

**EL CONSUMO POTENCIAL Y UNA PROPUESTA PARA EL DESARROLLO
ECONÓMICO Y SOCIAL**

**Monografía de grado para optar por el título de
Economista**

Por:

Juan Pablo Durán Ortiz

Asesor

Germán Darío Valencia Agudelo

Economista y politólogo

Universidad EAFIT

Medellín

2006

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por darme más de una oportunidad;

A mi padre, Sergio Durán, que me mantiene vivas las luces que alumbran mi razón de ser;

A mi madre, Marcela Ortiz, que me enseñó el valor de dar con amor, sin esperar recompensa;

A mi hermana, Silvana, por regalarme su ternura en todo momento;

A Lito y Lita, que me permiten tener mas de dos padres;

A Germán Valencia, por dejarme aprender de su rigurosidad académica;

A EAFIT, mundo de conocimientos y de amigos;

A los docentes del departamento de economía, en especial a Mauricio Ramírez y Humberto Franco que me alimentaron de sus pensamientos en torno a lo social

Al departamento de Finanzas, y los estudiantes del Bufete Financiero, que me abrieron las puertas de su corazón y de su confianza

ÍNDICE

Introducción	4
1. Evolución histórica del concepto de desarrollo social	7
1.1. Clásicos y neoclásicos	7
1.2. La teoría keynesiana	10
1.3. La teoría marxista	11
1.4. Visiones contemporáneas	13
2. Crecimiento no es desarrollo	17
2.1. La relación entre el crecimiento, la inequidad y la pobreza	17
2.2. Formas de medir el desarrollo social: pobreza y desigualdad	19
3. Una propuesta: el desarrollo económico desde el ingreso	24
3.1. Importancia del ingreso como medida de desarrollo	24
3.2. La función consumo tradicional en contextos de ingresos de subsistencia	25
3.3. Hipótesis subyacentes en el concepto de consumo potencial	32
3.4. El consumo potencial como medida de desarrollo	36
4. Aplicación de las medidas de ingreso en el área metropolitana del Valle de Aburrá	40
4.1. Las medidas tradicionales	41
4.2. Aplicación del consumo potencial en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá	42
Conclusiones y recomendaciones	51
Bibliografía	53

INTRODUCCION

Cuando se habla de desarrollo económico se debe pensar a este como el equilibrio entre crecimiento y desarrollo social. Esta advertencia se debe a que tradicionalmente se asocia el desarrollo solo al crecimiento, dejando lo social relegado. El desarrollo social ha sido una preocupación tangencial de la economía como ciencia desde sus inicios, logrando pocos avances, sobre todo en el sentido pragmático tanto en programas como en políticas. Las políticas económicas y sociales de los países han obedecido en determinados momentos a sistemas teóricos muy específicos, desenvolviéndose históricamente en un círculo vicioso básicamente entre tres paradigmas teóricos: el clásico, el keynesiano y el marxista; algunas veces de forma pura y de forma combinada.¹ El efecto ha sido bajos niveles de bienestar, de inclusión política, social y económica, de riqueza y de acceso a mejores oportunidades y condiciones de vida. Hoy a pesar de los avances tecnológicos, académicos y productivos, siguen siendo una constante en la mayoría de los países la desigualdad y la pobreza. Es decir, la población que se beneficia del crecimiento es estructuralmente insuficiente para mejorar el desarrollo humano de las personas en el planeta.

El tema del desarrollo económico tiene diferentes explicaciones según la escuela de pensamiento desde el cual se mire: para la economía clásica, el tema del desarrollo social es un problema de largo plazo que se logra subsanar gracias a las fuerzas naturales del mercado con la mínima intervención del Estado, o en su defecto, con el apoyo del Estado para que la empresa privada mejore su productividad y sus utilidades, que son el aliciente para la nueva inversión y el empleo; es decir, el desarrollo social es un problema de la

¹ Como se puede observar, el supuesto implícito en estas aseveraciones es que las políticas sociales y económicas, y sus correspondientes paradigmas teóricos, han tenido una secuencia similar en todos los países del mundo a través de la historia. Esta secuencia cada vez se hace más cercana en el tiempo entre los países, debido a la globalización y a los nuevos estamentos supranacionales que la representan: Banco Mundial, FMI, OMC, entre otros.

oferta agregada. Para la economía keynesiana es un problema de demanda, dado que los aumentos en la oferta no crean la demanda suficiente para consumir todas las mercancías producidas. Y para que todas las personas obtengan los productos que le permiten unas condiciones de vida dignas, el Estado desde este enfoque es un agente necesario y capaz de realizar políticas que disminuyan los desequilibrios y aumenten el nivel óptimo de bienestar en la economía en el corto plazo.

En contraste, para la escuela marxista el pleno desarrollo de la sociedad solo se lograría con un cambio de sistema económico, en el cual desaparezca la lucha de clases y solo exista una sola clase social, este sistema económico adquiere el nombre de comunismo. Por último, los desarrollos teóricos contemporáneos hacen referencia a la pobreza, la distribución del ingreso y la inclusión social como aspectos fundamentales y diferenciados en el tema del crecimiento de los mercados en una economía; desde este punto de vista se parte de unas dotaciones iniciales a nivel de ingreso y de acceso a bienes y servicios para las comunidades, los cuales, acompañados de un aumento en la educación, la resiliencia, la capacidad de agencia y el capital social suficientes, son los mecanismos para lograr mayores niveles de desarrollo humano.

El objetivo de este trabajo es hacer una propuesta teórica para el mejoramiento del desarrollo económico desde el enfoque de los ingresos familiares como variable fundamental para el acceso a las dotaciones iniciales necesarias en términos económicos. Es decir, se parte de la hipótesis de que en una economía de mercado los ingresos son la variable más importante para la calidad de vida. En este sentido, una persona con educación, acceso a servicios públicos, a salud y a una vivienda adecuada, pero con niveles de ingresos insuficientes, estará sufriendo de hambre, y no tendrá acceso real a los bienes y servicios básicos (por ejemplo en el caso de los servicios públicos podría estar desconectado, o con pocas posibilidades de transportarse a los centros educativos o un centro de salud en caso de enfermedad). Después de hacer esta propuesta teórica, se avanza en la construcción de un indicador por resultados en la política pública, para tener así una propuesta aplicable en términos de programas y proyectos específicos.

Para tal fin, el trabajo se divide en cuatro partes: en la primera, se hace un recorrido teórico del concepto de desarrollo económico desde la teoría clásica, neoclásica, marxista, keynesiana y las visiones contemporáneas. En la segunda, se hace referencia a la diferencia existente entre los conceptos y las medidas de crecimiento y de desarrollo económico. En la tercera, se desarrolla la propuesta teórica de desarrollo social desde los ingresos familiares y se exponen las características de un indicador aplicado al área metropolitana del valle de Aburrá: el consumo potencial. Por último, en la cuarta parte se hacen unas aplicaciones de las mediciones tradicionales y del consumo potencial exponiendo sus diferencias. Para terminar se esbozan algunas conclusiones generales del trabajo y algunas recomendaciones a nivel de las políticas públicas.

CAPITULO 1. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DEL CONCEPTO DE DESARROLLO SOCIAL

El presente trabajo toma como concepción del desarrollo económico al equilibrio entre crecimiento económico y desarrollo social. Advirtiendo que el crecimiento ha sido una preocupación constante de la ciencia económica desde sus inicios hasta hoy; mientras el desarrollo social ha sido un tema casi olvidado y por tanto son pocos los avances históricos, tanto a nivel teórico como práctico. En este apartado hacemos un pequeño recorrido de la evolución de este concepto desde cuatro enfoques diferentes: la escuela clásica, la keynesiana, el marxismo y las visiones contemporáneas; buscando con ello un marco general de los enfoques teóricos, sus falencias y sus implicaciones.

1.1. Clásicos y Neoclásicos

Adam Smith es el primer economista que utilizando la metáfora de la mano invisible manifiesta la hipótesis de la autorregulación del mercado. Según él, la mano invisible se presenta por la sumatoria de los intereses individuales de todos los agentes y tiene como resultado un equilibrio que es óptimo y eficiente, para la sociedad en general, y en el largo plazo. Como consecuencia, el desarrollo social para Smith se logrará si se deja a la economía en su senda de crecimiento natural con la mínima intervención del Estado, gracias a las fuerzas de la oferta y la demanda, ya que el mercado siempre tiende a su estado ideal o natural, a pesar que se desvíe muy a menudo de este (Smith, 1983). Así, Smith se concentra en la generación de riqueza y relega el tema del desarrollo social a las fuerzas naturales del mercado.

Posteriormente Thomas Malthus (1830), afirmaría que el libre mercado no es suficiente para lograr el estado ideal de la economía, que las crisis se producirían de manera natural por la diferencia entre crecimiento geométrico de la población versus el crecimiento aritmético de la oferta de alimentos; en este sentido, llegará un punto en que la oferta de alimentos será insuficiente para satisfacer las necesidades nutricionales de la población. Así, para lograr que la sociedad no caiga en hambre se debe o bien aumentar la productividad de la producción agrícola (consideración que para Malthus en su tiempo era impensable) o disminuir la tasa de crecimiento de la población. Desde la teoría clásica este es el primer economista que se interesa en la posibilidad de que las personas no sufran de *hambre*. Sin embargo, no se presenta como una teoría sistemática de desarrollo social, sino que es una preocupación tangencial cuyas soluciones son en algunos casos mas inhumanas que el mismo problema, la preocupación general sigue siendo la hipótesis de la autorregulación del mercado y como se cumple esto incluso para el crecimiento poblacional: si la producción agrícola no alcanza para satisfacer el consumo de la población se generarán guerras, hambre y enfermedades que disminuirán la tasa de crecimiento de la población. En ningún momento se hace referencia a otros problemas sociales como, por ejemplo, la distribución de los recursos.

David Ricardo (1817), otro economista clásico, también se aparta de la idea del estado natural de Smith, afirmando que la diferencia de productividad entre las tierras de diferente calidad ocasionaría un aumento de los costos de producción en términos de renta, capital y trabajo para producir la misma cantidad de bienes, disminuyendo así los beneficios de los productores a medida que la población crece y se hace necesario utilizar tierras de menor calidad. Lo anterior, ocasionaría un estancamiento de la acumulación adicional de capital y por ende de la inversión en lo que él denominaba “el estado estacionario”. Por tanto, se hacen necesarias políticas que mantengan la acumulación de capital y la inversión en todos los sectores de la economía a pesar de la tendencia de las utilidades a disminuir con el tiempo (rendimientos marginales decrecientes), para

asegurar que la producción siga creciendo en el largo plazo² En este sentido, la preocupación de Ricardo no es directamente la sociedad como un todo, sino la productividad y las utilidades de las empresas que son el aliciente para la nueva inversión.

Los inconvenientes particulares que los clásicos veían en la oferta de alimentos como sector determinante de la crisis son tratados posteriormente por Theodore Schultz (1949) quien analiza la productividad en el sector agropecuario como un sector “olvidado” en términos de la inversión en educación y tecnología como mecanismo para aumentar la eficiencia y la productividad, para el autor este atraso es a su vez una de las principales causas de la pobreza en las economías emergentes (Lewis, 1954).

De esta manera y como se argumentó, la economía clásica defiende la idea que el crecimiento económico de las naciones depende únicamente de la oferta de mercancías. Estas teorías se convierten, entonces, en postulados de la oferta más que de desarrollo social. Desde este punto de vista, el desarrollo de las personas se lograría únicamente a través del mercado de trabajo gracias a la *Ley de Say*: toda oferta crea su propia demanda. En este sentido, el aumento de la producción de mercancías permite que se necesite mas mano de obra asalariada que comprará estas mercancías; el efecto del aumento en la producción entonces, es un abaratamiento de los precios de las mercancías –dado el aumento de la oferta en el mercado de bienes y servicios–, acompañado de un aumento de los salarios –gracias al aumento de la demanda en el mercado de trabajo–, lo que aumentaría el nivel general de bienestar para la población en el tiempo, logrando así un mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad en general.³

² Sin embargo, existían diferencias entre éstos dos contemporáneos (Malthus y Ricardo) con respecto a las ventajas de la apertura comercial y las leyes de la demanda que se circunscribían en opiniones acerca de la “ley de Say”, que afirma que la oferta crea su propia demanda.

³ Buena parte de la formulación matemática de estas teorías se basan en el desarrollo del marginalismo, y en particular, en los desarrollos de la economía neoclásica, de los cuales vale la pena destacar modelo del equilibrio parcial (*Marshall 1963*) y el modelo de equilibrio general (*Walras 1987* y, posteriormente, en algunas consideraciones de política económica entre las cuales se desatacan *Sollow (1956)*, *Swan (1956)* y *Barro (1995)*).

En resumen, para la teoría clásica el desarrollo social depende de las limitaciones en la oferta agregada, por lo cual se debe hacer un énfasis especial en políticas que incentiven la producción a través del aumento en la acumulación de capital, la libre movilidad de bienes, servicios, mano de obra y capital y el fortalecimiento del sistema financiero, como la forma de asegurar una inversión prolongada y una adecuada translación de los recursos de una economía en el tiempo. Este tipo de políticas, llamadas liberales, son comunes en los albores de la revolución industrial y en nuestro tiempo. Estas teorías presuponen una correlación muy fuerte entre crecimiento económico y condiciones de vida de las personas, correlación teórica que no corresponde a la evidencia empírica, y que por lo tanto deja de lado el desarrollo social como un tema específico a tratar por la teoría económica.

