

LA EXCLUSIÓN SOCIAL COMO UNA TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN*

ADOLFO FIGUEROA

¿Por qué los países varían en su grado de desigualdad? La respuesta a esta pregunta ha provenido, generalmente, de la literatura económica sobre crecimiento y distribución. Algunos economistas enfatizaron el vínculo desde el producto a la distribución (Kuznets 1955), y otros de la distribución al crecimiento (Lewis, 1954; Kaldor, 1957). Sin embargo, estos vínculos tienen un defecto teórico; producción y distribución son *variables* endógenas en las conocidas teorías del equilibrio general (neoclásica, clásica y keynesiana).

Aun si estas hipótesis pudieran ser generadas por un sistema teórico, la evidencia empírica es estadísticamente débil. Un reciente artículo de Furman y Stiglitz (1998) muestra que hay muy poca evidencia sobre la relación estadística entre desigualdad y crecimiento (o niveles de ingreso), ya sea de datos de series cronológicas o información cruzada. Su conclusión se basa fundamentalmente en un nuevo conjunto internacional de datos compilados por el Banco Mundial, al cual caracterizan como “el más comprensivo y más cuidadosamente construido” (p. 226).

De acuerdo con ese conjunto de datos, países con niveles similares de ingresos muestran diferencias significativas en sus grados de desigualdad. Este es claramente el caso de los países del Tercer Mundo. Por ejemplo, América Latina aparece como la región con el más alto grado de desigualdad de ingresos en el mundo. La región ha mantenido esta posición desde la década de 1950 (Deininger y Squire, 1996).

¿Por qué los países del Tercer Mundo o las regiones varían en desigualdad? El objetivo de este artículo es desarrollar un marco teórico que intenta explicar tales diferencias. La idea básica consiste en examinar el *rol* que las condiciones iniciales juegan en el proceso de crecimiento y distribución.

* Esta es la versión revisada de una ponencia presentada en el taller del Banco Mundial sobre “Exclusión Social y Reducción de la Pobreza en Latinoamérica y el Caribe”, realizado el 26 y 27 de mayo de 1999. Deseo agradecer a los participantes del taller por sus valiosos comentarios, los que me fueron de mucha ayuda. Estoy especialmente agradecido de Estanislao Gacitúa y de un árbitro anónimo, por sus fructíferos comentarios.

Algunos países “nacieron” con más desigualdad, más heterogéneos que otros. Las teorías comunes han hecho abstracción de este factor. Estas teorías han asumido sociedades donde todos los individuos son homogéneos en todo aspecto, excepto en su dotación de activos económicos. Ningún otro bien puede existir en la economía. Aquí se abandona este supuesto, y se construye una sociedad abstracta, heterogénea, a la que denomino *la economía Sigma*.

El documento se organiza de la siguiente manera. La construcción teórica se presenta en las secciones 1 a 3. La sección 4 contiene verificación empírica de algunas de las predicciones de la teoría. Para este propósito se utilizan datos de los países latinoamericanos. El documento finaliza con una sección de conclusiones.

UNA SOCIEDAD HETEROGÉNEA

Sigma es una democracia capitalista. Las personas están dotadas de tres tipos de activos: económicos, políticos y culturales. Los activos económicos incluyen diversas formas del capital: físicas, financieras y humanas. Las formas física y financiera del capital están altamente concentradas en un grupo social, los capitalistas.

Los activos políticos se definen como la capacidad para ejercer derechos. De aquí se sigue que la ciudadanía es un activo político, el que da lugar a derechos y obligaciones. Debido a la desigualdad en la distribución de activos políticos, en la sociedad se crea una jerarquía de ciudadanos. Y como consecuencia, los grupos ubicados en los niveles más bajos de la jerarquía tienen un acceso relativamente limitado a los derechos económicos establecidos por la sociedad. Los derechos económicos toman la forma de bienes públicos, tales como educación, servicios de salud y sistemas de seguridad social.

Sigma es una sociedad multicultural. Los grupos varían en su cultura. Sin embargo, estas culturas distintas no tienen la misma valoración social. Están ordenadas en una jerarquía social de acuerdo con una valoración históricamente construida. Por ende, los grupos sociales están dotados de diferentes activos culturales, los que son valorizados de acuerdo con una jerarquía que atribuye un valor distinto a su cultura. Las características sujetas a valoración pueden incluir raza, lenguaje, género, religión, casta, origen regional y costumbres. Los activos culturales proporcionan a las personas, ya sea prestigio o estigma social, lo que conduce a la discriminación y segregación. Esta valoración desigual de los activos culturales implica la existencia de grupos con distinta posición social en la sociedad. En resumen, mientras que los activos económicos indican lo que una persona *tiene*, los activos políticos y culturales indican lo que una persona *es*.

Al revés de los activos económicos, los activos políticos y culturales son intangibles; no son negociables, y por ende no tienen valor en el mercado. No obstante, y como en el caso de los bienes económicos, sí pueden ser acumulados. La lucha por derechos civiles es el mecanismo por el cual los derechos políticos son acumulados. Es claro que los activos culturales también pueden ser acumulados por personas y grupos a través de la educación, la migración, la organización social y *el matrimonio entre personas de distinta raza o entre parientes, entre otros*.

Las características de la economía Sigma pueden ser resumidas por el siguiente conjunto de supuestos.

Contexto institucional. Normas: Existe propiedad privada de los bienes económicos, y las personas pueden intercambiar los bienes sujetos a las normas del intercambio en el mercado y fuera de él. También existen normas formales e informales de discriminación y segregación en el acceso a los bienes culturales y políticos. Las organizaciones incluyen los hogares, las empresas capitalistas y al gobierno. El gobierno controla la oferta de dinero y de bienes públicos.

Racionalidad de los agentes. Los individuos se ajustan a la noción del *Homo economicus*. Buscan maximizar su propio bienestar material. Actúan persiguiendo el interés personal.

Relaciones del mercado. El sistema de mercado opera con mercados walrasianos y no walrasianos¹. Hay una sobrepoblación en el mercado laboral lo que significa que la tasa walrasiana de salarios está por debajo del ingreso de subsistencia del trabajador. Por esto, el mercado laboral no es walrasiano. No hay mercado para los servicios del capital físico; es decir, los propietarios no dan en arriendo su capital físico, y prefieren las utilidades en vez de rentas.

Condiciones iniciales. Los individuos están dotados con cantidades desiguales de bienes económicos, políticos y culturales. Los grupos más ricos tienen más de cada activo, o los más valiosos.

1. Un mercado es walrasiano cuando el precio de equilibrio clarifica el mercado, eliminando cualquier exceso de demanda o de oferta (como en el mercado de la papa). De aquí que el racionamiento de bienes de mercado opera a través de los precios. En contraste, un mercado no es walrasiano cuando el precio de equilibrio no clarifica el mercado. Este mercado opera con un racionamiento cuantitativo. Por eso, en este mercado la gente no puede realizar el intercambio de bienes en las cantidades que están dispuestos a intercambiar a los precios del mercado prevalecientes. Esto no ocurre en un mercado walrasiano.

UN MODELO DE LA ECONOMÍA SIGMA

Con el fin de deducir de esta teoría hipótesis empíricamente comprobables, se debe establecer un modelo de la economía Sigma. Hay cinco tipos de bienes en la economía: capital físico, capital humano (alta o baja calificación), bienes políticos y bienes culturales. Hay tres grupos sociales: los capitalistas y dos clases de trabajadores. Los capitalistas concentran la propiedad del capital físico. Los trabajadores con altos niveles de calificación serán llamados “trabajadores-y” y los de baja calificación serán llamados “trabajadores-z”. Los capitalistas y los trabajadores-y tienen la misma dotación de bienes políticos y culturales, pero estas son más bajas en el caso de los trabajadores-z. Las empresas capitalistas emplean trabajadores-y para producir el bien “B”, la única mercancía producida en esta economía. Hay sobrepoblación de trabajadores-y. La disponibilidad total de capital es insuficiente para emplear a toda la oferta de trabajo.

