



Entra en www.fundacionsistema.com
y en www.sistemadigital.es

FUNDACION SISTEMA

Desigualdad y bloqueo al desarrollo en América Latina

Inequality and development blockade in Latin America

Rafael Domínguez Martín

Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica. Universidad de Cantabria

Resumen. En este artículo se aborda el debate sobre la relación entre desigualdad y crecimiento económico, examinando sucesivamente la visión tradicional sobre la relación entre crecimiento y desigualdad, la nueva ortodoxia que propició el giro causal de la equidad al crecimiento, así como las aportaciones recientes de la teoría económica que conforman el reciente consenso internacional a favor de la reducción de las desigualdades como herramienta de desarrollo. A continuación se analiza el fenómeno de la trampa de desigualdad-corrupción-desigualdad en América Latina. El trabajo concluye argumentando la necesidad de corregir las desigualdades verticales y horizontales para que las estrategias de reducción de pobreza y fortalecimiento de las instituciones democráticas impulsadas por políticas públicas de desarrollo tengan éxito en el futuro.

Palabras clave. Desigualdad, desarrollo, corrupción, trampas de desigualdad.

Clasificación JEL. O11, O15, O16, O19.

Abstract. The article focuses on the debate concerning the relationship between inequality and economic growth, examining the traditional view of the relationship between growth and inequality, the new orthodoxy that instigated the causal shift from equality to growth, as well as recent contributions from economic theory that have shaped the recent international consensus in favour of a reduction in inequalities as a tool for development. This is followed by an analysis of the phenomenon of inequality-corruption-inequality trap in Latin America. The article concludes by arguing that vertical and horizontal inequalities need to be corrected in order for development public policies and democratic institution strengthening to be effective in the future.

Key words. Inequality, development, corruption, inequality traps.

JEL classification. O11, O15, O16, O19.

Fecha de recepción del artículo. 14-10-2008

Fecha de aceptación del artículo. 16-12-2008

1. Introducción

América Latina es la región más desigual del mundo en términos de distribución de riqueza y renta. Para un recurso clave como la tierra y con datos homogéneos de 1981 se situaba en un coeficiente de Gini de 0,74, frente a un rango de entre 0,56 y 0,51 para África y Asia respectivamente (0,81 para la media del período 1950-94, frente a 0,67 de Oriente Medio y África del Norte, 0,61 de África Subsahariana, 0,64 de Norteamérica, 0,57 de Europa Occidental y 0,56 de Asia). América Latina también es la campeona

mundial de la desigualdad respecto al ingreso: la media latinoamericana en la década de 1990 del coeficiente de Gini de esa variable por países fue del 0,52, frente al 0,48 de África Subsahariana, 0,41 de Asia, 0,33 de Europa del Este y 0,34 de la OCDE (Banco Mundial, 2004). Además, la situación en lo que se refiere a la distribución interpersonal de la renta no ha mejorado desde 1990 para acá (2005), acentuándose el carácter desigual de países como Argentina, Venezuela, Ecuador, Bolivia, Paraguay, República Dominicana, Nicaragua e incluso Costa Rica, mientras que la desigualdad apenas se ha reducido en México, Brasil, Colombia, Perú, Chile, Uruguay o Centroamérica (CEPAL, 2006). En términos agregados (como si América Latina fuera un único país), el índice de Gini no se ha movido prácticamente entre 1988 y 2002 (0,57), mientras que el índice medio ha aumentado de 0,48 a 0,54 entre esas dos fechas, manteniendo una diferencia de 14 décimas con la media mundial (Milanovic y Muñoz de Bustillo, 2008). Esta realidad, en un contexto en el que un tercio de la población es pobre, de acuerdo al criterio de la canasta básica de la CEPAL (2008), resulta problemática a la hora de aplicar estrategias de reducción de la pobreza basadas únicamente en el crecimiento. Y ello por tres motivos.

En primer lugar, porque la desigualdad, cuando el ingreso está muy concentrado, enmascara la pobreza: en América Latina el decil superior de la distribución recibe en promedio el 36% de la renta, pero por encima del 40% en países como Brasil, Bolivia y Colombia (CEPAL, 2006), un dato que no recoge la concentración real de renta derivada de las grandes fortunas que, en países como México (referido al rendimiento neto del patrimonio de las 20 familias que aparecen en la lista *Forbes*), se ha calculado en el 6% del PIB (Guerrero, López-Calva y Walton, 2006). De acuerdo con la clasificación del Banco Mundial, dentro de la región sólo Haití pertenece al grupo de países de renta baja (ingresos *per capita* inferiores a los 935 dólares en 2007). Sin embargo, por el sencillo procedimiento de descontar la parte del PIB controlada por el decil superior y calcular el PIB *per capita* promedio de la población restante, Nicaragua sería un país de renta baja (al 90% de su población); utilizando el quintil superior, Bolivia, Honduras y Guatemala lo serían al 80%, pese a que el agregado nacional los sitúa en la lista de países de renta media baja.

En segundo lugar, porque la desigualdad disminuye la elasticidad de reducción de pobreza del crecimiento (ODI, 2004; Ravallion, 2005; Gasparini, Gutiérrez y Tornarolli, 2007): en países como Brasil, que bate el récord de desigualdad junto con Bolivia con un coeficiente de Gini de 0,61 (CEPAL, 2006), una reducción de dicho coeficiente en 5 puntos con un crecimiento del 3% anual permitiría reducir la pobreza a la mitad en diez años, frente a los 30 que se tardaría si la desigualdad permaneciera constante (Banco Mundial, 2004).

Y, en tercer lugar, porque como veremos en este trabajo y es doctrina del propio Banco Mundial¹, la elevada desigualdad lastra el crecimiento mismo: en palabras de Pippone (2007), «en los últimos cuarenta años no ha habido a escala mundial un solo caso

¹ Según los autores del *Informe del Desarrollo Mundial 2006*, «hay abundantes pruebas de que la igualdad es decisiva para la prosperidad del conjunto de la sociedad en el largo plazo» y de que «los mismos procesos que reproducen las desigualdades pueden perjudicar la eficiencia y el desarrollo global» (cfr. Ferreira y Walton 2005, págs. 34-35).

de aceleración económica de largo plazo en situaciones de distribución del ingreso similares a América Latina» (pág. 35).

La desigualdad interpersonal lleva operando como una pesada carga para las economías latinoamericanas desde la Colonia. La desigual distribución de los recursos y el ingreso fue un factor consustancial a la herencia colonial (Yáñez, 2000; Matus, 2004; Banco Mundial, 2004), en contraste con las colonias inglesas (Sokoloff y Enferman, 2000; North, Summerhill y Weingast, 2002; Easterly, 2007), y se la ha identificado como una de las principales causas de que el modelo de crecimiento liderado por las exportaciones de productos básicos no diera los resultados de diversificación y desarrollo económico que éstas produjeron en otros países bendecidos por la abundancia de recursos naturales, como Estados Unidos, Canadá, Australia o los nórdicos (Hirschman, 1987; Schedvin, 1990; Lingarde y Tylecote, 1999; Altman, 2003; McLean, 2004). La diferencia entre estos países y los de América Latina (la verdadera maldición) fue básicamente de carácter institucional: el sistema colonial ibérico trasladó a sus dominios no sólo el acervo cultural y el idioma, sino una estructura de privilegios en la que faltaba por completo el imperio de la ley, que es justamente el indicador de gobernabilidad que utiliza el Banco Mundial para medir el capital social como intangible para el crecimiento. La búsqueda de rentas mediante la captura del Estado («gran corrupción» en la terminología de la institución financiera), con sus altos costes de transacción y su desincentivo a la innovación, hizo que el crecimiento real quedara muy por debajo del potencial. Luego, tras la independencia, las instituciones ineficientes siguieron su curso *path dependent* y a un siglo XVIII de estancamiento sucedió un siglo XIX perdido en el que se acumuló la mayor parte del atraso (Yáñez, 2000; North, Summerhill y Weingast, 2002)².

A partir de 1870, la exportación de bienes básicos aceleró la concentración de la propiedad de la tierra, con la única excepción de Costa Rica: donde había población indígena, porque las comunidades fueron a menudo desposeídas y desalojadas para proporcionar mano de obra barata a la economía de plantación o a la minería; donde los países estaban inicialmente vacíos, porque los grandes propietarios, que controlaban el Estado, consideraron contraproducente la agricultura familiar para el abastecimiento de trabajadores y, en consecuencia, impidieron el acceso a la propiedad de las tierras libres (Thorp, 1998 y 2001; Matus, 2004). El resto de la historia es suficientemente conocida: la concentración de la tierra provocó la respuesta de salida durante el período de fuerte crecimiento demográfico de la industrialización dirigida por el Estado (Ocampo, 2004), alimentando la economía urbana informal, que, en un contexto de elevado crecimiento demográfico, disparó las desigualdades en la distribución del ingreso –dado el elevado peso de los salarios en la distribución funcional

² Para una actualización de estos planteamientos ver Alonso (2007b), que establece una diferencia crucial entre colonizar personas y colonizar tierras y resalta el papel de la fragmentación como condicionante de la calidad institucional. Por su parte, Lange, Mahoney y Hau (2006), que, con un cierto paralelismo, clasifican interiormente los colonialismos ibérico y británico según un criterio multinivel de intensidad de la colonización, concluyen que la identidad de la metrópoli fue crucial: así, mientras la intensidad de la colonización y el IDH en 1975 y 2000 para las colonias ibéricas está correlacionado negativamente (-0,59 y -0,48), para las inglesas las correlaciones son altamente positivas (0,86 y 0,88). Para seguir el desarrollo de esta literatura pueden verse los trabajos posteriores de Easterly (2007) y Fielding y Torres (2008).

del mismo, con casi el 85%— y su perpetuación mediante la creación de fuertes grupos de interés entre los trabajadores sindicalizados de sectores protegidos (Morley, 2001; Banco Mundial, 2004; Guerrero, López-Calva y Walton, 2006; Milanovic y Muñoz de Bustillo, 2008). En el peor de los mundos posibles, la gran desigualdad en la propiedad de los recursos y el ingreso permitió que las élites exportadoras ejercieran el control político y generasen una mentalidad de exportación que, combinada con el consumo suntuario y las inversiones improductivas, frenó el desarrollo del sector doméstico, mientras que el propio aumento de las exportaciones acabó produciendo un deterioro de los términos de intercambio por sobreoferta (crecimiento empobrecedor) (Cardoso, 1961; Watkins, 1963; Bhagwati, 1987; Ros, 1987; Altman, 2003; Schuldt, 2006).

Pese a estas evidencias históricas, durante mucho tiempo la corriente principal de la teoría económica mantuvo que la desigualdad era un prerequisite para el desarrollo. La pregunta que cabe hacerse entonces es ¿por qué lógica económica la desigualdad bloquea el desarrollo? En este artículo se aborda el largo debate sobre la relación entre desigualdad (en la distribución de la riqueza, la renta y el capital humano) y el crecimiento económico, del que ha ido emergiendo en los últimos años un nuevo consenso académico y político (impulsado por Naciones Unidas, con el protagonismo pionero de la CEPAL, y al que se han sumado rápidamente la OCDE y el Banco Mundial) que podría resumirse en que la desigualdad frena la salida del atraso³. La estructura del trabajo es la siguiente. En el primer apartado se expone la visión tradicional sobre la relación entre desigualdad y crecimiento económico (la desigualdad es un prerequisite del crecimiento), las críticas que desde principios de la década de 1990 ha suscitado, y la respuesta de la corriente principal (nueva economía política) para adaptar en forma de paradoja el núcleo duro de la teoría tradicional a las mismas. En el segundo apartado se analiza lo que podemos denominar nuevo consenso (la desigualdad es dañina para el crecimiento) y sus antecedentes ilustres en la historia del pensamiento económico. En el tercer apartado se despliegan las aportaciones recientes de la teoría económica que inciden en los múltiples efectos de bloqueo de la desigualdad sobre el desarrollo. El cuarto apartado se detiene en el fenómeno de las trampas de desigualdad y, específicamente en lo que respecta a América Latina, en la trampa de desigualdad-corrupción-desigualdad. El trabajo concluye con el mensaje principal de corregir las desigualdades verticales y horizontales para que las estrategias de reducción de pobreza y fortalecimiento de las instituciones democráticas impulsadas por las políticas públicas de desarrollo tengan mayor eficacia en el futuro.

³ Aunque el trabajo se centre en las dimensiones de renta, riqueza y educación de la desigualdad (desigualdades verticales), que son relativamente fáciles de medir, conviene no olvidar que existen otras muchas dimensiones horizontales (desigualdad de reconocimiento, estatus, prestigio, capacidad de disfrutar del consumo, acceso al poder, participación en la toma de decisiones o libertad de elección) mucho más complicadas de medir, pero de efectos también deletéreos para el desarrollo. Al respecto, ver Stewart (2001), Cramer (2003), Banco Mundial (2004), ODI (2004), Brown y Stewart (2007), Streeten (2007) y Alonso (2007a). Para una taxonomía de las diferentes desigualdades «de qué» (oportunidades y resultados, variables *stock* y variables flujo, verticales y horizontales), «entre quiénes» (concepto 1 de desigualdad o diferencias de renta media entre los países, concepto 2 o desigualdad de renta media de los países ponderada por su población, y concepto 3 o diferencias de renta entre las personas del mundo) y cómo observarlas, ver Osberg (2001), Eyben *et al.* (2004) y Milanovic (2006).

