

Desigualdad y bienestar en América Latina, 1970-1999

*Fernando González Laxe
J. Venancio Salcines**

Introducción

Desde mediados de la década de los cincuenta, y propiciado por el trabajo de Kuznets (1955), se sostuvo que un crecimiento significativo generaba, a partir de un nivel dado, una mejora en la distribución de la renta. Sin embargo, un estudio promovido por el Banco Mundial para la elaboración del *Informe sobre el desarrollo* (1990) cuestiona esta relación. Los datos empíricos parecen mostrar que la distribución de la renta no depende del crecimiento de un país, junto con una serie de teorías (Adelman y Moris, 1973; Alesina y Perotti, 1993, Persson y Tabellini, 1994; Alesina y Rodrik, 1994; Birdsall, Ross y Sabot, 1995, entre otros) apoyan la idea de que una distribución equitativa de la renta favorece el crecimiento económico.

El artículo se organiza de la siguiente manera: el primer apartado estudia el efecto del crecimiento económico sobre la distribución de la renta. A continuación se analiza el efecto de la distribución de la renta sobre el crecimiento económico. El último apartado analiza la evolución de un conjunto de indicadores en aquellos países de América Latina en los que ha aumentado la desigualdad, planteando al final del trabajo las conclusiones.

* Universidad de A Coruña, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (laxe@udc.es) y (jvsc@udc.es).

1. Globalización y pobreza

La globalización ha jugado un importante papel en el crecimiento económico y en la reducción de la pobreza. Existen numerosos datos que avalan esta hipótesis. A pesar de que la población se ha incrementado desde los 1,800 millones de personas en 1900 hasta los 6,000 millones en la actualidad, la renta real per cápita se ha quintuplicado y la esperanza media de vida global en el 2000 excede a la del país con mayor nivel de desarrollo en 1900 (World Bank, 2000). Además, países con un gran número de habitantes, de modo principal aquellos pertenecientes al este de Asia, se han beneficiado de los efectos positivos de la globalización, provocando que se reduzca el porcentaje de población pobre en el mundo.

Cuadro 1
Población que vive con menos de un dólar por día
en países en vías de desarrollo
1990 y 1998

	<i>Tasa de pobreza</i>				
	<i>1990</i>	<i>1998</i> <i>(estimado)</i>	<i>Variación</i> <i>porcentual</i> <i>1990-1998</i>	<i>1990</i>	<i>1998</i> <i>(estimado)</i>
Este de Asia	452.4	278.3	-38.5	27.6	15.3
Excluyendo China	92.0	65.1	-29.2	18.5	11.3
Sur de Asia	495.1	522.0	5.4	44.0	40.0
África Sub-sahariana	242.3	290.9	20.1	47.7	46.3
América Latina	73.8	78.2	6.0	16.8	15.6
Medio Este y Norte de África	5.7	5.5	-3.5	2.4	1.9
Europa y Asia Central	7.1	24.0	238.0	1.6	5.1
Total	1,368.4	1,264	-7.6	29.0	24.0
Total sin incluir al Este de Asia y a China	824	920.6	11.7		

Fuente: elaboración propia a partir de Banco Mundial (2000b).

A nivel global, el número de personas que viven con menos de un dólar norteamericano ha pasado de 1,368 millones a 1,264 millones, una reducción que supone sólo el 7.6%. Pero, es únicamente en el cómputo global donde la globalización sale bien parada. Un análisis por zonas geográficas indica que la reducción de la pobreza ha tenido una evolución desigual. El este de Asia presenta un mejor comportamiento. El número de habitantes que sobreviven con un dólar se reduce en apenas ocho años de 452.4 millones a 278.3 millones, lo que en términos por-

centuales equivale a un 38.5%, un 29.2% si no incluimos a China, uno de los países más beneficiados por la globalización en sus tasas de crecimiento del PIB.

Si eliminamos del análisis al este de Asia, incluida China, observamos que el número de personas que viven con esa cantidad se ha incrementado. Habría pasado de 824 millones en 1990 a 920.6 millones en 1998, lo que supone un incremento del 11.7%. Así, un análisis por zonas, excluyendo el este de Asia, indicaría que la pobreza se extiende en todo el mundo.

2. Distribución de la renta

Desde mediados de la década de los cincuenta se sostuvo con firmeza que el crecimiento estaba relacionado positivamente con la distribución de la renta (Kuznets, 1955),¹ por tanto, una sociedad con un significativo nivel de crecimiento generaba una mejor distribución de su nivel de renta

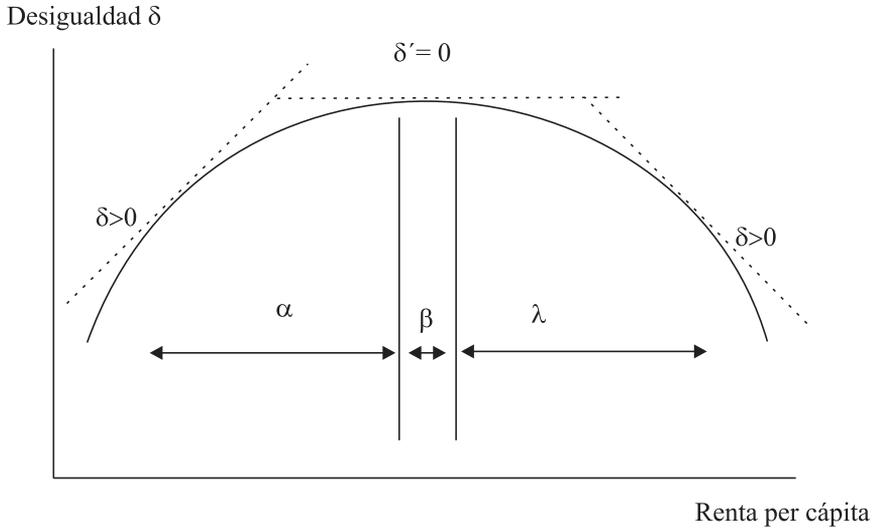
Los procesos de industrialización, argumentaba Kuznets, incrementan la desigualdad de la renta y desplazan a trabajadores desde la agricultura (sectores poco productivos) hacia la industria.² El respaldo empírico de la investigación de Kuznets se sustenta en un análisis de series temporales de indicadores de desigualdad para Alemania, Estados Unidos e Inglaterra, ya que en la década de los cincuenta estos eran prácticamente los únicos países que aportaban series temporales lo suficientemente largas como para permitir un análisis riguroso. La base empírica del trabajo de Kuznets ha sido considerada frágil por diferentes autores. No obstante, ello no ha impedido que haya sido ampliamente aceptada e incluso, como indica Stewart (2000), utilizada como excusa para no adoptar medidas en relación con la distribución de los ingresos, partiendo del supuesto de que las leyes naturales que conforman esa curva se realizarán inevitablemente.

