

Aspectos conceptuales en la medición de la desigualdad y la pobreza económica

CARLOS GRADÍN, CORAL DEL RÍO, OLGA CANTÓ

Universidade de Vigo

RESUMEN

En este trabajo se ofrece una revisión de los principales problemas conceptuales existentes a la hora de cuantificar la pobreza y la desigualdad en una sociedad, desde una perspectiva económica. En ambos casos se presentan las dificultades con las que se encuentra el investigador tanto al definir con precisión qué se entiende por pobreza y desigualdad económica, como a la hora de cuantificarlas. A modo de guía, y de forma divulgativa, se ofrece una breve panorámica de los principales resultados teóricos de lo que hoy constituye el cuerpo central de la literatura preocupada por estas cuestiones.

Palabras clave: pobreza, desigualdad, distribución de la renta, teoría económica.

ABSTRACT

This paper offers a revision, from an economic point of view, of the most relevant conceptual issues that arise when attempting to quantify a society's level of inequality and poverty. Indeed, any researcher on distributional issues will find difficulties not only in measuring these two concepts but also in defining what is generally understood as economic poverty or inequality. This paper is an attempt to provide the reader with a simple guide on the decisions to take and is based on an organised revision of the most important theoretical results on distributional matters in the economic literature.

Keywords: poverty, inequality, income distribution, economic theory.

1. INTRODUCCIÓN

Cuando los economistas queremos explicar a los jóvenes universitarios que llegan a nuestras facultades lo que la “academia” mayoritariamente considera que es la “Ciencia

Económica”, solemos recurrir a la definición que Robbins hizo célebre, según la cual la Economía es la ciencia que se ocupa de la asignación de recursos escasos entre fines alternativos. Su objetivo último es, por tanto, lograr una asignación eficiente de los mismos que permita alcanzar el máximo de producción y utilidad a partir de una distribución original de los recursos que tomamos como dada y que, por tanto, restringe el conjunto de asignaciones óptimas factibles al desterrar la posibilidad de realizar comparaciones interpersonales de utilidad. En su versión más restrictiva (o más liberal, si se prefiere) esto implica defender un concepto de optimalidad de Pareto extremadamente limitativo en el que la eficiencia puede convivir con situaciones de pobreza y/o desigualdad que muchos considerarían injustas y claramente insostenibles a largo plazo. Lo que, en palabras del premio Nobel de Economía, Amartya Sen, es un claro indicio de que a pesar de su gran predicamento “el criterio de optimalidad de Pareto es un modo muy limitado de valorar el logro social” debido a sus evidentes carencias éticas (Sen, 1989).

A partir de esta corriente dominante (aunque no única dentro de la profesión) no es extraño que buena parte de los recursos humanos y monetarios tanto en el ámbito docente como en el investigador, se hayan dedicado a cuestiones relativas a la eficiencia y al crecimiento; o dicho de otro modo, a lo que coloquialmente se conoce como el “tamaño del pastel”. Así, los niveles alcanzados por algunas variables macroeconómicas, como el Producto Interior Bruto (PIB), la tasa de inflación, la productividad o el Déficit Público son recogidos ansiosamente por los medios de comunicación, como un claro reflejo de la preocupación que en los círculos políticos y financieros produciría un comportamiento poco favorable de estos indicadores.

En estas últimas décadas la eficiencia, considerada en su acepción más restrictiva, se ha convertido no sólo en un objetivo básico, sino casi en el único referente a la hora de proponer políticas económicas; como si el “no despilfarro” de recursos a corto plazo fuese la única meta a alcanzar al margen de los efectos distributivos que genera y de los agentes económicos a los que involucra. No debe resultar por tanto sorprendente que, a pesar de que muchos ciudadanos mínimamente informados podrían hablar sobre la evolución de los precios o del déficit público, en pleno siglo XXI todavía sigamos esperando a que los organismos estadísticos oficiales de nuestro país se involucren en la estimación periódica de indicadores distributivos que nos permitan conocer la evolución experimentada por los niveles de pobreza y desigualdad, lo que facilitaría el diseño de políticas de gasto e ingreso público de forma más razonada. Por el contrario, los escasos programas de política social existentes (relacionados, por ejemplo, con la política familiar o de inclusión social) se sustentan en exiguos informes que apenas aportan luz sobre la realidad social sobre la que pretenden incidir.

Las críticas que se le podrían hacer a esta visión constreñida de la economía y de la eficiencia misma son varias. España, que en el ranking de los países más desarrollados, “figura como la décima potencia económica mundial en términos del PIB, cae hasta el puesto 16 si además de esta variable se tienen en cuenta otros factores decisivos para el futuro del país, como la tasa de desempleo entre los jóvenes, la inversión en investiga-

ción o el número de patentes registradas cada año”. Así recogía el diario *El País* del 3 de julio de 2003 los resultados del informe elaborado por el *Foro Económico Mundial*, en el que se rebajaba el potencial de crecimiento de nuestro país al utilizar un nuevo índice, denominado “Índice de preparación para el futuro”. Este nuevo indicador utiliza, además de los factores clásicos (como el crecimiento económico, la renta “per cápita” o la deuda pública) otros poco empleados habitualmente pero que este club de empresarios considera que “afectan de forma importante a la capacidad y a la preparación de las sociedades europeas para enfrentarse a los desafíos del siglo XXI”. Así, aparte de variables directamente asociadas a la sostenibilidad económica, se incluyen otras relacionadas con el potencial de desarrollo (como la infraestructura tecnológica, la capacidad de innovación o el envejecimiento de la población), con la armonía social (como el stress social e individual, la violencia, la libertad social o los niveles de corrupción existentes), y con el desarrollo humano (como el desempleo juvenil, el nivel educativo medio, las expectativas de vida o los niveles de pobreza y desigualdad).

Se constata, pues, que desde una perspectiva más amplia y con un horizonte temporal de mayor alcance, los conceptos de eficiencia y equidad no son necesariamente incompatibles y que, en cualquier caso, ambos deben ser tenidos en cuenta si se asume que el Bienestar es el fin básico de toda actividad económica. Es por ello que, tradicionalmente, los procedimientos de evaluación en la medición del nivel de bienestar alcanzado por una población tienen en cuenta las dos vertientes básicas asociadas a la noción de bienestar social. La primera se pregunta por el total de los recursos que esa comunidad dispone para satisfacer sus necesidades y, en general, sus preferencias. Sin embargo, el crecimiento económico puede no ser suficiente para afirmar que el bienestar de una comunidad ha aumentado. Es posible que un colectivo cada vez mayor de la misma no tenga el más mínimo acceso a dichos recursos, que las mejoras se concentren en un reducido número de individuos, o que existan diferencias abismales entre grupos de la población en función de su sexo, raza o cualquier otra característica. En la denominada *Economía del Bienestar* esta doble vertiente se resuelve incorporando el nivel de equidad en la función que determina el bienestar de una población, exigiendo que ésta sea creciente en ambos elementos: la cantidad global de recursos (*per cápita*) y la igualdad en el reparto de los mismos.