2. La visión tradicional y sus críticos

El enfoque tradicional de los economistas sobre la relación desigualdad-crecimiento parte de la hipótesis de que la desigualdad en la distribución de la renta es uno de los prerrequisitos del crecimiento económico. Su origen se remonta a la crítica de Schumpeter contra las políticas keynesianas y la interpretación retrospectiva de la curva en U invertida de Kuznets, que convergieron luego con la posición de neokeynesianos como Lewis, Kaldor y Pasinetti, para quienes la desigualdad inicial en la distribución del ingreso era necesaria para el crecimiento, y con la idea de los defensores de la nueva economía del bienestar como Okun de que además de necesaria era buena. Toda esta literatura establecía una direccionalidad positiva de la desigualdad al crecimiento, que, a su vez, sería el responsable de la reducción de la desigualdad posterior⁴, mediante el llamado efecto *trickle down* o de derrame que eliminaría, así, cualquier tentación redistributiva⁵.

Kuznets (1955) había planteado que el aumento inicial de la desigualdad que acompañaba al crecimiento económico moderno se invertiría a partir de un determinado punto en que las economías se volvían más ricas, una vez que se completara el proceso de cambio estructural vinculado a la desagrarización y la urbanización: la idea subyacente era que la desigualdad contenía las semillas de su propia destrucción al inducir cambios políticos en favor de sistemas redistributivos (Acemoglu y Robinson, 2002).

Actualmente, las razones que explicarían la supuesta curva en U invertida se tienden a vincular más a un cambio estructural de índole demográfica que acompaña al crecimiento: la transición demográfica⁶. Al incrementarse la población en la fase de

⁴ Excepto en la versión dura de Hayek (1960, pág. 85 y ss.), para quien la desigualdad es la condición necesaria para un «rápido avance económico», mientras la redistribución paraliza el crecimiento.

⁵ Al respecto ver las revisiones realizadas por Persky (2004) y Alonso (2005) y, sobre la posición de Schumpeter en particular, Sánchez-Ancochea (2005). Siguiendo esta tradición teórica, que todavía encuentra ecos en Li y Zou (1998) y Forbes (2000), Seguino (2000) sostiene que la desigualdad de género es estimulante para el crecimiento en determinados contextos (los países de ingreso medio semi-industrializados para el período 1975-95 y que desarrollaron una industria orientada a la exportación con mano de obra feminizada), donde la segregación laboral de las mujeres y los elevados diferenciales salariales y educativos por género promovieron altas tasas de crecimiento económico: el razonamiento es que la desigualdad de género estimula no sólo la inversión, sino la productividad de la inversión a través del efecto que los bajos salarios femeninos tienen sobre las exportaciones y, por tanto, sobre la importación de tecnología.

⁶ La literatura internacional ha revisado en los últimos años la hipótesis de la curva en U invertida de Kuznets, derivada del caso histórico de Europa occidental, para constatar la existencia de otras relaciones crecimiento-desigualdad entre las que destacan dos vías alternativas: el desastre autocrático del África Subsahariana (con bajo crecimiento y ampliación de la desigualdad, partiendo de una elevada desigualdad inicial), y el milagro del Sudeste Asiático (con alto crecimiento y reducción continuada de la desigualdad, partiendo de una baja desigualdad inicial). Ver Acemoglu y Robinson (2002). Según Sánchez Almanza (2006), América Latina seguiría una pauta de repunte de la desigualdad tanto en situaciones de estancamiento como de crecimiento. Desde la escuela del sistema mundial otros consideran que la tendencia al aumento de la desigualdad dentro y entre países es un movimiento sistémico e histórico inherente al crecimiento económico capitalista (Korzeniewicz y Moran, 2005), lo que, en parte, coincide con el más reciente estado de la cuestión sobre el tema de la relación entre globalización y desigualdad (Goldberg y Pavcnik, 2007). Por último, desde la perspectiva de género, se ha cuestionado la versión kuznetsiana sobre la relación entre crecimiento económico y desigualdad de género dada por Boserup (1970, 1987) en virtud de los efectos empobrecedores que tienen las políticas de ajuste estructural y la globalización (Elson, 1995; Benería, 2000; Pyle y Summerfield, 2000; Berik, 2000) o las prácticas de discriminación de las mujeres que actúan como freno al desarrollo económico (Esteve-Volart, 2004).

descenso de la mortalidad, se amplía la desigualdad por efecto de la menor inversión en capital humano, hasta que la reducción de la fertilidad atenúa el crecimiento demográfico y completa la transición, lo que favorece una mayor inversión *per capita* en capital humano y el aumento de los salarios. El resultado de la transición es, así, la reducción de la desigualdad (Dahan y Tsiddon, 1998).

Las razones teóricas que sustentaban la hipótesis de la relación positiva entre desigualdad inicial y crecimiento se basaron en tres supuestos: que la propensión marginal al ahorro de los estratos superiores de renta es mayor que la de los inferiores, por lo que a mayor desigualdad mayor tasa de ahorro y más rápido será el crecimiento (la idea de Kaldor, Kaleki y Pasinetti de que los beneficios financian la inversión); que los grandes proyectos de inversión (necesarios para el *big push*) requerían que unos pocos individuos concentraran una parte importante de la renta para llevarlos a cabo en ausencia de mercados de capital desarrollados; y que la desigualdad es eficiente porque induce a los agentes a arriesgarse y/o esforzarse más con el fin de mejorar su nivel de bienestar relativo. Esto dio lugar al consenso de la nueva economía del bienestar sobre la existencia de un *big trade off* (Okun, 1975) entre igualdad y crecimiento: más igualdad debería llevar a menor ahorro e inversión y, por tanto, a una tasa de crecimiento más baja, así que la desigualdad sería una especie de inversión en productividad futura⁷.

Sin embargo, a principios de los noventa el Banco Mundial (1991) reconoció explícitamente que el *big trade off* se había «desacreditado», que la desigualdad estaba vinculada a un crecimiento más lento, como ponía de manifiesto la evolución de América Latina, la región de mayor desigualdad de la economía mundial, en contraste con los buenos resultados de un Sudeste Asiático, caracterizado genéricamente por la equidad⁸. Frente a las reformas agrarias llevadas a cabo tras la Segunda Guerra Mundial en el Sudeste Asiático y la amplia difusión de la educación, la concentración de la riqueza en un pequeño grupo de agentes y el fracaso de las reformas agrarias impidió que en América Latina un porcentaje significativo de la población tuviera suficiente renta para invertir adecuadamente en educación y llevó a un aumento del sector informal que generó un aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso. Frente a las burocracias profesionales y los Estados desarrollistas eficientes que impulsaron el mercado del Sudeste Asiático, disciplinando al trabajo pero también al capital (que consiguió los apoyos del gobierno a cambio de cumplir unos objetivos de exportación, inversión, mejora de los salarios reales y formación profesional de los trabajadores), en Latinoamérica, el Estado, minado por una burocracia co-

⁷ Para un análisis de los tres supuestos y del *big trade off* véase Niggle (1998), Dugger (1998), Welch (1999), Aghion, Caroli y García-Peñalosa (1999), Block (2000), Schmidt-Hebbel y Servén (2000), Cabrillo y Albert (2001), Bengoa y Sánchez-Robles (2001), Thorbecke y Charumilind (2002), Alonso (2005) y Troyano y Antón (2008).

⁸ «[...] no hay ninguna prueba de que el ahorro esté vinculado positivamente a la desigual distribución del ingreso o que ésta dé por resultado un mayor crecimiento. Por el contrario, la desigualdad parece estar vinculada en todo caso a un crecimiento más lento» (Banco Mundial 1991, pág. 137).

rrupta y capturado por las élites, trató de suplantar al mercado, sin conseguir disciplinar al trabajo a pesar del clientelismo y se atrajo al capital a cambio de monopolios recompensados con corrupción (sobornos), para luego debilitarse tanto que fue incapaz de proveer bienes públicos puros (justicia, seguridad), preferentes (salud, educación, infraestructuras básicas) y protección social. Frente a la estabilidad social y política del Sudeste Asiático, que propició un clima favorable para las expectativas de inversión, la inestabilidad social y política de Latinoamérica (golpes de Estado, guerras civiles, guerrillas rurales y urbanas, inseguridad y violencia) empeoró las expectativas de inversión⁹.

Estos contrastes regionales desataron una oleada de críticas contra las tres conexiones que la teoría tradicional había establecido para defender la desigualdad como factor de crecimiento. La conexión vinculada al supuesto de las distintas propensiones marginales al ahorro de los grupos funcionales de ingreso quedó deslegitimada desde el punto de vista teórico y no se pudo comprobar empíricamente (You, 1998). En efecto, la desigualdad influye negativamente en la estabilidad social y política y propicia elevados niveles de volatilidad en las principales variables macroeconómicas, lo que, a su vez, deprime a largo plazo la tasa agregada de ahorro y la inversión (Ingle, 1998; Bengoa y Sánchez-Robles, 2000; Schmidt-Hebbel y Servén, 2000; Banco Mundial, 2004). Por otro lado, las estadísticas internacionales muestran que las variaciones en la desigualdad del ingreso no tienen ningún efecto consistente sobre el ahorro agregado, que depende de otras variables como la estructura por edades de la población (en relación con el ciclo vital del ahorro) o el nivel del ingreso medio (Scarth, 2000; Schmidt-Hebbel y Servén, 2000). Sin olvidar la vieja idea de Cardoso (1961) y Seers (1969) de que las distribuciones del ingreso extremadamente concentradas suelen dar lugar a una alta propensión de los ricos al consumo de bienes y servicios importados con el fin de mantener su estatus social diferenciado, lo que puede convertirse, como dijo el segundo, «en el mayor obstáculo al desarrollo».

La conexión *big push*, la concentración del ahorro en pocas manos para sacar adelante grandes proyectos de inversión que propulsaran el crecimiento, perdió fuerza cuando la propia teoría del crecimiento reconoció que la acumulación de capital físico no era una causa fundamental, sino más bien una característica del proceso de desarrollo (Muñoz de Bustillo, 2005), ocupando su lugar el capital humano (Galor, 2000; Bourguignon y Verdier, 2000; Barro, 2001; Krueger y Lindahl, 2001; Kosempel,

⁹ Para algunos aspectos relevantes y buenos resúmenes ver Amsden (1994), Andrés, Bosca y Doménech (1996), You (1998), Cornia y Court (2001), Morley (2001), Bardhan (1999 y 2000), Tsunekawa (2002), Acemoglu y Robinson (2002), Prats (2004a), Sánchez-Ancochea (2005), Sánchez Almansa (2006), Fernández, Güemes y Vigil (2006) y Pipitone (2007). El caso de España también resulta instructivo: la dictadura desarrollista de Franco se pareció en muchos aspectos a las del Sudeste Asiático en cuanto a capacidad social de crecimiento, mientras que el proceso de reducción de las desigualdades de renta que se hizo después de los Pactos de la Moncloa (1977) generó crecimiento a largo plazo (aunque no a corto). Una vez más, ello contrasta con las políticas de ajuste estructural de América Latina que dieron como resultado un aumento de la desigualdad con crecimiento negativo a corto plazo y menor crecimiento a largo plazo (Yáñez, 2000; Matus, 2001; Stiglitz, 2003; Pipitone, 2007). Para otros casos históricos ver Lindert (2006).

2004). Así, las desigualdades en la acumulación de capital humano (a través del efecto deletéreo que ejercen sobre las tasas de inversión) aparecen correlacionadas negativamente con la tasa de crecimiento, incluso de forma más robusta que las desigualdades en la distribución del ingreso, siendo las primeras efecto de la distribución de la riqueza (Castelló y Doménech, 2002; Galor, Moav y Vollrath, 2009).

Finalmente, la conexión eficiencia dio paso a un justo medio muy similar al de las teorías preclásicas del desarrollo, postulándose la existencia de un «nivel de desigualdad óptimo que maximiza la tasa de crecimiento» o «rango de desigualdad eficiente», por encima del cual (para niveles que se estimaron en coeficientes de Gini superiores a 0,40 para países en vías de desarrollo) y por debajo (para situaciones cercanas a la equidistribución, vale decir, coeficientes de Gini menores de 0,25) la tasa se aproximaría a cero (Bengoa y Sánchez-Robles, 2001; Epstein y Spiegel, 2001; Cornia y Court, 2001). La razón elemental es que demasiada igualdad o demasiada desigualdad destruirían los incentivos para acumular: en el primer caso, enviando señales negativas al esfuerzo individual, con resultados previsibles en forma de baja productividad laboral y difusión del comportamiento *free rider* que dispara los costes de supervisión (caso de Cuba); en el segundo, por el derroche de capital en consumo conspicuo (caso de muchos países de Centroamérica y la región andina) y el bloqueo a la movilidad social, lo que favorece el comportamiento predatorio o delictivo, la erosión de la cohesión social (confianza en la gente) y la pérdida de legitimidad de las instituciones (confianza en el gobierno), la violencia interpersonal y el conflicto social (Corneo y Jeanne, 1999; Cornia y Court, 2001; Prats, 2004b; Partridge, 2005; Uslaner, 2006; Alonso, 2007a). El corolario lleva a establecer una relación directa entre la importancia de la clase media (el quintil 3 en la distribución de la renta) y la tasa de crecimiento. Así, las menores tasas de crecimiento de Latinoamérica se podrían explicar por la baja renta media del quintil 3 y su descenso durante los noventa (Easterly, 2001; Rajan y Zingales, 2006).