Los trabajadores-z están dotados de menores cantidades de todos los bienes. En particular, son trabajadores con poco capital humano para la tecnología utilizada en el sector capitalista. Por lo tanto, su provisión de capital humano no es adecuada para el empleo asalariado. No son empleables. No son parte de la oferta de trabajo en el mercado laboral; es decir, tienden a ser excluidos del mercado laboral. Las empresas capitalistas no pueden obtener ganancias al emplearlos, ya que habría que invertir mucho en su capacitación, mientras que al mismo tiempo hay una abundante oferta de trabajadores-y. Es la falta de lucro lo que está detrás de la exclusión total de los trabajadores-z del mercado laboral.

EL MERCADO LABORAL

Las empresas capitalistas procuran maximizar sus ganancias. Con el fin de lograr este objetivo, las empresas necesitan aplicar incentivos para extraer la óptima intensidad de trabajo de los trabajadores-y (Shapiro y Stiglitz, 1984; Bowles, 1985). Para hacer que la falta de trabajo sea más costosa para los trabajadores, la tasa de salarios del mercado tiene que ser más alta que el costo de oportunidad de los trabajadores. En la economía Sigma, este costo de oportunidad está dado por el ingreso que los trabajadores puedan lograr como productores auto-empleados en el sector de subsistencia. Se supone que la productividad marginal del trabajo en el sector de subsistencia está sujeta a retornos cada vez menores. Cuanto mayor la cantidad de trabajadores auto-empleados, menor el ingreso marginal en este sector, alternativamente, cuanto menor la cantidad de mano de obra en el sector de subsistencia, mayor será el ingreso marginal. Por lo tanto, cuando las empresas quieren emplear más trabajadores-y, manteniendo la

misma intensidad del trabajo, necesitan pagar mejores salarios porque el costo de oportunidad de los trabajadores aumenta.

En el plano salario-empleo, ahora habrá tres curvas, en vez de las tradicionales curvas de oferta y demanda en los textos sobre economía. La curva de demanda de trabajo muestra una pendiente negativa, la curva de oferta (dada por la curva de productividad marginal del trabajo en el sector de subsistencia) muestra una pendiente positiva, y la curva de extracción de esfuerzo (que yace por sobre la curva de productividad marginal del trabajo en el sector subsistencia-y) también muestra una pendiente positiva. El salario equilibrio se determina por la intersección de las curvas de demanda y extracción de esfuerzo. En esta tasa de salarios del mercado habrá exceso de oferta de trabajo. Este exceso no puede ser eliminado automáticamente por una caída en la tasa de salarios real. El mercado laboral no es como el mercado de la papa; no es un mercado walrasiano.

Como una solución “secundaria mejor”, los trabajadores que son excluidos del trabajo asalariado elegirán entre desempleo y auto-empleo. *El trabajador evaluará la expectativa de salario –cuando enrolado en la actividad de buscar empleo (convirtiéndose en desempleado)– contra el ingreso seguro que puede lograr si es auto-empleado en el sector subsistencia.* Si el salario esperado del trabajador es mayor, elegirá la búsqueda de trabajo; si el salario esperado es menor, elegirá el auto-empleo. Asumamos que el salario esperado es igual al salario del mercado multiplicado por la probabilidad de encontrar trabajo. Así, dada esta probabilidad, el salario esperado es una fracción del salario de mercado. Una vez que ya se conoce el salario, el salario esperado también queda determinado. Los trabajadores buscaran trabajos hasta que el salario esperado sea igual al costo de oportunidad en el sector subsistencia; es decir, hasta que sea igual a la productividad marginal del trabajo en el sector subsistencia. Entonces, la cantidad de trabajadores en el desempleo y auto-empleo también queda determinada. Los ingresos de los auto-empleados son más bajos que los salarios de mercado.

Los trabajadores-z son auto-empleados en unidades pequeñas de producción, en las cuales producen el bien B con una tecnología tradicional. Entonces, los trabajadores-z producen el bien B con menor productividad comparados a los trabajadores-y auto-empleados. En la economía Sigma hay dos sectores de subsistencia, uno para cada tipo de trabajador, con distintos niveles de productividad.

EL EQUILIBRIO GENERAL

El modelo de la economía Sigma presentado aquí tiene tres sectores: el capitalista, y dos sub-sectores –el sector subsistencia– y y el sector

subsistencia-z - donde los trabajadores pueden obtener ingreso como productores auto-empleados. Tiene dos mercados, el laboral y mercancía B².

Dada la relación tecnológica (*input - output*) entre trabajo y producción de la mercancía B, resulta suficiente establecer las condiciones de equilibrio del mercado laboral para llegar al equilibrio general. Estas condiciones ya se mostraron arriba. Así, el mercado laboral determina el salario, el nivel de empleo y el exceso de oferta de trabajo-y. Dada esta solución en el mercado laboral, la distribución del exceso de trabajo entre el desempleo y auto-empleo también queda determinada, y lo mismo con respecto al ingreso medio en el sector subsistencia-y.

En el sector-z, los trabajadores procuran maximizar el producto total con el uso de toda su oferta laboral, la cual está dada. Debido a que no hay interacción entre el sector-z y el resto de la economía, la solución del equilibrio general es separable en el sector subsistencia-z con respecto al resto de la economía Sigma.

El equilibrio general se ilustra en la Figura 1. El producto por trabajador se mide en el eje vertical y el número de trabajadores en el eje horizontal. El número de trabajadores-y es igual al segmento OO', y O'Z es el número de trabajadores-z. MR representa la curva de productividad marginal del trabajo en el sector capitalista, mr es la curva de productividad marginal en el sector subsistencia-y (medida desde el origen O' hasta el origen O) y m'r' es la curva de productividad marginal en el sector de subsistencia-z. La curva E mide la curva de extracción de esfuerzo. El salario equilibrio (w^o) se determina por la intersección entre la curva E y la curva MR, que también es la curva de demanda laboral. El exceso de oferta laboral es igual a AO'. Este salario determina al salario esperado w^e , el que, a su vez, determina la distribución del exceso de oferta laboral en desempleo (AB) y auto-empleo (BO'). El ingreso total en el sector capitalista es igual al área bajo la curva MC, el ingreso total en el sector subsistencia-y es igual al área bajo la curva m'F, y el ingreso total en el sector subsistencia-z es igual al área bajo la curva m'G. Su suma completa el ingreso nacional de equilibrio.

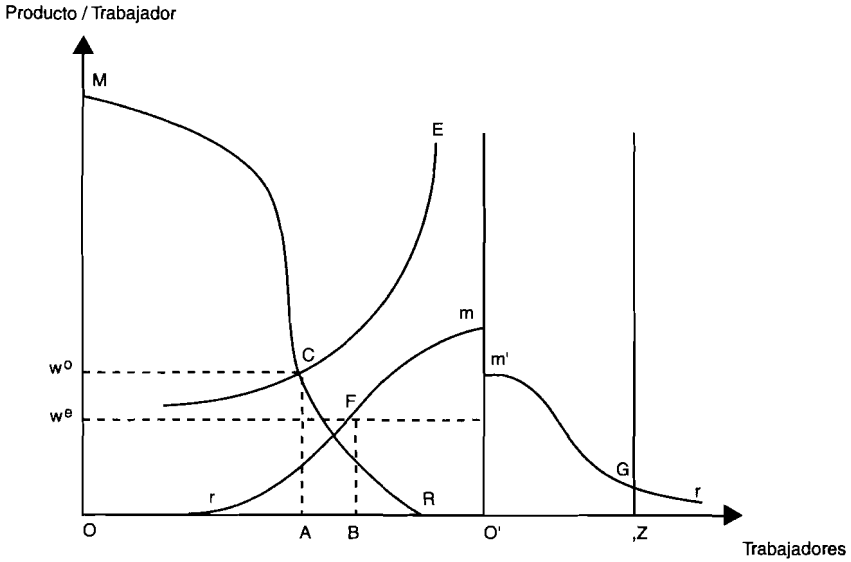
El ingreso nacional (Y) de equilibrio y su distribución pueden ser representados por la siguiente ecuación:

$$\begin{aligned} Y &= P + W + V_y + V_z \\ &= P + w D_y + v_y L_y + v_z L_z \end{aligned}$$

Las utilidades (P), la planilla de salario (W) y el ingreso total en los dos sectores de subsistencia (V_y y V_z) integrarán el ingreso nacional. Los ingresos del trabajo pueden ser desglosados en dos ingresos medios (w , v_y , v_z)

2. En lo que sigue, se pondrá énfasis en las relaciones entre el sector capitalista y los sectores de subsistencia a través del mercado laboral. De esta manera, y sin perder seguridad, podemos ignorar a otros mercados que son necesarios para establecer el equilibrio general en su conjunto.