La hipótesis de Kuznets ha sido formalizada por Anand y Kanbur (1993), quienes estimaron la forma funcional de la curva con datos de sesenta países. Para estos autores, en el caso de una economía dual con un sector agrícola más igualitario de baja productividad y un sector industrial menos igualitario de alta productividad, el desarrollo hace que se produzca un cambio sectorial. El aumento de la desigualdad está provocado por las diferencias de los ingresos medios entre los sectores y a que la población pasa de un sector más igualitario a un sector que lo es en menor medida.

¹ Esta opinión ha sido definida como la “hipotesis de Kuznets”, desde que este premio Nobel la identificase como tal en su famoso artículo.

² Kuznets se refiere también a la industria como *high income sectors* y a la agricultura como *low income sectors*.

Gráfica 1
Curva de Kuznets



Otra explicación, derivada del modelo de Lewis (1954), es que el aumento de la productividad y de los ingresos se limita al sector moderno, el cual ve aumentar sus beneficios, mientras que el sector tradicional ve estancados sus beneficios o incluso decrecer si la población aumenta. En una tercera explicación, expuesta en Stewart (2000), se atribuye el proceso a una distribución inicialmente desigual de los bienes, que contribuye a una creciente desigualdad, ya que los que tienen más bienes también acumulan más riqueza. Para otros autores, como Clarke (1992), la evidencia empírica demuestra que la desigualdad cae con el crecimiento económico, aunque la causalidad entre las variables todavía no ha sido determinada.

El trabajo empírico realizado por Deininger y Squire (1996), basado en un nuevo conjunto de datos, no encuentra una relación sistemática entre crecimiento y cambios en la desigualdad. Estos autores sí observan una fuerte relación positiva entre crecimiento y reducción de la pobreza. El estudio empírico realizado por Deininger y Squire (1998) confirma la presencia de una relación significativa y negativa entre la desigualdad inicial y el consiguiente crecimiento; indicando que esperaban encontrar un efecto sobre la desigualdad de los ingresos ligeramente más

robusto. Subrayan que sus datos proporcionan un pequeño apoyo o soporte para la relación de U invertida entre niveles de renta y desigualdad. Cuando la observación se realiza país por país no se sostiene la existencia de la curva de Kuznets en aproximadamente el 90% de los países investigados.

Aunque la relación negativa entre crecimiento y pobreza parece concluyente, salvo muy raras excepciones, no existe la misma certeza, como hemos podido mostrar, para la relación entre crecimiento y desigualdad, incluso no existe coincidencia plena en si debemos observar el crecimiento como un elemento cuantitativo o si también debemos tener en cuenta su vertiente cualitativa. Algunos autores concluyen que la conexión entre crecimiento económico y desigualdad no es tanto la tasa o el nivel de crecimiento, sino más bien el tipo de crecimiento económico y los efectos que este tiene al provocar determinados cambios en la distribución de la renta.

Existe, sin embargo, una versión ligeramente modificada de la hipótesis de Kuznets, también denominada “versión dinámica”. Esta versión postula que crecimientos rápidos tienden a provocar niveles altos de desigualdad, independientemente de los niveles iniciales de renta. Deininger y Squire (1996) también investigaron esta posibilidad. En su investigación consideraron fases de crecimiento definidas por la disponibilidad de datos sobre distribución que abarcasen al menos una década, concluyendo que “aparece una pequeña relación sistemática entre crecimiento y cambios en los agregados de desigualdad”.

No obstante, si hubiera de registrarse una situación en concreto que diese inicio a los trabajos que dan como no válida la hipótesis de Kuznets, sin lugar a dudas, escogeríamos como fecha el inicio del estudio promovido por el Banco Mundial para la elaboración de su *Informe sobre el desarrollo* de 1990, dedicado especialmente al análisis de la pobreza. La principal aportación de este informe fue la información empírica utilizada, mucho más amplia que en casos anteriores.³ Buena parte de los nuevos estudios niegan la tradición previa, representada por el trabajo de Kuznets (1955), no encontrando regularidad alguna entre crecimiento y equidad. Justifican sus resultados en el hecho de disponer, por primera vez, de series temporales largas, requisito obligado para estudiar un fenómeno que es obviamente de marcado carácter intertemporal. El problema básico de los anteriores trabajos radicaba en que la mayor parte se habían basado en análisis de corte transversal, asociando la desigualdad de un país con su específico nivel de renta, tratando de generalizar dicha relación a través de un estudio de una muestra de países. Se usaba

³ La información empírica fue elaborada por el Banco Mundial, véase, por ejemplo, Chen, Datt y Ravallion (1994) o Deininger y Squire (1996).

la diferencia de renta entre países en un punto dado del tiempo para aproximar la evolución de la renta a lo largo del tiempo. Pero esta metodología resultaba incorrecta porque ignoraba las políticas nacionales, los factores específicos de cada país pasaban a ser ignorados (Bruno, Ravallion y Squire, 1997; Stewart, 2000).

Aunque no todos los investigadores coinciden en esta supuesta neutralidad distributiva del crecimiento en que se basan los estudios del Banco Mundial (Taylor, Mehrotra y Delamonica, 1997), los principales organismos internacionales comienzan a relativizar la importancia del crecimiento económico en la lucha contra la pobreza. Empieza a ganar fuerza la idea de que los cambios en la distribución de la renta o en la distribución de los activos tienen un efecto más importante sobre la reducción de la pobreza. La muestra de países utilizada por Bruno, Ravallion y Squire (1997) revela que la sensibilidad de la pobreza a los cambios en la distribución de la renta, incluso a pequeños cambios, es mayor que la debida a los cambios en la dimensión de la renta motivados por el proceso de crecimiento.

Los últimos trabajos de carácter empírico, en particular el realizado por Ravallion y Chen (1997) han aportado una nueva visión empírica sobre desigualdad y desarrollo. Su análisis indica que el crecimiento económico contribuye más a reducir la desigualdad que a aumentarla. Sin embargo, la relación negativa entre crecimiento y desigualdad detectada en ese estudio puede estar afectada por las circunstancias específicas de la transición económica de los países de Europa del este y de Asia central.