La evidencia empírica del milagro asiático frente al desastre latinoamericano, así como esta batería de críticas, movieron a la corriente principal (la llamada «nueva economía política») a buscar una explicación que salvara el núcleo duro de la teoría tradicional (la redistribución es mala para el crecimiento), centrándose en el corto plazo: según Persson y Tabellini (1994), la desigualdad es «dañina» para el crecimiento porque conduce, a través del proceso político democrático (teorema del votante mediano), a la implantación de medidas fiscales redistributivas tanto estáticas (impuestos progresivos) como dinámicas (gasto público con endeudamiento) que frenan la inversión. Por tanto, la desigualdad es perjudicial para el crecimiento por las presiones distributivas a que da lugar y que acababan frenándolo.

3. El nuevo consenso y sus precedentes

Ante el giro táctico de la corriente principal, que sólo enfatizaba el proceso a corto plazo, pero dejaba sembradas serias dudas acerca de la robustez de sus hipótesis y métodos (Weede, 1997), emergió en los años noventa un progresivo consenso académico

trasladado rápidamente a la doctrina de los organismos multilaterales de desarrollo (Naciones Unidas, Banco Mundial, OCDE, SEIB, BID), basado en que la desigualdad supone un bloqueo para el desarrollo¹⁰. La desigualdad tiene dos características, resaltadas por el institucionalismo, que precisan tenerse en cuenta en el análisis económico. En primer lugar, la desigualdad es sistemática, no azarosa; no procede de una restricción temporal (la alegoría del «banquete de la Naturaleza» de Malthus¹¹), sino de la acción colectiva que crea y mantiene sistemas de desigualdad a través del establecimiento, asignación, justificación y protección de los derechos de propiedad. Estas acciones colectivas tienen un coste real y un coste de oportunidad: para mantener la desigualdad hay que gastar los ingresos públicos y parte de los privados en una determinada dirección (el control social), mientras que la privación¹² de los que sufren la desigualdad (la mala salud, la ignorancia y la frustración) reduce sus habilidades y acorta la vida de la población activa, de manera que el crecimiento real de la economía queda por debajo del crecimiento potencial. En segundo lugar, la desigualdad es acumulativa, no se autocorrigue, y da lugar a círculos viciosos de retroalimentación (trampas de desigualdad): la razón es que los intereses creados que se benefician de la desigualdad inicial capturando mayores rentas a través de un mejor acceso a la educación apoyarán políticas públicas subóptimas que mantengan su situación de privilegio.

¹⁰ El hito institucional clave fue la Cumbre Mundial de Desarrollo Social de Copenhague (1995), impulsada por Naciones Unidas, y cuyo principal mensaje se concretó en incluir las estrategias socioeconómicas de reducción de la desigualdad dentro de las políticas y programas de alivio a la pobreza (Carrera y Antón, 2008). Entre los documentos posteriores pueden destacarse los de Cornia y Court (2001), Morley (2001), ODI (2004), Banco Mundial (2004), UNDESA (2005), Banco Mundial (2006), Banco Interamericano de Desarrollo (1998 y 2007), mientras que para la posición de la Secretaría General Iberoamericana están los propios discursos de su presidente Iglesias (2006 y 2007). Cabe resaltar que el informe del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas (UNDESA en el acrónimo en inglés) de 2005 fue supervisado por su director, José Antonio Ocampo, que no en vano, entre 1998 y 2003, había sido secretario ejecutivo de la CEPAL, organismo que marcó el camino para el nuevo consenso (CEPAL, 1990). Tampoco se pueden desdeñar las demoleadoras críticas de Stiglitz (2002), autoridad indiscutible –primero, como economista jefe del Banco Mundial y, luego, como laureado con el Nobel de Economía– en contra el «fundamentalismo de mercado» por la inoperancia del efecto *trickle down*, entre otros aspectos. En 2003, empezó la publicación del *Journal of Economic Inequality*. En 2004, los autores del documentado informe del Banco Mundial sobre la desigualdad en América Latina afirmaban que «el balance de la opinión académica se inclina por la visión de que altos niveles de desigualdad en el ingreso o en los recursos se relacionan causalmente con menores tasas de crecimiento de la renta media» (Banco Mundial, 2004, pág. 27).

¹¹ En la versión blanda de la misma, se justifica que los que llegan a un mundo «ya ocupado [...] deban sufrir la escasez. Éstos son los desgraciados que en la gran lotería de la vida han sacado un billete en blanco». En la versión dura, contenida en ediciones posteriores del famoso *Ensayo* de 1798, se señala que «un hombre que nace en un mundo que ya ha sido apropiado [...] no tiene ningún derecho a la menor porción de alimentos y, en realidad, no debe estar donde está. En el gran banquete de la Naturaleza no hay cubierto vacante para él. Ella le ordena que se vaya» (cfr. Collantes 2003, págs. 151-152).

¹² Según Cherkaoui (2001), «una persona está relativamente en situación de privación si él o ella no disfruta de bienes materiales o simbólicos comparados con la norma o con los que otra gente disfruta» (pág. 3522). En este trabajo se puede ver una amplia panorámica sobre las implicaciones individuales y sociales de la privación en el contexto de la acción colectiva.

Esto significa que para reducir la desigualdad no basta el crecimiento: se necesitan medidas redistributivas estáticas y dinámicas. Dichas medidas implican también acción colectiva (identificación por el Estado de los fallos de mercado y actuación de poderes compensatorios) para desactivar las políticas ineficientes de los grupos de interés. En caso contrario, éstos tienden a perpetuarse mediante la captura del Estado y políticas subóptimas que, a su vez, hacen persistir el subdesarrollo (Dugger, 1998; Bardhan, 2000; Wilkinson, 2001; Morley, 2001; Banco Mundial, 2004; Rajan y Zingales, 2006). En definitiva, que el crecimiento sea bueno para los pobres no quiere decir que cualquier política que estimule el crecimiento sea buena para reducir la pobreza (el estado de vulnerabilidad que afecta a un determinado segmento de la población) y la desigualdad (la distribución de la riqueza y la renta) (Alonso, 2005).

Para el institucionalismo, por tanto, «la desigualdad es un vicio, no una virtud» (Dugger, 1998, pág. 287). Y en ello encuentra ilustres precedentes en la historia del pensamiento económico. El primero fue Adam Smith, que era partidario de la elevación de los salarios reales (una posición que encontraría eco mucho después en la teoría de los salarios de eficiencia) y creía que existía una conexión directa, típica de las teorías preclásicas del desarrollo de su época, entre mejoras salariales, crecimiento de la productividad del trabajo y espíritu industrial (Perrotta, 1997). Para Smith (1776), el motor del crecimiento era el ahorro, que debía provenir de un sistema impositivo que gravara las rentas de los terratenientes. La posición de su amigo David Hume, que es un referente fundamental del nuevo consenso, se centraba, en cambio, en la demanda, ya que para él el consumo era el motor del crecimiento. Hume (1751) reconoció tempranamente la existencia de la utilidad marginal del ingreso –un argumento sobre el que se apoyaría la doctrina neoclásica del impuesto progresivo sobre la renta de Marshall y Pigou (Persky, 2004)– y abogó por una distribución más igualitaria de la renta, «considerando que una desigualdad demasiado grande entre los ciudadanos debilita todos los Estados» (Hume, 1752a, págs. 23-24). Tres son las conexiones humanas a través de las cuales la reducción de la desigualdad desbloquearía el crecimiento. La primera conexión es la de restricción de demanda: la desigualdad favorecía para Hume (1752b, pág. 33) el «lujo vicioso» (una pauta de demanda dominada por el consumo conspicuo de las clases privilegiadas), estrechando el mercado de productos de consumo masivo del pueblo: «donde las riquezas se limitan a un número reducido de poseedores, éstos tienen todo el poder en sus manos, y están de acuerdo en que caigan todas estas cargas [se refiere a los impuestos para “el sostenimiento de las necesidades públicas”] sobre la espalda del pobre, oprimiéndole tanto que evitan el crecimiento de toda industria» (Hume 1752a, pág. 24). La segunda –consecuencia de esta restricción de demanda– es la reducción de incentivos al espíritu de empresa (Perrotta, 1997), que llamaremos conexión de factor empresarial. La tercera es la conexión socio-política, ya que la desigualdad estimula la inestabilidad política y social, pudiendo conducir a un gobierno tiránico. En cambio, una mejor distribución del ingreso era, según Hume, garantía de un amplio mercado para la industria (el «lujo inocente», esto es, la mejora en los niveles de consumo de la mayoría de la población), de unas finanzas es-

tatales más saneadas y de un gobierno libre promotor del espíritu empresarial¹³.

En la estela de Hume, el siguiente precedente fue Keynes (1936) que, con su paradoja del ahorro, se mostró escéptico acerca de los efectos del ahorro sobre el crecimiento si se partía de una situación de elevada desigualdad y crecimiento bajo o negativo: entonces el ahorro de los ricos no financiaría la inversión por la sencilla razón de que ésta no iba a encontrar demanda agregada efectiva para comprar los productos. Como a mayor igualdad en la distribución del ingreso mayor propensión marginal al consumo, el corolario de política económica en favor de la redistribución queda legitimado (Minsky, 1975). De ahí que, el nuevo consenso, partiendo de Keynes y de otro ilustre precedente que enseguida vio las implicaciones distributivas de su teoría (Tawney, 1938) considere los efectos dinamizadores sobre la tasa de crecimiento de medidas como la inversión pública en educación, la reforma agraria promotora de una clase media rural, y las transferencias de renta que desincentivan entre los pobres la comisión de delitos contra la propiedad y la vida de las personas, depresivos de los rendimientos de la inversión y de la productividad del trabajo (Saint Paul y Verdier, 1996; You, 1998; Niggle, 1998; Horrell, Humphries y Both, 2000; Barro, 2000; Thorbecke y Charumilind, 2002; De Gregorio y Lee, 2002; Lundberg y Squire, 2003).

Evidentemente, todas estas medidas son de aplicación al caso de los países de renta media y baja (y a las zonas rurales), que es donde la literatura ha constatado de manera más robusta la relación negativa entre desigualdad y crecimiento (Chang y Ram, 2000; Barro, 2000; Easterly, 2001; Thorbecke y Charumilind, 2002; Ghosh y Pal, 2004; Knowles, 2005; Wan, Lu y Chen, 2006; Sukiassyan, 2007) y la pertinencia de las políticas de «crecimiento con igualdad» (Morley, 2001), o directamente de «redistribución con crecimiento» (Banco Mundial, 2004), que aumenten la elasticidad (de reducción) de pobreza del crecimiento como la fórmula más efectiva de atacar el persistente fenómeno de la pobreza de ingreso en países de renta media y desigualdad extrema como los de América Latina (Morley, 2001; Banco Mundial, 2001; Dagdeviren, van der Hoeven y Weeks, 2002; ODI, 2004; Ravallion, 2005; Gasparini, Gutiérrez y Tornarolli, 2007).

Un tercer precedente en la línea Hume-Keynes fue el más tarde premio Nobel de Economía, North. North (1959) estableció el argumento de la restricción de demanda

¹³ Hume (1751, 1752a, 1752b, 1752c y 1752d) y Perrotta (1997). La conexión socio-política de Hume encontraría un gran apoyo empírico en el trabajo de Tocqueville (1848), que destacó la relación entre «la igualdad de condiciones» prevaleciente en los Estados Unidos y su crecimiento económico por el intermedio de instituciones democráticas («principio de la soberanía del pueblo»), gracias a las cuales el país, desde su independencia, «no sólo ha sido el más próspero, sino también el más estable de la tierra» (vol. I, págs. 8-9). Tocqueville subrayó la importancia de las instituciones americanas («principios de orden, de ponderación de los poderes, de libertad verdadera, de respeto profundo y sincero por el derecho») para el desarrollo económico y se refirió no sólo a la «igualdad de fortunas» sino a la de «las inteligencias mismas», recordando que en los Estados Unidos «la instrucción primaria está al alcance de todos» (vol. I, págs. 8, 51-52, 262). Además comparó el sistema colonial norteamericano con el español, que dejó como herencia Estados sumidos en «la guerra civil y el despotismo», llegando a la conclusión de que «América del Sur no puede soportar la democracia [por lo cual] no hay sobre la tierra naciones más miserables que las de América del Sur» (vol. I, pág. 29). El planteamiento ha sido actualizado para contrastar el destino divergente de las colonias norteamericanas y las españolas por North, Summerhill y Weingast (2002). Para la relación entre crecimiento económico a largo plazo y respeto a la ley ver también North (1994).

como bloqueo de la industrialización para aquellas regiones cuyo crecimiento estaba liderado por la exportación de unos pocos productos agrícolas: tomando como ilustración el Sur y el Oeste de los Estados Unidos antes de su Guerra Civil, North analizó los diferentes resultados del *boom* exportador en función de la distribución del ingreso en una y otra región. En la primera, la desigualdad extrema favoreció las pautas de consumo conspicuo (de bienes de lujo importados) de los propietarios de plantaciones algodoneras, lo que contribuyó escasamente a la diversificación de la estructura económica regional, no alentó la urbanización y mantuvo deprimida la inversión (pública y privada) en educación, con los consabidos resultados de analfabetismo y bajas tasas de escolarización. En el Oeste, una mayor igualdad en la distribución del ingreso asociada a la estructura de las explotaciones agrícolas familiares dedicadas a la producción de cereales, amplió la demanda para una variada gama de bienes y servicios, indujo una diversificación de la estructura económica, alentó la urbanización, y estimuló la inversión en educación. La tesis de North fue completada por Watkins (1963) con el impacto de la desigualdad en la distribución de la tierra sobre el factor empresarial, como resultado previo de inversiones más bajas de las familias en educación debido a su escasa renta y los bloqueos a la movilidad social.