Figura 1



y en cantidades empleadas de trabajadores en cada sector (D_y, L_y, L_z). La condición de equilibrio en el mercado laboral es $w > v_y$ y la exclusión social conduce a $w > v_y > v_z$. Los trabajadores-z constituirán el grupo más pobre de la sociedad. (Veáse Apéndice para una presentación formal de la solución del equilibrio general).

La estructura del ingreso nacional nos dice que en la economía Sigma hay diferentes fuentes de ingreso, que conducen a la desigualdad. Hay desigualdad entre capitalistas y trabajadores, pero también hay entre los trabajadores. No todos los trabajadores-y tienen los mismos ingresos; no todos los trabajadores-z tienen los mismos ingresos.

Las variables exógenas del sistema incluyen las reservas de capital y el conocimiento tecnológico, y también la distribución inicial de los bienes económicos políticos y culturales entre los individuos. Las políticas estatales y los impactos externos a la economía también son exógenos. Las variables endógenas incluyen el nivel del ingreso nacional y su distribución. Si las variables exógenas no cambian, los valores de equilibrio del ingreso nacional y su distribución se repetirán período tras período. Los cambios en las variables exógenas modificarán los valores de equilibrio de las variables endógenas en direcciones específicas, y se podrán lógicamente inferir predicciones empíricas desde este modelo teórico.

LA EXCLUSIÓN DE LOS MERCADOS DEL CRÉDITO Y DE LOS SEGUROS

El mercado laboral genera desigualdad entre los trabajadores-y. Los trabajadores-y que se encuentran excluidos del mercado laboral tienen las mismas calificaciones de aquellos que se encuentran incluidos; por lo tanto, ¿por qué los primeros tendrían que permanecer relativamente pobres? Para establecer una nueva empresa, o para incrementar la productividad en las unidades existentes del sector subsistencia, se requiere financiamiento. Debido a que los propietarios no dan en arriendo su capital, los trabajadores no pueden establecer empresas mediante el alquiler de capital. Tienen que comprar capital. Los trabajadores no tienen suficientes ahorros para financiar la acumulación de capital. Requieren crédito bancario.

Sin embargo, la lógica de los bancos es tal, que los trabajadores son excluidos de este mercado. Los bancos buscan un doble objetivo: maximizar las utilidades y minimizar los riesgos. Debido a que el costo unitario por dólar se reduce según la magnitud del préstamo, los bancos prefieren otorgar préstamos grandes; más aún, dado que la información es incompleta, los bancos minimizan los riesgos pidiendo garantías cuyo valor depende positivamente del volumen del préstamo. Es por esto que los bancos establecen umbrales de magnitud de préstamo y riqueza, con lo que se determina quiénes serán sus clientes. La lógica de los bancos excluirá a los potenciales prestatarios cuyo capital sea inferior al valor del umbral o a aquellos que simplemente no lo posean. El mercado del crédito no es walrasiano; y tampoco es como el mercado de papas.

También existe el riesgo de destrucción de las reservas de capital. Este riesgo puede ser asegurado por medio del mercado de seguros, un instrumento para diluir el riesgo. Sin embargo, el mercado de seguros tampoco es walrasiano. Las razones son similares a las del mercado de crédito. Los costos de operación para asegurar empresas pequeñas son demasiado altos. Las empresas aseguradoras prefieren hacer negocios con grandes empresas. Por consiguiente, los productores en el sector subsistencia están sujetos a riesgos individuales no asegurados. Son vulnerables a los impactos negativos a su provisión de capital.

En resumen, como resultado de la racionalidad económica de los bancos y de las entidades aseguradoras, y de los costos de la información, los trabajadores-y que son excluidos del mercado laboral, también son excluidos de los mercados del crédito y de los seguros. No pueden escapar de su pobreza relativa; el auto-empleo y el desempleo son sus únicas posibilidades "*secundarias mejores*." Los trabajadores-z también son excluidos de los mercados del crédito y los seguros. Los factores que explican la

exclusión de los trabajadores-y de estos mercados, operan con mayor intensidad para los trabajadores-z. Estos últimos tampoco pueden escapar de su pobreza³.

LAS REGLAS DEL INTERCAMBIO EN MICROSOCIEDADES

Debido a la exclusión del mercado de seguros que sufren los trabajadores-z, ellos buscan formas individuales para auto-asegurarse contra los riesgos, y también buscan formas colectivas de esparcir los riesgos. Y debido a su exclusión del mercado de crédito, ellos buscan préstamos a su altura. De este modo, las redes sociales son creadas como un mecanismo que provee protección social y oportunidades. Como resultado de su exclusión de los mercados financieros y de seguros, los trabajadores-z viven en comunidades encapsuladas o microsociedades.

Dentro de una microsociedad cerrada, el intercambio económico no puede tomar la forma de mercado de intercambio. En una sociedad tan pequeña, la interdependencia individual es muy alta y predomina el intercambio múltiple. De ahí que las relaciones de intercambio no pueden ser impersonales. La microsociedad está compuesta de redes creadas para resolver el problema de riesgos individuales no asegurados, un problema que no puede ser solucionado por el sistema de mercado. La racionalidad del interés propio no puede ser la única motivación de las personas, ya que las consecuencias económicas pueden ser negativas para todos. Los comportamientos individualistas basados en este razonamiento pueden generar pérdidas económicas para el resto de los miembros de la comunidad. Entonces, el individuo podría sufrir una sanción social por ese comportamiento. Dado el hecho de que ese intercambio múltiple prevalece en la comunidad, la persona podría ser excluida de algunos de los tipos de intercambio y también sufrir pérdidas económicas.

Pero, ¿cuáles son las reglas del intercambio fuera del mercado? Las reglas pueden ser resumidas de la siguiente forma. El intercambio continúa siendo voluntario y basado en la lógica del interés propio, pero no es impersonal. Los individuos están restringidos por las normas de la red social, en adición a las restricciones que les impone su limitada dotación de recursos. Estas normas incluyen reciprocidad y redistribución. "Hoy por ti,

3. La economía Sigma tendrá un segmento de la fuerza laboral que no es asalariado. Este segmento incluye parte de los trabajadores-y, y a todos los trabajadores-z. Ellos son excluidos del mercado laboral y del mercado de crédito, que son los dos mecanismos a través de los cuales se puede explotar a los trabajadores, como lo ha demostrado Roemer (1982). Los asalariados - aquellos trabajadores-y que se encuentran totalmente integrados en el sistema capitalista - son los más ricos entre todos los trabajadores. Los excluidos son más pobres, y a causa de que el grado de exclusión es más alto para los trabajadores-z, estos constituyen el grupo más pobre. El muy conocido aforismo de Joan Robinson "La única cosa que es peor que ser explotado, es no ser explotado" se aplica con mucha fuerza a la sociedad Sigma.

mañana por mí” es un principio de intercambio. El balance económico de la relación se obtiene a largo plazo, no en cada transacción. De ahí que la ley de un precio para cada bien no tenga vigencia. El dinero no puede comprar todo dentro de las redes sociales.

La red social construida por los pobres es una estrategia de supervivencia, no es una estrategia de desarrollo. A cada trabajador le permite reducir el riesgo. Es un mecanismo que provee una red de seguridad. Ningún individuo se convertirá en hambriento o indigente por un golpe negativo externo sobre sus posesiones. Sin embargo, al mismo tiempo, ningún individuo puede escapar fácilmente de la red –esto es, de la pobreza– aunque se le presente una oportunidad externa. Las reglas de la reciprocidad y la redistribución establecen límites para sus opciones. Esta es la otra cara de la moneda de la protección social. El intercambio fuera del mercado protege a los individuos contra los riesgos, pero los condena a compartir la pobreza de todo el grupo. Por contraste, el intercambio de mercado no protege a los individuos colectivamente contra el riesgo, pero les permite escapar a la pobreza, individualmente.

