.

Finalmente, mencionar que se ha utilizado *Mendeley* como herramienta para la gestión bibliográfica, aunque únicamente para la redacción de las referencias. Estas están redactadas bajo las directrices de la 6ª edición de la *American Psychological Association* (APA).

Parte I

4. LA GLOBALIZACIÓN Y SU MEDICIÓN

La globalización es un proceso complejo en continua evolución, caracterizado por una mayor interdependencia entre los diferentes países y que no afecta simplemente a la economía, sino que afecta a otros muchos factores: políticos, sociales, culturales e incluso medioambientales. Esta creciente interdependencia entre los países, junto con la multidimensionalidad de la globalización se manifiesta en los textos de muchos autores (Bhagwati, 2004; Goldberg y Pavcnik, 2007; Fischer, 2003; Stiglitz, 2002), lo que hace pensar que a día de hoy nadie osará tratar la globalización como un mero fenómeno económico. Sin embargo, Lombaerde e Iapadre (2012) nos muestran como esto no era así a finales de los noventa, ya que se entendía la globalización como un proceso de integración económica.

El debate que surgió a comienzos de siglo acerca de la globalización hizo cambiar esta perspectiva, e incluso provocó que se crearan dos visiones contrapuestas: los “*globalizers*” o globalizadores y los “*anti-globalizers*” o anti-globalizadores, tal y como los denomina Bhagwati (2004). La economía en muchos de sus aspectos tiene un sesgo político, y la globalización es una buena prueba de ello, ya que generalmente podemos identificar a los globalizadores como intelectuales asociados a la derecha mientras que los anti-globalizadores serán intelectuales de izquierdas.

La existencia de esta doble visión de la globalización está asociada a los desafíos que ésta plantea. De acuerdo con Fischer (2003), podemos destacar los siguientes: sus efectos sobre la pobreza y la desigualdad, su relación con el crecimiento, su influencia en el sistema financiero internacional que conduce a crisis financieras mundiales, su relación con el comercio internacional y el papel que juegan las instituciones, entre las cuales, Fischer señala especialmente al Fondo Monetario Internacional (FMI).

4.1 ¿SE PUEDE MEDIR LA GLOBALIZACIÓN?

La medición de la globalización ha estado asociada a su evolución histórica. Desde el momento en el que adquirió una importancia relativa en el contexto del análisis económico, se ha tratado de cuantificar a través de la elaboración de numerosos

índices, que trataban de reflejar, con mayor o menor exactitud, lo que se entendía por globalización. Por lo tanto, al igual que ocurrirá con los índices de desigualdad, tratados posteriormente, hay una relación estrecha entre la definición del fenómeno y su medición; y la evolución de la misma estará marcada por la predominancia acerca de cuáles son los aspectos más relevantes dentro del fenómeno de la globalización.

Hasta finales de la década de los años noventa, la globalización era considerada un fenómeno de integración económica en un marco global. Consecuentemente, los índices elaborados hasta entonces, intentaban reflejar el grado de apertura de las economías al mercado internacional, así como, su capacidad a la hora de competir con otras economías en ese mercado global. En este sentido, destacan el indicador de competitividad del Foro Económico Mundial, el trabajo de Gwartney y Lawson sobre la libertad económica o el índice de globalización del Centro de Investigación de Mercados Mundiales, también conocido como G-Index (Lombaerde e Iapadre, 2012). Sin embargo, todos estos indicadores, que cuantifican la globalización atendiendo a medidas relacionadas con el comercio, reflejan una parte muy reducida de los efectos reales de la globalización, al entenderla solamente como un proceso de integración internacional (Andersen y Herbertsson, 2003).

Según Lombaerde e Iapadre (2012), va a ser a finales de la década de los noventa y principios de la década siguiente² cuando se produzca un cambio de tendencia en el estudio de la globalización. Ambos autores señalan que gracias a los trabajos conceptuales de Held, McGrew, Goldblatt y Perraton en 1999, y de Scholte en el año 2000, la globalización comenzó a entenderse como un fenómeno multidimensional. Por tanto, debido a esa relación entre la definición y la medición, aparecieron nuevos índices que recogían esta nueva realidad. En este sentido, el primer índice que plasmaba ese carácter multidimensional de la globalización, abarcando no sólo aspectos económicos sino también aspectos personales, tecnológicos y políticos, fue el elaborado por la revista Foreign Policy (*A.T. Kearney/Foreign Policy-Globalization Index*³). A este índice, al cual, tomaron como punto de partida, le siguieron otros muchos. Todos ellos

² En el año 2002 fecha de publicación de la versión original del libro del premio Nobel, Joseph E. Stiglitz: “El malestar en la Globalización” ya se definía la globalización como un fenómeno que iba más allá de lo meramente económico. Destacando, sobre todo, el papel de las instituciones internacionales, es decir, el componente político.

³ De aquí en adelante nos referiremos al mismo como Kearney/FP-GI.

trataban de mejorar aspectos relativos a la elaboración del índice, a través de la inclusión de nuevas variables, cambios operativos en el cálculo del índice, mejoras técnicas en la construcción del indicador o mayor sofisticación en el procedimiento de ponderación estadística.

Las revisiones más importantes del Kearney/FP-GI, junto con las propias modificaciones del índice, llevadas a cabo por la propia revista a lo largo de los años, se recogen en la siguiente tabla (Tabla 4.1).

TABLA 4.1 INDICADORES DE GLOBALIZACIÓN
MULTIDIMENSIONALES

INDICES DE GLOBALIZACIÓN	NÚMERO DE VARIABLES	NÚMERO DE DIMENSIONES	DIMENSIONES
Kearney/FP-GI (A.T. Kearney/Foreign Policy Magazine, 2001)	11	4	Globalización de bienes y servicios (2 variables), globalización financiera (3 variables), globalización de contacto personal (3 variables), conectividad a través de internet (3 variables)
Kearney/FP-GI (A.T. Kearney/Foreign Policy Magazine, 2003)	13	4	Integración económica (4 variables), contacto personal (3 variables), tecnología (3 variables), compromiso político (3 variables)
Kearney/FP-GI (A.T. Kearney/Foreign Policy Magazine, 2004)	14	4	Integración económica (4 variables), contacto personal (3 variables), conectividad tecnológica (3 variables), compromiso político (4 variables)
Kearney/FP-GI (A.T. Kearney/Foreign Policy Magazine, 2005, 2006, 2007)	12	4	Integración económica (2 variables), contacto personal (3 variables), conectividad tecnológica (3 variables), compromiso político (4 variables)
CSGR-GI (Lockwood and Redoano, 2005)	16	3	Globalización económica (4 variables), globalización social (9 variables), globalización política (3 variables)
MGI (Martens and Zywiets, 2004, 2006; Martens and Raza, 2008)	11	7	Comercio global (1 variable), finanzas globales (2 variables), política global (2 variables), violencia organizada (1 variable), movilidad de personas (2 variables), tecnología (2 variables), medio ambiente (1 variables)
MGI (Martens and Raza, 2009)	11	5	Esfera política (3 variables), esfera económica (3 variables), esfera social y cultural (2 variables), esfera tecnológica (2 variables), esfera ecológica (1 variables)

INDICES DE GLOBALIZACIÓN	NÚMERO DE VARIABLES	NÚMERO DE DIMENSIONES	DIMENSIONES
Kearney/FP/H (Heshmati, 2006)	13	4	Integración económica (4 variables), contacto personal (3 variables), tecnología (3 variables), compromiso político (3 variables)
KOF (Dreher, 2006)	23	3	Integración económica (8 variables), compromiso político (3 variables), globalización social (12 variables)
KOF (Dreher, Gaston and Martens, 2008; KOF, 2011)	25	3	Globalización económica (9 variables), globalización política (3 variables), globalización social (13 variables)

Fuente: Modificación y adaptación de la tabla de Lombaerde e Iapadre (2012)

Todas estas revisiones e intentos de mejora en la elaboración de índices que reflejan de manera cada vez más aproximada el fenómeno de la globalización, no han evitado el surgimiento de voces críticas entre los que se encuentran Andersen y Herbertsson (2003), que afirman que los índices tienen un elevado componente de arbitrariedad a la hora de elegir tanto las variables como la fuente de datos utilizada para reflejar esas variables, en definitiva un problema de carácter conceptual, al que se unen también problemas de carácter estadístico-matemático, y es que Lockwood (2001) centra su crítica en el grado de robustez del Kearney/FP-GI.

Para comprender estas críticas es necesario conocer cual es la metodología utilizada en cada uno de los índices. En este sentido, nos centraremos únicamente en el Kearney/FP-GI y en el Índice de Dreher o más comúnmente conocido como Índice KOF⁴, dejando de lado el que se presupone como tercero más importante, el Índice de Globalización Modificado (MGI) o Índice de Globalización de Maastricht, cuya característica más diferenciadora es la inclusión de una dimensión medioambiental.

4.1.1 Kearney/FP-GI

Este índice multidimensional, aplicado a 62 países, los cuales representan el 96% del PIB mundial, mide la globalización centrándose en cuatro dimensiones: integración económica, contactos personales internacionales, uso de internet y compromiso político internacional. Cada una de estas dimensiones combina diferentes

⁴ El Índice de globalización de Dreher se conoce como el índice KOF porque la Konjunkturforschungsstelle (KOF) de la ETH Zürich desarrolla el índice.

datos, que tratan de explicar, de la forma más detallada posible, las mismas (A.T. Kearney, 2004; Lombaerde e Iapadre, 2012).

Las variables que componían cada dimensión, para el año 2004, se describen a continuación. En el caso de la integración económica combina datos sobre intercambios comerciales, inversión extranjera directa (IED), flujos de capital e ingresos procedentes de inversión. Para cuantificar el contacto personal, se incluyen tres variables: turismo y viajes internacionales, tráfico telefónico internacional y giros y transferencias bancarias transfronterizas. La dimensión relativa a la conectividad tecnológica incluye: el número de usuarios de internet, número de servidores y cuántos de esos servidores son seguros para realizar transacciones encriptadas. Finalmente, la última dimensión, incluye el número de instituciones internacionales de las que el país es miembro, las contribuciones, tanto personales como financieras, a las misiones de paz llevadas a cabo por el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, la ratificación de determinados acuerdos internacionales de carácter multilateral y las transferencias gubernamentales (A.T. Kearney, 2004).

Por lo tanto, después de haber determinado qué dimensiones se recogen en el índice, lo cual ya introduce aspectos subjetivos, es necesario cuantificar las variables responsables de representar cada una de las dimensiones. En este sentido, la elección sobre qué fuentes utilizar para representar unas variables u otras, va a ser incluso más determinante en la introducción de subjetividad en el índice. Sin embargo, el problema no queda ahí, sino que la dificultad para acceder a los datos debido a la ausencia de disponibilidad implicará una elección no óptima de las variables representativas, es decir, no se incluirán aquellas que mejor representan el fenómeno de la globalización (Goldberg y Pavcnik, 2007; Lockwood, 2001). Sin embargo el problema relativo a los datos no acaba aquí, sino que también hay que tener en cuenta que la mayoría de los datos se recogen de tal forma que queden expresados en términos relativos, según propone la firma internacional A.T. Kearney (2004). Para ello el valor absoluto de la variable se divide entre el PIB nominal o la población, según proceda⁵, siendo las únicas

⁵ Las contribuciones a las misiones de paz de las Naciones Unidas, aunque si están expresadas en términos relativos, se cuantifican de una manera especial. Su valor se obtiene a través de la media ponderada de dos cocientes: la contribución financiera dividida entre el PIB nominal y las contribuciones personales divididas entre la población.

excepciones el número de acuerdos multilaterales firmados y la pertenencia a organizaciones internacionales, cuyos valores permanecen inalterados. De esta forma posibilitaríamos las comparaciones entre países, pero sin embargo, no dejaríamos de estar midiendo resultados, en vez de políticas económicas, que son las que pueden ser comparables⁶.

Para Lockwood (2001) esto es un problema ya que los resultados de muchas variables están determinados por la posición geográfica o el tamaño⁷ del país. Ante la imposibilidad de cuantificar las propias políticas, Lockwood propone una solución alternativa que consiste en un método de ajuste estructural a través de la regresión, que había sido propuesto por Pritchett en 1996.

La siguiente fase en la elaboración de índice consiste en homogeneizar las variables, de tal forma que se posibilite una posterior agregación de las mismas. El método empleado en el Kearney/FP-GI es una homogeneización con datos dispuestos en panel, *panel normalization* en inglés (Lockwood, 2001). Según A.T. Kearney (2004), el proceso trata individualmente a cada variable, de forma que, el mayor de los datos de una variable, entre todos los países que componen el índice, y en un periodo determinado, toma el valor 1. El menor de los los datos, de esa misma variable y en ese mismo periodo, tomará el valor 0. El resto de valores estarán comprendidos, por lo tanto, entre 0 y 1. El problema de este sistema es que un cambio en el valor mínimo o máximo, debido a la actualización de los datos, puede dar lugar a cambios en la clasificación de los países, incluso cuando no hay cambios en los datos del año para el cual se está calculando el índice (Lockwood, 2001). En el año 2004, se solucionó este problema, gracias a una modificación en el propio Kearney/FP-GI. Se introdujo el concepto de “factor escalar”, cuyo valor es el porcentaje de crecimiento o decrecimiento en el valor homogeneizado del valor más elevado, en relación al año base, que toma un valor de 100. El rango de valores homogeneizados para cada variable y para cada año, se multiplica por este “factor escalar”, obteniendo así, los valores definitivos que ya

⁶ Los resultados que se derivan de las políticas dependen de multitud de factores externos que serán distintos en cada país, debido a ello, la comparabilidad de resultados no tiene una rigurosidad absoluta.

⁷ Los países más grandes y por lo tanto con más posibilidades de tener una producción interna diversificada, comerciarán menos con el exterior. El razonamiento opuesto es aplicable a los países pequeños.

podrán ser sumados. De esta forma, se sigue pudiendo hacer comparaciones entre países, a la vez que se soluciona el problema que había planteado Lockwood.

Finalmente, los valores de cada variable se suman de acuerdo a unos pesos determinados de manera puramente subjetiva⁸ y sin ninguna justificación estadística. Este hecho, también suscitará la crítica de Lockwood (2001), que propone que los pesos sean aquellos, que desde el punto de vista estadístico, sean óptimos. El valor final del índice se obtiene sumando el valor obtenido en cada una de las dimensiones, una vez ponderado.

4.1.2 Índice KOF

Este índice se ha convertido en el índice más importante dentro del marco de la globalización, superando incluso al pionero Kearney/FP-GI. El objetivo fundamental, para el cual se construyó este índice, es facilitar el estudio académico, aportando así una herramienta para el análisis empírico, que permita estudiar los efectos de las diferentes dimensiones de la globalización (Dreher, 2006). Los índices de globalización, y en concreto este índice, no sólo se utilizan con propósitos académicos sino que también son de utilidad para el análisis de ciclos empresariales o en el debate político.

La elaboración de cualquier índice está íntimamente ligado con el concepto que se tenga de la variable que se quiera cuantificar, tal y como argumentábamos anteriormente. Por lo tanto, a la hora de determinar las variables que forman parte del índice KOF, es necesario apuntar cual es la definición de globalización por la que se guía el desarrollador del índice, Axel Dreher.

En este sentido Dreher sigue la definición propuesta por Clark definiendo la globalización como *“the process of creating networks of connections among actors at multi-continental distances, mediated through a variety of flows including people, information and ideas, capital, and goods”* y complementada a su vez por Norris añadiendo que la globalización es *“a process that erodes national boundaries, integrates national economies, cultures, technologies and governance, and produces complex relations of mutual interdependence”* (ambas definiciones extraídas de Dreher, 2006: 1904).

⁸ Por ejemplo, la importancia de la IED es doble, por lo que su valor es multiplicado por 2. La única justificación a tal valoración, se encuentra en la “importancia de la IED para las fluctuaciones de la globalización” (A.T. Kearney, 2004)

Al igual que el resto de índices multidimensionales de globalización, este índice incluye diferentes dimensiones, en concreto 3. Dreher para argumentar esta decisión se apoya en las propuestas de Keohane y Nye. Por lo tanto, el índice pretende reflejar los aspectos económicos, políticos y sociales relativos a la globalización.

Como ya ocurría con el Kearney/FP-GI, cada una de las dimensiones propuestas elabora su propio índice a través de diferentes variables, salvo en el caso de la globalización económica, en la que se elaboraban dos subíndices. El primero de los subíndices cuantifica los flujos reales, incluyendo para ello las siguientes variables: comercio, inversión extranjera directa y la cartera de inversiones, todas ellas en porcentaje del PIB. Con este primer sub-índice lo que se propone es aproximar cuanto capital y empleo extranjero utiliza un país en su estructura productiva. El segundo subíndice relativo a la dimensión económica, trata de reflejar las restricciones al comercio y a los flujos de capital, a través de barreras no arancelarias, tarifas arancelarias medias e impuestos al comercio internacional, así como el índice construido por Gwartney y Lawson (2001)⁹, que trata de reflejar los controles de capital.

La incorporación de este segundo subíndice es una herramienta diferenciadora con respecto al Kearney/FP-GI. Se soluciona de esta manera el problema relativo a los datos como reflejo de resultados, en vez de políticas, que había sido planteado por Lockwood (2001). Este subíndice permite determinar los efectos de la política exterior desde el punto de vista fiscal.

En cuanto al índice de globalización política, que trata de determinar cual es la difusión de las políticas gubernamentales, incluye el número de embajadas en un país, el número de organizaciones internacionales de las que el país es miembro y el número de misiones de paz de las Naciones Unidas en las que el país ha participado.

⁹ Gwartney y Lawson (2001) propusieron este índice en el Informe Anual del Economic Freedom of the World de 2001. Determinaban que había 13 posibles controles de capital, de tal manera que el índice se calculaba restándole a 13 el número de restricciones al capital de cada país y multiplicando el resultado por 10.

Finalmente, la última dimensión, y la más difícil de reflejar por la ausencia de datos que permitan ilustrar su naturaleza, se lleva a cabo mediante la realización de un índice que incluye tres categorías: contactos personales, flujo de información y proximidad cultural. Algunas de las variables que se incluyen en estas tres categorías son turismo internacional (contacto personal), número de usuarios de internet (flujos de información), o número de restaurantes McDonald's o tiendas de IKEA (proximidad cultural).

Una vez definidas las variables que componen el índice, puede verse como las críticas de Andersen y Herbertsson (2003) siguen presentes. Sí que es cierto que algunas de las variables coinciden con las del Kearney/FP-GI, sin embargo, todas ellas presentan un elevado componente de arbitrariedad. Muchas de las variables iguales resultan imprescindibles para reflejar la globalización, estando presentes en cualquier índice de globalización, sin embargo, otras tienen un elevado componente subjetivo.

Como ya sabemos del Kearney/FP-GI, las variables tienen que estar homogeneizadas y normalizadas para que pueda elaborarse el índice. Si no fuese así, pequeñas variaciones en un componente o en su distribución darían lugar, posiblemente, a una variación relativamente importante en otros componentes del índice (Dreher et al., 2010). Al igual que en el Kearney/FP-GI, el método empleado es el *panel normalization*, salvo por una diferencia: la escala en vez de ser de 0 a 1, en el KOF es de 0 a 10, siendo 10 el valor que denota un mayor grado de globalización. El valor homogeneizado, en este caso, se calcula de acuerdo a dos fórmulas diferentes. Si un valor elevado de la variable que se está homogeneizando, implica un mayor grado de globalización, la fórmula a emplear es: $((V_i - V_{\min}) / (V_{\max} - V_{\min})) * 10$. En el caso contrario, la fórmula varía y adquiere la siguiente forma: $((V_{\max} - V_i) / (V_{\max} - V_{\min})) * 10$.

Una vez calculado el valor homogeneizado para cada una de las variables, se asigna un peso a cada una de ellas. El procedimiento utilizado para ello, es el mismo que el utilizado por Gwartney y Lawson (2001) y bastante similar al propuesto por Lockwood (2001) que solucionaba los problemas inherentes al Kearney/FP-GI. La propuesta de Gwartney y Lawson (2001) consiste en maximizar la varianza del componente principal resultante de la separación de las varianzas de las variables usadas para el año base.

TABLA 4.2. ÍNDICE KOF. PONDERACIÓN DE LAS VARIABLES (2014)

ÍNDICES Y VARIABLES	PONDERACIÓN
A. Globalización económica	36 %
Flujos Reales	50 %
Restricciones	50 %
B. Globalización Social	38 %
Contacto personal	33 %
Flujos de información	35 %
Proximidad Cultural	32 %
C. Globalización Política	26 %

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ETH Zürich (2016)

Una vez analizadas las distintas posibilidades de cómo cuantificar un fenómeno tan complejo como la globalización, estamos en la posición de responder afirmativamente a la pregunta de si es posible o no medir la misma. Sin embargo, esto no implica afirmar que esa medición sea precisa. Esto se deberá a los problemas asociados a las diferentes consideraciones estadísticas de los índices, como ya hemos ido apuntando, a lo que también se unirá la dificultad para encontrar información detallada y disponible (Goldberg y Pavcnik, 2007). Además, en gran parte de los casos, las variables utilizadas para calcular los índices, recogen simplemente información aproximada (variables proxy), lo que implica una menor representatividad de los resultados.

5. LA DESIGUALDAD Y SU MEDICIÓN

5.1 ¿ES LO MISMO DESIGUALDAD QUE POBREZA?

La respuesta a esta disyuntiva parece sencilla, ya que dos términos distintos deberían tener significados diferentes. Sin embargo, cuando se analizan los efectos de ciertos fenómenos económicos o financieros, tales como la globalización, el estallido de crisis financieras, o se estudian las implicaciones, en materia de equidad, de las diversas actuaciones del Sector Público, tales como políticas sociales, políticas de empleo o modificaciones en la legislación tributaria, se producen situaciones en las que la

diferenciación entre ambos conceptos no queda totalmente clara. Según Sen (1992), tanto pobreza como desigualdad, son dos conceptos que están totalmente diferenciados. De todas maneras, esto no resulta impedimento para que, tal y cómo defiende Sen, ambos conceptos estén íntimamente relacionados entre sí. De hecho, Sen profundiza aún más en esta idea, al afirmar que aquellos que explican la pobreza como un fenómeno de desigualdad estarían cometiendo un error conceptual.

Para poder comprender de una mejor manera cómo estos dos conceptos están relacionados, es necesario hacer un análisis por separado de las distintas concepciones que existen, tanto de desigualdad como de pobreza.

5.1.1 Concepto de pobreza

No existe un concepto universal de pobreza, sino que existen diferentes enfoques, que han sido desarrollados fundamentalmente por sociólogos y economistas a lo largo de la historia. Paul Spicker (2009) plantea que dentro de las ciencias sociales, la pobreza puede entenderse de maneras muy diferentes, identificando doce posibles definiciones de la misma. Sin embargo, su estudio se basa únicamente en el significado de pobreza, dejando de lado clasificaciones de la pobreza tan relevantes como pueden ser las distinciones entre pobreza absoluta y relativa, o entre pobreza objetiva y subjetiva.

A pesar de la utilidad de un estudio como el realizado por Spicker, lo que nos estamos planteando aquí es un análisis de los diferentes enfoques del concepto de pobreza. Para ello, si seguimos la clasificación de Wagle (2002) podríamos diferenciar tres enfoques. Un primer enfoque relacionado con el ingreso y el bienestar económico, una segunda acepción centrada en las capacidades de los individuos, encontrando a su máximo exponente en Amartya Sen, y finalmente un último enfoque que considera a la pobreza como un proceso de exclusión social, visión fundamental en el estudio de la pobreza en la Unión Europea. Sin embargo, esta distinción todavía sería insuficiente, ya que explícitamente no distingue entre cuales de estos enfoques son objetivos y cuales subjetivos.

Por su parte, las revisiones realizadas por Hernández Pedreño (2010), al igual que por el Instituto Nacional de Estadística (INE), en este último caso para elaborar medidas de pobreza, si que incluyen la distinción entre la pobreza subjetiva y la pobreza

objetiva, donde a su vez se incluye la diferenciación entre pobreza absoluta y relativa. Para Spicker (2009), esta distinción entre pobreza absoluta y relativa, no se centra en el concepto en sí de pobreza, sino en la manera de interpretar este concepto.

Finalmente, existe una tendencia a estudiar el problema de la pobreza desde una doble perspectiva en función de quien sea el responsable de tal situación de pobreza. De esta forma distinguimos, por un lado, los que responsabilizan al propio individuo, y por otro, los que atribuyen esa responsabilidad a las instituciones (Narayan, 2000; Boltvinik, 2003).

Al igual que afirmábamos al principio del apartado que no existía una definición universal de pobreza, tampoco va a existir una única y acertada manera de enfocar la pobreza. De hecho, la mayoría de los estudios acaban por afirmar que la pobreza es multidimensional, siendo el resultado de la combinación de los distintos enfoques (Narayan, 2000; Wagle 2002; Hernández Pedreño, 2010; Ferullo, 2006; INE).

5.1.1.1 Enfoque económico

Este enfoque está orientado a la realización de estudios cuantitativos, por lo que la forma de definir la pobreza será tal, que permita su medición (Wagle, 2002). Por esta misma razón, el estudio de la pobreza dentro de este enfoque tratará de incluir los mínimos juicios de valor posibles: objetividad. Sin embargo, dentro del enfoque económico también hay un espacio para la subjetividad¹⁰. En cualquiera de los casos, la comprensión de la pobreza ha estado orientada al nivel de ingresos, al consumo y al bienestar de los individuos (Wagle, 2002). Por lo tanto, se definirá la pobreza como una *situación económica*, que viene marcada por el nivel de ingreso que percibe el individuo (Spicker, 2009). Sin embargo, el ingreso por sí solo no reporta utilidad ni permite satisfacer la necesidades básicas, sino que para ello deberemos acudir al intercambio¹¹. Por lo tanto, esto nos lleva a otro de los conceptos expuestos por Spicker (2009), el *concepto material de riqueza*. Estos dos conceptos están íntimamente ligados a lo que

¹⁰ De acuerdo con el INE, la objetividad o subjetividad dependerán de la información base utilizada. En el caso en el que a partir de una encuesta a individuos, se haya obtenido cual es el ingreso mínimo para no encontrarse en una situación de pobreza (cada uno tiene su propia idea de pobreza), denota una mayor subjetividad que si ese nivel de ingreso mínimo lo establece cualquier organismo, como pueden ser EUROSTAT o el PNUD.

¹¹ Tal y como nos muestra Wagle (2002), de acuerdo con lo expuesto en 1996 por el International Institute for Labor Studies, el nexo de unión entre ingresos, consumo y bienestar se encuentra en el intercambio, en los bienes y servicios intercambiados.

se ha denominado *pobreza absoluta*, que para Hernandez Pedreño (2010), hace referencia a esas necesidades que no quedan cubiertas como consecuencia de un bajo nivel de ingresos. En esta dirección, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) se pronunció en 1995 hacia un concepto de pobreza absoluta, definiendo la pobreza como “*la condición caracterizada por una privación severa de necesidades humanas básicas, incluyendo alimentos, agua potable, instalaciones sanitarias, salud, vivienda, educación e información. La pobreza depende no sólo de ingresos monetarios sino también del acceso a servicios*” (citado en Spicker, 2009: 294)¹².

Por otro lado, nos encontraríamos el concepto de *pobreza relativa*, que según expone Wagle (2002) fue introducido ya en 1959 por Galbraith, al defender la idea de que la riqueza de un individuo no dependía de sus posesiones, sino de las posesiones de los demás. Esta concepción de la pobreza surgió como resultado de la crítica por parte de Townsend sobre algunas de las ideas implícitas en el concepto de pobreza absoluta. La idea de subsistencia o satisfacción de necesidades básicas que lleva asociada la pobreza absoluta, no es suficiente para determinar si un hombre es pobre, ya que los seres humanos son animales sociales, tal y como proponía Aristoteles, y por lo tanto, necesitan de las interacciones con otros humanos (Boltvinik, 2003). Por lo tanto, surgió la idea de relacionar la pobreza con la situación en la que se encuentran otros individuos, en este caso con respecto a su situación económica. Esto nos lleva a un estudio de la pobreza como un problema asociado a los estándares de vida, al bienestar (Domínguez Domínguez y Martín Caraballo, 2006). De ahí que la *pobreza relativa* se defina de acuerdo a un umbral de renta mínimo, un estándar, por debajo del cual, se considera que una persona se encuentra en una situación de pobreza (Hernandez Pedreño, 2010). De acuerdo con Boltvinik (2003), Townsend fue el mayor defensor de la pobreza relativa, desarrollando lo que se conoce como *privación relativa*. De hecho, Townsend en 1979 definió la pobreza como “*una situación de privación relativa, según la cual son pobres los individuos que, por la escasez de sus recursos materiales, se ven imposibilitados de participar en los patrones de vida, en los hábitos y actividades consideradas normales en una sociedad*” (citado en Hernandez Pedreño, 2010: 27).