4. Las aportaciones contemporáneas

Hubo que esperar treinta años a que continuara este programa de investigación, con el trabajo de Murphy, Shleifer y Vishny (1989), para quienes las «distribuciones oligárquicas del ingreso» podían frenar la industrialización en economías de exportación de unos pocos productos primarios por la estrechez de los mercados. Más tarde, Mani (2001) refinó y extendió esta teoría reintroduciendo nuevamente los efectos deletéreos de la desigualdad sobre el capital humano: la desigualdad, al afectar a las pautas de demanda, tiende a perpetuarse porque éstas afectan a la distribución de las remuneraciones de los factores de tal modo que bloquean la acumulación de capital físico y humano y el crecimiento económico: «una desigualdad inicial baja, a través de la mayor demanda de trabajo menos cualificado, crea un círculo virtuoso que transporta a las familias de bajo ingreso de la pobreza a la prosperidad. En cambio, bajo una desigualdad inicial elevada, la falta de tal demanda vicia este círculo virtuoso, dando como resultado unos niveles inferiores de acumulación de capital humano y de crecimiento» (pág. 107). El supuesto es que, como ya había mantenido North en su artículo seminal, los ricos tienden a consumir bienes de lujo o sofisticados que requieren un trabajo más cualificado que las simples manufacturas de consumo masivo, por lo que el sector que produce estas últimas se ve limitado por la baja demanda resultante de la desigual distribución del ingreso. Ello implica bajos salarios para los trabajadores de dicho sector y una menor inversión de éstos en la mejora de la educación de sus hijos, perpetuándose a largo plazo el círculo vicioso de la desigualdad y el bajo ingreso. En cambio, una distribución más igualitaria permite ampliar el mercado de las manufacturas de consumo masivo, lo que hace aumentar la demanda de trabajo semi y poco cualificado, eleva los salarios de esos trabajadores y los posibilita invertir en la mejora de la educación de sus hijos,

desencadenando un círculo virtuoso de crecimiento y reducción de las desigualdades a largo plazo (Mani, 2001).

Por su parte, la conexión de factor empresarial de Hume y Smith fue retomada por Fishman y Simhon (2002). La desigualdad en la distribución de la riqueza se considera como un freno a largo plazo para la división del trabajo y el crecimiento económico con argumentos smithianos: una distribución muy concentrada de la riqueza –cuando, en palabras de Smith (1776), «la mayor parte de los miembros de la sociedad son pobres y miserables»– lleva a un bajo nivel de especialización, productividad y salarios, obstaculizando la generación de capacidades empresariales entre los trabajadores y dando lugar a un círculo vicioso de elevada desigualdad y estancamiento económico; por el contrario, «si la riqueza está más equilibradamente distribuida, más individuos se convierten en empresarios y se consigue un nivel más elevado de especialización y de productividad del trabajo» y, así, mayores salarios y más crecimiento (Fishman y Simhon 2002, pág. 118).

Finalmente, la conexión socio-política de Hume encontró un buen caldo de cultivo en la nueva economía institucional que más tarde desarrollaría el propio North (1994), basándose en la relación entre desigualdad y calidad de las instituciones destinadas a proteger los derechos de propiedad. Supuesto que la calidad de las instituciones empeora con la desigualdad, la relación negativa entre desigualdad y crecimiento pasa por este elemento de calidad institucional, en donde habría que incluir costes de transacción asociados a la fragilidad y pérdida de legitimidad de la democracia¹⁴, por la corrupción administrativa y política (corrupción institucionalizada), el incumplimiento de la ley, el riesgo de expropiación, el repudio de contratos por el gobierno y el no cumplimiento de contratos por los agentes privados (Tokman, 1999; Mo, 2000), la extensión de la informalidad (Alonso, 2007b), sin olvidar el efecto que la calidad de las instituciones ejerce sobre el potencial del capital humano como factor de crecimiento (Piazza-Georgi, 2002).

En efecto, la incertidumbre institucional y la posibilidad de obtener mayores retornos en las actividades clientelares o por medio de la corrupción cuando la movilidad social está bloqueada (persistencia de la desigualdad) reducen la inversión en educación y, con ello, las posibilidades de aumento de la productividad, e incentivan comportamientos oportunistas o fuera de la ley. En concreto, la desigualdad favorece el comportamiento predatorio o delictivo porque las expectativas de rentabilidad del comportamiento socialmente responsable u honrado disminuyen drásticamente cuando no hay movilidad y la corrupción se convierte en norma. Esto dispara la violencia y la inseguridad como males públicos, que

¹⁴ Acemoglu y Robinson (2002) y Eyben *et al.* (2004). Para el caso de América Latina, la baja apreciación de las instituciones democráticas (Parlamento y partidos políticos se sitúan en los niveles mínimos de confianza en la serie histórica del Latinobarómetro de 1996-2006 y el 49% de la población piensa que las elecciones son fraudulentas, tres puntos más que en 1995) está asociada a los elevados niveles de corrupción y la falta de cohesión social (Alonso, 2007a), derivada de las «profundas diferencias en el acceso a los diferentes activos generadores de ingreso y de movilidad social, como la educación y el conocimiento, la tecnología, el capital y la tierra» (Machinea, 2007, pág. 50). Véase Corporación Latinobarómetro (2006).

afectan de forma negativa a las posibilidades de inversión y a la acumulación de capital físico, humano (desincentivan la educación y generan ansiedad y estrés crónicos que deterioran los niveles de salud) y social (deterioran la confianza en la gente), además de elevar los costes de transacción. Todo ello repercute negativamente en el crecimiento en una magnitud que se ha estimado en 1,1 puntos porcentuales en tasa de anual (Giménez, 2007). En la medida en que la violencia está ligada a las experiencias de vergüenza y humillación (y según el Latinobarómetro 2006 un 66% de la población latinoamericana se siente discriminada), la desigualdad es un fiable predictor de la violencia: por eso América Latina, la región que tiene «el dudoso crédito de ser la más desigual del mundo» (Machinea, 2007, pág 49), es también «la más insegura del mundo» (Carrillo-Flórez, 2007, pag. 183)¹⁵.

El argumento de la restricción de la demanda ampliado a la baja acumulación de capital humano conecta con otra gran línea de investigación sobre la que se ha construido el nuevo consenso, esta vez, desde la oferta: la teoría de los mercados imperfectos de capital (Galor y Zeira, 1993; Deininger y Squire, 1997 y 1998). Según esta teoría, la distribución inicial de la riqueza y, en concreto, de la propiedad de la tierra, más que la del ingreso, ejerce un significativo efecto negativo sobre la tasa de crecimiento a través de los mercados financieros. Cuando los mercados de crédito son imperfectos, el acceso de los individuos a los mismos con el fin de tomar préstamos, para invertir en la mejora de la educación de sus descendientes o en actividades directamente productivas, está condicionado por la posibilidad de usar la propiedad de la tierra como garantía de los créditos, cargando los prestamistas primas de riesgo más elevadas a aquellos que, por carecer de dichas garantías, tienen más probabilidades de ser insolventes. De manera que la distribución de la propiedad de la tierra limitará las posibilidades de acumulación de capital humano y físico por privación de colaterales: a mayor desigualdad menos posibilidades de acumulación y menor crecimiento (Galor y Zeira, 1993; Deininger y Squire, 1997 y 1998; You, 1998). Así, la concentración de la propiedad de la tierra está significativa y negativamente relacionada con el nivel educativo de la población y predice a largo plazo menor crecimiento económico, especialmente en el caso de las economías en desarrollo y dentro de ellas en las zonas rurales (Deininger y Squire, 1997 y 1998; Barro, 2000; Thorbecke y Charumilind, 2002; Ghosh y Pal, 2004; Banco Mundial, 2004).

La última conexión negativa entre desigualdad y crecimiento se debe al hallazgo de la teoría de la fertilidad endógena. La desigualdad lleva a un menor crecimiento a través del capital humano por mediación de los diferenciales de fertilidad: los pobres tienen más hijos y, por tanto, realizan una menor inversión *per capita* en educación que los ricos (hay un *trade off* entre cantidad y calidad). Dado que los diferenciales de fertilidad son función de la distribución del ingreso (el diferencial se incrementa con la desigual-

¹⁵ La tasa de homicidios en América Latina es seis veces mayor que el promedio mundial y aquí se cometen el 40% de los homicidios urbanos y el 70% de los secuestros del mundo (Iglesias, 2007). Sobre la relación entre desigualdad, violencia y crecimiento, y los otros efectos de la desigualdad sobre la salud, ver Nafzinger y Auvinen (1997), Wilkinson (2000), Bourguignon (2000), Cramer (2003), Wade (2004), Valdivieso (2006), Neckerman y Torche (2007), Azqueta y Sotelsek (2007) y Giménez (2007). Los datos del Latinobarómetro en Corporación Latinobarómetro (2006).

dad), los países con mayor desigualdad acumularán menos capital humano y, por tanto, crecerán más despacio. En esos países las desigualdades tienen un sesgo de género, que da como resultado unos peores niveles educativos de las mujeres, lo que está inversamente correlacionado con el número de hijos. En cambio, una mayor igualdad en el acceso a la educación de la mujer reduce las tasas de crecimiento demográfico, lo que, a su vez, es uno de los medios más eficaces para mejorar la distribución del ingreso al convertir en más escasa la mano de obra. Lo contrario es el camino que lleva de la desigualdad a la trampa de pobreza¹⁶.

5. Trampas de desigualdad y corrupción

En realidad, la literatura reciente distingue la trampa de desigualdad de la trampa de pobreza. La noción de trampa de desigualdad fue acuñada por Ferreira y Walton (2005), autores del *Informe del Desarrollo Mundial 2006* (Banco Mundial, 2006), donde se define como el resultado del «refuerzo mutuo de varias desigualdades, que llevan a su persistencia y a una trayectoria de desarrollo inferior» (pág. 18): se trata, en definitiva, de «círculos viciosos en los que las desigualdades económicas y políticas se refuerzan unas a otras» (pág. 228). Según el Banco Mundial (2006), las trampas de desigualdad son inconsistentes con la igualdad de oportunidades y, por ello, pueden estar asociadas a la ineficiencia. Como señala Roemer (2006), el mensaje del *Informe* es que la equidad no sólo es buena en sí misma, sino que es buena para el desarrollo, una conexión que se produce por la mediación de la mejor calidad de las instituciones asociadas a la equidad.

Las trampas de desigualdad se diferencian de las trampas de pobreza en que designan la pobreza en términos relativos¹⁷. En ellas, las múltiples dimensiones verticales (de riqueza e ingreso) y horizontales (de poder y estatus por razón de género, raza, etnia o religión) de la desigualdad se retroalimentan para proteger a los ricos contra la movilidad social descendente, mientras bloquean la movilidad social ascendente de los pobres (Rao, 2006). Por tanto, la trampa de desigualdad equivale a una distribución estable a largo plazo de las ventajas en que un grupo social particular (los no ricos) se encuentra persistentemente peor que los ricos. En esta perspectiva, la reducción de la pobreza se empieza a contemplar como una restricción a batir para corregir la desigualdad, más que un objetivo en sí mismo de las políticas de desarrollo, ya que es la desigualdad la que desencadena un círculo vicioso que destruye la confianza (en personas e instituciones), fo-

¹⁶ Sen (2000), De la Croix y Doepke (2003), Moav (2005) y Sachs (ed.) (2005). Utilizando como indicador de desigualdad el diferencial de educación por género (la tasa entre los niveles educativos de las mujeres y los hombres medidos por escolarización primaria y secundaria), se ha comprobado que existe una correlación negativa entre el diferencial y el nivel de desarrollo (a mayor diferencial menor PIB *per capita*, esperanza de vida, mayor mortalidad infantil y más altas tasas de fecundidad) (Hill y King, 1995). Resultados similares se obtienen con la tasa de escolarización femenina como predictor del crecimiento de 37 países en desarrollo para el período 1960-92 (Ranis, Stewart y Ramírez, 2000). Por último, se ha hallado una correlación altamente positiva entre igualdad de género y renta *per capita*, que opera vía menores tasas de fertilidad (en los países ricos las mujeres tienen un estatus más elevado y menos hijos que en los países pobres) (Lagerlöf, 2003).

¹⁷ «Si una trampa de pobreza describe una situación donde “los pobres son pobres porque los pobres son pobres”, una trampa de desigualdad debería decir “los pobres son pobres porque los ricos son ricos”» (Rao, 2006, s/p).

menta la corrupción y lleva a más desigualdad (Uslaner, 2005; Bourguignon, Ferreira y Walton, 2006).

Esta trampa describe de manera muy precisa la realidad de Latinoamérica, una región mucho más corrupta de lo que cabría esperar de su nivel medio de PIB *per capita*: sólo tres países (Chile, Uruguay y Costa Rica) salen airosos del indicador de control de corrupción del Banco Mundial (Kaufmann, Kraay y Mastruzzi, 2008) y el de percepción de corrupción de Transparencia Internacional (2008), mientras el resto suspenden ampliamente. Además, existe entre la opinión pública latinoamericana una amplia constatación de la extensión y persistencia del fenómeno de la corrupción que echa sus raíces en la desigualdad de influencia y de riqueza: el 79% de los encuestados cree que su país está gobernado por unos cuantos grupos poderosos en su propio beneficio (Corporación Latinobarómetro, 2006), el 78% (cinco puntos más que en 1995) considera que los ciudadanos cumplen poco o nada con la ley (Corporación Latinobarómetro, 2005), un 37% cree que nunca se podrá acabar con la corrupción y un 17% que ello tardará mucho más de 20 años (Corporación Latinobarómetro, 2004).