La doctrina del Banco Mundial en esta materia está en consonancia con los estudios realizados que, habiendo tenido en cuenta la evolución temporal de la desigualdad a lo largo del proceso de crecimiento de la nación en cuestión, no parecen mostrar o apreciar relación alguna entre crecimiento y desigualdad. Como nos recuerda Alonso (1999), una buena síntesis de estos trabajos se encuentran en Bruno, Ravallion y Squire (1997). El análisis de una muestra compuesta por todos aquellos países con cuatro o más observaciones, tanto en desarrollo como en vías de desarrollo, de datos referidos a la desigualdad de la renta, a lo largo del periodo de 1947 a 1993, permite concluir la inexistencia de relación definida alguna entre crecimiento y desigualdad (Gwin y Nelson, 1997). Como indica Stewart (2000), el crecimiento no da lugar necesariamente a una distribución mejor o peor de los ingresos. La experiencia de los países viene determinada por factores estructurales y por las acciones impulsadas por las políticas nacionales de asignación y distribución.

3. Distribución de la renta y crecimiento económico

En la década de los setenta comenzó a esbozarse una nueva relación causal entre crecimiento y distribución: una mayor equidad en la distribución de la renta nacional da lugar a un mayor crecimiento (Adelman y Morris, 1973). Pero no será en la década de los setenta, sino en la de los noventa, cuando esta hipótesis encuentra apoyo en diferentes trabajos como los de Alesina y Perotti (1996); Persson y Tabellini (1994); Alesina y Rodrik (1994); Birdsall, Ross y Sabot (1995), entre otros. No obstante, dentro de la literatura que aborda el crecimiento económico existen autores que cuestionan la igualdad como elemento generador de crecimiento. En esta línea se encontrarían Galor y Tsiddon (1997); una economía en desarrollo, sostienen estos autores, con desigualdad en el corto plazo puede encontrar la igualdad y la prosperidad en el largo plazo.

Los efectos de la desigualdad en el crecimiento han sido observados a través del prisma de la Teoría del Crecimiento Endógeno (TCE), la cual ha ganado un considerable peso dentro de la teoría macroeconómica. Los modelos TCE de desigualdad económica y sus *test* empíricos han mostrado una fuerte conexión entre desigualdad de la renta y bajo crecimiento e inestabilidad política. Las TCE han desarrollado dos aproximaciones, que deben ser observadas como complementarias a la relación entre distribución de la renta y crecimiento económico: “política fiscal endógena” e “inestabilidad sociopolítica” Perotti (1996: 151-152). Estas dos aproximaciones apoyan la propuesta de que una mayor desigualdad conduce a un menor crecimiento, pero difieren en su análisis de los mecanismos políticos que subyacen bajo esta relación (Barro, 1991; Perotti, 1993; Alesina, Ozler, Roubini y Swagel, 1996).

Los que proponen políticas fiscales endógenas, como por ejemplo Persson y Tabellini (1994) o Alesina y Rodrik (1994), argumentan que la desigualdad en los ingresos induce a los votantes a redistribuir la renta a partir de los grupos de elevados ingresos, quienes, en una economía abierta, son también generalmente los principales beneficiarios de las políticas económicas globalizadoras. Sin embargo, existe otra cara de la moneda que recuerda a las ideas de Kuznets y que nos indica que los estamentos económicamente fuertes tienen también la mayor propensión a ahorrar y por tanto a invertir. La imposición progresiva tendría el efecto perverso de inhibir la inversión y por ende, el crecimiento económico.

La inestabilidad sociopolítica ha sido estudiada como aproximación asociada a las teorías de crecimiento endógeno, pero también ha sido observada desde otros prismas académicos. En cualquier caso se postula una conexión directa entre desigualdad económica e inestabilidad política. Como es sabido, en una economía

global, cualquier esfuerzo significativo para redistribuir la riqueza puede alentar los movimientos de capital hacia otras naciones. La inestabilidad social crea incertidumbre y desalienta la inversión privada, provoca la evasión de divisas hacia otros mercados y elevan las partidas presupuestarias destinadas al ejército y a la policía, lo cual es económicamente ineficiente. Esto provoca un círculo vicioso, ya que se ralentiza el crecimiento o se obtienen tasas negativas y esto a su vez provoca un debilitamiento de la democracia, el cual se caracteriza por una mayor inestabilidad (Alesina y Perotti, 1996; Venieris y Gupta, 1986). Otros autores, como Stewart y Venieris (1987), relacionan la propensión agregada al consumo con la estabilidad sociopolítica.

Una línea de investigación adicional es aquella que muestra la interconexión entre desarrollo humano y crecimiento (ul Haq, 1995; Ranis y Stewart, 2000, 2001; Ranis, Stewart y Ramírez, 2000). La hipótesis básica de esta teoría plantea que una mayor igualdad social y económica reduce la pobreza y trae consigo un nivel más alto de desarrollo humano, lo cual implica una fuerza de trabajo más productiva con mayor capacidad de innovación. Siguiendo a ul Haq (1995: 21-2) podemos mencionar que existen cuatro formas de crear vínculos deseables entre crecimiento económico y desarrollo humano: inversión en educación, salud y formación; una distribución de la renta más equitativa; gasto público social y empoderamiento de las personas, especialmente de las mujeres.

En Ranis y Stewart (2000) se analizan, para las últimas tres décadas, las diferentes dimensiones políticas que han contribuido a un desarrollo humano exitoso o satisfactorio en los países en desarrollo. Concluyen que un denominador común en estos países ha sido la elevada tasa de incorporación de la mujer al mercado de trabajo. La relación entre desarrollo humano y crecimiento económico para América Latina ha sido estudiada por Ranis y Stewart (2001). El concepto de desarrollo humano está inspirado en el trabajo de Amartya Sen (1985) sobre desarrollo como incremento de las capacidades humanas. Este concepto no está exento de críticas, como indica Nederveen (1997).

El crecimiento espectacular vivido en el este de Asia fue analizado por Birdsall, Ross, y Sabot (1995), quienes observaron que la aplicación de políticas educativas basadas en una educación básica de alta calidad permitió el aumento de la demanda de trabajo, estimulando el crecimiento y reduciendo la pobreza y la desigualdad de la renta. El carácter autoritario de los regímenes asiáticos aporta oscuridad al “Milagro del este de Asia”. Bajo la opinión de Nederveen (1997: 135) existen tres elementos que caracterizan el autoritarismo de los regímenes asiáticos: el primero es que favorecieron el desarrollo, el segundo es que han sido cooperativos en relación al mercado y a la sociedad –no como el autoritarismo de Pinochet

en Chile— un tercer elemento distintivo es que no sólo han disciplinado al trabajo, sino también al capital.