2. EL CONCEPTO DE DESIGUALDAD ECONÓMICA

Intuitivamente, el término *desigualdad* en el reparto de un recurso, por ejemplo la renta, hace mención al grado de dispersión del mismo entre la población. Esto es, nos indica a qué distancia está la actual distribución respecto de la situación hipotética en la que todos los individuos disponen de la misma cantidad. Haciendo referencia al poder de convocatoria de este término, Sen (1973) ha llegado a afirmar: “El concepto de desigualdad es, simultáneamente muy simple y muy complejo. A cierto nivel es el más simple de

los conceptos que han movido a los pueblos, con un atractivo directo no superado por ningún otro”. Sin embargo, debemos desconfiar de lo intuitivo del término y, como apuntó Kolm (1976) al referirse a las propuestas igualitaristas, estar prevenidos ante los planteamientos simplistas: “Tales ideas son bastante poco operativas, estériles e incluso vacuas en tanto en cuanto no se establezca con precisión a qué se llama desigualdad”.

Una primera acepción del término “desigualdad de la renta” hace referencia a su significado de diferencia o disparidad en los niveles de renta, de la misma forma que hablamos de desigualdad de pesos o alturas entre individuos. En este caso, lo único relevante en un estudio que utilice esa acepción es el valor numérico que la variable toma para cada individuo. Este significado es el que adoptó Kuznets (1953) al afirmar: “cuando hablamos de ‘desigualdad de la renta’, simplemente nos referimos a las diferencias de renta, sin tener en cuenta su deseabilidad como sistema de recompensas o su indeseabilidad como esquema que contradice cierta idea de igualdad”.

Sin embargo el interés en la literatura económica por el término *desigualdad* no sólo se centra en este enfoque sino que se adentra en los terrenos normativos de la economía. En esta segunda acepción hay “un contenido moral, es decir, existe la presunción de que la igualdad es deseable”, tal y como señala Atkinson (1975). Partimos de un “todo” y queremos valorar el reparto existente en función de alguna noción de justicia distributiva:

“Los dos significados del término son evidentemente diferentes. Un individuo puede disfrutar de una renta mayor que otro, pero puede considerarse que no es injusto ya que tendrá una renta correspondientemente menor el año próximo. La mera existencia de disparidades de renta y riqueza no constituye una base suficiente para realizar afirmaciones sobre la justicia e injusticia; es necesario determinar que los individuos implicados sean comparables en lo que se refiere a otros aspectos relevantes”, Atkinson (1975).

Seguir a Atkinson hasta sus últimas consecuencias supone situarnos en el corazón mismo de la *Economía del Bienestar* y de los problemas de comparabilidad que ésta ha puesto de manifiesto. De todo esto se deduce que no es inmediato concluir sobre la justicia o injusticia de una distribución de la renta a partir de la medición de sus niveles de concentración o dispersión. Y esto será así mientras tengamos tan poca información y nos resulte tan difícil realizar valoraciones sobre necesidades, rentas futuras o preferencias de los individuos. Sin embargo, también estamos de acuerdo con Atkinson (1975) cuando afirma que:

“el hecho de que estos problemas sean difíciles de resolver no significa, sin embargo, que debemos darnos por vencidos. En este contexto se ha llamado la atención sobre el ‘peligro de caer en un cierto nihilismo que se manifiesta subrayando, legítimamente, una dificultad de algún tipo para construir a partir de ella un panorama de desastre total’. Del mismo modo que no debemos suponer que cualquier diferencia implica injusticia, tampoco podemos concluir que las dificultades de comparación implican que los problemas distributivos deben ignorarse”.

Aunque en la actualidad estos postulados están plenamente asumidos en la profesión, hasta hace relativamente poco tiempo los economistas interesados en estas cuestiones únicamente dirigieron sus esfuerzos a dar respuesta a preguntas del tipo: ¿es la distribución de la renta actual más equitativa que las existentes en el pasado?, ¿se caracterizan los países pobres por unos mayores niveles de desigualdad? o ¿cuál es el impacto distributivo del sistema impositivo? Y sin embargo, concedieron poca importancia a los problemas conceptuales asociados a la medición misma de la desigualdad. Escasas fueron las contribuciones teóricas que permitieron desvelar la relación subyacente entre cada medida de desigualdad y el concepto de bienestar social asociado. Y, sin embargo, tal como afirma Kolm (1976):

“Esto es necesario ya que las distintas medidas de desigualdad producen resultados ampliamente divergentes y puede que incluso opuestos. (...) Así, uno puede tomar como referencia cualquier país y probar que a lo largo de un período de tiempo la desigualdad ha aumentado o disminuido (...) escogiendo medidas de desigualdad diferentes que, a primera vista, parecerían igualmente buenas y valiosas”.

Fue a partir de 1970 cuando la comparación de distribuciones de renta se enmarcó en una rica literatura de contenido analítico, iniciada por Atkinson (1970), Sen (1973) y Kolm (1976)¹. Como es sabido, la clave de este enfoque radica en situar el análisis y la medición empírica de la desigualdad en el marco de la *Economía del Bienestar*. De esta forma se tomó plena conciencia de que en economía carece de sentido medir fenómenos de esta naturaleza sin utilizar juicios de valor sobre las propiedades que, desde el punto de vista social, deben satisfacer los instrumentos de medida².

2.1. La medición de la desigualdad a partir del criterio de Lorenz

Existe consenso en que la noción de desigualdad asociada a la distribución de una variable debe recoger la *distancia* que la separa de la distribución igualitaria, donde cada uno de los miembros de la población posee la misma cantidad. La esencia del término está recogida en el conocido principio de Pigou-Dalton según el cual una medida de desigualdad debe ser sensible a transferencias progresivas que no alteren la ordenación entre los individuos implicados, ya que nos acercan a la distribución igualitaria. De esta forma, decimos que una distribución exhibe menos desigualdad que otra si puede ser obtenida a partir de ella mediante una serie de transferencias de esta naturaleza.

La forma más sencilla de identificar situaciones de este tipo es calcular las *curvas de Lorenz* asociadas a cada distribución y compararlas según el criterio que lleva su mismo nombre. La curva de Lorenz de una distribución de rentas es una función que nos

1 Inspirados en el trabajo pionero de Dalton (1920).

2 Lambert (1989) y Cowell (2000) son excelentes revisiones de los diferentes enfoques y problemas en la medición de la desigualdad.

indica la proporción de renta, respecto del total, poseída por cada porcentaje de la población acumulada una vez que hemos ordenado a los individuos de forma creciente según su nivel de renta, esto es, de más pobre a más rico. Es decir, nos indica la proporción de renta que posee el p por ciento más pobre de la población, con relación al total de renta existente en esa economía. El criterio de Lorenz afirma que dadas dos distribuciones, x e y , la distribución x domina en el sentido de Lorenz a la distribución y , siempre que la curva de Lorenz asociada a x no se sitúe por debajo de la curva de Lorenz de y en ninguno de los puntos donde han sido estimadas.