1.2. La teoría keynesiana

Otra gran corriente del pensamiento económico es la teoría keynesiana, que sintetiza su propuesta económica en la teoría de la demanda agregada. Según ésta, los aumentos en la oferta no crean la demanda suficiente para consumir todas las mercancías producidas, y para que todas las personas obtengan los productos que le permiten obtener unas condiciones de vida dignas; es decir, el libre mercado por si solo no logra que la economía llegue a sus niveles naturales, ni de producción, ni de empleo (Keynes, 1936). La crítica de John M. Keynes a la economía clásica se acentúa debido a la concepción del Estado como un agente necesario y capaz de realizar políticas que disminuyan los desequilibrios y aumenten el nivel óptimo de bienestar en la economía en el corto plazo ya que “en el largo plazo todos estaremos muertos”.

En este sentido, los desequilibrios de los mercados y el desempleo podrían ser permanentes a no ser que el estado desarrollara políticas económicas (fiscales o monetarias expansivas, según las características de los mercados) para incentivar el poder

de compra de la población.⁴ Sin embargo, la preocupación de Keynes es en términos del nivel de producción y empleo natural; esto es, en la manera de lograr el equilibrio entre la oferta y la demanda para que la producción sea absorbida efectivamente por el mercado, y no se presenten crisis en las empresas similares a las de la gran depresión. Por tanto, la teoría de Keynes no es de ningún modo una teoría del desarrollo social, sino un conjunto de postulados para que la sociedad pueda consumir lo suficiente y así mantener el equilibrio de la oferta, dada su incapacidad para generar su propia demanda.

Las formulaciones acerca del flujo circular del ingreso y la matriz insumo producto la presenta Leontief en 1941, donde da cuenta de un acuerdo implícito entre la economía clásica y keynesiana, explicando la retroalimentación entre la oferta y la demanda agregada. En éste sentido, los recursos fuente de la acumulación y el ahorro presente, tanto de las empresas como de los individuos (teoría de la oferta) son posibles gracias al consumo de otros agentes en el pasado (teoría de la demanda); además, los productos se consumen gracias a tasas intertemporales de beneficios positivas para los productores, a precios reales estables (a causa de la competencia), y al efecto positivo o negativo del estado en la distribución del ingreso. Sin embargo en esta teoría tampoco se hace referencia a las formas de lograr oportunidades de condiciones de vida mejores para la población.

1.3. La teoría marxista

En términos de desarrollo social, las explicaciones acerca de la pauperrimización de las condiciones de vida y las crisis económicas, se pueden encontrar ampliamente en Karl Marx (1865), ya que este autor dedica gran parte de su obra teórica y práctica al tema. Para Marx la crisis socioeconómica en el capitalismo es un fenómeno de evolución natural a través de tres procesos: el primero es el aumento de la inversión en capital constante sobre la inversión en recurso humano (capital variable) que provoca un

⁴ La formulación matemática de estas teorías se puede encontrar en *Hicks (1937)*, y las políticas económicas basadas en estas teorías se remontan a 1930, periodo de la gran depresión, cuando se empiezan a desarrollar los “estados de bienestar”.

aumento del desempleo (ejército industrial de reserva) y, por ende, del nivel de pobreza y el hambre, al los asalariados no tener otra forma de ingreso.

El segundo proceso se desarrolla cuando la disminución en personal genera una reducción de las utilidades (plusvalor), dado que el capital variable es la fuente de los beneficios económicos (plusvalía). Por último, el tercer proceso se presenta en la competencia que generaría a largo plazo el aumento de monopolios de gran tamaño sobre empresas de poca envergadura, generando acumulación excesiva de capital en pocas manos y por ende grandes diferencias en la distribución del ingreso total.

Bajo la filosofía deductiva–histórico–materialista de Marx, el efecto lógico de un aumento generalizado del hambre y la pobreza para la fuerza de trabajo (proletariado) y la acumulación de capital en pocas manos (en contra de antiguos burgueses), unido con la disminución de los beneficios económicos para los empresarios (burguesía), es la crisis capitalista que desembocaría en una nueva forma de organización social y económica (Marx y Engels, 1984). En este sentido, el pleno desarrollo de la sociedad solo se lograría con un cambio de sistema económico, en el cual desaparezca la lucha de clases y solo exista una sola clase social; este sistema económico adquiere el nombre de comunismo. Este tipo de sistema económico es característico de la antigua Unión Soviética de Lenin y en parte de la Cuba de Fidel Castro, en su fase más temprana: socialismo. Algunas otras economías aplican principios socialistas combinados con políticas keynesianas en la regulación de mercados específicos, como son: China, Suecia, Suiza y Canadá, entre otros países.

Cabe advertir, finalmente que Marx solo concibe el desarrollo social, a través de un cambio estructural en el sistema económico, que tiene como precondiciones cambios culturales y sociopolíticos muy profundos. Es decir, que el marxismo clásico no trata el problema del desarrollo social dentro del sistema económico capitalista, en regímenes políticos democráticos y bajo preceptos culturales hedonistas. Por lo cual, se hacen muy complicados cambios en el corto plazo que prevalezcan dentro de los sistemas actuales.

1.4. Visiones contemporáneas

Otros desarrollos teóricos se pueden encontrar en las teorías de las cadenas productivas y la economía de la información, como una función fundamental del Estado. En el primer caso (las cadenas productivas), la distribución de un mercado específico en numerosas industrias bajo nuevas formas de asociación ha demostrado ser de gran provecho para las economías ya que genera grandes innovaciones (impulsadas por la alta competencia), alianzas estratégicas con muy buenos resultados en términos de economías de escala y una gran distribución de los ingresos generados (por su calidad de pequeñas industrias), aumentando así un mayor “consumo potencial” de bienes y por tanto la demanda efectiva y el bienestar de la economía como un todo. Este tipo de desarrollos es una variante de la economía keynesiana, donde el principal objetivo del Estado es mejorar las condiciones estructurales de las economías, en especial en cuanto al recurso tecnológico y las ventajas comerciales en clave de los términos de intercambio. Este tipo de desarrollo es el denominado estructuralista, trabajado entre otros autores por (Prebisch, 1950 y 1963; Singer, 1950); característico de las economías latinoamericanas en las décadas de 1970 y 1980 y de la economía China contemporánea.

En el segundo caso, las ventajas de la calidad de la información se presentan tanto desde la oferta como desde la demanda. Desde la demanda, la selección adversa de los consumidores, realizada por la parte menos informada origina que los bienes y servicios de mayor calidad queden por fuera del mercado (Akerlof, 1970), lo que quiere decir que la calidad (en el mercado de bienes) o la productividad (en el mercado de trabajo), no tendrán una recompensa económica. Bajo estas condiciones un oferente de bienes o de fuerza de trabajo elegirá la menor inversión en calidad o educación respectivamente, generando equilibrios ineficientes tanto en la oferta como en la demanda y deteniendo de alguna forma la inversión en innovación, tecnología y educación (Spence, 1973 y 1976).

Los efectos desfavorables de la información asimétrica, pueden mitigarse con políticas de Estado que contengan una adecuada regulación de los mercados obligando a que los agentes presenten mecanismos de señalización (Spence, 1974), o separación adecuada y

supervisada del mercado (Rotschild y Stiglitz, 1976). El papel del Estado, en este sentido, no solo aumenta la probabilidad de lograr equilibrios eficientes en el corto plazo sino que también sirve como punto de partida para los buenos equilibrios en el largo plazo; ya que una buena información económica que se otorgue de forma simétrica a todos los agentes del mercado hace que las expectativas racionales de los mismos sean cada vez más acotadas y precisas, ayudando así a que se produzcan mejores decisiones y a que cada vez ocurran menos sucesos inesperados; o en su defecto, a que estos sucesos sean menos críticos (Lucas, 1972). Sin embargo, ambos casos (cadenas productivas y economías de la información) son muy enfocados en los problemas de la oferta o la demanda respectivamente, no en la sociedad, en términos del mejoramiento de las condiciones de vida.

Por último, existen los estudios enfocados en la pobreza, la distribución del ingreso y la inclusión social como aspectos fundamentales y diferenciados en el tema del desarrollo en una sociedad. En esta categoría teórica se destacan las concepciones del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo –PNUD– (2003), del Banco Mundial (2003) y la Organización Internacional del Trabajo –OIT– (1977), que recoge las definiciones de pobreza por ingresos, que da cuenta fundamentalmente del ingreso desde las lógicas del trabajo en un ambiente de estado mínimo. La corriente de las condiciones de vida y la calidad de vida que se debe a apuestas teóricas con mayor participación del estado y entre las que se desatan autores como Amartya Sen (1982 y 1999) y a modelos de exclusión e inequidad tanto en ingresos, como en condiciones de vida (Boltivik, 2003; Sen, 1983 y Townsend, 2003). Sin embargo, estas formulaciones teóricas tratan el aspecto social, como una categoría desligada del sistema económico como un todo, es decir, no hacen referencia a la relación existente entre los sectores privados, el sector público, las organizaciones, etc; sino que abordan el tema social como una categoría aparte de este sistema.

De estos paradigmas teóricos podemos encontrar formulaciones matemáticas muy útiles en términos del diagnóstico en los países, tales como la Línea de Pobreza (LP), las Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) y el Índice de Calidad de Vida (ICV), entre

otros. Pero pocas concepciones prácticas respecto a programas, políticas e indicadores que puedan dar cuenta de una planeación económica coherente de todo el sistema hacia el mejoramiento de lo social. A pesar de lo anterior, estos últimos presentan una base, y un primer acercamiento a modelos de desarrollo social, tanto desde el punto de vista académico (teórico), como desde la formulación (matemático) y práctico (desde el diagnóstico); para crear posteriormente paradigmas teóricos como el del capital social y el consumo potencial que se tratará mas adelante.

El tema del desarrollo social no se puede enlazar únicamente con la “lucha” contra la pobreza, sino que se debe mirar como un tema fundamental de la economía. Trata de las formas posibles de producir y distribuir una cantidad de bienes suficientes, para que todas las personas vivan en condiciones dignas y puedan desarrollar todas sus capacidades. Es un esfuerzo conjunto de todo el sistema económico (Estado, empresas, particulares e instituciones de toda índole).

El paradigma teórico del capital social, se presenta con una visión holística de la pobreza. Esta trata, no solo de la carencia de bienes físicos y servicios básicos, sino de las deficiencias de bienes socioemocionales, asociados a las redes sociales y a la manera como las comunidades interactúan para la solución de sus problemas. En este sentido, la confianza, la reciprocidad la interacción, el soporte mutuo y las características culturales y morales de los individuos constituyen los pilares básicos para el desarrollo social de una comunidad (Barreiro, Forni y Siles, 2004). El concepto de capital social es ampliamente utilizado en las ciencias sociales a partir de la década de 1990 con los aportes de Bourdieu, Coleman, Putman, Fukuyama y Lin, entre otros; como condición necesaria para el adecuado desarrollo de un territorio en un entorno globalizado. Sin embargo, esta visión, que dota de mayores elementos teóricos al problema del desarrollo social, debe ser vista de una manera más entrelazada con todo el sistema económico.

De esta manera se demuestra como se hace necesario para la economía un tratamiento teórico del desarrollo social más amplio, que tenga en cuenta las diferencias en los mercados subterráneos e informales, de una manera diferenciada al tratamiento de la

oferta y la demanda en los mercados organizados, con independencia real del concepto de crecimiento económico, aplicada a la realidad capitalista y los preceptos culturales políticos y sociales que vivimos en la actualidad, y que sea capaz de proponer maneras estructurales de aumentar las condiciones de vida de la población en programas de Estado mas que de gobiernos, con soluciones sustentables y sostenibles en el tiempo. Para tal fin es precondition necesaria el reconocimiento y el estudio profundo de los mercados, las lógicas y las características de los agentes que se mueven en la pobreza, como una economía diferente a la que conocemos y estudiamos actualmente.

CAPÍTULO 2. CRECIMIENTO NO ES DESARROLLO

En este apartado se presenta de nuevo la discusión, que en la introducción se había advertido, entre la diferencia entre crecimiento y desarrollo económico, tanto a nivel teórico como en su medición. A nivel teórico se rebate la idea en la cual altos niveles de crecimiento económico tendrán como resultado un mejoramiento generalizado en la calidad de vida de la población, como una idea que parte del paradigma clásico y que no obedece a la evidencia empírica presentada en las economías de mercado. A nivel de la medición se hace referencia a las formas de medir el crecimiento, el desarrollo social y la calidad de vida, para de esta manera explicar porque no puede existir correlación entre estos dos indicadores.

2.1. La relación entre el crecimiento y la inequidad y la pobreza

Según las Naciones Unidas “la verdadera riqueza de una nación está en su gente. El objetivo básico del desarrollo es crear un ambiente propicio para que los seres humanos disfruten de una vida prolongada, saludable y creativa. Esta puede parecer una verdad obvia, aunque con frecuencia se olvida debido a la preocupación inmediata de acumular bienes de consumo y riqueza financiera. Algunas veces, las consideraciones técnicas acerca de los medios para alcanzar el desarrollo humano –y el uso de estadísticas para medir los ingresos nacionales y su crecimiento- encubren el hecho de que el objetivo primordial del desarrollo consiste en beneficiar a la gente” (Pnud, 1990, p31). En este sentido, el Pnud entiende el crecimiento económico como una herramienta indispensable, aunque insuficiente para el desarrollo, dado que el desarrollo humano se consolida en términos del acceso a otros bienes y servicios como la educación, la salud, y una adecuada vivienda, entre otros aspectos que lo componen.