Una línea alternativa la aportarían Galor y Zeira (1993), al relacionar las imperfecciones del mercado de capitales y las inversiones en capital humano con los niveles de crecimiento de producción agregada tanto a corto como a largo plazo. Esta aportación, en el momento que asume las imperfecciones del mercado de capitales, pasa a vincular los niveles de crecimiento futuros con los niveles de inversión y de consumo privado. La relación entre la equidad en la distribución de los bienes y la creación de más oportunidades para que la población pueda hacer inversiones productivas también fue analizada por Deininger y Squire (1998).

4. Desigualdad de ingreso en América Latina: redistribución y bienes públicos

Los mercados domésticos maduros favorecen el desarrollo económico. Su desarrollo facilitaría, en numerosos sectores, economías a escala, lo que provocaría un mayor crecimiento económico (Murphy, Shleifer y Vishny, 1989). Otra interpretación, con similar resultado, es la que plantea que un mercado de capitales menos imperfecto da lugar a un mayor acceso a los bienes de mercado y genera más probabilidades de que la población realice inversiones productivas (Galor y Zeira, 1993; Deininger y Squire, 1998). Los mercados domésticos desarrollados muestran como característica fundamental el desarrollo del sector minorista, como indican White y Leavy (2001: 126). Además el desarrollo del sector servicios ha explicado el crecimiento de algunos países; Sowa y White (1996), por ejemplo, han mostrado que la “mitad del crecimiento de Ghana en la década que va desde 1983 fue atribuible al sector servicios”.⁴

El consumidor satisface primeramente sus necesidades básicas, y sólo cuando estas están satisfechas comienza a adquirir productos ligados a necesidades menos primarias. Esta premisa fue expuesta por diferentes economistas, pero quizás entre todos ellos destaca por su aportación primigenia Carl Menger (1871). Atendiendo al razonamiento de Menger (1981), podríamos decir que el consumidor satisface en primer lugar aquellas necesidades que le reportan una mayor utilidad marginal ¿Cuales son? Aquellas ligadas a su supervivencia física, como por ejemplo, alimentación y salud. En un segundo estadio, el consumidor adquiere bienes menos ligados a su propia supervivencia pero sí vinculados a su bienestar personal.

⁴ Citado en White y Leavy (2001).

4.1 Desigualdad de ingreso en América Latina

Existe un número importante de países en América Latina que han visto incrementados sus niveles de desigualdad. Algunos de ellos, de modo escalofriante, como Guatemala. En 1979 el índice de Gini para este país era 49.72, valor muy similar al de Panamá (48.76 en 1979) o Puerto Rico (50.15 en 1979). En sólo diez años el índice de Gini se incrementó en cerca de 10 puntos, pasando a tener un valor de 59.06. Las naciones que han incrementado su desigualdad, según las bases de datos de Deininger y Squire (1996) y Alesina y Rodrik (1994), son Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela.

Atendiendo a la hipótesis de Kuznets, podríamos indicar que una elevación del índice de Gini no debe prejuzgar un empeoramiento del nivel de vida de la población. Para confirmar esta hipótesis hemos analizado para los últimos treinta años dos indicadores: a) el peso relativo del consumo privado sobre el Producto Interior Bruto (PIB) y b) el consumo privado per cápita.

Este análisis se ha realizado para las naciones indicadas anteriormente, excepto Colombia. La situación de conflicto armado que se vive en Colombia influye de modo decisivo en las magnitudes macroeconómicas, por ello decidimos no incluir a este país en nuestro estudio.

Tal y como muestra el Cuadro 2, Brasil y Chile muestran una tendencia similar. El peso del consumo privado en 1970 (Bras: 69%, Ch: 68%) es similar al de 1980 (Bras: 70%, Ch: 71%) y muy superior al que se observa en 1990. Brasil reduce el peso de su consumo privado sobre el PIB de un 70% (1980) a un 59% (1990). Chile se comporta de modo semejante, y el peso del consumo privado en esta nación se reduce en un 9%, al pasar del 71% en 1980 al 62% en 1990.

Cuadro 2
Peso relativo del consumo privado sobre el PIB. Brasil, Chile, Guatemala,
México, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela
%

	<i>BRAS</i>	<i>CH</i>	<i>GUAT</i>	<i>MEX</i>	<i>PAN</i>	<i>PERU</i>	<i>RD</i>	<i>VEN</i>
1970	69	68	78	75	61	70	77	52
1980	70	71	79	65	52	57	77	55
1990	59	62	84	70	60	70	80	62
1999	64	68	88	70	59	65	73	77

Fuente: Banco Mundial (2001).

Guatemala y Venezuela muestran un crecimiento continuado del peso de su consumo privado sobre el PIB. En 1970 representaba el 78% del PIB guatemalteco, veintinueve años más tarde asciende al 88% del PIB. Venezuela tiene valores similares a los europeos en 1970 con 58%, en tanto Francia, 60%, reflejo de la importancia de las exportaciones petrolíferas sobre su economía. Transcurridos casi treinta años, su situación sólo es superada por Guatemala.

México, Panamá y Perú son las únicas naciones que ven reducir de 1970 a 1980 el peso de su consumo privado. México en 1970 era, con la República Dominicana y Guatemala, la economía más dependiente del consumo privado de América Latina; un 75% de su PIB dependía del consumo de los hogares mexicanos. Para este mismo año, la República Dominicana tenía valores del 77% y Guatemala del 78%. En 1980, tanto México como Panamá y Perú ven reducir la importancia del consumo privado, México pasa de un 75% en 1970 a un 65% en 1980, Panamá de un 61% a un 52%. Perú decrece de modo vertiginoso, pasa de un 70% en 1970 a un 57% en 1980.

Si observamos el consumo privado en 1970 y lo comparamos con 1999, veremos que sólo cinco de los ocho países indicados han reducido el peso de su consumo privado: Brasil 5% (69%-64%), México 5% (75%-70%), República Dominicana 4% (77%-73%), Panamá 2% (61%-59%), Perú 5% (70%-65%). Ninguna de estas naciones, salvo Panamá, muy influenciada en su economía por el peso del Canal de Panamá, se sitúa en los parámetros europeos de un 58%-62%.

Guatemala y Venezuela han empeorado drásticamente su situación. La economía venezolana depende en cerca del 80% del consumo de los hogares y Guatemala ronda el 90%.

En el párrafo anterior hemos utilizado el verbo empeorar para definir la evolución de Guatemala y Venezuela. El uso se justifica debido a que un incremento del peso del consumo privado sobre el PIB puede tener como causa: a) una reducción del PIB y un consumo privado inelástico a la renta, y b) el consumo de los hogares crezca a una tasa superior a la del PIB. Ninguna de las dos situaciones es buena e indican un incremento del endeudamiento de una nación.