Las implicaciones de este criterio de dominancia son mucho más importantes de lo que pudiera parecer. Atkinson (1970) estableció las condiciones bajo las cuales la comparación de los niveles de desigualdad a través del criterio de Lorenz tiene un claro significado normativo. Su conocido teorema, establece que si dos distribuciones tienen la misma media, entonces la dominancia de Lorenz es equivalente a las preferencias representadas por toda *Función de Bienestar Social* (FBS, de aquí en adelante)³ que sea continua y *S-cóncava*⁴. De esta forma, por primera vez en la literatura se establece un procedimiento operativo para decidir si una distribución es superior a otra a partir de un conjunto mínimo de postulados éticos generalmente aceptados. Ya que estamos interesados en medir el Bienestar económico de una población y sabemos que la elección que adoptemos en cuanto a los instrumentos de medida influirá necesariamente en las conclusiones que podamos extraer, es especialmente deseable minimizar el conjunto de juicios de valor introducidos en el análisis. Por eso es tan importante no ceñirse a una FBS concreta, lo que requeriría caracterizarla con una lista de propiedades detallada e inevitablemente subjetiva. Por el contrario, este resultado permite utilizar un procedimiento empírico sencillo para identificar situaciones en las que para toda FBS que cumpla con las condiciones generales del teorema, el Bienestar ha aumentado (o por lo menos no ha disminuido).

Sin embargo, una importante limitación de este teorema es la restricción impuesta sobre la igualdad de las medias en las distribuciones objeto de comparación. Cuando estamos interesados en conocer la evolución del Bienestar en una población a lo largo del tiempo, debemos tener presente que además de cambiar la forma de la distribución también cambia la renta media, siendo la tendencia a aumentar a lo largo del tiempo⁵. En estos casos, necesitamos utilizar criterios que hagan explícito cómo valoran los incre-

3 Una FBS es una función, definida en el espacio de rentas, que contiene toda la información socialmente relevante a la hora de valorar diferentes distribuciones de renta. Así, para cada distribución nos proporciona el bienestar social o simplemente el bienestar agregado desde un punto de vista normativo.

4 La S-concavidad de la FBS implica el cumplimiento del principio de transferencias de Pigou-Dalton y el principio de anonimidad, según el cual las permutaciones de renta entre los agentes no modifica el nivel de bienestar social. Evidentemente ambas propiedades son deseables en todo instrumento de medida que pretenda evaluar el Bienestar de una sociedad si deseamos que incorpore alguna noción de equidad.

5 Un problema adicional en las comparaciones de Bienestar entre distribuciones es que habitualmente sus tamaños poblacionales no son idénticos. Generalmente, en la literatura esto se resuelve exigiendo que

mentos en renta y su reparto entre la población a la hora de hacer recomendaciones unánimes de Bienestar. Shorrocks (1983) avanza por este camino, y extiende el teorema de Atkinson al caso de medias desiguales, sirviéndose del concepto de *curva de Lorenz Generalizada*.

Una curva de Lorenz Generalizada no es más que una curva de Lorenz multiplicada por su media. El criterio de dominancia generalizada de Lorenz se define de forma similar al anterior, exigiendo que la curva de Lorenz Generalizada de una distribución nunca se sitúe por debajo de la de otra, en cualquiera de los puntos en los que han sido estimadas. En este caso, el teorema de Shorrocks nos garantiza que este criterio es ordinalmente equivalente a la clasificación que, en términos de Bienestar, obtendríamos a partir de cualquier FBS continua, S-cóncava y creciente (es decir, que valora positivamente los incrementos en la renta media).

De todo lo anterior se deduce que cuando dos vectores de rentas tienen diferentes medias y diferentes grados de desigualdad, su evaluación social requiere del establecimiento de algún tipo de compromiso entre el nivel y la dispersión de las rentas. El criterio de Lorenz se sitúa en un extremo, obviando la información relativa al *tamaño del pastel*, mientras que el criterio de Lorenz Generalizado se decanta claramente por este segundo elemento. Tal y como afirman Bishop, Formby y Thistle (1991),

“una gran parte de la potencia del criterio de dominancia de Lorenz Generalizada [en comparaciones internacionales] se debe a la preferencia por la eficiencia... la preferencia por la equidad añade sólo marginalmente capacidad para ordenar distribuciones de renta”.

Independientemente del país y del periodo involucrado en el análisis empírico, manifestarse sobre este tipo de *trade offs* es una cuestión éticamente delicada. Ante esta disyuntiva contamos con procedimientos de evaluación alternativos en los que no estamos dispuestos a afirmar que se ha producido un incremento en el Bienestar si no hay, simultáneamente, mejora en la media y mejora en la desigualdad. Así, si ambas magnitudes se mueven en direcciones contrarias, diremos que las dos distribuciones objeto de estudio no son comparables. Se trata de un enfoque incompleto (todavía en mayor grado que los anteriores) y en el que, en muchas ocasiones, no podremos ofrecer una evaluación social. Pero a cambio, se necesitan menos juicios de valor, por lo que se amplía la admisibilidad ética y política de los resultados que se puedan obtener. En este sentido estamos interesados en los criterios desarrollados por Shorrocks (1983), Moyes (1987) y Chakravarty (1988). Estos autores proponen procedimientos operativos asociados a diferentes nociones de desigualdad a la hora de comparar distribuciones de renta, en el sentido indicado.

las FBS verifiquen el Principio de Réplicas Poblacionales de Dalton, que garantiza neutralidad respecto al tamaño de población. Sin embargo, como afirma Cowell (1995), no es evidente que esta sea una propiedad deseable. Para una discusión de las consecuencias normativas de esta propiedad véase, por ejemplo, Foster y Sen (1997).

¿Por qué necesitamos diferentes nociones de desigualdad? Porque en la medida que tenemos que comparar distribuciones con diferentes medias necesitamos definir bajo qué criterios ambas comparten el mismo nivel de desigualdad. Si la renta media ha crecido a lo largo de un periodo de tiempo, tenemos que decantarnos sobre cómo debería haber sido el reparto de ese crecimiento entre los individuos para que podamos afirmar que el nivel de desigualdad se ha mantenido constante. Obviamente ésta es una cuestión ética-mente comprometida que requiere del investigador la introducción en el análisis de nuevos juicios de valor⁶. La noción de desigualdad más utilizada en la literatura es la *relativa*, según la cual la desigualdad permanece constante siempre que una variación en la renta media se distribuya, entre todos los individuos, de forma proporcional a su nivel de renta inicial. Evidentemente, la curva de Lorenz incorpora esta noción de desigualdad ya que permanece inalterada ante incrementos proporcionales en la renta de todos los individuos. La segunda es la llamada desigualdad *absoluta*, según la cual la desigualdad permanece constante sólo si la variación en la renta media se reparte a partes iguales entre todos los individuos. El papel jugado por la curva de Lorenz en el caso de la desigualdad relativa, es representado por la denominada *curva de Lorenz Absoluta* en el caso de la desigualdad absoluta. Esta curva, propuesta por Moyes (1987), se calcula en cada cuantil como la diferencia de rentas con relación a la media, acumuladas y divididas por el tamaño muestral, para el p por ciento más pobre de la población. Lo que le permite definir, a continuación, el criterio de dominancia absoluta de Lorenz de forma similar a como hicimos anteriormente.

