

IGUALDAD

La igualdad alude a la eliminación de cualquier tipo de desventaja que signifique desigualdad. Algunos críticos del principio de “igualdad” social tienden a identificarla con uniformidad o con la eliminación de diferencias. Sin embargo, este no es el significado de la igualdad social. Por ejemplo, la igualdad entre hombres y mujeres o entre etnias no significa que ambas partes tengan que ser idénticas o que todo el mundo debería tener el mismo pasado étnico. Las ventajas o desventajas entre las personas, derivadas de las relaciones sociales, producen desigualdades que se traducen en una mejor o peor situación social. De modo que las “desigualdades en el acceso a la salud” significan no sólo que la población tiene necesidades diferentes, como observa una extensa literatura sobre desigualdades en salud, sino que también existe una fuerte relación entre una salud deficiente, escasez de recursos materiales y las relaciones sociales en que están insertas las personas (Townsend et al., 1988; Smith et al., 2000).

La pobreza es percibida a veces como una expresión de la desigualdad. Por ejemplo, la *DISTANCIA ECONÓMICA* entre las personas define a la pobreza en términos de desigualdades relativas al control y acceso a recursos. Otras perspectivas consideran a la pobreza como producto de la desigualdad. Las desigualdades más importantes se refieren al

ingreso, riqueza, clase social, género y origen étnico. Sin embargo, no son los únicos tipos de desigualdad. Para algunos autores, parte del viraje de la izquierda en el análisis social desde la crisis del marxismo se ha debido a la creciente importancia que tienen en el mundo contemporáneo la diversidad y la diferencia como factores clave en la construcción de las desventajas. Las desventajas pueden deberse a muchas otras razones como la edad, la nacionalidad, la religión, la discapacidad y la condición sexual.

Las políticas a favor de la igualdad pueden ser de tres tipos:

- *Igualdad en el tratamiento.* La gente es tratada con igualdad cuando no existen entre ellos desventajas, sesgos, prejuicios u opresión. Este tipo de igualdad no es sinónimo de homogeneidad en el trato.
- *Igualdad de oportunidades.* Rae diferencia entre políticas orientadas a asegurar ciertos objetivos “metas” y otras que buscan asegurar ciertos “medios” (1981). La igualdad de oportunidades orientadas al logro de objetivos asegura que la gente pueda participar de manera equitativa, en un medio competitivo, para alcanzar dichos objetivos. La igualdad de oportunidades está asociada a la idea de movilidad social y al principio que sustenta una carrera abierta de las capacidades. La igualdad a la que se refirió la Declaración de los Derechos del Hombre proclamada por la Revolución Francesa responde a este tipo. La población tiene derecho a cambiar su estatus, su posición social o sus oportunidades de vida sin que nadie se lo impida. La igualdad de oportunidades referida a medios requiere el acceso a un abanico de medios o SEGURIDAD BÁSICA, para poder competir en igualdad de condiciones.
- *Igualdad de resultados.* Se trata de una idea que no está basada en la igualdad de oportunidades ni de medios. Por el contrario, su supuesto es que para alcanzar ciertos objetivos sólo se deben asegurar ciertos derechos humanos y establecer condiciones básicas para una vida humana digna. Vlastos sostiene un argumento a favor de una distribución desigual de los recursos. Afirma que existen necesidades básicas que son iguales para todos en una sociedad y época determinadas, “en las que podría resultar necesario tener una distribución desigual de los recursos con el fin de nivelar los beneficios en caso de que existan necesidades diferenciadas” (en Bobbio et al., 1994: 778).

BIBLIOGRAFÍA

Bobbio, N. et al. 1994 *Diccionario de política* (México DF: Siglo XXI).

Rae, D. 1981 *Equalities* (Cambridge: Harvard University Press).

Smith, G.; Dorling, D. y Shaw, M. (eds.) 2000 *Poverty, inequality and health in Britain 1800-2000* (Bristol: The Policy Press).

Townsend, P.; Davidson, N. y Whitehead, M. 1988 *Inequalities in health* (Harmondsworth: Penguin).

INCENTIVOS PARA EL TRABAJO

En el lenguaje común, un incentivo es una manera de estimular y alentar a las personas para que realicen algo. Pueden ser considerados incentivos los premios en las competencias o las recompensas a un comportamiento correcto. En términos económicos, un incentivo es visto simplemente como una ganancia potencial.

Considerar una acción como un incentivo implica la existencia de cuatro elementos:

- *Una ganancia a futuro* que produzca cambios para alcanzar ciertos bienes deseables o resultados futuros.
- *Alternativas* para elegir y para que el incentivo pueda ser escogido.
- *Motivación* para que algo actúe como un incentivo.
- *Efectos marginales o secundarios* en el contexto en donde el incentivo es aplicado.

La idea de que los beneficios sociales o la protección social son incentivos para el trabajo se basa en una serie de supuestos:

- *La ganancia a futuro en caso de subsidios al desempleo.* Sin embargo, para algunos autores existen evidencias de que el desempleo produce estigmatización, aburrimiento, pérdida de objetivos, deterioro de la salud, exclusión y pobreza (Gallie, 1994). Para otros autores, el desempleo prolongado produce baja estima y falta de incentivos en la búsqueda de trabajo –sobre todo entre algunos hombres adultos, aunque no para la mayoría de la población en edad de trabajar– (Alcock et al., 2003).
- *La población posee alternativas y puede escoger el estar desempleada.* El DESEMPEÑO está condicionado por una serie de factores económicos. Puede deberse a elecciones personales, pero la mayoría de las veces no es así. El desempleo involuntario es de distinta índole: producido por conflictos, por cuestiones temporales,

por falta de demanda, por situaciones de desempleo estructural o resultado de situaciones de exclusión.