Si el consumo privado es inelástico a la renta, estamos hablando de productos de consumo sin sustitutivos cercanos, es decir, esencialmente alimentación, salud y energía. Si el consumo de los hogares crece a una tasa superior a la producción nacional, quiere decir que la economía no está generando ahorro suficiente para poder financiar el crecimiento, por tanto, utiliza ahorro externo, es decir, incrementando sus tasas de endeudamiento en los mercados financieros internacionales.

No obstante, cinco países han mostrado una ligera reducción del consumo privado, ¿qué puede significar? Existen varias opciones: a) un incremento de

los otros componentes de la demanda agregada, esencialmente sector exportador y/o consumo público. Una mejora de estos dos componentes haría reducir la dependencia de estas economías sobre el consumo familiar e incrementarlo sobre el mercado mundial y/o el sector público. La opción b sería un incremento de la formación bruta de capital fijo (FBCF) fruto de una evolución en los niveles de consumo de los hogares. Aunque ambas opciones son deseables, la última presenta un aspecto interesante. La FBCF está ligada a la tasa de ahorro de una economía. Si el ahorro se incrementa también se incrementa la inversión. En una economía en desarrollo con un sistema financiero poco maduro, el ahorro de la mayoría de las familias surge como instrumento para poder adquirir bienes duraderos básicos o por motivos de precaución. Este ahorro sólo se produce cuando el hogar ha alcanzado un nivel mínimo de satisfacción en sus necesidades básicas. En una economía de corte socialdemócrata el Estado intenta proveer de los bienes que satisfacen las necesidades más objetivas. Bajo esa situación, la tasa de ahorro por motivo precautorios se reduce y crece el papel del ahorro como instrumento para poder adquirir bienes duraderos, como automóviles, electrodomésticos, mobiliario del hogar, etc. El sector minorista crece y el país también.

Un incremento del sector exportador es deseable y beneficioso para una nación, pero no tiene por qué generar una mayor igualdad entre los ciudadanos.

Si analizamos la evolución del consumo privado per cápita, los guatemaltecos adquieren por término medio menos bienes en 1999 que en cualquiera de los años precedentes analizados. En 1970 destinaba, por término medio, para consumo cada habitante de Guatemala 1,117 dólares, actualmente destinan a satisfacer sus necesidades básicas poco más de 900 dólares. La situación en la República Dominicana es ligeramente diferente, en 1970 asignaban por término medio 764 dólares de su renta a consumo, en 1999 destinan 912 dólares. Panamá y el Perú muestran una mejor evolución, sobre todo si se comparan con las dos naciones anteriores. La evolución del consumo privado per cápita en Perú indica un incremento medio de 9.31 dólares año. En 1970 los peruanos dedicaban a consumo privado por término medio 1,087 dólares. En 1999 esta cifra se había incrementado respecto a 1970 en un 24%, lo que supone 270 dólares. Este incremento nos indica que los peruanos gastaban por término medio en consumo privado 1,354 dólares en 1999. Panamá ha tenido un comportamiento muy similar al de Perú. Ha conseguido, transcurridos 29 años, mejorar su consumo privado per cápita en 353 dólares; una cifra que aún siendo muy baja es muy superior a la de Guatemala, República Dominicana y Perú.

En 1970 se destinaba por término medio en Panamá 1,220 dólares, en 1999 se destinan 1,573 dólares, este país muestra un incremento medio de 12.17

dólares por año, la tasa de variación para todo el periodo ha sido solamente del 22.44%.

Un análisis de Brasil, Chile, México y Venezuela nos muestra un comportamiento desigual. De las ocho naciones analizadas en este trabajo, para 1999 eran Chile con 2,684 dólares y México con 2,530 dólares, las naciones con mayor consumo privado per cápita. No obstante, en 1970 la primera posición, con 2,570 dólares, la ocupaba Venezuela. En esos momentos, la segunda posición estaba compartida por Chile (1,521 dólares) y México (1515 dólares), los cuales destinaban a consumo privado per cápita cerca del 60% de lo que destinaban los hogares venezolanos.

Si se observa la evolución de los últimos veintinueve años se concluye que Brasil ha tenido el mejor comportamiento. En 1970 sólo la República Dominicana (764 dólares) presentaba unos datos inferiores a los de Brasil (947 dólares). Actualmente, esta nación se sitúa ligeramente por encima del umbral de los 2,000 dólares, algo que sólo han conseguido alcanzar Chile y México. Venezuela con 2,303 dólares también se sitúa por encima de la cota de los 2,000 dólares, pero a diferencia de Chile y México, su camino es de retroceso; partía de 2,570 dólares en 1970 y en 1999 había decrecido en 267 dólares, lo que supone para Venezuela una tasa de decrecimiento del 10%.

4.2 Desigualdad y bienestar

Es cierto que existen países que mejoran su nivel de vida y sin embargo no reducen sus niveles de desigualdad, pero es igualmente cierto que aquellos países que conjugan crecimiento con mejoras en sus niveles de igualdad muestran incrementos en el nivel de bienestar de sus ciudadanos. Indicaremos, a continuación, la evolución para las naciones analizadas, de dos variables fundamentales para el bienestar personal: la alimentación y la salud.

Brasil presentaba un índice de Gini del 57.61 y un consumo privado per cápita de 947 dólares en 1970. Transcurridos diez años, en 1980, el consumo privado per cápita se había incrementado en un 69%, se situaba en 1,604 dólares y sin embargo el índice de Gini permanecía inalterado, su valor era 57.78. La década de los ochenta no fue muy beneficiosa para Brasil. Presentó un aumento de 180 dólares, al pasar de 1,603 a 1,783 dólares de consumo privado per cápita y el índice de Gini subió en dos puntos, situándose en 59.60. Todo parece indicar que las mejoras en el consumo privado no han afectado por igual a los ciudadanos brasileños. Si analizamos la oferta calórica diaria per cápita (OCD) observamos un mejor comportamiento (véase el Cuadro 3). En 1970, la OCD de Brasil (2,409) era ligeramente

inferior a la de América Latina (2,474). En 1997, transcurridos veintisiete años, la OCD de Brasil asciende a 2,974, mientras que la media de América Latina y el Caribe es de 2,798. Aunque 2,974 calorías diarias es una cantidad importante dentro de esta zona geográfica, es un valor muy inferior al observado en la OCDE. En 1970 la oferta calórica diaria en la OCDE era de 3,033 calorías por persona, en 1997 había ascendido hasta 3,380. Si observamos el otro parámetro esencial en el bienestar de los ciudadanos, como es la salud, apenas observamos mejoras. La esperanza de vida al nacer es inferior a la media de América Latina y el Caribe y tiene con Guatemala y Perú la tasa más alta de población que no sobrevivirá hasta los cuarenta años de edad, un 11.3%. Curiosamente, Brasil supera a la media de América Latina y el Caribe en el número de médicos por cada cien mil habitantes (Cuadro 4). Un dato más que nos muestra los efectos de una mala distribución de la renta: si, por último, examinamos el número de televisores por cada mil habitantes, Brasil muestra un incremento en la capacidad de adquisición de bienes de consumo duradero y además supera a la media de América Latina tanto en 1990 como en 1996-98.