Asociados a estos conceptos de desigualdad Shorrocks (1983) propuso dos clases de medidas de bienestar social consistentes con cada uno de ellos. Ambas, además de satisfacer otras propiedades deseables, se diferencian por la forma de recoger la preferencia social por la eficiencia de manera congruente con las dos nociones de desigualdad que acabamos de presentar. Por un lado, propone que el bienestar aumente siempre que todas las rentas aumenten proporcionalmente; es decir, manteniendo la desigualdad relativa constante. Alternativamente, sugiere que el bienestar aumente si todas las rentas aumentan en la misma cantidad absoluta. Decantarse por una u otra alternativa sería una cuestión subjetiva, y por lo tanto función de las valoraciones que la sociedad realice sobre cada situación empírica concreta.

En cualquier caso, las nociones de desigualdad relativa y absoluta no constituyen las únicas definiciones de desigualdad posibles. Así, por ejemplo, existen en la literatura propuestas teóricas interesantes para ocupar el espacio intermedio o centrista entre ambas, como las realizadas por Kolm (1976), Bossert y Pflingsten (1990), Pflingsten y Seidl (1997) y Del Río y Ruiz-Castillo (2000), entre otras.

6 Algunos esfuerzos por identificar la aceptación social de diferentes conceptos de desigualdad utilizados en la literatura han sido realizados por Amiel y Cowell (1992), y Ballano y Ruiz-Castillo (1993) para el caso español.

2.2. La medición de la desigualdad a partir de índices completos

Los procedimientos empíricos que acabamos de presentar son los que menos juicios de valor exigen y, por lo tanto, los que nos permiten obtener resultados menos *contaminados* por las decisiones metodológicas. Por desgracia, sin embargo, en el trabajo empírico frecuentemente nos encontramos con situaciones en las que no podemos ordenar en términos de Bienestar la totalidad de las distribuciones posibles de renta con este instrumental. Típicamente esto ocurre cuando se producen cruces entre las curvas de Lorenz objeto de comparación, o cuando para ninguna de las nociones de desigualdad presentadas (relativa, absoluta o intermedia) existe coincidencia entre el criterio de desigualdad y el criterio de la media. Además, también existe una pretensión lógica por conocer con mayor exactitud cómo ha evolucionado la desigualdad, esto es, por cuantificar el cambio observado. Resulta evidente que en este terreno los procedimientos anteriores sólo permiten discernir el sentido del cambio, en términos de mayor o menor desigualdad y bienestar, pero no su magnitud.

En cualquiera de estas situaciones se hace imprescindible acudir a lo que se denominan índices completos de desigualdad. Un índice de desigualdad es una función que asocia a cada distribución de la renta un número real, que refleja sintéticamente su nivel de desigualdad. Su principal característica es que resume en un escalar la información contenida en la distribución. De esta forma, al estar definido sobre la totalidad del espacio de distribuciones de renta posibles, nos proporciona una ordenación completa de todas ellas y nos permite cuantificar la magnitud de las diferencias observadas. El requisito mínimo que debemos exigir a todo índice de desigualdad es que sea consistente con el criterio de Lorenz, relativo o absoluto según la noción de desigualdad que utilice. Esto es, nos interesan índices que garanticen ordenaciones de desigualdad que no entren en contradicción con las que obtendríamos con los criterios de dominancia vistos anteriormente, y sobre cuyas buenas propiedades existe un elevado consenso. Siendo esto así, identificar situaciones empíricas concretas en las que se produce dominancia en el sentido de Lorenz nos garantizaría que cualquier índice de desigualdad que sea consistente con él conducirá a resultados similares, en términos ordinales.

Ahora bien, el problema es que cada índice agrega la información contenida en la distribución de forma diferente, y por lo tanto medidas distintas pueden dar lugar a ordenaciones diferentes. El precio que hay que pagar por alcanzar completitud es tener que aceptar un amplio abanico de juicios de valor presente en cada uno de los índices, los cuales generalmente no suscitarán acuerdo unánime. Básicamente, cada índice incorpora una sensibilidad particular a las transferencias de renta entre individuos según se produzcan en diferentes puntos de la distribución. Así, si bien existe consenso en que debemos limitarnos a trabajar con índices que reflejen una disminución de la desigualdad ante transferencias progresivas (la consistencia con Lorenz que antes mencionábamos), en el caso en que se produzcan dos transferencias en sentido contrario, una progresiva y otra regresiva, el cambio experimentado en la desigualdad dependerá de la sensibilidad que el

índice empleado asigne a cada una de ellas. Esto es, dependerá del lugar en que ésta se produce, bien en función de la renta o bien en función de la posición ocupada por los individuos implicados. De este modo nos encontramos con índices más sensibles a las transferencias producidas en la cola baja, en la cola alta o en el centro de la distribución.

La utilización de una batería de índices permite al investigador comprobar la robustez de sus resultados empíricos a la luz de los diversos juicios de valor incluidos en cada uno de ellos. En este sentido, el estudio de sus propiedades normativas ha permitido, además, tener una mayor capacidad explicativa de las discrepancias que se puedan producir en cada caso empírico concreto. Los índices de desigualdad más utilizados son el índice de Gini, la familia de índices de Atkinson y la familia de índices de Theil, que incluye, entre otros, los dos índices originales propuestos por Theil y una transformación monótona creciente del coeficiente de variación. Todos ellos son índices relativos. El índice de Gini es sin duda el más popular, a pesar de que algunos de los pertenecientes a las familias de Atkinson y Theil verifican propiedades normativas muy atractivas. En cualquier caso, los trabajos empíricos se han decantado cada vez en mayor medida por la utilización de diferentes índices en un intento de dotar a sus conclusiones de mayor legitimidad⁷.

3. EL CONCEPTO DE POBREZA ECONÓMICA

Con ser muy importante, la desigualdad no es el único aspecto relevante en el análisis de la distribución de la renta. Así, también podemos estar interesados en conocer en qué medida una proporción importante de la población no tiene acceso a un nivel de vida aceptable. Si éste es el caso, nuestro interés se centrará en el estudio de la pobreza, que no sólo engloba aspectos relacionados con la cuantificación del número de pobres, sino también aspectos asociados a la intensidad de la pobreza y a su grado de concentración dentro de este colectivo.

El concepto de pobreza, al igual que el de desigualdad, incorpora múltiples dimensiones. Muchos estaríamos de acuerdo en que no poder disfrutar de una vivienda digna o de una alimentación básica, no tener acceso a los servicios sanitarios, educativos o culturales, no poder desarrollar una vida familiar y social, o no tener derecho al disfrute del ocio parecen variables relevantes a la hora de medir este fenómeno, junto con el criterio más habitual de la escasez de recursos medido en términos de su ingreso o gasto. Existen así múltiples formas de pobreza: cultural, social, económica, etc. Habitualmente los trabajos que abordan la pobreza desde la perspectiva económica se centran en un tipo específico de pobreza, la que se refiere a la carencia de medios económicos, denominada *pobreza económica* o *financiera* (Atkinson, 1998). Para ello utilizan el consumo y/o la renta como

7 Para una descripción detallada de los índices de desigualdad más utilizados en la literatura puede consultarse, entre otros, el trabajo de Cowell (1995). Además, en Ruiz-Castillo (1987) se realiza una revisión de las propiedades normativas de cada uno de ellos.

determinantes del nivel de vida de los individuos, sin pretender con ello agotar el carácter multidimensional del fenómeno. En su defensa cabe decir que en numerosas ocasiones el hecho de padecer privaciones, aunque éstas no sean estrictamente económicas, está determinado por el nivel de vida material del individuo, al concentrarse muchos de los problemas de marginación y exclusión social precisamente en aquéllos con menores recursos.