La corrupción se ha definido de manera canónica como «el uso de la función pública para ganancias privadas» (Bardhan, 2006, pág. 341), asociando la corrupción al sector público, que induciría el comportamiento *rent seeking* de los agentes privados por sobre-regulación¹⁸. Para algunos autores, el corolario de esta situación es la necesidad de disminuir el tamaño del gobierno para cortar la corrupción (Becker, 1995). Según este enfoque, ello plantea un dilema político porque la desigualdad genera una oferta de redistribución que aumenta la intervención del gobierno y con ella la corrupción: un Estado mínimo no corrige la desigualdad como fallo de mercado, pero un gobierno de mayor tamaño incrementa la corrupción y la búsqueda de rentas como fallo del Estado (Alesina y Angeletos, 2005). Ahora bien, si la corrupción es el resultado del intento de los ricos de preservar su posición (lo que describe una situación de trampa de desigualdad con corrupción institucionalizada asociada a Estados débiles y baja confianza generalizada), minimizar el papel del Estado no tiene por qué ser necesariamente la política apropiada: en pura lógica económica, la baja provisión de servicios administrativos puede darse de manera deliberada con el objetivo de crear una renta y su redistribución vía corrupción (You y Khagram, 2005; Begovic, 2005).

Éste es el problema de los Estados débiles de América Latina señalado por el Banco Mundial (2004, pág. 123): se trata de Estados «que hacen un pobre trabajo en las provisión de bienes públicos tales como estabilidad macroeconómica, derechos de propiedad y ciudadanía, y servicios básicos de educación, salud, agua, saneamiento, carreteras, electrificación y protección social». Tales fallos en la acción del Estado tienen un carácter regresivo, ya que afectan negativamente a los pobres, mientras los ricos ejercen su influencia privada sobre el Estado para conseguir un reparto selectivo, truncando los

¹⁸ Svensson (2005) y Begovic (2005). Sobre la búsqueda de rentas, ver el clásico de Krueger (1974) y los balances de Tullock (1987) y Tollison (2002). Sobre la asociación de la corrupción al sector público véase las definiciones de corrupción y la tipología de enfoques de Mény y Sousa (2001).

sistemas de bienestar en su propio provecho. El Banco señala que sólo Chile, Costa Rica y Uruguay (precisamente los tres países que escapan del suspenso en corrupción¹⁹) han conseguido construir Estados efectivos en la provisión de bienes públicos y servicios redistributivos, con democracias de alto nivel. En el resto se cumple la U invertida de Hellman y Kaufmann (2003), que relaciona las *crony bias*, o desigualdades de influencia típicas de Estados débiles, con el nivel de democracia –medida por el Índice de Freedom House y el de Voz y *Accountability* del Banco Mundial–, de manera que la mayor parte de los países de Latinoamérica se encuentran en la cima de la curva, con altos niveles de desigualdad de influencia y democracias de nivel intermedio o tibias, como las denomina Lambsdorff (2005).

Por tanto, frente a la visión de la corrupción como responsabilidad única del sector público, otros autores resaltan el efecto de la desigualdad en la distribución de los recursos²⁰. En palabras de Uslaner (2005), «la corrupción es la historia de cómo los ricos explotan a los pobres y cómo los pobres no tienen recursos morales ni políticos para rebelarse» (pág. 5). Cuando se incrementa la desigualdad los ricos tienen más que perder, pero también tienen más recursos para comprar influencia en el proceso de especificación de las reglas de juego, por medios legales (cabildo) o ilegales (captura del Estado o «gran corrupción» en la terminología del Banco Mundial). Mientras tanto, los no-ricos (quintiles 1, 2 y 3), que no poseen los recursos necesarios para monitorear las actividades corruptas de los ricos y poderosos, consideran que las instituciones democráticas carecen de legitimidad y deciden no cumplir u orillar la ley. La desigualdad, así, es un campo abonado para la corrupción al disminuir la confianza en las personas y las instituciones. En particular, lo pobres sin acceso a recursos públicos de salud y educación se someten a la pequeña corrupción (pago de extorsión y comportamientos oportunistas y fraudulentos) para asegurarse dichos servicios, de manera que acaban interiorizando las prácticas de corrupción como la forma apropiada de comportamiento. Además, en un mundo sin movilidad social y a fin de justificar sus pequeñas prácticas corruptas, la mayor parte de la población piensa que todos los ricos y poderosos son corruptos y es imposible hacer bien las cosas comportándose honestamente: la corrupción mina de esta manera la cohesión social (confianza en la gente) y se convierte en norma que es socializada por las siguientes generaciones (You y Khagram, 2005; Begovic, 2005; Uslaner, 2006).

Hasta aquí la conexión desigualdad-corrupción. Pero también la corrupción contribuye a la apropiación desigual de la riqueza y los privilegios al inhibir cambios institucionales que amenazan las ventajas existentes de los ricos en términos de acceso a recur-

¹⁹ Sobre los problemas y posibilidades de medición de la corrupción ver Mény y Sousa (2001), Kaufmann, Kraay y Mass-truzzi (2006) y Hindess (2008).

²⁰ Este enfoque es una explicación interna de la variante más general de la corrupción como fenómeno que puede afectar tanto al sector público como al sector privado (especialmente al empresarial). Para un análisis de dicho enfoque ver Hodgson y Jiang (2008), que mencionan las posibilidades de aumento de la corrupción por procesos de reducción del tamaño del Estado vía privatizaciones, y su aplicación a América Latina en Lozada (2002).

sos, poder (el teorema del votante mediano no funciona cuando hay desigualdad de influencia en la formación y funcionamiento de las instituciones²¹) y educación: como señala gráficamente Uslaner (2005), «mientras que los perpetradores de la pequeña corrupción no consiguen hacerse ricos por medio de modestos sobornos, los políticos corruptos y los hombres de negocios sí lo consiguen» (pág. 53). La corrupción es, así, un alimentador de la desigualdad, que se incrementa por tres vías: minimizando la progresividad del sistema fiscal, disminuyendo el nivel y efectividad del gasto social y aminorando el crecimiento económico. Cuanto más cortoplacista y menos predecible es la corrupción, mayores son sus efectos deletéreos sobre la inversión doméstica y extranjera (al elevar los riesgos e introducir inseguridad en los derechos de propiedad), y sobre la eficiencia (al promover monopolios y búsqueda de rentas en detrimento de la libre competencia y las mejoras en la productividad) (Gupta, Davoodi y Alonso-Terme, 2002; Lambsdorff, 2005; Svensson, 2005; Uslaner, 2005; You y Khagram, 2005; You 2005; Begovic, 2005 y 2006; Guerrero, López-Calva y Walton, 2006). Éste es el caso de América Latina, donde la corrupción es del tipo degenerativo frente a la desarrollista de Asia²²: un 10% de incremento de la corrupción disminuye la tasa de crecimiento de la renta *per capita* en un 2,6%, frente al 1,7% de los países de la OCDE y Asia (sólo África supera a nuestra región con un 2,8%); paralelamente, un aumento de la desviación estándar de un 1% en la corrupción incrementa la desigualdad, medida por el coeficiente de Gini, en 0,33 puntos en América Latina, frente a 0,25 en África, 0,14 en Asia y 0,05 en los países de la OCDE (Gyima-Brempong y Munoz de Camacho, 2006).

En sistemas democráticos de nivel medio, corrupción y desigualdad pueden correr en paralelo a través de la integración vertical de los pobres en estructuras clientelares y la destrucción masiva de la confianza interpersonal. América Latina resulta el caso paradigmático de ello, con instituciones de voz y representación débiles y muy bajo capital social: sólo un 22%

²¹ Técnicamente, si la curva de distribución del ingreso está muy sesgada a la derecha hay mucha más gente pobre y la mediana del ingreso es más pequeña que el ingreso medio. Ello significa que el votante mediano y un gran número de gente pobre demandará una mayor redistribución y más impuestos a los ricos que, por ello, tendrán un elevado incentivo para entregarse a actividades de captura del Estado o de adquisición ilegal de influencia política para reducir o evadir impuestos, reorientar el sistema fiscal hacia esquemas regresivos (como ya advirtió Hume) y sesgar a su favor las políticas de gasto público (You y Khagram, 2005; Macías-Aymar, 2004). Ésta es la razón por la cual el 72% de los encuestados en Latinoamérica no tiene confianza en que el dinero de los impuestos sea bien gastado por el Estado (Corporación Latino-barómetro, 2005).

²² La corrupción degenerativa tiene lugar cuando el funcionario público usa su posición, bien para saquear el tesoro público, bien para extorsionar a la propiedad privada, con el fin de construir una fortuna personal. Por su parte, la corrupción desarrollista tiene lugar cuando el funcionario público provee recursos y protección a los negocios privados a cambio de una parte de los beneficios, con el fin de invertirlos en actividades políticas. En América Latina y África la corrupción es degenerativa, mientras en Asia es desarrollista (Gyima-Brempong y Munoz de Camacho, 2006). Según Bose, Capasso y Murshid (2008), existe un umbral bajo de corrupción tolerable que tiene efectos neutrales o ligeramente positivos sobre el crecimiento económico, umbral por encima del cual una elevada corrupción es deletérea para el crecimiento, porque desincentiva la inversión en capital y la innovación y supone una mala asignación del talento en actividades improductivas. Por su parte, Aidt, Dutta y Sena (2008) establecen esa dicotomía de impactos en función de la calidad de las instituciones políticas (a mayor calidad mayor impacto negativo de la corrupción), lo que confirmaría la vieja hipótesis de Leff (1964), Bayley (1966) y Huntington (1968) de la corrupción como mecanismo para engrasar las ruedas, mientras que a menor calidad de las instituciones políticas mayor impacto negativo de la corrupción (hipótesis de la corrupción como mecanismo de arena en las ruedas).

de los encuestados creen que pueden confiar en la mayoría de las personas, lo que les lleva a confiar sólo en los de su propio grupo alimentando el clientelismo, mientras que instituciones básicas del Estado de derecho, como la policía y el sistema judicial, sólo alcanzan la confianza del 37 y 33% de los ciudadanos (Rodrik, 2001; You, 2005; Uslaner, 2005; Prats, 2008; Corporación Latinobarómetro, 2006). Así, la democracia puede aumentar la corrupción a corto plazo²³ y el que sus efectos sobre la transparencia se noten a largo plazo dependerá de la erradicación de las desigualdades de influencia y riqueza (ODI, 2004; You y Khagram, 2005; Lambsdorff, 2005; Uslaner, 2005; Begovic, 2006). Por tanto, para romper el círculo vicioso de desigualdad-corrupción-desigualdad se necesitan condiciones sociales que hagan que la gente se comporte de manera honesta porque cree que la estructura básica de su sociedad es justa o, dicho de otra manera, se precisa afianzar la confianza interpersonal (capital social) y en las instituciones (You, 2005; You y Khagram, 2005). Dado que las normas sociales, en el sentido original de Elster (1989) o como reglas informales *a la* North (1994), cambian de manera muy gradual, la tarea es ardua y de largo recorrido, pero debe empezar por liberar de la corrupción al propio proceso de creación de reglas (Lambsdorff, 2006) y luego con el cambio de patrones distributivos a los que aquéllas aparecen asociadas (Alonso 2007b).

6. Consideraciones finales y recomendaciones

El nuevo consenso sobre la desigualdad como bloqueo al desarrollo sugiere la necesidad de «romper con la historia», parafraseando el trabajo sobre desigualdad en América Latina del Banco Mundial (2004). Este organismo reconoció de manera explícita que «si todo lo demás permanece igual, el crecimiento conduce a menos reducción de la pobreza en las sociedades desiguales que en las igualitarias» (pág. 56). En coherencia con esa línea ya había ofrecido años antes una serie de recomendaciones generales²⁴, que luego se concretaron en otras específicas para la región campeona mundial de la desigualdad, una desigualdad calificada con los adjetivos de «fenómeno invasor» (que afecta al acceso a la educación, la salud, los servicios públicos, la tierra y otros activos, y al funcionamiento de los mercados de capital y trabajo) y «persistente»²⁵.

²³ Pellegrini y Gerlagh (2008) han comprobado que la corrupción está inversamente asociada a larga exposición a la democracia de manera ininterrumpida (más de 30 años) y directamente asociada a la inestabilidad política, lo que explicaría los altos niveles de corrupción de una región como América Latina.

²⁴ «Corregir las desigualdades en la distribución de los activos por razón de sexo, etnia, raza y extracción social», «Creación de administraciones públicas que fomenten el crecimiento y la equidad», «Fomento de la equidad entre el hombre y la mujer» (donde se señala que «la mayor equidad entre los sexos es deseable en sí misma y por sus importantes beneficios sociales y económicos para la reducción de la pobreza») o «Superación de las barreras sociales» (incluyendo «políticas de discriminación positiva» y «la eliminación de la discriminación por razón de etnia, raza y género en la legislación y en el funcionamiento de los sistemas jurídicos, y el aliento de la representación y la intervención de la mujer y de los grupos étnicos y raciales desfavorecidos en las organizaciones comunitarias y nacionales») (Banco Mundial, 2001, págs. 9-10).

