



América Latina: ¿Una segunda década perdida a pesar del mejoramiento en la distribución del ingreso?

Latin America: A second lost decade despite improvement in income distribution?



DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.8275092>

James Martin Cypher

Doctor en Economía por la Universidad de California. Profesor emérito en el Programa Doctoral en Estudios del Desarrollo (UAED), Universidad Autónoma de Zacatecas, México. Especialista en el desarrollo de América Latina y el comportamiento macroeconómico de Estados Unidos.

E-mail: jcypher@sti.net

ORCID: [0000-0002-6460-7034](https://orcid.org/0000-0002-6460-7034)

Recibido: 25-03-2023

Aceptado: 26-07-2023

Cypher, James M. (2023), "América Latina ¿Una segunda década perdida a pesar del mejoramiento en la distribución del ingreso?", en *Minga. Revista de ciencias, artes y activismo por la transformación de América Latina*, Nro. 9, año 6, semestre I, 2023, pp. 15-37, DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.8275092>



Resumen

La percepción de mejoramiento en la distribución del ingreso acompañado de una fuerte disminución en la tasa de pobreza a lo largo de América Latina llegó a ser hegemónica—hasta ser concebida como de “sentido común”—en el período 2002-2013, momento del auge de las commodities. En la segunda década perdida—2014-2023—las instituciones multilaterales de desarrollo persistieron en la idea que aunque las condiciones han sido “menos favorables”, el entorno latente sigue vigoroso. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI) “en promedio ha continuado la disminución de la inequidad”. El presente artículo debate esta interpretación.

Palabras clave:

América Latina, commodities, distribución de ingreso, instituciones multilaterales de desarrollo, pobreza

Abstract

The perception of improved income distribution accompanied by a sharp decline in the poverty rate across Latin America became hegemonic—to the point of being conceived as “common sense”—in the period 2002-2013, the time of the commodity boom. In the second lost decade-2014-2023-multilateral development institutions persisted in the idea that although conditions have been “less favorable,” the latent environment remains vigorous. According to the International Monetary Fund (IMF), “on average, the decline in inequality has continued.” This article discusses this interpretation.

Keywords:

Latin America, commodities, income distribution, multilateral development institutions, poverty

Introducción

La percepción de mejoramiento en la distribución del ingreso acompañado de una fuerte disminución en la tasa de pobreza a lo largo de América Latina llegó a ser hegemónica—hasta ser concebida como de “sentido común”—en el período 2002-2013, momento del auge de las commodities. En la segunda década perdida—2014-2023—las instituciones multilaterales de desarrollo persistieron en la idea que aunque las condiciones han sido “menos favorables”, el entorno latente sigue vigoroso. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI) “en promedio ha continuado la disminución de la inequidad” (Balakrishnan, et. al., 2021: 8).

El presente artículo debate esta interpretación. Se iniciará con la presentación de la primera década perdida, seguido por el auge de commodities y más recientemente con la segunda década perdida. Luego se enfocará en las cuestionables metodologías usadas para afirmar el mejoramiento en la distribución del ingreso y en los componentes cruciales pero ausentes en tales estimaciones. Luego, se examinarán y criticarán las medidas presentadas en forma de la llamada Paridad del Poder Adquisitivo, utilizada como piedra angular por el Banco Mundial (BM) en cuanto al tema de la pobreza. El trabajo incluye un estudio de caso (México), un breve análisis sobre los preceptos neoclásicos usados, pero raramente explícitos, finalizando con unas conclusiones.