Cuadro 3
Indicadores de salud y alimentación en ocho países de América Latina

	<i>Esperanza de vida al nacer (años)</i>			<i>Población que se estima que no sobrevivirá hasta los 40 años de edad (%)</i>		<i>Oferta calórica diaria per cápita</i>	
	<i>1970-75</i>	<i>1990</i>	<i>1995-2000</i>	<i>1998</i>	<i>1970</i>	<i>1997</i>	
Brasil	59.6	65.6	66.8	11.3	2,409	2,974	
Chile	63.4	71.8	74.9	4.4	2,637	2,796	
Guatemala	53.7	63.4	64.0	15.3	2,097	2,339	
México	62.4	69.7	72.2	8.2	2,706	3,097	
Panamá	66.2	72.4	73.6	6.3	2,257	2,430	
Perú	55.5	63.0	68.3	11.3	2,198	2,302	
Rep. Dom	59.8	66.7	70.6	8.8	2,003	2,288	
Venezuela	65.7	70.0	72.4	6.4	2,352	2,321	
A L y C	61.1		69.5	9.7	2,474	2,798	
OCDE	70.4		76.2	3.9	3,033	3,380	

Fuente: Banco Mundial (2001).

Cuadro 4
Indicadores de salud y de capacidad de adquisición
de bienes de consumo duradero

	<i>Médicos (por cien mil habitantes), 1992-1995¹</i>	<i>Enfermeras (por cien mil habitantes), 1992-1995¹</i>	<i>Televisores (por mil habitantes)</i>	
	1970-75	1990	1995-2000	1998
Brasil	134	41	213	316
Chile	108	42	206	232
Guatemala	22	45	53	126
México	85	241	150	261
Panamá	119	98	172	187
Perú	73	49	96	144
Rep. Dom	77	20	84	84
Venezuela	194	77	177	185
A L y C	132	100	170	252
OCDE	222	—	502	594

¹ Los datos se refieren al año más reciente disponible del periodo especificado en el encabezamiento de la columna.

Fuente: Banco Mundial (2001).

Chile ve empeorar su índice de Gini durante la década de los setenta (46.00, 1971) y de los ochenta (53.21, 1980; 57.88, 1989). Durante esa época el incremento del consumo privado per cápita es también muy reducido, se pasa de 1,521 dólares en 1971 a 1,567 dólares en 1989. En 1970 la OCD de Chile (2,637) era superior a la media de América Latina y el Caribe (2,474). En 1997 se sitúa por debajo de su área geográfica (2,796 Chile, 2,798 AL y C).

La eficiencia del sistema sanitario chileno es muy superior a la media de la zona. Con un número de médicos y de enfermeras muy inferior a la media de la región, Chile se presenta como el país donde el porcentaje de población que no sobrevivirá hasta los cuarenta años es menor, un 4.4% frente a un 9.7% de media en América Latina y el Caribe. Por lo que respecta al número de televisores, Chile que supera la media de América Latina y el Caribe en 1990, se queda atrás en 1996-98, aunque el número de televisores por cada mil habitantes haya aumentado en Chile.

México muestra un comportamiento irregular, en 1968 alcanzaba valores del 57.70 mientras que en 1977 baja drásticamente hasta el 50.00; en 1989 se observa un importante repunte (54.98) y un posterior descenso en 1992 (50.31). El análisis de la salud y la alimentación indican que México es el país que ha tenido una mejor evolución, superando a la media de sus vecinos del sur. México es el único país de América Latina en la que su OCD en 1997 (3,097) es superior a la media de la OCDE (3,033) en 1970. La esperanza de vida al nacer en 1970 era de 62.4 años,

valor ligeramente superior a la media de América Latina y el Caribe, 61.1 años. Para el tramo 1995-2000 la esperanza de vida al nacer en México es de 72.2 años, mientras que la media para sus vecinos del sur es de 69.5 años. El porcentaje de la población que no llegará a cumplir los 40 años de edad también es inferior al de América Latina y el Caribe, un 8.2% frente a un 9.7%. Si analizamos el número de televisores por cada mil habitantes, el valor de México es inferior en 1990 pero superior en 1996-98 a la media de América Latina.

La situación venezolana presenta un perfil más regular, su índice de Gini desciende del 47.65 en 1971 y se sitúa a finales de los setenta y comienzos de los ochenta en una franja que va desde el 43.63 al 39.42. En la década de los ochenta los venezolanos pasan a destinar 217 dólares menos a su consumo privado per cápita (1980: 2,121 dólares, 1990: 1,909 dólares) y el índice de Gini comienza a elevarse de modo importante, (1987: 45.17, 1989: 44.08, 1990: 53.84). La mala situación económica de Venezuela es observable en la evolución de su OCD. Este país, es el único de los analizados en los que su población ha visto reducir su OCD. El transcurso de veintisiete años, el periodo que va desde 1970 hasta 1997, ha aportado a Venezuela un empeoramiento muy fuerte de sus niveles alimenticios. La ingesta calórica de Venezuela en 1997 es inferior a la media de América Latina y el Caribe en 1970. Respecto al número de televisores por cada mil habitantes, pasa de ligeramente superior a la media de América Latina y el Caribe en 1990 a ser muy inferior.

La evolución de Venezuela es la más llamativa de América Latina, pero no la única; Guatemala y la República Dominicana presentan un comportamiento muy similar: reducen sus niveles de consumo privado e incrementan su índice de Gini. En la década de los noventa las ocho naciones estudiadas mejoran su consumo privado per cápita, pero al no disponer de datos sobre el índice de Gini no podemos comparar ambas evoluciones. Guatemala en tan sólo diez años incrementa en diez puntos su nivel de desigualdad; 1979: 49.72, 1989: 59.06. La República Dominicana incrementa en cinco años su desigualdad económica en 7.17 puntos; 1984: 43.29, 1989: 50.46. Los niveles alimenticios de Guatemala y la República Dominicana han mejorado ligeramente desde 1970 hasta 1997. No obstante, todavía no igualan a la media de la región en 1970.