²⁵ Las recomendaciones del informe sobre desigualdad se concretan en tres puntos. Primero, ampliar el número de propietarios de activos, mediante la democratización de la educación, la distribución de la tierra (donde todavía es posible, como en Brasil, Bolivia o Colombia, precisamente los países con coeficientes de Gini más elevados) y programas de titulización de los derechos de propiedad de viviendas en zonas urbanas, así como la provisión de infraestructuras básicas. Segundo, desarrollar los mercados (especialmente el de crédito y el de trabajo en un sentido inclusivo) y, tercero, instituciones más equitativas, profundizando la democracia con sistemas de bienestar que dejen de estar truncados en campos como la educación, la salud y las pensiones y que se financien de manera progresiva, lo que supone aumentar la presión fiscal (Banco Mundial, 2004).

Por tanto, resulta imprescindible incorporar de manera urgente la corrección de las desigualdades verticales y horizontales, junto con el problema del déficit de calidad y legitimidad de las instituciones, a la primera línea de la agenda global del desarrollo (Alonso, 2007a). Si la desigualdad es dañina para el crecimiento a largo plazo y los países de Latinoamérica son los más desiguales del mundo, la salida del atraso será todavía más larga de ese lapso que va desde los 15 años de Chile a los 66 de Bolivia que necesitarán las distintas naciones de la región para alcanzar los 20.000 dólares de PIB *per capita*, suponiendo que haya una homologación con los estándares de distribución del ingreso y eficiencia estatal del Sudeste Asiático (Pipitone, 2007).

No es de extrañar, por ello, que en Latinoamérica convivan el amplio rechazo de la población a la desigualdad (el 89% de los encuestados por Latinobarómetro en 2001 consideraba la desigualdad injusta) y la relativa baja estima por las instituciones democráticas. Si partimos de la doble hipótesis de Tocqueville (1848) de que la igualdad promueve el desarrollo económico²⁶ y es la pasión democrática por excelencia²⁷, parece coherente recomendar algunas tareas como guía de las políticas públicas de desarrollo en Latinoamérica para el futuro inmediato, en coherencia con esa realidad que precisa vincular la mejor distribución de los recursos y los ingresos y el robustecimiento de la democracia. Me refiero al análisis de las múltiples dimensiones de la desigualdad, al diseño y apoyo a políticas económicas y sociales que concilien crecimiento y equidad, y al fortalecimiento de la institucionalidad a nivel estatal, intermedio y descentralizado con el fin de liberar a la región de la trampa de desigualdad en la que la corrupción –que «es el mayor obstáculo para el desarrollo económico y social» según el Banco Mundial (cfr. Hodgson y Jiang 2008, pág. 56)– actúa como elemento de anclaje.

Entre las desigualdades interpersonales, además de no olvidar las intergeneracionales vinculadas al desarrollo sostenible (Machinea 2007), es necesario incidir en la perspectiva de género que ha quedado ciertamente arrinconada en los Objetivos de Desarrollo del Milenio: sólo el objetivo 3 y la meta 4 aluden directamente a la igualdad de género en educación, cuyo coste de incumplimiento vía aumento de la fertilidad (hasta 0,6 más hijos por mujer), mortalidad infantil y malnutrición se ha estimado generará una pérdida de capital humano responsable de la reducción de la tasa de crecimiento en 0,4 puntos durante el 2005-2015 (Abu-Ghada y Klasen, 2004). De ahí

²⁶ La razón sugerida por Tocqueville se basa en que «la igualdad de condiciones e inteligencias», que tiene efectos acumulativos («el amor a la igualdad crece con la igualdad misma»), es el «hecho generador» de la democracia, porque la «igualdad suscita naturalmente a los hombres el gusto por las instituciones libres». Son esas mismas instituciones, garantías de la sociedad abierta, las que promueven el desarrollo económico a través del espíritu «emprendedor, osado y, sobre todo, innovador» del ciudadano medio (Tocqueville, 1848, vol. I, pág. 262, vol. II, pág. 243).

²⁷ «Creo que los pueblos democráticos tienen un gusto natural por la libertad [...] Pero tienen por la igualdad una pasión ardiente, insaciable, eterna, invencible. Quieren la igualdad en libertad, y si no pueden obtenerla, la quieren incluso en la esclavitud» (Tocqueville, 1848, vol. II, pág. 88). Sobre este aspecto llama la atención Cardoso (2007), que propone en esa línea una «socialdemocracia globalizada» (pág. 74). Acerca de la dialéctica fundante libertad-igualdad en Tocqueville ver Ros (2001).

la importancia de incluir la perspectiva de género en la lucha contra la pobreza y la exclusión social en contextos como el latinoamericano (Arriagada, 2005; BID, 2007), donde las desigualdades educativas por género entre la población rural e indígena todavía son muy elevadas y, sobre todo, donde la interrupción voluntaria del embarazo sólo está plenamente garantizada en Cuba y Puerto Rico (y ciudad de México), mientras en la región se practican anualmente 3.800.000 abortos en condiciones de riesgo (Lamas, 2007).

Las acciones de la cooperación internacional en América Latina deben apoyar las políticas públicas orientadas a mejorar la cohesión social, porque es en esta región de la inequidad donde menores han sido los efectos de la ayuda al desarrollo en la reducción de las desigualdades (Cuesta, González y Larrú, 2006). Por ello es necesario que el gasto público en educación, salud y asistencia social tenga un carácter progresivo, condicionando si fuera preciso las acciones de apoyo presupuestario a acabar con los sistemas truncados preexistentes en la región, donde el esfuerzo en gasto social es acorde a su PIB *per capita*, pero apenas tiene impacto sobre la desigualdad por la captura del mismo por minorías (Milanovic y Muñoz de Bustillo, 2008). Además, hay que impulsar un desarrollo institucional basado en consensos políticos y sociales sólidos, acordados por los agentes involucrados en su generación: gobiernos, partidos políticos, organizaciones patronales y sindicatos (Machinea, 2007). Dichos consensos implican una renuncia multilateral al poder monopólico de las élites, al clientelismo de los partidos, a las demandas desmedidas de los sindicatos (Streeten, 2007) y a lo que Vargas Llosa (1981) llamó una vez «entusiasmos infundados» que los líderes populistas despiertan en una parte de la opinión pública. El Estado debe convertirse en el árbitro entre los intereses públicos y privados para que el mercado sea eficiente, asumir su responsabilidad en la disminución de las desigualdades sociales como habilitador y compensador y promover los grandes consensos nacionales (Iglesias, 2006 y 2007).

Sin tales consensos es imposible realizar las reformas de segunda generación ineludibles para mejorar la legitimidad de la democracia y, por tanto, asentar confianza en las instituciones. Me refiero a las reformas que el propio Banco Mundial (2001 y 2004) recomendó en su momento: reformas en los derechos de propiedad (otorgando títulos de propiedad, seguros de la tierra y la vivienda a los sectores más desfavorecidos del mundo rural y urbano, respectivamente), reformas en los mercados de crédito (con el apoyo a las microfinanzas que permitan la bancarización de la población y las remesas), reformas fiscales (que aseguren el principio de suficiencia financiera con un reparto progresivo de la presión fiscal y de la ayuda al desarrollo), reformas educativas y sanitarias (que eliminen el llamado efecto Mateo, por el cual reciben más los que más tienen), reformas de la administración pública (acabando con el elitismo, el nepotismo y la corrupción mediante la puesta en marcha de un auténtico servicio civil profesional reclutado según los criterios de igualdad, mérito y capacidad) y reformas políticas (que impulsen la descentralización del poder y la democratización de la toma de decisiones mediante el fortalecimiento de organismos intermedios de participación como los consejos económicos y sociales) (Milanovic, 2006; Machinea, 2007; Alonso, 2007a).

Si la democracia se ha definido como una «meta-institución» que ayuda a construir buenas instituciones para el desarrollo económico (Rodrik, 2000), es necesario comprender que la misma, como ya teorizó Tocqueville (1848), arraigará si hay «un desarrollo gradual de la igualdad de condiciones». Pero desgraciadamente, a estas alturas no podemos confiar, como pensaba el aristócrata francés, que dicho desarrollo sería un «hecho providencial» (vol. I, pág. 12). Por el contrario, se necesita la acción colectiva para que esa «pasión por la igualdad», que hoy más que ayer «ocupa cada vez un lugar más importante en el corazón humano» (vol. II, pág. 85), acabe desencadenando la magia del desarrollo como un proceso de ampliación de la libertad.

7. Referencias bibliográficas

- Abu-Ghada, D. y Klasen, S. (2004): "The Costs of Missing the Millenium Development Goal on Gender Equity", *World Development*, 32 (7), págs. 1075-1107.
- Acemoglu, D. y Robinson, J. A. (2000): "Why did the West extend the franchise? Democracy, inequality, and growth in historical perspective", *Quarterly Journal of Economics*, 463, págs. 1167-1199.
- (2002): "The Political Economy of Kuznets Curve", *Review of Development Economics*, 6 (2), págs. 183-203.
- Aghion, P., Caroli, E. y García-Peñalosa, C. (1999): "Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories", *Journal of Economic Literature*, 37 (6), págs. 1615-1660.
- Aidt, T., Dutta, J. y Sena, V. (2008): "Governance regimes, corruption and growth: Theory and evidence", *Journal of Comparative Economics*, 36 (2), págs. 195-220.
- Alesina, A. y Angeletos, G. M. (2005): "Corruption, Inequality and Fairness", *Journal of Monetary Economics*, 52 (7), págs. 1227-1244.
- Alonso, J. A. (2005): "Equidad y crecimiento: una relación en disputa", *Principios. Estudios de Economía Política*, 1, págs. 9-36.
- (2007a): "América Latina: las trampas del progreso", *Revista de Occidente*, 316/317, págs. 37-53.
- (2007b): "Desigualdad, instituciones y progreso: un debate entre la historia y el presente", *Revista de la CEPAL*, 93, págs. 63-84.
- Altman, M. (2003): "Staple theory and export-led growth: constructing differential growth", *Australian Economical History Review*, 43 (3), págs. 230-255.
- Amnsden, A. H. (1994): "La revolución industrial asiática", *Debats*, 47, págs. 33-39.
- Andrés, J., Boscá, J. E. y Doménech, R. (1996): "Crecimiento y convergencia en la OCDE: la experiencia de postguerra", *Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política*, 29, págs. 279-325.
- Arriagada, I. (2005): "Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género", *Revista de la CEPAL*, 85, págs. 101-113.
- Azqueta, D. y Sotelsek, D. (2007): "La Economía del Desarrollo: una perspectiva histórica", *Economías*, 64, págs. 14-35.
- Banco Interamericano de Desarrollo (1998): *Facing up to inequality in Latin America*. Washington, BID / Johns Hopkins University Press.
- (2007): *Informe 2008. ¿Los de afuera? Patrones cambiantes de exclusión en América Latina y el Caribe*. Washington, BID.
- Banco Mundial (1991): *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991: La tarea acuciante del desarrollo*, Madrid, Mundi Prensa.
- (2001): *Informe del Desarrollo Mundial 2000/2001: Lucha contra la pobreza*, Madrid, Mundi Prensa.
- (2004): *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History*, Washington DC, The World Bank.
- (2006): *Informe del Desarrollo Mundial 2006: Equidad y desarrollo*, Madrid, Mundi Prensa.
- Bardhan, P. (1999): "Democracy and Development: A Complex Relationship", en I. Shapiro y C. Hacker-Cordon (eds.), *Democracy Values*, Cambridge, Cambridge University Press, págs. 93-111.
- (2000): "Entendiendo el subdesarrollo: retos de la economía institucional desde el punto de vista de los países pobres", *Revista Instituciones y Desarrollo*, 10, págs.72-102.
- (2006): "The Economist's Approach to the Problem of Corruption", *World Development*, 34 (2), págs. 341-348.
- Barro, R. J. (2000): "Inequality and Growth in a Panel of Countries", *Journal of Economic Growth*, 5 (1), págs. 5-32.
- (2001): "Human Capital and Growth", *American Economic Review*, 91 (2), págs. 12-17.
- Bayley, D. H. (1966): "The effects of corruption in a development nation", *Western Political Quarterly*, 19 (4), págs. 719-732.
- Becker, G. (1995): "If Yout Want to Cut Corruption, Cut Government", *Business Week*, 3454, pág. 26.
- Begovic, B. (2005): "Corrupción: conceptos, tipos, causas y consecuencias", *Documentos del Centro para la Apertura y el Desarrollo de América Latina*, 26.