Si las microsociedades se abren al sistema económico mayor, como la economía capitalista, las reglas del intercambio serán duales. Los individuos tendrán acceso al intercambio en el mercado. Por lo tanto, las normas sociales dentro de la comunidad no serán tan ceñidas como en el caso anterior. Mientras más desarrollados sean los mercados, más débiles son las restricciones determinadas por las normas sociales. En la economía Sigma, se asumirá que los trabajadores-z viven en una microsociedad cerrada, donde las reglas de intercambio fuera del mercado predominan en todas las transacciones. El intercambio en el mercado será ignorado en este punto. (Este no será el caso de los trabajadores-y: ellos viven en sociedades más abiertas y participan en el intercambio con las reglas del mercado).

LA REPRODUCCIÓN SOCIAL

Mientras los trabajadores-y que están auto-empleados en el sector de subsistencia pueden adoptar las nuevas tecnologías que están siendo desarrolladas en el sector capitalista, y, de esa manera, también podrían incrementar la productividad laboral, ellos no lo hacen. Dadas las diferencias en tecnología, y dado que las innovaciones tecnológicas no pueden ocurrir continuamente, pero su adopción sí, el sector de subsistencia-y debería ser capaz de crecer, e incluso crecer más rápido que el sector capitalista. Dado su retraso tecnológico, hay mucho espacio para el crecimiento de la productividad en el sector de subsistencia-y. Para la adopción de nuevas tecnologías, el empleado por sí mismo no podría quedar limitado por la falta de capital humano, puesto que el trabajo es homogéneo. Bajo estas

circunstancias, el factor principal que evita que el sector de subsistencia-y crezca, es el acceso al crédito. El proceso de adopción tecnológica requiere financiamiento. Sin embargo, los trabajadores de este sector carecen de ahorros, y, como ya vimos, están excluidos de los mercados de crédito y de seguros.

Los trabajadores-z también permanecen pobres, aunque su existencia en una sociedad capitalista les debería dar oportunidad para adoptar innovaciones tecnológicas y así incrementar la productividad. En realidad, el sector-z también debería poder crecer más rápido que el sector moderno, en el que las innovaciones solo ocurren intermitentemente. En este caso, la limitación proviene de la dotación de capital humano de los trabajadores-z, la que es muy baja para la actual etapa de desarrollo tecnológico. Y aunque hubiera un subconjunto de nuevas tecnologías que ellos pudieran adoptar, no lo podrían hacer ya que necesitarían financiamiento externo y medios para esparcir el riesgo. Pero, al igual que los trabajadores-y, ellos también son excluidos de los mercados de crédito y de seguros.

¿Por qué los trabajadores-z están incapacitados para acumular capital humano? En primer lugar, son pobres. Carecen de la capacidad financiera que se requiere para acumular capital físico y humano. En segundo lugar, están excluidos del acceso a derechos económicos (en cantidad y calidad) en la forma de bienes públicos, como la educación, la salud y la protección social. Este es el problema de la exclusión política. En tercer lugar, son segregados, lo que hace que el aprendizaje de habilidades para la tecnología moderna sea muy costoso. Este es el problema de la exclusión cultural.

Debido a la desventaja acumulativa que los trabajadores-z tienen en la sociedad, su capacidad para autoorganizarse y demandar acceso a los derechos es limitada. En este caso la acción colectiva queda limitada por el problema de la exclusión, no por el problema olsoniano - o el problema del “viaje gratis”. Olson intentó responder la pregunta de ¿Por qué hay tan poca acción de clase en el mundo real? Su teoría es que la acción colectiva no ocurrirá si los individuos que integran el grupo actúan guiados por la lógica del interés propio (Olson, 1965). En las microsociedades, sin embargo, los viajeros gratuitos sufrirán sanciones sociales. El problema olsoniano no aparecerá. Los límites de la acción colectiva provienen del problema de la exclusión. Los trabajadores-z están demasiado mal dotados de bienes económicos, políticos y culturales para participar ampliamente en el juego democrático. La transformación *endógena* de una sociedad heterogénea, en una sociedad homogénea –la transformación de los trabajadores-z, en trabajadores-y– ocurrirá a un paso muy lento.

Por lo tanto, los trabajadores-z constituirán la “parte principal” de la exclusión. Como consecuencia, se convertirán en el grupo más pobre de la sociedad, y se mantendrán así. En la sociedad Sigma, los grupos más pobres no están constituidos solo por personas con los ingresos más bajos,

sino que también contienen a personas diferentes –gente muy mal dotada de bienes económicos.

Tres mercados juegan un rol crucial en la reproducción de la desigualdad en la economía Sigma: el laboral, y los de crédito y seguros. Estos mercados pueden ser llamados *mercados básicos*. Dada la inicial condición de desigual distribución de los bienes económicos, políticos y culturales en la sociedad Sigma, la desigualdad será reproducida en el proceso de acumulación de capital en el sector capitalista. Un segmento de los trabajadores-y será excluido de los mercados básicos. Los trabajadores-z se quedan detrás en el proceso de crecimiento económico, ya que son excluidos no solo de los mercados básicos, sino que también de los bienes políticos y culturales. Esta última exclusión –la que denominaremos “exclusión social”, a diferencia de la exclusión económica– les pone a los trabajadores-z aún más restricciones para la acumulación de capital, en particular para la acumulación de capital humano. Lo que es particular en la sociedad Sigma –como una democracia capitalista– es la exclusión social.

Aunque la distribución de bienes es individual, los mecanismos de exclusión no operan sobre bases individuales. Los individuos representan grupos sociales. La exclusión es sistemática con respecto a los grupos sociales, aunque puede tratarse de un proceso aleatorio entre los individuos que pertenecen a un grupo en particular. En esta teoría, el concepto de exclusión se refiere a la *exclusión social*, por contraste a la *exclusión individual*. La *exclusión social* es el resultado de un evento histórico, un impacto fundacional en la sociedad. Este conjunto de supuestos puede ser denominado *teoría de la exclusión social*. De ahí que la teoría Sigma (la construcción lógica de la Sociedad Sigma) incluye la teoría de la exclusión social.

La sociedad Sigma nació heterogénea; surgió muy desigual en términos de bienes económicos, políticos y culturales y así se mantendrá, o cambiará lentamente. Esta será la característica del equilibrio a largo plazo. En la sociedad Sigma el grado de desigualdad a largo plazo dependerá básicamente de la distribución inicial de los bienes. Hay dependencia del devenir en esta sociedad; esto es, la historia importa. Para modificar significativamente esta vía de equilibrio, tendría que ocurrir, otro impacto exógeno que cambiara las condiciones iniciales. Las otras variables exógenas tendrían, ya sea, efectos menores o solamente efectos de corto plazo.

ALGUNA EVIDENCIA EMPÍRICA: LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

Las teorías se construyen con el fin de ser empíricamente comprobadas, así es la teoría sigma. ¿Cuáles son las predicciones empíricas que pueden derivarse de la teoría sigma? En esta ponencia se les da mucho énfasis a aquellas predicciones empíricas de la teoría que se refieren al sector-z.

Estas son las inferencias más simples, y plantean el problema de la pobreza más directamente.

Los efectos que los *cambios en las variables* exógenas del sistema producen en el sector-z pueden ser resumidos de la siguiente manera:

- (a) La acumulación de capital, unida al cambio tecnológico en el sector capitalista (un cambio hacia arriba en la curva de demanda de trabajo), tendrá el efecto de elevar tanto la tasa de salario y el nivel de empleo, reduciendo en nivel de auto-empleo de los trabajadores-y, al tiempo que el cambio en el desempleo quedará indeterminado. No se producirán efectos en el sector de subsistencia-z. Eventualmente, el proceso de acumulación de capital puede eliminar el exceso de oferta de trabajo tipo-y, pero el de tipo-z se mantendrá incólume.
- (b) El incremento de la población-z tendrá el efecto de reducir la productividad marginal del trabajo en el sector-z, y luego reducirá el ingreso promedio. La desigualdad general de ingresos se elevará.
- (c) Un incremento en la productividad del sector-z no tendrá efectos en el sector capitalista.
- (d) Entre las sociedades con una dotación similar de capital y tecnología, la desigualdad de ingreso será mayor en las sociedades Sigma que en las sociedades homogéneas⁴.