- *Los beneficios del seguro de desempleo tienen un efecto perceptible en la motivación o desmotivación para trabajar.* Los seguros de desempleo tienen montos muy bajos y están limitados por una serie de condiciones que se imponen al receptor (por ejemplo, suspensión de los beneficios en caso de haber dejado el empleo sin una “buena causa” o haberse negado a aceptar oportunidades de empleo) (Atkinson, 1995). Existen algunos estudios que sugieren la posibilidad de un efecto marginal sobre aquellas mujeres trabajadoras mal remuneradas cuyos cónyuges perciben algún seguro respecto de otros grupos (Davies et al., 1994). Estudios realizados sobre personas desempleadas por tiempo prolongado observan que “el nivel del beneficio del seguro de desempleo no constituye un factor explicativo en la conducta respecto al mercado de trabajo de los desempleados de largo plazo” (Dawes citado en Alcock et al., 2003: 13).
- *Efecto marginal: vinculado con la idea de que el seguro de desempleo es más importante que otros factores.* Cuando la gente decide emplearse, aparte de la consideración acerca de los beneficios del seguro de desempleo, existen muchos otros factores que influyen sobre su decisión, como la posibilidad de obtener más recursos monetarios y mejorar su estatus social y el deseo de adquirir ciertas posiciones relacionadas con el estatus que el empleo otorga. Según Atkinson y Mogensen (1993), existen pocas evidencias de que el seguro de desempleo actúe como un incentivo.

En la práctica, para algunos autores, los argumentos acerca de que los incentivos para el trabajo son efectivos no están fundados en evidencias de tipo económica o social, sino en la creencia de que las personas necesitan ser penalizadas por el hecho de estar desempleadas. Según Murray, “la gente responde tanto a los incentivos como a los factores de desaliento [...] zanahorias y garrotes funcionan” (1984).

BIBLIOGRAFÍA

- Alcock, P.; Beatty, C.; Fothergill, S.; Macmillan, R. y Yeandle, S. 2003 *Work to welfare* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Atkinson, A.B. 1995 *Incomes and the Welfare State* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Atkinson, A.B. y Mogensen, G. 1993 *Welfare and work incentives* (Oxford: Clarendon Press).

- Davies, R.; Elias, P. y Penn, R. 1994 "The relationship between a husband's unemployment and his wife's participation in the labour force" en Gallie, D.; Marsh, C. y Vogler, C. (eds.) *Social change and the experience of unemployment* (Oxford: Oxford University Press).
- Gallie, D. 1994 "Unemployment and social exclusion in the EU" en *European Societies* (Londres) Vol. 1, N° 2.
- Murray, C. 1984 *Losing ground* (Nueva York: Basic Books).

INDICADORES

El término "indicador" generalmente se utiliza para demostrar que la información cuantitativa acerca de problemas sociales no representa "hechos" simples, sino formas de organizar los datos que de otro modo resultarían complejos y poco confiables. Algunas veces, los indicadores son representados como una suma de factores. Así, un indicador social puede verse como "un dato estadístico de interés normativo directo que ayuda a establecer un juicio conciso, integral y balanceado acerca de las condiciones que presentan aspectos fundamentales de una sociedad" (US Department of Health, Education and Welfare citado en Carley, 1981).

Otros autores arguyen que los indicadores simplemente describen operacionalmente un problema y que, por lo tanto, pueden ser sólo un dato estadístico que dé lugar a interpretaciones que se alejan de la información sustantiva a la que refieren (Midgley y Piachaud, 1984: 39). Por ello, un "indicador" requiere ser interpretado.

Los problemas típicos que presentan los indicadores serían los siguientes:

- Elegir indicadores fácilmente disponibles y cuantificables en lugar de otros que implican mayores dificultades o que resulta costoso recopilar.
- Los juicios normativos los tratan como si fueran "hechos", reificando los aspectos sociales a los que se refieren. Ejemplos de este tipo pueden ser: confundir el salario con el valor social del trabajo, o las distinciones entre el desempleo y el no empleo.
- Tratar temas como si fueran números una vez que han sido cuantificados; un problema típico vinculado con esta cuestión es pretender añadir datos de mortalidad a cifras de ingreso con el fin de elaborar ÍNDICES.

BIBLIOGRAFÍA

- Carley, M. 1981 *Social measurement and social indicators* (Londres: Allen & Unwin).
- Midgley, J. y Piachaud, D. (eds.) 1984 "Social indicators and social planning" en *The fields and methods of social planning* (Londres: Heinemann).

INDICADORES LAEKEN

En la Cumbre de Niza realizada en diciembre del año 2000, los países miembros de la Unión Europea acordaron producir Planes Nacionales de Acción para la Inclusión Social (NAP-incl, por sus siglas en inglés), diseñados para promover la inclusión social y combatir la pobreza y la exclusión social. El Consejo Europeo en Laeken sostuvo más tarde que era importante contar con un conjunto común de indicadores para ese fin, con el objeto de "erradicar la pobreza y promocionar la inclusión social, incluyendo aspectos como salud y vivienda [...] enfatizó la necesidad de reforzar la maquinaria estadística y hacer un llamado a la Comisión Europea para que gradualmente involucre a los países candidatos a formar parte de esta unión en este proceso" (Laeken Summit, 2001).

Los dieciocho indicadores de pobreza e inclusión social que se propusieron luego de esta reunión son comúnmente llamados indicadores "Laeken". Estos se listan a continuación.

INDICADORES PRIMARIOS

- Tasa de bajos ingresos posterior a la recepción de transferencias, con un umbral de bajos ingresos fijado en un 60% del ingreso promedio (incluye desgloses por género, edad, estatus de actividad frecuente, tipo de vivienda y tipo de tenencia; como ejemplos ilustrativos se obtienen los valores para hogares promedios).
- Distribución del ingreso (*ratio* de ingreso por quintil).
- Persistencia de bajos ingresos.
- Brecha promedio de bajos ingresos.
- Cohesión regional.
- Tasa de desempleo a largo plazo.
- Población que vive en hogares con jefes o jefas desocupados.
- Deserción escolar temprana sin capacitación posterior.

- Esperanza de vida al nacer.
- Autopercepción del estado de salud.

INDICADORES SECUNDARIOS

- Dispersión del 60% por debajo del umbral del promedio de bajos ingresos.
- Tasa de bajos ingresos en un momento determinado.
- Tasa de bajos ingresos antes de la recepción de transferencias o subsidios.
- Distribución del ingreso (COEFICIENTE DE GINI).
- Persistencia de bajos ingresos (basada en el 50% del ingreso promedio).
- Proporción del desempleo en el largo plazo.
- Tasa de desempleo a largo plazo.
- Población con muy bajo nivel escolar.