¹² Como bien afirmaba Spicker (2009) en el documento donde abordaba las diferentes definiciones de pobreza, estas no son excluyentes, y de hecho, como podemos ver en la cita de la ONU, tales definiciones se pueden llegar a complementar.

Esta idea de privación relativa se va más allá de los límites que abarca el enfoque económico. De hecho, la definición del párrafo anterior, ya pone de manifiesto su relación con la idea de exclusión social¹³, debido a esa imposibilidad de participar en la sociedad. Esta idea se ve respaldada al mismo tiempo por Boltvinik (2003), que considera que la privación relativa debe tener consideraciones diferentes, según el momento temporal y la relación con la estructura social e institucional, por lo que la pobreza iría más allá de un nivel de ingreso por debajo de lo socialmente aceptable. Esta característica de particularidad según el tiempo y el lugar no impedía que la pobreza se definiese de manera objetiva, tal y como defendía Townsend en el siguiente fragmento, donde consideraba la pobreza como aquella “*situación en la que viven aquellos cuyos recursos no les permiten cumplir las elaboradas demandas sociales y costumbres que han sido asignadas a los ciudadanos: están material y socialmente carenciados en una variedad de formas que se pueden observar, describir y medir*” (extraído de Boltvinik, 2003: 408).

Sin embargo, no faltaron críticos a las ideas de Townsend, entre ellos Sen (1992), que defendía que el concepto de privación relativa estaba a su vez desagregado en dos conceptos adicionales: las *condiciones de privación* y los *sentimientos de privación*. Las condiciones de privación hacen referencia a lo material, y por lo tanto objetivo, sin embargo, los sentimientos de privación se refieren a la valoración de esas condiciones, a lo que la gente piensa, introduciendo así una consideración subjetiva, lo cual será suficiente impedimento para que la privación relativa sea la base del estudio de la pobreza. Otra de las dificultades que encontraba Sen en los conceptos relativos de pobreza, era la dificultad para determinar cuales eran los grupos de referencia con los que las personas se comparaban, dando así un argumento a mayores para la invalidez de la privación relativa, siendo ésta sólo un complemento de la privación absoluta.

De acuerdo con el INE, la pobreza relativa depende de la sociedad en la que se analice, ya que el estándar con el que se compara cada individuo será diferente en las distintas sociedades. Este estándar suele ser una medida representativa de la distribución del ingreso, generalmente la renta mediana, aunque también puede ser un percentil o la media (Hernandez Pedreño, 2010).

¹³ La idea de pobreza como exclusión social se explica más adelante dentro del enfoque social del concepto de pobreza.

Por lo tanto, la comprensión de la pobreza será diferente en las diferentes sociedades. De hecho, esta idea va a estar respaldada por diferentes estudios empíricos relacionados con el bienestar individual¹⁴. Si asociamos un mayor bienestar a un grado de felicidad superior, podemos comprobar como en los países desarrollados el ingreso absoluto no tiene una importancia determinante en la felicidad de sus ciudadanos, mientras que en los países en vías de desarrollo, el ingreso sí que juega un papel fundamental (Berry, 2003). Una explicación lógica de teoría económica se encuentra en la utilidad marginal decreciente de la renta, ya que para los países menos desarrollados, con un ingreso menor, una unidad adicional de este, supondrá un mayor incremento de bienestar.

Finalmente, podríamos deducir del concepto de pobreza relativa, que al definirse a partir de un umbral relativo de pobreza, que como ya hemos mencionado va cambiando en función de las distintas sociedades y en los distintos momentos del tiempo, siempre va a haber individuos que estén relativamente peor que otros, y por lo tanto, esto implica que siempre habrá una fracción de la población que será pobre. En concreto para Sen (1992) el estudio de la pobreza deberá basarse en la pobreza absoluta, siendo el concepto relativo un simple complemento, aunque eso sí, aportará una ayuda útil para la comprensión de la pobreza.

5.1.1.2 Enfoque económico-filosófico

El máximo exponente de este enfoque es Amartya Sen, que entiende la pobreza desde una perspectiva que va más allá de lo meramente económico (Wagle, 2002). Este economista y filósofo indio, entendía la pobreza como una privación de las capacidades básicas. Por lo tanto, su análisis se centraba en el ser humano y en el conjunto de restricciones o impedimentos que le permiten conseguir aquello, que de una forma racional, desea poseer o llevar a cabo. Este enfoque, al igual que el anterior, parte del ingreso, sin embargo, no es el ingreso el que juega el papel fundamental, sino que el análisis se centra en la privación que supone su ausencia, impidiendo desarrollar alguna de las capacidades que posee el individuo, incluso llegando a limitar su libertad (Ferullo, 2006). El concepto de libertad asociado a este concepto de privación de

¹⁴ Como ya habíamos comentado anteriormente, el enfoque económico no sólo se centraba en el ingreso sino que también en otras dos dimensiones: el consumo y el bienestar.

capacidades, introduce un elemento subjetivo en la valoración de la pobreza, ya que a razón de como se pronunciaba Stone en 1977, el concepto positivo de libertad implica “*tener suficientes recursos básicos para escoger más por deseo que por necesidad*” (extraído de Wagle, 2002: 23). Es decir, que las necesidades básicas son objetivas, por ejemplo cualquier individuo que deje de comer durante un tiempo prolongado morirá, independientemente de sus preferencias. Sin embargo, los deseos de que hacer con tu vida dependerán claramente de cada individuo, y por lo tanto serán subjetivos (Boltvinik, 2003).

Volviendo a la idea del papel no protagonista del ingreso, tenemos que afirmar que sí es cierto que va a guardar una relación con las capacidades de los individuos. De hecho, según lo extraído en Wagle (2002), vemos como de acuerdo con lo que afirmaba Sen en 1999, defienden que tal relación depende de numerosos factores, tales como la educación, la salud, la edad, el género o el lugar de residencia o nacimiento.

Boltvinik (2003), basándose en el libro de Sen “*Pobre, relativamente hablando*” establece que el elemento constitutivo del bienestar es la capacidad para conseguir logros en la vida usando los bienes o sirviéndose de sus características. De esta manera, se estaría echando por tierra el concepto material de pobreza, apuntado por Spicker (2009). Del mismo modo, y debido a su interrelación, también se estaría criticando el enfoque económico basado en el ingreso, ya que este no es el fin en sí mismo, sino que es el medio para alcanzar el fin: desarrollar las capacidades del individuo (Boltvinik, 2003). Sin embargo, debido a la amplitud y la relatividad de la pobreza, sigue habiendo un hueco para la idea de la satisfacción de las necesidades básicas, por estar asociadas al desarrollo de determinadas capacidades básicas. A pesar de ello, esta práctica resulta extremadamente peligrosa a los ojos de Sen, ya que se estarían confundiendo los medios con los fines (Ferullo, 2006).

Esta concepción de las necesidades básicas, aunque separada del pensamiento de Sen, también va a estar asociada a una idea filosófica: la moral. Y es que como explica Spicker (2009), la pobreza es un juicio moral. Las posiciones morales son diversas ante la pobreza, ya que los insumos que garantizan una satisfacción de lo que una persona considera como básico serán diferentes ante una misma situación.

A pesar de todo, según Ferullo (2006), Sen pone de manifiesto la errónea visión de las necesidades basadas en el ingreso, al afirmar en su libro *“Desarrollo y libertad”* que el enfoque de la privación de las capacidades ayuda *“a comprender mejor la naturaleza y las causas de la pobreza y la privación, trasladando la atención principal de los medios (y de un determinado medio que suele ser objeto de una atención exclusiva, a saber, la renta) a los fines que los individuos tienen razones para perseguir y, por lo tanto, a las libertades necesarias para poder satisfacer estos fines”* (extraído de Ferullo, 2006: 14). De acuerdo con esta definición, Boltvinik (2003), basándose en los pensamientos de Foster y Sen, plantea que el elemento constitutivo de la pobreza son las capacidades de los individuos para alcanzar sus fines, en vez de los bienes materiales o el ingreso, como se defiende en el enfoque económico.

Estas capacidades de los individuos, según nos explica Wagle (2002) basándose en los pensamientos de Townsend, pueden verse limitadas por una serie de factores sociales externos e invisibles, identificando estos factores con la actividad de las instituciones, ya que son estas las que dificultan o facilitan el desarrollo de las capacidades de los individuos, que se traducirán o no en niveles adecuados de bienestar. Estas ideas defendidas por Wagle (2002) nos permiten afirmar, aun en mayor medida, que la pobreza ha dejado de ser un estudio basado simplemente en lo material, sino que va más allá. En este caso en particular de las instituciones, se estaría valorando lo político, en el sentido de que estas facilitan o impiden el desarrollo pleno de las capacidades (Ferullo, 2006).

5.1.1.3 Enfoque social

Este enfoque se caracteriza por una definición más amplia de la pobreza que los dos enfoques anteriores. El enfoque económico nos indicaba que una persona era pobre por no tener unos ingresos adecuados, mientras que en el enfoque económico-filosófico el problema residía en el desarrollo de las capacidades. Sin embargo, una persona puede seguir siendo pobre incluso cuando no sufre ninguno de estos problemas (Wagle, 2002). Esta idea de pobreza se conoce en la literatura académica como exclusión social, y está asociada a la Unión Europea gracias al estudio de la pobreza en sus territorios (Hernandez Pedreño, 2010). De hecho, ya en 1985 la Comunidad Económica Europea (CEE), en un esfuerzo por definir la pobreza, calificaba como

pobres a *“aquellas personas, familias y grupos de personas cuyos recursos (materiales, culturales y sociales) son limitados a tal punto que quedan excluidos del estilo de vida mínimamente aceptable para el Estado Miembro en el que habitan”* (extraído de Spicker, 2009: 299).

De esta definición se puede inferir, tal y como defiende Hernandez Pedreño (2010) apoyándose en los trabajos realizados entre 1998 y 2008 por Cabrera, Hernandez Pedreño, Laparra et al., Raya y Subirats, que la exclusión social es un fenómeno estructural, ya que dependerá de las condiciones bajo las que se desarrolle la vida en cada una de las sociedades, en cada uno de los Estados Miembros en el caso de la Unión Europea. Por lo tanto, las características que determinan la exclusión social dependerán de cada momento y cada sociedad en particular. Por ejemplo, una persona puede estar socialmente excluida en Italia y otra con las mismas características puede no estarlo en Alemania. Lo mismo sucedería con una persona en la España de los años ochenta comparada con otra idéntica en el momento presente.

Ese estilo de vida, al que hace referencia la definición de la CEE anterior, va a estar influenciado por las principales actividades que desarrolla un individuo dentro de una sociedad, que van a ser tanto de corte económico como político, así como social o cultural (Wagle, 2002). Por lo tanto, esto ya nos estaría indicando que la exclusión social se trata de un proceso multidimensional. El mismo Hernandez Pedreño (2010), a través de un análisis de los trabajos de Brugué, Gomà y Subirats, Hernández Pedreño, Raya, Tezanos y Subirats realizados entre 1999 y 2008, argumentaba que la exclusión social no era un fenómeno que se pudiese explicar atendiendo a una única causa, sino que dependía de diferentes dimensiones¹⁵.

¹⁵ Hernandez Pedreño (2010), de acuerdo con otro grupo de autores entre los que se encuentran los ya mencionados Brugué, Gomà y Subirats, explica que son siete las dimensiones en las que puede desarrollarse la exclusión social: económica, laboral, formativa, socio-sanitaria, residencial, relacional y participativa.

En relación con la multidimensionalidad del proceso¹⁶, la exclusión social guarda una enorme relación con lo que el INE denomina *privación multidimensional*, concepto que incluye además consideraciones relativas al nivel de ingresos que impiden satisfacer las necesidades básicas (enfoque económico de privación) o la falta de medios que impiden desarrollar las capacidades básicas (enfoque económico-filosófico de privación). Por otro lado, esta multidimensionalidad de la exclusión social nos permite afirmar que no va a estar únicamente determinada por las actividades del individuo, sino que también va a tener un componente institucional elevado¹⁷. El papel de las instituciones va a ser determinante, por ejemplo, algunas instituciones tratarán de impedir la incorporación al mercado laboral de ciertas personas por motivos de raza, sexo u orientación sexual (Wagle, 2002). El hecho de que la exclusión social tenga tales cuestiones en consideración, va a hacer que sea un proceso individual y personal, es decir, cada uno se enfrenta a su propio yo y a sus circunstancias según afirmaba José Ortega y Gasset. Otra de las dimensiones fundamentales de la exclusión social es la residencial, según nos sugiere Spicker (2009) apoyándose en las ideas de Drèze y Sen, la pobreza está asociada a la falta de posesiones, ejemplificando esta idea a través de los mendigos sin hogar, que carecen de vivienda, no por el hecho de que no haya viviendas disponibles, sino porque no pueden acceder económicamente a ellas¹⁸. Al mismo tiempo, la exclusión social también va a estar relacionada con una dimensión participativa. El mismo Udaya Wagle, basándose en otro de sus artículos del año 2000, nos indica como en algunas ocasiones, los individuos que se encuentran en una situación de exclusión social se ven privados de la participación en la vida política. Esto

¹⁶ La exclusión social según Hernández Pedreño (2010) es un proceso e incluso llega a afirmar, de acuerdo con los escritos de Castel en 1992, 1995 y 2004, que es un proceso dinámico compuesto por tres etapas: una zona de integración, donde el individuo participa de la sociedad, le sigue una segunda fase conocida como zona de vulnerabilidad, donde las relaciones laborales y sociales ya son precarias, y finalmente una zona de exclusión, donde ya no participa ni en el aparato productivo ni en el social. Esta idea de dinamismo también queda respaldada por EUROSTAT, ya que considera que solo serán pobres aquellos que se encuentren en una situación de exclusión social durante al menos el último año y al menos dos de los tres anteriores. Cuando se dan estas condiciones EUROSTAT considera que la pobreza pasa a ser persistente o de larga duración.

¹⁷ El enfoque social es el que otorga una mayor importancia a la capacidad de las instituciones para afectar a la situación de pobreza sufrida por un individuo. Teniendo de esta manera la capacidad de impedir una situación de exclusión social, incentivarla o incluso provocarla.

¹⁸ Esta idea defendida por Sen y Drèze en 1989 está relacionada con la privación de las necesidades básicas, que defendía que los pobres no podían satisfacer sus necesidades por falta de ingreso. En este caso en particular, lo que estaría ocurriendo es que debido a esa incapacidad económica, el individuo se vería expulsado de la sociedad, viéndose obligado a vivir en la calle (Spicker, 2009).

supondrá un problema de unas implicaciones enormes, ya que los socialmente excluidos no podrán revelar sus preferencias a través del voto, y por lo tanto, las acciones del Sector Público no reflejarán sus necesidades. Wagle, también nos explica que estas ideas de exclusión de la vida política encuentran respaldo en el campo empírico, ya que basándose en los trabajos de Verba, Scholzman, Brady y Nie de 1993, afirma que los individuos que viven en una situación social más desfavorecida participan de una forma más reducida en los procesos políticos. Una posible explicación podrían ser los beneficios y los costes marginales asociados a la participación política, ya que los más ricos son los que, por norma general, obtienen unos beneficios marginales superiores. Esta idea de la participación política, podría explicarse en cierto modo como un círculo vicioso, equiparable a las ideas de Myrdal, que encontraba las causas de la pobreza en la misma pobreza.

En definitiva, la exclusión social que impide la participación de determinados individuos en actividades que son cotidianas para otros individuos, va a tener unas consecuencias tremendamente negativas para aquellos que la sufren. De hecho según nos indica Wagle (2002) basándose en el trabajo de White en 1977, la pertenencia a grupos sociales o la participación en actividades culturales es una buena herramienta para mejorar el capital humano de una sociedad y combatir de esta forma la exclusión social.

Sin embargo, el papel del Sector Público también va a ser fundamental a la hora de intentar acabar con la situación de exclusión social en la que se encuentran muchos individuos. Por lo tanto, las instituciones también jugarán un papel positivo y favorable, ya que la implementación de políticas, que promuevan la integración y traten de reducir la vulnerabilidad, actuarán en favor de los más desfavorecidos, facilitando la salida de la situación en la que se encuentran.

La exclusión social es la idea predominante dentro de este enfoque, sin embargo, existen otras ideas, tales como las que defienden algunos estudiosos de la pobreza, proponiendo la idea según la cual serán pobres aquellos individuos que necesiten de las transferencias del Estado para sobrevivir (Spicker, 2009). En cierto sentido, está relacionada con la exclusión social, ya que sin esas transferencias se encontrarían excluidos de la sociedad, aunque si que es cierto que es una definición

mucho más específica que la exclusión social. Esta idea podía relacionarse con una de las dimensiones que plantea Narayan (2000), defendiendo el aspecto psicológico de la pobreza, ya que ésta genera dependencia. En el sentido expuesto por Spicker esa dependencia sería con respecto al Estado.

5.1.1.4 ¿Cómo escapar de la pobreza? Algunas consideraciones

Es evidente que salir de una situación de pobreza es enormemente complicado, ya que como hemos afirmado anteriormente, la pobreza es multidimensional. Por lo tanto, existen múltiples factores potencialmente influyentes. En este sentido vamos a exponer brevemente dos posiciones contrapuestas. Ambas visiones han sido extraídas del análisis de los documentos de Livi-Bacci (1995), Berry (2003) y Mosley y Verschoor (2005). En este sentido, hemos vislumbrado dos posibles maneras de escapar de la pobreza. La primera de ellas se centra en el individuo, siendo éste el que tiene en su mano salir de esa situación o no. La segunda, en cambio, considera que el individuo no puede salir de la pobreza sin ayuda de las instituciones.

Antes de comentar estas dos visiones, parece relevante mencionar aquí las ideas que defendían los padres de la economía del desarrollo, Nurkse y Myrdal donde plasmaban la pobreza como un círculo vicioso del que era muy difícil de salir. De hecho, Mosley y Verschoor (2005) consideran que la principal razón de que se perpetúe ese círculo de la pobreza es la aversión al riesgo por parte de los pobres, es decir, los pobres seguirán siendo pobres mientras no tomen ninguna decisión encaminada a salir de esa situación, por ejemplo a través de la inversión en activos o en nuevos proyectos. Siendo una visión que deja de lado a las instituciones, y se centra totalmente en el individuo. Por lo tanto, la pobreza se debe a la actitud que los pobres adoptan ante la pobreza. Sin embargo, nos deberíamos plantear hasta que punto la aversión al riesgo es determinante. Bajo mi punto de vista, deberíamos preguntarnos si sería posible, incluso en una situación en la que los pobres no fueran susceptibles al riesgo, invertir en activos lo suficientemente productivos para salir de la pobreza. Existen muchos países dónde la dotación de capital es escasa y está en manos de unos pocos, lo que dificultaría enormemente las posibilidades de salida a través de compras arriesgadas de activos, tal y como plantean estos dos autores. Sin embargo, mi opinión cambiaría si esta idea de la aversión al riesgo se relaciona con movilidad de la población, y es que según Galbraith

“las migraciones no solo han supuesto un medio de escapar de la pobreza para los individuos directamente afectados, sino también un mecanismo de evasión, dentro del equilibrio de la pobreza, para quienes se siente motivados a tomar un camino diferente” (extraído de Livi-Bacci, 1995: 134). Aquellos que están motivados para tomar otra dirección serán aquellos que han dejado de sentir aversión al riesgo ante una nueva aventura.

Esto nos lleva a la visión de Livi-Bacci (1995), que relaciona la pobreza con los movimientos poblacionales, y aporta como una posible solución la migración a otro país que le permita escapar al individuo de esa situación de pobreza. Pero plantea al mismo tiempo que siempre ha habido impedimentos a la redistribución geográfica, lo que podía ser una rémora para los más pobres, ya que no pueden permitirse migrar a otro país. Sin embargo, los costes de emigrar se han reducido enormemente, en parte gracias a los avances tecnológicos. Sin embargo, según Livi-Bacci, al mismo tiempo que esos avances tecnológicos, se han producido a lo largo del siglo XX, y gracias al fenómeno de la globalización, una disminución de las restricciones a la movilidad que paradójicamente han afectado fundamentalmente a los flujos de capitales, bienes o servicios, dejando en un segundo plano al movimiento de personas. Además afirma que otro problema asociado a la migración, va a ser el hecho de que será el Estado receptor el que decida si permite o no la entrada a ese individuo en sus territorios¹⁹. Por último, Livi-Bacci plantea dos posibles enfoques a la relación existente entre población y pobreza. Por un lado, expone que los movimientos demográficos son prueba de la capacidad del individuo para escapar de la pobreza por sí mismo. Mientras que por otro lado, refleja que los movimientos demográficos revelan mecanismos de elección, ya que los individuos se trasladarán a los lugares donde la supervivencia sea más sencilla²⁰.

¹⁹ Esta idea que plasmaba Livi-Bacci en 1995 se puede ver como sigue vigente. Basta con poner la mirada en las fronteras de la Unión Europea, y su gestión del conflicto de los refugiados de la guerra de Siria. Otro ejemplo significativo son las fuertes restricciones a la migración ilegal y desesperada de muchos asiáticos, en su mayoría camboyanos, que han sido implementadas por el gobierno australiano.

²⁰ El modelo de Tiebout, también conocido como modelo de votación con los pies, explicaría en cierto sentido este enfoque de elección según la provisión de bienes públicos de las distintas regiones. Sin embargo, es cierto que esta idea se escapa un poco del contexto en el que se desarrolla el modelo, ya que sirve en principio para explicar la provisión de bienes públicos locales, planteando las migraciones entre regiones, por lo que las migraciones de un país a otro posiblemente se escapan un poco del modelo (Albi Ibáñez et al., 2009)

Esto ya nos introduce el papel de las instituciones, del Sector Público. Sin embargo, no existe una única medida que ayude de forma definitiva a escapar de la pobreza, serán diferentes según el enfoque de pobreza que se tenga en consideración. A partir de aquí centraremos nuestro análisis en el enfoque económico, pero esto tampoco implica una actuación única y válida. Según Berry (2003), las políticas que deben implementarse deben ser diferentes según se quiera acabar con la pobreza absoluta o la pobreza relativa. Berry propone que lo adecuado para acabar con la pobreza absoluta sería implementar políticas orientadas a favorecer el crecimiento económico, ya que podría pensarse que la pobreza disminuye con el incremento del ingreso medio, sin embargo, esto puede no ser así. Sí que es cierto que un crecimiento con equidad reduciría la pobreza absoluta, de forma que ya se empiezan a observar las relaciones entre pobreza y desigualdad. En lo que concierne a la pobreza relativa, Berry propone apoyar a las unidades de producción pequeñas y fomentar la educación entre los más pobres. De esta forma, se están proponiendo medidas que buscan reducir las diferencias existentes entre ricos y pobres. Esta idea nos indica ya el grado de relación existente entre la desigualdad y la pobreza relativa. Pero cuando hablábamos de pobreza relativa, no nos estábamos refiriendo sólo a las diferencias de ingreso, sino también, a cómo nos ven los demás, es decir, hace referencia a un aspecto social, de pertenencia a clases sociales; y por lo tanto, las políticas de inclusión social también serían favorables.

5.1.2 Concepto de desigualdad

Al hablar de desigualdad estamos hablando al mismo tiempo de igualdad, pero tal y como se preguntaba Sen (1995) en su libro *Nuevo examen de la desigualdad*, ¿igualdad de qué? El hablar de igualdad implica la comparación respecto a algo que se considera central, ya sea el ingreso, la riqueza, la educación o el desarrollo de las capacidades²¹. Por lo tanto, cada escuela de pensamiento dará una importancia superior a alguno de estos aspectos de acuerdo con su relevancia social. Exigir igualdad en un determinado aspecto “central” implica aceptar desigualdad en otros aspectos, a los cuales, Sen denomina “periferias”. Por lo que a través de esta cuestión, lo que realmente se está planteando es que la igualdad o desigualdad, al igual que la pobreza, es un

²¹ Recordando lo expuesto en el apartado anterior sobre la pobreza, observamos como todas esas variables están íntimamente relacionadas con las diferentes ideas y enfoques abordados. Una vez más se pone de manifiesto esa relación existente entre pobreza y desigualdad.

concepto multidimensional, cuyas dimensiones están interrelacionadas entre sí. Esta idea de la interrelación, no sólo la ha plasmado Sen, por ejemplo Stiglitz (2015), en su nuevo libro *La Gran Brecha. ¿Qué hacer con las sociedades desiguales?*, hace especial hincapié en esta relación. Para Stiglitz, la dimensión “central”, tal y como diría Sen, es la igualdad de oportunidades, y ésta va a estar condicionada, por ejemplo, por la desigualdad de renta, la desigualdad en educación o la desigualdad en sanidad.

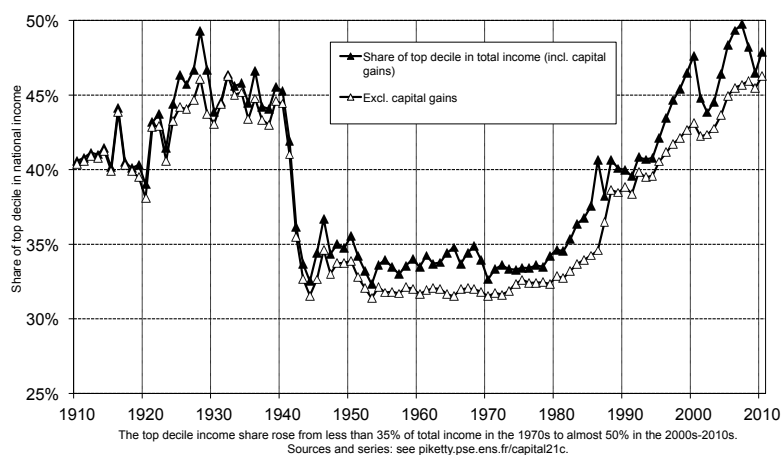
Sin embargo, nuestro objeto de estudio será la desigualdad de renta. De esta manera, en primer lugar y de una forma breve, nos planteamos si la desigualdad de ingreso es por sí misma perjudicial (Eyzaguirre, 2013). Y en segundo lugar, estudiaremos la desigualdad dentro de un país y la desigualdad entre países, dónde destacan fundamentalmente las aportaciones de Branko Milanović (2005; 2006b).

En relación a la importancia de la igualdad, Sen (1995) plantea dos cuestiones fundamentales: ¿por qué la igualdad? e ¿igualdad de qué?, anteriormente mencionada. Ambas cuestiones están interrelacionadas hasta tal punto, que es imposible contestar a una sin responder a la otra. Por lo que Sen hace una revisión de las posiciones igualitarias, determinando que son igualitarios en un sentido u otro, pero siempre con respecto a una determinada característica, por ejemplo, destaca los trabajos de Rawls y su defensa de la igualdad de libertades o Buchanan y su respaldo a la igualdad política y legal, e incluso podríamos incluir la igualdad de oportunidades propuesta por Stiglitz y previamente mencionada. Sin embargo, en lo que se refiere a la igualdad de rentas, ésta ha contado con numerosos críticos, por ejemplo Letwin en 1983 explica que: *“Puesto que las personas no son iguales, es lógico suponer que no deberían ser tratadas por igual, lo que puede suponer porciones más grandes para los necesitados, o más grandes para los que más se lo merecen”* (extraído de Sen, 1995: 28). Introduciendo así dos conceptos relevantes dentro de la literatura académica, por un lado la equidad vertical²², tratar diferente a los que son diferentes, y por otro lado, la meritocracia. En este sentido Eyzaguirre (2013), resalta las ideas de Garry Becker, quien afirma que la desigualdad de renta no es un problema, siempre y cuando esa desigualdad sea consecuencia del mérito.

²² El concepto de equidad vertical, tratar diferente a los que son diferentes se puede consultar en cualquiera de los manuales al uso, recomendando para ello el manual de Paniagua et al. (2010) sobre Hacienda Pública.

En lo relativo a su relación con el crecimiento, el cambio del modelo productivo ha supuesto un cambio en la actitud ante las desigualdades y su influencia en el crecimiento. Una aportación teórica interesante en este sentido es la U-invertida de Kuznets, que explicaba que las sociedades partían de una situación igualitaria, para posteriormente atravesar una situación de desigualdad como consecuencia del crecimiento, y que posteriormente se vería reducida como consecuencia del desarrollo de sistemas sociales y políticos más consolidados (Kuznets, 1955).