Si observamos a Panamá en 1970 y lo comparamos con 1989 podríamos afirmar que no ha presentado cambios aparentes. El índice de Gini se redujo para ese periodo en apenas 0.53 puntos. No obstante, el nivel de igualdad era mucho mejor a comienzos de la década de los ochenta, cuando alcanzó valores del 48.76 (1979) y 47.47 (1980). Desde 1980 hasta 1989 el consumo privado per cápita aumentó, pero a una tasa inferior a la que creció el país. El sistema sanitario de Pana-

má ha mostrado mejoras claras, sus ratios en esperanza de vida al nacer y en población que se estima que no sobrevivirá hasta los 40 años de edad son mejores que los que presentan sus vecinos. No obstante, aun están por debajo de la media de la OCDE. No se puede decir lo mismo sobre la ingesta calórica. Este pequeño país centroamericano, en 1997, todavía no ha alcanzado a consumir las 2,474 calorías diarias que se ingerían, por termino medio, en la región en 1970. Perú, aunque tiene un comportamiento de su consumo privado per cápita muy parecido al de Panamá, se diferencia en que presenta descensos regulares del índice de Gini desde 1971 (55.00) hasta 1987 (42.76). Estas mejoras en la distribución de la renta no han repercutido mucho en la ingesta calórica de los peruanos, que apenas ha mejorado desde 1970. De hecho, al igual que Panamá, Guatemala, Venezuela y República Dominicana, Perú tampoco supera en 1997 la ingesta calórica de América Latina y el Caribe para el año 1970.

Conclusiones

Las naciones que han incrementado su índice de Gini, según las bases de datos de Deininger y Squire (1996) y Alesina y Rodrik (1994), son Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, México, Panamá, Perú, República dominicana y Venezuela.

Un incremento en los niveles de desigualdad no tiene por qué implicar un peor nivel de bienestar. En algunos casos un empeoramiento del índice de Gini puede estar acompañado de una mejora del poder adquisitivo del conjunto de la población. Si esto fuera así, entonces sería esperable que el porcentaje del consumo privado nacional sobre el PIB se redujese y se incrementasen las tasas de ahorro nacionales. En otros casos, el comportamiento es diferente. El poder adquisitivo apenas se incrementa y la inversión privada no puede despegar porque los ciudadanos destinan la mayoría de su renta al consumo, esencialmente porque necesitan adquirir su cesta básica o su cesta de supervivencia.

Los países analizados, Brasil, Chile, Guatemala, México, Panamá, Perú, República dominicana y Venezuela muestran dos pautas diferenciadas. Un primer conjunto de naciones, el constituido por Guatemala, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela se caracteriza por:

- a) Incremento del coeficiente de Gini.
- b) Elevado peso del consumo privado nacional sobre el PIB.
- c) Incremento de la dependencia del PIB respecto al consumo privado, desde 1970 hasta 1990. Durante la década de los noventa esta tendencia o desaparece o se reduce.

d) Los incrementos anuales del consumo privado per cápita tendían, por término medio, a situarse entre el 0%-1%, en términos reales.

e) Oferta calórica diaria inferior a la media de la región. La oferta calórica diaria en 1997 es inferior a la observada en América Latina y el Caribe para 1970.

f) No existe pauta en los ratios sanitarios.

g) Menor capacidad de adquisición de bienes duraderos por hogar.

El segundo grupo de naciones formado por Chile, México y Brasil se caracterizaría por:

a) Incremento del coeficiente de Gini.

b) Elevado peso del consumo privado nacional sobre el PIB.

c) La demanda agregada mantiene, para el periodo 1970-1999, una excesiva dependencia del consumo privado. Los países analizados, Brasil, Chile y México no muestran capacidad estructural para reducir esta dependencia sobre el consumo privado.

d) La evolución del consumo privado per cápita es más favorable en estas tres naciones, presentando todas ellas incrementos significativos, de forma que Chile y México son, en 1999, los dos países con el mayor consumo privado per cápita de las ocho naciones analizadas y Brasil ocupa el cuarto lugar por detrás de Venezuela.

e) Su oferta calórica diaria supera o iguala a la media de la región.

f) No se observa una pauta de comportamiento en los ratios sanitarios. Una posible causa de ello es la existencia de diferentes sistemas sanitarios.

g) La capacidad de adquisición de bienes duraderos supera a la media de América Latina y el Caribe, con excepción de Chile.

Si se cumpliera la hipótesis de Kuznets tendríamos que observar una mejora en el nivel de bienestar de la región estudiada. Podría existir divergencia de opinión sobre el nivel de mejora, pero la mejora debería observarse. Cinco de las ocho naciones estudiadas no muestran una pauta clara de incremento de su bienestar. El comportamiento del consumo privado recuerda a la descripción que Adam Smith (1776) hacía de la clase social más baja de Escocia. En la Gran Bretaña del siglo XVIII, el salario de los trabajadores estaba vinculado a la oferta de trabajo y ésta a la tasa de supervivencia. Si la mortalidad de los trabajadores crecía, nos indicaba Smith, se reducía la oferta de trabajo y se incrementaba el salario real. Esta mejora salarial de los escoceses se manifestaba en un incremento de la ingesta

calórica. En la actualidad existen países como Guatemala, Panamá, Perú, República Dominicana o Venezuela que en 1999 todavía no han conseguido superar la oferta calórica diaria media para América Latina en 1970. Las mejoras temporales del bienestar de estas naciones es tan reducida que su situación debe ser calificada de “estancamiento”. El excesivo peso del consumo privado sobre la demanda agregada y la evolución de su consumo privado per cápita muestra una incapacidad para adquirir bienes de necesidades poco prioritarias. Sería esperable que la ciudadanía de estas naciones reivindicase una mayor oferta de bienes públicos. Esta generaría un incremento de renta real en las capas sociales menos favorecidas. Las elevadas tasas de déficit público de algunos de estos países suele ser un argumento utilizado por los defensores de una escasa cobertura social. A nuestro juicio este argumento pierde validez cuando se conocen algunos de los sistemas tributarios que existen en algunos de los países analizados. Estos sistemas se definen por su reducida progresividad real. Naciones como México, Brasil o Chile muestran, para el periodo analizado, una mejora de su situación económica. Su población tiene acceso a bienes duraderos y su ingesta calórica es aceptable, aunque mejorable.