En las Ciencias Sociales la falsación empírica de una teoría se hace utilizando análisis estadísticos. Ninguna observación simple puede refutar o confirmar una teoría. La validez de una teoría es entendida en términos estadísticos, *dentro de la ley de los grandes números*. Desafortunadamente, los datos empíricos sobre la distribución del ingreso nacional en los países en desarrollo no son abundantes. La mayor parte de los datos sobre desigualdad se refieren al ingreso del trabajo, no al ingreso nacional, debido a que ellos provienen de encuestas de hogares; además, ellos solo muestran información para unos pocos años por país. De ahí que el requisito para la falsación no se pueda cumplir.

En este estudio persigo un objetivo más modesto. Utilizaré algunos fragmentos de evidencia sobre los países latinoamericanos para comprobar la hipótesis de que los países con una amplia proporción de población

4. Considérense otras dos sociedades abstractas que se definen como sigue: la Sociedad Omega, donde los trabajadores-z no existen, pero en la que hay sobrepoblación de trabajadores-y; y la sociedad Épsilon, donde los trabajadores-z no existen, y no hay sobrepoblación de trabajadores-y. Supongamos que las tres sociedades son similares en tecnología y reservas de capital; en otras palabras, supongamos que las tres sociedades tienen la misma curva de demanda de trabajo. Es claro que estas sociedades mostrarán un cierto tipo de desigualdad. La sociedad Sigma será la más desigual, seguida por la Omega. y la Épsilon será la sociedad menos desigual. En general, las sociedades más sobrepobladas y heterogéneas mostrarán los grados más altos de desigualdad.

indígena funcionan como si fueran economías Sigma, en las que la población indígena representa trabajadores-z. Parece indiscutible el hecho de que esta población está dotada de la menor cantidad de bienes económicos, políticos y culturales (según la valorización de la cultura predominante). La proporción de población indígena se utilizará como indicador para determinar a “países indígenas”. Las proposiciones que siguen parecen estar garantizadas por los datos existentes y, por lo tanto, brindan respaldo empírico a la hipótesis.

PAÍSES EN DONDE LA PROPORCIÓN DE POBLACIONES INDÍGENAS ES MÁS ALTA Y MÁS DESIGUAL

En América Latina existe una diversidad de países en términos de rasgos etnoculturales. Se pueden distinguir dos grupos extremos. El grupo más homogéneo incluye a Argentina, Uruguay, Venezuela y Costa Rica. El grupo más heterogéneo incluye a México, Guatemala, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia. La conquista puede ser considerada como el impacto fundacional. Hoy en día las poblaciones indígenas constituyen una significativa proporción de la población total de estos países. Los miembros de estas poblaciones aún mantienen parte de su cultura ancestral y viven en su mayoría en comunidades campesinas rurales. El Caribe y Brasil también pueden ser incluidos en este segundo grupo. La presencia de negros, los que fueron traídos como esclavos desde el África, sumado al hecho de la presencia de comunidades indígenas, ha creado una sociedad que es multiétnica y multicultural, lo que también es el caso de los restantes países del grupo.

Estudios realizados en los 70 sobre la distribución del ingreso nacional –no solo sobre el ingreso del trabajo– mostraron que la desigualdad de ingresos en el segundo grupo era consistentemente más alta que en el primer grupo durante los cincuenta y sesenta. Como se muestra en la Tabla 1 los coeficientes Gini promedios para Costa Rica y Argentina fueron 0,37, 0,43; mientras que para el Perú, Brasil, Colombia y México fueron del rango de los 0,54 a 0,62; y la cifra para Chile fue 0,50. Chile aparece como un caso intermedio, en términos de heterogeneidad y desigualdad social.

La tabla 1 también muestra la más reciente y completa información sobre la distribución del ingreso nacional, con base en cinco o más observaciones en el período 1950-1993. Este conjunto de datos se presenta para sólo cinco países. Esta información estadística también confirma la alta y positiva correlación que parece existir entre heterogeneidad social y desigualdad. El bajo valor del coeficiente de variabilidad de Pearson para cada país sugiere que la distribución de ingresos no ha variado mucho dentro de cada país.

Esta persistencia de largo plazo tanto en el grado de desigualdad así como en la categoría de desigualdad por países es impactante. Considerando

Tabla 1
AMÉRICA LATINA: DESIGUALDAD EN OCHO PAÍSES, EN AÑOS
SELECCIONADOS ENTRE 1950-1993

País	Weisskoff-Figueroa 1950 - 1970		Altimir 1950 - 1993		
	Número de observaciones (años)	Coefficiente Gini Valor medio	Número de observaciones (años)	Coefficiente Gini Valor medio	Pearson c.v (%)
Brasil	2	0,58	7	0,62	4,0
Perú	1	0,62	-	-	-
México	3	0,54	8	0,55	4,0
Colombia	1	0,58	6	0,50	6,7
Chile	1	0,50	-	-	-
Argentina	3	0,43	-	-	-
Venezuela	-	-	5	0,42	9,8
Costa Rica	1	0,37	9	0,42	4,1

- No disponible

Fuente: Weisskoff y Figueroa (1976), p. 91; las estimaciones de Oscar Altimir aparecen en Thorp (1998), Tabla de Apéndice VIII.1, p. 352.

los dos grupos de países mencionados más arriba, el segundo grupo nació más heterogéneo y más desigual que el primero, y así se ha mantenido. Este resultado empírico es consistente con la teoría Sigma. El grado de desigualdad de ingresos parece ser una característica estructural de un país. El naturalista alemán Alexander Humboldt escribió, en su *Viaje*, que la desigualdad económica y social fue la característica que más le impresionó en su visita a la región ahora conocida como América Latina. Ese trabajo fue publicado alrededor de 1850. Ciento cincuenta años después, la desigualdad todavía es una característica clave de la región.

Se puede demostrar que el mayor grado de desigualdad en el segundo grupo de países se debe, en gran parte, a la alta proporción de su población indígena. Si recalculáramos el ingreso nacional omitiendo la participación de la población indígena, el resultado sería un nivel ligeramente más bajo del ingreso nacional, pero una sociedad significativamente más igualitaria. La razón es simple: una gran cantidad de personas y un pequeño monto de los ingresos serían rebajados del ingreso nacional original.

Tomemos el caso del Perú. En la mitad de los setentas, el decil más alto de la población recibió el 50% del ingreso nacional, mientras que tercio inferior solo recibió el 5% (Webb, 1977). La población indígena constituía la gran mayoría de este grupo bajo. Con el recálculo, la razón entre el decil más alto y el tercio inferior se reduce de 10 a 4 veces. El ingreso promedio se incrementa en un 40%.

Las poblaciones indígenas se encuentran en la base de la pirámide de ingresos en todos los países de la región. En los 80, la incidencia de la pobreza en las poblaciones indígenas de Bolivia era de 64% (contra 48% entre los no indígenas), en Guatemala era de 87% (contra 54%) en México, 81% (contra 18%), y en el Perú, 79% (contra 50%) (Psacharopoulos y Patrinos 1994). El núcleo de la pobreza se encuentra en las poblaciones indígenas.

Parece muy claro que las poblaciones indígenas constituyen los grupos más pobres en América Latina. Y como están dotadas de los más bajos montos de bienes económicos, políticos y culturales, las poblaciones indígenas parecen poseer los atributos de los trabajadores de categoría-z.

LA PERSISTENCIA DE LA ECONOMÍA CAMPESINA EN LOS PAÍSES INDÍGENAS

Como lo predice la teoría Sigma, el crecimiento económico en el sector capitalista no ha eliminado la economía campesina en América Latina. La economía la componen en su mayoría las poblaciones indígenas. Estas poblaciones han estado sujetas a los mecanismos de exclusión durante el proceso de crecimiento económico que ha tenido lugar en el sector capitalista. Esa exclusión es lo que podría explicar el por qué la expansión del capitalismo en Latinoamérica no ha hecho la gran transformación del trabajo campesino en trabajo asalariado, como sí lo hizo en Europa⁵.

El hecho de que en los países no indígenas haya campesinos, puede ser el resultado de un proceso diferente: tales países comenzaron sobrepoblados pero no socialmente heterogéneos. En cualquier caso, esto no refuta a la teoría Sigma. La teoría sí fracasaría si los países que empezaron el desarrollo capitalista como países indígenas ahora fueran no indígenas; o si en ellos, manteniendo su condición de indígenas, la composición de los grupos sociales en el sector agrícola como campesinos, asalariados y capitalistas no estuviera asociada a la etnicidad. La presencia de grupos étnicos en la estructura social se distribuiría aleatoriamente. En este caso, contrariamente a lo que la teoría Sigma predice, las condiciones iniciales no contarían.