GRÁFICO 5.1 DESIGUALDAD DE INGRESO EN ESTADOS UNIDOS
ENTRE 1910 Y 2010



Fuente: Extraído de Piketty (2014a)

En el gráfico 5.1 puede verse como hasta la Revolución Industrial se cumplen la predicciones de Kuznets. Dicho esto, sabemos que el modelo productivo de la Revolución Industrial cambió y paso a ser intensivo en capital, y por lo tanto una sociedad desigual incentivaba el crecimiento, ya que los ricos podrían ahorrar lo suficiente como para poder invertir posteriormente en capital. En definitiva, la desigualdad favoreció el crecimiento. Sin embargo, tras esa disminución de la desigualdad predicha por Kuznets, se volvió a mostrar una nueva tendencia creciente. ¿Es la desigualdad cíclica? ¿Se repetirá de nuevo ese comportamiento en U-invertida? La evidencia empírica muestra que esto no ha sido así y la desigualdad ha continuado aumentando, es decir, las desigualdades no han disminuido como se predecía en una

hipotética segunda etapa. La explicación puede encontrarse en que el modelo que explica el crecimiento ha cambiado. En un contexto como el actual, el factor fundamental es el capital humano, representado en forma de educación; por lo tanto, una sociedad desigual tiene efectos negativos para el crecimiento, ya que ésta limitará el acceso a la educación (Milanović, 2011). Al cambiar el modelo explicativo del crecimiento cambia la actitud hacia las desigualdades, y en cierto sentido la explicación actual basándose en modelos de crecimiento endógenos puede ser la explicación del por qué hay una creciente preocupación por las desigualdades. El funcionamiento de estos modelos puede consultarse en el libro de *Macroeconomía* de Williamson (2013).

Eyzaguirre (2013), expone la postura de Milanović, reflejada en su libro *The Haves and the Have-nots*, sobre las influencias que pueden tener las desigualdades en el crecimiento; planteando que existen dos tipos, aquellas que son perjudiciales, por ejemplo como consecuencia de los monopolios²³, y las desigualdades como un sistema de incentivos. En esta misma dirección está encaminado el estudio de Ostry, Berg y Tsangarides (2014), introduciendo a mayores la idea de que existe una distribución como resultado del funcionamiento del mercado (antes de impuestos y transferencias) y una distribución después de impuestos y transferencias, a la que califican como distribución neta. Parten de la base de que distribuciones igualitarias fomentan el crecimiento, sin embargo, la introducción de impuestos con carácter redistributivo que busquen una mayor equidad pueden lastrar el crecimiento, es decir, hay un trade-off entre equidad y eficiencia que debe ser considerado. Aunque también defienden la existencia de medidas que generan un beneficio mutuo, por ejemplo el gasto público en educación, ya que ésta, la educación, es una externalidad positiva. Esto no implica que estos autores se posicionen en contra de las políticas redistributivas, pero sí es cierto que afirman que éstas podrían tener efectos negativos en casos extremos, que lleven al igualitarismo.

Una vez expuesto de una forma muy simplista, algunas de las visiones acerca de los efectos de la desigualdad, trataremos de explicar diferentes visiones de la desigualdad de renta, que generalmente se han centrado en explicar las diferencias de

²³ Recordar que en un mercado monopolístico respecto a una situación de competencia perfecta, el excedente del productor se incrementa en una cuantía inferior a la reducción del excedente del consumidor dando lugar a una pérdida de eficiencia irre recuperable.

renta entre individuos de un mismo país o las diferencias de renta entre países. Sin embargo, en un contexto como el que se plantea en este trabajo, esto no sería suficiente, siendo necesario el estudio de la desigualdad en un ámbito más global.

En lo referente a la desigualdad podría suponerse que es un concepto relativo, ya que estamos comparando nuestras rentas con las de otros, sin embargo, esto no implica que también exista una visión absoluta de la desigualdad (Palacio Morena, 2006). Será Kolm (1976) el que diferencie entre la noción absoluta y la noción relativa de la desigualdad. En su documento “*Unequal inequalities. I*” expone que distintas medidas de desigualdad²⁴ dan lugar a resultados diferentes, e incluso en algunos casos, estos podrían ser opuestos. La *noción relativa* de la desigualdad explica que si se produce un incremento relativo de las rentas de todos los individuos de la distribución, la desigualdad permanecerá invariable. Kolm denomina a los índices que permanecen invariables ante estos cambios, índices de derechas. Por su parte la *noción absoluta* de desigualdad propone que para que la desigualdad permanezca invariable tienen que producirse aumentos absolutos idénticos para toda la distribución, denominado a éstos índices, índices de izquierdas. En la desigualdad, al igual que en la vida no todo es blanco o negro, sino que también hay grises, estaríamos hablando de la posición intermedia, centrista de la desigualdad. Como nos explica Del Río (2002), la noción centrista defiende que incrementos proporcionales en la renta aumentarán la desigualdad, mientras que los aumentos absolutos la reducirán.

Sin embargo, también existen índices que introducen un concepto subjetivo²⁵, en concreto los índices basados en una función de bienestar social, ya que estos índices llevan incorporado un parámetro, epsilon ϵ , que recoge el grado de aversión a la desigualdad (Palacio Morena, 2006).

Hasta aquí hemos planteado ideas aplicables a cualquier distribución de ingresos: nociones relativas, absolutas o subjetivas. Sin embargo, el mundialmente conocido estudio de las desigualdades realizado por Piketty (2014b) en el *Capital en el siglo XXI*, aporta otra visión de las desigualdades de ingreso. Piketty en su estudio de la

²⁴ Las medidas de desigualdad pueden consultarse en el apartado 5.2. Diferentes formas de medir la desigualdad

²⁵ Al igual que en la pobreza, la desigualdad de ingreso también tiene nociones absolutas y relativas, así como una parte subjetiva. Una vez más observamos una relación entre pobreza y desigualdad.

desigualdad dota de gran importancia al origen de las rentas, distinguiendo de esta manera entre desigualdad respecto al trabajo y desigualdad respecto al capital. Además, concluye que la desigualdad de capital es mayor tanto en el ámbito espacial como en el temporal, es decir, para todas las épocas y países.

Al igual que el estudio de Piketty, la mayoría de los estudios al respecto tratan la desigualdad dentro de las fronteras de un país (desigualdad nacional) o comparan esas distribuciones resultantes entre los diferentes países (desigualdad entre países). Pero, ¿es esto suficiente en un contexto cada vez más global, dónde las fronteras de los países tienen un significado cada vez más difuso?

5.1.2.1 La desigualdad global

Las posturas ante el concepto de desigualdad global son contrapuestas según expone Branko Milanović (2006b). El economista serbio destaca entre los detractores de la desigualdad global a Bhagwati, que desde un punto de vista político, propone que su cálculo es irrelevante puesto que no existe ninguna institución a nivel global que sea capaz de reducir la desigualdad en el mundo a través de políticas redistributivas.

Entre los defensores de la desigualdad global, donde también se encuentra el propio Milanović, encontramos a Singer o a Pogge y Reddy (2002), a los cuales él mismo también cataloga como tal. Por su parte, Singer, tal y como expone Milanović, plantea desde un punto de vista ético que no existen diferencias entre la distribución de renta en un ámbito nacional o en uno global, concluyendo que si nos preocupa la desigualdad en el ámbito nacional también debe hacerlo en el ámbito global. Mientras que Pogge y Reddy (2002) estarían defendiendo de una manera indirecta el concepto de desigualdad global y de pobreza global, a través de su crítica a la metodología utilizada por el Banco Mundial para el cálculo de la línea de pobreza internacional. Otra de las ideas que defienden la desigualdad global, fue la introducida por Kuznets en 1965, según apunta Milanović. Si los pobres tienen un conocimiento mayor de lo que sucede fuera de sus fronteras gracias a la globalización, podrán observar los niveles de ingresos que existen en otros países, y por lo tanto su percepción de la pobreza será mayor. Empezarán a compararse con el resto de ciudadanos del mundo, y no sólo con los ciudadanos de su propio país. Por lo que se presupone que su nivel de aspiraciones aumentará, lo que provocará que no se conformen con mejoras en sus propios salarios reales (Milanović, 2006b).

Una vez vistas las diferentes posiciones acerca de la necesidad de considerar o no la desigualdad global, analizaremos el concepto en sí. Milanović (2005) distingue tres conceptos de desigualdad, de tal forma que, parte de dos conceptos previos (Conceptos 1 y 2), a partir de los cuales deriva el concepto de desigualdad global (Concepto 3), solucionando así las deficiencias de los dos anteriores. El *concepto 1*, es una primera aproximación a la desigualdad internacional, dónde cada país tiene el mismo peso específico, independientemente de su tamaño. Parece evidente que una disminución en la desigualdad en China o India tendría un efecto superior en la desigualdad global que si se produce en Bután o Nepal, sin embargo este concepto no reflejaría esta situación lo que nos lleva al *concepto 2*. Éste soluciona el problema dividiendo el ingreso medio entre la población del país en cuestión, estaríamos ponderando la desigualdad internacional. El concepto 2 no deja de ser lo mismo que la comparación de los ingresos per cápita entre países, por lo que nos enfrentamos a otro problema: la distribución del ingreso difiere de un país a otro. La forma de solucionar este problema es tratando a todos los individuos de la misma manera, independientemente de su nacionalidad, surgiendo así el *concepto 3*. La desigualdad global, por lo tanto, se centra en el individuo y no en su país de procedencia, sin embargo, planteará enormes dificultades para su cálculo.

Según lo establecido por Milanović, observamos como en el concepto 1, el elemento clave son los países, es decir, se centra en la convergencia o divergencia de los ingresos medios de los diferentes países. Sin embargo, el concepto 3, está centrado en el individuo. Por lo que respecta al concepto 2, éste estará a caballo entre los dos conceptos anteriores (Milanović, 2006b).

5.1.3 Relación entre pobreza y desigualdad

A lo largo de los capítulos anteriores hemos intuido una relación entre pobreza y desigualdad, por lo que el propósito de este apartado reside en resaltar algunos aspectos de tal relación, sin embargo, se hará sin un propósito de exhaustividad, por lo que sólo se subrayarán aquellos aspectos que se consideran relevantes para el desarrollo del trabajo.

Lo primero que nos puede llamar la atención es que ambos conceptos tienen un carácter multidimensional. En el caso de la pobreza, este aspecto era defendido por Narayan (2000), Wagle (2002), Hernandez Pedreño (2010), Ferullo (2006) y otros muchos, mientras que la desigualdad como un fenómeno multidimensional era puesto de manifiesto sobre todo y desde un principio por Sen (1995).

Sabiendo que las implicaciones son enormes en ambos conceptos, nos centraremos, única y exclusivamente, en la desigualdad de renta y en el enfoque económico de la pobreza. En este sentido, otra de las implicaciones relevantes es que ambos conceptos pueden estudiarse desde las perspectivas absoluta y relativa. Empezaremos centrándonos en el concepto de *pobreza relativa*. Al estudiar la pobreza relativa estaríamos al mismo tiempo estudiando las desigualdades, ya que se estaría comparando el ingreso del 10 ó 20 por ciento de la población con respecto al ingreso del resto de la sociedad (Sen, 1995). Por lo tanto, el estudio de la pobreza relativa no deja de ser un estudio de la desigualdad a través de los cuantiles²⁶. Son muchos los que defienden que la pobreza es, por lo tanto, un problema de desigualdad, lo cual implica que al mismo tiempo sea también un problema de clases sociales. Algunos de ellos, a juicio de Spicker (2009), son Miller y Roby en 1967 u O'Higgins y Jenkins en 1990, pero sobre todo Spicker destaca en este sentido la posición de Miliband en 1974 quien defiende que *“el hecho fundamental es que los pobres son una parte de la clase trabajadora –su estrato más pobre y más desfavorecido [...] La pobreza es una cuestión de clase, estrechamente vinculada a una situación general de desigualdad de clases”* (extraído de Spicker, 2009: 296).

Sen también consideraba que la pobreza era una injusticia distributiva que sufrían los pobres, por lo que el estudio de la pobreza debería centrarse en los mismos pobres (Ferullo, 2006), rechazando de esta forma las ideas que defienden que la pobreza también afecta a los ricos, y que por lo tanto, las sociedades igualitarias reducen el bienestar social (Sen, 1992; Berry, 2003). Sen (1992) está a favor de las sociedades igualitarias, sin embargo, se desmarca de los anteriores al defender que el estudio de la pobreza debía centrarse en el concepto absoluto.

²⁶ La utilización de los cuantiles para la medición de la desigualdad se trata en el apartado 5.2.3 Cuantiles - Relación interdecil.

En cuanto a la *pobreza absoluta* existe también una relación con la desigualdad, y es que algunos piensan que un aumento de por ejemplo un 5% del ingreso de todos los individuos de la sociedad, que evidentemente reduce la pobreza absoluta, también daría lugar a una disminución de la desigualdad, entendida ésta bajo la noción relativa²⁷, correspondiendo con la visión más extrema de la misma. Por lo tanto, una distribución más igualitaria desde el punto de vista relativo daría lugar a una disminución de la pobreza en términos absolutos (Berry, 2003).

Al igual que Kolm (1976) diferenciaba las nociones de desigualdad entre noción absoluta y noción relativa, asociando cada una de ellas a una parte del espectro político diferente, se ha observado que esto también se cumple en el caso de la pobreza²⁸. Según Kolm, la noción relativa de desigualdad se correspondía con la derecha, por lo que por similitud terminológica podría pensarse que la pobreza relativa también sería defendida por la derecha, sin embargo no es así, siendo la pobreza absoluta el concepto asociado a la derecha. Por lo tanto, la pobreza relativa y la desigualdad absoluta corresponderán a la izquierda.

TABLA 5.1 IDEAS DE POBREZA Y DESIGUALDAD SEGÚN LA POSICIÓN EN EL ESPECTRO POLÍTICO

ORIENTACIÓN POLÍTICA	CONCEPTOS ASOCIADOS
Derecha	<ul style="list-style-type: none"> • Desigualdad relativa • Pobreza absoluta
Izquierda	<ul style="list-style-type: none"> • Desigualdad absoluta • Pobreza relativa

Fuente: Elaboración propia

Otro aspecto relevante es que la relación existente entre pobreza y desigualdad no sólo depende del concepto que se utilice, de hecho, Macías Vázquez (2014) plantea que existe una relación oculta entre ambas, y que ésta depende del grado de desarrollo del país en cuestión.

²⁷ Recordemos que la visión relativa de desigualdad defiende que las desigualdades permanecen invariables en el caso de aumentos relativos en el ingreso. Sin embargo, existen autores que se posicionan todavía más allá defendiendo que esos aumentos relativos reducen la desigualdad, tal y como expone Del Rio (2002).

²⁸ La asociación de los diferentes conceptos de pobreza a la derecha o la izquierda es una mera intuición, basándose en los antecedentes de diferentes autores y en los conceptos que utilizan cuando hablan de pobreza o defienden que ciertos fenómenos o medidas reducen la pobreza.

Finalmente, un último aspecto a destacar es el estudio de ambos conceptos en un ámbito global, donde la tendencia en el caso de las desigualdades ha estado encaminada a un estudio más global, tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, pero sin embargo, en el caso de la pobreza en los países desarrollados, como podemos intuir del enfoque social, está más encaminada al ámbito nacional, donde la exclusión social dependería del país en el que nos encontramos. Aun así, sí que es cierto que la pobreza también se estudia en el ámbito global, prueba de ello es la línea de pobreza internacional, situada en su día por el Banco Mundial en 1\$/día (Pogge y Reddy, 2002), y que ha ido modificándose a lo largo del tiempo (1.25\$/día, 2\$/día).

5.2 DIFERENTES FORMAS DE MEDIR LA DESIGUALDAD

El fenómeno de la desigualdad es enormemente complejo. El mero hecho de que diferentes individuos tienen ideas totalmente diferentes sobre lo que se puede considerar una distribución de la renta y la riqueza desigual (Lorenz, 1905), pone de manifiesto la dificultad existente a la hora de medir, de una forma precisa, la desigualdad.

Sin embargo, esta enorme dificultad no ha desanimado a estudiosos de diferentes disciplinas, tales como la estadística, las matemáticas, la teoría de la información o la teoría de la incertidumbre, a unir sus conocimientos para desarrollar diferentes formas de medir la desigualdad (Inoue et. all, 2015). Gracias a sus trabajos, los economistas se han visto en la posición de poder abordar diferentes problemáticas, tales como: cuál ha sido la evolución temporal de las desigualdades, qué diferencias hay en el grado de desigualdad entre países desarrollados y en vías de desarrollo, o cómo influye el papel redistributivo del Sector Público (Atkinson, 1970). Todas estas cuestiones están íntimamente relacionadas con el propósito del trabajo, y cómo la globalización ha afectado a la desigualdad tanto a lo largo del tiempo, como en los diferentes países, así como el papel redistributivo del sector público en un contexto cada vez más global.

Goerlich y Mas (1998) apuntaban que la evolución en el análisis cuantitativo de las desigualdades había seguido dos tendencias diferenciadas. Por un lado, la literatura tradicional, dónde destacan los trabajos de Atkinson (1970), Dalton (1920) o el de Sen en 1973, y por otro lado, la corriente relacionada con la convergencia de la

renta per cápita o productividad del trabajo en diferentes zonas geográficas, ya sean países o regiones. Esta última corriente, mucho más reciente, está representada principalmente por los trabajos de Barro y Sala-i-Martin entre 1991 y 1995.

Sin embargo, los problemas de la desigualdad han estado presentes en el ámbito académico antes de la aparición de tales trabajos. De hecho, antes de la aparición del enfoque moderno, la medición de la desigualdad era un ejercicio estadístico de aplicación de una medida de dispersión a una distribución de rentas (Salas, 2001). Todo este conjunto de indicadores, están centrados en la tendencia central, es decir, en la media de la distribución (García Docampo, 2000) y ya Atkinson en su documento *On the measurement of inequality* (1970) hizo una revisión de todas ellas, entre las que se encuentran: la desviación media relativa, la varianza, el coeficiente de variación y la varianza de los logaritmos. Sin embargo, todas estas medidas plantean problemas relacionados con las transferencias de renta entre individuos. Según Gradín y Del Río (2001), todas estas medidas se engloban dentro de lo que Sen en 1973 acertó a denominar “medidas objetivas de desigualdad”, donde además también se incluirá el índice de Gini.

Por su parte, Cowell (2009) plantea dos formas de abordar el problema de la medición de la desigualdad. Por un lado, se basa en el análisis gráfico, lo que nos lleva a la curva de Lorenz y al resto de índices que se deducen de la misma, y por otro lado, un análisis más formalizado, a su vez, dividido en dos partes, una primera parte, orientada hacia la Economía del Bienestar, y por lo tanto, íntimamente ligada a la corriente tradicional, y una segunda, relacionada con la teoría de la información.

Mientras que Gradín y Del Río (2001), proponen estructurar el estudio de la desigualdad siguiendo a Sen, diferenciando por un lado, las ya mencionadas *medidas objetivas de desigualdad*, y por otro lado, los denominados *índices objetivos tradicionales*, entre los que destaca el índice de Theil. Estos últimos se diferencian de los anteriores en su origen, basado en la teoría de la información, y más particularmente en el concepto de entropía. Estos dos grupos no incluyen ningún componente subjetivo asociado a su medición. Sin embargo, existe otro grupo, los *índices éticos o normativos* que centran el estudio de la desigualdad asociándola a una función de bienestar social, destacando aquí el índice de desigualdad de Dalton o el de Atkinson.

El problema de la desigualdad, es un problema de carácter socioeconómico, que ha sido objeto de estudio a través de diversas dimensiones, como ya habíamos mencionado, pero fundamentalmente han destacado dos. Por un lado, la *desigualdad de oportunidades*, que se refleja en aspectos como el acceso a la educación, a la salud o el tratamiento de los sistemas de justicia, y por otro lado, la *desigualdad de condiciones* que hace referencia a la distribución desigual del ingreso y la riqueza (Inoue et. all, 2015). Tradicionalmente, este último enfoque ha sido el contexto sobre el que se ha desarrollado el estudio de la medición de la desigualdad, y por ello, centraremos aquí nuestro análisis.

Por lo tanto, el estudio de la desigualdad requiere de un vector de rentas que permita utilizar toda la información disponible. Este vector debe quedar recogido en una función de densidad o de distribución (Salas, 2001).

En este sentido, la desigualdad económica o desigualdad de renta, que no es más que la desigualdad de condiciones mencionada anteriormente, queda perfectamente definida por Simon Kuznets de la siguiente manera: “*Cuando hablamos de desigualdad de renta, simplemente nos referimos a diferencia de rentas, sin tener en cuenta su deseabilidad como sistema de recompensas o su indeseabilidad como sistema que contradice cierto esquema de igualdad*” (extraído de Núñez Velázquez, 2006: 74). En este sentido, en el documento de Núñez Velázquez (2006), *La desigualdad económica medida a través de las curvas de Lorenz*, se señala, siguiendo tal definición, que las medidas de desigualdad no valoran la bondad del reparto, sino cual es la posición de la distribución con respecto a la distribución ideal desde el punto de vista de la equidad, generalmente representada por aquella situación donde todos los individuos tienen la misma renta.

Otra de las distinciones necesarias que deben hacerse cuando se estudia la desigualdad, es si estamos hablando de desigualdad relativa o desigualdad absoluta. La *desigualdad relativa* es aquella que permanece constante, siempre y cuando, los cambios en la distribución de la renta sean proporcionales, es decir, si todos los individuos reciben un 20% más de renta, la desigualdad permanecerá invariable. Por el contrario, la *desigualdad absoluta* no se mantendría constante ante un cambio como el explicado anteriormente, y sólo permanecería invariable en el caso de que la variación

en la renta media se repartiese en partes iguales, es decir, que todos los individuos recibiesen por ejemplo, 20 unidades de renta. Una deducción bastante evidente de la definición de tales conceptos, es que una disminución de la desigualdad absoluta implica también una disminución de la desigualdad relativa. La elección sobre cual de los dos conceptos utilizar en la elaboración de un índice de desigualdad, presenta un alto componente ético e ideológico, lo que llevó a Kolm (1976) a calificar de índices “derechistas” a aquellos que utilizan el concepto de desigualdad relativa, y de índices “izquierdistas” a los que se sirven del concepto de desigualdad absoluta (Gradín y Del Río, 2001). Esta calificación, no falta de justificación, encuentra su razón de ser en el siguiente acontecimiento histórico propuesto por Kolm: *"En Mayo de 1968 en Francia, los estudiantes radicales precipitaron una revuelta estudiantil que condujo a una huelga obrera general. Todo ello acabó en los acuerdos de Grenelle que decretaron un 13 por ciento de incremento en todos los salarios. Así, los trabajadores que ganaban 80 libras al mes recibieron 10 más, mientras que los ejecutivos que ganaban 800 libras mensuales recibieron 100 más. Los Radicales se sintieron amargamente engañados; en su opinión, esta medida aumentó considerablemente la desigualdad de la renta. Sin embargo, esta solución al conflicto hubiera dejado invariable cualquier índice de desigualdad relativa... En otros países,...., los sindicatos son más astutos y, en lugar de incrementos relativos, insisten a menudo en incrementos absolutos para evitar el efecto anterior"* (extraído de Gradín y Del Río, 2001: 11; Kolm, 1976: 419).

5.2.1 Análisis estadístico de la desigualdad

Las medidas puramente estadísticas de la desigualdad se engloban dentro de lo que bajo la terminología de Sen eran las *medidas objetivas de desigualdad*, salvo el índice de Gini, que a pesar de su naturaleza estadística, es una medida más completa, como se explicará posteriormente, y por ello se desmarca de este análisis. Para el cumplimiento de tal propósito se recurre a los trabajos de Gradín y Del Río (2001) y García Docampo (2000). Sin embargo, antes de empezar con el análisis, es necesario tener claro que el principal objetivo de estas medidas es determinar el grado de concentración de la distribución.

5.2.1.1 Varianza

Es un indicador absoluto de desigualdad, puesto que su valor varía en función de cuales sean los valores absolutos de la distribución de rentas, al mismo tiempo que también depende del nivel medio de la distribución.

En cuanto a sus limitaciones, es cierto que cumple con el principio de transferencias Pigou-Dalton: las transferencias de renta de un individuo rico a uno pobre reducen la desigualdad, concepto que será explicado más adelante con una mayor precisión. Sin embargo, no informa de cual es el sentido de esa transferencia.

$$V(x) = \sigma_x^2 = \left(\frac{1}{n}\right) \sum_{i=1}^n (x_i - \mu_x)^2$$

5.2.1.2 Coeficiente de variación

Soluciona el problema del valor de las medias convirtiéndose así en un índice relativo, sin embargo, sigue siendo insensible al sentido de las transferencias de renta de un individuo rico a uno pobre. Además, es una medida que es extremadamente sensible a las transferencias que se producen en la cola superior de la distribución.

$$CV = \frac{\sqrt{V(x)}}{\mu}$$

5.2.1.3 Desviación media relativa

Compara el nivel de renta media con todos los valores de la distribución, por lo que también será un índice relativo. Además no es compatible con el principio de Pigou-Dalton.

La desviación media relativa no deja de ser prácticamente lo mismo que la varianza, salvo por el hecho de que en la varianza las diferencias respecto a la media están elevadas al cuadrado.

$$DRM(x) = \frac{\sum_{i=1}^n |x_i - \mu_x|}{\sum_{i=1}^n x_i}$$

5.2.1.4 Varianza de los logaritmos

Sigue siendo un indicador relativo de desigualdad que no cumple el principio de transferencias de Pigou-Dalton ni indica el sentido de las transferencias de renta, como puede comprobarse en su forma funcional:

$$VL = \left(\frac{1}{n} \right) \sum_{i=1}^n [\log \mu - \log y_i]^2$$

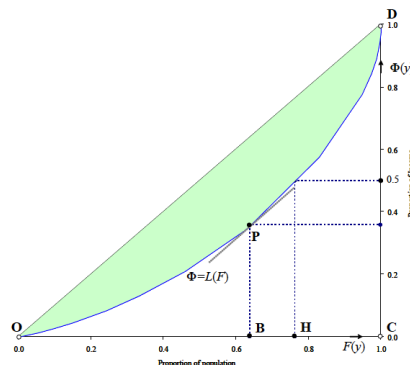
Sin embargo, la varianza de los logaritmos es el indicador de los anteriores más sensible a las transferencias de renta, pero al igual que los otros indicadores utiliza el recurso de elevar al cuadrado.

5.2.2 Análisis gráfico de la desigualdad

5.2.2.1 Curva de Lorenz

El estudio de la concentración de la riqueza implicaba para M.O. Lorenz (1905) tener en consideración, no solo variaciones en la riqueza o variaciones en la población²⁹, sino una combinación de ambas. La manera que Lorenz tiene de llevarlo a cabo, es a través de la representación de ambas variables, población e ingreso, en un eje de coordenadas. En el eje de abscisas, representa el porcentaje de individuos, ordenados de menor a mayor según su nivel de ingresos, mientras que en el eje de ordenadas, representa el porcentaje de ingresos que corresponde a ese porcentaje de individuos. Por lo tanto, la curva de Lorenz es una función de distribución que trata de representar como se distribuyen los ingresos entre la población (Alarcón, 2001). Además, el hecho de que sea una función de distribución no es mera casualidad, sino que se debe a que una función de distribución es mucho más útil para el estudio de las desigualdades que una función de densidad (Salas, 2001).

GRÁFICO 5.2 CURVA DE LORENZ



Fuente: Cowell (2009). Pág. 22

²⁹ Para el Dr. Julius Wolf la manera de interpretar las tablas, que relacionaban tramos de ingresos con población en cada tramo, debía basarse en determinar el número de personas que cambiaban de tramo, de clase social. Tal interpretación era considerada errónea por Lorenz (1905), por llevar a conclusiones equivocadas.

En el gráfico 5.2 se puede observar como la función $F(y)$ representa la proporción de población, siendo una función de distribución acumulada, mientras que la función $\Phi(y)$ representa el porcentaje de ingresos según el porcentaje de individuos analizados. En este caso en particular, la proporción de población y la proporción de ingreso están expresadas en tanto por uno, es decir, cuando por ejemplo, $F(y)$ toma un valor de 0.2, se habrá analizado el 20% de la población. Por lo tanto, de la representación gráfica que relaciona el ingreso distribuido entre distintos tramos de población, se puede sustraer que: cuando no hemos analizado todavía ningún porcentaje de población, será imposible que parte del ingreso se haya podido repartir. Por lo tanto, cuando $F(y)=0$, la función $\Phi(y)$ será necesariamente igual a cero, situándonos en el punto O. De la misma manera, cuando hayamos analizado el total de la población, $F(y)=1$, el ingreso también se habrá repartido en su totalidad, $\Phi(y)=1$, correspondiendo al punto D del gráfico 5.2 (Cowell, 2009). Esto, nos lleva a remarcar un aspecto determinante de la curva de Lorenz, y es que, independientemente de cuál sea la distribución, las curvas deberán siempre empezar y acabar en los mismos puntos, O y D del gráfico 5.2. El segmento que une estos dos puntos, OD, forma un ángulo de 45° respecto al eje, y representa la línea de igualdad perfecta o equidistribución. La razón de ello es que esta recta es el resultado de una distribución, en la cual, el 1% de la población tiene el 1% del ingreso, el 2% de la población tiene el 2% del ingreso y así sucesivamente (Lorenz, 1905). Según esa distribución, todos los individuos tendrían el mismo nivel de ingresos, por lo que parece lógico que se haya denominado recta de igualdad perfecta. Sin embargo, no existe ninguna sociedad donde esto se cumpla, lo que va a determinar una de las características fundamentales de la curva de Lorenz. Es convexa. Encontramos la explicación a tal característica en el orden ascendente en el que está representado la población, es decir, el primer 10% tiene un ingreso inferior que el segundo 10%, analizado de forma individual, sin estar acumulado.