BIBLIOGRAFÍA

Laeken Summit 2001 Reunión del Consejo Europeo en Laeken, 14 al 15 de diciembre. En <http://ec.europa.eu/governance/impact/docs/key_docs/laeken_concl_en.pdf>.

ÍNDICE DE BRECHA DE POBREZA

Este índice (PGI, por sus siglas en inglés: *Poverty Gap Index*) ha sido definido como la brecha proporcional de la pobreza establecida respecto del tamaño de la población total.

$$\text{PGI} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \frac{Z - y_i}{Z} = H * I$$

El índice que mide la brecha de pobreza incluye tanto la incidencia de la pobreza (el índice de incidencia: H) como la intensidad de la pobreza (la brecha de pobreza: I). El valor del índice oscila entre 0 (cuando se supone que nadie es pobre) y H (bajo el supuesto de que todos los ingresos de los pobres sean igual a cero). El índice de la brecha de pobreza también puede interpretarse como una manifestación del potencial para

eliminar la pobreza mediante transferencias selectivas hacia los pobres. Interpretado de este modo, es el *ratio* de los costos mínimos para la eliminación de la pobreza por medio de una FOCALIZACIÓN perfecta.

La siguiente fórmula equivale a los costos máximos con ninguna focalización ($z.n$).

$$\sum_{i=1}^q z - y_i$$

Algunas desventajas de los indicadores parciales de la pobreza H e I persisten en el indicador agregado PGI, especialmente la falta de visibilidad de las desigualdades que existen entre los pobres.

Lipton y Ravallion (1995) ilustran esta cuestión a través del siguiente ejemplo: “Una desventaja del índice PGI y del indicador I es que no ponen atención en la desigualdad entre los pobres y por lo tanto podrían no capturar las diferencias en la severidad de la pobreza. Por ejemplo, considérense dos distribuciones de consumo para cuatro personas: la distribución A es (1, 2, 3, 4) y la B es (2, 2, 2, 4). Para una línea de pobreza $z=3$, A y B tienen el mismo valor de $PGI=0,25$ ($=[(3-1)/3+(3-2)/3]/4$ para A). Sin embargo, la persona más pobre en A tiene solamente la mitad del consumo que la persona más pobre en B . En este caso, la brecha de pobreza no será afectada por una transferencia de una persona pobre a otra que sea menos pobre”.

BIBLIOGRAFÍA

Lipton, M. y Ravallion, M. 1995 “Poverty and policy” en Behrman, J. y Srinivasan, T. (eds.) *Handbook of development economics* (Amsterdam: North Holland) Vol. 3B.

ÍNDICE DE FOSTER, GREER Y THORBECKE

Foster, Greer y Thorbecke (FGT) desarrollaron un tipo de medición de la pobreza que permite visualizar la evidencia de las desigualdades entre los pobres. Si se consideran dos ingresos por debajo de la LÍNEA DE POBREZA, la pobreza tiene diferencias en severidad si un ingreso está un 1% por debajo y otro está 99% por debajo, en comparación con una situación en la que dos ingresos están 50% por debajo de la línea de pobreza.

El tipo de medidas de la pobreza es definido por FGT como:

$$P_{\alpha} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left(\frac{z - y_i}{z} \right)^{\alpha}$$

Donde:

$P\alpha$ es el nivel de pobreza;

n es el tamaño de la población;

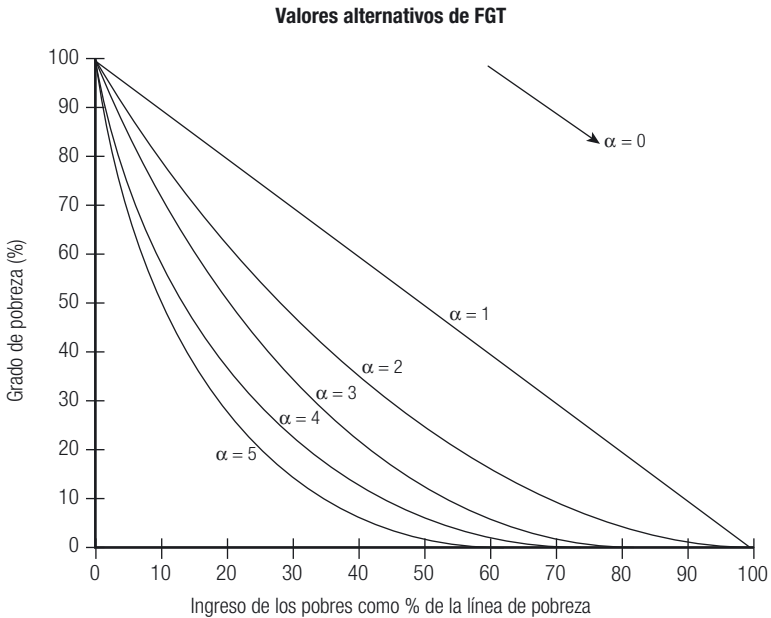
q es el número de pobres;

z es la línea de pobreza;

y_i es el ingreso per cápita del hogar; y

α tiene un valor normativo que puede ser establecido en diferentes niveles según la importancia que se le asigne al nivel de vida más bajo.

La medida de FGT se convierte en el **ÍNDICE DE INCIDENCIA H** si $\alpha=0$. El grado de pobreza es igual para todos los pobres, sin importar el tamaño de su **BRECHA DE POBREZA** (ver Figura). La medida FGT se convierte en el **ÍNDICE DE BRECHA DE POBREZA PGI** si $\alpha=1$. El grado de pobreza aumenta en una forma lineal con el tamaño de la brecha de pobreza. Con $\alpha=1$, una persona más pobre tiene un peso de pobreza más alto que una persona menos pobre. Con $\alpha=2$, el peso de cada persona es igual a su proporción de la brecha de pobreza. Una persona con el 75% por debajo de la línea de pobreza obtiene un peso de 0,56; una persona con el 50% por debajo de la línea de pobreza obtiene un peso de 0,25. Al índice FGT con $\alpha=2$ se le llama algunas veces **ÍNDICE CUADRADO DE BRECHA DE POBREZA**.