- (2006): “Economic Inequality and Corruption”, *Working Paper*, Centre for Liberal-Democratic Studies.
- Benería, L. (2000): “Structural Adjustment Policies”, en J. Peterson y M. Lewis (eds.), *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, págs. 687-695.
- Bengoia, M. y Sánchez-Robles, B. (2001): “Crecimiento económico y desigualdad en los países latinoamericanos”, *Información Comercial Española*, 790, págs. 63-74.
- Berik, G. (2000): “Globalization”, en J. Peterson y M. Lewis (eds.), *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, págs. 402-411.
- Bhagwati, J. H. (1987): “Immiserizing growth”, en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Londres, Cambridge University Press, vol. II, págs. 718-720.
- Block, W. (2000): “Is Inequality Harmful for Growth?”, *Humanomics*, 16 (2), págs. 52-58.
- Bose, N., Capasso, S. y Murshid, A.P. (2008): “Threshold Effects of Corruption: Theory and Evidence”, *World Development*, 36 (7), págs. 1174-1191.
- Boserup, E. ([1970] 1989): *Woman's Role in Economic Development*, Londres, Earthscan.
- (1987): “Inequality between the sexes”, en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Londres, Cambridge University Press, vol. II, págs. 824-827.
- Bourguignon, F. H. (2000): “Crime, Violence, and Inequitable Development”, *Annual World Bank Conference on Development Economics 1999*, págs. 199-220.
- Ferreira, F. H. y Walton, M. (2007): “Equity, efficiency and inequality traps: A research agenda”, *Journal of Economic Inequality*, 5 (3), págs. 235-256.
- Bourguignon, F. y Verdier, T. (2000): “Oligarchy, democracy, inequality and growth”, *Journal of Development Economics*, 62, págs. 285-313.
- Brown, G. y Stewart, F. (2006): “The Implications of Horizontal Inequality for Aid”, *Working Paper*, 36, CRISE, Queen Elizabeth House, Universidad de Oxford.
- Cabrillo, F. y Albert, R. (2001): “Igualdad y desigualdad en economía”, *Papeles de Economía Española*, 88, págs. 2-13.
- Cardoso, F. H. (1961): “La Distribución de la Renta y el Desarrollo Económico”, *Desarrollo Económico*, 1 (1), págs. 34-114.
- (2007): “¿Caminos nuevos? Reflexiones sobre algunos desafíos de la globalización”, *Revista de Occidente*, 316/317, págs. 54-84.
- Carrera, M. y Antón, J. I. (2008): “Las relaciones entre equidad y crecimiento y la nueva agenda para América Latina”, *América Latina Hoy. Revista de Ciencias Sociales*, 48, págs. 43-66.
- Carrillo-Flórez, F. (2007): “Seguridad ciudadana en América Latina: un bien público cada vez más escaso”, *Pensamiento Iberoamericano (2.ª época)*, 1, págs. 179-196.
- Castelló, A. y Doménech, R. (2002): “Human Capital Inequality and Economic Growth: Some New Evidence”, *Economic Journal*, 478, págs. 187-200.
- CEPAL (1990): *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria de América Latina y el Caribe en los años noventa*, Santiago de Chile, CEPAL.
- (2006): *Panorama Social de América Latina 2006*. Santiago de Chile, CEPAL.
- (2008): *Social Panorama of Latin America 2008*. Santiago de Chile, CEPAL.
- Chang, J. Y. y Ram, R. (2000): “Level of Development, Rate of Economic Growth, and Income Inequality”, *Economic Development and Cultural Change*, 48 (4), págs. 787-799.
- Cherkaoui, M. (2001): “Deprivation: Relative”, *International Encyclopedia of Social & Behavioral Sciences*, New York, Pergamon, págs. 3522-3526.
- Collantes, F. (2003): “Roberth Malthus: un economista político convertido en demógrafo por aclamación popular”, *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 101/103, págs. 149-173.
- Corneo, G. y Jeanne, O. (1999): “Pecuniary emulation, inequality and growth”, *European Economic Review*, 43 (9), págs. 1665-1678.
- Cornia, G. A. y Court, J., (2001): “Inequality, Growth and Poverty in the Era of Liberalization and Globalization”, *Policy Brief*, 4, WIDER, The United Nations University.
- Corporación Latinobarómetro (2004, 2005, 2006 y 2007), *Informe Latinobarómetro*, Santiago de Chile, disponible en <http://www.latinobarometro.org>, Chile.
- Cramer, C. (2003): “Does inequality cause conflict?”, *Journal of International Development*, 15 (3), págs. 397-412.
- Cuesta, J., González, M. y Larrú, J. M. (2006): “¿Contribuye la ayuda al desarrollo a reducir la desigualdad?”, *Revista de Economía Mundial*, 15, págs. 203-233.
- Dagdeviren, H., van der Hoeven, R. y Weeks, J. (2002): “Poverty Reduction with Growth and Distribution”, *Development and Change*, 33 (3), págs. 383-413.
- Dahan, M. y Tsiddon, D. (1998): “Demographic Transition, Income Distribution, and Economic Growth”, *Journal of Economic Growth*, 3 (1), págs. 29-52.

- De Gregorio, J. y Lee, J. W. (2002): "Education and income inequality: new evidence from cross-country data", *Review of Income and Wealth*, 48 (3), págs. 395-416.
- Deininger, K. y Squire, L. (1997): "Economic Growth and Income Inequality: Reexamining the Links", *Finance & Development*, March, págs. 38-41.
- (1998): "New ways of looking at old issues: inequality and growth", *Journal of Development Economics*, 57, págs. 259-287.
- De la Croix, D. y Doepke, M. (2003): "Inequality and Growth: Why Differential Fertility Matters", *American Economic Review*, 93 (4), págs. 1091-1113.
- Dugger, W. M. (1998): "Against Inequality", *Journal of Economic Issues*, 32 (2), págs. 287-303.
- Easterly, W. (2001): "The Middle Class Consensus and Economic Development", *Journal of Economic Growth*, 6 (4), págs. 317-335.
- (2007): "Inequality does cause underdevelopment: Insights from a new instrument", *Journal of Development Economics*, 84 (2), págs. 755-776.
- Elson, D. (1995): "Gender Awareness in Modeling Structural Adjustment", *World Development*, 23 (11), págs. 1851-1868.
- Elster, J. (1989): "Social Norms and Economic Theory", *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4), págs. 99-117.
- Epstein, G. S. y Spiegel, U. (2001): "Natural inequality, production and economic growth", *Labour Economics*, 8, págs. 463-473.
- Esteve-Volart, B. (2004): "Gender Discrimination and Growth: Theory and Evidence from India", *Development Economics Papers Discussion Papers*, 42, STICERD, London School of Economics and Political Science.
- Eyben, R. et al. (2004): "Why and how to aid «Middle Income Countries»", Institute of Development Studies, *Working Paper*, 231.
- Fernández, V. R., Güemes, M. C. y Vigil, J. I. (2006): "Estado y desarrollo en los discursos del Banco Mundial", *Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía*, 37 (144), págs. 33-71.
- Ferrerira, F. H. G. y Walton, M. (2005): "La trampa de la desigualdad. Por qué la equidad debe ser un componente esencial de la política de desarrollo", *Finanzas y Desarrollo*, diciembre, págs. 34-38.
- Fielding, D. y Torres, S. (2008): "Cows and Conquistadors: A Contribution on the Colonial Origins of Comparative Development", *Journal of Development Studies*, 44 (8), págs. 1081-1099.
- Fishman, A. y Simhon, A. (2002): "The Division of Labor, Inequality and Growth", *Journal of Economic Growth*, 7 (2), págs. 117-136.
- Forbes, K. (2000): "A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth", *American Economic Review*, 90 (4), págs. 869-887.
- Galor, O. (2000): "Income distribution and the process of development", *European Economic Review*, 44, págs. 706-712.
- , Moav, O. y Vollrath, D. (2009): "Inequality in Land Ownership, the Emergence of Human Capital Promoting Institutions, and the Great Divergence", *Review of Economic Studies*, 76 (1), págs. 143-179.
- y Zeira, J. (1993): "Income Distribution and Macroeconomics", *Review of Economic Studies*, 60 (1), págs. 35-52.
- Gasparini, L. y Gutiérrez, F. y Tornarolli, L. (2007): "Growth and income poverty in Latin America and the Caribbean: evidence from households surveys", *Review of Income and Wealth*, 53 (2), 2007, págs. 209-235.
- Ghosh, S. y Pal, S. (2004): "The Effect of Inequality on Growth: Theory and Evidence from the Indian States", *Review of Development Economics*, 8 (1), págs. 164-177.
- Giménez, G. (2007): "Violence and growth in Latin America", *Documentos de Trabajo en Análisis Económico*, 6-10.
- Goldberg, P. K. y Pavcnik, N. (2007): "Distributional Effects of Globalization in Developing Countries", *Journal of Economic Literature*, 46 (1), págs. 39-82.
- Guerrero, I., López-Calva, L. F. y Walton, M. (2006): "La trampa de la desigualdad y su vínculo con el bajo crecimiento en México", *Documento de Trabajo*, Oficina del Banco Mundial, México.
- Gupta, S., Davoodi, H. y Alonso-Terme, R. (2002): "Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty?", *Economics of Governance*, 3 (1), págs. 23-45.
- Gyimah-Brempong, K. y Muñoz de Camacho, S. (2006): "Corruption, Growth, and Income Distribution: Are there Regional Differences?", *Economics of Governance*, 7 (3), 2006, págs. 245-269.
- Hayek, F. A. (1960): *The Constitution of Liberty*, Londres, Routledge & Kegan Paul.
- Hellman, J. y Kaufmann, D. "The Inequality of Influence" (2003), *Stanford Corruption Workshop*, World Bank.
- Hill, M. A. y King, E. M. (1995): "Women's Education and Economic Well-being", *Feminist Economics*, 1 (2), págs. 21-46.
- Hindess, B. (2008): "Corruption", en G. Ritzer (ed.), *Blackwell Encyclopedia of Sociology*. Blackwell Reference Online.
- Hirschman, A. O. ([1958] 1973): *La estrategia del desarrollo económico*, México, FCE.
- (1987): "Linkages", en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Londres, Cambridge University Press, vol. II, págs. 206-211.
- Hodgson, G. y Jiang, S. (2008): "La economía de la corrupción y la corrupción de la economía: una visión desde la perspectiva institucionalista", *Revista de Economía Institucional*, 18, págs. 55-80.

- Horrell, S, Humphries, J. y Both, H. J. (2001): "Destined for Deprivation: Human Capital Formation and Intergenerational Poverty in Nineteenth-Century England", *Explorations in Economic History*, 38 (3), págs. 339-365.
- Hume, D. ([1751] 1993): *Investigación sobre los principios de la moral*. Madrid, Alianza.
- (1752a): "Sobre el comercio", en D. Hume (1982), págs. 1-29.
- (1752b): "Sobre el lujo", en D. Hume (1982), págs. 31-54.
- (1752c): "Del interés", en D. Hume (1982), págs. 81-104.
- (1752d): "De los impuestos", en D. Hume (1982), págs. 153-162.
- (1982): *Ensayos políticos*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales.
- Huntington, S. P. (1968): *Political Order in Changing Societies*. New Haven, Yale University Press.
- Leff, N. (1964): "Economic development through bureaucratic corruption", *American Behavioral Scientist*, 8 (3), págs. 8-14.
- Iglesias, E. V. (2006): "El papel del Estado y los paradigmas económicos en América Latina", *Revista de la CEPAL*, 90, págs. 7-15.
- (2007): "Ética y pobreza en América Latina", *Revista de Occidente*, 316/317, págs. 23-36.
- Kaufmann, D., Kraay, A. y Mastruzzi, M. (2006): "Measuring Corruption: Myths and realities", *Development Outreach*, septiembre.
- (2008): "Governance Matters VII: Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996-2007", *Working Paper Series*, 4.654, The World Bank.
- Keynes, J. M. ([1936] 1988): *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, FCE.
- Knowles, S. (2005): "Inequality and Economic Growth: The Empirical Relationship Reconsidered in the Light of Comparable Data", *Journal of Development Studies*, 41 (1), págs. 135-159.
- Korzeniewicz, R. P. y Moran, T. P. (2005): "Theorizing the relationship between inequality and economic growth", *Theory and Society*, 34, págs. 277-316.
- Kosempel, S. (2004): "A theory of development and long run growth", *Journal of Development Economics*, 75 (1), págs. 201-220.
- Krueger, A. B. y Lindahl, M. (2001): "Education for Growth: Why and For Whom?", *Journal of Economic Literature*, 39 (4), págs. 1101-1136.
- Krueguer, A. O. ([1974] 1980): "La economía política de la sociedad buscadora de rentas", *Información Comercial Española*, 557, págs. 77-88.
- Kuznets, S. (1955): "Economic Growth and Income Inequality", *American Economic Review*, 45 (1), págs. 1-28.
- Lagerlöf, N. P. (2003): "Gender Equality and Long-Run Growth", *Journal of Economic Growth*, 8 (4), págs. 403-426.
- Lamas, M. (2007): "Género, desarrollo y feminismo en América Latina", *Pensamiento Iberoamericano (2.ª época)*, 1, 2007, págs. 131-150.
- Lambsdorff, J. G. (2005): "Consequences and Causes of Corruption. What do We Know from a Cross-Section of Countries?", *Discussion Paper* 34-05, Volkswirtschaftliche Reihe, Universität Passau.
- (2006): "Combating Corruption in Colombia: Perceptions and Achievements", *Discussion Paper* 44-06, Volkswirtschaftliche Reihe, Universität Passau.
- Lange, M., Mahoney, J. y Hau, M. vom (2006): "Colonialism and Development: A Comparative Analysis of Spanish and British Colonies", *American Journal of Sociology*, 111 (5), págs. 1412-1462.
- Li, H. y Zou, H. (1998): "Income Inequality is not Harmful for Growth: Theory and Evidence", *Review of Development Economics*, 2 (3), págs. 318-334.
- Lindert, P. (2006): "Equality and Efficiency: What history teaches us about the trade offs", *Development Outreach*, febrero.
- Lingarde, S. y Tylecote, A. (1999): "Resource-Rich Countries' Success and Failure in Technological Ascent, 1870-1970: the Nordic Countries versus Argentina, Uruguay and Brazil", *Journal of European Economic History*, 28 (1), págs. 77-112.
- Lozada, C. (2002): "Corruption's True Face", *Foreign Policy*, 130, págs. 82-84.
- Lundberg, M. y Squire, L. (2003): "The simultaneous evolution of growth and inequality", *Economic Journal*, 487, págs. 326-344.
- Macías-Aymar, I. (2004): "¿La desigualdad de ingresos limita la calidad de la democracia? Primeros resultados", *Revista Instituciones y Desarrollo*, 16, págs. 249-278.
- Machinea, J. L. (2007): "Ideas para una agenda de desarrollo", *Pensamiento Iberoamericano (2.ª época)*, 1, págs. 39-72.
- Mani, A. (2001): "Income Distribution and Demand Constraint", *Journal of Economic Growth*, 6 (2), págs. 107-133.
- Matus, M. (2001): "Una década de soluciones postergadas: desempeño económico de América Latina durante la década de los noventa", *Revista Instituciones y Desarrollo*, 8/9, págs. 1-23.
- (2004): "Trayectorias divergentes de la desigualdad en América Latina", *Revista Instituciones y Desarrollo*, 16, págs. 195-247.
- McLean, I. W. (2004): "Australian Economic Growth in Historical Perspective", *Economic Record*, 250, págs. 330-345.