1. La primera década perdida y la economía política de “ajuste estructural”

Durante la primera “década perdida” en los años ochenta—con la principal excepción de Brasil—los países de América Latina aceptaron plenamente las ideas de los neoliberales de la Escuela Austriaca de F. von Hayek, L. von Mises y M. Friedman. Entre 1980 y 1982, las rupturas llevadas a cabo por una confluencia dinámica de precios petroleros que colapsaron junto con tasas de interés real record inducidos por los monetaristas y una ausencia general de liquidez en el sistema financiera global, las naciones de América Latina fueron forzadas a seguir una línea de vida “condicionada” por el FMI (Fondo Monetario Internacional) el BM (Banco Mundial) y/o el Banco Interamericano (BID). Los años ochentas trajeron cambios regresivos abrumadores—en esencia, políticas públicas nihilistas—sobre todo por los exigencias relacionados con los Préstamos de Ajuste Estructural (PAEs) del BM, muchas veces bajo programas de “condicionalidad cruzada” con el FMI (Kentikelenis y Babb, 2019: 1735-1749).

La suposición subyacente era que estos países habían transgredido los límites canónicos de la ley ricardiana de ventaja comparativa, usando las Políticas Industriales (PI)—malinterpretada como tácticas pasivas de “Sustitución de Importaciones”—para promover y moldear una nueva estructura productiva que empujará a los países de América Latina en dirección opuesta de su “*path-dependent*” dinámica colonial. Conocido como la etapa “primario exportadora”, los excedentes masivos de commodities fueron entregados al mercado mundial, dando luz a la noción de “especializaciones naturales”.

Las PIs puestas en acción a partir de la década de los cuarenta del siglo pasado se plantearon para evitar dos problemas interrelacionados de las economías primarias exportadora: la sobreproducción global de las ma-

terias primas y la declinación en los términos del intercambio debido a la tendencia de los precios de las bienes manufacturas importadas de subir más rápido que los precios de commodities (Amsden, 2001).

Vista a través del prisma del BM y el FMI, la adopción de las PIs fue *la causa* subyacente de la crisis de 1980-1982. La cura para tal “ineficiencia” fue el retorno a la era de las exportaciones de materias primas del siglo XIX, como el hilo conductor de la economía. Esta “cura” nunca fue explícita— fue el resultado lógico de los préstamos condicionados que requirieron una apertura comercial y un enfoque singular en las políticas de promoción de las exportaciones (Kentikelenis y Babb, 2019: 1735-1749). Dado que no existieron amplias capacidades para exportar bienes manufacturados y aún menos servicios, América Latina fue empujada hacia la aceleración de las exportaciones de materias primas. México, tras el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), fue la excepción con nuevas condiciones institucionales para ser reconstruido como un proceso de refacciones importadas, ensambles y re-exportación a los EE.UU. (Cypher y Crossa, 2023).

2. El auge de commodities

La reordenación de la base productiva de América Latina hacia las exportaciones de commodities fue, en gran medida, logrado en el transcurso de los noventa—en el momento justo para otro auge empezando en 2002-2003. El protagonista detrás del crecimiento de la demanda de las materias primas fue China—país que requirió insumos para realizar la edificación masiva de fábricas, viviendas e infraestructura, junto con todo tipo de materiales y bienes para la alimentación y vestimenta junto con una avidez por productos y comestibles agropecuario y productos petroleros. Por consecuencia, el índice de precios de los commodities primarios (2016 = 100) se disparó desde 65.7 en 2002 a 162.6 en 2008 (IMF, 2023). Los precios llegaron a su cima en 2011 y bajaron hasta 2020. Para Chile y Perú, la bonanza minera llegó a su fin con el desplome del índice de los “metales” en 42 en el periodo 2012-2016. Los precios de 2012 no fueron alcanzados otra vez hasta 2021-2022. A partir de 2020, la pandemia de la COVID-19, los trastornos en las cadenas mundiales de producción y distribución y la guerra en Ucrania, crearon espasmos, con alzas en los precios, impactando sobre todo la industria minera. En el caso de Ecuador, por ejemplo, las exportaciones de minerales aumentaron un 130% en el periodo 2020-2022.