La figura presenta el grado de pobreza de acuerdo con varios valores de α . El valor de P_α oscila entre 0 (caso en el que todos los ingresos de los pobres sean iguales a la línea de pobreza) y H (caso en el que todos los pobres tengan cero ingresos). Un α más alto da más peso a los más pobres y menos a las personas que se encuentran cerca de la línea de pobreza, mientras que la brecha entre los más pobres y los menos pobres se hace más grande. Conforme α crece, la medida FGT se acerca a una situación en que la pobreza está totalmente determinada por el ingreso de los más pobres. Una persona con un ingreso al 50% por debajo de la línea de pobreza obtiene un peso de pobreza del 100% si $\alpha=0$. Esto significa que a esa persona se la considera tan pobre como a una persona con un ingreso cero. Cuando $\alpha=1$, una persona cuyo ingreso está un 50% por debajo de la línea de pobreza obtiene un peso de pobreza del 50% del peso de una persona con un ingreso cero. Con $\alpha=2$, esa persona obtiene un peso de pobreza de 0,25; con $\alpha=5$, obtiene un peso de sólo 0,15.

Un ejemplo práctico del índice FGT está disponible en la obra de Hagenaars et al. (1994). Allí se presentan resultados ya calculados para países europeos junto con otras estimaciones como el ÍNDICE DE INCIDENCIA y la BRECHA DE POBREZA. Los resultados de las tres medidas seguramente serán similares, porque están basadas en elementos comunes, aunque también hay un cierto grado de variación. En comparación con el ÍNDICE DE SEN, el índice FGT tiene las ventajas de su continuidad y facilidad para descomponerse, así como la capacidad de presentar el impacto de los supuestos normativos en la distribución de los recursos entre la población pobre.

BIBLIOGRAFÍA

- Fields, G. 1995 "Poverty changes in developing countries" en Van der Hoeven, R. y Anker, R. *Poverty monitoring: an international concern* (Nueva York: St. Martin's Press).
- Foster, J. 1994 "Normative measurement: is theory relevant?" en *American Economic Review* (Pittsburgh) Vol. 84, N° 2.
- Foster, J.; Greer, J. y Thorbecke, E. 1984 "A class of decomposable poverty measures" en *Econometrica* (Princeton) Vol. 52, N° 3.
- Hagenaars, A.; De Vos, K. y Zaidi, M. 1994 *Poverty statistics in the late 1980s: research based on micro-data* (Luxemburgo: Eurostat).

ÍNDICE DE INCIDENCIA DE LA POBREZA O TASA DE INCIDENCIA DE LA POBREZA

Se trata de las formas de medición de la pobreza más utilizadas. Refiere a la proporción de individuos, hogares o familias que caen bajo la línea de pobreza. Si q es el número de personas identificadas como pobres y n el número total de personas en la comunidad, entonces la medida de incidencia de pobreza H es el cociente q/n . La proporción de la incidencia puede variar entre 0, cuando nadie es pobre, y 1, cuando todos son pobres.

Este indicador simple proporciona información útil sobre la incidencia y distribución de la pobreza entre la población. Sin embargo, la tasa de incidencia de la pobreza no capta la intensidad de la pobreza, es decir, en qué medida caen los pobres por debajo de una línea de pobreza determinada (Sen, 1981; Hagenaars, 1986).

El indicador de incidencia de la pobreza ha sido sometido a severas críticas durante los últimos treinta años (Atkinson, 1989). En 1968, Watts (1968: 326) señaló que decía “poco, excepto [por] su simplicidad para ser recomendado” y, según Sen (1979: 295), el grado de apoyo que ha recibido este indicador es “sumamente asombroso” teniendo en consideración sus limitaciones. La tasa de incidencia de la pobreza puede ser problemática para evaluar la eficacia de las políticas orientadas a la población pobre. Las políticas consideradas exitosas para asegurar mejoras en el bienestar de los más pobres de entre los pobres no afectarán la tasa de incidencia de la pobreza si el nuevo nivel de vida de ese grupo sigue estando por debajo de la línea de pobreza. Por otra parte, si estas políticas favorecen la situación de las personas ubicadas justo por debajo de la línea de pobreza, es probable que reduzcan la tasa de incidencia de la pobreza.

BIBLIOGRAFÍA

- Atkinson, A.B. 1989 *Poverty and social security* (Nueva York: Harvester Wheatsheaf).
- Hagenaars, A.J.M. 1986 *The perceptions of poverty* (Amsterdam: North Holland).
- Sen, A. 1979 “Issues in the measurement of poverty” en *Scandinavian Journal of Economics* (Copenhage) Vol. 81.
- Sen, A. 1981 *Poverty and famines. An essay on entitlements and deprivation* (Oxford: Clarendon Press).
- Watts, H.W. 1968 “An economic definition of poverty” en Moynihan, D. (ed.) *On understanding poverty* (Nueva York: Basic Books).

ÍNDICE DE POBREZA HUMANA

El *Informe de Desarrollo Humano* de 1997 del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo introdujo el Índice de Pobreza Humana. Este está construido en base al concepto de capacidades (CAPACIDADES Y CARACTERÍSTICAS) de Sen, que define a la pobreza como “la negación de opciones y oportunidades para una vida aceptable”. El Índice de Pobreza Humana (HPI, por sus siglas en inglés) intenta medir este concepto, centrándose en aquellos grupos cuyas opciones se encuentran muy restringidas en cada una de las tres áreas utilizadas por el Índice de DESARROLLO HUMANO (HDI, por sus siglas en inglés). Mientras que el HDI se centra en los progresos generales de un país, el HPI está formado por cinco componentes ponderados (PNUD, 1997):

- el porcentaje de población que, se estima, morirá antes de los 40 años de edad (60 años en los países desarrollados);
- el porcentaje de adultos que son analfabetos;
- el porcentaje de población con acceso a servicios de salud;
- el porcentaje de población con acceso a agua potable;
- el porcentaje de niños menores de cinco años que están desnutridos.