5. Al final de los setentas, el distinguido historiador Eric Hobsbawm dio una conferencia en mi universidad, la que inició haciéndole la siguiente pregunta a la audiencia: ¿Por qué todavía observamos un campesinado en los Andes peruanos? Nadie respondió. Entonces nos explicó el caso de Escocia. En el siglo XVIII las montañas de Escocia también estaban pobladas de campesinos-aldeanos. Menos de un siglo de desarrollo capitalista fue suficiente para transformar al campesinado en fuerza de trabajo asalariada. Hoy día, esas montañas están vacías, concluyó. Muchos años después, creo que ya tengo la respuesta a su pregunta. Perú nació como sociedad Sigma (del mismo modo que todos los países latinoamericanos con civilizaciones antiguas importantes), donde el campesinado ha estado sujeto a los mecanismos de exclusión social. Este no fue el caso en Europa. Los antiguos países europeos se asemejan a la sociedad Omega, esto es, sobrepoblada, pero sin trabajadores-z. Estos países se desarrollaron mucho más fácilmente para convertirse en sociedades Épsilon. Las sociedades Sigma deben convertirse primero en sociedades Omega, antes de que puedan alcanzar el nivel de sociedades Épsilon.

En las recientes décadas, una significativa emigración de la población rural ha tenido lugar en América Latina. Generalmente esto se explica por la gran diferencia de ingreso promedio entre las zonas urbanas y las rurales. Si bien este proceso de emigración rural no tiene nada de sorprendente, lo que sí es inesperado es que la gente siga viviendo en las zonas rurales. ¿Por qué continúan allí si las diferencias con el ingreso de las zonas urbanas persisten? Una posible explicación proviene de la teoría de la exclusión: la mayor parte de la población indígena no es parte de la oferta en los mercados urbanos de trabajo.

Bajo otras modalidades de producción en el pasado, las poblaciones indígenas suministraban la fuerza de trabajo básica, y para los terratenientes resultaba provechoso emplearlas. Pero ese sistema de producción (el sistema de la hacienda) no funcionaba con mercados laborales. Además, con el tiempo la tecnología cambió y la producción capitalista se expandió, requiriendo particulares habilidades, incluyendo el dominio del español y una nueva ética del trabajo. Los trabajadores aptos para la producción capitalista, los trabajadores-y, aumentaron con el tiempo. Pero, como ya se mostró más arriba, las poblaciones indígenas fueron dejadas atrás.

EL SISTEMA DE MERCADO ESTÁ MENOS DESARROLLADO EN LAS ZONAS DONDE PREDOMINAN LAS POBLACIONES INDÍGENAS

La mayor parte de los estudios empíricos han encontrado que las comunidades campesinas de América Latina desarrollan el intercambio monetario con el mundo externo. Económicamente no son comunidades aisladas. Sin embargo, dicha evidencia empírica no puede ser tomada como una indicación de que ellas se encuentren completamente integradas en el sector capitalista. Un estudio detallado del presupuesto familiar de las comunidades campesinas indígenas en los Andes peruanos, realizado por Figueroa (1984), mostró cuatro hallazgos:

- (a) El intercambio económico de los bienes y el trabajo era realizado a través del intercambio dentro y fuera del mercado.
- (b) El intercambio económico con otras comunidades indígenas y con los productores auto-empleados en aldeas provinciales era muy significativo.
- (c) En tanto oferta de trabajo, los campesinos intercambian parte de su fuerza laboral con otros campesinos sobre bases de reciprocidad, una parte es vendida a las fincas y hogares locales, y otra parte es vendida como trabajo ocasional en los mercados formales de trabajo.

- (d) En términos cuantitativos, este estudio calculó que, en promedio, las familias campesinas intercambian la mitad de su producto total, y que el ingreso del trabajo representa un 25% del ingreso total.

El bien conocido argumento desarrollado por Schumpeter (1934) de que “el campesino vende su ternero tan astuta y egoístamente como el corredor de la bolsa vende su portafolio de acciones” (p 80), no parece ajustarse con lo que uno observa en las comunidades rurales indígenas de América Latina. Ese tipo de conducta se refiere a campesinos vendiendo sus productos en un mercado urbano a unos compradores que ellos escasamente conocen. Pero esta no es su usual forma de intercambio. Dentro de su comunidad y dentro de su red social, los campesinos rara vez se comportan como corredores de bolsa. Allí predomina el intercambio fuera del mercado.

El alto grado de integración entre los autoempleados rurales y urbanos (entre los dos subsectores dentro del sector de subsistencia) parece ser un perfecto calce entre oferta y demanda. Dadas sus dotaciones de bienes económicos, incluyendo el capital humano, estos grupos solo pueden producir bienes de baja calidad; y dado sus bajos ingresos, estos son los bienes y servicios que gozan de la más alta demanda. Esto es consistente con la observación de que los sectores de subsistencia producen, más que nada, “bienes inferiores”, como fue apreciado en una escala nacional de preferencias reveladas.

Si estos subsectores producen bienes inferiores y son pobres, son economías complementarias. Para mostrar esto, se requeriría de un modelo teórico con más de una mercancía. En un mundo con una sola mercancía, el sector-z y el sector-y no podrían intercambiarla. Por lo tanto, en este mundo simple, esos sectores podrían ser considerados como si fueran economías separadas, o dos sectores sin interrelación. Esto último es precisamente el supuesto que se hace en este modelo de la economía Sigma. Ese intercambio es ignorado, en la medida en que se considera no esencial en el proceso de crecimiento de la productividad en estos sectores subsistencia.

Debido a que el campesinado participa en el intercambio de bienes en el mercado y en el del trabajo ocasional, su ingreso real también tendría que depender de los precios relativos del mercado. Pero la teoría ignora el efecto de estos precios relativos; no son considerados esenciales en el proceso de crecimiento económico de la economía campesina. Aunque sí hay intercambio de mercado en la economía campesina, la teoría hace abstracción de él, *como* si no lo hubiera. La teoría asume que los cambios en los precios relativos pueden tener un efecto *de nivel sobre* el ingreso (un salto), pero no un efecto de *crecimiento* (un crecimiento continuo en la productividad del trabajo y el ingreso)⁶.

Lo que está muy claro en Latinoamérica es el hecho de que el sistema del mercado está menos desarrollado en las zonas rurales donde las poblaciones indígenas son predominantes. Para el campesinado, los costos de transacción con el mercado parecen ser más altos que aquellos dentro de sus redes sociales. Los bienes públicos (sistemas de transporte y comunicaciones) son necesarios para el desarrollo del mercado. No obstante, los gobiernos invierten muy poco en la provisión de esos bienes públicos en zonas donde la población indígena es predominante. Esto es consistente con la hipótesis de la exclusión política. Y sin mercados desarrollados será muy caro para el campesinado lograr crecimiento económico.

LAS INNOVACIONES TECNOLÓGICAS SON LIMITADAS EN LAS ZONAS EN QUE PREDOMINAN LAS POBLACIONES INDÍGENAS

Estudios empíricos sobre el campesinado latinoamericano han encontrado que hay limitaciones de oferta y demanda en lo que concierne a la adopción de innovaciones tecnológicas. Solo una pequeña fracción del campesinado ha adoptado nuevas tecnologías. Un estudio llevado a cabo dentro del Programa ECIEL⁷ investigó trece microrregiones con comunidades campesinas, en cuatro países (Brasil, México, Paraguay, Perú), con el fin de explicar esa baja tasa de adopción. La conclusión fue que dichas adopciones requieren altos niveles de capital de trabajo y capital humano, de los que carecen los campesinos. La nueva tecnología es más intensiva en capital de trabajo y en capital humano. El incremento de la productividad utilizando tecnología moderna requiere capacidad de cálculo numérico, alfabetismo y dominio del español. Pero toma de 6 a 7 años (más que toda la escolaridad primaria) para lograr tales calificaciones. La adopción de innovaciones, entonces, requiere niveles de educación que la mayoría del campesinado no posee. Los campesinos con educación superior a la primaria -mayormente ofrecida en las ciudades- son los adoptadores de la nueva tecnología (Figuroa, 1986).