De esta forma, la preocupación por los individuos con bajos niveles de renta o consumo se sustenta en que es precisamente esa circunstancia la que les impide el acceso a una cesta de bienes y servicios indispensable para llevar una vida digna. Por desgracia, sin embargo, este punto de partida a la hora de abordar la cuestión no es tan simple como pudiera parecer *a priori* dado que una vez aceptada la escasez de recursos como variable de referencia aún queda por hallar un consenso acerca de cuáles son esas condiciones básicas a las que todo individuo debería poder acceder.

Conceptualmente esto significa que debemos decantarnos por alguna de las dos nociones de pobreza existentes en la literatura: la *absoluta* y la *relativa*. Utilizar una noción de pobreza verdaderamente *absoluta* conlleva considerar que las condiciones mínimas que garantizan una vida digna no varían a lo largo del tiempo e incluso coinciden en lo básico en distintas sociedades, de forma que sólo las diferencias en los precios deben tenerse en cuenta a la hora de hacer comparaciones. Esta noción es difícilmente aceptable en su versión más extrema por lo que en la práctica, en los países en los que es habitual este tipo de análisis se suelen establecer condiciones adaptadas a la situación del país, y que sólo sufren actualizaciones tras largos periodos de tiempo. La alternativa al planteamiento anterior es la utilización de una noción de *pobreza relativa*, según la cual las condiciones básicas deben estar en consonancia con la sociedad en la que el individuo está inmerso, por lo que la cesta de consumo necesaria debe actualizarse continuamente, no sólo en función de la evolución experimentada por los precios sino también en términos de los bienes que la constituyen. Así, no es lo mismo ser pobre en Suecia que serlo en Etiopía, ni serlo hoy en Suecia que serlo hace cincuenta años, dado que las sociedades en las que se deben integrar los individuos son muy distintas. Esta noción está más cerca del concepto de *exclusión social* y es la que habitualmente se utiliza en los países de nuestro entorno, estando incluso presente en la definición oficial de la Unión Europea que desde 1984 califica como pobre a “aquella persona cuyos recursos (materiales, culturales, y sociales) son tan limitados que los excluyen del mínimo nivel de vida aceptable en el Estado Miembro en el que viven”.

La noción de pobreza absoluta, sin embargo, predomina más en países con un menor nivel de desarrollo. La razón es que en ellos la proporción de población que no accede a un estándar mínimo de vida es muy importante, incluso en cuanto a lo más básico como es una dieta que permita la propia supervivencia (no siendo descabellado pensar en sociedades en las que prácticamente toda la población no alcanza ese mínimo), por lo que carecería de sentido hacer comparaciones relativas. De todas formas, también es una noción que goza de enorme tradición en los EEUU y en el Reino Unido, aunque en estos casos el estándar de vida que se considera mínimo evidentemente es muy superior

al que se considera razonable en países africanos o latinoamericanos. La forma habitual de evaluar el coste de acceso a una cesta mínima de consumo parte del diseño de una cesta alimenticia básica, que suele tener en cuenta las costumbres del país o región y que se valora según los precios del mercado local, para a continuación aplicarle un multiplicador que recoge una estimación del coste de los productos no alimenticios (por ejemplo en el caso de EEUU este multiplicador es igual a tres).

De acuerdo con las atractivas propuestas de Sen, lo relevante debería ser considerar en qué medida los individuos pueden desarrollar determinadas “capacidades” (*capabilities*) o “funciones sociales” (*social functionings*), ya que son éstas las que proporcionan utilidad a los individuos. Las capacidades podrían ser constantes a lo largo del tiempo, sin embargo el conjunto de bienes que es necesario consumir (cuyas características permiten a los individuos desarrollar esas capacidades) así como los recursos necesarios para adquirirlos son los que varían de una sociedad a otra y a lo largo del tiempo: “... la pobreza es una noción absoluta en el espacio de las capacidades pero con mucha frecuencia toma una forma relativa en el espacio de los bienes o características.” (Sen, 1983, p. 161).

3.1. Cuantificación de la pobreza económica: la elección de la línea de pobreza

Cualquier estudio empírico que pretenda cuantificar el nivel de pobreza existente en una sociedad debe comenzar con la elección de la *línea de pobreza*. Este umbral es crucial porque nos permite identificar quién es pobre, y por tanto sujeto del estudio, y quién no. Evidentemente es una cuestión delicada ya que su impacto en los resultados obtenidos puede ser enorme. No existe una forma natural de elegir la mejor línea de pobreza. Como ya mencionamos anteriormente, si nos decantamos por la utilización de una línea absoluta lo habitual es estimar el coste de la cesta básica de bienes de consumo e identificar como pobre a todo individuo cuyo nivel de renta ajustada no alcance para adquirir dicha cesta. En el caso de la pobreza relativa se suele renunciar a la construcción de esa cesta de bienes y se prefiere adoptar un porcentaje de la renta media o de la renta mediana de la población total. Éste es el criterio que utiliza la Comisión Europea en sus informes, y que hoy ya se ha hecho habitual en este tipo de estudios.

Con la elección de un porcentaje de la media o de la mediana se busca relativizar la línea de pobreza, ligando así su evolución a la de la sociedad en su conjunto. Es necesario resaltar que se trata de un criterio tremendamente arbitrario ya que no existe razón alguna que justifique la elección de un porcentaje determinado. Ni siquiera existe consenso sobre si es más apropiado tomar como referencia la media o la mediana. La elección de ésta última se justifica a veces por su menor dependencia de los valores extremos de la distribución y del error muestral⁸, si bien ambas se verán afectadas por la elimina-

8 Una ventaja más nítida de la mediana sobre la media se da cuando en el tratamiento de la información muestral, y para garantizar la anonimidad de la encuesta, se ha seguido el procedimiento de *truncar* la

ción de observaciones con renta cero. Elegir una u otra tiene implicaciones importantes ya que la mediana está habitualmente por debajo de la media y por tanto su elección reduce el número de pobres respecto de aquélla, para un mismo porcentaje.

Una crítica adicional que reciben este tipo de líneas es que, al definir como pobres a los individuos situados en la cola inferior de la distribución, pueden estar distorsionando la esencia de los índices de pobreza al recoger más los efectos de la desigualdad que la pobreza en sí misma⁹. Pero esto es consecuencia directa de querer trabajar con una línea plenamente relativa. Atkinson (1998) defiende la bondad de este enfoque en términos de lo que él denomina “línea de derechos mínimos” (*minimum rights line*), y porque además lo considera especialmente atractivo por su sencillez y transparencia.