Algunos de los aspectos de la pobreza humana que están excluidos del índice debido a la carencia de datos o las dificultades para su medición son: la falta de libertad política, la incapacidad para participar en la toma de decisiones, la falta de seguridad personal (SEGURIDAD Y POBREZA), la incapacidad para participar en la vida de la comunidad y las amenazas a la sostenibilidad y a la equidad intergeneracional.

BIBLIOGRAFÍA

PNUD 1997 *Human Development Report 1997: Human Development to Eradicate Poverty* (Oxford: Oxford University Press).

ÍNDICE DE SEN

El Índice de Sen es una medida de la pobreza alternativa al índice de incidencia y a la brecha de pobreza, que tiene como objetivo considerar tanto la intensidad de la pobreza como la desigualdad. Es posible observar que la incidencia de la pobreza en un momento determinado depende de:

- la proporción de la población que cae por debajo de la línea de pobreza así estimada por el ÍNDICE DE INCIDENCIA DE LA POBREZA;
- la intensidad de la pobreza, es decir, el déficit agregado del ingreso entre los pobres a partir de la línea de pobreza específica medida por la BRECHA DE POBREZA;
- la distribución del ingreso entre los pobres. Una medida aproximada puede ser, por ejemplo, el COEFICIENTE DE GINI. El argumento de Sen para incorporar este tercer aspecto es el axioma de transferencia, que plantea que una transferencia de una persona pobre a una más rica siempre debería conducir a un aumento en la pobreza.

El Índice de Sen combina estos tres elementos dentro de un solo indicador de pobreza para una línea de pobreza dada, y la fórmula de su cálculo es:

$$S = H [I + (1 - I) G_p]$$

donde S es el Índice de Sen; H es el índice de incidencia; I es la brecha de pobreza y G_p es la desigualdad entre los pobres expresada por el coeficiente de Gini.

La importancia del Índice de Sen radica en que incorpora las tres dimensiones de la pobreza: incidencia H , intensidad I y desigualdad entre los pobres G_p . El Índice de Sen S aumenta respectivamente con el aumento de H , I o G_p y disminuye, respectivamente, con la disminución de H , I o G_p .

Una de las desventajas del Índice de Sen es su discontinuidad a nivel de la línea de pobreza. Otra es que no puede descomponerse. Uno de los atractivos de un indicador de pobreza radica en que puede ser descompuesto aditivamente, lo que significa que la pobreza total puede descomponerse en pobreza de subgrupos, por lo cual la suma de la pobreza ponderada de acuerdo a la población de los diversos subgrupos será igual a la pobreza total.

BIBLIOGRAFÍA

- Förster, M.F. 1994 "Measurement of low incomes and poverty in a perspective of international comparison" en *Labour market and social policy occasional papers* (OECD/GD) N° 14.
- Hagenaars, A.J.M. 1986 *The perceptions of poverty* (Amsterdam: North Holland).
- Sen, A. 1976 "Poverty: an ordinal approach to measurement" en *Econometrica* (Princeton) Vol. 44.

Sen, A. 1981. *Poverty and famines. An essay on entitlements and deprivation* (Oxford: Clarendon Press).

Schorrocks, A. 1995 "Revisiting the Sen Poverty Index" en *Econometrica* (Princeton) Vol. 63.

ÍNDICES

Un índice consiste en un conjunto de INDICADORES que se combinan para elaborar una medida compuesta. Spicker (2004) resume las principales características que poseen los índices del siguiente modo:

- *Validez*: los índices tienen que medir lo que pretenden representar, siendo la convalidación, mediante cruces con otros indicadores, difícil de realizar (en Gran Bretaña, las tasas de beneficios han sido empleadas como el principal medio de convalidación).
- *Confiabilidad*: esta característica depende de un contexto social particular y de un cierto período de tiempo. Por lo tanto, los índices no pueden ser transferidos a otras circunstancias.
- *Cuantificación* (confrontar con INDICADORES): la construcción de índices tiende a incluir relaciones matemáticas lineales.
- *Inclusión y exclusión* de factores pertinentes: a veces el principio de exclusión lleva a que se ignoren temas importantes. Por otra parte, la inclusión de muchos factores puede llevar a que se les conceda gran peso a factores específicos. El alto nivel de colinealidad entre múltiples variables en los fenómenos sociales relacionados con la privación dificulta el análisis multivariado.
- *Ponderación*: a los factores más significativos es necesario atribuirles ponderaciones adecuadas, que dependen de una cuantificación apropiada.

BIBLIOGRAFÍA

Spicker, P. 2004 "Developing indicators: issues in the use of quantitative data about poverty" en *Policy and Politics* (Bristol) Vol. 32, N° 4.

INDIGENCIA

Una persona indigente se encuentra en estado de necesidad y, según el uso mayoritario del término, carece de medios de SUBSISTENCIA. La

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha desarrollado una línea de indigencia que se fija como la mitad del valor de la línea de pobreza y alcanza a cubrir solamente los requerimientos nutricionales básicos (citado en Golbert y Kessler, 1996). Un ejemplo de esta medición puede encontrarse en las mediciones de pobreza en Brasil.

En los textos de economía política de principios del siglo XIX, en particular el Informe de la Ley Inglesa de Pobres de 1834, se hacía por lo general una distinción entre “indigencia” y “pobreza”. La indigencia era una condición de destitución total. Se entendía como “el estado de una persona que no podía trabajar o que no podía obtener a cambio de su trabajo los medios de subsistencia” (Checkland y Checkland, 1974) y, por lo tanto, requería de la prestación de asistencia. Por otra parte, la pobreza era vista como una cuestión ya arraigada en la sociedad del Reino Unido y como expresión de la desigualdad. De acuerdo con Checkland y Checkland, se trataba del “estado en el cual para poder obtener una subsistencia mínima se estaba forzado a recurrir al trabajo” y, de este modo, se consideraba una consecuencia de las diferencias en el poder adquisitivo (1974: 334).

BIBLIOGRAFÍA

- Checkland, S. y Checkland, O. (eds.) 1974 *The Poor Law Report of 1834* (Harmondsworth: Penguin).
- Golbert, L. y Kessler, G. 1996 *Latin America: poverty as a challenge for government and society* en Øyen, E.; Samad, S.A. y Miller, S.M. (eds.) *Poverty: a global review. Handbook on poverty research* (Oslo/París: Scandinavian University Press/UNESCO).