El crecimiento económico es la medida porcentual del incremento del producto interno bruto de un territorio en un periodo determinado, el producto interno por su parte, es el valor real de los bienes y servicios producidos en una economía. En este sentido el crecimiento económico tiene en cuenta todas las remuneraciones y todos los costos de las empresas. De esta manera, aquella empresa que aumenta su competitividad a través de la disminución paulatina de salarios en sus trabajadores, puede estar aumentando su participación en el crecimiento económico a la vez que disminuye el bienestar de las personas. Es decir, la medida de crecimiento económico, por un lado, no tiene en cuenta los impactos (positivos o negativos) que se pueden dar como resultado de los cambios en el mercado de trabajo o las estrategias de contratación de las empresas; y, por el otro, es una medida elástica a las estrategias de mercadeo, alianzas estratégicas, y volatilidad de los precios de los insumos, entre otros aspectos, que poco tienen que ver con el desarrollo social.

Además, como medida, el crecimiento económico solo tiene en cuenta aquellas empresas que están dentro de la economía formal, a pesar que la gran mayoría de que las personas que no han satisfecho sus consumos y capacidades mínimas en términos de desarrollo se mueven de forma estructural en mercados de bienes y de trabajo que atraviesan las lógicas de la informalidad y por tanto, en mercados cuyos cambios no son percibidos por las medidas de crecimiento económico. Todo lo anterior hace que la relación entre crecimiento y desarrollo humano pueda ser altamente discutida.

La inequidad o mala distribución del ingreso no es tampoco una variable relevante en términos de crecimiento o de calidad de vida. En el primer caso, la evidencia empírica muestra que es posible lograr altos grados de crecimiento económico sostenido, conviviendo con situaciones de inequidad constantes o crecientes (por ejemplo en el caso de la China contemporánea). En el segundo caso, puede lograrse una disminución de la inequidad al mismo tiempo que la pobreza empeora, esta es la situación de aquellas economías en donde el nivel de ingresos general de la población disminuye, pero el nivel de ingresos de la población más acaudalada disminuye en mayor proporción que el nivel de ingresos de la población menos acaudalada.

En este sentido, la pobreza, como medida de los logros de un territorio en términos de desarrollo, debe ser estudiada de forma totalmente aislada a las problemáticas de crecimiento e inequidad, tanto en términos académicos, como prácticos en las políticas públicas.

2.2. Formas de medir el desarrollo social: pobreza y desigualdad

Las medidas de pobreza y calidad de vida más utilizadas en el mundo son el Índice de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), el Índice de Condiciones de Vida (ICV) y la Línea de Pobreza (LP).⁵ El primer indicador (NBI) fue aceptado en la década de 1970 como concepto que se sitúa “dentro del contexto de desarrollo económico y social de una nación, en un marco no del mínimo necesario para subsistir, sino en un marco de independencia nacional, de la dignidad de los individuos y los pueblos y de su libertad irrestricta para trazar su propio destino”⁶. Éste indicador incluía en sus inicios los requerimientos mínimos de consumo privado de una familia: alimentación, techo y vestido; y los servicios esenciales provistos por y para la comunidad: agua potable, servicios sanitarios, transporte público, servicios de atención a la salud, educación e instalaciones y centros culturales.

El índice NBI permite conocer el porcentaje de la población que no ha cubierto una o más de las cinco necesidades definidas como básicas⁷ (vivienda con materiales adecuados, servicios públicos de acueducto y alcantarillado, nivel de hacinamiento, grado de

⁵ Algunos de éstos indicadores son la Canasta Normativa Alimentaria CNA, utilizada por la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD); El índice de Progreso Social, construido desde el concepto de privación vital por Meghand Desai; El Índice de Marginación social construido por el Consejo Nacional de Población de México (CONAPO), el Índice de calidad Física de Vida utilizado por el Doctor Eduardo Lara, entre otros.

⁶ ONU, Informe Oficina Internacional del trabajo, 1976 y 1977. Este tiene éxito a partir de los años 50 y se constituye en uno de los pilares fundamentales para definir el subdesarrollo y a su vez se convierte en estrategia de promoción del desarrollo en el tercer mundo.

⁷ Se considera como pobre por NBI si no tiene una vivienda con materiales adecuados, si su vivienda tiene servicios públicos de acueducto y alcantarillado inadecuados, si tiene un nivel de hacinamiento considerado como crítico, si el grado de dependencia económica es alto, o cuando uno de sus niños entre 7 y 11 años no asiste a un establecimiento escolar.

dependencia económica y escolaridad de los niños entre 7 y 11 años). Se diferencia del concepto de subsistencia (en el cual se basa la LP) al apoyarse en los servicios mínimos que requieren las comunidades como un todo y no solo las necesidades personales y familiares para la supervivencia y la eficiencia física. Además, supone unas precondiciones para la supervivencia y la prosperidad de las comunidades en todos los países, lo que hace que este indicador sea muy apropiado para las comparaciones internacionales partiendo de factores sociales definidos, para ser caracterizado como pobre en cualquier país del mundo.

Como falencias se destaca la poca capacidad de respuesta que el indicador de NBI tiene para reflejar situaciones de coyuntura; además, los resultados no son independientes del número de rubros de necesidades básicas seleccionadas⁸ y excluye variables relevantes como la alimentación, la salud y la ubicación en zonas de riesgo. También, tres de las cinco variables consideradas en el NBI dependen de características físicas que pueden estar afectadas por el grado de urbanización, más que por las características del nivel de vida. De esta manera, el NBI no se presenta como un buen indicador de la política pública o de las condiciones de vida de la población en el tiempo por que: 1) una persona puede presentarse como de buena calidad de vida por NBI, al tiempo que padece de hambre, y 2) presenta muy poca variabilidad en el tiempo, por lo que se hace imposible su interpretabilidad en lapsos cortos de evaluación.

Por su lado, el índice de calidad de vida (ICV) se acerca más a la concepción de Amartya Sen⁹ en la cual el bienestar se fundamenta en las capacidades o potencialidades de los individuos, y en la distribución y acceso a los recursos privados y colectivos que les permite tener una vida digna. A diferencia del NBI, incluye más dimensiones, da

⁸ En este sentido se critica ya que un hogar que tiene una necesidad básica insatisfecha pero las otras necesidades con alto grado de satisfacción, es considerado de igual nivel de pobreza por NBI, que otro hogar que tenga otra necesidad básica insatisfecha que lo hace más pobre que el anterior, y además un bajo grado de satisfacción en las otras necesidades.

⁹ Economista nacido en la India en 1933, ha sido profesor en la India, EEUU y en el Reino Unido; su preocupación es “la pobreza, la ignorancia, la enfermedad y la desigualdad de oportunidades”; obtuvo el Premio Nóbel de Economía en 1998 por sus contribuciones a la economía del bienestar, entre sus textos más destacados se encuentran Libertad y desarrollo, Calidad de Vida, Capacidad y Bienestar, sobre conceptos y medidas de pobreza, el futuro del estado de bienestar, e invertir en la infancia entre otros.

valoraciones distintas a las condiciones de vida y permite que estas dimensiones y valoraciones vayan cambiando con el tiempo, profundiza sobre la variable educación de niños, jóvenes y adultos, mejora la información sobre condiciones de vida del hogar y contiene información sobre los objetos de valor (realizaciones, capacidades).

El ICV combina en una sola medida las variables de potencial de acceso a bienes físicos (características físicas de la vivienda y posibilidades de acceso a los servicios públicos domiciliarios), variables que miden el capital humano presente y potencial: (educación del jefe y de los mayores de 12 años, las posibilidades de acceso de niños y jóvenes a los servicios escolares y la composición del hogar). Además, toma en cuenta los servicios públicos (servicio sanitario, abastecimiento de agua y recolección de basuras; grado de hacinamiento crítico y condiciones de vivienda) y variaciones en la fecundidad.¹⁰

Por último, la metodología de LP informa cuánto porcentaje de la población no cuenta con los ingresos necesarios con respecto a un valor base. Este valor base se obtiene de multiplicar el costo de una canasta alimentaria básica (normativa de alimentos),¹¹ por el inverso del Coeficiente de Engel.¹² Es decir, en primer lugar, se infiere el nivel de ingreso por unidad de gasto (hogar o persona), y, en segundo, una vez se conocen los ingresos de la unidad de gasto se obtiene el ingreso per cápita y éste se compara con los valores del ingreso base. El resultado es que las personas cuyo ingreso per cápita queda por debajo de este ingreso se consideran pobres.

Esta metodología tiene sus inicios en el Reino Unido, Estados Unidos y Alemania en la década de 1940 bajo el concepto de subsistencia,¹³ concretado primero gracias al trabajo

¹⁰ Sistema de Indicadores Socio Demográficos para Colombia, SISD 30 DNP, Coyuntura económica e indicadores sociales, Pág 16.

¹¹ El valor de de una canasta normativa de alimentos se determina sobre la base de requerimientos nutricionales mínimos. Una canasta básica de alimentos debe cumplir cuatro pautas: cubrir los requisitos nutricionales mínimos, respetar los hábitos alimenticios de la población objetivo, tener en cuenta la disponibilidad de alimentos y dadas estas restricciones, tener un costo mínimo.

¹² El coeficiente de Engel es el peso que tiene el gasto en alimentos sobre el gasto total.

¹³ El concepto de subsistencia para medir la pobreza tiene sus raíces en el Reino Unido desde 1834 cuando las nuevas economías estaban basadas en la industria manufacturera y el sistema de incentivos salariales; los contribuyentes del estado “querían que los costos de manutención de los pobres se mantuvieran los más bajos posibles, por lo que la

de nutriólogos estableciendo que una familia vivía en pobreza cuando su ingreso no era “suficiente para cubrir los satisfactores básicos mínimos para mantener la eficiencia física”.¹⁴ El indicador de pobreza por ingresos LP, presenta una gran sensibilidad frente a cambios que tienen lugar en el mercado de trabajo y, en general, a los ciclos económicos que presentan las familias, lo que hace que este indicador sea especialmente relevante en épocas de coyuntura. Además, a partir de él es posible desarrollar una serie de indicadores secundarios que dan cuenta de las características de la pobreza e informan sobre el tamaño de la misma (diferencia entre pobres y no pobres; desigualdad entre los pobres; lo que hace falta a los pobres para dejar esta condición, etc.).

Estas características hacen que los indicadores que se basan en los ingresos sean los más apropiados para medir y evaluar las condiciones de una población como variable también de largo plazo. Lo anterior, debido a que en las economías contemporáneas, la moneda, como medio de cambio, representa la posibilidad real de los agentes para adquirir los bienes y servicios básicos (dotaciones iniciales), sin los cuales su desarrollo se hace imposible. La ventaja de este tipo de mediciones no se enmarca entonces únicamente en su sensibilidad ante los cambios coyunturales, sino que se presentan también como una medida real de bienestar. En este sentido, una persona con un grado de educación alto, que tenga una vivienda adecuada, con suficiente espacio para vivir cómodamente y con acceso a servicios públicos, puede padecer de hambre y enfermedades si su ingreso es insuficiente para satisfacer sus requerimientos alimentarios y de saneamiento básico, y por lo tanto, se verá imposibilitado para desarrollar todas sus capacidades y habilidades, en términos de la autorrealización¹⁵.

administración de un estado industrial moderno invitaba a la racionalización de los métodos y cantidades de ayuda”. En la conceptualización de la pobreza, Peter Townsend; Revista Comercio Exterior, vol 53, núm 5, pág 445, Mayo de 2003.

¹⁴ B.S. Rowntree, 1901, pág.86.

¹⁵ El concepto de autorrealización fue manejado ampliamente por Abraham Maslow (1943) en su trabajo: “Una teoría sobre la motivación humana”, en el cual introduce una pirámide de jerarquía de necesidades en la cual solo se puede llegar a niveles superiores cuando se han satisfecho los niveles inmediatamente inferiores, estos niveles son en su orden las necesidades fisiológicas, las necesidades de seguridad y protección, las necesidades de aceptación social, las necesidades de autoestima, y, por último, las necesidades de autorrealización.

Así, el ingreso es una medida de desarrollo en cuanto que, por un lado, proporciona a las personas el acceso a los bienes y servicios de consumo necesarios para una vida digna, y, por el otro, posibilita a las personas unas relaciones sociales y comunitarias adecuadas que le permiten desarrollar y utilizar todas sus potencialidades. A partir de las mediciones de ingreso, el desarrollo social de una población se puede identificar y medir en general mediante dos situaciones: Pobreza e inequidad. La pobreza puede ser medida a través de los ingresos de la población, en este método se define un ingreso básico que se considera suficiente para satisfacer los bienes y servicios necesarios para la vida, y se define pobre aquella persona cuyo ingreso es menor a este ingreso base (LP y LI por ejemplo). La inequidad, por otro lado, se define comúnmente a partir de las diferencias que existen entre cantidades más o menos homogéneas de personas en rangos de ingresos comunes, dentro de estas medidas se encuentran los ingresos por decil y el coeficiente de Gini entre otros (Gace, 2005). Las mediciones por ingresos, tanto de pobreza como de inequidad, son muy variables en el tiempo, constituyéndose así en las mejores medidas para el análisis de cambios en la situación socioeconómica de la población y de los impactos de las crisis en el corto plazo (Sisd, 2001 R.30).