Por lo que se refiere a la interpretación de la curva de Lorenz, la regla es sencilla: cuanto más abombada es la curva de Lorenz, la concentración de la riqueza aumenta. Por lo tanto, una sociedad será más desigual cuanto mayor sea el área comprendida entre la línea de equidistribución o igualdad perfecta y la curva de Lorenz. Esta regla de interpretación invalida la idea defendida por Núñez Velázquez (2006), que

proponía a Bartels en 1977 como precursor del establecimiento de un patrón de referencia con respecto al cual comprar una distribución dada. Sin embargo, vemos como esta idea ya estaba presente en Lorenz (1905) como consecuencia de la propuesta de la línea de igualdad perfecta.

5.2.2.2 Índice de Gini

El índice de Gini es la medida de desigualdad derivada de la curva de Lorenz más importante, aunque también hay otras como el índice k ó el índice p de Pietra (Inoue et al., 2015). Sin embargo, no deja de ser una medida puramente estadística que presenta un único valor para cada distribución (Ahumada et al., 1996), al igual que las señaladas anteriormente: desviación media relativa, varianza, coeficiente de variación y varianza de los logaritmos. A pesar de ello, el índice de Gini es una medida más precisa de la desigualdad, ya que incluye el concepto de equidistribución, derivado de la curva de Lorenz, midiendo, por lo tanto, la desigualdad como el área comprendida entre la línea de igualdad absoluta y la curva de Lorenz (Alarcón, 2001). Tal área es la parte sombrada de color verde en el gráfico 5.2.

Este área se calcula como la diferencia entre dos áreas, el área del triángulo que forma la línea de igualdad absoluta con los ejes de coordenadas, y el área comprendida bajo la curva de Lorenz. Por lo que el índice de Gini es un número comprendido entre 0 y 1, cuyo valor, siguiendo la notación de Sen en 1973, se calcula tal y como se indica a continuación:

$$G = \frac{1}{2n^2\mu} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j|$$

En lo relativo a la interpretación del índice, está íntimamente ligada a la regla de la curva de Lorenz, puesto que cuanto mayor sea el área, el índice estará más próximo a la unidad y la distribución será más desigual. En el caso contrario, cuando el valor del índice de Gini es próximo a cero, la curva de Lorenz estará más próxima a la recta de igualdad absoluta, lo que implica que la distribución del ingreso estará menos concentrada, es decir, será más igualitaria (Alarcón, 2001; García Docampo, 2000).

5.2.3 Cuantiles - Relación interdecil

Los cuantiles son los valores de una variable que dividen la distribución de la misma en partes iguales, siempre y cuando, los valores de la distribución estén ordenados de menor a mayor. Según en el número de partes en las que dividan la distribución, recibirán nombres diferentes. Por ejemplo, los deciles dividen la distribución en diez, mientras que los percentiles la dividen en cien, por lo tanto, el quinto decil (D5) englobará a las mismas variables que el percentil cincuenta (P50), que a su vez, ambos dos, corresponden con la mediana de la distribución.

Los orígenes de los cuantiles pueden estar asociados con aquellas tablas que servían para el estudio de las desigualdades antes de la aparición de la curva de Lorenz, donde se dividía a la población en clases sociales según su nivel de ingresos o riqueza y se determinaba cuanta población había en cada uno de los tramos (Lorenz, 1905). De hecho, Piketty (2014b) define a la “clase popular” como el 50% con menor ingreso (P50), a la “clase media” como el 40% comprendido entre el 50% más pobre y el 10% más rico, y la “clase alta” como el 10% más rico (P90).

Para Piketty, los cuantiles *“son muy útiles para analizar y comprender las transformaciones de la estructura de la desigualdad en las diferentes sociedades, siempre y cuando se las utilice correctamente”* (Piketty, 2014b: 270). De hecho, en las bases de datos de organizaciones internacionales, tales como la OCDE o el Banco Mundial, ofrecen como medidas de desigualdad, junto con el índice de Gini, diferentes relaciones interdecil.

Entre las relaciones interdecil más comúnmente utilizadas, se encuentran los ratios P90/P10, P90/P50 ó P50/P10. Por ejemplo, la relación P90/P10 es el cociente entre el ingreso del 10% más rico en función del 10% más pobre, es decir, cuanto mayor sea el cociente habrá una mayor desigualdad en el país o sociedad.

La importancia de este tipo de medidas radica en la capacidad para diferenciar distintos grupos de renta, y poder así analizar los distintos tipos de desigualdades, en función del origen de la renta, de manera desagregada. La importancia de las rentas varía según cual sea la posición que ocupas en la sociedad, de hecho Piketty (2015) afirma que la renta que reciben los hogares medios procede fundamentalmente de las

rentas de actividad³⁰, que suelen implicar seis o siete veces más ingresos que las rentas de capital. Sin embargo, la bondad de los deciles y percentiles no sólo reside en la capacidad de diferenciar según el origen de la renta, sino también, según la naturaleza de la misma: rentas de trabajo y rentas de capital. De forma que se definen por separado las rentas de capital y las rentas de trabajo, además de definirse una tercera dimensión que sintetiza ambas y permite definir una jerarquía social compuesta, resultado de la agregación de las dos anteriores (Piketty, 2014b).

5.2.4 Funciones de bienestar social y medidas de desigualdad

La corriente de la Economía del Bienestar, en su objetivo de analizar los efectos de las políticas redistributivas, relaciona la medición de la desigualdad con el bienestar social. Autores como Atkinson (1970), Salas (2001) o Cowell (2009) entre otros, coinciden en la necesidad de medir la desigualdad asociada a una función de bienestar social. Esta necesidad está justificada en el sentido de que lo verdaderamente relevante no es la distribución del ingreso en sí, sino los efectos que tiene esa distribución en el bienestar de la sociedad en su conjunto, y aquí es donde fallan las medidas de desigualdad cuya naturaleza es puramente estadística (Dalton, 1920).

Según nos indican Gradín y Del Río (2001), los procedimientos utilizados para medir las desigualdades en el campo de la Economía del Bienestar deben cumplir una serie de requisitos, que han sido generalmente aceptados por la literatura relacionada.

I. *Continuidad*: las estimaciones de desigualdad y bienestar de dos distribuciones deben ser muy parecidas, siempre y cuando las diferencias entre ambas se limiten a alguna pequeña perturbación.

II. *Simetría o anonimidad*: cambios en la distribución que sólo afecten a las posiciones que ocupan los diferentes individuos dentro de la distribución no deben afectar a los resultados de la medición de la desigualdad.

III. *Principio de la población de Dalton*: dadas dos distribuciones, la original y la réplica, resultado de clonar los hogares de la distribución original, la desigualdad y el bienestar deben de ser idénticos en ambas distribuciones.

³⁰ Piketty en su libro *La economía de las desigualdades* (2015) define las rentas de actividad como la suma de las rentas salariales y las rentas de autónomos.

IV. *Principio de transferencias Pigou-Dalton*: si hay una transferencia de renta entre dos individuos, de tal manera que el rico transfiere renta al pobre, la desigualdad disminuye y el bienestar aumenta³¹, siempre y cuando no haya un cambio en las posiciones relativas de ambos individuos. La asunción de este principio hasta el extremo lleva asociado la aceptación de la igualación de las rentas. Por lo tanto, las posiciones acerca de la deseabilidad de su aplicación desde la perspectiva del bienestar son diversas.

En este mismo ámbito de análisis, existe una preferencia por el análisis microeconómico, que se centre en el individuo, ya que si nos centraremos en las unidades sociales nos topáramos con hogares heterogéneos, que complican el análisis innecesariamente (Cowell, 2009; Salas, 2001).

Como afirmábamos anteriormente, un índice de desigualdad debe estar asociado a una función de bienestar, lo cual implica la introducción de un componente ético, que viene determinado por la forma que adopte la función de bienestar (Salas, 2001). El mismo Salas, ayudándose del *Teorema de Imposibilidad de Arrow* de 1963, que afirma que no es posible sumar preferencias ordinales individuales, apunta que la función de bienestar social debe quedar definida en función de las utilidades de los individuos, lo que permitirá hacer comparaciones interpersonales, siempre y cuando se conozcan o se puedan estimar tales preferencias. Por lo tanto, la función de bienestar tiene la siguiente forma (Salas, 2001: 11):

$$W=w(U_I(Y_I), \dots, U_H(Y_H))$$

Definiendo así la función de bienestar tenemos en cuenta dos aspectos: la intensidad de las preferencias $U_i(Y_i)$, y las preferencias sociales en el proceso de agregación $w(\cdot)$.

Este mismo problema, de cómo definir la función de bienestar social, ya se lo había planteado Hugh Dalton a principios del siglo XX en su pionero artículo *The*

³¹ El aumento del bienestar social se debe a que la utilidad marginal de la renta es decreciente, es decir, el bienestar asociado a una unidad de renta adicional será menor cuanto mayor sea la renta del individuo. Se puede conseguir una mejor comprensión de este asunto a través de un ejemplo. Supongamos dos individuos, el individuo A que tiene 75 unidades de renta y el individuo B que tiene 25 unidades de renta. El individuo A transfiere 25 unidades de renta al individuo B. La utilidad que obtenía A por esas unidades de renta era menor que la que ahora obtiene el individuo B. Por lo tanto, en términos agregados el bienestar social ha aumentado. En este caso incluso se ha maximizado puesto que la transferencia de rentas ha llevado a la igualación de las mismas.

Measurement of the Inequality of Incomes (1920), en el que afirmaba que tal función debía ser simétrica, es decir, la relación de bienestar-ingreso tiene que ser la misma para todos los individuos, además debía poder separarse en ingresos individuales³² de forma aditiva y finalmente, la productividad marginal del bienestar debía ser decreciente con respecto al nivel de ingreso. Atkinson (1970), por su parte, teniendo en cuenta que basó su estudio en las elucubraciones de Dalton, aceptó estas restricciones impuestas a la forma de la función de bienestar. Sin embargo, en su propósito de definir una medida que permitiese a su vez, ordenar las distribuciones y cuantificar las diferencias entre dos distribuciones cualquiera, se vio obligado a aumentar el número de restricciones que caracterizan a la función de bienestar. Para hacer una clasificación de las distribuciones, estableció en un primer momento que la función de bienestar debe ser creciente y cóncava, sin embargo, esto no le será suficiente para determinar las diferencias existentes entre dos distribuciones, y para ello, Atkinson propone especificar la función de bienestar hasta tal punto que se obtenga una función lineal y monótona, sin cambios de tendencia, que posea todas las características anteriores.

Atkinson también subraya la necesidad de que las medidas de desigualdad se mantengan invariables ante un cambio proporcional en la distribución, ya que dos distribuciones, con las mismas características, pero una de ellas con sus valores multiplicados por una constante, presentan el mismo grado de desigualdad. Esta idea no era compartida por Dalton (1920), defendiendo que un aumento proporcional de todas las rentas lleva a una disminución de la desigualdad, mientras que una disminución proporcional de todas las rentas conduce a la situación contraria (aumento de la desigualdad). De forma que la función de bienestar social definida por Atkinson (1970: 251), que permanece invariable ante cambios proporcionales de los ingresos, dejará de ser lineal y presentará la siguiente forma:

$$U(y) = A + B \frac{y^{1-\varepsilon}}{1-\varepsilon}, \quad \varepsilon \neq 1$$

$$U(y) = \log_e(y), \quad \varepsilon = 1$$

³² No podemos olvidar que el análisis se centra en el individuo, de ahí la importancia de que se puedan obtener los ingresos individuales a partir de la función agregada.

Para que la función de utilidad siga siendo cóncava, ϵ tiene que ser positivo, de no ser así el individuo dejaría de ser adverso al riesgo, entendida esa aversión al riesgo, como el grado de preocupación de la sociedad por la existencia de desigualdades. En definitiva, no se cumplen todas las restricciones propuestas inicialmente por Atkinson.

Una vez definida la función de bienestar social, este tipo de medidas presentan la ventaja de que proporcionan un valor de desigualdad para cada distribución, siempre y cuando se establezca cual es el grado de aversión de la sociedad a políticas redistributivas, ϵ (Cowell, 2009). Por lo tanto, sigue existiendo un componente altamente subjetivo que está asociado al valor de ϵ , lo que va a hacer que sea muy difícil utilizar este tipo de índices en la práctica (García Docampo, 2000).

5.2.4.1 Índice de desigualdad de Dalton

Dalton (1920) proponía una medida de desigualdad que se calculase como el cociente del bienestar asociado a una función de distribución del ingreso entre el bienestar asociado a una función donde el ingreso estuviese igualmente distribuido. Poniéndose así de manifiesto, de nuevo, la validez de la idea de sustraída del documento de Núñez Velázquez (2006), sobre la necesidad de un patrón de referencia con el que comparar una distribución dada, y que habíamos atribuido a Lorenz. La interpretación del índice parece bastante intuitiva, puesto cuanto más similares sean ambas distribuciones el ratio se aproximará a la unidad y será una sociedad más equitativa, por el contrario, una sociedad desigual dará lugar a un ratio mayor a la unidad.

Lo que pretende medir el índice de Dalton es la diferencia existente entre el bienestar social medio y el bienestar social medio potencial, aquel que se obtendría si el ingreso estuviese distribuido igualitariamente (Cowell, 2009). Sin embargo, atendiendo a propósitos comparativos resulta más conveniente calcular el índice como el cociente menos la unidad (Dalton, 1920). Por lo que si le damos la vuelta a la expresión, restando uno menos el cociente, deberá también restarse la unidad tanto en el numerador como en el denominador, quedando como sigue³³ (Cowell, 2009: 50):

$$D_{\epsilon} = 1 - \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [y_i^{1-\epsilon} - 1]}{\bar{y}^{1-\epsilon} - 1}$$

³³ La interpretación del índice variará como consecuencia de esta transformación: valores próximos a cero equivaldrán a una sociedad cada vez más igualitaria.

5.2.4.2 Coeficiente de Atkinson

El punto de discrepancia entre Dalton (1920) y Atkinson (1970) se encuentra en los efectos que produce un cambio de escala, un cambio proporcional en la distribución. Atkinson, a diferencia de Dalton, trataba de medir la desigualdad de tal forma que permaneciese invariable con respecto a variaciones en la renta media, puesto que esos cambios no alteraban la desigualdad de la sociedad en cuestión, afirmación no compartida por Dalton. Este aspecto va a ser determinante a la hora de definir la función de bienestar social, como ya advertimos anteriormente.

Sin embargo, este no va a ser el único punto de discrepancia entre ambos. Para Atkinson, el índice de desigualdad de Dalton no permanecía invariable ante transformaciones lineales de la función, es decir, si se añadía una constante distinta de cero a todos los valores de la distribución, el valor obtenido en el índice de Dalton no sería el mismo, aunque si que es cierto que el orden permanecería invariable (Cowell, 2009). Este aspecto fue solucionado por Atkinson gracias al concepto de *renta igualitaria equivalente*, que es el nivel de renta per cápita que haría que se igualase el bienestar social derivado de esa distribución igualitaria, con el bienestar social asociado a la distribución de renta inicial (Atkinson, 1970: 250).

$$I = 1 - \frac{Y_{EDE}}{\mu}$$

El valor de I está comprendido entre 0 y 1 donde los valores próximos a cero serán situaciones de gran igualdad, mientras que cuanto más próximo esté de la unidad habrá una mayor desigualdad.

Anteriormente, habíamos afirmado que estos dos índices dependen del valor que tome ϵ (Cowell, 2009; García Docampo, 2000), sin embargo, en la expresión anterior no se atisba ϵ o la sensibilidad ante políticas redistributivas. Esto se debe a que Atkinson se encontró ante la imposibilidad de agrupar todas las características que anteriormente le había atribuido a la función de bienestar, por lo que desarrolló una medida de desigualdad basándose en una función de bienestar social homotética, simétrica y divisible, a través de la suma, en rentas individuales. De tal forma, para una distribución discreta, el índice de desigualdad de Atkinson (1970: 257) queda definido como:

$$I=1-\left[\sum_{i=1}^n\left(\frac{y_i}{\mu}\right)^{1-\epsilon}f(y_i)\right]^{\frac{1}{1-\epsilon}}$$

5.2.5 Teoría de la información y desigualdad

La teoría de la información se ocupa de valorar la información obtenida de la posibilidad de que un acontecimiento, entre otros muchos, ocurra. Equivaldría a asignar una probabilidad a cada acontecimiento, sabiendo que ésta puede estar comprendida entre 0 y 1. La entropía de un sistema es la información media contenida en tales acontecimientos asociados a distintas probabilidades, por lo que la entropía queda definida como sigue (Cowell, 2009: 53):

$$entropy = \sum_{i=1}^n p_i h(p_i)$$

Siguiendo el libro de Cowell (2009), *Measuring inequality*, podemos afirmar que Theil en su documento explicativo e introductorio del índice en 1967, consideraba que el concepto de entropía era una herramienta muy útil para la medición de las desigualdades. De hecho, para la construcción del índice, Theil va a partir de la teoría de la información, y en concreto del concepto de entropía.

Partiendo de la fórmula de entropía anterior, y redefiniendo alguno de sus términos: los n sucesos pasarán a ser n personas, y las probabilidades (p_i) corresponderán con el porcentaje de ingreso por persona (s_i), Theil obtiene su índice de desigualdad restando el valor máximo posible de entropía, de la entropía en el momento presente (Cowell, 2009: 53):

$$T = \sum_{i=1}^n \frac{1}{n} h\left(\frac{1}{n}\right) - \sum_{i=1}^n s_i h(s_i)$$

Tras numerosas transformaciones, el índice de desigualdad de Theil también puede quedar expresado de la siguiente manera (Cowell, 2009: 53):

$$T = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{y} \log\left(\frac{y_i}{y}\right)$$

De acuerdo con García Docampo (2000), el índice de Theil presenta una ventaja con respecto al índice de Gini, y es que puede calcularse sin necesidad de que los datos estén ordenados de manera creciente.

TABLA 5.2 RESUMEN DE LA MEDICIÓN DE LA DESIGUALDAD

MEDIDAS OBJETIVAS DE DESIGUALDAD		ÍNDICES OBJETIVOS TRADICIONALES		ÍNDICES ÉTICOS O NORMATIVOS	
Análisis estadístico de la desigualdad		Índice de Theil		Índice de Dalton	
Varianza	$V(x) = \sigma_x^2 = \left(\frac{1}{n}\right) \sum_{i=1}^n (x_i - \mu_x)^2$	Origen	1967	Origen	1920
Coefficiente de variación	$CV = \frac{\sqrt{V(x)}}{\mu}$	Campo de estudio	<i>Teoría de la información</i> <i>Utilizará el concepto de entropía para derivar su índice de desigualdad</i>	Campo de estudio	<i>Economía del Bienestar</i>
Desviación media relativa	$DRM(x) = \frac{\sum_{i=1}^n x_i - \mu_x }{\sum_{i=1}^n x_i}$			Fórmula	$D_e = 1 - \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n [y_i^{1-\epsilon} - 1]}{\frac{1}{y} - 1}$
Varianza de los logaritmos	$VL = \left(\frac{1}{n}\right) \sum_{i=1}^n [\log \mu - \log y_i]^2$	Fórmula	$T = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{y} \log \left(\frac{y_i}{y}\right)$	Índice de Atkinson	
Medidas derivadas de la curva de Lorenz		Cuantiles - Relación interdecil		Origen	1970
Índice de Gini	$G = \frac{1}{2n^2\mu} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n y_i - y_j $	P90/P10 P90/P50 P50/P10	Útiles para distinguir el origen de la renta y la naturaleza de la misma	Campo de estudio	<i>Economía del Bienestar</i>
Índice K	Intersección de la curva de Lorenz con la línea $y=1-x$ (gráfico 5.3)			Fórmula	$I = 1 - \left[\sum_{i=1}^n \left(\frac{y_i}{\mu}\right)^{1-\epsilon} f(y_i) \right]^{\frac{1}{1-\epsilon}}$

VENTAJAS E INCONVENIENTES

<ul style="list-style-type: none"> • Cálculo sencillo y fácil aplicación práctica. • No informan del sentido de las transferencias entre individuos, por el hecho de elevar al cuadrado. La DRM es la única que no usa este recurso, pero no cumple el principio de Pigou-Dalton. • El índice de Gini es la medida más utilizada. Sin embargo, comparar la distribución con la equidistribución implica aceptar la igualación de rentas como distribución idónea. 	<ul style="list-style-type: none"> • Con respecto al índice de Gini, no requiere que el ingreso esté ordenado de forma creciente. Por lo tanto, resultará más sencillo su cálculo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Difícil aplicación práctica. Determinar el grado de aversión de la sociedad a las políticas redistributivas es extremadamente complejo (ϵ). • Elevada subjetividad. Se debe al parámetro ϵ y a la forma que toma la función de bienestar social.
--	---	---

Fuente: Elaboración propia (Utilizando el criterio de clasificación de Sen en 1973)

Parte II

6. ¿CÓMO AFECTA LA GLOBALIZACIÓN A LA DESIGUALDAD? ¿Y A LA POBREZA?

Esta discusión, según lo que podemos intuir a lo largo del TFG, dista mucho de la sencillez. La ausencia de una definición universal de globalización, desigualdad y pobreza, añade un grado de complejidad enorme, aspecto confirmado por Collins y Graham (2004), Winters et al. (2004), Anand y Segal (2008) y otros muchos. En este sentido podemos remarcar cómo la visión absoluta del problema da lugar a efectos positivos para la totalidad de participantes, mientras que la relativa es más pesimista, asumiendo efectos negativos para ciertos grupos (Asteriou et al., 2014; Lall et al., 2007). A esto se añade otro aspecto que aún dota de una mayor dificultad al análisis, como es la distinción entre países desarrollados y países en desarrollo (Antràs et al., 2006; Bergh y Nilsson, 2010; Goldberg y Pavcnik, 2007; Jaumotte et al., 2008). Finalmente, una última consideración, propuesta por Milanović (2006b), es la densidad poblacional y la extensión geográfica de los diferentes países.

En este contexto las posiciones ante el fenómeno de la globalización son opuestas³⁴, hasta el punto de que diferentes autores encuentran en la globalización tanto el problema como la solución de la desigualdad y la pobreza. Algunos autores como Milanović (2003), Wade (2004) o Salvatore (2007), entre otros, relacionan estas posiciones con la orientación política, afirmando que los neoliberales (derecha) defienden las bondades de la globalización, mientras que los anti-neoliberales, situados en el lado opuesto del espectro político (izquierda), resaltan los aspectos negativos de la misma.

6.1 MODELO HECKSCHER-OHLIN³⁵

Este modelo de comercio internacional constituye la base teórica sobre la cual se discuten los efectos de la liberalización del comercio en la desigualdad de ingresos y

³⁴ Bhagwati (2004), a partir de los resultados de una encuesta del World Economic Forum, apunta que el fenómeno anti-globalización predomina en los países desarrollados, mientras que en los países subdesarrollados consideran a la globalización como un proceso benigno y favorecedor.

³⁵ En aras de simplicidad nos referiremos al modelo Heckscher-Ohlin utilizando simplemente las iniciales de su dos autores: modelo H-O.

en la pobreza, a través de dos aspectos fundamentales: su influencia en los salarios, así como en los precios relativos de los bienes. Las conclusiones del modelo abogan por una igualación de precios y salarios debidos al comercio³⁶.

Sin embargo, los efectos variarán según el grado de desarrollo. En los países pobres aumentará la remuneración de los trabajadores no cualificados puesto que están especializados en bienes intensivos en trabajo, mientras que en los países ricos aumentará el salario de los trabajadores más cualificados, ya que se especializan en bienes intensivos en capital. Estas ideas se engloban en lo que se conoce como teorema de Stolper-Samuelson³⁷. En definitiva, este teorema afirma implícitamente que la desigualdad disminuirá en los países pobres mientras que aumentará en los ricos (Asteriou et al., 2014; Goldberg y Pavcnik, 2007; Lall et al., 2007; Milanović, 2006a, 2006b; Milanović, 2011; Jaumotte et al., 2008). Además en lo que se refiere a la pobreza, ésta disminuirá en los países subdesarrollados, debido a que el salario de los trabajadores no cualificados aumenta (Bhagwati y Srinivasan, 2002; Milanović, 2006a; Jaumotte et al., 2008; Winters et al., 2004).

El principal problema del modelo H-O es que lleva incorporado una cantidad importante de supuestos restrictivos que hace que la evidencia empírica no sea consistente con lo expuesto en el modelo (Goldberg y Pavcnik, 2007; Lall et al., 2007; Milanović, 2006a, 2006b). Algunos de estos supuestos son competencia perfecta³⁸, movilidad perfecta de trabajo y capital o un nivel tecnológico fijo. Además de estos supuestos, el modelo de H-O omite una serie de aspectos influyentes. Tal y como apuntan Goldberg y Pavcnik (2007), el modelo no considera los bienes intermedios o la deslocalización de las multinacionales, cuando ambas tienden a incrementar los salarios de los trabajadores cualificados debido al aumento de la demanda de trabajo cualificado

³⁶ El funcionamiento del modelo de Heckscher-Ohlin puede consultarse de una manera más precisa y detallada en el libro de Krugman, Obstfeld y Melitz (2012): *International trade: theory and policy*.

³⁷ Anne Krueger (1983) defendía el teorema de Stolper-Samuelson, ya que afirmaba que los países pobres son más abundantes en trabajo no cualificado mientras que los países ricos son más abundantes en trabajo cualificado. De ahí su especialización en bienes intensivos en trabajo y en bienes intensivos en capital, respectivamente. Sin embargo consideraba que el modelo H-O era insuficiente para explicar el comercio entre países desarrollados y en desarrollo, puesto que era un modelo basado únicamente en dos factores de producción, dos países y dos bienes.

³⁸ Los mercados perfectamente competitivos incluyen además una serie de supuestos que deben ser de aplicación al modelo H-O, que se pueden resumir en tres: empresas precio-aceptantes, productos homogéneos y ausencia de barreras de entrada y salida. El funcionamiento de la competencia perfecta puede comprobarse en el libro de Pindyck y Rubinfeld (2009): *Microeconomía*.

en ambos lugares³⁹. Tampoco considera los efectos de la Inversión Extranjera Directa (IED) o de la tecnología, que serán explicados más adelante. Como consecuencia directa se deduce, tal y como subraya el Fondo Monetario Internacional (Lall et al., 2007), que en un contexto como el actual, la movilidad tanto de trabajo como de capital tiene lugar incluso en el ámbito internacional, y no sólo dentro de las fronteras del país como presupone el modelo.

En relación con el mercado de trabajo, sabemos que la desigualdad de salarios puede verse afectada tanto por modificaciones en la oferta como en la demanda de trabajo (Alderson et al., 2005). En este sentido, el modelo H-O en su papel de sustento teórico para el estudio de la relación entre liberalización y desigualdad, obvia tres aspectos: el desempleo transitorio, las diferencias salariales entre industrias y los estándares laborales⁴⁰. Todos ellos llevarán a un aumento de la desigualdad (Goldberg y Pavcnik, 2007; Milanović, 2003). Por otro lado, Lechevalier (2015) pone de manifiesto que se han obviado los efectos sobre la calidad de los puestos de trabajo en el proceso de reestructuración del mercado laboral como consecuencia de la globalización. Esta disminución en la calidad de los puestos de trabajo lleva, por lo tanto, a un aumento en la desigualdad si la consideramos en términos de bienestar. En lo relativo a la pobreza, hay que tener en cuenta que si el resultado del proceso de globalización es la especialización en la exportación de productos que requieren mano de obra semi-cualificada, no habrá ningún efecto sobre la pobreza, y es que no todos los países subdesarrollados son abundantes en mano de obra barata, un claro ejemplo es América Latina o algunas zonas de África, que son ricas en recursos minerales, y por lo tanto de acuerdo con el modelo H-O deberían especializarse en su exportación. Por lo tanto, al especializarse en estos sectores en vez de en los sectores intensivos en mano de obra podrían desprenderse efectos negativos de la liberalización (Winters et al., 2004). Por otro lado, sabemos que

³⁹ Desplazar las actividades productivas que requieren una menor formación a los países subdesarrollados hará que aumente la demanda de trabajo cualificado en el país desarrollado, y por lo tanto su remuneración. En el caso de los países subdesarrollados, los trabajos no cualificados del mundo desarrollado son, en términos relativos, cualificados para los trabajadores de los países en desarrollo. En definitiva, en ambos lugares se estaría aumentando la demanda de trabajo cualificado, y por ende la desigualdad de salarios.