INELASTICIDAD DEL INGRESO EN LA DEMANDA

Las personas que tienen satisfechas sus necesidades mínimas de bienes básicos gastan proporcionalmente menos en esos artículos a medida que el ingreso aumenta (Lipton, 1995: 140). Esto puede utilizarse como un método para establecer un ingreso mínimo. El ejemplo más conocido es el COEFICIENTE DE ENGEL.

BIBLIOGRAFÍA

- Lipton, M. 1995 “Growing points in poverty research: labour issues” en Rodgers, G. (ed.) *The poverty agenda and the ILO* (Ginebra: OIT).

INFRAESTRUCTURA, EQUIPAMIENTOS Y SERVICIOS COLECTIVOS Y DE LA VIVIENDA (AMENITIES)¹⁷

Se trata de instalaciones o equipamientos disponibles en las viviendas y/o en las habitaciones para satisfacer necesidades básicas de la vida diaria, vinculadas estrechamente con servicios e infraestructura de provisión colectiva. En el contexto de las políticas de VIVIENDA, la idea se operacionaliza normalmente en términos de artículos específicos disponibles para los habitantes (Hole, 1972). Los servicios para la sanidad personal incluyen el abastecimiento de agua potable, agua caliente, baños, duchas, lavamanos, inodoros e instalaciones para la eliminación y tratamiento de excretas. Los servicios para el acondicionamiento térmico abarcan sistemas de calefacción y aire acondicionado. Los servicios vinculados con la elaboración de alimentos comprenden agua potable, almacenamiento de los alimentos y lavadero. Otros servicios e infraestructura son la electricidad y el gas. En los países en desarrollo, el centro de la discusión se focaliza en la provisión y distribución de los servicios e infraestructuras llamados básicos, por ejemplo, el abastecimiento de agua potable o el alcantarillado (Kundu, 1993), mientras que en las economías llamadas desarrolladas el centro del debate se circunscribe a los servicios de la vivienda.

BIBLIOGRAFÍA

Hole, V. 1972 "Housing in social research" en Gittis, E. (ed.) *Key variables in social research* (Londres: Heinemann).

Kundu, A. 1993 *In the name of the urban poor: access to basic amenities* (Nueva Delhi: Sage).

INGRESO

El ingreso es un concepto clave en casi todas las definiciones y estudios sobre la pobreza. Sin embargo, es extremadamente difícil definirlo y llegar a un significado consensuado. Algunas veces el término se utiliza, de manera vaga, para referirse sólo al componente principal del ingreso monetario en la mayoría de los hogares, es decir, los sueldos, los salarios o las ganancias. Otros lo usan para incluir todas las entradas

17 N. de la T.: Si bien existe la palabra amenidades en castellano, no tiene el sentido que aquí se desarrolla. En países como España, Colombia o Argentina, la palabra amenidades refiere al acceso y consumo de bienes y servicios que muchas veces se entienden como prácticas suntuarias.

de un hogar, incluyendo tanto los ingresos totales como los que provienen del capital y el patrimonio de los miembros del hogar.

El ingreso ha sido clásicamente definido como la suma del consumo y las variaciones en el valor neto de la riqueza durante un período. Esto se conoce como el enfoque de Haig-Simons (ver Simons citado en Atkinson y Stiglitz, 1980: 260). Desafortunadamente, este enfoque no distingue, dentro de las finanzas individuales o del hogar, entre aspectos tales como el “vivir bien” cotidiano y la situación de “volverse rico”. Dicho en términos técnicos, no distingue entre las entradas corrientes y las de capital.

Varias organizaciones internacionales han proporcionado pautas para definir y medir el ingreso. Las Naciones Unidas ofrecen dos marcos para este tipo de mediciones: el *Sistema de Cuentas Nacionales* de 1993 (ONU, 1992)¹⁸ y las directrices para recopilar datos a nivel micro sobre los recursos económicos de los hogares (ONU, 1977; 1989). La Organización Internacional del Trabajo (OIT) también ha elaborado directrices para la recopilación de datos sobre el ingreso de los hogares, con particular énfasis en los ingresos procedentes del empleo (OIT, 1971; 1992; 1993). En enero de 1997, el Buró Australiano de Estadísticas (ABS, por sus siglas en inglés) intentó llegar a un acuerdo internacional sobre las definiciones de ingreso, consumo, ahorro y riqueza, al proponer la siguiente definición: “El ingreso abarca aquellas entradas acumuladas, en efectivo o en especie, que son de una naturaleza regular y periódica y que son recibidas por el hogar o por sus miembros, en intervalos anuales o más frecuentes. Incluye las entradas regulares procedentes del empleo, los negocios propios y el préstamo de activos. También incluye ingresos transferidos por parte del gobierno, de instituciones privadas y de otros hogares. Incluye además el valor de los servicios proporcionados dentro del hogar como el uso de una vivienda propia, de otros bienes de consumo duraderos poseídos por el hogar y del trabajo doméstico no remunerado. El ingreso excluye: las entradas de capital consideradas como una adición al capital existente y las entradas derivadas de la pérdida de activos o la contracción de alguna deuda. También se excluyen las transferencias intra-domésticas” (ABS, 1995).

Townsend (1979; 1993) sostiene que deberían utilizarse las definiciones amplias del ingreso, en particular si se trata de comparaciones internacionales. Cuando se comparan los ingresos individuales o domésticos de las personas en diferentes países, es esencial tomar en cuenta, por ejemplo, el valor de los servicios públicos en salud,

18 N. de la T.: El documento de referencia fue preparado y publicado en el año 1992 y presentado y adoptado el año subsiguiente.

educación y transporte. Desgraciadamente, muchos estudios económicos de la pobreza utilizan definiciones limitadas del ingreso, tales como sueldos, salarios y ganancias en negocios. Las comparaciones internacionales basadas en definiciones de este tipo pueden ser engañosas y de uso limitado.