La segregación de las comunidades campesinas rurales hace del aprendizaje en la escuela una experiencia muy costosa en términos de recursos y tiempo. Y no solo ocurre que la escuela rural es de baja calidad, sino que los ambientes de la cultura nativa hacen muy difícil el logro de las destrezas numéricas y el dominio del idioma español, necesarias para participar en el proceso de modernización tecnológica. Como resultado, el cambio tecnológico en las comunidades campesinas procede a paso muy lento.

6. Lucas (1988) hace un supuesto similar en su teoría del desarrollo. Por ejemplo, él arguye que la liberalización del comercio -un cambio en los precios relativos originado por una reducción de las tarifas- tendría un efecto de nivel y no un efecto de crecimiento en el ingreso nacional.
7. ECIEL son las siglas de Estudios Conjuntos para la Integración Económica Latinoamericana. Esta fue la red de investigación más importante de la región durante los setentas y ochentas.

Los jóvenes tratan de escapar a la segregación trasladándose a la ciudad, acumulando capital humano allí, e integrándose en el mercado formal de trabajo. El hecho es que la cantidad y calidad de las escuelas públicas es muy baja en las zonas donde predominan las poblaciones indígenas. Por eso, el bajo nivel de escolaridad que se observa en esas zonas es consistente con la hipótesis de exclusión política y cultural. En consecuencia, la teoría de la exclusión social explica por qué es tan difícil reducir el núcleo de la pobreza rural en América Latina.

En resumen, y de acuerdo con la teoría Sigma, lo que es esencial para el crecimiento del ingreso en el sector de subsistencia rural de América Latina es el aumento de la productividad del trabajo, lo que requiere inversión en el capital humano y para la adopción de innovaciones tecnológicas. Los precios relativos del mercado, incluyendo el salario real, no son factores esenciales. Aunque las poblaciones indígenas participan parcialmente en el intercambio de mercado, este es ignorado, excepto en lo que se refiere al intercambio en los mercados de crédito y de seguros, los que son muy importantes para la acumulación de capital y las innovaciones tecnológicas. Lo que resulta crucial es el desarrollo del sistema de mercado en las zonas rurales, en vez de cambios en los precios relativos. Este es uno de los supuestos que hace el modelo de la teoría Sigma presentado aquí. Las predicciones empíricas derivadas de este modelo han probado ser consistentes con los hechos básicos de la realidad latinoamericana. No hay razón para rechazar este modelo teórico por este lado.

¿Es Latinoamérica la región del mundo donde la heterogeneidad social es más pronunciada? Si así fuera, el hecho de que su grado de desigualdad es también el más alto del mundo sería consistente con la teoría Sigma. ¿Se podría decir que los países del Primer Mundo nacieron con mayor igualdad, y que es por eso que hoy en día ellos muestran el más bajo grado de desigualdad? Se necesita más trabajo empírico para responder a estas preguntas.

CONCLUSIONES

En este estudio se ha desarrollado un nuevo enfoque teórico, introduciendo dos supuestos a las comunes teorías económicas:

- (a) Los individuos participan en el intercambio de mercado, dotados no solo de cantidades diferentes de bienes económicos –como dicen las teorías clásicas– sino que también con distintas cantidades de bienes políticos y culturales.
- (b) Existe una jerarquía de mercados, con los mercados de trabajo, de crédito y de seguros jugando un papel esencial en la generación y

reproducción de la desigualdad. Estos han sido denominados *mercados básicos*. Y no todos los individuos son homogéneos, así como tampoco todos los mercados juegan el mismo *rol*.

Este conjunto de supuestos constituye lo que en este estudio se ha denominado *teoría Sigma*. Al supuesto (a) se le llamado *teoría de la exclusión social*. De este modo, la teoría Sigma incluye la teoría de la exclusión social. La exclusión social es el rasgo particular de la sociedad Sigma entre otras sociedades capitalistas abstractas. La teoría Sigma se ocupa de los determinantes de la desigualdad a largo plazo en una sociedad heterogénea. La desigualdad inicial en la distribución de bienes es la variable exógena más significativa en la determinación del grado de desigualdad en el futuro. En la sociedad Sigma, la historia cuenta. La sociedad tendrá fuerzas que tienden a reproducir las condiciones iniciales de la desigualdad social. La teoría Sigma no intenta explicar las variaciones de la desigualdad en el corto plazo, las que pueden ser atribuidas a otros factores exógenos, como los impactos externos y las políticas macroeconómicas.

La evidencia de Latinoamérica que ha sido presentada aquí parece ser consistente con un conjunto de predicciones de la teoría Sigma. Los países que son étnicamente más heterogéneos también son más desiguales. Dentro de los países, las zonas en que predominan las poblaciones indígenas muestran una significativa economía campesina, un sistema de mercado poco desarrollado, y tasas muy bajas de modernización tecnológica. En todos los países, la población indígena se ubica entre los más pobres. Estos resultados empíricos parecen sugerir que la población indígena se ajusta a la noción de trabajadores-z.

Dada la dotación inicial de bienes, los activos de que hoy dispongan los individuos son el resultado del proceso económico y social. Lo primero es exógeno, y lo segundo es endógeno. Al igual que con los bienes económicos y políticos, la distribución actual de los bienes culturales es una *variable* endógena. La existencia de una diversidad cultural y étnica muestra que los países latinoamericanos no operan como un "*crisol*". Pero la diversidad cultural y étnica no es un problema *per se*, la jerarquía de esta diversidad sí lo es. Esta jerarquía se ha convertido en parte de los mecanismos de segregación o exclusión social. Aquellos con bienes culturales subvalorados por la cultura dominante fueron excluidos ayer, como resultado de su incapacidad para acumular capital humano, y por esa razón todavía son excluidos hoy, y continuarán siendo excluidos mañana, en la medida en que se mantenga la cultura jerárquica⁸. Tal como lo predice la teoría Sigma,

8. Durante mi estada como Profesor Visitante en la Universidad de Texas en Austin, en el otoño de 1997, asistí a un acalorado debate nacional sobre el racismo en EE. UU., iniciado por un profesor de leyes de esta universidad. Él dijo, "Los americanos negros y los México-americanos no pueden competir con los americanos blancos en términos académicos, debido a que sus culturas no condenan el fracaso". Yo estaba sorprendido de que nadie intentara explicar por qué esta cultura era así. La teoría de la exclusión social diría que esta cultura es endógena; es decir,

en América Latina la transformación de las sociedades heterogéneas en sociedades homogéneas ha ocurrido muy lentamente.

En general, la desigualdad en una sociedad capitalista es el resultado tanto de la integración social como de la exclusión social. La desigualdad se genera no solo a través del intercambio de mercado. La exclusión de los mercados básicos también es un importante mecanismo de **generación de** desigualdad. En algunos casos (como en la sociedad Sigma), la desigualdad también puede reflejar exclusión social, como resultado de lo cual los pobres están escasamente integrados en el intercambio de mercado. En este sentido específico, la desigualdad refleja el fracaso del mercado.

En el Primer Mundo, como decía Okun (1975), los derechos fueron establecidos para redistribuir los bienes y poner límites a la desigualdad. De ahí que la conducta del gobierno está sujeta no solo a las restricciones del presupuesto, sino que también al cumplimiento con la provisión de esos derechos. Por contraste, en el Tercer Mundo, la conducta gubernamental parece ser conducente hacia la persistencia de la exclusión de los trabajadores. Es políticamente más provechoso gobernar a través de relaciones de clientelismo que establecer y asegurar los derechos. Por el lado de la demanda, y debido a que los pobres se encuentran fragmentados y tienen organizaciones débiles —a causa de su baja dotación de bienes económicos, políticos y culturales— su voz es demasiado débil para exigir sus derechos. En este particular sentido, la desigualdad también refleja el fracaso del Estado.

En este estudio, la exclusión social se ha referido a los mecanismos del proceso económico, en tanto que la pobreza se ha referido a los *resultados* del mismo. La pobreza es *variable* endógena; las variables de la exclusión son exógenas. En la literatura, sin embargo, la exclusión es usualmente presentada como un sinónimo de pobreza. Incluso, algunos autores han desarrollado mediciones de los indicadores de exclusión como parte de la construcción de indicadores de pobreza. Al hacer esto, a la luz de la teoría presentada aquí, mezclan los indicadores de causa y efecto, de variables exógenas y endógenas.