⁴⁰ Comentar de forma anecdótica que el periodista Jordi Évole (2016) realizó una investigación, a través de su programa Salvados, sobre como se han visto afectados los estándares de trabajo en el sector textil debido a la deslocalización de las empresas. La relevancia de esta cita se haya en que estos problemas han alcanzado una dimensión fuera de lo científico, llegando incluso hasta los medios de comunicación.

el desempleo transitorio afectará a los más pobres, afectando negativamente a la pobreza (Goldberg y Pavcnik, 2007). Sin embargo, según Agénor (2004), este será un efecto cortoplacista, ya que es cierto que la sustitución de trabajo por capital dará lugar a un aumento de la pobreza, sin embargo, esos trabajadores pasado un periodo de tiempo variable, según el grado de flexibilidad de la sociedad ante los cambios, encontrarán otro empleo en un sector cuyas retribuciones sean más elevadas. De ahí que Agénor proponga una curva con forma de U o J invertida para representar la relación pobreza-globalización. Finalmente, el problema relacionado con el no cumplimiento de las condiciones laborales, asociado con el grado de desarrollo de las instituciones, tirará de los salarios hacia abajo, por lo que lo más probable es que en los países subdesarrollados haya efectos negativos sobre la pobreza, ya que las instituciones son débiles. Por lo tanto, se van a requerir instituciones fuertes para escapar de la pobreza y evitar mayores aumentos en las desigualdades, lo cual permitirá, según Bardhan (2006) y Lall et al. (2007), un beneficio mutuo de la globalización (visión absoluta).

Por lo tanto, el modelo de H-O no sirve para atribuir causalidad a la relación globalización-desigualdad-pobreza, debido a que no es consistente con la realidad, a pesar de que proporciona un aparato teórico fundamental para comprender tal relación. En consecuencia, diferentes autores llegarán a conclusiones diferentes, por ejemplo Lall et al. (2007), Jaumotte et al. (2008), Bergh y Nilsson (2010), defienden que la liberalización comercial implica una disminución de la desigualdad mientras que Goldberg y Pavcnik (2007) y Asteriou et al. (2014) concluyen que lleva aparejada un aumento de la desigualdad, mientras que para Winters et al. (2004) los efectos son indeterminados, defendiendo simplemente una reducción de la pobreza. La reducción de la pobreza es una conclusión, que a pesar de estar más extendida, no es universal. En este sentido, Bardhan (2006) propone que el papel de los sindicatos se ve minimizado, por lo que la situación de los más pobres se vuelve más vulnerable. Y por último, Milanović (2006a) defiende que la reducción de las barreras arancelarias no tiene ninguna influencia en la convergencia de rentas. En todo caso, la liberalización comercial llevaría a un aumento de la desigualdad de rentas entre países, debido a la especialización comercial, ya que los bienes intensivos en capital tienen un valor añadido mayor que los intensivos en trabajo.

6.2 GLOBALIZACIÓN FINANCIERA

Los movimientos de capital tienen lugar en el ámbito internacional, tal y como remarcaban Lall et al. (2007), y por lo tanto resulta relevante valorar cuáles son sus efectos sobre la desigualdad y la pobreza. Tobin (2000) defiende que la idea fundamental de los flujos de capital es trasladar los ahorros de los países desarrollados y transformarlos en inversión productiva en los países en desarrollo. Ésta ha sido una práctica muy común en el Este Asiático, Latinoamérica y Europa del Este, receptores fundamentales de Inversión Extranjera Directa (IED). Por lo tanto, parece a simple vista que este patrón de actuación favorecería la convergencia de rentas entre los países receptores y emisores de la inversión, sin embargo la mayoría de autores coinciden en que la globalización financiera lleva aparejado un aumento en la desigualdad (Asteriou et al., 2014; Goldberg y Pavcnik, 2007; Jaumotte et al., 2008; Lall et al., 2007). En este sentido un aspecto propio del mundo financiero es la elevada volatilidad que puede traducirse en crisis financieras. Tobin (2000), ya advertía que ese procedimiento, que se presupone tan favorable, podría traducirse al mismo tiempo en una recesión, en desempleo o en una crisis que afecte a los tipos de cambio, lo que llevaría a un aumento de la desigualdad. Esta idea es respaldada por Lall et al. (2007) que defienden que las crisis financieras afectan de una manera más brusca a los más desfavorecidos.

A diferencia de la liberalización comercial, la apertura financiera provoca un aumento de las desigualdades tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. La lógica subyacente se encuentra en el hecho de que la deslocalización del proceso productivo implica un aumento de las entradas de capital en los países subdesarrollados, este incremento de capital requiere una mayor demanda de trabajadores cualificados, y por lo tanto, la remuneración de los trabajadores cualificados aumentará, dando lugar a un aumento de la desigualdad en los países receptores de la inversión. La emisión de IED, como consecuencia del proceso de deslocalización, supondrá una reducción de las oportunidades de empleo para los trabajadores relativamente poco cualificados del mundo desarrollado, y por lo tanto una reducción de su remuneración provocando un aumento de la desigualdad en los países más avanzados (Goldberg y Pavcnik, 2007; Jaumotte et al., 2008).

Sin embargo, no todo son desventajas. Generalmente, la mayor inversión lleva aparejada un mayor crecimiento y por lo tanto conducirá a una reducción de la pobreza en los países subdesarrollados⁴¹. Los aspectos positivos de la globalización financiera no se quedarían ahí, puesto que según Kose et al. (2006) existen una serie de beneficios, a los cuales denominan “colaterales”, resultantes del proceso de globalización financiera como son el desarrollo de las instituciones, mejoras en la gobernanza o una mayor disciplina macroeconómica⁴². García Arias (2002) también señala la existencia de una serie de ventajas como la diversificación, el incremento de la competencia en el sector financiero o la reducción de costes derivados de las restricciones de capitales, aunque sí bien es cierto advierte del no cumplimiento de las mismas en la realidad económica. A pesar de estos beneficios “colaterales”, el resultado de la globalización financiera debe catalogarse como perjudicial. Sin embargo, muchos autores, entre ellos Lall et al. (2007) o el Banco Mundial (2016), coinciden en quitarle importancia a sus efectos negativos sobre la desigualdad, defendiendo que la tecnología es un factor mucho más relevante a la hora de explicar la creciente desigualdad durante las últimas décadas. De todas maneras, e incluso aceptando el hecho de que la tecnología juega un papel más significativo, no debemos olvidar, tal y como nos recuerdan Milanović (2006a) o Goldberg y Pavcnik (2007) que a pesar de que el cambio tecnológico sea una fuerza exógena a la globalización, su incidencia dependerá del grado de apertura, siendo más intensa en aquellos sectores o países más integrados en la economía mundial. Además sabemos gracias a Jaumotte et al. (2008), que los beneficios que se obtienen de la tecnología y la globalización son mayores cuanto mayor es el nivel de educación. En este sentido se pronuncian Antràs et al. (2006), que a través de la modelización, demuestran que existe una relación entre la globalización y la tecnología. El modelo divide el mundo en países del Norte y del Sur, suponiendo a su vez la existencia de

⁴¹ La relación existente entre crecimiento y pobreza se analizará más adelante, llegando a la conclusión de que un mayor crecimiento no siempre implica una reducción de la pobreza.

⁴² Siguiendo la lógica de estos autores, la mayor disciplina financiera permitirá recibir una mayor inversión en esos países, gracias a las ayudas del Fondo Monetario Internacional. Recordar que las ayudas del FMI están condicionadas a una serie de actuaciones por parte del país receptor encaminadas a estabilizar los agregados macroeconómicos. Se puede revisar el trabajo de Buira (1983) para un mayor conocimiento acerca de la condicionalidad y la programación financiera de las ayudas. Además recordar que la condicionalidad de las ayudas está sujeta a gran controversia y que en la mayoría de los casos los resultados no son los esperados. La condicionalidad de las ayudas al desarrollo, aunque relacionada con lo tratado a lo largo del TFG, no deja de ser un aspecto que se nos escapa a nuestro análisis y que por ello no entraremos a valorar.

trabajadores asalariados y directivos en ambos mundos. Como bien sabemos, la incorporación de tecnología al proceso productivo va a requerir de un mayor conocimiento, es decir, incrementará la demanda de trabajadores más cualificados, lo que les hace llegar a la conclusión de que la desigualdad de salarios aumentará como consecuencia de la globalización, ya que los mejores trabajadores del Sur (países subdesarrollados) trabajarán para empresas internacionales, y por lo tanto, tendrán mayores salarios que aquellos que trabajan para empresas locales⁴³. De acuerdo con Asteriou et al. (2014), estas desigualdades en los salarios no serían perjudiciales, ya que se deben a la mayor productividad de los trabajadores, a sus propios méritos, siendo en consecuencia una fuente de incentivos. Por lo que respecta al resultado de los países desarrollados, éste dependerá de los costes de transmisión del conocimiento entre los directivos y los trabajadores. Si estos costes son bajos, la desigualdad aumentará, lo que se explica por el mayor aumento de la subcontratación internacional. En definitiva, estos autores, a pesar de defender la efectos negativos de la globalización en la desigualdad de salarios, fundamentalmente en los países subdesarrollados, concluyen que ésta tendrá efectos positivos en términos de bienestar para todos los individuos, es decir, podemos inferir que defienden una reducción de la pobreza absoluta.

6.3 RELACIÓN CRECIMIENTO-POBREZA-DESIGUALDAD

Baldwin (2003) y Bardhan (2006) proponen que desde los años 1950 en adelante, la relación existente entre liberalización y crecimiento se presupone como válida, aunque si bien es cierto que recientemente está sujeta a una mayor controversia, resaltando ambos el trabajo de Rodriguez y Roddick del año 2000. De todas maneras, nosotros consideraremos válida esta relación liberalización-crecimiento. Por lo tanto, aquellas políticas que posibiliten una mayor liberalización del comercio permitirán alcanzar un mayor crecimiento, consecuentemente, al haber una “tarta” mayor, la porción correspondiente a cada uno será mayor, es decir, el crecimiento permitirá una reducción de la pobreza absoluta, o al menos lo hará bajo ésta lógica (Berry, 2003; Bhagwati y Srinivasan 2002; Sala-i-Martin, 2006; Sala-i-Martin y Pinkovskiy, 2010; Salvatore, 2007; Winters et al., 2004). Si bien es cierto que la mayoría de los modelos

⁴³ Harrison y Rodriguez-Clare defienden la idea de que los trabajadores de los países subdesarrollados que trabajan para empresas multinacionales, reciben remuneraciones más elevadas que los trabajadores de empresas nacionales en el mundo subdesarrollado (Asteriou et al., 2014),

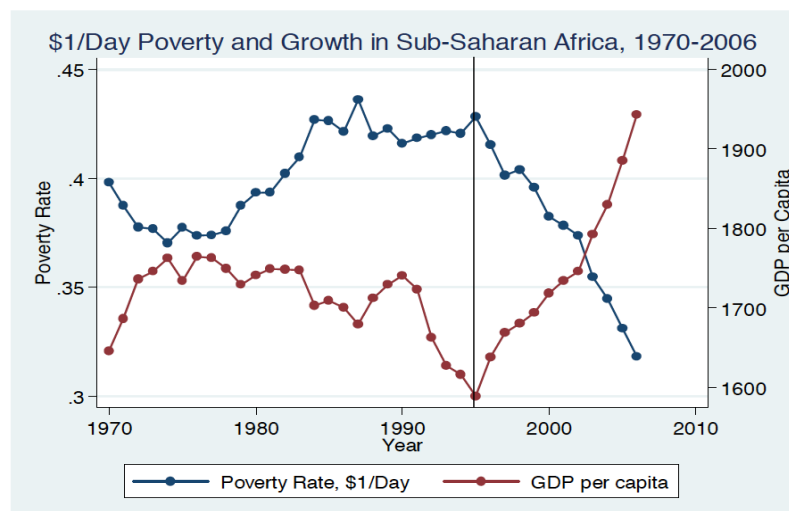
propuestos en la literatura académica defienden este razonamiento, habría que preguntarse si los modelos son coherentes con la realidad, puesto que según Wade los resultados “*depend on which combination out of many plausible combinations of measures and countries we choose*” (Wade, 2004: 575). Sin embargo, esta no será la única vía problemática, y es que Winters et al. (2004), defienden que si la liberalización del comercio lleva a un mayor crecimiento a través de aumentos en la productividad, los resultados no serían tan beneficiosos para la pobreza, sobre todo en el corto plazo, como si se consiguiera a través de otros medios. El razonamiento subyacente sería el siguiente: un aumento de la productividad se traduce en un aumento de la cantidad de output por unidad de input, dicho de otro modo, serían necesarios menos trabajadores para producir lo mismo, lo que llevaría a un aumento del desempleo, y por lo tanto, a un empeoramiento de la pobreza. Sin embargo, y a pesar de las críticas, los defensores de la relación inversa entre crecimiento y pobreza defienden la validez de su opinión basándose en el papel que han jugado China e India (Bhagwati y Srinivasan, 2002; Sala-i-Martin, 2006; Salvatore, 2007), así como en la evidencia del continente africano (Sala-Martin y Pinkovskiy, 2010), lo cual les permite concluir que el crecimiento tiene un rol fundamental en la reducción de la pobreza absoluta.

El caso de China e India parece bastante destacable puesto que alrededor de los años 1970, en ambos países se concentraba una gran parte de la población pobre del planeta. Sin embargo, experimentaron un enorme crecimiento durante las últimas décadas del siglo XX, lo que permitió reducir enormemente la pobreza absoluta en ambos países. De tal manera, que la pobreza absoluta mundial, es decir, el número de personas con un ingreso inferior a 1\$/día disminuyó de 1.22 millones en 1999 a 1.02 millones en 2002, concentrándose esta reducción en ambos países (Salvatore, 2007). Prueba de ello, es el dato propuesto por Sala-i-Martin (2006), ya que si disminuyó la pobreza en estos países, la concentración de la pobreza tuvo que aumentar en otra zona del mundo, y es que África pasó de concentrar simplemente el 14.5% de los pobres en 1970 a abarcar el 74.5% en el año 2000.

Por lo tanto, es relevante el estudio de la situación de África, lo que condujo a Sala-i-Martin a continuar con su estudio junto con Pinkovskiy (2010), llevándoles a afirmar que la pobreza en África también está disminuyendo, argumentando que la

causa fundamental es el crecimiento que han experimentado algunos de los países del continente. Sin embargo, la posición crítica fundamental ante el crecimiento en África es que los sectores donde se concentra el crecimiento están en las manos de pequeñas minorías, y que por lo tanto, no tendría ningún efecto sobre la pobreza absoluta, ya que no afectaría a las rentas bajas. Sala-i-Martin y Pinkovskiy disienten en este sentido, defendiendo que entre 1995 y 2006 la pobreza absoluta disminuye gracias al crecimiento. Su análisis gráfico no da lugar a equívoco: pobreza y crecimiento dibujan una X casi perfecta prueba de su relación inversa (Gráfico 6.1). El problema de fondo se encuentra en lo que ya hemos resaltado anteriormente: los resultados dependen de las variables que se tengan en consideración, así como de los procedimientos para calcularlas. Bergh y Nilsson (2014) van aún más allá desmontando el razonamiento subyacente entre globalización, crecimiento y reducción de la pobreza. Antes habíamos considerado válido el razonamiento de que una mayor apertura comercial llevaría a un aumento del crecimiento, sin embargo, estos dos autores defienden que la globalización se traduce en modificaciones en los precios, en los ingresos y en los flujos de información, y serán estos cambios los que puedan dar lugar o no a una mayor tasa de crecimiento o a una reducción de la pobreza, o ambas a la vez. En definitiva, estarían defendiendo que la relación de causalidad entre pobreza y crecimiento no es tal.

GRÁFICO 6.1 RELACIÓN CRECIMIENTO-POBREZA EN ÁFRICA SUBSAHARIANA ENTRE 1970 Y 2006



Fuente: Sala-i-Martin y Pinkovskiy (2010). Pág. 11

A raíz de las ideas expuestas, podríamos extraer una conclusión de carácter político o idealista, y es que los neoliberales son defensores del crecimiento económico, mientras que los anti-neoliberales defienden como objetivo último el desarrollo económico. Sin embargo, el PNUD (2007) igualmente defiende que la globalización ha sido beneficiosa para todos en materia de desarrollo, puesto que las diferencias en el grado de desarrollo humano han disminuido entre los países, y por lo tanto, el crecimiento se ha traducido en una reducción de la pobreza⁴⁴. El problema es que no todos han sido partícipes de la integración en la economía mundial, y por lo tanto no se han podido beneficiar de las mejoras en la eficiencia que según Salvatore (2007) lleva aparejada la globalización. En este sentido, las diferencias entre los países se deben a que los países “globalizadores” han crecido mientras que los “no globalizadores” se han estancado, lo que ha impedido una mejora en sus estándares de vida.

A raíz de esta discusión es necesario añadir la tercera variable en cuestión y que todavía no habíamos tenido en consideración, la desigualdad. La problemática del crecimiento va a adquirir de esta manera una nueva dimensión, y es que el crecimiento puede no ser equilibrado, es decir, puede que aunque la tarta sea más grande y recibamos porciones de tarta más grandes, esas porciones no sean proporcionalmente iguales. En este sentido, el resultado del crecimiento sería un aumento de la desigualdad absoluta⁴⁵ (Winters et al., 2004). Es importante resaltar este adjetivo, absoluta, puesto que los efectos que va a tener la globalización, y en consecuencia el crecimiento, sobre la desigualdad van a ser distintos en función de si se usa uno u otro concepto (Anand y Segal, 2008). Por lo tanto, de la defensa de un aumento de la desigualdad como consecuencia del crecimiento, podemos intuir que Winters et al. (2004) y Jaumotte et al. (2008) utilizan la noción absoluta, mientras que Sala-i-Martin y Pinkovskiy (2010), defensores de una reducción de la desigualdad, estarían usando la noción relativa. De esta manera, solo estaríamos analizando la desigualdad dentro de un país, pero también es necesario analizar cuales son las posiciones ante la desigualdad entre países. En este

⁴⁴ En este caso, el PNUD no estaría haciendo referencia a la pobreza absoluta, sino que más bien estaría refiriéndose a una dimensión de carácter más multidimensional, donde no sólo el nivel de ingresos se tiene en consideración. Al hablar de desarrollo, nos estaríamos refiriendo en un sentido más amplio a la calidad de vida.

⁴⁵ Recordar lo expuesto anteriormente. Para que la desigualdad permanezca invariable en su noción absoluta, es necesario que se produzcan aumentos en la renta idénticos en términos absolutos.

sentido, podemos resaltar como algunos autores, herederos de las teorías de la dependencia, defienden un crecimiento desequilibrado que lleva a la divergencia (Berry, 2003; Ruiz-Huerta et al., 1999; Wade, 2004), mientras que otros, herederos de las teorías neoclásicas de crecimiento, defienden que la desigualdad entre países disminuye, llevando a un proceso de convergencia en la renta per capita de los países (Sala-i-Martin, 2006; Sala-i-Martin y Pinkovskiy, 2010; Williamson, 1996). En este sentido, los hermanos Varela Parache (2002) proponen que la globalización, como principal motor de crecimiento de la producción, sólo ha beneficiado a los países más integrados, dejando de lado a los más atrasados, lo cual se traduciría en una reducción de la desigualdad entre los países más integrados pero al mismo tiempo daría lugar a un aumento de la desigualdad aún mayor con respecto a los países más atrasados. Pero en realidad, ¿qué es lo que ocurre con la desigualdad global? Parece que aquí tampoco podríamos llegar a una solución concluyente, puesto que también dependerá de si utilizamos la desigualdad global relativa o la desigualdad global absoluta (Anand y Segal, 2008), pero algo sí que debe quedar claro, y es que de acuerdo con Sala-i-Martin (2006), el hecho de un aumento simultáneo en la desigualdad entre países y en la desigualdad dentro un país, no implica un aumento de la desigualdad global⁴⁶.

Hasta aquí hemos analizado los efectos del crecimiento, de la liberalización comercial y financiera, sin embargo la globalización es, además, un fenómeno político y social. En este sentido, es necesario advertir, tal y como lo hace Wade (2004), que no debemos suponer que los mismos efectos que se derivan del aumento en el comercio deben derivarse de políticas favorables al libre cambio. En este sentido, Wade estaría criticando indirectamente los acuerdos de libre comercio como son el *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), o los más recientes, *Trans-Pacific Partnership* (TPP) y *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP), este último todavía en negociación. Estos acuerdos, que no dejan de ser políticos, contradicen las conclusiones de Bergh y Nilsson (2010) sobre la ausencia de relación entre la globalización política y la desigualdad, ya que afectarán al comercio y posiblemente a la desigualdad. En cuanto

⁴⁶ Para Sala-i-Martin recurrir a este razonamiento supondría caer en una falacia, puesto que la desigualdad dentro del país se refiere a los individuos mientras que la desigualdad entre países se refiere a los propios países, sería como comparar peras con manzanas.

a la dimensión social, podemos usar, al igual que hacen Bergh y Nilsson (2010), los argumentos de Atkinson en 1977. Atkinson defendía que un cambio en las condiciones sociales puede afectar a la desigualdad. No cabe duda que la globalización ha supuesto un cambio considerable, cuya tendencia fundamental está encaminada a fortalecer a las grandes empresas, debilitando en consecuencia a los sindicatos, lo que llevaría a una mayor diferencia salarial debido a las diferencias en el poder de negociación, según argumentan Bergh y Nilsson. Sin embargo, este fortalecimiento de las empresas, va más allá debilitando en algunos casos el propio poder de los Estados. En definitiva, la dimensión social llevaría a un aumento de la desigualdad, mientras que la globalización política requeriría de un análisis más detallado para poder pronunciarse al respecto.

TABLA 6.1 EFECTOS PARCIALES EN LA DESIGUALDAD ASOCIADOS A LOS DISTINTOS ARGUMENTOS TEÓRICOS

	PAÍSES DESARROLLADOS		PAÍSES EN DESARROLLO		OTRAS CONSIDERACIONES						
	Efecto	<i>Aumenta</i>	Efecto	<i>Disminuye</i>							
DIMENSIÓN ECONÓMICA	Modelo H-O					Incluye supuestos restrictivos y omite aspectos relevantes					
						<table border="1"> <tr> <td rowspan="3">Efectos de los aspectos omitidos</td> <td>Deslocalización</td> <td>↑ desigualdad interna y entre países</td> </tr> <tr> <td>Tecnología</td> <td>↑ desigualdad interna y entre países</td> </tr> <tr> <td>Mercado de trabajo</td> <td>↑ desigualdad interna</td> </tr> </table>	Efectos de los aspectos omitidos	Deslocalización	↑ desigualdad interna y entre países	Tecnología	↑ desigualdad interna y entre países
Efectos de los aspectos omitidos	Deslocalización	↑ desigualdad interna y entre países									
	Tecnología	↑ desigualdad interna y entre países									
	Mercado de trabajo	↑ desigualdad interna									
Autores		<i>Th. Stolper-Samuelson</i>		<ul style="list-style-type: none"> • Goldberg y Pavcnik (2007) • Lall et al. (2007) • Milanović (2006a, 2006b) 							
DIMENSIÓN ECONÓMICA	Globalización financiera					OTRAS CONSIDERACIONES					
		Efecto	<i>Aumenta</i>	Efecto	<i>Aumenta</i>	Algunos argumentan que tienen una importancia menor e incluso otros que se derivan beneficios de la misma					
Autores		<ul style="list-style-type: none"> • Asteriou et al. (2014) • Goldberg y Pavcnik (2007) • Jaumotte et al. (2008) • Lall et al. (2007) 		<i>Desarrollo de las instituciones, mejor gobernanza, mayor disciplina macroeconómica</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Kose et al. (2006) 						
				<i>Mayor importancia de la tecnología</i>	<ul style="list-style-type: none"> • BM (2016) • Lall et al. (2007) 						
DIMENSIÓN ECONÓMICA	Crecimiento	INTERNA		ENTRE PAÍSES		AUTORES	OTRAS CONSIDERACIONES				
		Absoluta		T^{as} Dependencia		<ul style="list-style-type: none"> • Berry (2003) • Jaumotte et al. (2008) • Ruiz-Huerta et al. (1999) • Wade (2004) • Winters et al. (2004) 	Pobreza				
		<i>Aumenta</i>		<i>Aumenta</i>			↓ Pob. Absoluta				
		Relativa		T^{as} Neoclásicas		<ul style="list-style-type: none"> • Sala-i-Martin (2006) • Sala-i-Martin y Pinkovskiy (2010) • Williamson (1996) 	Desigualdad global				
<i>Disminuye</i>		<i>Disminuye</i>		¿?							
DIMENSIÓN POLÍTICA				EFFECTO	TRATADOS	AUTORES					
				<i>Políticas favorables al comercio</i> ≠ <i>Aumento del comercio</i>	<ul style="list-style-type: none"> • NAFTA • TTIP • TTP 	<ul style="list-style-type: none"> • Wade (2004) 					
DIMENSIÓN SOCIAL				EFFECTO		AUTORES					
				Fortalece a las multinacionales y debilita a los sindicatos	<i>Aumenta</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Bergh y Nilsson (2010) 					

Fuente: Elaboración propia

6.4 EVIDENCIA EMPÍRICA

6.4.1 Comparación de la desigualdad bruta: Brasil, EEUU y China

Recordando lo expuesto al principio de este apartado, Milanović (2006b) proponía que la relación entre globalización y desigualdad iba a depender de la extensión geográfica por ello hemos representado en el gráfico 6.2 la evolución de la desigualdad bruta para tres de los países con mayor extensión del mundo: Estados Unidos, China y Brasil, respectivamente⁴⁷. La situación de partida en 1980 de estos tres países era distinta: China era un país de ingreso bajo, Brasil tenía un nivel de ingresos medio-bajo, mientras que Estados Unidos era un país de ingreso alto.

Brasil en la década de los noventa fue cuando llevo a cabo un mayor esfuerzo por integrarse en la economía mundial (Hirst, 2006), y según el gráfico 6.2 parece que los efectos fueron positivos para la desigualdad bruta. A pesar de la creciente desigualdad de principios y mediados de los ochenta, se observa un punto de inflexión a partir de finales de los ochenta, donde la tendencia cambia, reduciéndose la desigualdad en Brasil, eso sí a un ritmo bastante pausado, que se acentuó a partir de 2005. Sin embargo, con la crisis financiera de 2008 se paralizó la disminución de la desigualdad bruta. Bien es cierto que la crisis no tuvo una gran influencia en la desigualdad brasileña.

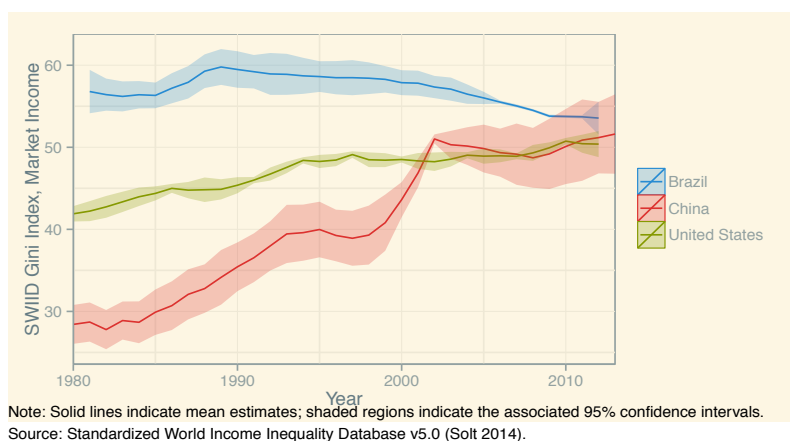
En el caso de los EEUU, la desigualdad presenta una tendencia creciente a lo largo de todo el periodo analizado, lo cual coincide con lo expuesto por Piketty (2014b), a pesar de utilizar otro instrumento de medida de la desigualdad (ver gráfico 5.1).

Por su parte China, debido a que ha experimentado una de las reducciones de pobreza más espectaculares en las últimas décadas (Sala-i-Martin, 2006; Salvatore, 2007), requiere una atención especial. La situación de partida viene marcada por una desigualdad baja, donde todos eran igual de pobres. Sin embargo, el crecimiento que les permitió salir de esa situación fue un crecimiento desequilibrado, que ha dado lugar a un aumento impresionante en la desigualdad bruta, en algunos momentos (finales de los noventa y principios de siglo) llegando a ser incluso exponencial. Esto pone de

⁴⁷ Conseguimos de esta forma que los cambios que se deban a esta característica permanezcan invariables, ya que por norma general los países más pequeños son más propensos a la apertura comercial. También destacar que los tres países tienen salida al mar, aspecto relevante a la hora de comerciar.

manifiesto que la reducción de la pobreza no tiene que venir acompañada de una reducción de la desigualdad. Si algo caracterizó a China fue su política de reformas, en concreto la Política de Puertas Abiertas, que sirvió para integrar a China en la economía mundial y que dio lugar a un aumento de la IED espectacular, convirtiéndose en uno de los principales receptores a nivel mundial (Salvador Chamorro, 2012). Esta Política de Puertas Abiertas coincidió además con la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio (OMC), que se produjo en 2001. Por lo tanto, remitiéndonos a lo expuesto en el apartado 5.2.2 *Globalización financiera*, el aumento de la IED podría ser la principal explicación del aumento de la desigualdad en China.