Todas las líneas de pobreza presentadas hasta ahora se denominan *objetivas*, en cuanto que no reflejan la percepción que los individuos tienen de sus necesidades. La incorporación de aspectos subjetivos en los estudios de pobreza ha podido abordarse recientemente en nuestro país gracias a la incorporación de módulos subjetivos en algunas encuestas, como la EPF de 1990-91 o la ECVF de 1999, en las que se hacen preguntas como la siguiente: “En su opinión, ¿cuáles son los ingresos mensuales netos que como mínimo se necesitan para que un hogar como el suyo llegue a fin de mes?”. Bajo el supuesto de que las respuestas ofrecidas por los entrevistados tienen en cuenta el número de miembros de su hogar y sus características, es posible realizar la estimación de un *umbral subjetivo mínimo*. La forma más sencilla sería utilizar directamente la percepción individual de cada hogar, que sería considerado pobre en la medida en que sus ingresos no alcancen su mínimo subjetivo. En este caso cada hogar tiene su propia línea de pobreza en términos de su propia respuesta. El problema de este método es que, como se ha comprobado en diversas ocasiones, el nivel de exigencia de los individuos depende crucialmente de su nivel de renta de forma que los individuos con menos recursos tienden a ser menos exigentes. Otros métodos promedian de alguna manera las percepciones subjetivas de los hogares a la hora de calcular la línea de pobreza común a todos ellos¹⁰.

3.2. Cuantificación de la pobreza económica: la elección del índice de pobreza

Una vez definido el umbral crítico, el estudio de la pobreza económica todavía exige abordar tres aspectos adicionales. En primer lugar parece interesante cuantificar el número de individuos que tienen su renta por debajo del umbral elegido, ya que nos proporciona una estimación de la *extensión* o *incidencia* del problema. Para ello podemos utilizar el índice de pobreza más sencillo y conocido, denominado *headcount ratio*, *H*.

cola superior de la distribución en un nivel de renta elevado y asignárselo artificialmente a todos los individuos que la sobrepasen. En estos casos, la mediana no se vería afectada mientras que la media lógicamente vería reducida su cuantía.

9 Como se señala en Fields (1980).

10 Véase INE (1996) para una detallada exposición de los diferentes métodos utilizados en la construcción de líneas de pobreza subjetivas.

Este índice, sin embargo, presenta serios inconvenientes. Su mayor limitación es que no varía ante cambios en la renta de la población pobre siempre que los individuos no superen la línea de pobreza. Así, se trata de un índice insensible a la *intensidad* de la pobreza, ya que aunque todos los individuos pobres lo fuesen cada vez más, el índice no se alteraría al no depender su expresión de cuán pobres son. Además, también es insensible a la *desigualdad* entre la población pobre, al no verificar el *principio de las transferencias* de Pigou-Dalton entre los pobres, ya que cualquier transferencia monetaria entre dos individuos situados por debajo de la línea de pobreza no alteraría el índice a pesar de que dicha transferencia se realice a favor de un individuo cercano a la línea y en perjuicio de uno que se encuentre en los niveles más bajos de la distribución.

El primer aspecto, referido a la severidad del fenómeno, podría ser incorporado al análisis si evaluásemos el volumen de renta que sería necesario transferir de ricos a pobres para eliminar la pobreza. Este concepto se conoce como *brecha de pobreza* (*Poverty Gap*) y se calcula como la distancia, en términos de renta, que separa a los individuos pobres de la línea de pobreza. La intensidad se podría medir así, de forma agregada y en términos absolutos, calculando cuánta renta sería necesario darles a los pobres para que dejen de serlo, es decir para que alcancen la línea de pobreza.

Si relativizamos las cantidades anteriores, tomando como referencia la renta final resultante de los pobres si dejasen de serlo obtendríamos el *Income gap ratio*, I . El problema de este índice es que es indiferente a la proporción que representan los pobres en el total de la población, justamente a la inversa de lo que sucedía con el índice H , por lo que en la literatura se propuso un nuevo índice que combinaba la información de los dos anteriores. A este índice se le conoce como *Poverty gap ratio*, HI , y depende de la relación existente entre la cantidad de renta que sería necesaria para situar a todos los pobres sobre la línea de pobreza y la renta agregada existente si toda la población (pobre y no pobre) tuviese una renta igual a la referida línea.

Estos índices, sin embargo, siguen sin tener en cuenta un tercer aspecto fundamental, la *desigualdad* existente entre los pobres, por lo que debemos acercarnos a otros índices que, aun a costa de perder sencillez, logran corregir esta deficiencia. En su artículo básico, Sen (1976) incorpora por vez primera en un único índice los tres elementos de la pobreza, la *extensión* o *incidencia* (H), la *intensidad* (I), y la *desigualdad*, siendo esta última recogida por el índice de Gini calculado únicamente sobre la población pobre.

Posteriormente, Foster, Green y Thorbecke (1984) propusieron una familia de medidas de pobreza en la que cada uno de sus componentes se caracteriza por poseer una sensibilidad distinta al déficit de los individuos para alcanzar la línea de pobreza en función de cuán lejos esté de la misma. Esto lo logra a través de un parámetro, α , que identifica a cada uno de los miembros de la familia y que puede interpretarse como un parámetro de aversión a la pobreza. Cuanto mayor sea α mayor será el peso que el índice otorga a los déficits de renta de la población más pobre (aquellos caracterizados por una mayor distancia entre su ingreso equivalente y línea de pobreza). Por tanto, a mayores valores de α mayor importancia reconoce el índice a transferencias de renta progresivas

dirigidas hacia pobres extremos. Un α infinito daría únicamente valor a la brecha del individuo más pobre, y sólo la situación de este individuo estaría reflejada en el índice.

Dado el gran número de índices de pobreza existente en la literatura teórica necesitamos criterios que nos permitan priorizar su utilización en un estudio empírico concreto. Una forma de abordar las ventajas y desventajas de cada uno de ellos es definir un conjunto de axiomas o propiedades básicas que parece razonable que verifiquen para, a continuación, analizar cuáles se satisfacen en cada caso, de manera similar a como ocurre en el análisis de la desigualdad. Así se ha hecho en esta literatura, llegándose a un mínimo consenso acerca de dichas propiedades básicas¹¹. En cualquier caso, como apunta Ruiz-Castillo (1987),

“Dada la dificultad y la ambigüedad de reducir a un escalar un fenómeno tan complejo como la pobreza, no tiene sentido confiar en que un examen de las propiedades formales de un conjunto de índices permita concluir cuál de ellos es el indicador adecuado. Por el contrario, lo razonable en la práctica es estimar primero un abanico de medidas relevantes para el problema que nos ocupa y estudiar posteriormente la robustez de las conclusiones que se obtengan”.

Por eso, ha sido frecuente la utilización simultánea de diversos índices de pobreza en función de sus propiedades axiomáticas y éticas, a la vez que la utilización de diferentes líneas de pobreza con el objetivo de obtener conclusiones lo menos “contaminadas” posible por las decisiones metodológicas adoptadas. Sin embargo, la utilización de esta estrategia no deja de ser bastante farragosa al tener que combinar múltiples análisis en función de una doble batería de índices y líneas de pobreza alternativas.