Tabla 1: América Latina, cambios en el ingreso real por persona (en USD, 2018 = 100%)

Año	Ingreso real por persona	Crecimiento real Por Persona	Año	Ingreso real por persona	Crecimiento real por persona
2002	6,622	-1.1	2013	8,795	1.8
2003	6,673	0.8	2014	8,807	0.1
2004	6,984	4.7	2015	8,727	-0.9
2005	7,207	3.2	2016	8,558	-1.9
2006	7,512	4.2	2017	8,584	0.3
2007	7,846	4.4	2018	8,601	0.2
2008	8,070	2.9	2019	8,531	-0.8
2009	7,829	-3.0	2020	7,890	-7.5
2010	8,220	5.0	2021	8,361	6.0
2011	8,499	3.4	2022	8,687*	3.9
2012	8,641	1.7	2023	8,718*	0.4

Fuentes: CEPALSTAT (2023), “GDP and National Accounts”, en https://statistics.CEPAL.org/portal/CEPALstat/dashboard.html?indicator_id=2207&area_id=131&lang=en.

* IMF y IDB estimaciones.

La condición subyacente para las materias primas a partir de 2011 fue la sobreproducción mundial, causando una reducción de los precios, con algunas excepciones. En Bolivia las desorbitadas exportaciones de gas duraron hasta 2014, mientras que Paraguay, caso atípico sojero, el cultivo se expandió vigorosamente (aún con la caída de precios de casi 40% en los años 2012-2014). Tomando en cuenta tales anomalías, los datos presentados por Bértola y Ocampo (2022: 45) indican que entre los países grandes, Argentina lideró la expansión con crecimiento por persona de 4.4% (siendo el rezagado entre 1998-2002 cuando este ingreso se colapsó en 26%). Dos naciones de tamaño intermedio—Colombia y Perú también mostraron crecimiento fuerte (de 3.6 y 4.9% respectivamente), cuando el país más pequeño—Uruguay—fue el líder con 5.9%. En promedio los países de América Latina presenciaron un crecimiento notable de 2.5% por año, con una importante variación con México que se encontró en cuasi-estagnación (1.3%).

A diferencia de los ciclos anteriores (cuando los precios de los bienes manufacturados importados fueron altos durante las burbujas y pinchazos por el poder monopólico del centro), los términos del intercambio declinantes jugaron un papel menor debido a que las exportaciones manufacturadas de China se mantuvieron bajas. En respuesta a las exportaciones crecientes, la inversión (formación de capital bruto) aumentó como porción del Producto Interno Bruto (PIB), 2002-2009—empujado por los sectores de la minería y construcción (Bértola y Ocampo 2022: 49). Por medio del financiamiento a bajo costo (dado las bajas tasas de interés en el exterior) entre 2002-2014 y la afluencia de la Inversión Extranjera Directa (IED) entre 2002-2013, adicionalmente se estimuló el crecimiento en varias naciones. No obstante, el efecto neto del crecimiento de las exportaciones—dejando al lado los años de burbuja, 2002-2003 a 2006-2007—y la alta propensión del estrato más adinerado por acceder a los bienes de lujo importados, generó un alto déficit en la balanza de pagos entre 2006-2007 y 2014-2015 (Bértola y Ocampo, 2022: 57-58).

3. La segunda década perdida

Los datos empíricos (ver Tabla 1, columna 5) indican un nuevo patrón a partir de 2014. El periodo 2014-2023 es bautizado como “la segunda década perdida”. El ingreso real por persona fue inferior al logrado en 2013. Pero, a partir de 2020 fueron efectos oscilantes, ayudando a los países exportadores de petróleo—Bolivia, Brasil y Colombia—mientras que el auge en los precios de granos, entre otros, han ayudado a Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Sin embargo, aunque sus precios de exportación se dispararon en el período 2020-2022 (con la soja saltando hasta los dos tercios), el costo de los fertilizantes importados se ha más que duplicado. Los datos disponibles indican que América Latina ha sufrido un retraso menor en comparación con la primera década perdida (cuando el ingreso por persona quedó en 1990 al nivel de 95% de lo de 1980). Empero, los directores de los bancos centrales de Brasil, Chile y Colombia (designados por las derechistas extremas Bolsonaro, Piñera y Duque, respectivamente) junto con México—presentados como “independientes” pero evidenciándose como neoliberales con los dientes apretados—han impuesto una política de estrangulación monetaria en los primeros meses de 2023, con tasas de interés hasta 13.75%, 11.25%, 12.75% y 11.0% respectivamente. Estas naciones, que representarán más del 70% del PIB regional, pudieron fácilmente iniciar una recesión en dicha región (Redação, 2023), demoliendo de esta manera las predicciones del FMI para 2023.