Como se mencionó en el apartado anterior, la relación entre crecimiento económico y pobreza o inequidad, ha sido altamente rebatida en los círculos académicos.¹⁶ La evidencia empírica muestra como un aumento en el crecimiento económico no lleva necesariamente a una disminución de la pobreza o viceversa. De igual manera, una economía puede mejorar sus niveles de distribución del ingreso y empeorar el nivel general de pobreza de la población.

Por otro lado, se presentan los indicadores de ingreso como los más aptos para medir el desarrollo social de una población en el tiempo, tanto a nivel de pobreza, como de distribución del ingreso. Sin embargo, es importante revisar sus falencias y tratar de mejorarlas para generar cada vez mejores indicadores que ayuden a caracterizar la situación socioeconómica de la población, en aras de generar mejores políticas y proyectos que realmente mejoren sus niveles de vida.

¹⁶ Para ver más sobre esta discusión ver Stiglitz (2004), PNUD (1990) y GACE (2005), Entre otros

CAPÍTULO 3. UNA PROPUESTA: EL DESARROLLO ECONÓMICO DESDE EL INGRESO

En este apartado se muestra una propuesta teórica de desarrollo económico desde los ingresos, partiendo de hipótesis generales acerca del comportamiento de los mercados y el consumidor, con especial énfasis en aquel segmento de la población cuyo ingreso es menor igual al de subsistencia. Para tal fin se hace referencia, en primer lugar, a la importancia del ingreso como medida de desarrollo, en segundo lugar, se expone el comportamiento de la función consumo tradicional haciendo énfasis en su incapacidad de medir las particularidades del contexto específico de ingresos de subsistencia, en tercer lugar, se muestran algunas hipótesis teóricas que dan pié al concepto de consumo potencial y, por último se introduce la medida de este concepto, con sus diferencias respecto a las medidas tradicionales de pobreza por ingreso.

3.1 Importancia del ingreso como medida de desarrollo

El concepto de ingreso, como determinante del desarrollo social en la economía contemporánea, es de gran trascendencia; pues pone en evidencia la relación entre ingreso y acceso a bienes y servicios. En este sentido, el ingreso es importante en cuanto permite un nivel de consumo específico, correspondiente a un nivel de vida determinado. Se hace necesario entonces, revisar las hipótesis teóricas acerca del consumo, para posteriormente ponerlas en función del caso que nos concierne: ingresos menores o iguales al ingreso de subsistencia.

3.2. La función consumo tradicional en contextos de ingresos de subsistencia

Las primeras referencias económicas del consumo las encontramos en la economía clásica con el concepto de demanda efectiva, definida como el deseo de conseguir un bien o servicio unido con la posibilidad monetaria de obtenerlo. Es así como se agrupan implícitamente los conceptos de ingreso presente y consumo presente. Posteriormente, se realiza una de las contribuciones más importantes a la teoría económica con la “ley psicológica fundamental” keynesiana, por la cual el ingreso social se distribuye entre consumo y ahorro (Keynes 1936). Con este punto de partida, Keynes adiciona el gasto de inversión¹⁷ al gasto de consumo¹⁸ constituyendo así el concepto de demanda agregada.

Para estudiar mas a fondo la “ley psicológica fundamental” Keynes explica que la proporción del ingreso (Y) que se utiliza en consumo (C) cuando el ingreso aumenta en una unidad monetaria se denomina propensión marginal a consumir (PMC), y la proporción que se ahorra (S) cuando el ingreso aumenta en una unidad monetaria se denomina propensión marginal a ahorrar (PMS), de esta manera:

$$\frac{\partial C}{\partial Y} = PMC$$

$$\frac{\partial S}{\partial Y} = PMS = 1 - PMC$$

En este sentido, la función keynesiana del consumo se puede escribir como:

$$C_t = \bar{C} + PMC * Y_t;$$

Con: $\bar{C} > 0$, Consumo autónomo¹⁹.

$$0 \leq PMC \leq 1$$

¹⁷ La inversión en la teoría Keynesiana es el gasto que las empresas realizan para producir bienes o servicios, este se divide en materias primas y bienes de capital.

¹⁸ El gasto de consumo es aquel que realizan las familias para su propia subsistencia.

¹⁹ El consumo autónomo es el consumo que se presenta aún sin presencia de ingreso, bien sea por regalos, subvenciones, transferencias, o alguna otra fuente.

El modelo indica que las personas mas acaudaladas tendrán una *PMC* más baja que las personas menos acaudaladas, ya que las últimas no poseen excedentes económicos suficientes para ahorrar. Además, una familia que aumenta su ingreso en el tiempo consumirá cada vez más bienes superiores y disminuirá proporcionalmente el consumo en bienes inferiores.

Sin embargo, Keynes trata el ingreso presente como única variable explicativa del consumo presente, es decir, que los agentes no anticipan su ingreso futuro. Para solventar este problema se creó el modelo de elección intertemporal (Fisher, 1907), en el cual el consumo no depende únicamente del ingreso actual, sino también de los ingresos esperados.²⁰ En este sentido un agente maximizará su utilidad siempre y cuando el valor presente de su consumo presente y futuro sea menor o igual al valor presente de su ingreso presente y esperado; es decir que el agente tomará decisiones de consumo de acuerdo con una función de utilidad tal que:

$$\text{Máx. } U(C,S); \text{ s.a. } \sum_0^T \frac{C_t}{(1+i)^t} = \sum_0^T \frac{Y_t}{(1+i)^t};$$

Con: C = consumo;

S = ahorro;

Y = ingreso;

t son los periodos de tiempo que considera el agente y,

i la tasa de interés que utiliza el agente para el cálculo

A pesar que este nuevo modelo implica una crítica de fondo al análisis keynesiano (que no tiene en cuenta la completa racionalidad de los agentes en el tiempo), el modelo de elección intertemporal del consumo fortalece la teoría keynesiana al proponer una nueva variable explicativa del consumo presente: la tasa de interés; de esta manera si la tasa de interés es muy alta, los agentes disminuirán su consumo presente y viceversa.

²⁰ Algunos resultados empíricos demuestran como apenas una pequeña parte de la conducta del consumidor puede ser explicada a través de modelos intertemporales, entre otras cosas porque los consumidores en realidad no son tan previsores como supone la teoría, dado que no tienen seguridad acerca del ciclo de sus ingresos o no distinguen si algún cambio en ellos es permanente o transitorio, algunas explicaciones de esta antítesis se encuentran en Dornbusch (1998).

Este análisis se retroalimenta con el modelo de preferencia por la liquidez (Sargent, 1987) en el cual un agente distribuirá sus ingresos entre consumo y ahorro o inversión, según la diferencia entre la utilidad que presenta para el agente el consumo presente²¹ (utilidad marginal del consumo ($u'(C_t)$) y la utilidad que presente para el mismo agente el consumo en un periodo posterior ($u'(C_{t+1})$), con una tasa de rentabilidad (o interés) dada. De esta manera, un agente será indiferente a consumir hoy o en el futuro solo si la rentabilidad (i) y las expectativas de variación en la tasa de interés tienen un valor igual a la relación entre la utilidad marginal del consumo presente y la utilidad marginal del consumo futuro:

$$b * i_t * E_t = \left[\frac{u'(C_t)}{u'(C_{t+1})} \right];$$

Con:

i_{t} la tasa bruta de rentabilidad,

E_t las expectativas de variación de la tasa de rentabilidad,

β un factor de descuento constante y,

$u'(C_t)$ la utilidad marginal del consumo presente (t)

$u'(C_{t+1})$ la utilidad marginal del consumo en un periodo posterior ($t+1$)

En otras palabras, el agente será indiferente a consumir hoy o en el futuro si el producto entre la tasa de rentabilidad de la inversión, las expectativas y la utilidad marginal del consumo en el futuro (ahorro), compensan (son iguales) a la utilidad marginal del consumo presente:

$$b * i_t * E_t(u'(C_{t+1})) = u'(C_t)$$

Esta ecuación puede transformarse de la siguiente manera²²:

²¹ La utilidad marginal del consumo es el cambio en la utilidad (satisfacción) de una persona al consumir una unidad mas de un bien, en este sentido, la ley de la utilidad marginal decreciente postula que el aumento en la utilidad es menor a medida que aumente el consumo, si la utilidad de una persona (U) está en función de su consumo (C) presente: $U(C) = a + \beta * C$ la utilidad marginal es la derivada de la función de utilidad con respecto al consumo: $U'(C) = dU/dC$.

²² Esta es una ecuación de Euler derivada de un modelo de optimización para un agente representativo, fue presentado por Arango, Melo y Vásquez (2002) para representar la teoría de la preferencia por la liquidez, este tipo de modelos se pueden encontrar además en Shiller (1990), y Lo, y MacKinlay (1997)

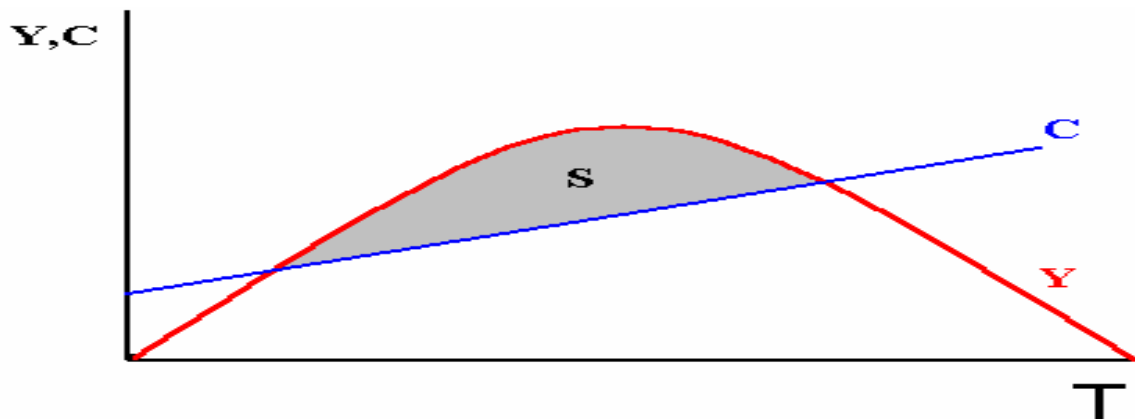
$$1 = b * i_t * E_t \left[\frac{u'(C_{t+1})}{u'(C_t)} \right]$$

Sin embargo, el modelo de elección intertemporal solo aplican en aquellos agentes que tienen posibilidad de ahorrar, es decir, cuando los ingresos son mayores que el costo de adquirir los bienes inferiores necesarios para la vida. Una persona cuyos ingresos sean menores o iguales al ingreso de subsistencia ($PMC=1$) tiene pocas probabilidades de pensar en como invertir su ingreso futuro. Es decir, la probabilidad de que aquella fracción de la población haga una elección intertemporal del consumo, es prácticamente nula.

Los modelos de elección intertemporal difieren en la forma en que un agente considera su ingreso, existen principalmente dos modelos de elección intertemporal: el ciclo de vida y el ingreso permanente. En el primer caso, en el modelo del ciclo de vida (Modigliani, 1963) los agentes maximizan su función de utilidad de tal forma que en el momento de su muerte su riqueza sea cero.²³ Según este modelo el ingreso a través del tiempo es bajo al principio y al final de la vida y alto en el medio debido a las diferencias en la productividad de las personas a diferentes edades. Bajo esta perspectiva el consumo tiene una pendiente positiva constante a través del tiempo, el ahorro es positivo solo en el centro de la vida de los agentes y, al principio de la vida necesitan de otro individuo que les provea del ingreso necesario para subsistir (Ver gráfico 1).

²³ Para conocer mas sobre esta teoría, ver “The life cyclo hipótesis of saving” (1963) de Modigliani y Ando; “La función consumo: Síntesis y Perspectivas” de Adriana Ángel; y Macroeconomía de Blanchard (2000), entre otros.

Gráfico 1. Distribución del ingreso y el consumo personal a lo largo de la vida según el modelo del ciclo de vida



La función de consumo bajo el modelo del ciclo de vida está dada por:

$$C_0 = PMC_M * (1 + bT) * Y_0^L + PMC_F * R_0;$$

Con:

PMC_M la PMC del ingreso proveniente del empleo,

b el peso del ingreso futuro una vez este haya sido descontado bajo una tasa de interés

(i) en la restricción de la función de elección intertemporal.

T número de años que se espera quedan por vivir.

Y_0^L valor presente de los ingresos por empleo.

PMC_F la PMC del ingreso proveniente de la riqueza financiera.

R_0 riqueza acumulada en el periodo inicial

Así, una persona cuya PMC sea igual a 1 y no tenga una riqueza acumulada del pasado ($R_0 = 0$), poseerá una función de consumo de la forma:

$$C_0 = (1 + bT) * Y_0^L$$

Es decir, el consumo estará únicamente afectado por el peso que tenga el ingreso futuro y por el valor presente de los ingresos esperados por el empleo, como se puede observar según el modelo del ciclo de vida una persona con un nivel de ingreso inferior al necesario para satisfacer las necesidades todavía planificará su consumo de acuerdo a los

ingresos actuales y esperados, si este agente obedece a la hipótesis planteada con anterioridad, y el peso que le da al ingreso futuro como determinante del consumo es nulo ($b=0$), el consumo presente será igual al valor presente de los ingresos esperados:

$$C_0 = Y_0^L$$

Es decir, que se convierte en la misma función consumo correspondiente al análisis Keynesiano con una $PMC=1$.