BIBLIOGRAFÍA

- Atkinson, A.B. y Stiglitz, J. 1980 *Lectures on public economics* (Londres: McGraw-Hill).
- ABS 1995 *A provisional framework for household income consumption, saving and wealth* (Canberra: Australian Government Publishing Service).
- OIT 1971 *Scope, methods and users of family expenditure surveys. Report III: Twelfth International Conference of Labour Statisticians* (Ginebra).
- OIT 1992 *Report I: General Report, Fifteenth International Conference of Labour Statisticians* (Ginebra).
- OIT 1993 *Report of the Conference: Fifteenth International Conference of Labour Statisticians* (Ginebra).
- ONU 1977 "Provisional guidelines on statistics of the distribution of income, consumption and accumulation of households" en <http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_61E.pdf>.
- ONU 1989 *National Household Survey Capability Program. Household income and expenditure surveys. A technical study* (Nueva York).
- ONU 1992 "Revised System of National Accounts (Provisional), August 1992", para ser presentado y adoptado en la 27ª sesión de la Statistical Commission, febrero-marzo de 1993.
- Townsend, P. 1979 *Poverty in the United Kingdom* (Harmondsworth: Penguin).
- Townsend, P. 1993 *The international analysis of poverty* (Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf).

INGRESO BÁSICO¹⁹

Según Walter (1989) los programas de ingreso básico han sido propuestos como un método de alivio a la pobreza en los países industrializados. Un ingreso básico es un pago recibido por cada persona u hogar, el cual proporciona una renta mínima y cuyo monto se estima con base en criterios de edad y tipo de familia. Sus beneficiarios no están sujetos a ninguna otra condición. El SISTEMA SPEENHAMLAND de 1795 en Gran Bretaña fue uno de los primeros intentos de ingreso básico garantizado. Desde entonces, se han propuesto muchos otros planes de ingreso básico.

Según Brittan y Webb (1990), los esquemas de ingreso básico podrían tener tres ventajas principales:

- Eliminarían las brechas y carencias en la seguridad social y reducirían el número de personas que viven en la pobreza.
- Eliminarían el desempleo y el llamado círculo vicioso de la pobreza que se produce al retirar los beneficios cuando el desempleado obtiene trabajo o cuando las personas con bajos ingresos suben en la escala de los ingresos.
- Las personas deberían tener un medio de SUBSISTENCIA independiente de las necesidades y que no dependa de complicados registros de contribuciones o declaraciones detalladas de los recursos personales.

Otros argumentos a favor del ingreso básico son los siguientes:

- mayor previsión por parte del receptor;
- mayor protección legal de los ciudadanos en un Estado de Bienestar complejo;
- mayor responsabilidad y control económico (Øyen, 1981).

La mayoría de los beneficios sociales existentes en los países industrializados son contingentes. Esto significa que están relacionados con desgracias o condiciones específicas, por ejemplo, la edad, la enfermedad o el desempleo. Por el contrario, un ingreso básico depende solamente de características muy generales, tales como el número de hijos a cargo, y no está condicionado a cuestiones como el esfuerzo por encontrar empleo, el estado de salud, las contribuciones previas o la posesión de bienes o activos. Los ingresos básicos podrían sustituir varios beneficios

19 N. de la T.: En América Latina se utiliza el término *ingreso de subsistencia* para referirse a este tipo de ingreso básico.

específicos de la seguridad social actual. Siempre existirían personas con necesidades especiales que requerirían sumas extra de dinero sobre una base condicional o discrecional. Algunos partidarios de este sistema consideran que los pagos del ingreso básico deberían consistir en un crédito impositivo deducible de los impuestos, pero recibido por el Estado como pago positivo por aquellos que posean obligaciones fiscales y no puedan afrontarlas.

Algunas veces, a los programas de ingresos básicos o de subsistencia se los denomina “garantías de ingreso mínimo”, “dividendos sociales” o esquemas negativos (o inversos) de impuestos sobre la renta (Parker, 1988; 1989).

BIBLIOGRAFÍA

Brittan, S. y Webb, S. 1990 *Beyond the Welfare State: an examination of basic incomes in a market economy* (Aberdeen: Aberdeen University Press/David Hume Institute).

Øyen, E. 1981 *GMI. Garantert minsteinntekt i Norge* (Oslo: Universitetsforlaget).

Parker, H. 1988 “Are basic incomes feasible?” en *Basic Income Research Group Bulletin* (Londres) N° 7.

Parker, H. 1989 *Instead of the dole* (Londres: Routledge).

Walter, T. 1989 *Basic income: freedom from poverty, freedom to work* (Londres: Marion Boyars).

INGRESO DE PROTECCIÓN (*INCOME MAINTENANCE*)

Este término alude a la provisión de un subsidio otorgado a personas de bajos ingresos o cuyos ingresos se interrumpen. Es comúnmente identificado con el Sistema de Seguro Social de algunos países. No obstante, el Seguro Social es un sistema más amplio que incluye otro tipo de asistencia no financiera y seguros de salud o, en términos más estrictos, incluye sólo seguridad social.

Existen cinco tipos principales de beneficios asociados a este tipo de ingresos:

- El SEGURO SOCIAL, cuando los beneficios dependen de aportes o cotizaciones previas.
- Beneficios basados en el ANÁLISIS DE PRUEBAS DE MEDIOS, que implican pruebas de monto de ingresos, capital o recursos.

- Beneficios “no-contributivos”, subsidios que no dependen ni de pruebas de aportes o cotizaciones, ni de carencia de medios de subsistencia, pero sí de otras formas de probar las necesidades (por ejemplo, los beneficios derivados por lesiones o daños laborales).
- Beneficios universales o por grupos de población específica (por ejemplo, los ancianos o niños).
- Beneficios discrecionales, sujetos a la decisión de un funcionario o profesional. La ASISTENCIA SOCIAL combina distintas modalidades, ya que sus intervenciones pueden estar basadas en el ANÁLISIS DE PRUEBAS DE MEDIOS, ser discrecionales, no contributivas o formas combinadas.

Los ingresos de protección pueden estar sujetos, más allá de su diseño, a condicionalidades por cumplimiento de ciertos requisitos²⁰. Rawlings (2004) menciona, por ejemplo, que los “beneficios” pueden exigir el uso de ciertos servicios en educación y salud por parte de los hijos de los beneficiarios, como asistencia escolar o vacunaciones.