Como fue formulado al inicio del auge, América del Sur regresó hacia su modo de producción del Siglo XIX (Cypher, 2007). Eso trajo una primarización dentro de la primarización, donde se producen productos de carácter más primarios, con menos insumos locales. Las exportaciones de materias primas y las manufacturas apenas procesadas (como láminas de madera contrachapada), subieron desde 45% de las exportaciones de América Latina, 1998-1999 a 58% en 2013-2014. Pero fueron más elevados para América del Sur (Bértola y Ocampo, 2022: 59). Muchos economistas desconocieron los efectos regresivos de la primarización—sobre todo en Brasil—argumentando que no podía haber un retroceso porque la “locomotora” China se quedaría por décadas.

Hay que enfatizar que cualquier rumbo hacia las materias primas va a aumentar el poder socioeconómico de la élite agro-mineral por medio de la subida de la renta de la tierra, ambas relativa (renta Ricardiana) y absoluta Grinberg (2013: 467) estimó que el valor de la renta de la tierra, oscilando durante los ciclos de commodities entre 1953 a 2008, en 8% aproximadamente del ingreso neto nacional, incluyendo las rentas mineras. El BM (2023), usando una metodología ortodoxa, estimó que las “rentas de recursos”—que se excluye de la renta de los terratenientes—subió desde 1.6% del PIB de América Latina en 1998 hasta 7.2% en 2008, cayendo después pero sigue siendo importante. Sin excepción, entre los economistas clásicos, tales rentas son ganancias imprevistas sin esfuerzo alguno: los terratenientes pueden sacar provecho porque ocupan una posición monopólica, así vendiendo sus cosechas a un precio varias veces por encima del costo de producción (Grinberg, 2013: 452). Por tales razones, los auges de materias primas acrecentaron la concentración del ingreso entre pocos—frecuentemente calculado por vía del coeficiente de Gini.¹

Las transferencias de ingreso hacia los de arriba no son incluidas en los cálculos estándar de ingreso (como las encuestas de hogares) porque por norma los beneficios procedentes de capital no son declarados—permanecen ocultos. Por otra parte, por medida de las fugas de capital al extranjero y/o por los precios de transferencias de las empresas transnacionales (ETNs), hay amplias formas para encubrir varios fondos de ingresos. No obstante, podemos determinar—basado en los cálculos de Grinberg (2013) y el BM (2023a), que la suma de la renta (de la tierra más las rentas de recursos) es siempre un buen indicador de la concentración del ingreso: se aumentó extraordinariamente, alcanzando a lo largo de los auges de commodities un nivel por encima de 10% del ingreso nacional—con casi todo acaparado por el 1%.

Con un coeficiente Gini de la tierra de 0.79 para América Latina (0.86 en América del Sur), la región registra la concentración más alta del mundo. En el caso de Argentina, el terreno en promedio de 1% de los propietarios está por encima de 20,000 hectáreas. Pero, poco debajo de estos latifundios que cubren 36% de la tierra, están las tierras altamente mecanizadas entre 500 y 2,000 hectáreas. Ésta burguesía agraria comprende 16% de las terratenientes quienes son los dueños de 51% de la tierra agrícola (Guereña, 2016: 25-6). Son ellos y sus pares en toda la región los que embolsaron una bonanza cuando los precios de la tierra explotaron a partir de 2002.² No obstante todo eso, en 2022 la región contó con solamente 5% PIB mundial, una disminución fuerte desde el 8% en 2012.