Una mejora del salario real provocada por la provisión pública de determinados bienes básicos (salud, educación, alimentación básica) podría generar el desarrollo del sector minorista. Las abundantes zonas económicas no industriales presentan como condición necesaria para el desarrollo del sector terciario el fortalecimiento del sector minorista. La expansión de la actividad terciaria en los países no industriales se ha mostrado positiva de cara al crecimiento económico. Esta medida propuesta reduciría la desigualdad y generaría crecimiento.

Referencias bibliográficas

- Adelman, I., and C.T. Morris (1973). *Economic growth and social equity in developing countries*, Stanford: Stanford University Press.
- Alonso, J.A. (Director). (1999). *Estrategia para la cooperación española*, Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional y para Iberoamérica, Madrid: MAE.
- Alesina, A., Ozler, S., Roubini, N., and P. Swagel, (1996). “Political instability and economic growth” en *Journal of Economic Growth*, núm. 1.
- Alesina, A., and D. Rodrik (1994). “Distributive politics and economic growth” *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109: 2, pp. 465-490.
- Alesina, A., and R. Perotti (1996). “Income distribution, political instability, and investment” en *European Economic Review*, vol. 40:6, pp. 1203-1228.

- Anand, S., and R. Kanbur (1993). "The Kuznets process and the inequality-development relationship" en *Journal of Development Economics*, 40(1): 25-52.
- Banco Mundial (2000). *Poverty in an age of globalization*.
- Banco Mundial (2000b). *Global economic prospects and developing countries 2000*.
- Banco Mundial (2001). *Informe sobre el desarrollo mundial*. Madrid: Mundi-Prensa libros, S.A.
- Banco Mundial (2001b). "Taller latinoamericano sobre estrategias para la reducción de la pobreza" en Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional, Consultado el 31 de diciembre de 2001 desde <http://www.worldbank.org/wbi/attackingpoverty/lac/lacforum-esp.html>. Banco Mundial, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998/99, 1999/00, 2002, *Informe sobre el desarrollo mundial*, Madrid: Mundi-Prensa libros, S.A.
- Banco Mundial (2001). *World Development Indicators*.
- Barro, R. (1991). "Economic growth in a cross-section of countries" en *Quarterly Journal of Economics* 106, mayo.
- Birdsall, N., Ross, D., and R. Sabot (1995). "Inequality and growth reconsidered-lessons from east Asia", *World Bank Economic Review*, 9(3): 477-508.
- Bruno, M., Ravallion, M., and L. Squire (1997). "Equity and growth in developing countries: old and new perspectives on the policy issues" en Gwin y Nelson, *Perspectives on aid and development*, Washington: ODC.
- Clarke, G.R.G. (1992). "More evidence on income distribution and growth" in *World Bank Policy Research Working Paper*, 1064.
- Chen, S., Datt, G., and M. Ravallion (1994). "Is poverty increasing or decreasing in the developing world?" in *Review of Income and Wealth*, vol. 40, pp. 359-376.
- Chu, K., Davoodi, H. and S. Gupta (1999). "Income distribution and tax and government spending policies in developing countries", Draft Paper Prepared for *WIDER Project Meeting on Rising Income Inequality and Poverty Reduction*, 16-18 July Helsinki.
- Deininger, K., and L. Squire (1996). "A new data set measuring income inequality" *World Bank Economic Review*, 10 (3): 565-591.
- Galor, O., and D. Tsiddon (1997). "The distribution of human capital and economic growth" *Journal of Economic Growth*, 2: 93-124.
- Gwin, C. and J.M. Nelson (1997). *Perspectives on aid and development*, Washington: O.D.C.
- Haq, M. Ul (1995). *Reflections on human development*, New York: Oxford University Press.
- Kuznets, S. (1955). "Economic growth and income inequality" in *American Economic Review*, vol. 45, pp. 1-28.

- Lewis, W.A. (1954). "Economic development with unlimited supplies of labor" en *Manchester School*, 22: 139-191.
- Menger, C. (1981). *Principios de economía política*, Madrid: Unión Editorial.
- Murphy, K., Shleifer, A., and R. Vishny (1989). "Income distribution, market size and industrialization" in *Quarterly Journal of Economics*, pp. 537-64.
- Nederveen Pieterse, J. (1997). "Equity and growth revisited: a supply-side approach to social development" in *The European Journal of Development Research*, vol. 9:1 pp. 128-149.
- OCDE (2000). *Shaping the 21st century: the contribution of development co-operation*.
- Perotti, R. (1993). "Political equilibrium, income distribution and growth" in *Review of Economic Studies*, núm. 60, octubre
- Perotti, R. (1996). "Growth, income distribution and democracy: what the data say" en *Journal of Economic Growth* 1, junio, pp. 148-187, at 151-152.
- Persson, T., and G. Tabellini (1994). "Is inequality harmful for growth?" en *American Economic Review*, vol. 84, pp. 600-621.
- Ranis, G., and F. Stewart (2000). "Strategies for Success in human development" in 2000. *Journal of Human Development* , vol.1: 1, pp. 49-69.
- Ranis, G., and F. Stewart (2001). "Growth and human development: comparative Latin American experience", *Center Discussion Paper no. 826*, Economic Growth Center Yale University.
- Ranis, G., Stewart, F., and A. Ramirez (2000). "Economic growth and human development" *World Development*, vol. 28, núm. 2.
- Ravaillon, M., and S. Chen (1997). "What can new survey data tell us about recent changes in distribution and poverty?" in *World Bank Economic Review*, 11(2): 357-82.
- Sowa, N., and H. White (1996). *An evaluation of netherlands cofinancing of World Bank activities in Ghana 1983-1996*, (ISS: The Hague; and Accra: CEPA).
- Stewart, F. (2000). *Distribución de los ingresos y desarrollo*, Mesa Redonda de Alto Nivel sobre Comercio y Desarrollo para el siglo XXI. X UNCTAD.
- Steward, D.B., and Y.P. Venieris (1987). "Sociopolitical instability, inequality and consumption behavior" in *Journal of Economic Development*, 12(2): 7-20.
- Taylor, L., Mehrotra, S., and E. Delamonica (1997). "*The links between economic growth, poverty reduction and social development: theory an policy*".
- Venieris, Y., and D. Gupta (1986). "Income distribution and socio-political instability as determinants of savings" in *Journal of Political Economy* 96, pp. 873-883.
- White, H., and J. Leavy (2001). "Economic Reform and Economic Performance" in *The European Journal of Development Research*, vol. 13, núm. 2, pp. 120-143.