En el modelo del ciclo de vida se incorpora implícitamente la noción de demografía ya que se supone un ingreso mas elevado en las edades medias de la vida y un consumo acumulado mayor en las edades mas avanzadas. De esta manera, y gracias a la hipótesis del ciclo de vida, es posible estimar el ingreso y el consumo total de una economía a partir de datos históricos de ingreso y la pirámide de edades de su población.

En el segundo caso, la hipótesis del ingreso permanente (Friedman, 1973) se apoya también en la racionalidad de los agentes y la intertemporalidad de su consumo.²⁴ Bajo esta perspectiva las personas consideran dos clases de ingreso, un ingreso que se puede considerar fijo (permanente) y un ingreso ocasional (transitorio), de esta manera el ingreso total está dado por:

$$Y = Y_P + Y_T ; \text{ Con:}$$

Y_P el componente del ingreso total que se considera permanente y,

Y_T el componente del ingreso total que se considera transitorio

El componente de ingreso permanente incluye el capital acumulado del pasado (riqueza), tanto físico²⁵ como humano²⁶ y la riqueza esperada; en este sentido la riqueza (R) puede ser expresada como el valor presente del ingreso permanente (Y_P):

²⁴ Ver “Una teoría de la función Consumo”, Friedman (1973).

²⁵ El capital físico incluye los bienes durables y los activos financieros entre otros.

²⁶ El capital humano se compone de la educación, la salud y la experiencia, entre otros aspectos que adquieren y pueden acumular las personas, bajo esta perspectiva la inversión en capital humano es un potenciador del ingreso, entre algunos autores que estudiaron mas este aspecto se encuentran Schultz (1961); Becker (1964); Mincer (1974), Thurow (1978) y Tenjo (1993), entre otros.

$$R = \frac{Y_p}{i}$$

Es decir, que el ingreso permanente (Y_p) es igual a:

$$Y_p = R * i$$

El ingreso transitorio (Y_T), por otro lado, se considera una desviación inesperada del ingreso permanente (Y_p), que puede ser positiva o negativa.

El consumo bajo este modelo también se compone de una parte esperada o planeada (C_p) y otra inesperada o transitoria (C_T). Las personas solo planean su consumo futuro de acuerdo a su ingreso permanente (Y_p) o esperado, la función consumo bajo esta perspectiva está dada por:

$$C_p = PMC_p * Y_p,$$

Con:

$0 < PMC_p < 1$ la propensión marginal a consumir del ingreso permanente

Descomponiendo el ingreso permanente tenemos:

$$C_p = PMC_p * R * i$$

Sin embargo, la riqueza (R) depende a su vez de la edad y de las preferencias de los agentes, de esta manera la hipótesis del ingreso permanente lleva implícita la relación entre capital humano y físico acumulado con el consumo y el ingreso personal, muy importante en la teoría económica. En la hipótesis del ingreso permanente los agentes solo planean su consumo de acuerdo con el ingreso permanente.

En el caso de las personas con ingresos de subsistencia (que se ven obligados a consumir todo su ingreso: $PMC_p = 1$) tendrán una función de consumo igual a:

$$C_p = Y_p;$$

Con

$$C_p = C_0 \text{ y } Y_p = Y_0$$

Es decir, su consumo será igual a su ingreso en cualquier momento del tiempo, por lo cual, la ecuación keynesiana del consumo vuelve a tener toda su relevancia y el ingreso presente toda la importancia, con relación a otras variables. La aplicabilidad que tienen estas teorías al segmento de población con unos ingresos menores o iguales a los de subsistencia es igual a la función proporcionada por la teoría keynesiana y sus avances con respecto a ella son nulos. Además, las teorías que sugieren un consumo intertemporal suponen una riqueza nula tanto al principio como al final de la vida haciendo caso omiso al deseo de los individuos de dejar herencias en capital, bien sea éste físico o humano; además, suponen la posibilidad de los agentes a trasladar el ingreso futuro al consumo presente a través del sistema financiero de una forma perfecta, haciendo caso omiso de las imperfecciones de este sistema.

Así las cosas, las teorías contemporáneas de consumo, se hacen insuficientes para explicar el comportamiento de los agentes que conviven en un contexto de ingresos de subsistencia, esta falencia se hace más relevante cuando en algunos países esta porción de la población ha sido de forma estructural el 40% en promedio (como por ejemplo Colombia). Se hace necesario entonces estudiar más a fondo el comportamiento del consumidor en estos contextos, para proponer posteriormente otro tipo de funciones que permitan entender las verdaderas lógicas económicas que tiene esta porción de la población, como un segmento de la economía que no necesariamente se comporta de acuerdo a las lógicas teóricas tradicionales. Con este fin en mente, se plantearán a continuación dos hipótesis teóricas acerca del consumo de esta población en específico.

3.3. Hipótesis subyacentes en el concepto de Consumo Potencial

Dada la necesidad de establecer parámetros teóricos más aplicables en términos de desarrollo social, se parte de dos hipótesis acerca del comportamiento de la economía de los “pobres” por ingreso, para posteriormente, y a partir de allí, establecer el concepto de consumo potencial como una medida de desarrollo social.

3.3.1. La hipótesis de las fases de comportamiento natural del consumidor

La teoría keynesiana del consumo diferencia solo dos niveles de ingreso: el más bajo que es aquel que solo sirve para satisfacer las necesidades en el cual la Propensión Marginal a Consumir (*PMC*) es igual a 1, y otro nivel mas alto, en el cual las personas pueden ahorrar, es decir que su *PMC* se hace menor que 1. Comúnmente el primer caso se conoce como ingresos de subsistencia.

En contraste, para nuestro análisis, introduciremos tres fases de comportamiento “natural” del consumidor para tres diferentes niveles de ingreso. En la primera fase (correspondiente al nivel mas bajo de ingreso), se consumen únicamente bienes inferiores, de esta manera una sociedad contará con una demanda efectiva óptima de bienes inferiores si el ingreso de todas las personas es igual al precio de todos los bienes y servicios inferiores que necesita para subsistir. A partir de este punto empieza una segunda fase del ingreso donde las personas empezarán a consumir cada vez más bienes superiores; en esta fase, el ingreso es mayor que el precio de todos los bienes inferiores necesarios para la subsistencia y menor que el precio de estos más la sumatoria de todos los bienes superiores que la persona decidiría comprar con unos ingresos óptimos. A medida que el ingreso aumenta se llegará a un punto de “satisfacción” en el consumo, tal que los aumentos en el ingreso los llevará al ahorro o la inversión (tercera fase del ingreso), hasta el momento en que todos los aumentos del ingreso sean convertidos en ahorro.

Como se puede apreciar, en términos de la economía keynesiana, en la primera fase del ingreso la *PMC* es igual a 1; sin embargo, a pesar que todo el ingreso se consume, las personas que se encuentran en ésta fase todavía no alcanzan a satisfacer todas sus necesidades básicas. En la segunda fase la *PMC* también es igual a 1, pero las personas han satisfecho sus necesidades básicas y empiezan a “gastar” en bienes superiores. La fase tres corresponde a una *PMC* menor que 1 y decreciente, y una Propensión Marginal a Ahorrar (*PMS*) mayor que cero y creciente a medida que aumenta el ingreso. Desde el punto de vista de las fases del comportamiento natural del consumidor, las teorías que se

basan en la elección intertemporal del consumo solo aplican para la tercera fase de ingreso y consumo, es decir, cuando el ingreso es suficiente para que las personas ahorren, y, por tanto, puedan programar su gasto a través del tiempo. Como ya se demostró cuando las personas tienen ingresos de subsistencia ($PMC=1$), la función consumo en las teorías de elección intertemporal se convierten en la misma función consumo keynesiana. En otras palabras, las teorías actuales del consumo tienen una capacidad explicativa de la demanda muy acotada (dejan de lado las dos primeras fases del ingreso).

Es de anotar, que dentro de estas fases de comportamiento natural de consumidor, solo el ingreso necesario para sobrepasar la primera fase es identificable y medible fácilmente; ya que es homologable con el concepto de ingreso base que se utiliza para las mediciones de pobreza por ingresos. Es decir, que se puede calcular un nivel de ingreso en el cual cualquier persona puede vivir dignamente, igual al valor de los bienes y servicios necesarios para la vida. La medición del nivel de ingreso correspondiente a la segunda y tercera fase tiene muchos más problemas dado que dependen en gran medida de factores volátiles y subjetivos como las preferencias de los consumidores, el Estado de la economía, las oportunidades de inversión, y la cultura entre otros.

3.3.2. La hipótesis de la separación de mercados

La economía ortodoxa o tradicional, al partir del paradigma clásico, solo se concentra en aquellos agentes que tienen la capacidad de ahorrar (por el lado de la demanda) o de invertir (por el lado de la oferta). Esto indica que desde las formulaciones más elaboradas hasta la contabilidad nacional, hacen énfasis solo en aquellas personas y agentes que viven con condiciones mínimas de subsistencia y de formalidad. Así las cosas, la economía ha perdido paulatinamente su capacidad de aportar en un tema fundamental: el desarrollo social de las personas que presentan déficit en su calidad de vida.

Partiendo de allí, se puede dividir la economía en dos mercados: el mercado de bienes y servicios socialmente necesarios, en el cual su crecimiento e inversión en tecnología y

capital (lado de la oferta), depende de las cantidades consumidas (lado de la demanda). Es decir, donde la elasticidad ingreso de la demanda de estos productos es negativa y las cantidades producidas de este tipo de bienes dependen no del precio sino de la cantidad de personas que tengan la capacidad de comprar estos bienes. La pretensión para una economía en términos de este primer mercado debe ser entonces maximizar el consumo de los bienes inferiores necesarios para la vida, esto se logrará cuando el nivel de ingreso de todas las personas llegue por lo menos a la fase dos en la hipótesis teórica del comportamiento natural del consumidor esbozada anteriormente. De esta manera, el nivel de consumo y de condiciones mínimas de bienestar, no depende únicamente del nivel de ingreso de un país, sino de la cantidad de personas que faltan por llegar a un nivel de ingreso determinado,²⁷ por tanto, el consumo *agregado* o la demanda *agregada* carece de significado en términos del desarrollo.

El otro mercado es el de bienes y servicios con una elasticidad ingreso-demanda positiva, en el cual su crecimiento, inversión en investigación y desarrollo (I & D), tecnología y capital (lado de la oferta) depende del precio de los productos (lado de la demanda). En este sentido, las personas que se encuentren consumiendo en este mercado (fase dos y tres del ingreso en el comportamiento natural del consumidor), tendrán el ingreso suficiente para hacer elecciones intertemporales de consumo, y por tanto el precio de las mercancías será determinante para que las personas elijan si consumir o no, a partir de las diferencias entre la utilidad marginal del consumo y una tasa de interés o rentabilidad de la inversión.

En este sentido, se define una canasta de bienes y servicios socialmente necesarios; es decir, que pertenecen al primer mercado, en los cuales su acceso determina el nivel mínimo de condiciones de vida. Estos son: vivienda, canasta alimentaria básica, transporte, acueducto, alcantarillado, telefonía, luz eléctrica y educación, para calcular el ingreso base que separa la primera y la segunda fase en “el comportamiento natural del consumidor”. A partir de allí, se construye un indicador de desarrollo, con un alto contenido en términos económicos y sociales y que tiene en cuenta las hipótesis

²⁷ Este concepto está implícito en medidas de bienestar como la línea de indigencia (LI) o la línea de pobreza (LP)

anteriormente mencionadas; para así tener un acercamiento de las condiciones socioeconómicas reales de la población, en aras de desarrollar mejores políticas sociales para el Estado.²⁸ El indicador propuesto es entonces el consumo potencial que se esboza a continuación.

3.4. El consumo potencial como medida de desarrollo

A pesar de la cantidad de información suministrada por los indicadores tradicionales de pobreza por ingresos, se propone aquí un indicador más completo y aplicado: el consumo potencial. Desde el punto de vista práctico, el consumo potencial es una medida de lo que se está dejando de consumir en una economía debido al déficit de ingreso de sus habitantes. Esta medida entonces hace referencia a la primera fase del ingreso mencionada anteriormente en la hipótesis del “comportamiento natural del consumidor”, y debe su capacidad explicativa a que mezcla varios factores o indicadores que dan cuenta de las condiciones de vida de la población, en particular da cuenta de las siguientes variables:

- **Canasta básica de bienes y servicios básicos:** Las mediciones de pobreza por ingreso deben partir de una medida de ingreso mínimo, por debajo del cual las personas no son capaces de acceder a los bienes y servicios socialmente necesarios para la vida, en contextos y periodos determinados. Las variables de consumo potencial parten de una medida de ingreso base que, como medida de pobreza o condiciones de vida, tiene la particularidad de ser bastante sensible a las coyunturas familiares, y que es posible calcular con datos de las encuestas de hogares que realizan muchos de los países en todo el globo, lo cual permite no solo saber el estado actual de desarrollo social en un territorio y tiempo específico, sino hacer comparaciones en el tiempo, y entre diferentes países.

²⁸ Se denota el sentido de estado en toda su magnitud, es decir aquél conformado por población, territorio y soberanía, y el cual está representado en el gobierno, el sector privado, las organizaciones comunitarias y las ONG entre otros organismos.