3. ¿Aún se presenta el mejoramiento en la distribución de ingreso?

Existe un amplio número de trabajos publicados que han planteado un mejoramiento extremo en la distribución de ingreso a lo largo de América Latina entre 2002 y 2016 (e.g. Amarante y Maira Colacce, 2018; Balakrishnan, et al, 2021; Balakrishnan, Toscani y Vargas, 2018; Lustig, López-Calva y Ortíz-Juarez, 2013; Tsounta y Osueke, 2014). En primer lugar, hay que notar que la “evidencia” masivamente citada fue derivada desde una cifra de promedio *sin una ponderación entre los países* (Bértola y Ocampo, 2022: 64). Dado la diversidad de los resultados, es sumamente importante notar que un aumento en la incidencia de la pobreza en México—con una población de más de 128 millones—puede ser contrarrestada por completo por un país pequeño como Uruguay—con una población de 3.5 millones—si el mejoramiento en términos porcentuales en Uruguay es igual del aumento del impacto adverso en México. Entonces, el punto de partida del discurso sobre la distribución del ingreso no es objetivo—es claramente normativo—con el propósito de prodigar alabanzas a los efectos de las políticas neoliberales del “ajuste estructural” que impusieron el BM y FMI (en concertación con las de la elite Latinoamericana) desde los ochenta y adelante.

Las fuentes comúnmente citadas—incluso la de Lustig et. al. (2013) que ha sido citado más de 600 veces—son oficialistas. Es decir, han sido patrocinados por las Instituciones Financieras Internacionales (IFIs) como FMI, BM o el Banco Interamericano (BID) o de las Naciones Unidas como el PNUD o la CEPAL. Las afirmaciones de estos estudios son marcadamente audaces. Por ejemplo, en lo respecto a la CEPAL (Amarante y Maira Colacce, 2018: 21) nos dicen que mejoraron el ingreso del decil más

pobre en 88% entre 2002-2014 mientras que los del segundo decil brincaron por 78%. Para los más ricos en el decil superior, los ingresos aumentaron solamente en 17%, a un ritmo de 1.3% por año. Tales datos se derivan de las encuestas de hogares y después son manipuladas por un cálculo basado en el concepto fallado de la paridad del poder adquisitivo (PPA), que analizamos abajo.

Antes de ofrecer una rectificación de los datos en forma de la PPA, hay que constatar que de los ingresos captados, mínimamente, se omiten 30% de los ingresos totales (Bértola y Ocampo, 2022: 65). Es decir, los ingresos recibidos en forma de las rentas, las ganancias, dividendos en acciones, pagos de interés de bonos, regalías, ejercicio de opciones sobre acciones, bonificaciones corporativas y el valor de las exoneraciones de impuestos quedan—en gran medida—excluidos. O sea, de la porción no incluida en las encuestas de hogares o cualquier otra medida oficialista, casi la *totalidad* de los ingresos recibidos por el decil superior—y sobre todo para de los del 1%—no son incluidos, como ha documentado Fairfield (2015: 66-69) y López, Figueroa y Gutiérrez (2013) en el caso de Chile. Entre 2005 y 2010, según la encuesta oficial, bajó el índice de desigualdad en 3.5% para quedar bien alto en 0.55. Si fueran incluidos los ingresos no captados de los más acaudalados (sin las amplias utilidades retenidas), la cifra llegaría a 0.63 en 2010, igual de lo de 2005 (López, Figueroa y Gutiérrez, 2013: 26). Es decir, hay una subestimación muy alta y la tendencia demostrada por las IFI's y el gobierno no eran ciertas. También, hay amplias referencias presentadas por Fairfield de prácticas similares para evitar impuestos sobre las fortunas anuales en Argentina y Bolivia (Fairfield, 2015: 5, 195, 200, 203-4, 243).