La pobreza solo se puede comprender en relación con la situación de riqueza. Como problema social, la pobreza existirá mientras exista la desigualdad. Si los ricos se hacen más ricos y los pobres se mantienen en las mismas condiciones económicas, la pobreza se incrementará. Los actores sociales pueden ver la pobreza en términos relativos. El uso de la bien conocida “línea de pobreza” como un instrumento para medirla, solo tiene

un resultado del proceso de segregación. Por esos días leí un libro sobre multiculturalismo en América, de Glazer (1997), el que, implícitamente, da un gran respaldo a este punto de vista; un libro que también me mostró que la segregación de los negros en los EE. UU. tiene muchas similitudes con el caso de las poblaciones indígenas en América Latina. Glazer utiliza al matrimonio entre razas como un índice de segregación, y encuentra que el 97% de las mujeres negras se casan con hombres negros. El hecho de que el coeficiente Gini de EE. UU esté por sobre el promedio del Primer Mundo, es también consistente con la teoría de la exclusión.

validez en el corto plazo. A medida que se desarrolla el crecimiento económico y nuevos bienes son creados y consumidos por los ricos, el concepto social de la pobreza cambia, y la línea de pobreza debe ser elevada.

Cuando la pobreza se deriva de la desigualdad –como ocurre en las sociedades capitalistas– no puede ser analizada aisladamente ni para explicar sus orígenes ni para diseñar políticas para reducirla. Como se muestra en este estudio, hay mecanismos de exclusión en la generación de la desigualdad. La modificación de tales mecanismos puede reducir la desigualdad y la pobreza. La implicación de política más importante que se puede derivar de la exclusión social es que, en sociedades heterogéneas, los bienes políticos y culturales deben ser redistribuidos junto con los bienes económicos. A la luz de esta conclusión, es inquietante que la pobreza sea usualmente discutida independientemente de la desigualdad.

APÉNDICE

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO NACIONAL EN LA ECONOMÍA SIGMA

La determinación del producto, la tasa de salario real y el empleo en el sector capitalista se obtiene del siguiente conjunto de ecuaciones.

Función de producción en el sector capitalista y sector de subsistencia-y:

$$\text{Sector capitalista} \quad Q = F(D_y, K), F_1 > 0, F_{11} < 0 \quad (1)$$

$$\text{Sector-y} \quad Q = G(L_y, K_y), G_1 > 0, G_{11} < 0 \quad (2)$$

El equilibrio del mercado de trabajo se determina por las siguientes ecuaciones:

$$\text{Demanda de trabajo} \quad D_y = f_1(w, K), f_1 < 0, f_2 > 0 \quad (3)$$

$$\text{Oferta de trabajo} \quad S_y = H(w, K_y), H_1 > 0, H_2 > 0 \quad (4)$$

$$\text{Extracción de esfuerzo} \quad E_y = m H(w, K_y), m > 1 \quad (5)$$

El símbolo w representa la tasa de salario real, K es la reserva de capital en el sector capitalista, K_y es la reserva de capital en el sector de subsistencia-y. Ambas reservas de capital son dadas exógenamente. Debido a que las empresas capitalistas buscan maximizar sus ganancias, la productividad marginal del trabajo debe ser igual a la tasa de salario en un mercado competitivo. De ahí que la curva de la productividad marginal del trabajo en el sector capitalista también sea la curva de demanda de trabajo. La curva de oferta es la curva de productividad marginal del trabajo en el sector de subsistencia-y, el costo de oportunidad del trabajo. La función de extracción de esfuerzo se obtiene por una inclinación hacia arriba de esta curva de

productividad marginal; es decir, de la curva de oferta. La condición de equilibrio en el mercado de trabajo es:

$$D_y = E_y \quad (6)$$

A la tasa de salario de equilibrio la representamos como w° , y a la cantidad de equilibrio del trabajo demandado D_y° .

La cantidad total de trabajo-y es $L_y^* > D_y^\circ$. Por lo tanto el exceso de oferta de trabajo se determina. Π (un número positivo menor que uno) representa la probabilidad de encontrar un trabajo en el mercado laboral. Entonces, la tasa de salario esperado w^e es igual a:

$$w^e = \Pi w^\circ \quad (7)$$

La distribución de los trabajadores-y -excluidos del mercado laboral- en el desempleo (U_y) y el autoempleo (L_y) se determina por la siguiente ecuación.

$$w^e = G_1(L_y, K_y) \quad (8)$$

Entonces,
$$L_y^* = D_y^\circ + L_y^\circ + U_y^\circ \quad (9)$$

La función producción en el sector de subsistencia-y se representa por:

$$Q_z = N(L_z^*, K_z) \quad (10)$$

La oferta total de trabajo de los trabajadores-z (L_z^*) es autoempleada en el proceso de producción. Esta ecuación por sí misma determina el producto total, así como la productividad promedio del trabajo en este sector. A causa de las diferencias en tecnología y capital humano, la productividad promedio en este sector es menor que el valor correspondiente en el sector de subsistencia-y.

Por lo tanto, el ingreso nacional (Y) es igual a

$$Y^\circ = Q^\circ + Q_y^\circ + Q_z^\circ \quad (11)$$

La distribución del ingreso nacional puede ser representada así:

$$Y^\circ = P^\circ + w^\circ D_y^\circ + v_y L_y^\circ + v_z L_z^* \quad (12)$$

Aquí P son las ganancias totales; v_y y v_z representan el ingreso promedio en el sector de subsistencia-y y en el sector de subsistencia-z. Se sigue que $w > v_y > v_z$. Hay desigualdad entre capitalistas y trabajadores, y también entre los propios trabajadores.

BIBLIOGRAFÍA

- BOWLES, SAMUEL. 1985. "The Production Process in a Competitive Economy: Walrasian, Neo-Hobbesian, and Marxian Models." *American Economic Review*, Vol. 75, No. 1, March, pp. 16-36.
- DEININGER, KLAUS AND LYN SQUIRE. 1996. "A New Data Set Measuring Inequality". *The World Bank Economic Review*, Vol. 10, No. 3, September.
- FIGUEROA, ADOLFO. 1984. *Capitalist Development and the Peasant Economy in Peru*. Cambridge, Eng.: Cambridge University Press.
- 1986. *Productividad y educación en la agricultura campesina de América Latina*. Rio de Janeiro: Publicaciones ECIEL.
- FURMAN, JASON AND JOSEPH STIGLITZ. 1998. "Economic Consequences of Income Inequality," in *Income Inequality Issues and Policy Options*, A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City. Jackson Hole, Wyoming, August 27-29.
- GLAZER, NATHAN. 1997. *We Are All Multiculturalists Now*. Harvard University Press.
- KALDOR, NICHOLAS. 1957. "Alternative Theories of Distribution." *Review of Economic Studies*, 23, pp. 83-100.
- KUZNETS, SIMON. 1955. "Economic Growth and Income Inequality," *American Economic Review*, 45, pp. 1-28.
- LEWIS, ARTHUR. 1954. "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor," *Manchester Papers*, 22, pp. 329-402.
- LUCAS, ROBERT. 1988. "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics*, 22, pp. 3-42.
- OKUN, ARTHUR. 1975. *Equality and Efficiency. The Big Trade Off*. Washington, DC: The Brookings Institution.
- OLSON, MANCUR. 1965. *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- PSACHAROPOULOS, GEORGE AND HARRY PATRINOS. 1994. "Indigenous People and Poverty in Latin America." *Finance and Development*, 31, March.
- ROEMER, JOHN. 1982. *A General Theory of Exploitation and Class*. Harvard University Press.
- SCHUMPETER, JOSEPH. 1934. *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press. Originally published in German, 1911.
- SHAPIRO, CARL AND JOSEPH STIGLITZ. 1984. "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device." *American Economic Review*, Vol. 74, No.3, June, pp. 433-444.
- THORP, ROSEMARY. 1998. *Progress, Poverty and Exclusion*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- WEBB, RICHARD. 1977. *Government Policy and the Distribution of Income In Peru*. Harvard University Press.

WEISSKOFF, RICHARD AND ADOLFO FIGUEROA. 1976. "A comparative Review of Income Distribution in Latin America." *Latin American Research Review*, Vol. XI, No. 2, pp. 71-112.