BIBLIOGRAFÍA

Rawlings, L. 2004 “A new approach to social assistance: Latin America’s experience with Conditional Cash Transfer Programs”, Social Protection Discussion Paper N° 0416, Banco Mundial, Washington DC. En <<http://wbln0018.worldbank.org/HDNet/HDdocs.nsf/vtlw/4BB6997285F65EF585256EE5005E3A75?OpenDocument>>.

INSERCIÓN

Las llamadas políticas de inserción social intentan incorporar a personas excluidas (ver EXCLUSIÓN) dentro del patrón de redes sociales de solidaridad existentes en una sociedad. A menudo el término se limita a la inserción en el mercado laboral, pero el punto central va más allá de los aspectos económicos e incluye cuestiones de comportamiento y relaciones sociales. Thévenet (1989) desarrolla un concepto amplio del término inclusión social, que comprende prestaciones en salud, educación, servicios brindados por trabajadores sociales, provisión de viviendas, el “desarrollo de la comunidad”, entre otros aspectos.

20 N. de la T.: En este caso, estos ingresos en América Latina se denominan Programas de Transferencias Condicionadas.

El Programa francés denominado *Revenu Minimum d'Insertion* estipula que los receptores de los “beneficios” firmen un “contrato” llamado de inserción. Según Euzéby (1991), generalmente este tipo de contrato contempla aspectos sociales, profesionales o económicos.

Para algunos autores, las cuestiones de inserción social se refieren también a políticas dirigidas a personas excluidas debido a problemas sociales producidos por discapacidad o monopaternidad. Las temáticas de inserción profesional se vinculan con políticas dirigidas a personas que requieren capacitación o preparación para el empleo. Las políticas de inserción social que se relacionan con aspectos económicos se destinan a aquellas personas que, encontrándose desempleadas, estarían en condiciones para trabajar.

BIBLIOGRAFÍA

Euzéby, C. 1991 *Le revenu minimum garanti* (París: La Découverte).

Thévenet, A. 1989 *RMI. Théorie et pratique* (París: Centurión).

INVESTIGACIÓN PARTICIPATIVA

Se trata de un paradigma de investigación en el que la población estudiada tiene un papel activo, no sólo en lo que respecta a proporcionar información sino también sobre los temas, las condiciones de investigación y los métodos empleados. Es generalmente utilizada con los pobres. El objetivo principal consiste en promover el EMPODERAMIENTO, reemplazando el rol del investigador experto por el del investigador participante, con un énfasis especial en las VOCES DE LOS POBRES.

Aunque existen ejemplos previos (Lewin, 1946), el desarrollo de los principios de la investigación participativa puede atribuirse a Paulo Freire (1972). Este intelectual estaba a favor de una visión emancipatoria del empoderamiento, según la cual la población con problemas sociales cumplía un papel central en la definición de los temas e identificación de los problemas que la afectaban. El sociólogo colombiano Orlando Fals Borda, entre otros latinoamericanos, promovió la Investigación Acción Participativa (IAP). Para Fals Borda, la investigación no es neutral, el conocimiento es poder y el objetivo de la investigación está “sometido a la construcción de conocimiento” y, por lo tanto, debería ser considerado de manera crítica. Dado que este tipo de conocimiento es emancipatorio, podría generar un cambio en las estructuras sociales. Es por ello que la participación debería incluir sensibilización, organización y movilización de los sectores populares, al alterar el ca-

rácter de la acción pública, de modo que la participación deje de ser un asunto meramente técnico para transformarse en una cuestión política (Fals Borda, 1992).

Recientemente el Banco Mundial ha patrocinado un gran número de Evaluaciones Participativas de la Pobreza o PPA (por sus siglas en inglés) (ver Narayan et al., 2000a; 2000b; Narayan y Petesch, 2002). Las PPA dan importancia a los puntos de vista y a las voces de los propios pobres en las investigaciones sobre pobreza. Se los invita a “definir, describir, analizar y expresar sus percepciones sobre la pobreza” (Banco Mundial, 1999: 3). Se trata de un proceso participativo de investigación dirigido a adquirir una mejor percepción de la pobreza, en los contextos locales, institucionales y de las políticas sociales. Entre los objetivos explícitos se busca comprometer a la población local como copartícipe en la investigación, favorecer la construcción de capacidades locales y lograr la vinculación de la investigación participativa con otras miradas cuantitativas (Banco Mundial, 1999). Se trata de un abordaje participativo multidimensional de los problemas que afectan a los pobres, que tiene en cuenta a las instituciones a las cuales estos se enfrentan. Los estudios llegan a cuatro conclusiones principales acerca de la experiencia de la pobreza tal y como es percibida por los pobres.

“En primer lugar, la pobreza es multidimensional. En segundo lugar, el grupo doméstico colapsa ante el estrés generado por la pobreza. En tercer lugar, el Estado lleva mucho tiempo siendo inefectivo en llegar a los pobres. En cuarto lugar, el papel de las ONG en las vidas de los pobres es limitado y, por lo tanto, ellos dependen principalmente de sus propias redes informales. Finalmente, los pobres creen que los lazos de solidaridad y confianza están desapareciendo” (Narayan et al., 2000b: 7-9).

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial 1999 *Consultations with the poor: methodology guide* (Washington DC: World Bank Poverty Group/PREM Fals).
- Fals Borda, O. 1992 “La ciencia y el pueblo: nuevas reflexiones” en Salazar, M. *La investigación acción participativa: inicios y desarrollos* (Bogotá: Magisterio).
- Freire, P. 1972 *Pedagogy of the oppressed* (Harmondsworth: Penguin).
- Lewin, K. 1946 “Action research and minority problems” en *Journal of Social Issues* (Oxford) Vol. 2.
- Narayan, D. y Petesch, P. 2002 *Voices of the poor: from many lands* (Nueva York: Oxford University Press for the World Bank).

Narayan, D.; Chambers, R.; Kaul Shah, M. y Petesch, P. 2000a *Voices of the poor: crying out for change* (Nueva York: Oxford University Press for the World Bank).

Narayan, D.; Patel, R.; Schafft, K; Rademacher, A. y Koch-Schulte, S. 2000b *Voices of the poor: can anyone hear us?* (Nueva York: Oxford University Press for the World Bank).