En Brasil—el caso más proclamado—los datos revelan un caso curioso de redistribución regresiva. Entre 2001-2015, según Morgan (2017: 1), los del decil superior captaron 63% del aumento del ingreso nacional. Los del 1% fueron los más favorecidos con su porción tan abultada aumentando en 10%, llegando a registrar casi 30% del ingreso total en el momento cima del auge de commodities en 2011 (Morgan, 2017: 78). La porción recibida por los deciles 5 a 9 bajó de 33.1 a 30.6%, y los deciles 1 a 5 recibieron solamente 12.6% del total en 2001 y meramente 13.9 en 2015. Entonces, unas magras migajas para los de abajo. Es decir, más allá del juego de palabras no mejoró la distribución del ingreso si fueron incluidos los ingresos que, por norma, pueden esconder los acaudalados. Mientras que el Gini declarado por el gobierno era 0.53 en 2015—bajando en 11% desde 2001—en realidad era 0.625; contra 0.63 en 2001, un “cambio” insignificante y, además, dentro del margen de error (Morgan, 2017: 69). Entonces, después de dos periodos en el poder, el Partido de Trabajo—tan adorado por sus supuestos logros para nivelar la sociedad—nunca tocó a los rentistas y, de hecho los ubico en condiciones muchos mejores que nunca, dado que captaron casi dos terceros partes del aumento del ingreso nacional entre 2001 y 2015.

El caso de México, en cuanto a la distribución del ingreso oficial, es similar. Mientras que Lustig, López-Calva y Ortiz-Juarez (2013: 131-2; 136) argumentaron que el coeficiente de Gini de México había caído de 0.547 en 1996 a 0.475 en 2010, lo que sugiere que México tenía uno de los números de Gini más bajos del Sur Global, Del Castillo (2015) demostró la tendencia opuesta al incluir una gran parte de las ganancias de capital, utilidades,

dividendos, pagos de intereses y rentas que fluyen hacia el 10% más rico que no se captura a través del método de encuesta de hogares. Así, en 1989 el Gini ajustado era de 0,55, ascendiendo a 0,62 en 2000 y continuando a 0,68 en 2010 (Del Castillo, 2015: 60, 64).

El BM y los economistas neoclásicos celebraron la apariencia de que los gobiernos ideológicamente de extrema derecha que estuvieron en control desde 2000 hasta 2010 habían logrado una impresionante revolución en la distribución del ingreso. Pero dado la posición a favor del poder del capital de estos gobiernos, un proceso de acumulación a favor de los pobres, como afirman Lustig, López-Calva y Ortiz-Juarez (2013), nunca fue, de ninguna manera, un asunto que ellos persiguieran. La evidencia, en este caso no impulsada por el auge de las materias primas que afectó a México solo de manera modesta y relativamente tardía (alrededor de 2006), fue clara: no hubo un “milagro”, solo una ilusión estadística. “Negocios como siempre”, es decir, negocios neoliberales lograron el resultado esperado buscado por sus defensores: la distribución del ingreso desplazó hacia arriba una masa impresionante de riqueza y el Gini aumentó en un colosal 24 por ciento en los años comprendidos entre 1989 y 2010.

Hay que tomar en cuenta que el coeficiente de Gini, aun cuando ha sido corregido por los ingresos escondidos de los acaudalados, no es una cifra mágica, como notó Morgan (2013: 4-5). Haciendo ajustes similares que los mencionados de Del Castillo (2015), no bajó el índice de Gini en Brasil entre 2006 a 2014 desde 0.64 hasta a 0.58 como ha sido enfatizado—usando cifras oficiales de las encuestas de hogares—sino desde 0.70 a 0.69—según de Souza, Guimarães y Medeiros (2017: 13).