- **Cantidad de personas que tienen déficit de ingreso o incidencia (Q):** Como se mencionó anteriormente, la demanda agregada o el consumo agregado no dan cuenta necesariamente de las condiciones sociales de una población ya que hacen caso omiso a la cantidad de personas que no tuvieron los suficientes ingresos para consumir lo necesario, en este sentido, el aumento de la demanda y el consumo agregado puede estar acompañado de una disminución de los niveles de desarrollo social, si los aumentos en el consumo agregado están soportados en bienes suntuosos, es decir, que los “pobres” no participaron de este aumento en el consumo. El consumo potencial como medida de desarrollo social, es sensible entonces a la cantidad de personas que tienen déficit de ingresos de tal manera que el consumo potencial aumentará mientras aumente la cantidad de personas cuyo ingreso sea menor al límite entre la fase uno y la fase dos.
- **Grado de déficit en el ingreso de estas personas Brecha (DCP):** Comúnmente, las medidas de pobreza por ingreso nos muestran el dato de cuántas son las personas que tienen un déficit en el ingreso, esta medida es insuficiente para medir el nivel de desarrollo social, ya que solo cuantifica la cantidad de “pobres”, sin decirnos que tan pobres son los mismos. La medida de cuán pobres son los pobre se denomina severidad y también es calculada en algunos estudios, sin embargo, se menciona de manera independiente a la cantidad, de tal forma que no existe una medida que dé un panorama agregado de la situación. El Consumo Potencial, da cuenta de esta relación al tener en cuenta el déficit de consumo (DC), es decir, la cantidad de ingreso que le hace falta a una persona para llegar a la fase dos, así, el consumo potencial aumentará mientras el déficit de consumo (DC) aumente.
- **Diferencia entre el ingreso de estas personas o severidad (DCP):** De este concepto dá cuenta una medida llamada Brecha. Con este concepto ocurre lo mismo que con el anterior, se muestra como un dato separado y sin relación con la brecha o la incidencia; el consumo potencial al agregarlos, es un indicador mas completo y permite, por sí solo, evaluar la situación general de la población en

términos de desarrollo social. En este sentido, el indicador de consumo potencial hace un promedio de los déficit de consumo (*DC*) de la población de un territorio en un periodo específico, para tener en cuenta a todas las personas y las diferencias entre ellas, conformando la variable déficit de consumo promedio (*DCP*), con la que se calcula.

- **Es una medida monetaria:** Los indicadores de pobreza e inequidad que en conjunto nos pueden dar idea de la situación social de la población como brecha, severidad, e índice de Gini, entre otros, son medidas que varían de 0 a 1, siendo cero el grado óptimo en el indicador y uno el peor estado posible. Así, la interpretabilidad económica es muy abstracta y limitada, por ejemplo, se hace muy difícil analizar un solo dato por separado sin tener en cuenta otra medida del mismo indicador, bien sea en el tiempo o comparado con otros territorios. En contraste, el consumo potencial es una medida monetaria que dá cuenta de lo que se está dejando de consumir efectivamente a causa del déficit de ingreso de la población, lo cual lo convierte en un indicador muy práctico para su interpretación económica.
- **Relación con el crecimiento económico:** El aumento en el consumo efectivo es una forma de aumentar el nivel de crecimiento económico, dado que hace parte de los componentes de la demanda agregada, al aumentar la demanda agregada aumentarán los precios y por tanto los beneficios económicos de los sectores en los cuales ha aumentado el consumo. En el mediano plazo, el aumento en los beneficios económicos impulsará la entrada de nuevos jugadores en las industrias aumentando la oferta agregada y disminuyendo los precios. El resultado total será un aumento en la producción igual al consumo potencial, y unos precios que se mantendrían en su nivel inicial. En este sentido, el consumo potencial se puede interpretar a su vez, como una pérdida de crecimiento económico a causa de la pobreza.

Así las cosas, el consumo potencial se presenta como una buena alternativa para evaluar de manera estructural el estado de desarrollo social de una población, esta medida presenta la ventaja adicional de un cálculo relativamente sencillo a partir de cualquier encuesta de hogares. El consumo potencial en el periodo (t) y territorio (i) es igual a:

$$CP_{it} = Q_{it} * DCP_{it};$$

Con:

Q_{it} : Cantidad de personas deficitarias o cuyo ingreso es inferior al ingreso base, a partir de una canasta básica de bienes y servicios socialmente necesarios para el desarrollo personal. Este ingreso corresponde al límite de la primera fase en “la hipótesis del comportamiento natural del consumidor”.

DCP_{it} : Déficit de consumo promedio de las personas deficitarias, es decir, lo que les hace falta a las personas deficitarias en promedio, en términos de ingreso, para superar la primera fase, esta medida tiene en cuenta el grado de pobreza (brecha) y la diferencia de ingreso entre los deficitarios (severidad).

CAPITULO 4. APLICACIÓN DE LAS MEDIDAS DE INGRESO EN EL AREA METROPOLITANA DEL VALLE DE ABURRÁ

En este apartado se presenta la situación de Área Metropolitana del Valle del Aburrá en términos de desarrollo a través de dos enfoques: en primer lugar, las medidas tradicionales de pobreza por ingreso, es decir, a través de la mal llamada línea de pobreza. Y, en segundo lugar, a través del consumo potencial, haciendo énfasis en su interpretabilidad económica y sus diferencias.

4.1. Las medidas tradicionales

4.1.1. ¿Cuántos son los pobres?

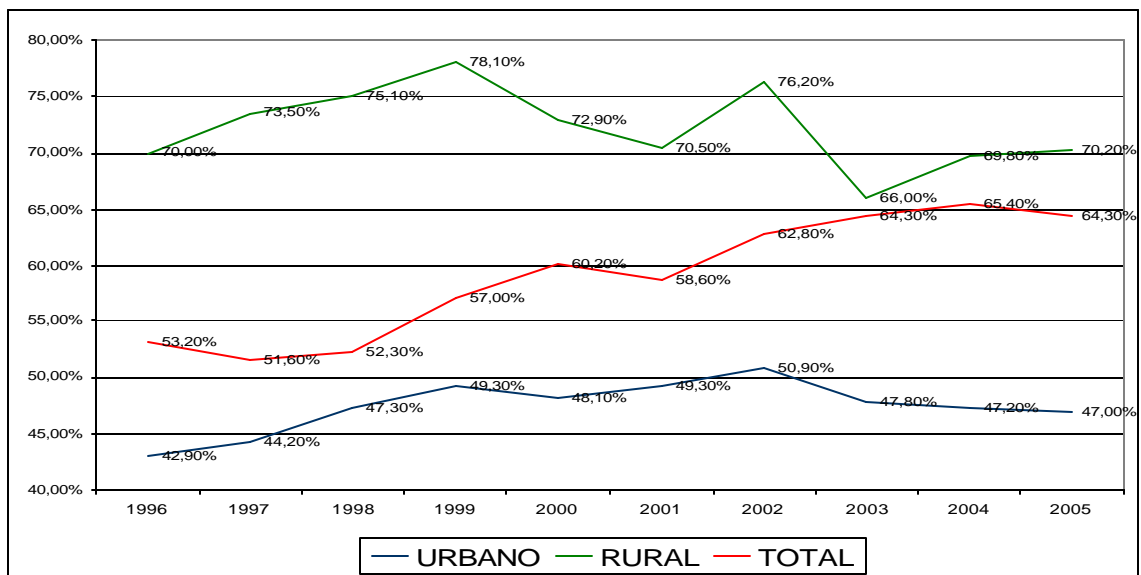
La pobreza por ingresos indica el número de personas cuyo ingreso no es suficiente para satisfacer unas necesidades que se consideran básicas, en este sentido se define un ingreso base (línea de pobreza) por debajo del cual una persona se considera pobre. La pobreza por ingresos se puede calcular por hogar o por persona, para realizar este cálculo es posible ajustar la información suministrada por la encuesta de hogares a las cuentas nacionales para así tener en cuenta los ingresos sub-declarados. El ingreso base (línea de pobreza) puede obtenerse de acuerdo a dos metodologías, una línea vieja y una línea calculada para las últimas mediciones. Los datos tomados aquí corresponden a los hogares pobres según las líneas nuevas oficiales suministradas por el Departamento Nacional de Planeación (DNP-MERP) mensualmente, además se hacen ajustes a las cuentas nacionales. Los datos proporcionados antes y después de 2000 no son estrictamente comparables debido a un cambio de metodología en la recolección de datos y en la estimación de la línea de pobreza a partir de este año.

En Colombia la pobreza por ingresos siempre ha sido mayor para la zona rural que para la zona urbana (ver gráfico 2). Hasta 2002 las tendencias de ambas zonas han sido

homogéneas con una mayor variación (sensibilidad) para la zona rural; sin embargo a partir de ésta fecha las tendencias se hacen contrarias: en la zona rural aumenta la pobreza, mientras en la zona urbana disminuye, lo que influye en el total nacional que suaviza su tendencia al alza. El punto más bajo del total nacional desde 1991 se encuentra en 1997 donde el porcentaje de hogares bajo la LP es 51,6%, a partir de allí la pobreza sigue su tendencia al alza, empujada por los resultados en el área rural; pero, a partir del 2002 empieza a tener más peso el área urbana, logrando que la tendencia se estabilice; para 2005 la pobreza comienza una leve tendencia a la baja pasando de 65,4% de los hogares por debajo de la LP a 64,3% de los hogares en ésta situación.

La diferencia promedio entre la pobreza rural y urbana es de 25% aproximadamente, por lo cual aquellas regiones que tengan una proporción de habitantes rurales mayor que habitantes urbanos, tendrán una tendencia estructural a ser más pobres que aquellas regiones cuya proporción de habitantes urbanos sea mayor que los rurales. Esta diferencia refleja la necesidad de aumentar el desarrollo del campo como un mecanismo eficaz para disminuir la pobreza en el total del país.

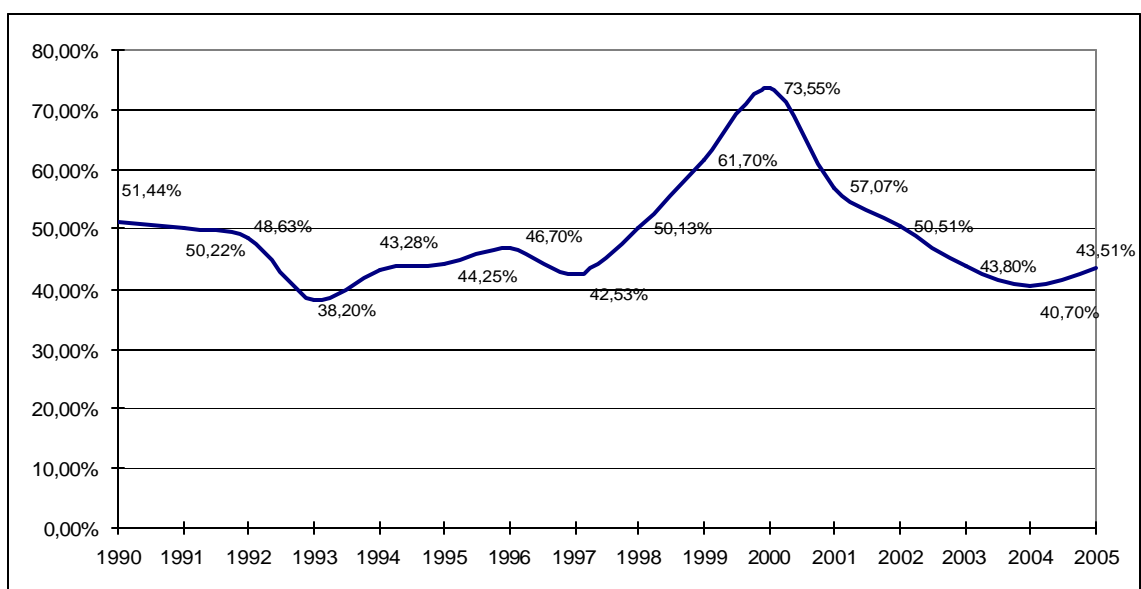
Gráfico 2. Hogares bajo la L.P. en la Nación (porcentaje)



Fuente: DNP (MERP), Encuesta de Hogares, Cálculos GACE, Tercer trimestre.

Con respecto al Área Metropolitana del Valle de Aburrá (AMVA) para 1990 los hogares cuyo ingreso se encontraba por debajo de la línea de pobreza (LP) eran de 51,44%, a partir de este año se presenta una tendencia decreciente hasta llegar a su punto mas bajo del periodo de estudio en 1993 con 38,20%. A partir de allí se presenta una tendencia creciente hasta llegar en el 2000 a 73,55%, el punto más alto en el periodo. Desde 2001 hasta 2005 presenta su mayor mejoría, en el 2005 se sitúa en 43,51%, similar al dato de 1997 y menor al de 1990 (ver gráfico 3).

Gráfico 3. Hogares bajo la L.P. en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá. 1990-2005



Fuente: Cálculos Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CISE) a partir de la encuesta de hogares, Tercer trimestre.

4.1.2. ¿Qué tan pobres son?

Como se mencionó anteriormente, los indicadores de pobreza por ingresos permiten profundizar en el estudio de los ingresos familiares, permitiendo diseñar nuevos programas y evaluar los ya existentes en base a parámetros técnicos específicos. En este sentido, el indicador conocido como línea de pobreza, permite conocer la evolución de la pobreza en un territorio determinado, este indicador también es llamado Incidencia de la pobreza (*FGTO*). La incidencia de la pobreza, sin embargo, no refleja la distancia existente entre el ingreso de los pobres y la línea de pobreza, de tal forma que no actúa

como un indicador de la gravedad de la pobreza en la población. Para solventar este problema existe la brecha o intensidad de la pobreza (*FGT1*), como una medida de la distancia entre el ingreso promedio de los pobres y la línea de pobreza, de tal forma que mientras mayor sea el índice mayor será el dinero requerido que debe transferirse a esa población para que alcance el umbral de pobreza (línea de pobreza) definido para calcular la incidencia de la pobreza.