GRÁFICO 6.2 EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD BRUTA (1980 - 2013). BRASIL, ESTADOS UNIDOS Y CHINA.



Fuente: Elaborado utilizando la base de datos de Solt (2014)

Podemos concluir que en el caso de los países desarrollados parece cumplirse lo expuesto en el modelo H-O o en la globalización financiera, aumentando la desigualdad en los países ricos; otra cosa es que este aumento se deba a la liberalización comercial puesto que existen otros muchos factores que pueden haber influido. En el caso de los países subdesarrollados⁴⁸, la evolución parece que depende de unos países a otros, mientras Brasil ha reducido la desigualdad, China la aumentado desproporcionadamente.

⁴⁸ A pesar de que ambos países se enmarquen dentro de los BRICS, de acuerdo con el Human Development Report del PNUD (2014), China y Brasil ocupan los puestos 90 y 75, respectivamente. Por lo tanto, podemos considerar para el periodo de análisis que ambos se enmarcan dentro de los países subdesarrollados, aunque su evolución haya sido muy favorable durante las últimas décadas.

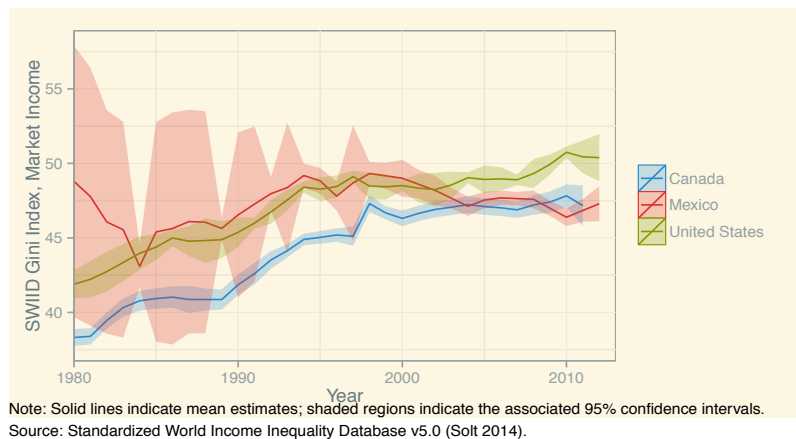
6.4.2 North American Free Trade Agreement (NAFTA)

Un comentario realizado por el profesor Carlos Taibo durante el festival del mundo ético realizado en León, dónde resaltaba que ninguno de los tres países se habían beneficiado de este acuerdo de libre comercio, me ha llevado a comprobar tales afirmaciones en materia de desigualdad. Este acuerdo, implantado en 1994, ha sido políticamente controvertido, al igual que cualquier negociación entre diferentes Estados. A este debate contribuyeron diferentes aportaciones teóricas, modelos económicos, cuyos resultados mostraban que los efectos serían visibles sobre todo en el caso de México, debido a su condición de economía menos desarrollada, que se beneficiaría de la liberalización y de la IED (Brown et al., 1992). En el gráfico 6.3 puede observarse como después de un pequeña caída en los primeros años, la desigualdad aumentó en México hasta el año 2000. El aumento en la desigualdad también puede explicarse en cierto modo por la diferencia de salarios entre las empresas exportadoras y las que no lo son, es decir, a las desigualdades que se generan como consecuencia de la IED, se le uniría la desigualdad de salarios (NAFTA, 2012). La desigualdad bruta disminuyó a partir del año 2000, por lo que podemos pensar que en materia de desigualdad México ha salido bien parado del tratado. Una de la explicación puede ser las mejoras en la condiciones laborales, gracias a la Comisión para la Cooperación Laboral (CCL) que nació junto con el acuerdo.

Los efectos del tratado en Estados Unidos son mucho menos significativos, aunque el principal temor existente antes de la firma del tratado era que la mano de obra mexicana, mucho más barata (2.17\$/hora por 15.45\$/hora en 1991) sustituyese a los trabajadores menos cualificados, reduciendo el empleo, y por lo tanto traduciéndose en una mayor desigualdad (Burfisher et al., 2001). En el gráfico 6.3 se muestra cómo la desigualdad aumentó en los primeros años desde la firma del tratado, ascenso que se vería paliado en los siguientes años. Sin embargo, duro poco y la desigualdad bruta continuó aumentado, hasta el punto de que es mayor ahora que en el momento del inicio del tratado. El caso de Canadá es también muy similar por tratarse de un país desarrollado, aunque el aumento de la desigualdad se retrasó un años en el tiempo, es decir, Canadá experimentó los efectos del tratado más tarde que los EEUU.

Por lo tanto, parece que los resultados son los esperados, de acuerdo con el modelo H-O. México, como país subdesarrollado, ha visto disminuir su desigualdad bruta, mientras que Canadá y Estados Unidos, países desarrollados, han visto como la distribución primaria del ingreso se ha vuelto más desigual. Sin embargo, suponer que el comportamiento de la desigualdad es el expuesto en el modelo H-O sería suponer demasiado, por lo que es más probable que ese comportamiento se deba a otras causas. Es necesario resaltar que hemos supuesto que los cálculos de Solt⁴⁹ (2014) son los correctos, posiblemente los resultados habrían variado de haber elegido otros diferentes.

GRÁFICO 6.3 DESIGUALDAD BRUTA TRAS LA INTRODUCCIÓN DEL NAFTA: CANADÁ, ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO.



Fuente: Elaborado usando la base de datos de Solt (2014)

⁴⁹ La base de datos de Solt (2014), conocida como Standardized World Income Database (SWID), es un intento de facilitar la comparabilidad de la desigualdad a lo largo del tiempo y entre países. Incluye todos los datos disponibles y utiliza los datos del Luxemburg Income Study (LIS) como estándar. La base de datos esta compuesta por 174 países y abarca desde 1970 hasta la actualidad.

Parte III

7. IMPOSICIÓN EN UN MUNDO GLOBAL

La introducción del Sector Público en la discusión entre globalización y desigualdad implica un cambio importante en el concepto de desigualdad a utilizar. Si recordamos lo expuesto anteriormente, veíamos como Ostry, Berg y Tsangarides (2014) diferenciaban entre desigualdad bruta y desigualdad neta. Esta distinción va a ser determinante, ya que hasta aquí habíamos analizado cómo la liberalización del comercio, la globalización financiera o el crecimiento habían afectado a la distribución del ingreso. Sin embargo, la incorporación del gobierno, y su influencia a través del sistema impositivo, provocará un cambio en esa distribución: redistribución de la renta y la riqueza, dando paso al análisis de la desigualdad neta. En este sentido, parece bastante evidente que nuestro análisis se centrará fundamentalmente en los países desarrollados, ya que en éstos, el sistema fiscal está más consolidado.

También habíamos visto como existían dos visiones contrapuestas con respecto a la globalización y su influencia en la distribución funcional y primaria, situándose a favor o en contra de la misma en materia de equidad. Aquellos que se situaban en el lado malo de la globalización, estarían defendiendo la idea de que la globalización es un juego de suma cero, donde hay unos ganadores y unos perdedores; posición a la que también se suma Weck-Hannemann (2001) dentro del debate político de la globalización. Por lo tanto, los defensores de esta visión abogarán por la intervención del Sector Público en su papel redistributivo, compensando así a los perdedores de la globalización (Gundlach, 2000). Es más, García Arias (2002: 33) afirma que *“los gobiernos deben manejar estas “consecuencias sociales no deseables” de la globalización sometidos a la restricción que el propio proceso impone sobre las políticas sociales y el, llamado, Estado del Bienestar allí donde existe”*. Se pone así de manifiesto, que no sería suficiente llevar a cabo políticas redistributivas a nivel nacional. Por lo tanto, conocida la preocupación existente por la desigualdad global, y sabedores de la pérdida de eficacia de las políticas nacionales como consecuencia de la creciente integración económica (Baldwin, 2008; Epifani y Gancia, 2009), las políticas coordinadas internacionalmente serán más efectivas para solucionar los problemas

distributivos de la globalización. Por ello, Milanović (2006b) propone una serie de reglas, que deberían seguir las políticas de redistribución global, de tal forma que las transferencias se realicen de países ricos a pobres, que los beneficiarios de las transferencias tengan un ingreso menor que los contribuyentes (principal problema de las ayudas bilaterales) y por último, que las transferencias reduzcan la desigualdad en ambos países. El principal problema de la redistribución global es que muchas veces las distribuciones nacionales se solapan, de tal forma que conseguir que se cumplan todos estos requisitos resulta ser una tarea compleja.

Por otro lado, los defensores de las bondades de la globalización, que entienden a ésta como un juego de suma positiva, donde existe un beneficio mutuo, afirmarán que la intervención pública no estaría justificada para corregir los resultados de la asignación del mercado.

Sin embargo, independientemente de cual sea la posición acerca de los efectos de la globalización en la distribución primaria, no puede negarse que la propia globalización merma la capacidad redistributiva del Sector Público, debido a la dificultad del sistema tributario para recaudar impuestos (Andersen y Sørensen, 2011; Gundlach, 2000; Nederveen Pieterse, 2000; Tanzi, 2001). Esto no implica que el Sector Público haya perdido toda su capacidad de intervención, sino que debe adaptarse a las nuevas condiciones impuestas por la globalización (García Arias, 2002). El problema en el contexto de estudio, es que la dificultad recaudatoria, que radica en el aumento de la movilidad de los factores productivos, que en muchos casos traerá aparejada una imposibilidad de gravamen, dará lugar a cambios en el peso específico de las diferentes figuras impositivas (Gottschalk y Peters, 2003; Hines y Summers, 2009; Kumar y Quinn, 2012; Nederveen Pieterse, 2000), lo cual, afectará inevitablemente a la desigualdad neta.

7.1 GLOBALIZACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA

7.1.1 Imposición indirecta e imposición sobre la renta: globalización comercial

La primera reacción observable cuando relacionamos liberalización comercial y Sector Público es la consiguiente disminución de los ingresos como consecuencia de la reducción de las barreras arancelarias (Bardhan, 2006; Winters et al., 2004). Esta

relación será especialmente relevante en los países en desarrollo, donde el peso específico de la imposición indirecta (aranceles e imposición sobre las ventas) es mayor, poniendo así de manifiesto la estrecha relación existente entre su presupuesto y el sector exterior. Por lo tanto, los cambios que afecten a los precios de los bienes comercializados entre países tendrán un impacto importante en el presupuesto público (Tanzi, 1986). Sin embargo, en los países desarrollados su influencia en los ingresos totales va a ser reducida debido a su escaso peso relativo.

Por otro lado, la existencia de distintos sistemas de imposición indirecta interna en cada uno de los países, puede dar lugar a problemas de doble imposición. Esto se produce cuando los bienes son gravados tanto en el país de origen como en el de destino. Como bien sabemos las compras en el exterior han aumentado, lo que hace que algunos países reduzcan los impuestos sobre ciertos bienes transportables (Tanzi, 2001), lo cual reduciría los ingresos. Sin embargo, no podemos olvidar que los ingresos impositivos dependen de dos variables, y a pesar de que los tipos bajen, el efecto sobre la base imponible puede ser lo suficientemente grande como consecuencia del incremento del comercio, de forma que compense esa caída en los tipos, dando como resultado un incremento de los ingresos⁵⁰ (Andersen y Sørensen, 2011). Pero este efecto del aumento de las compras en el exterior va más allá de lo inicialmente propuesto por Tanzi o por Andersen y Sørensen, ya que el aumento de las transacciones internacionales hará que la elección del principio de país de destino o país de origen⁵¹, y en definitiva, el problema de la doble imposición sobre las ventas, sea mucho más relevante como consecuencia del mayor volumen de transacciones internacionales y la modificación de los precios de los bienes al ser gravados simultáneamente en países diferentes. Por lo tanto, el efecto distorsionador de los impuestos sobre los bienes tendrá consecuencias distributivas. La relación entre comercio exterior y Sector Público también es defendida por Epifani y Gancia (2009). Estos dos autores proponen que los países que no cooperan entre sí, por ejemplo a través de acuerdos bilaterales, no se benefician de la externalidad del comercio, ya que éste traslada el coste de la imposición

⁵⁰ Este argumento es igualmente aplicable a la supuesta reducción de los ingresos como consecuencia de la eliminación, casi en su totalidad, de los aranceles.

⁵¹ Los países exportadores tendrán el incentivo de gravar las ventas siguiendo el principio del país de origen, mientras que por el contrario los países importadores preferirán el principio del país de destino.

al exterior. Ante una situación de mayor apertura comercial los gobiernos reaccionarán aumentando el gasto público, lo que dará lugar a una sobreprovisión de bienes públicos y a ningún cambio en la balanza comercial, y por lo tanto, provocará pérdidas de bienestar.

En la discusión planteada anteriormente sobre el libre cambio, veíamos que su repercusión no se limitaba al aumento de los bienes intercambiados, sino que además tenía consecuencias distributivas en materia salarial, y en este sentido también es importante analizar como influirá la imposición sobre el trabajo a la desigualdad en ese paso de la desigualdad bruta a la neta como consecuencia de la introducción del papel del Sector Público. En este sentido, el problema fundamental será el de la doble imposición de las rentas salariales, ya que éste supondrá una ruptura con el principio de equidad, afectando negativamente a la desigualdad (Gerken et al., 2001). La doble imposición es aquella situación en la que el mismo sujeto pasivo es gravado de forma simultánea por dos países diferentes como consecuencia del mismo hecho imponible (Sánchez García, 2000). En el caso particular del impuesto sobre la renta, los motivos por los cuales se puede llegar a una situación de doble imposición son varios, pudiendo consultarse en cualquier manual de economía pública al uso, por ejemplo el manual de Albi Ibáñez et al. (2004). Otro de los problemas es la ausencia de imposición, que afecta en mayor medida al capital, pero que en el caso de las rentas se produce sobre todo en las rentas altas (Gerken et al., 2001).

7.1.2 Imposición sobre el capital: globalización financiera

Cuando analizábamos la influencia de la globalización financiera sobre la distribución del ingreso como consecuencia de las fuerzas del mercado, veíamos como la mayoría de autores compartían una visión negativa. En el caso de la desigualdad neta, también será aquí donde se observen los principales comportamientos fiscales que rompen con el principio de equidad.

El principal problema al que se enfrenta el sistema fiscal es la dificultad a la hora de gravar el capital, puesto que, como consecuencia de la globalización y de los

avances tecnológicos, ha aumentado considerablemente su movilidad⁵². De esta forma, su asignación también responderá a incentivos fiscales (Andersen y Sørensen, 2011; Devereux et al., 2008; Gottschalk y Peters, 2003; Gundlach, 2000; Hines y Summers, 2009; Kumar y Quinn, 2012; Nederveen Pieterse, 2000; Raimondos-Møller y Scharf, 2002; Razin y Yuen, 1999; Tanzi, 2001). La debilitación de las fronteras nacionales que posibilita este aumento en la movilidad de los factores, especialmente el capital, va a dar lugar a una doble problemática en los países desarrollados, ya que la expansión de la actividad internacional va a dificultar la definición de la base imponible, es decir, los beneficios en el caso del impuesto de sociedades, así como la elección del país encargado de su gravamen (Nederveen Pieterse, 2000). En el caso de los países subdesarrollados, se va a traducir en una disminución de los impuestos que gravan el capital con la intención de atraer una mayor IED, capital financiero o los beneficios de las empresas. Esta competencia por atraer capital, se va a traducir en una competencia fiscal, que se trasladará también a los países desarrollados⁵³. La competencia fiscal se llevará a cabo fundamentalmente a través de la disminución de los tipos impositivos; esto es lo que se conoce como *carrera hacia el fondo* o *race to the bottom* (Gerken et al., 2001; Kumar y Quinn, 2012; Raimondos-Møller y Scharf, 2002; Razin y Yuen, 1999), aunque también existen otras posibilidades como la reducción de la periodicidad de las auditorías fiscales, la regulación de los precios de transferencia, el tratamiento favorable de las empresas financieras, el calendario fiscal o el ofrecimiento de amnistías fiscales temporales.

En el caso del capital, lo que observamos no es un problema de doble imposición como veíamos en el factor trabajo, sino que el problema es totalmente el contrario, la “no doble imposición”, tal y como lo denominan Gerken et al. (2001). La herramienta fundamental que utilizan las empresas para no pagar impuestos, o al menos reducir su factura fiscal, son los *precios de transferencia* o *transfer pricing* (Devereux et

⁵² El capital financiero es aquel que se caracteriza por una mayor movilidad, sin embargo el capital físico aunque es más costoso también es móvil como consecuencia de la globalización. Un claro ejemplo de ello son las empresas multinacionales que sitúan su base productiva en países subdesarrollados donde los costes laborales son más bajos.

⁵³ A partir de 1980 los impuestos sobre el capital en la Unión Europea muestran una tendencia decreciente, lo que pone de manifiesto la competencia fiscal para atraer el capital (Nederveen Pieterse, 2000). Este mismo comportamiento también se observa durante el mismo periodo en los países de la OCDE (Devereux et al., 2008).

al., 2008; Gerken et al., 2001; Kumar y Quinn, 2012; Nederveen Pieterse, 2000; Raimondos-Møller y Scharf, 2002; Stiglitz, 2015; Tanzi, 2001). Las filiales de una misma empresa realizan operaciones de compra-venta de bienes intermedios a precios por encima de los de mercado, de forma que la filial situada en la jurisdicción fiscalmente favorable venderá bienes intermedios a precios elevados a la otra filial, mejorando su beneficio contable. Por su parte la otra filial, situada en un país con impuestos sobre el capital relativamente más elevados, comprará a precios por encima de los de mercado, reduciendo su beneficio contable. En definitiva, el comercio intrafirma entre distintas filiales posibilita que las empresas trasladen sus beneficios a aquellas jurisdicciones donde el tratamiento fiscal es más favorable. Esto implicará que las grandes empresas multinacionales creen filiales, fundamentalmente de carácter financiero, en aquellos países que ofrecen una legislación tributaria favorable. Estos centros financieros extraterritoriales reciben el nombre de paraísos fiscales, y se encuentran dentro de lo que Vito Tanzi (2001) denominó “termitas fiscales”. Por otro lado, vemos como según Stiglitz (2015), las empresas multinacionales, que son las capacitadas para llevar a cabo estas prácticas, son las gran beneficiadas de la globalización, no sólo por la posibilidad de maximizar sus beneficios en un marco global, sino también por su capacidad de usar las lagunas fiscales para minimizar sus costes⁵⁴. El principal problema como apuntamos ya en el pie de página es esa incongruencia entre los beneficios globales y la fiscalidad nacional, es decir, las empresas declararán el beneficio que supuestamente tienen en ese país en concreto y no el beneficio global en su conjunto. Remarcar el supuestamente es importante, ya que las empresas utilizarán las herramientas contables disponibles, véase los precios de transferencia, para declarar la mayor parte de los beneficios en el país cuyo tratamiento fiscal le sea más favorable (Gerken et al., 2001).

Existen otros argumentos, además del de la mayor movilidad del capital, que justifican el menor gravamen del capital. Desde la perspectiva que adquiere la discusión aquí planteada, el argumento de la elasticidad del impuesto sobre sociedades es digno

⁵⁴ El hecho de que sean las empresas multinacionales, y no las pequeñas empresas nacionales, las que tienen esa capacidad para aprovecharse de su actividad global en un marco donde las obligaciones tributarias son nacionales, pone de manifiesto las diferencias que surgirán entre unas y otras. Principalmente, es por este motivo por el cual los precios de transferencia tienen una importante relevancia en la desigualdad, en concreto en la desigualdad después de impuestos y transferencias.

de mención (Andresen y Sørensen, 2011; Hines y Summers, 2009; Kumar y Quinn, 2012). Kumar y Quinn basándose en los argumentos de Hassett y Hubbard defendían que como las decisiones de inversión son muy elásticas ante variaciones en los tipos impositivos, resultará lógico que haya una competencia a la baja en materia impositiva. Esto no es más ni menos que la ya mencionada *carrera hacia el fondo*. La explicación radica en que cuanto más bajos sean los tipos, mayores serán los incentivos del capital para asentarse en esos países. En concreto, de acuerdo con Hines y Summers (2009), serán los países pequeños los que tengan mayores incentivos a disminuir su imposición sobre el capital, ya que debido a la escasa importancia del mercado interno resulta imprescindible atraer capital extranjero. La misma argumentación es válida para los países grandes, puesto que el mercado interno es bastante importante como para atraer por sí solo a inversores extranjeros, sobre los cuales existirán mayores incentivos para ser gravados. Sin embargo, algunos autores entre los que se encuentran Andersen y Sørensen (2011), defienden que este argumento no es suficiente para explicar esta *carrera hacia el fondo*, puesto que la sensibilidad ante los tipos dependerá de cada persona física o jurídica, en función de si el capital está en manos de un particular o de una empresa.

Un último argumento que justifica esta *carrera hacia el fondo* sería la disminución de los tipos impositivos como mecanismo de defensa para tratar de evitar las salidas de capital, que en definitiva tendría la misma lógica expuesta anteriormente cuando analizábamos la disminución de los tipos con la intención de atraer capital al país (Nederveen Pieterse, 2000).

Finalmente, y a pesar de que existen numerosos argumentos que explican esta *carrera hacia el fondo*, algunos autores, entre los que se encuentran Kumar y Quinn (2012), defienden que las empresas realizarán sus decisiones de inversión física teniendo en cuenta otros factores, siendo la imposición sobre el capital otro más. Sabemos que la regla de decisión óptima debe tener en cuenta los beneficios y los costes de la inversión, de tal manera que se iguale el beneficio y el coste marginal de la misma (Williamson, 2012). Por lo tanto, es cierto que los costes fiscales forman parte de esta igualdad, pero existen otros factores que intervienen. Por ejemplo, por el lado de los costes, trasladar el centro productivo a otros lugares seguirá siendo costoso, y por lo tanto, tendrá que ser tomado en consideración; mientras que por el lado de los

beneficios, la empresa deberá tener en consideración las infraestructuras del país, el marco político o la legislación laboral, entre otros. Por otro lado, otros autores justifican esta *carrera hacia el fondo* como una coincidencia intelectual, y que por lo tanto no tiene su explicación en la competencia entre países para atraer el capital a su territorio (Devereux et al., 2008).

7.2 LA DECADENCIA DEL SISTEMA FISCAL ACTUAL: DE LA IMPOSICIÓN DIRECTA A LA INDIRECTA

El sistema fiscal actual, heredero de los sistemas fiscales diseñados tras la Segunda Guerra Mundial, ha visto mermada su capacidad recaudatoria como consecuencia de la globalización y la mayor movilidad de los factores productivos entre las distintas fronteras nacionales (Andersen y Sørensen, 2011; Gerken et al., 2001; Nederveen Pieterse, 2000; Tanzi, 2001). Esto ha llevado a afirmar al premio Nobel, Joseph E. Stiglitz (2015) que el sistema fiscal es *“incontrolable, injusto y distorsionador”*.

El problema de la movilidad, como hemos visto en el apartado anterior, afecta fundamentalmente al capital, por lo que ante la dificultad de gravar el mismo, los Estados se ven forzados a gravar otros factores menos móviles (Nederveen Pieterse, 2000). A esto se une la competencia fiscal a la baja, que hace que los ingresos derivados del gravamen del capital disminuyan. Esta disminución de los ingresos provoca que ante la necesidad de financiar el gasto público, cuya demanda es creciente como consecuencia de la globalización (Hines y Summers, 2009), los Estados se vean forzados a aumentar la carga impositiva de otras figuras.

La crisis financiera de 2008 ha dado lugar a un comportamiento sorprendente pero al mismo tiempo esperable por parte de los Gobiernos de diferentes países ante los aumentos de la deuda pública, tal y como exponen Kumar y Quinn (2012). En este sentido, los planes de consolidación fiscal se han caracterizado por una disminución del gasto público en vez de por un aumento de los impuestos. Williamson (2012) propone que es más fácil reducir el gasto que aumentar los impuestos debido a la presión social, aspecto compartido por Bardhan (2006) que argumenta que el recorte del gasto público, que afecta fundamentalmente a los pobres, es más sencillo porque estos no tienen voz política. Sin embargo, sí que es cierto que en algunos casos sí que se han producido

aumentos en la imposición, aunque estos aumentos se dan en la imposición indirecta, y en ningún caso se plantea un aumento de los impuestos de la imposición directa, donde como hemos visto en el impuesto de sociedades, hay una competencia fiscal a la baja, y en el impuesto sobre la renta, habrá una menor presión fiscal sobre los ricos, consecuencia directa de lo anterior, debido a su capacidad para declarar sus rentas a través del impuesto de sociedades (Hines y Summers, 2009).

Las diferentes actuaciones por parte de los Gobiernos en respuesta a la crisis financiera ponen de manifiesto que la globalización y sus efectos sobre el sistema impositivo dan lugar a comportamientos que empeoran la distribución neta. El más evidente es la disminución del gasto público, lo cual provoca una disminución del bienestar, que será mayor para los pobres, ya que de acuerdo con ciertos autores, estos se benefician en mayor medida de los servicios públicos⁵⁵. Y en segundo lugar, los cambios en el peso específico de las figuras impositivas. En este sentido, algunos autores como Nederveen Pieterse (2000), Razin y Yuen (1999) o Stiglitz (2015) exponen cómo la reducción de la relevancia de la imposición sobre el capital se ve compensada por aumentos en la imposición sobre el trabajo. El motivo por el cual gravar el trabajo en vez del capital, se basa en la menor movilidad del primero. Razin y Yuen (1999) defienden que este mecanismo de actuación es favorable, de tal forma que si los gobiernos cooperan eliminando los impuestos sobre el capital, consiguiendo de esta forma que el rendimiento neto del capital sea el mismo en todos los países, tendrá lugar una convergencia en las tasas de crecimiento de los distintos países en el largo plazo⁵⁶. Además Razin junto con Sadka (1991) defiende que para que la asignación del capital sea eficiente en un contexto de cooperación, debe aplicarse el principio de origen de la renta. El problema radica en que esta actuación tendrá consecuencias distributivas, puesto que generalmente, las rentas del capital suelen estar asociadas a los ricos, mientras que las rentas del trabajo se asocian a los pobres. Por otro lado, nos encontraríamos a los autores que explican como la disminución de la imposición directa

⁵⁵ A pesar de que esta es la visión que aquí se defiende, es necesario tener en consideración que el debate existente acerca de los beneficios obtenidos por ricos y pobres de los bienes públicos cambian de unos autores a otros. Por ejemplo, se podría defender que los ricos se benefician más de la actuación del Sector Público porque tienen más que perder.

⁵⁶ La eliminación de los impuestos sobre el capital implica que el gasto público debe financiarse a través de otra figura impositiva. Razin y Yuen (1999) proponen que sean los impuestos sobre el trabajo los que se encarguen.

se ha visto compensada por un aumento de la imposición indirecta, entre los que destacan Gottschalk y Peters (2003) o Hines y Summers (2009). Los resultados en materia de equidad son evidentes, puesto que los impuestos sobre las ventas son regresivos, y por lo tanto, un aumento de su peso específico provocará un empeoramiento de la distribución después de impuestos y transferencias.

Las diferencias entre la explicación de unos autores y otros, se encuentra en la consideración que se haga acerca de la movilidad del factor trabajo. Para el primer grupo de autores el trabajo es bastante inmóvil, mientras que para los segundos la movilidad del trabajo es lo suficientemente elevada como para poder evadir impuestos, al igual que lo hace el capital. En esta discusión adquieren especial relevancia el trabajo de Docquier y Rapoport (2012), así como el de Hindriks (2001). Doquier y Rapoport (2012) exponen como la movilidad del factor trabajo es un problema esencial para los países subdesarrollados, ya que los trabajadores mejor cualificados⁵⁷ van a salir del país en busca de una mejor calidad de vida, provocando una descapitalización del mismo y provocando una mayor concentración de capital humano en los países desarrollados. La consecuencia de este proceso, conocido como *fuga de cerebros*, es el aumento de las desigualdades entre los países. Por su parte Hindriks (2001) expone que la movilidad de los pobres y los ricos es diferente, debido a los costes pecuniarios asociados a una mudanza⁵⁸. En este sentido, la movilidad de los pobres es más reducida, lo cual tiene consecuencias distributivas negativas. Por lo tanto, políticas que favorezcan la movilidad de los pobres tendrán consecuencias positivas para la desigualdad. Tal y como exponen Gottschalk y Peters (2003), la relevancia con respecto al sistema fiscal se debe a que la legislación fiscal es un tema político, y por lo tanto, depende de las decisiones que tomen los ciudadanos sobre los tipos impositivos (democracia directa) o las decisiones de los representantes elegidos por los ciudadanos (democracia representativa). De esta forma, si la redistribución territorial de los pobres se produce de tal manera que estos consiguen una mayor representación en el sistema político, predominarán las políticas de izquierdas que abogan por una mayor redistribución, siendo los tipos impositivos más altos.