- Mény, Y. y Sousa, L. de (2001): "Corruption: Political and Public Aspects", *International Encyclopedia of Social & Behavioral Sciences*, New York, Pergamon, págs. 2824-2830.
- Milanovic, B. (2006): "La desigualdad mundial de la renta: qué es y por qué es importante", *Principios. Estudios de Economía Política*, 5, págs. 35-56.
- y Muñoz de Bustillo, R. (2008): "La desigualdad de la distribución de la renta en América Latina: situación, evolución y factores explicativos", *América Latina Hoy. Revista de Ciencias Sociales*, 48, págs. 15-42.
- Minsky, H. ([1975] 1983): "Filosofía social y política económica", *Debats*, 6, págs. 96-102.
- Mo, P. H. (2000): "Income Inequality and Economic Growth", *Kyklos*, 53 (3), págs. 293-316.
- Moav, O. (2005): "Cheap children and the persistence of poverty", *Economic Journal*, 115, págs. 88-110.
- Morley, S. A. (2001): "Distribution and Growth in Latin America in a Era of Structural Reform: The Impact of Globalisation", *Working Paper*, 184, OECD Development Centre.
- Muñoz de Bustillo, R. (2005): "Cincuenta años de políticas de desarrollo: situación y perspectivas", *Principios. Estudios de Economía Política*, 1, págs. 115-131.
- Murphy, K. M., Shleifer, A. y Vishny, R. (1989): "Income Distribution, Market Size, and Industrialization", *Quarterly Journal of Economics*, 418, págs. 537-564.
- Nafziger, E. W. y Auvinen, J. (1997): "Economic Development, Inequality, War, and State Violence", *World Development*, 30 (2), págs. 153-163.
- Neckerman, K. M. y Torche, F. (2007): "Inequality: Causes and Consequences", *Annual Review of Sociology*, 33, 2007, págs. 335-357.
- Niggle, C. J. (1998): "Equality, Democracy, Institutions, and Growth", *Journal of Economic Issues*, 32 (2), págs. 523-530.
- North, D. C. (1959): "Agriculture in Regional Economic Growth", *Journal of Farm Economics*, 51, págs. 943-951.
- (1994): "Economic Performance Through Time", *American Economic Review*, 84 (3), 1994, págs. 359-368.
- North, D. C., Summerhill, W. y Weingast, B. R. (2002): "Orden, desorden y cambio económico: Latinoamérica vs. Norteamérica", *Revista Instituciones y Desarrollo*, 12/13, págs. 9-59.
- Ocampo, J. A. (2004): "La América Latina y la economía mundial en el largo siglo XX", *El Trimestre Económico*, 284, págs. 725-786.
- ODI (2004): "Inequality in Middle Income Countries", *Briefing Paper*, diciembre.
- Okun, A. M. (1975): *Equality and Efficiency: The Big Tradeoff*, Washington, Brookings Institution.
- Osberg, L. (2001): "Inequality", *International Encyclopedia of Social & Behavioral Sciences*, New York, Pergamon, págs. 7371-7377.
- Partridge, M. D. (2005): "Does income distribution affect U.S. State economic growth?", *Journal of Regional Science*, 45 (2), págs. 363-394.
- Pellegrini, L. y Gerlagh, R. (2008): "Causes of corruption: a survey of cross-country analyses and extended results", *Economics of Governance*, 9 (3), págs. 245-263.
- Perrotta, C. (1997): "The Preclassical Theory of Development: Increased Consumption Raises Productivity", *History of Political Economy*, 29 (2), págs. 295-326.
- Persky, J. (2004): "When Did Equality Become a Non economic Objective?", *American Journal of Economics and Sociology*, 63 (4), págs. 921-938.
- Persson, T. y Tabellini, G. (1994): "Is Inequality Harmful for Growth?", *American Economic Review*, 84 (3), págs. 600-621.
- Piazza-Georgi, B. (2002): "The role of human and social capital in growth: extending our understanding", *Cambridge Journal of Economics*, 26 (4), págs. 461-479.
- Pipitone, U. (2007): "Salir del atraso en América Latina", *Pensamiento Iberoamericano*, 1, págs. 23-38.
- Prats, J. (2004a): "Desigualdad y desarrollo en América Latina", *Gobernanza, Revista Internacional para el Desarrollo Humano*, 2.
- (2004b): "Desigualdad y democracia en América Latina", *Gobernanza, Revista Internacional para el Desarrollo Humano*, 14.
- (2008): "Causas políticas y consecuencias sociales de la corrupción", *Papers. Revista de Sociología*, 88, págs. 153-164.
- Pyle, J. L. y Summerfield, G. (2000): "Economic Restructuring", en J. Peterson y M. Lewis (eds.), *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Cheltenham, Edward Elgar, págs. 289-303.
- Rajan, R. G. y Zingales, L. (2006): "The persistence of Underdevelopment: Institutions, Human Capital, or Constituentcies?", *Working Paper*, Centre for Research in Security Prices, 613.
- Ranis, G., Stewart, F. y Ramírez, A. (2000): "Economic Growth and Human Development", *World Development*, 28 (2), págs. 197-219.
- Ravallion, M. "A poverty-inequality trade off?", *Journal of Economic Inequality*, 3 (2), 2005, págs. 169-181.
- Rao, V. (2006): "On «Inequality Traps» and Development Policy", *Development Outreach*, febrero.
- Rodrik, D. (2000): "Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them", *Studies in Comparative International Development*, 35 (3), págs. 3-31.

- (2001): “¿Por qué hay tanta inseguridad económica en América Latina?”, *Revista de la CEPAL*, 73, págs. 7-31.
- Roemer, J. E. (2006): “Review essay, The 2006 world development report: Equity and development”, *Journal of Economic Inequality*, 4 (2), págs. 233-244.
- Ros, J. (1987): “Growth and international trade”, en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Londres, Cambridge University Press, vol. II, págs. 576-579.
- Ros, J. M. (2001): *Los dilemas de la democracia liberal. Sociedad civil y democracia en Tocqueville*, Barcelona, Crítica.
- Sachs, J. (dir.) (2005): *Invirtiendo en desarrollo. Un plan estratégico para conseguir los Objetivos de Desarrollo del Milenio*, disponible en <http://www.unmilleniumproject.org>.
- Saint Paul, G. y Verdier, T. (1996): “Inequality, redistribution and growth: A challenge to the conventional political economy approach”, *European Economic Review*, 315, págs. 719-728.
- Sánchez-Ancochea, D. (2005): “Capitalismo, desarrollo y Estado. Una revisión crítica de la teoría del Estado de Schumpeter”, *Revista de Economía Institucional*, 7 (13), págs. 81-100.
- Sánchez Almanza, A. (2006): “Crecimiento económico, desigualdad y pobreza: una reflexión a partir de Kuznets”, *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 37 (145), págs.11-30.
- Scarth, W. (2000): “Growth and Inequality: A Review Article”, *Review of Income and Wealth*, 46 (3), págs. 389-397.
- Schedvin, C.B. (1990): “Staples and regions of Pax Britannica”, *Economic History Review*, 43 (4), págs. 533-559.
- Schmidt-Hebbel, K. y Servén, L. (2000): “Does income inequality raise aggregate saving?”, *Journal of Development Economics*, 61, págs. 417-466.
- Schuldt, J. (2006): “¿Crecimiento empobrecedor en América Latina?”, *La insignia*, disponible en <http://www.lainsignia.org>.
- Seers, D. (1969): “The Meaning of Development”, *IDS Communication*, Institute of Development Studies, 44.
- Seguino, S. (2000): “Gender Inequality and Economic Growth: A Cross-Country Analysis”, *World Development*, 28 (7), págs. 1211-1230.
- Sen, A. K. (2000): *Desarrollo y libertad*, Barcelona, Planeta.
- Smith, A. ([1776] 1985): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Madrid, Orbis, 3 vols.
- Sokoloff, K. L. y Engerman, S. L. (2000): “History Lessons. Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World”, *Journal of Economic Perspectives*, 14 (3), págs. 217-232.
- Stewart, F. (2001): “Horizontal Inequalities: A Neglected Dimension of Development”, *Working Paper*, 1, CRISE, Queen Elizabeth House, Universidad de Oxford.
- Stiglitz, J. E. (2002): *El malestar en la globalización*, Madrid, Taurus.
- (2003): “El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina”, *Revista de la CEPAL*, 80, págs. 7-40.
- Streeten, P. (2007): “¿Qué está mal en la economía contemporánea?”, *Revista de Economía Institucional*, 9 (16), 2007, págs. 35-62.
- Svensson, J. (2005): “Eight Questions about Corruption”, *Journal of Economic Perspectives*, 19 (3), págs. 19-42.
- Sukiassyan, G. (2007): “Inequality and growth: What does the transition economy data say”, *Journal of Comparative Economics*, 35 (1), págs. 35-56.
- Tawney, R. H. ([1938] 1945): *La igualdad*, México, FCE.
- Thorbecke, E. y Charumilind, C. (2002): “Economic Inequality and Its Socioeconomic Impact”, *World Development*, 30 (9), págs. 1477-1495.
- Thorp, R. (1998): *Progreso, pobreza y exclusión. Una historia económica de América Latina en el siglo XX*. Washington, BID.
- (2001): “Una nueva agenda para América Latina. Reflexiones de una economista a partir del estudio de la historia”, *Información Comercial Española*, 790, págs. 7-22.
- Tocqueville, A. De ([1848] 1980): *La democracia en América*, Madrid, Alianza Editorial, 2 vols.
- Tokman, M. (1999): “Inequality, Institutions and Growth”, *Estudios de Economía*, 26 (1), págs. 5-26.
- Tollison, R. D. (2002): “Rent seeking”, en P. Newman (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, Londres, MacMillan, vol. III, págs. 315-322.
- Transparencia Internacional (2008): “Los altos niveles de corrupción persistentes en países de bajos ingresos suponen un desastre humanitario continuo”, (www.transparency.org).
- Tsunekawa, K. (2002): “Bases sociopolíticas e institucionales del desarrollo económico en Asia Oriental y América Latina”, *Revista de Economía Institucional*, 4 (7), págs. 200-208.
- Tullock, G. (1987): “Rent seeking”, en J. Eatwell, M. Milgate y P. Newman (eds.), *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*, Londres, Cambridge University Press, vol. IV, págs. 147-149.
- UNEDSA (2005): *Report on the World Social Situation. The Inequality Predicament*, United Nations, Division for Social Policy and Development.
- Uslaner, E. M. (2005): “The Bulging Pocket and the Rule of Law: Corruption, Inequality, and Trust”, *The Quality of Government Institute*, Göteborg University.
- (2006): “Corruption and Inequality”, *Research Paper*, 34, WIDER, The United Nations University.

- Valdivielso, S. (2006): "¿Nuevos aires en la teoría del desarrollo?", *Problemas de Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 144, págs. 11-31.
- Vargas Llosa, M. ([1981] 2005): *La guerra del fin del mundo*, Madrid, Alfaguara.
- Wade, R. H. (2004): "Is Globalization Reducing Poverty and Inequality?", *World Development*, 32 (4), págs. 567-589.
- Wan, G., Lu, M. y Chen, Z. (2006): "The inequality-growth nexus in the short and long run: Empirical evidence from China", *Journal of Comparative Economics*, 34 (4), págs. 654-667.
- Watkins, M. H. (1963): "A staple theory of economic growth", *Canadian Journal of Economics and Political Science*, 29 (2), págs. 141-158.
- Weede, E. (1997): "Income inequality, democracy and growth reconsidered", *European Journal of Political Economy*, 13 (4), págs. 751-764.
- Welch, F. (1999): "In Defense of Inequality", *American Economic Review*, 89 (2), págs. 1-17.
- Wilkinson, R. (2000): *Las desigualdades perjudican. Jerarquías, salud y evolución humana*, Barcelona, Crítica.
- Yáñez, A. (2000): "Atraso y desigualdad. La perspectiva de la historia económica", *Revista Instituciones y Desarrollo*, 6, págs. 1-27.
- You, J. S. (2005): "Corruption and Inequality as Correlates of Social Trust: Fairness Matters More Than Similarity", *Working Paper*, 29, The Hauser Center for Nonprofit Organizations and The John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- You, J. S. y Khagram, S. (2005): "A Comparative Study of Inequality and Corruption", *American Sociological Review*, 70 (1), págs. 136-157.



artículos