Para terminar de responder a la pregunta ¿Qué tan pobres son los pobres? se necesita otro indicador que refleje la diferencia entre ellos, es decir, que considere conjuntamente la brecha o intensidad de la pobreza y la distribución del ingreso entre los pobres; Este indicador es conocido como severidad de la pobreza (*FGT2*), cuando tiende a 0 significa que el déficit de ingreso es igual para todo el grupo de pobres, cuando tiende a 1 indica que existen grandes diferencias entre las brechas de ingreso de los “menos pobres” con los “mas pobres”²⁹ (Ver cuadro 1).

Cuadro 1. Indices de pobreza Foster-Greer-Thorbecke (FGT) en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá 2000-2005

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Incidencia (LP)	0,7355	0,5707	0,5051	0,4380	0,4070	0,4351
Brecha	0.45218	0.29395	0.24348	0.20634	0.17194	0.18166
Severidad	0.33466	0.19130	0.15329	0.12773	0.09703	0.10406

Fuente: Encuesta de Hogares, Tercer Trimestre, Cálculos Gace

Del cuadro 1 se puede inferir que la distancia entre los pobres y el umbral de pobreza (LP) ha tenido una tendencia decreciente al igual que la incidencia de la pobreza, es decir, que no solo ha disminuido el porcentaje de hogares que están bajo la LP, sino que aquellos que continúan por debajo han disminuido en promedio su nivel de pobreza desde 2000. Ambos indicadores presentan un leve deterioro para 2005. La distribución del

²⁹ Estos indicadores se calculan a través de la fórmula:

$$FGT_a = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left[\frac{z - y_i}{z} \right]^a ; \text{ Con:}$$

n, Población total

Q; Número de personas (u hogares) cuyo ingreso per. cápita sea inferior a z (Valor en \$ de la LP)

y_i= Ingreso per. cápita de los pobres

ingreso entre los pobres (severidad) no es muy heterogénea, sin embargo el indicador ha ido tendiendo a 0 (mayor igualdad) a través del tiempo, éste indicador complementado con el de intensidad es muy alentador, es decir que no solo ha disminuido la distancia entre el ingreso de los pobres y la línea de pobreza, sino que además cada vez es mas igualitario éste ingreso entre todos los hogares.

4.2. Aplicación del consumo potencial en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá

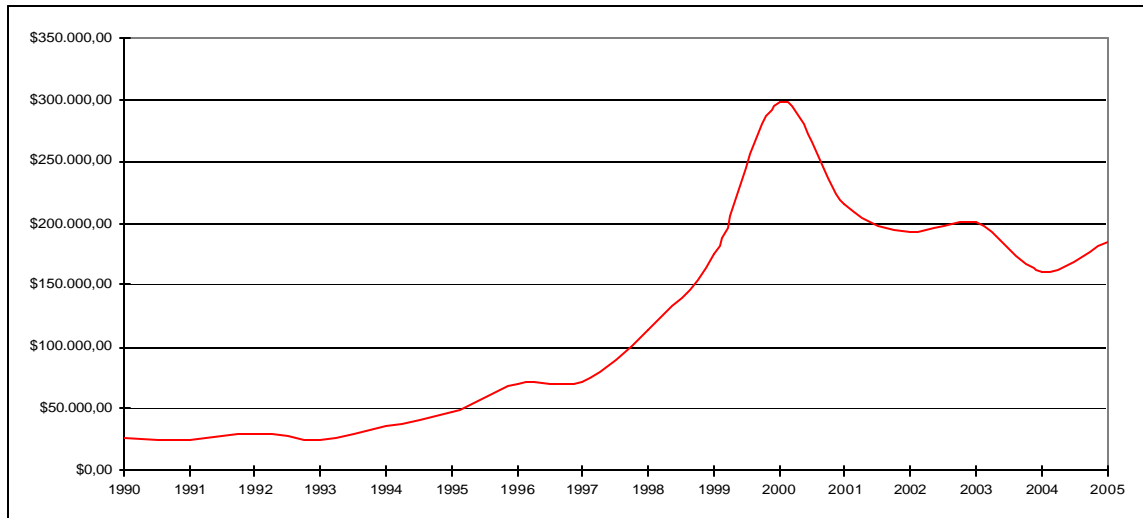
El desarrollo social de una población depende de factores culturales, políticos, sociales y económicos. Desde el punto de vista económico, una persona solo podrá desarrollarse socialmente si cuenta con unas dotaciones iniciales de recursos que se consideran básicas; en este sentido, el consumo potencial es una medida monetaria de los bienes y servicios básicos que se están dejando de satisfacer en un territorio y que son necesarios para el desarrollo social; es decir, es lo que le hace falta a los individuos de una población para contar con unas dotaciones iniciales, que son necesarias, mas no suficientes³⁰ para desarrollarse socialmente.

Así entonces, el consumo potencial como medida de desarrollo social, conglomerara varios conceptos y medidas de pobreza, constituyéndose en un indicador mucho más confiable y estructural para evaluar la situación social de una población desde el punto de vista económico. Esta medida se puede presentar de varias maneras, según el análisis que se quiera determinar, aquí se presentan tres de ellas: en primer lugar, es importante el consumo potencial en términos nominales como una medida monetaria de la pérdida de bienestar en un año determinado (ver gráfico 4). En el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, el consumo potencial viene con una tendencia creciente y sostenida desde 1990 hasta el 2000. En 1990 el consumo potencial en este territorio era de \$26.136 millones, para el 2000 esta medida creció hasta \$298.306 millones, a partir de este año siguió una

³⁰ En este sentido, es de anotar que para el desarrollo social se necesitan además otros factores como la resiliencia, la capacidad de agencia y la libertad cultural, entre otros.

tendencia cíclica aunque un poco decreciente. Para el 2005 el consumo potencial fue de \$184.754 millones.

**Gráfico 4. Consumo potencial en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá,*
1990-2005, millones de pesos**

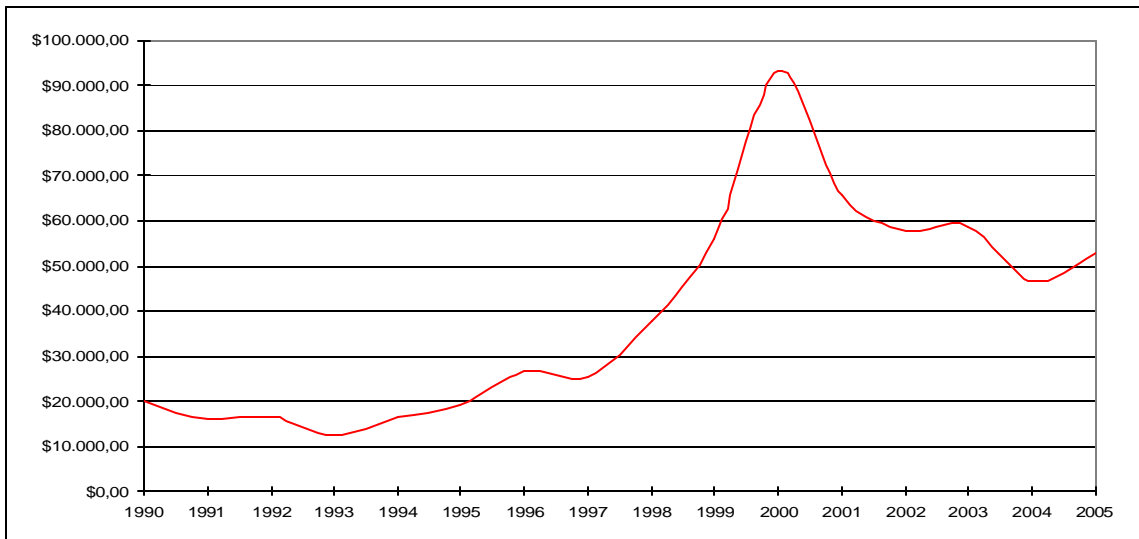


Fuente: Cálculos propios Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CISE), a partir de la encuesta continua de hogares del DANE, Tercer trimestre

*Los datos a partir del 2001 no son perfectamente comparables con los anteriores

Sin embargo, el consumo potencial medido de esta manera no nos permite evaluar la trayectoria del indicador en el tiempo, para tal motivo se debe tener en cuenta la inflación, y calcular el consumo potencial en términos reales (ver gráfico 5). En el periodo de estudio, el consumo potencial ha tenido una tendencia creciente, con su máximo pico en 2000, desde 2001 hasta 2004 presenta una leve mejoría, sin embargo para 2005 vuelve a aumentar ubicándose a niveles mayores que los presentados en 1998. El desarrollo social, medido por este indicador, ha ido aumentando en todo el periodo evaluado, a pesar que en el 2000 logra detenerse la velocidad de la tendencia creciente que se llevaba a partir de 1990.

Gráfico 5. Consumo potencial real en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá,*, 1990-2005, en millones de pesos teniendo como año base a 1998



Fuente: Cálculos propios Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CISE), a partir de la encuesta continua de hogares del DANE, Tercer trimestre

*Los datos a partir del 2001 no son perfectamente comparables con los anteriores

Las diferencias de este indicador con respecto a la tradicional línea de pobreza (ver gráfico 3), es que el consumo potencial además de tener en cuenta el número de pobres, da cuenta de que tan severa es la pobreza por ingresos, de la diferencia de ingresos entre los pobres, y del crecimiento poblacional. En este sentido, si el número de pobres crece a la misma tasa que el crecimiento poblacional, el indicador de línea de pobreza tradicional, no dará cuenta de esta pérdida de desarrollo social, y el indicador de consumo potencial si lo hará. De igual manera, si el número de pobres sigue igual, pero éstos mejoran en alguna medida su ingreso promedio, la línea de pobreza tradicional no dará cuenta de este cambio, mientras que el indicador de consumo potencial si lo hará. Así las cosas el consumo potencial se presenta como un indicador más realista y estructural de desarrollo social.

Como resultado, según la medida tradicional de pobreza, la situación social de los habitantes del Área Metropolitana del Valle de Aburrá mejoró de tal forma en los últimos cinco años (2000-2005), que es aun mejor que la presentada en 1990, y solo es superada en dos años (1993 y 2004) en los quince años que da cuenta este estudio. En contraste, según el indicador de consumo potencial, la situación de pobreza en el Área

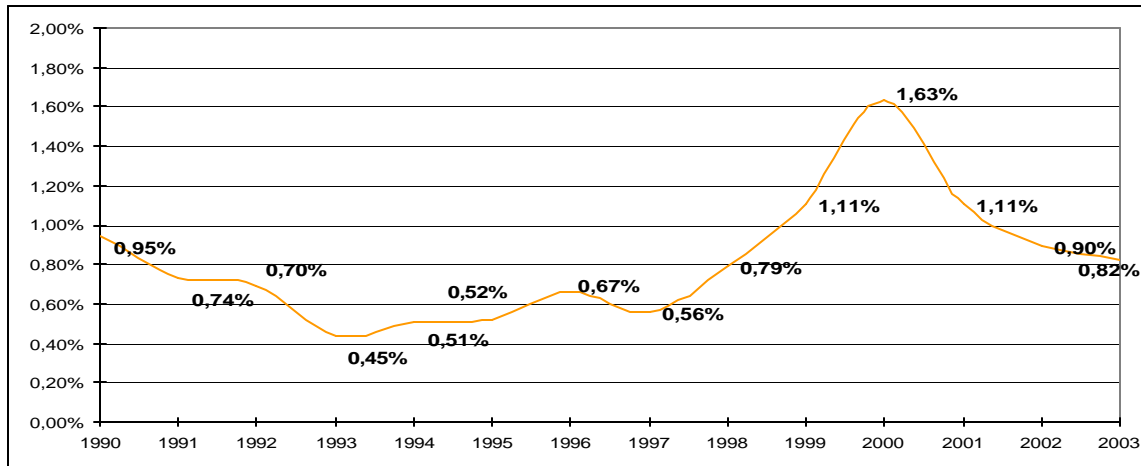
Metropolitana ha venido empeorando desde 1990 hasta 2000 de una forma exponencial, y a partir de allí ha mejorado levemente situándose en niveles comparables con los de la crisis económica de 1998. Es decir, bajo la LP tradicional, la situación de pobreza ha tenido una recuperación completamente satisfactoria en los últimos cinco años, a tal punto que ha revertido totalmente lo que se perdió en los peores ocho años (entre 1993 y 2000); en contraste, el indicador de consumo potencial nos muestra que realmente no hubo tal mejoría entre 1990 y 1993, y que la mejoría presentada en los últimos cinco años, apenas nos hizo recuperar de dos años (1998-2000) de aumentos en la pobreza.

No obstante, la interpretabilidad de este indicador no se queda allí, como se observó con anterioridad, el consumo potencial tiene un impacto negativo sobre el Producto Interno Bruto (PIB) de un territorio, en la medida en que al ser constitutivo de la primera fase del ingreso representa un consumo que se ha perdido en bienes y servicios básicos. Esto es mucho más representativo si se tiene en cuenta que un gran porcentaje de la producción del país (28% en 2005) es en este tipo de bienes, y que siguiendo con la teoría neoclásica, esta pérdida de consumo significa en últimas una pérdida en la producción nacional.