4. La PPA: una medida totalmente inútil usada por todos

Con una metodología desarrollada por el BM, se trata de medir el estándar de vida por el consumo en el Sur Global en cuanto al costo de los bienes en los EE.UU., u otro país similar, como Inglaterra (World Bank, 2013: xvi-xvii). En los estudios que han llegado a ser hegemónicos, afirmando una disminución en el índice de Gini (e.g. Amarante y Maira Colacce, 2018; Balakrishnan, et al, 2021; Balakrishnan, Toscani y Vargas, 2018; Lustig, López-Calva y Ortiz-Juarez, 2013; Tsounta y Osueke, 2014), todos han usado la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) para “ajustar” en un múltiple los ingresos de la población basado en encuestas de hogares (sin tomar en cuenta los ingresos del capital escondidos o subestimados). A continuación intentamos explicar la falsedad e inaplicabilidad de estos estudios tan bien difundidos que han propiciado la idea que ha mejorado la distribución de ingreso durante el auge de commodities (2002-2012) y que plantean adicionalmente que ésta tendencia tan alentadora ha continuado hasta la fecha. Hay que ver esté planteamiento a cierta distancia para cuestionar, *a priori*, el entorno y contexto. Es decir, si hay un auge de commodities, el efecto sobresaliente sería el aumento de los ingresos de los terratenientes y las corporaciones transnacionales (ETNs), sobre todo las ETNs intermediarias que participan en la especulación, compra-venta y almacenamiento de tales bienes, como ADM, Bunge, Cargil, y Louis Dreyfus.

Antes de desarrollar nuestra posición, presentamos algunos datos empíricos importantes para hacer un diagnóstico de estos planteamientos propagados por el BM-FMI que, a fin de cuentas, postulan que la pobreza

en América Latina ha bajado estrepitosamente. En la Tabla 2 presentamos datos claves para la gran mayoría de los seres de América Latina en cuanto a tres medidas de la pobreza. Solamente los datos en la columna 2, presentados por la CEPAL, son coherentes dado que son basados en algo concreto—las encuestas de hogares en donde se han captado ingresos formales e informales, valor de servicios públicos y transferencias gubernamentales y cualquier otra forma de ingreso. Las columnas 3 y 4 son estimaciones hechas por el BM en base a más de dos mil bienes específicos a su precio local multiplicado por la tasa de ajuste (la PPA), calculado en base del precio del bien en los EE.UU. (o similar). Para los productos comercializables se usan los precios determinados por el tipo de cambio del mercado (World Bank, 2023b): Después, el BM presentó sus resultados siempre en forma de dólares de la PPA con referencia de una línea de pobreza arbitraria (columna 4).

Según la CEPAL, el auge de los commodities entre 2002 y 2014 bajó la incidencia de pobreza en 38.6%, pero con la segunda década pérdida estos resultados bajaron. Entre 2002-2022 la pobreza bajó en 29%. Notase que los resultados aún son desnivelados porque para usar 2002 como año base, que fue un año de recesión, esto va a introducir un grado de sobreestimación del tamaño de la disminución.

En la columna tres presentamos una de las varias “líneas de pobreza” del BM. En éste caso se trata de una cifra que es significativamente menor que el costo de la canasta básica según CEPAL. Dado eso, no es sorprendente que estos datos pretenden mostrar una caída de 42% en la tasa de pobreza. Con esta serie el BM se hace desaparecer en la segunda década perdida. No queda claro el porqué del número seleccionado (\$6.85 diario por persona en dólares internacionales constantes de 2017). ¿Cómo está vinculado con la pobreza? Si el ingreso por persona cayó tan fuertemente entre 2014 y 2020 (Tabla 1, columna 4), ¿cómo es posible que cayeron la tasa de pobreza y el ingreso por persona simultáneamente? Claro, en el contexto de la historia de la economía política de América Latina, no hay nada similar. Más que nada, esta incongruencia es un buen indicador de la ausencia de una medida confiable de la pobreza. Por último, si combinamos las columnas 3 y 4, aun con las cifras tan cuestionables del BM, podemos notar que con los debajo de la línea arbitraria de \$6.85 y los llamados “vulnerables” (los pobres con ingresos de subsistencia o un poco más), tampoco el avance en la reducción fue espectacular entre 2004 y 2020: solo 15%. ¿Cuánto de eso se explicaría por el flujo de las remesas entregadas por los pobres que han sido expulsados a la fuerza de su propia patria por los efectos nefastos del neoliberalismo—algo que fue inyectado, salvo Brasil, por el BM por sus programas de “ajuste estructural” en los ochenta?