La metodología desarrollada por Jenkins y Lambert (1997, 1998a y 1998b) profundiza en la resolución de estos inconvenientes al proponer un nuevo indicador de pobreza que al igual que varios de los índices anteriores incorpora consideraciones de incidencia, intensidad y desigualdad, pero con la ventaja añadida de que permite obtener resultados mucho más generales al no depender crucialmente de la línea de pobreza ni de los juicios de valor del índice elegido. Así, el principal atractivo de este enfoque, denominado *curvas TIP* (“Three Is for Poverty”), reside en que ofrece ordenaciones de pobreza que son consistentes con las que obtendríamos para una amplia clase de índices y umbrales de pobreza.

Los resultados teóricos obtenidos por estos autores nos permiten afirmar que las curvas TIP ocupan, en el campo de la pobreza, un papel parecido al representado por las curvas de Lorenz en el campo de la desigualdad ya que permiten identificar situaciones empíricas concretas en las que es posible asegurar que una distribución tiene más pobreza que otra de forma consistente con los resultados que obtendríamos si utilizásemos cualquiera de los índices pertenecientes a un amplio conjunto. En el caso del criterio de

11 En Zheng (1997) se ofrece una recopilación de los principales índices y sus propiedades más destacadas.

Lorenz, la dominancia de una distribución sobre otra garantiza un menor nivel de desigualdad relativa de acuerdo con todos los índices consistentes con dicho criterio. En el caso de las curvas TIP, los diferentes criterios de dominancia desarrollados por Jenkins y Lambert garantizan menores niveles de pobreza de una distribución frente a otra de acuerdo a la amplia clase de índices de pobreza.

4. NUEVOS ENFOQUES EN EL ESTUDIO DE LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD ECONÓMICA

En la actualidad es posible distinguir dos corrientes claramente diferenciadas en los estudios preocupados por el análisis de los problemas distributivos: un primer enfoque estático, de mayor tradición dentro de la literatura económica, y un segundo enfoque dinámico, más reciente, que cada vez está cobrando mayor importancia en la medida en que en muchos países se ha incrementado notablemente la calidad de las fuentes de datos disponibles para implementarlo en casos empíricos concretos.

Como se deduce de todo lo visto hasta el momento, los enfoques estáticos de desigualdad y pobreza están preocupados por medir la dispersión existente en los ingresos de los individuos y por descubrir las características de aquellos situados en la parte más baja de la distribución, a partir de la información muestral asociada a un periodo temporal dado. Estos estudios permiten, así, observar la tendencia de la desigualdad y la pobreza y los cambios en la composición del grupo de los pobres mediante la comparación de los resultados obtenidos en diferentes momentos de tiempo.

Sin embargo, un segundo aspecto de interés en el estudio de la pobreza, la desigualdad y el bienestar social en general, es la consideración de su estabilidad temporal y de su duración. Los enfoques dinámicos estudian las experiencias de los mismos individuos u hogares a lo largo del tiempo, de forma que complementan los resultados obtenidos a partir de los tradicionales enfoques estáticos. En cuanto a la desigualdad, el enfoque dinámico enriquece al estático a través del estudio de la movilidad intradistribucional. La movilidad es un aspecto adicional en la profundización en el estudio del bienestar social, al interesarse no sólo por cuantificar los cambios en la distribución de la renta a lo largo del tiempo, sino por analizar si los individuos u hogares que antes estaban en un determinado punto de la distribución han sufrido cambios en sus posiciones en relación con el resto de la población. Y esta preocupación resulta de interés porque los cambios de posición alteran decisivamente la desigualdad de la renta agregada en el largo plazo. Es decir, alteran la desigualdad existente cuando tenemos en cuenta todas las rentas obtenidas por los individuos durante su ciclo vital.

Así por ejemplo, los importantes incrementos en la desigualdad de la renta tanto en el Reino Unido como en Estados Unidos durante los años ochenta, podrían haber tenido lugar en dos escenarios bien distintos. En primer lugar, podrían ser el resultado de un enriquecimiento de los individuos situados inicialmente en la parte alta de la distribución

del ingreso, respecto del resto de la población, de forma que la desigualdad de la renta agregada aumentaría. Pero también podrían ser el fruto de un alejamiento de la parte alta de la distribución, siendo los individuos que ahora la conforman los que antes se situaban en la parte baja de la misma (los pobres) y por tanto, provocando una reducción en los niveles de desigualdad de la renta agregada a lo largo de los distintos periodos.

Este segundo escenario implicaría la existencia de *movilidad* en la distribución de rentas. Y si bien la desigualdad es algo indeseable, o al menos altos niveles de desigualdad lo son, no resulta evidente valorar los efectos de la movilidad sobre el bienestar social. En la literatura, la discusión se ha centrado en buscar índices de movilidad que reúnan buenas propiedades normativas, pero aún no existe un planteamiento comprehensivo que integre estos índices y sus propiedades con una función de bienestar social.

Así, centrar nuestra atención en la renta agregada tiene innegables problemas. Si tenemos un individuo observado en dos periodos con niveles de renta (2,2) su renta agregada durante este periodo es 4. Igualmente, su renta agregada será 4 si observamos un perfil temporal de rentas del tipo (1,3). En cambio, los juicios que hagamos en ambas situaciones pueden ser muy distintos. Obviamente, la valoración que tengamos sobre cada una de estas situaciones dependerá de si el individuo disfruta de oportunidades para suavizar su ciclo vital (pidiendo dinero prestado, por ejemplo, a cuenta de rentas futuras), y del grado de voluntariedad de dicha situación económica¹², ya que para alguien situado en la parte baja de la distribución de la renta (por obligación y no por elección) supone escaso consuelo saber que en un futuro lejano su situación mejorará si no tiene posibilidades de utilizar esa expectativa para endeudarse y poder suavizar así su ciclo vital.

Además, y como ejemplo de la complejidad del significado intuitivo del concepto de movilidad, pensemos en la positiva valoración que, a priori, muchos de nosotros otorgaríamos a vivir en una país con una elevada movilidad en la distribución de rentas, al asociarla a una sociedad más igualitaria, ya que una movilidad alta nos asegura que muchos individuos de la población tienen capacidad para modificar su nivel de ingresos. Y sin embargo, no deberíamos pasar por alto el hecho de que un alto nivel de movilidad también provoca un elevado grado de *incertidumbre* sobre el nivel de rentas futuras de los hogares, lo que también puede acarrear claras connotaciones negativas en su percepción del bienestar.

En cuanto a la pobreza, los resultados obtenidos gracias a los índices de pobreza estáticos también se pueden ver significativamente enriquecidos si incorporamos en el estudio un enfoque dinámico, mediante la utilización de medidas de *duración* de las situaciones de bajo nivel de renta. En algunos casos, además, y según la riqueza de la información muestral con la que contemos, también podremos determinar el momento en

12 En este sentido podemos pensar en diferentes elecciones vitales de los individuos que pueden llevar a que, en un momento determinado, alguien sacrifique parte de su ingreso actual para obtener un mayor nivel de rentas en el futuro (pensemos, por ejemplo, en la decisión de cursar estudios universitarios frente a la alternativa de buscar un empleo al acabar el bachillerato).

el que un individuo u hogar cae por debajo (o salta por encima) del umbral de pobreza, lo que permitirá ahondar en las causas que se esconden detrás de esas transiciones: cambios en la situación laboral de alguno de los miembros del hogar (pérdida o consecución de un empleo, jubilación, cambio de contrato), percepción de una subvención pública, acontecimientos demográficos que alteren la composición y tamaño del hogar (nacimientos, defunciones, separaciones), etc. Todo lo cual nos permitirá alcanzar una visión más precisa de la naturaleza del fenómeno “ser pobre” y realizar propuestas de política económica que seguramente gozarán de un mayor grado de efectividad en la lucha contra la exclusión social.