⁵⁷ Recordar que de acuerdo con el modelo H-O los trabajadores cualificados de los países subdesarrollados eran los perjudicados como consecuencia de la apertura comercial.

⁵⁸ Los costes no pecuniarios dependerán de cada individuo, independientemente sea rico o pobre. Este tipo de costes serán clave para explicar porque los individuos ricos no cambian de jurisprudencia simplemente como consecuencia de cambios en los tipos impositivos.

7.3 POSIBLES SOLUCIONES

La globalización limita la autonomía fiscal de los diferentes países, resultando en un grave problema desde que el propio sistema fiscal da lugar a incrementos en la desigualdad neta. Por lo tanto, es necesario solucionar los problemas expuestos anteriormente, de ahí que hayan surgido numerosas propuestas por parte de la literatura académica. En este sentido, vemos como Tanzi (2001) consideraba necesaria una reforma del sistema tributario ante la incapacidad del Sector Público para recaudar impuestos, la cual también era respaldada por Gerken et al. (2001), que a su vez demandaban una mayor equidad.

7.3.1 Cooperación internacional y un impuesto mundial

La solución al problema de la doble imposición, muestra el camino a seguir, ya que éste se ha conseguido solventar fácilmente gracias a los acuerdos bilaterales o multilaterales entre países, a lo que Sanchez García (2000) añade la necesidad de conseguir una armonización fiscal. Por lo tanto, se pone de manifiesto la necesidad de que exista una cooperación entre países para hacer frente a los problemas que golpean los cimientos de los sistemas fiscales a nivel mundial. De hecho, las propuestas de Gerken et al. (2001), Gundlach (2000), Milanović (2006b), Nederveen Pieterse (2000), Piketty (2014b) o Stiglitz (2015) ponen de manifiesto esa necesidad de cooperación entre países a la hora de encontrar una solución eficiente al problema de la movilidad de los factores.

En este sentido, para solucionar el problema de la dificultad de gravamen del capital se propone un impuesto mundial sobre el capital. De esta forma, se controlaría la riqueza a nivel mundial y se reduciría la desigualdad global. La propuesta personal de Piketty (2014b) es un impuesto anual y progresivo sobre el valor neto de la riqueza de los individuos. Este impuesto no tendría un fin recaudatorio sino redistributivo. Sin embargo, para su aplicación requeriría de la cooperación de los países para poder conseguir la información patrimonial de todos los ciudadanos del mundo, lo cual supondría, entre otras cosas, la supresión del secreto bancario. Por su parte Milanović (2006b) propone una tasa que deberá ser impuesta a los países ricos y a su vez transferida de forma directa a los pobres de los países más desfavorecidos, para evitar la corrupción de los gobiernos de los países subdesarrollados. La gestión de esa tasa

deberá llevarse a cabo por una institución supranacional, lo cual supone una reducción de la capacidad legislativa nacional. Gundlach (2000), también defiende la necesidad de crear una organización global, aunque es sabedor de la dificultad que esto conlleva. A pesar de ello, propone a través de una analogía con la WTO (*World Trade Organization*) una organización mundial que se encargue de recaudar impuestos a nivel internacional, a la cual denomina "*World Tax Organization*". Otra de las aportaciones bastante extendida en el ambiente político es la *tasa Tobin*, que consiste en gravar las conversiones de divisas en todo el mundo con el objetivo de reducir la especulación financiera. Según señalan algunas voces, el problema de esta tasa es que no tiene un carácter redistributivo que permita disminuir las diferencias entre países desarrollados y subdesarrollados (Nederveen Pieterse, 2000).

Otro de los problemas fundamentales que deben solucionarse es la evasión de impuestos por parte de las empresas multinacionales, que se aprovechan del hecho de que operan a nivel internacional cuando la legislación está limitada al marco nacional. En este sentido, la mayor parte de propuestas están encaminadas a solucionar el problema de los precios de transferencia (Gerken et al., 2001; Raimondos-Møller y Scharf, 2002). La actuación predominante durante los últimos años, aunque no soluciona el problema sino que lo suaviza, es el *principio de comensurabilidad* o *arm's length principle*. Este principio sirve de guía para las autoridades fiscales de los diferentes países, de tal forma que estos sólo admitirán como válidos los precios de transferencia que concuerden con los precios que se pagarían en el mercado por esos mismos bienes intermedios si se comprasen a un tercero independiente de la propia compañía. Raimondos-Møller y Scharf (2002) defienden que este principio no lleva a mejoras de eficiencia paretianas, sin embargo, la regulación de los precios de transferencia sí que posibilita esta mejora, puesto que según ellos, dará lugar a una disminución del comercio intrafirma y de los precios de transferencia. Esto es lo que denominan *race to the top*, en contraposición con la *race to the bottom* anteriormente mencionada.

Otra solución es un impuesto que grave la IED de las empresas, de forma que la cuantía del impuesto se reduciría en función del respeto de los derechos internacionales de los trabajadores. Este impuesto promueve el desarrollo equilibrado en

los países subdesarrollados, y además contribuye a solucionar los problemas de desempleo de los trabajadores menos cualificados en los países desarrollados (Nederveen Pieterse, 2000).

Finalmente, una última solución, también bastante extendida y que acabaría definitivamente con los precios de transferencia, es la *imposición unitaria sobre los beneficios* o *unitary taxation* (Nederveen Pieterse, 2000; Gerken et al., 2001). Consiste en gravar de forma unitaria los beneficios globales de las empresas, repartiendo posteriormente la recaudación entre los países de acuerdo a unos criterios establecidos ex ante. La principal problemática de este impuesto se encuentra en determinar esos criterios. Entre las propuestas se encuentran las siguientes: en función de los pasivos, lo cual haría que las empresas realizaran operaciones de pasivo de forma estratégica, de forma que les permitiese trasladar los beneficios; o tomando el capital total como referencia, lo que generaría incentivos para utilizar el leasing. A pesar de sus problemas, esta es la mejor solución para Gerken et al. (2001) puesto que permite mantener la independencia fiscal de los países y no requiere una armonización fiscal, que como bien sabemos se presume complicada. Además no implica un nuevo impuesto, lo que siempre genera reticencia por parte del público, sino que simplemente es una forma diferente de administrar uno ya existente.

El conjunto de alternativas propuestas son de carácter mundial, y en este sentido es necesario determinar cuales son las características que necesariamente debe tener un impuesto global. Para Nederveen Pieterse (2000) el éxito o el fracaso de un impuesto viene determinado por cuatro características principales. En primer lugar, simplicidad administrativa para evitar en la medida de lo posible los costes de administración. En segundo lugar, tiene que tener un objetivo claro que sea lo suficientemente convincente para evitar las reticencias de los contribuyentes más adversos a los impuestos. Tercero, debe recaudar los ingresos suficientes. Y por último, debe hacer participe tanto a los países desarrollados como a los subdesarrollados.

TABLA 7.1 RESUMEN DE LA DISCUSIÓN ENTRE EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN Y EL PAPEL DEL SECTOR PÚBLICO

		PROBLEMAS		SOLUCIONES	
		Consecuencias	Autores		Autores
IMPOSICIÓN INDIRECTA	<i>Reducción de las barreras arancelarias</i>	Disminución ingresos	<ul style="list-style-type: none"> Bardhan (2006) Winters et al. (2004) 	<i>Disminución de los aranceles, se compensa gracias a un aumento de la base imponible (↑ comercio)</i>	<ul style="list-style-type: none"> Andersen y Sørensen (2011)
		Afecta más a los subdesarrollados			
	<i>Doble imposición sobre las ventas</i>	Reducción tipos sobre bienes transportables	<ul style="list-style-type: none"> Tanzi (2001) 	<i>Aplicable el mismo argumento que en el caso anterior</i>	<ul style="list-style-type: none"> Andersen y Sørensen (2011)
		Modificación de los precios relativos de los bienes			
Sobreprovisión de bienes públicos		<ul style="list-style-type: none"> Epifani y Gancia (2009) 	<ul style="list-style-type: none"> Epifani y Gancia (2009) Sanchez García (2000) 		
I. RENTAS SALARIALES	<i>Doble imposición sobre las rentas salariales</i>	Ruptura con el principio de equidad	<ul style="list-style-type: none"> Gerken et al. (2001) Albi Ibáñez et al. (2009) 	<i>Cooperación entre países para evitar la doble imposición de las rentas</i>	<ul style="list-style-type: none"> Sanchez García (2000)
	<i>Ausencia de imposición de las rentas altas</i>	Las rentas altas tienen una mayor facilidad para evadir impuestos.	<ul style="list-style-type: none"> Gerken et al. (2001) Stiglitz (2015) 	<i>Modificar el gravamen de las ganancias patrimoniales</i>	<ul style="list-style-type: none"> Stiglitz (2015)
IMPOSICIÓN SOBRE EL CAPITAL	<i>Dificultad de gravamen debido a la elevada movilidad del capital</i>	Disminución de los tipos impositivos (carrera hacia el fondo)	<ul style="list-style-type: none"> Gerken et al. (2001) Kumar y Quinn (2012) Raimondos-Møller y Scharf (2002) Razin y Yuen (1999) 	<i>Impuesto mundial sobre el capital</i>	<ul style="list-style-type: none"> Piketty (2014b)
				<i>Tasa sobre los países ricos y transferida a los pobres</i>	<ul style="list-style-type: none"> Milanović (2006b)
				<i>Tasa Tobin</i>	<ul style="list-style-type: none"> Nederveen Pieterse (2000)
		Dificultad para definir la base imponible	<ul style="list-style-type: none"> Nederveen Pieterse (2000) 	<i>Creación de un ente global (World Tax Organization)</i>	<ul style="list-style-type: none"> Gundlach (2000)
		Evasión fiscal por parte de las empresas multinacionales (precios de transferencia)	<ul style="list-style-type: none"> Devereux et al. (2008) Gerken et al. (2001) Kumar y Quinn (2012) Nederveen Pieterse (2000) Raimondos-Møller y Scharf (2002) Stiglitz (2015) Tanzi (2001) 	<i>Principio de comensurabilidad</i>	<ul style="list-style-type: none"> Gerken et al. (2001) Raimondos-Møller y Scharf (2002)
				<i>Regulación de los precios de transferencia</i>	<ul style="list-style-type: none"> Raimondos-Møller y Scharf (2002)
				<i>Impuesto sobre la IED de las empresas</i>	<ul style="list-style-type: none"> Nederveen Pieterse (2000)
<i>Imposición unitaria sobre los beneficios</i>				<ul style="list-style-type: none"> Gerken et al. (2001) Nederveen Pieterse (2000) 	

Fuente: Elaboración propia

7.4 EVIDENCIA EMPÍRICA

7.4.1 Evolución de la desigualdad neta: Brasil, EEUU y China

Anteriormente habíamos analizado la desigualdad bruta entre estos tres países. Resulta conveniente recordar los motivos de su elección: tamaño de las economías y grados de desarrollo diferentes. El grado de desarrollo va a ser determinante puesto que guarda una relación estrecha con el desarrollo de las diferentes instituciones. Por lo tanto, cuando más consolidado esté el Gobierno mayor será su influencia en la desigualdad neta a través de impuestos y transferencias.

En el análisis de la desigualdad neta, es decir, una vez que se ha llevado a cabo el proceso redistributivo, la mayor o menor presencia del Sector Público en la economía, así cómo su preocupación por las políticas redistributivas va a ser determinante para analizar las diferencias entre la desigualdad antes y después de impuestos y transferencias.

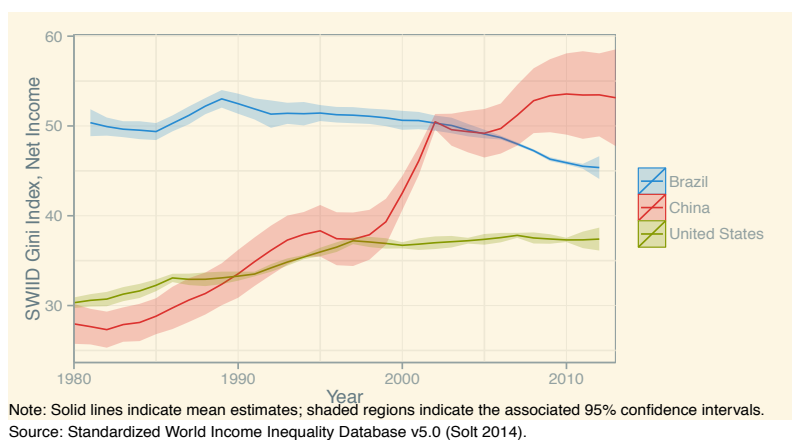
Donde se observa un mayor cambio al pasar de la desigualdad bruta a la neta es en los Estados Unidos. A lo largo de casi todo el periodo, la diferencia entre ambas es de aproximadamente 10 puntos en el índice de Gini. Sin embargo, las diferencias entre ambas desigualdades se hacen mayores a raíz de la crisis financiera, ya que las fuerzas del mercado dan lugar a una distribución del ingreso más desigual, mientras que las políticas redistributivas parecen compensar ese incremento en la desigualdad. De acuerdo con los resultados extraídos de la base de datos de Solt (2014), las ideas expuestas anteriormente acerca de los planes de consolidación fiscal, que resultaban en un incremento de la desigualdad neta, no resultan consistentes, al menos en el caso de los Estados Unidos⁵⁹. Es necesario tener en consideración que esta última afirmación es algo simplista puesto que la desigualdad neta se ve influenciada por otros muchos factores, y consecuentemente, el resultado final será consecuencia de la agregación de todos ellos. Por lo tanto atribuir la subida o bajada de la desigualdad a un único factor es caer en un error por tratar de simplificar la realidad en exceso. Si bien es cierto que habría un incremento parcial en la desigualdad neta, siendo el efecto final una reducción de la misma debido a la agregación de los distintos factores.

⁵⁹ Consultar los anexos para comprobar la comparación individualizada de la desigualdad bruta y neta de cada uno de los países considerados.

En el caso de Brasil, la evolución de la desigualdad neta es similar a la desigualdad bruta. Sin embargo a partir de aproximadamente el 2005 la disminución de la desigualdad neta es mucho más marcada. De esta forma, se observa otra vez como los Gobiernos han sido capaces de reducir la desigualdad neta. Sin embargo, lo que si resulta lógico es que la diferencia entre la desigualdad bruta y neta sea menor que en el caso de los Estados Unidos.

Finalmente, la desigualdad neta en China, como era también de esperar, muestra una tendencia similar a la expuesta anteriormente cuando nos referíamos a la desigualdad bruta, ya que una se deriva de la otra. Las autoridades Chinas no se preocupaban en exceso por los resultados de la desigualdad después de impuestos y transferencias, lo cual puede encontrar su explicación en el hecho de que sea una economía bastante controlada por el Estado, que ha seguido una transición a la economía de mercado de manera gradual. Sin embargo, esto no es más que una elucubración, y como bien dije anteriormente la evolución de la desigualdad neta depende de muchos factores que se escapan al análisis aquí planteado. Lo más relevante en la comparación de ambas desigualdades en el caso chino es el hecho de que a partir del año 2005, la desigualdad neta supera a la desigualdad bruta. Esto pone de manifiesto la dificultad de las autoridades chinas a la hora de reducir las desigualdades o simplemente su conformidad con la distribución primaria.

GRÁFICO 7.1 EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD NETA (1980 - 2013).
BRASIL, ESTADOS UNIDOS Y CHINA



Fuente: Elaborado utilizando la base de datos de Solt (2014)

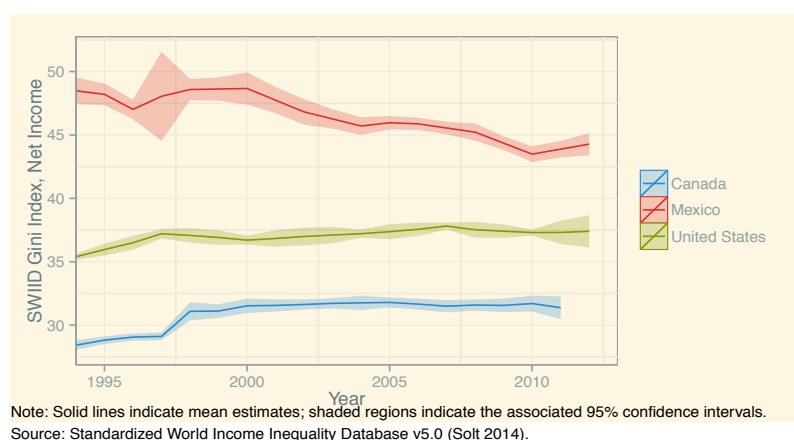
7.4.2 North American Free Trade Agreement (NAFTA)

Cuando analizábamos los resultados del tratado observábamos como la desigualdad resultante de la asignación de recursos por parte de los mercados había aumentado en Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, esos aumentos se han visto compensados gracias al papel redistributivo del Sector Público, aunque de todas maneras, y sobre todo en el caso de EEUU, la tendencia de la desigualdad neta ha continuado siendo creciente. La principal diferencia entre Canadá y EEUU se encuentra en la efectividad de las políticas redistributivas o en la preocupación de las autoridades políticas por la desigualdad. A pesar de que ambos países tienen niveles de desigualdad bruta prácticamente idénticos, existe una gran diferencia en la desigualdad neta, aproximadamente 5 puntos en el índice de Gini. El hecho de que la desigualdad neta aumentase en menor medida en Canadá muestra el buen hacer de las autoridades canadienses. Por otro lado, señalar también, que fijándonos en la evolución del índice de globalización KOF⁶⁰, Canadá está más integrada en el mundo que los EEUU, tomando valores durante todo el periodo superiores a 80 y alcanzando incluso en algunos momentos valores cercanos a 90. Esto nos podría llevar a afirmar que la globalización lleva a una mayor eficacia del Sector Público, sin embargo, como habíamos afirmado anteriormente, hacer afirmaciones de este tipo basándose en un análisis empírico tan sencillo como el aquí propuesto, sería erróneo puesto que en este caso existen muchas otras variables que influyen en la eficacia distributiva de los Gobiernos.

El caso de México, como exponíamos anteriormente, es diferente de los dos anteriores, y al igual que ocurría con la desigualdad bruta, la desigualdad después de impuestos y transferencias también va a disminuir. El aspecto más llamativo de todas maneras es la poca diferencia que hay entre ambas, lo cual es prueba suficiente para mostrar la poca eficacia del sistema fiscal mexicano. Sin embargo, a partir aproximadamente 2006, año electoral en México, las diferencias se hicieron más evidentes, mostrando así una mejor actuación del Sector Público mexicano.

⁶⁰ La evolución del índice KOF de los diferentes países analizados a lo largo del TFG puede comprobarse en el Anexo II. (ETH Zürich, 2016)

GRÁFICO 7.2 DESIGUALDAD NETA TRAS LA INTRODUCCIÓN DEL NAFTA: CANADÁ, ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO



Fuente: Elaborado utilizando la base de datos de Solt (2014)

Parte IV

8. CONCLUSIONES

El objetivo fundamental era analizar la relación existente entre globalización y desigualdad, lo cual puso de manifiesto la necesidad de realizar un estudio conceptual previo. El aprendizaje asociado a ésta primera parte del trabajo permite realizar las siguientes reflexiones:

I. Tanto la globalización como la desigualdad son fenómenos multidimensionales, al igual que la pobreza, que debido a su relación con la desigualdad, también fue objeto de estudio. Analizar, de forma conjunta, los enfoques económicos, filosóficos o sociales de pobreza; así como la desigualdad de ingreso, de oportunidades, de género, de raza, entre otras, resulta prácticamente imposible debido a su complejidad. Por lo tanto, fue necesario centrarse en la desigualdad de ingreso y en el enfoque económico de pobreza, por ser éstos los que guardan una relación más estrecha con la globalización.

II. Existe una relación entre la definición del concepto y su medición. Esta relación se muestra muy claramente en los índices de globalización. Puede verse como la ausencia de una definición universal se traslada a los índices, de forma que

se incorporan variables diferentes o se les otorga un peso distinto en la elaboración de los mismos según la definición de globalización seguida por sus desarrolladores. Sin embargo, en el caso de la desigualdad, atisbar esta relación requiere de un estudio más profundo.

III. En este sentido, el comportamiento de los índices de desigualdad ante cambios absolutos o relativos en la distribución del ingreso resultará fundamental a la hora de analizar esa relación. De esta manera, se pone de manifiesto que la noción absoluta de desigualdad estará asociada a índices que permanecen invariables ante cambios absolutos - índices de izquierdas - mientras que la noción relativa hace referencia a aquellos que se mantienen invariables ante cambios relativos - índices de derechas. De esta forma, la elección de una noción u otra, es decir, de un índice u otro, pone de manifiesto la existencia de un sesgo político en su propia elección.

IV. En mi opinión, este sesgo político se trasladará también a la pobreza debido a la relación entre desigualdad relativa y pobreza absoluta, conceptos asociados a la derecha, así como entre desigualdad absoluta y pobreza relativa, asociados a la izquierda.

V. A la hora de realizar un estudio empírico acerca de los efectos de la globalización en la desigualdad, la elección de los propios índices, que tratan de representar de la forma más fidedigna ambos fenómenos, influirán en los resultados. Esta puede ser una más de las explicaciones de la existencia de las dos posiciones contrapuestas ante la globalización.

Tras este estudio conceptual previo, se analizaban los efectos de la globalización antes de la introducción del Sector Público. Por lo tanto, la discusión planteada en la segunda parte nos permite exponer lo siguiente:

I. Los diferentes argumentos teóricos que utilizan los autores para explicar una relación de causalidad entre globalización y desigualdad, muestra la diferencia entre el estudio de la desigualdad dentro de un país y la desigualdad entre países. A

su vez, el hecho de que sean dos cosas diferentes, pone de manifiesto la necesidad de implementar un estudio de la desigualdad global.

II. El modelo H-O plantea un incremento de la desigualdad en los países desarrollados y una disminución en los subdesarrollados. Sin embargo, resulta insuficiente para explicar las consecuencias distributivas del libre cambio a nivel mundial, debido a la presencia de supuestos extremadamente restrictivos y la omisión de aspectos relevantes.

III. La globalización financiera es la que mayores consecuencias distributivas ha tenido. Además, las conclusiones de casi todos los autores están encaminadas a afirmar que ésta ha provocado, tanto en países desarrollados como subdesarrollados, un aumento de la desigualdad dentro del país. Una de las explicaciones más extendidas en este sentido, es la emisión de IED, aunque también se otorga especial relevancia a la liberalización financiera, que dio lugar a la crisis de 2008.

IV. En cuanto a las consecuencias del crecimiento económico asociado a la mayor liberalización comercial, se pueden extraer dos posiciones contrapuestas. En cuanto a la desigualdad dentro del país, por un lado, estarían los defensores de la noción absoluta, que exponen que la globalización conduce a un incremento de la desigualdad; y por otro, los defensores de la noción relativa, que defienden que se desprende una disminución de la desigualdad como consecuencia de la misma. En lo referente a la desigualdad entre países, algunos defienden que sus efectos llevarán a la divergencia - generalmente los defensores de la noción absoluta - mientras que otros argumentan que esos efectos darán lugar a una convergencia en la renta per cápita - los que defienden la noción relativa. Debido además a la relación existente con la pobreza, los defensores de la convergencia y de la noción relativa de la desigualdad, defienden una reducción de la pobreza absoluta. Finalmente, también existe un grupo de autores que tratan de romper con esta relación causal entre pobreza y crecimiento.

V. Por último, a modo de reflexión personal, el resultado del efecto de la globalización sobre la desigualdad, tras el análisis parcial de las distintas argumentaciones, va a ser indeterminado en todos los casos, salvo cuando ésta se

entienda bajo su noción absoluta, y sólo para los países desarrollados, siempre y cuando se consideren ciertas las argumentaciones del modelo H-O, dando lugar en este caso en particular a un aumento de la desigualdad. En este sentido, la pequeña incursión en los datos, muestra como la desigualdad bruta ha presentado una tendencia creciente en los países más desarrollados y en China, no siendo tan clara en los países menos desarrollados, como son Brasil y México. Sin embargo, debido al carácter del estudio empírico aquí realizado, no podremos concluir nada en este sentido, puesto que la desigualdad depende de otros muchos factores que no se han tenido en consideración.

La introducción del Sector Público en la discusión, abordada en la tercera parte del trabajo, posibilita llegar a las siguientes conclusiones:

I. Existen dos posiciones ante la necesidad de llevar a cabo políticas redistributivas para compensar los efectos de la globalización. Lógicamente, aquéllos que defienden una disminución de la desigualdad abogarán por la actuación del Sector Público para compensar a los perdedores de la globalización; mientras que para los defensores de la globalización, como una fuerza benigna, esta intervención no estaría justificada.

II. Independientemente de lo anterior, el propio diseño del sistema fiscal actual empeora la equidad como consecuencia de la globalización. Es incapaz de gravar el capital debido a su elevada movilidad, lo cual da lugar a una carrera hacia el fondo que se traduce en una disminución de los tipos impositivos.

III. La incapacidad de gravar el capital, junto con la necesidad de generar ingresos, hace que los Estados se vean obligados a disminuir la importancia de los impuestos directos, más difíciles de recaudar, en favor de la imposición indirecta. Las consecuencias de este cambio son perjudiciales desde el punto de vista de la equidad.

IV. La mayoría de las soluciones propuestas para acabar con los problemas de la imposibilidad de gravamen como consecuencia de la movilidad de los factores, pasan por una mayor cooperación internacional.

9. REFERENCIAS

A.T. Kearney. (2004). Measuring Globalization: Economic Reversals, Forward Momentum. *Foreign Policy Magazine*. March/April (5469).

Agénor, P.-R. (2004). Does globalization hurt the poor? *International Economics and Economic Policy*, 1(1), 21-51. <http://doi.org/10.1038/scientificamerican0406-84>

Ahumada, H., Canavese, A., Gasparini, L., Porto, A., y Sanguinetti, P. (1996). Indicadores estadísticos y económicos de la incidencia presupuestaria sobre la distribución del ingreso. *Serie Política Fiscal*, (77), 29-38.

Alarcón, D. (2001). *Medición de las condiciones de vida*. Instituto Interamericano para el Desarrollo Social (INDES). Washington D.C.

Albi Ibáñez, E., González-Páramo, J. M., y Zubiri, I. (2004). Las causas principales de doble imposición internacional. En *Economía pública II: teoría de la imposición, sistema impositivo, otros ingresos públicos, economía pública internacional* (2a ed., pp. 344-346). Barcelona: Ariel.

Albi Ibáñez, E., González-Páramo, J. M., y Zubiri, I. (2009). Federalismo Fiscal. En *Economía pública I: Fundamentos; Presupuesto y gasto; Aspectos macroeconómicos* (3.ª ed., pp. 159-214). Barcelona: Ariel.