Podemos calcular entonces cuanto significa esta pérdida en términos del PIB (Ver gráfico 6). Para el Área Metropolitana del Valle de Aburrá esta pérdida representa entre 0,45% y 1,63% del PIB de Medellín entre 1990 y 2003, de esta manera se puede constatar entonces como el consumo de los pobres representa una buena porción del consumo total de la economía y a su vez, en que medida las políticas sociales para aumentar su ingreso pueden traducirse en mayores niveles de crecimiento económico para el país. Lo anterior debido a que estos aumentos en el ingreso, por ser constitutivos de la primera fase en el comportamiento natural del consumidor, serán necesariamente consumidos; el aumento en el consumo efectivo de la población, según la teoría neoclásica lleva a un aumento de los precios y los beneficios económicos en el corto plazo, sin embargo, en el mediano plazo, los incrementos en los beneficios económicos empujan la entrada de nuevos jugadores, lo que aumenta la oferta y la producción nacional. En este sentido, el consumo de bienes y servicios primarios reposa en gran medida en las personas de bajos ingresos,

ya que el consumo en este tipo de bienes representa casi el 100% de su ingreso, y además, en algunos casos, mas del 50% de las personas en un territorio.

Gráfico 6. Consumo potencial como porcentaje del PIB en el Área Metropolitana del Valle de Aburrá, 1990-2003**



Fuente: Cálculos propios Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CISE), a partir de la encuesta continua de hogares del DANE, Tercer trimestre

*Los datos a partir del 2001 no son perfectamente comparables con los anteriores

**Se asume que el PIB del A.M.M. es aproximadamente el 70% del PIB Antioqueño

Las ventajas del “consumo potencial” son tanto prácticas como teóricas. A nivel práctico por su aplicabilidad en casi todos los países del globo,³¹ su completitud al agregar las diferentes dimensiones de la pobreza por déficit de ingresos, y su interpretabilidad económica. A nivel teórico parte de hipótesis teóricas más confiables que las tradicionales en el tratamiento de las personas que viven con ingresos menores o iguales a los de subsistencia y se separa totalmente del concepto de la correlación directa entre crecimiento económico y desarrollo social. Es una medida de desarrollo económico en la medida en que agrega el concepto de desarrollo social con el de crecimiento económico, no como variables dependientes entre sí, sino desde la función de demanda agregada, en la cual uno de sus componentes principales es el consumo efectivo. En este sentido, la teoría neoclásica explica como aumentos paulatinos en el consumo llevarán en el mediano plazo a crecimientos en los beneficios económicos, y por ende de la oferta

³¹ Es aplicable a todos aquellos que cuenten con una encuesta de hogares.

agregada. Es decir, el consumo potencial es medida de desarrollo social y a su vez medida de lo que pierde la economía en términos de oferta y producción agregada.

Sin embargo, es de anotar que el déficit de consumo que mide este indicador, solo se refieren a la primera fase del ingreso y del consumo, es decir que apenas da cuenta de las dotaciones iniciales en términos económicos que una persona necesitaría para lograr un adecuado desarrollo personal. No hace referencia a las dotaciones iniciales necesarias, por ejemplo, en términos políticos, culturales, psicológicos y comunitarios, entre otros. Adicionalmente, aún logrando medir estas dotaciones iniciales en tan variados aspectos, los individuos necesitarían del capital social, la capacidad de agencia y la resiliencia suficiente, entre otros aspectos, para lograr un adecuado nivel de desarrollo personal y social. Es decir que, el consumo potencial como medida de desarrollo no es de ninguna manera un indicador terminado de desarrollo.

En particular, el consumo potencial asume que todas las personas necesitan los mismos bienes y servicios para vivir dignamente, lo cual no es necesariamente cierto, sobre todo cuando se estudian formas comunitarias de subsistencia diferentes a la tradicional, como por ejemplo en el caso de algunas etnias que sobreviven en Colombia. Y, aún si todas las personas necesitaran de la misma cantidad de bienes y servicios, el consumo potencial asume que la única forma de obtenerlos es a través del ingreso, lo cual es improbable. Con respecto a este último aspecto, las personas con un nivel de ingreso menor al de subsistencia tienden a generar organizaciones empresariales informales, y lazos sociales y comunitarios suficientes para aminorar los costos de los bienes y servicios básicos, en este sentido, el capital social de una comunidad, y la resiliencia son conceptos altamente relevantes en términos de la subsistencia de la población, ya que permiten a las personas vivir con las condiciones mínimas sin tener necesariamente los ingresos suficientes.

En este sentido, las personas con déficit de ingreso pueden tener un comportamiento diferente al que supone la economía tradicional. Sin embargo, este no es el único ejemplo donde las personas que se sitúan en la primera fase del ingreso actúan con lógicas de mercado diferentes a las de los otros dos segmentos de la población, es de evaluarse

también los tipos de mercado de bienes y de trabajo a que tienen acceso, y cual es la relación de solidaridad, confianza y contratos que se manejan en estos mercados, y a su vez, el valor económico que pueden tener estas relaciones para los agentes. Se está haciendo referencia entonces a un tipo de economía diferente a la que habitualmente conocemos, donde se hacen necesarias otras hipótesis teóricas que nos permitan conocer y evaluar este tipo específico de mercados.

En conclusión, el papel del consumo potencial y sus hipótesis teóricas subyacentes, tratan de dar un pequeño paso en la discusión económica, presentando además una herramienta de medición del desarrollo más potente que las utilizadas tradicionalmente en términos de ingreso; pero dejando sin embargo, muchas preguntas abiertas para la economía política.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este trabajo se hace evidente la falta de énfasis que ha prestado la teoría económica al tema del desarrollo social en toda su evolución histórica y desde las diferentes escuelas de pensamiento. Esto es especialmente relevante en cuanto constatamos que los desarrollos teóricos y científicos de las diferentes ciencias y disciplinas, traen como consecuencia acciones tanto a nivel privado como gubernamental, que aplican los nuevos desarrollos en los diferentes aspectos de la vida humana. En este sentido, se le hace un llamado de atención respecto al papel de la economía en la sociedad, que tiene que ver con la responsabilidad social de todas las ciencias.

Partiendo de allí, se muestra como la economía necesita de otros desarrollos teóricos que identifiquen las relaciones de la economía subterránea e informal y las lógicas económicas específicas que se presentan en los mercados de subsistencia. En particular, se muestra el ingreso como el principal medio para obtener los bienes y servicios necesarios para una vida digna en una economía de mercado y como tanto a nivel teórico como práctico se deben estudiar las maneras para que las personas “pobres” logren aumentar sus ingresos, a través de programas y proyectos desde el Estado como mecanismo de aumentar efectivamente la calidad de vida de las personas.

En este último aspecto, una política social seria, debe entonces partir del reconocimiento de las economías pobres y de la necesidad de estudiar sus lógicas y sus mercados, tanto de bienes y servicios, como de trabajo y financiero, que pueden ser cualitativamente muy diferentes a los mercados formales a los que hace referencia la economía tradicional. Y, con este punto de partida, identificar las dotaciones iniciales, no solo a nivel económico como en este caso, sino también a nivel cultural, político y psicológico, entre otros

aspectos necesarios para estos tipos de población, para así lograr programas que puedan satisfacer estas necesidades básicas.

No se trata entonces solo de mejorar el crecimiento económico en la economía formal, ni tampoco de políticas generales de bienestar, asistencialistas e insostenibles, que han demostrado ser inviables en términos fiscales, y muy poco efectivas en términos sociales. Se trata de un estructuralismo social donde se identifique el déficit que tienen las personas mas necesitadas, y se haga un seguimiento cíclico para que obtengan unas dotaciones iniciales que les permitan desarrollarse socialmente. A nivel económico, se pueden generar políticas que aumenten los ingresos familiares, específicamente de las personas mas necesitadas, a través de la conformación de redes productivas, fortalecimiento de sus economías informales, reorientando hacia ellas el crédito, redistribuyendo algunos mercados desde la oferta, y sobre todo, haciendo un seguimiento continuo de estas economías, de tal manera que puedan obtener el capital humano, la capacidad de agencia y la resiliencia suficiente, entre otros aspectos necesarios, para que las personas puedan desarrollarse a través del tiempo.

BIBLIOGRAFIA

Ángel A (1999). “La función Consumo: Síntesis y perspectivas”. *Revista Universidad EAFIT*. Colombia

Barreiro L., P. Forni y M. Siles (2004). “¿Qué es el Capital Social y como analizarlo en contextos de exclusión social y pobreza?: Estudio de caso en Buenos Aires Argentina.” *Research Report* No 35. Julian Samora Research Institute. Michigan State University. Pgs 2-14.

Blanchard O. (2000). *Macroeconomía*. Ed. Prentice Hall. México

Bolvinik, J. (2003) “Conceptos y métodos para el estudio de la pobreza”. *Revista de comercio exterior*, vol 53, núm 5, mayo. pág 404-409. Colombia

Coleman J. (1990). *Foundations of Social theory*. Harvard University Press. Cambridge Estados Unidos. .

Dornbusch (1998). *Finance and Economics: Can one size fit all? The Economics*. 28 of March. Estados Unidos

_____ (1998). “Meltdown Post-mortem”. *International Economy*. Noviembre y Diciembre.

Elisalde A. (2004); *Una epistemología para el desarrollo a escala humana*. Conferencia Universidad EAFIT. Colombia. Página de internet <http://entrenos.eafit.edu.co/> Accesado el 2 de octubre de 2006.

GACE (2005), *Informe de Coyuntura Económica*, Grupo de Investigación Economía y Empresa, GACE - Grupo de Sector Social, Universidad EAFIT, Agosto de 2005, en <http://www.eafit.edu.co/EafitCn/Investigacion/Grupos/Administracion/EconomiaEmpres a/Informes.htm>. Accesado el 27 de Septiembre de 2006

_____ (2005), *Informe de Coyuntura Económica*. Grupo de Investigación Economía y Empresa, GACE - Grupo de Sector Social, Universidad EAFIT, Abril de 2005, en <http://www.eafit.edu.co/EafitCn/Investigacion/Grupos/Administracion/EconomiaEmpres a/Informes.htm> . Accesado el 27 de Septiembre de 2006

_____ (2005). *Informe de Coyuntura Económica*, Grupo de Investigación Economía y Empresa. GACE - Grupo de Sector Social. Universidad EAFIT. Diciembre de 2005, en <http://www.eafit.edu.co/EafitCn/Investigacion/Grupos/Administracion/EconomiaEmpres a/Informes.htm> . Accesado el 27 de Septiembre de 2006

Hicks J. (1937). “*Mr Keynes and the Classics: A suggested simplification*”. *Econometrica*. Estados Unidos.

Keynes J. (1972). *Teoría general sobre el empleo, el interés y el dinero*. Biblioteca de economía. Ediciones Orbis. Madrid.

Malthus T. (1976). *Ensayos sobre la población*. Biblioteca de economía. Ediciones Orbis. Madrid.

Max-Neef M. (2004); *Conversatorio: Desarrollo a Escala Humana*; Universidad EAFIT; Colombia. En <http://entrenos.eafit.edu.co>. Accesado el 28 de Septiembre de 2006

PNUD (1990); *Informe de Desarrollo Humano*. Ed. Tercer Mundo; Bogotá .

_____ (2003) *Informe del Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo* (PNUD), ONU, 2003.

_____ (2005); *Informe de Desarrollo Humano*; Ed. Tercer Mundo; Bogotá.

Putnam R. (1993); *Making democracy work*. Princeton University Press; New Jersey

_____. (2000); *Bowling alone: The collapse and the revival of American Community*; New York; Simon and Schuster.

Robert B. E. y Robert F. H. (1994), *Historia de la teoría económica y su método*. Tercera edición. Ed. Mc Graw Hill.

Robison, L, M. Siles, A.Schmid (2003). *El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro* en Raúl Atria & Marcelo Siles (compiladores) *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: En busca de un nuevo paradigma*, CEPAL–MSU, Santiago de Chile.

Salama, P. y Destremau B. (2002). *Medidas de la pobreza desmedida*. Santiago de Chile. Ediciones Lom.

Sargent T. (1987); *Macroeconomic Theory*, Academic Press, San Diego. EEUU

Sen A. (1983). *Cátedra de Geary. Pobre, en términos relativos*. 6 de Septiembre de 1982, Economic and Social Research Institute, Durbán, Irlanda, 1982. Oxford Economic Papers, núm 35, Julio de 1983, pág 153-169.

_____ (2003). *Sobre conceptos y medidas de pobreza*. Revista de Comercio exterior, vol. 42, num. 4 , México, Abril de 1992. Colombia.

_____ (2003) *Exclusión e Inclusión*. En: Conferencia inaugural sobre el tema “Incluir a los Excluidos”, preparada por “South Asians for Human Rights”, presidida conjuntamente por Asma Jahangir (Pakistan) e L.K Gujral (India).

SISD (2001); *Coyuntura económica e indicadores sociales*, Revista No 30, DNP. Colombia

_____ (2001); *Impacto Social de la crisis*. Revista 31, DNP. Colombia

Stiglitz, J. (2002); *El malestar en la globalización*. Santillana ediciones. México

Sudarsky J. (2001). *El Capital Social de Colombia*. Departamento Nacional de Planeación; Bogotá.

Towsend, P. *La conceptualización de la Pobreza*. Revista de comercio exterior, vol 53, núm 5, mayo de 2003. pág 445-451. Colombia