Resumiendo, nos interesa estudiar la desigualdad a largo plazo y la persistencia de la pobreza porque la movilidad dentro de la distribución de la renta y la naturaleza temporal de cualquier “estado” modifican, a veces de forma radical, nuestra percepción del fenómeno: no es lo mismo “estar un día encarcelado” que “permanecer un año en la cárcel”. Ambos estados reflejan la misma situación, entrar en un centro penitenciario, pero la duración de cada uno es lo que les diferencia. Lo mismo podríamos decir de situaciones como la pobreza. Es evidente que ante un mismo nivel de pobreza, una mayor cantidad relativa de pobreza de largo plazo respecto de la de corto plazo supone una peor situación. Por tanto, tiene gran importancia detectar qué proporción de la pobreza existente en un determinado momento es permanente y qué porcentaje es transitoria. Ésta es una forma más completa de describir unos fenómenos que son intrínsecamente de duración, por lo que ambos enfoques, el estático y el dinámico, son tan necesarios como complementarios en el estudio de la distribución de la renta.

5. CONCLUSIONES

La importancia de los estudios empíricos preocupados por la cuantificación de la desigualdad y la pobreza económica es vital a la hora de ofrecer alternativas al diseño de políticas sociales tendentes a la reducción de ambas problemáticas. Sin embargo, a lo largo de los últimos treinta años diversos autores nos han hecho conscientes de la importancia de los juicios de valor implícitos en cualquier medida que se proponga a la hora de cuantificar fenómenos tan complejos como estos. Ante esta realidad, y frente a posturas que defienden la imposibilidad de realizar análisis rigurosos, estos autores abogan por el desarrollo de procedimientos empíricos que permitan obtener resultados robustos ante un amplio abanico de juicios de valor, sobre los que previamente se haya llegado a un amplio consenso.

BIBLIOGRAFÍA

Amiel, Y. y Cowell, F. (1992): “Measurement of income inequality: experimental test by questionnaire”, *Journal of Public Economics*, 47, pp. 3-26.

- Atkinson, A. (1970): "On the measurement of inequality", *Journal of Economic Theory*, 2, pp. 244-263.
- (1975): *The economics of inequality*, Oxford University Press, Londres. [Traducción castellana: *La economía de la desigualdad*, Editorial Crítica, Barcelona, 1981].
- Atkinson, A. B. (1998): *Poverty in Europe*, Blackwell Publishers, Oxford.
- Ballano, C. y Ruiz-Castillo, J. (1993): "Searching by questionnaire for the meaning of income inequality", *Revista Española de Economía*, X, pp. 233-259.
- Bishop, J., Formby, J. y Thistle, P. (1991): "Rank dominance and international comparisons of income distribution", *European Economic Review*, 35, pp. 1399-1409.
- Bossert, W. y Pfingsten, A. (1990): "Intermediate inequality: concepts, indices, and Welfare implications", *Mathematical Social Sciences*, 19, pp. 117-134.
- Chakravarty, S. R. (1988): "On quasi-orderings of income profiles", University of Paderborn, *Methods of Operations Research*, 60, XIII Symposium on Operations Research.
- Cowell, F. (1995): *Measuring inequality*, LSE Handbooks in Economics Series, Prentice Hall/Harvester Wheatsheaf, Londres.
- (2000): "Measurement of inequality", en Atkinson, A. B. y Bourguignon, F. (eds.), *Handbook of Income Distribution*, vol. 1, Handbooks in Economics 16, North-Holland, Elsevier, pp. 87-166.
- Dalton, H. (1920): "The measurement of the inequality of incomes", *Economic Journal*, 30, pp. 348-361.
- Del Río, C. y Ruiz-Castillo, J. (2000): "Intermediate inequality and welfare", *Social Choice and Welfare*, 17 (2), pp. 223-239.
- Fields, G. (1980): *Poverty, inequality and development*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Foster, J. Green, J. y Thorbecke, E. (1984): "A class of decomposable poverty measures", *Econometrica*, 52 (3), pp. 761-66.
- y Sen, A. (1997): "On economic inequality after a quarter century", en Sen, A. K., *On economic inequality*, Oxford University Press, Nueva York.
- INE (1996): *Encuesta de Presupuestos Familiares. Desigualdad y pobreza en España. Estudio basado en las Encuestas de Presupuestos Familiares 1973-74, 1980-81 y 1990-91*, Instituto Nacional de Estadística y Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.
- Jenkins, S. P. y Lambert, P. (1997): "Three 'I's of poverty curves, with an analysis of UK poverty trends", *Oxford Economic Papers*, 49, pp. 317-327.

- y Lambert, P. (1998a): “Three ‘I’s of poverty curves and poverty dominance: TIPS for poverty analysis”, *Research on Economic Inequality*, 8.
- y Lambert, P. (1998b): “Ranking poverty gap distributions: further TIPS for poverty analysis”, *Research on Economic Inequality*, 8.
- Kolm, S.-C. (1976): “Unequal inequalities I”, *Journal of Economic Theory*, 12, pp. 416-442.
- Kuznets, S. (1953): *Share of upper income groups in income and savings*, National Bureau of Economic Research, New York.
- Moyes, P. (1987): “A new concept of Lorenz domination”, *Economics Letters*, 23, pp. 203-207.
- Lambert, P. J. (1989): *The distribution and redistribution of income. A mathematical analysis*, Basil Blackwell, Oxford. [Traducción castellana: *La distribución y redistribución de la renta*, Estudios de Hacienda Pública, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1996].
- Pfingsten, A. y Seidl, C. (1997): “Ray invariant inequality measures”, en Zandvakili, S. y Slotje, D. (eds.), *Research on taxation and inequality*, JAI Press, pp. 107-129.
- Ruiz-Castillo, J. (1987): *La medición de la pobreza y la desigualdad en España 1980-1981*, Servicio de Estudios del Banco de España, Estudios Económicos, 42, Banco de España, Madrid.
- Sen A. (1973): *On economic inequality*, Clarendon Press, Oxford.
- (1976): “Poverty: an ordinal approach to measurement”, *Econometrica*, 44, pp. 219-31.
- (1983): “Poor, relatively speaking”, *Oxford Economic Papers*, 35, pp. 153-169.
- (1989): *Sobre ética y economía*, Alianza Editorial, Madrid.
- Shorrocks, A. (1983): “Ranking income distributions”, *Economica*, 50, pp. 1-17.
- Zheng, B. (1997): “Aggregate poverty measures”, *Journal of Economic Surveys*, 11 (2), pp. 123-162.