Alderson, A. S., Beckfield, J., y Nielsen, F. (2005). Exactly How Has Income Inequality Changed?: Patterns of Distributional Change in Core Societies. *International Journal of Comparative Sociology*, 46(5/6), 405-423. <http://doi.org/10.1177/0020715205059208>

Anand, S., y Segal, P. (2008). What Do We Know about Global Income Inequality? *Journal of Economic Literature*, 46(1), 57-94. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/27646947>

Andersen, T. M., y Sørensen, A. (2011). Globalisation squeezes the public sector - is it so obvious? *International Tax and Public Finance*, 18(4), 369-382. <http://doi.org/10.1007/s10797-011-9166-z>

Andersen, T. M., y Hertbertsson, T. T. (2003). *Measuring Globalization*. Institute for the Study of Labor (IZA), Research Paper Series. Recuperado a partir de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=434540

Antràs, P., Garicano, L., y Rossi-Hansberg, E. (2006). Offshoring in a Knowledge Economy. *The Quarterly Journal of Economics*, 121(1), 31-77. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/25098784>

Asteriou, D., Dimelis, S., y Moudatsou, A. (2014). Globalization and income inequality: A panel data econometric approach for the EU27 countries. *Economic Modelling*, (36), 592-599. <http://doi.org/10.1016/j.econmod.2013.09.051>

Atkinson, A. B. (1970). On the Measurement of Inequality. *Journal of Economic Theory*, 2(3), 244-263. Recuperado a partir de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0022053170900396>

Baldwin, R. (2008). EU Institutional Reform: Evidence on Globalization and International Cooperation. *The American Economic Review*, 98(2), 127-132. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/29730008>

Baldwin, R. E. (2003). *Openness and Growth: What's the Empirical Relationship?* NBER Working Paper, 9578. Recuperado a partir de <http://www.nber.org/papers/w9578>

Banco Mundial. (2016). [¿La globalización incrementa la pobreza al mundo?]. Recuperado 14 de mayo de 2016, a partir de <http://www.bancomundial.org/temas/globalizacion/cuestiones2.htm>

Bardhan, P. (2006). Globalization and rural poverty. *World Development*, 34(8), 1393-1404. <http://doi.org/10.1016/j.worlddev.2005.10.010>

Bergh, A., y Nilsson, T. (2010). Do liberalization and globalization increase income inequality? *European Journal of Political Economy*, 26(4), 488-505. <http://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2010.03.002>

Bergh, A., y Nilsson, T. (2014). Is Globalization reducing absolute poverty? *World Development*, 62, 42-61. <http://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.04.007>

Berry, A. (2003). Respuestas de política a los problemas de pobreza y desigualdad en el mundo en desarrollo. *Revista de la CEPAL*, (79), 101-115. Recuperado a partir de http://www.un.org/esa/desa/ousg/articles/pdf/lcg2200e_Berry.pdf

Bhagwati, J. (2004). Anti-globalization: Why? *Journal of Policy Modeling*, 26(4), 439-463. <http://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2004.04.003>

Bhagwati, J., y Srinivasan, T. N. (2002). Trade and Poverty in the Poor Countries. *The American Economic Review*, 92(2), 180-183. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/3083398>

Boltvinik, J. (2003). Conceptos y métodos para el estudio de la pobreza. *Comercio Exterior*, 53(5), 404-409. Recuperado a partir de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/20/1/RCE.pdf>

Brown, D. K., Deardorff, A. V., y Stern, R. M. (1992). North American Integration. *The Economic Journal*, 102(415), 1507-1518. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/2234806>

Buira, A. (1983). La programación financiera y la condicionalidad del FMI. *El trimestre económico*, 50(197-1), 117-149. Recuperado a partir de http://www.jstor.org/stable/23395632?seq=1#page_scan_tab_contents

Burfisher, M. E., Robinson, S., y Thierfelder, K. (2001). The Impact of NAFTA on the United States. *The Journal of Economic Perspectives*, 15(1), 125-144. <http://doi.org/10.1257/jep.15.1.125>

Collins, S. M., y Graham, C. (2004). Back Matter. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2004(2).

Cowell, F. A. (2009). *Measuring inequality* (3.^a ed.). Oxford University Press. <http://doi.org/10.2307/2344833>

Dalton, H. (1920). The Measurement of the Inequality of Incomes. *The Economic Journal*, 30(119), 348-361. Dalton, H. (1920). Recuperado a partir de [http://darp.lse.ac.uk/papersdb/Dalton_\(EJ_20\).pdf](http://darp.lse.ac.uk/papersdb/Dalton_(EJ_20).pdf)

Del Río, C. (2002). Desigualdad intermedia paretiana. *Investigaciones Económicas*, XXVI(2), 299-321. Recuperado a partir de <http://ftp.fundacionsepi.es/investigacion/revistas/paperArchive/May2002/v26i2a4.pdf>

Devereux, M. P., Lockwood, B., y Redoano, M. (2008). Do countries compete over corporate tax rates? *Journal of Public Economics*, 92(5-6), 1210-1235. <http://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2007.09.005>

Docquier, F., y Rapoport, H. (2012). Globalization, Brain Drain, and Development. *Journal of Economic Literature*, 50(3), 681-730. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/23270475>

Domínguez Domínguez, J., y Martín Caraballo, A. M. (2006). Medición de la pobreza: una revisión de los principales indicadores. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, (2), 27-66. Recuperado a partir de <http://www.upo.es/RevMetCuant/art5.pdf>

Dreher, A. (2006). Does globalization affect growth? Evidence from a new index of globalization. *Applied Economics*, 38(6), 1091-1110. <http://doi.org/10.1080/00036840500392078>

Dreher, A., Gaston, N., Martens, P., y Van Boxem, L. (2010). Measuring Globalization - Opening the Black Box. A Critical Analysis of Globalization Indices. *Journal of Globalization Studies*, 1(1), 166-185.

Epifani, P., y Gancia, G. (2016). Openness, Government Size and the Terms of Trade. *The Review of Economic Studies*, 76(2), 629-668. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/40247616>

ETH Zürich. (2016). [Detailed Index Information. Variables and Weights]. Recuperado 19 de marzo de 2016, a partir de <http://globalization.kof.ethz.ch/>

Évole, J. (2016). Salvados: Fashion Victims. [Archivo de video]. Recuperado 14 de mayo de 2016, a partir de http://www.atresplayer.com/television/programas/salvados/temporada-11/capitulo-13-quin-cmo-dnde-fabrica-ropa-que-venden-grandes-marcas_2016021900402.html

Eyzaguirre, J. I. (2013). Acerca de la desigualdad y los impuestos. *Estudios Públicos*, (131), 215-232. Recuperado a partir de <http://www.cientochenta.cl/wp-content/uploads/2013/10/ACERCA-DE-LA-DESIGUALDAD.pdf>

Ferullo, H. (2006). El concepto de pobreza en Amartya Sen. *Revista Valores en la Sociedad Industrial*, (66), 10-16. Recuperado a partir de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2149671>

Fischer, S. (2003). Globalization and Its Challenges. *The American Economic Review*, 93(2), 1 -30. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/3132195>

García Arias, J. (2002). El proceso de globalización. Implicaciones para el Sector Público. En *Economía política de la estabilidad cambiaria: una perspectiva desde la teoría de los bienes públicos globales* (pp. 29 - 49). Madrid: Consejo Económico y Social.

García Docampo, M. (2000). Modelización del análisis de las desigualdades en la distribución de la renta. *Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, (3), 73-99. Recuperado a partir de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/199643.pdf>

Gerken, L., Märkt, J., y Schick, G. (2001). Double income taxation as a response to tax competition in the EU. *Intereconomics*, 36(5), 244-254. <http://doi.org/10.1007/BF02928978>

Ghosh, A., Chattopadhyay, N., y Chakrabarti, B. K. (2014). Inequality in societies, academic institutions and science journals: Gini and k-indices. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 410, 30-34. <http://doi.org/10.1016/j.physa.2014.05.026>

Goerlich, F. J., y Mas, M. (1998). Medición de las desigualdades: variables, indicadores y resultados. *Moneda y Crédito*, (207), 59-86.

Goldberg, P. K., y Pavcnik, N. (2007). Distributional effects of globalization in developing countries. *Journal of Economic Literature*, 45(1), 39-82. <http://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>

Gottschalk, S., y Peters, W. (2003). Redistributive Taxation in the Era of Globalization. *International Tax and Public Finance*, 10(4), 453-468. <http://doi.org/10.1023/A:1024687532464>

Gradín, C., y del Río, C. (2001). *La Medición De La Desigualdad*. [No publicado]. Vigo: Universidad de Vigo.

Gundlach, E. (2000). Globalization: Economic challenges and the political response. *Intereconomics*, 35(3), 114-118. <http://doi.org/10.1007/BF02927196>

Gwartney, J., y Lawson, R. (2001). *Economic Freedom of the World: Annual Report*. Recuperado a partir de <http://eduard0.tripod.com/sitebuildercontent/sitebuilderfiles/efw2001.pdf>

Hernández Pedreño, M. (2010). El estudio de la pobreza y la exclusión social. Aproximación cuantitativa y cualitativa. *Revista interuniversitaria de formación del profesorado*, 69(24,3), 25-46. Recuperado a partir de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3361180>

Hindriks, J. (2001). Mobility and redistributive politics. *Journal of Public Economic Theory*, (3), 95-120.

Hines, J. R. J., y Summers, L. H. (2009). *How Globalization Affects Tax Design*. NBER Working Papers, 14664. Cambridge. Recuperado a partir de <http://www.nber.org/chapters/c10573>

Hirst, M. (2006). Los desafíos de la política sudamericana de Brasil. *Nueva sociedad*, (205). Recuperado a partir de <http://nuso.org/articulo/los-desafios-de-la-politica-sudamericana-de-brasil/?page=1>

Inoue, J. I., Ghosh, A., Chatterjee, A., y Chakrabarti, B. K. (2015). Measuring social inequality with quantitative methodology: Analytical estimates and empirical data analysis by Gini and k indices. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, (429), 184-204. <http://doi.org/10.1016/j.physa.2015.01.082>

Instituto Nacional de Estadística. (s. f.). *La pobreza y su medición*. Madrid: INE.

Jaumotte, F., Lall, S., y Papageorgiou, C. (2008). Rising Income Inequality: Technology, or Trade and Financial Globalization? *IMF Economic Review*, 61(2), 271 - 309 (No. 0/8/185). Recuperado a partir de <http://link.springer.com/article/10.1057/imfer.2013.7>

Kolm, S.-C. (1976). Unequal Inequalities. I. *Journal of Economic Theory*, (12), 416-442. Recuperado a partir de [http://darp.lse.ac.uk/papersdb/Kolm_\(JET76a\).pdf](http://darp.lse.ac.uk/papersdb/Kolm_(JET76a).pdf)

Kose, M. A., Prasad, E., Rogoff, K., y Wei, S.-J. (2006). *Financial Globalization: A reappraisal*. NBER Working Papers, 12484. Recuperado a partir de <http://www.nber.org/papers/w12484>

Krueger, A. O. (1983). *Trade and Employment in Developing Countries, Volume 3: Synthesis and Conclusions*. Chicago: University of Chicago Press. Recuperado a partir de <https://books.google.com/books?id=ZDC1QafW3YwC&pgis=1>

Krugman, P. R., Obstfeld, M., y Melitz, M. J. (2012). *International economics: theory and policy. Policy* (9.^a ed.). Boston: Pearson Education.

Kumar, M. S., y Quinn, D. P. (2012). *Globalization and Corporate Taxation*. IMF Working Papers, 12. Recuperado a partir de <http://elibrary.imf.org/view/IMF001/20055-9781557754752/20055-9781557754752/20055-9781557754752.xml>

Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review*, XLV(1), 261-297. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/1811581>

Lall, S., Jaumotte, F., Papageorgiou, C., y Topalova, P. (2007). Globalization and Inequality. En *World Economic Outlook* (pp. 135-166). International Monetary Fund. Recuperado a partir de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/pdf/text.pdf>

Lechevalier, S. (2015). Globalization and labor market outcomes: de-industrialization, job security, and wage inequalities - introduction by guest editor. *Review of World Economics*, 3(151), 405-408. <http://doi.org/10.1007/s10290-015-0222-0>

Livi-Bacci, M. (1995). Pobreza y población. *Pensamiento Iberoamericano*, (28), 115-138. Recuperado a partir de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38591/NP62-03_es.pdf?sequence=1

Lockwood, B. (2001). *How Robust is the Foreign Policy/Kearney Index of Globalisation?* Working Paper (University of Warwick. Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation), No.79/. Recuperado a partir de <http://wrap.warwick.ac.uk/2039/>

Lombaerde, P. De, y Iapadre, P. L. (2012). Indicadores De La Globalización. *Cuadernos de Economía*, 31(57), 1-20.

Lorenz, M. O. (1905). Methods of Measuring the Concentration of Wealth. *Publications of the American Statistical Association*, 9(70), 209-219. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/pdf/2276207.pdf?acceptTC=true>

Macías Vázquez, A. (2014). Crecimiento, desigualdad y pobreza: estado de la cuestión. *Revista de Economía Institucional*, 16(31), 101-126.

Milanovic, B. (2003). The Two Faces of Globalization: Against Globalization as We Know It. *World Development*, 31(4), 667-683. [http://doi.org/10.1016/S0305-750X\(03\)00002-0](http://doi.org/10.1016/S0305-750X(03)00002-0)

Milanovic, B. (2006a). Economic Integration and Income Convergence: Not Such a Strong Link? *The Review of Economics and Statistics*, 88(4), 659-670. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/40043026>

Milanović, B. (2006b). La desigualdad mundial de la renta: qué es y por qué es importante. *Principios: Estudios de Economía Política*, (5), 35-56. Recuperado a partir de http://www.fundacionsistema.com/wp-content/uploads/2015/05/PPios5_-Branko-Milanovic.pdf

Milanović, B. (2005). The Three Concepts of Inequality Defined. En *Worlds Apart: Measuring International and Global Inequality* (pp. 7-11). Princeton University Press. <http://press.princeton.edu/chapters/s7946.pdf>

Milanović, B. (2011). Más o menos. *Finanzas & Desarrollo*, (Septiembre), 6-11. Recuperado a partir de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2011/09/pdf/milanovic.pdf>

Mosley, P., y Verschoor, A. (2005). Risk attitudes in the «vicious circle of poverty». *European Journal of Development Research*, 17(1), 59-88. Recuperado a partir de http://www.chronicpoverty.org/uploads/publication_files/CP_2003_Moseley_Verschoor.pdf

Narayan, D. (2000). *La voz de los pobres ¿Hay alguien que nos escuche?* Recuperado a partir de http://siteresources.worldbank.org/INTPOVERTY/Resources/335642-1124115102975/1555199-1124115187705/vol1_sp.pdf

Nederveen Pieterse, J. (2000). *Global futures: shaping globalization*. London: Zed Books.

North American Free Trade Agreement. (2012). [Página web oficial]. Recuperado 13 de mayo de 2016, a partir de <http://www.naftanow.org/>

Núñez Velázquez, J. J. (2006). La desigualdad económica medida a través de las curvas de Lorenz. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, (2), 67-108. Recuperado a partir de <http://www.upo.es/RevMetCuant/art6.pdf>

Ostry, J. D., Berg, A., y Tsangarides, C. G. (2014). Redistribución, desigualdad y crecimiento. *Revista de Economía Institucional*, 16(30), 53-81. Recuperado a partir de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4744059>

Oxfam Intermón. (2016). *Una economía al servicio del 1%*. Recuperado a partir de https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp210-economy-one-percent-tax-havens-180116-es_0.pdf

Palacio Morena, J. I. (2006). Desigualdad y pobreza. *Circunstancia*, IV(11). Recuperado a partir de <http://www.ortegaygasset.edu/publicaciones/circunstancia/ano-iv---numero-11---septiembre-2006/ensayos/desigualdad-y-pobreza>

Paniagua Soto, F., Valle, V., y Navarro Pascual, R. (2010). *Hacienda pública.II, Teoría de los ingresos públicos*. Madrid: Pearson Educación.

Piketty, T. (2014a). [Capital in the 21st century. Set of figures and tables]. Recuperado 20 de abril de 2016, a partir de <http://piketty.pse.ens.fr/en/capital21c2>

Piketty, T. (2014b). *El capital en el siglo XXI*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.

Piketty, T. (2015). Cómo medir las desigualdades y su evolución. En *La economía de las desigualdades: cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza* (1.^a ed., p. 15-38). Barcelona: Anagrama.

Pindyck, R., y Rubinfeld, D. (2009). *Microeconomía* (7.^a ed.). Madrid: Pearson Educación.

Pogge, T., y Reddy, S. G. (2003). *Unknown: The Extent, Distribution, and Trend of Global Income Poverty*. Recuperado a partir de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=936772

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2007). *La globalización en beneficio de todos*. Informe Anual.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2014). [Human Development Reports. Países]. Recuperado 14 de mayo de 2016, a partir de <http://hdr.undp.org/es/countries>

Raimondos-Møller, P., y Scharf, K. (2002). Transfer pricing rules and competing governments. *Oxford Economic Papers*, 54(2), 230-246. <http://doi.org/10.1093/oeq/54.2.230>

Razin, A., y Sadka, E. (1991). International tax competition and gains from tax harmonization. *Economic Letters*, 37, 69-76.

Razin, A., y Yuen, C.-W. (1999). Optimal International Taxation and Growth Rate Convergence: Tax Competition vs. Coordination. *International Tax and Public Finance*, 6(1), 61-78. <http://doi.org/10.1023/A:1008647804031>

Ruiz-Huerta, J., Martínez, R., y Ayala, L. (1999). *Inequality, Growth and Welfare: An International Comparison*. VII Encuentro de Economía Pública.

Sala-i-Martin, X. (2006). The World Distribution of Income: Falling Poverty and... Convergence, Period. *The Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 351-397. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/25098796>

Sala-i-Martin, X., y Pinkovskiy, M. (2010). *African poverty is falling...much faster than you think!* NBER Working Papers, 15775 . Recuperado a partir de <http://www.nber.org/papers/w15775>

Salas, R. (2001). La medición de la desigualdad económica. *Instituto de Estudios Fiscales*, 01(14), 1-40. Recuperado a partir de http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/papeles_trabajo/2001_14.pdf

Salvador Chamorro, A. I. (2012). El proceso de apertura de la economía china a la inversión extranjera. *Revista de economía mundial*, (30), 209-231.

Salvatore, D. (2007). Growth, international inequalities, and poverty in a globalizing world. *Journal of Policy Modeling*, 29(4), 635-641. <http://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2007.05.011>

Sánchez García, N. (2000). La doble imposición internacional. *Revista de Treball. Economia i Societat*, (16), 25-40. Recuperado a partir de http://www.ces.gva.es/pdf/trabajos/articulos/revista_16/art2-rev16.pdf

Sen, A. (1992). Sobre conceptos y medidas de pobreza. *Comercio Exterior*, 42(4). Recuperado a partir de http://sedepas.chiapas.gob.mx/docs/publicaciones_SEDEPAS/publicaciones_odm/Sobre%20conceptos%20y%20medidas%20de%20pobreza.pdf

Sen, A. (1995). Igualdad, ¿de qué? En *Nuevo examen de la desigualdad*. Madrid: Alianza Editorial.

Solt, F. (2014). [Standardized World Income Inequality Database]. Recuperado 13 de mayo de 2016, a partir de <http://myweb.uiowa.edu/fsolt/swiid/swiid.html>

Spicker, P. (2009). Definiciones de pobreza: doce grupos de significados. En *Pobreza, un glosario internacional* (pp. 291-306). Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLCS). Recuperado a partir de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/ar/libros/clacso/crop/glosario/glosario.pdf>

Stiglitz, J. E. (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid: Taurus.

Stiglitz, J. E. (2015). *La gran brecha: qué hacer con las sociedades desiguales*. Barcelona: Taurus.

Tanzi, V. (2001). La globalización y la acción de las termitas fiscales. *Finanzas & Desarrollo: publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial*, 38(1), 34-37.

Tanzi, V. (1986). Fiscal Policy Responses to Exogenous Shocks in Developing Countries. *The American Economic Review*, 76(2), 88-91. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/1818742>

Tobin, J. (2000). Financial Globalization. *World Development*, 28(6), 1101-1104. Recuperado a partir de <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X00000085>

Varela Parache, F., y Varela Parache, M. (2002). Las instituciones internacionales ante la globalización. *ICE: Revista de Economía*, (799), 13-30. Recuperado a partir de http://www.revistasice.info/cache/pdf/ICE_799_13-29_62505F0E4FAB56723794254669A8D104.pdf

Wade, R. H. (2004). Is globalization reducing poverty and inequality? *World Development*, 32(4), 567-589. <http://doi.org/10.1016/j.worlddev.2003.10.007>

Wagle, U. (2002). Volver a pensar la pobreza : Definición y mediciones. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, (171), 18-33. Recuperado a partir de <http://www.oei.es/salactsi/wagle.pdf>

Weck-Hannemann, H. (2001). Globalization as a Challenge for Public Choice Theory. *Public Choice*, 106(1), 77-92. <http://doi.org/10.1023/A:1005101808390>

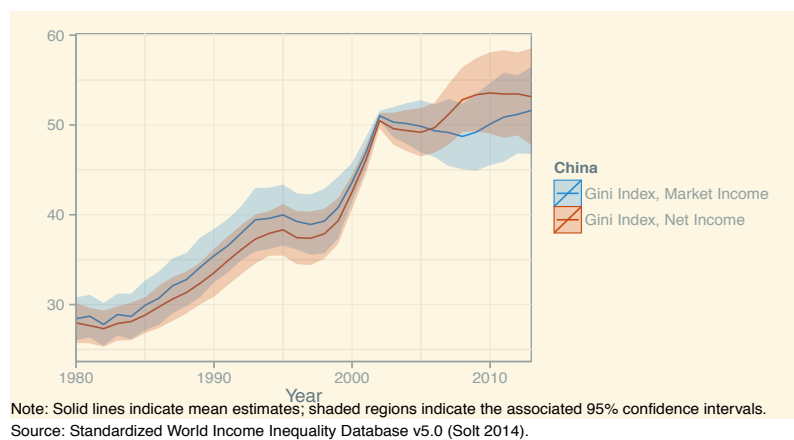
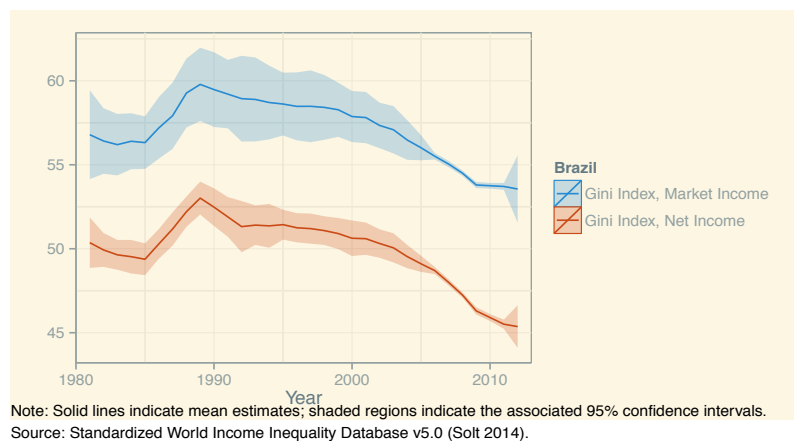
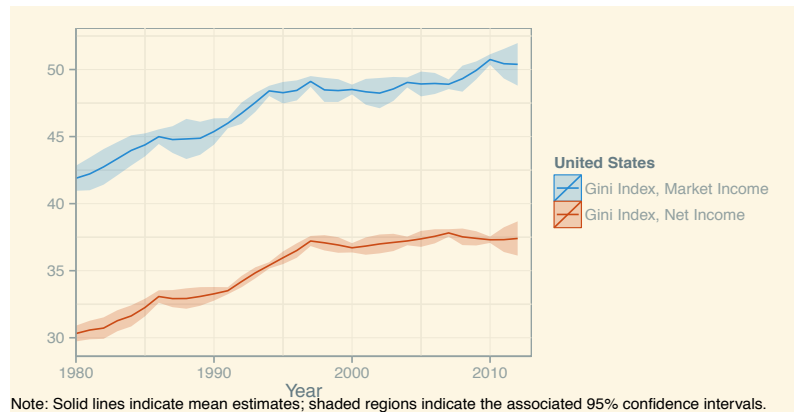
Williamson, J. G. (1996). Globalization, Convergence, and History. *The Journal of Economic History*, 56(2), 277-306. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/2123967>

Williamson, S. D. (2012). *Macroeconomía* (4.^a ed.). Madrid: Pearson Educación.

Winters, L. A., Mcculloch, N., y Mckay, A. (2004). Trade Liberalization and Poverty: The Evidence So Far. *Journal of Economic Literature*, 42(1), 72-115. Recuperado a partir de <http://www.jstor.org/stable/3217037>

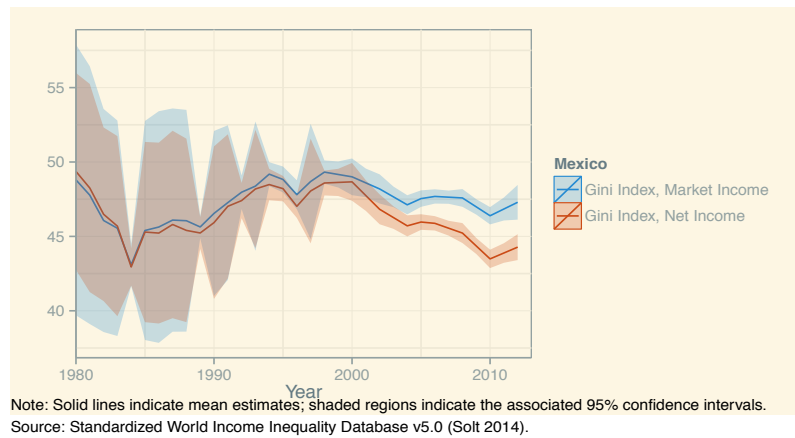
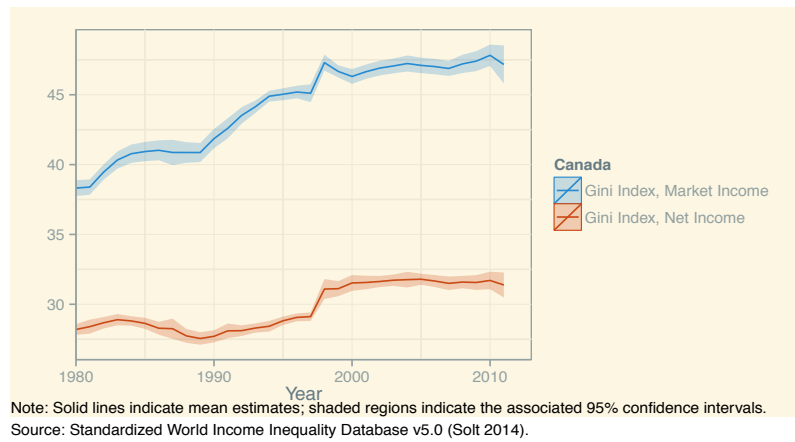
ANEXO I: COMPARACIÓN DESIGUALDAD BRUTA Y NETA

A continuación se presentan los gráficos que muestran la evolución de ambas desigualdades para el primer grupo de países analizados: Estados Unidos, Brasil y China, respectivamente.



Fuente: Elaborado utilizando la base de datos de Solt (2014)

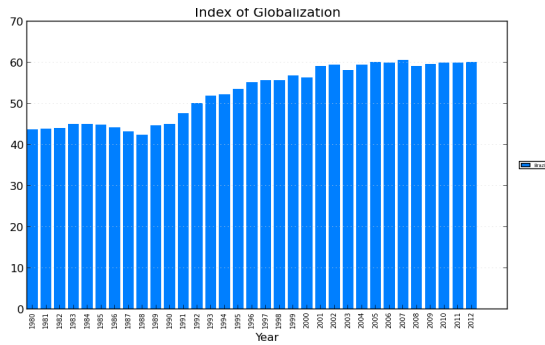
Los gráficos correspondientes al segundo grupo de países son los siguientes, aunque aquí omitiremos el de Estados Unidos, por estar presente en ambos análisis.



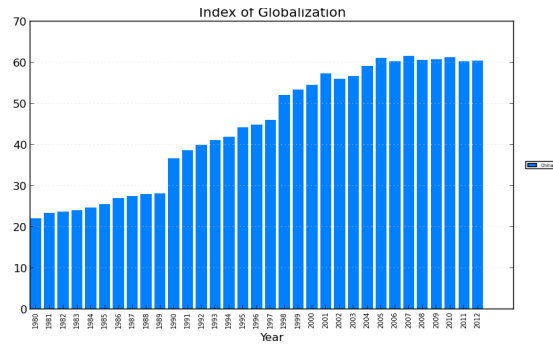
Fuente: Elaborado utilizando la base de datos de Solt (2014)

ANEXO II: EVOLUCIÓN DE LA GLOBALIZACIÓN EN LOS PAÍSES OBJETO DE ESTUDIO

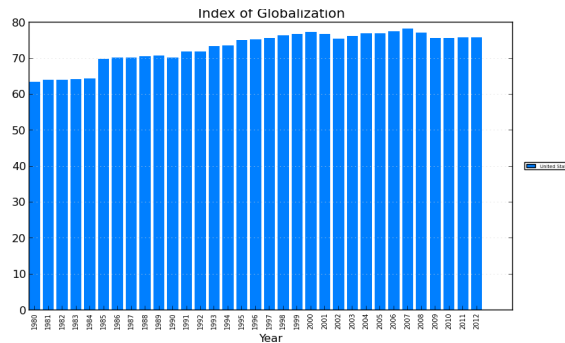
BRASIL



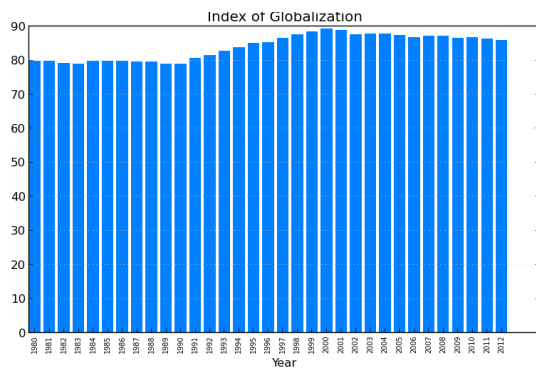
CHINA



ESTADOS UNIDOS



CANADÁ



MÉXICO