Tabla 2: Tasa de pobreza en América Latina (en %)

Año	CEPAL: Pobreza de hogares por canasta básica	Banco Mundial: Línea de pobreza por persona PPA \$ 6.85 diario*	Banco Mundial: Hogares vulnerables PPA \$6.85-14.00 diario*
2002	45.3	49.2	27.3
2004	43.1	45.5	27.7
2006	36.7	38.5	29.7
2008	33.9	35.8	30.1
2010	32.2	32.5	31.1
2012	28.9	32.1	30.9
2014	27.8	30.0	31.4
2016	28.3	28.9	31.1
2018	30.1	28.9	31.5
2020	32.8	28.6	32.5
2022**	32.1	—	—

Fuentes: CEPAL (2018), *Panorama Social de América Latina 2018*. Ver para el anexo estadístico: AnexoPS2018_es.xls, cuadro 8, en <https://repositorio.CEPAL.org/handle/11362/44395?s-how=full>; World Bank (2023), “LAC Equity Lab: Poverty - Poverty Rate”, en <https://www.worldbank.org/en/topic/poverty/lac-equity-lab1/poverty/head-count>.

*dólares internacionales constantes de 2017 en PPA.

** Estimación.

Respecto a las cifras más confiables de la Tabla 2, es decir, las presentadas en la columna 2 elaboradas por la CEPAL, hay que constatar que en gran parte tal disminución en la pobreza no fue el resultado de algunas transferencias gubernamentales sino *por fuerza de los mismos pobres*—ahora en el extranjero. En Guatemala, por ejemplo, entre 2010-2017 las remesas fueron equivalente a 10-11% del PIB—no tan lejos del valor de las exportaciones. Sin intentar disminuir los programas gubernamentales de apoyo a los pobres—sobre todo la “Bolsa Familia” de Brasil entre 2004 y 2014—les quedaron pequeños en relación del PIB y existieron solamente en ciertos países y por un tiempo limitado. Por encima del papel de las remesas—factor raramente analizado en el contexto de la pobreza y la distribución del ingreso—hay que resaltar el papel del crecimiento inducido por el auge de commodities como el factor reinante: Por ejemplo, la caída de la tasa de pobreza en Argentina fue concentrada en el periodo 2003-2007, justamente durante los años dorados del auge. Los investigadores determinaron que solamente el 29% del mejoramiento en la tasa de pobreza fue determinada por los programas de transferencias—71% fue por el efecto del crecimiento económico (Bracco, Gasparini y Tornarolli, 2019: 7). Corrigiendo parcialmente para las fuentes de ingreso no captado por norma en las encuestas de hogares sobre la renta, en el caso Argentino se indica un breve mejoramiento en la tasa de Gini entre 2004 y 2008, después—hasta 2015 por lo menos—quedó el Gini sin cualquier mejoramiento (Jiménez y Rossignolo, 2019: 27). La porción del ingreso nacional para el decil más pobre quedó fijo—en 2.3%,—entre 2012 y 2021 (CEPAL, 2023).³

Hay que tomar en cuenta que cualquier auge de commodities va a mejorar las oportunidades de empleo para una parte de la fuerza de trabajo—personal poco cualificado como artesanos, proletarios empleados en el transporte y construcción junto con los estibadores, jornaleros y operativos de maquinaria agrícola, mineros y petroleros, entre otros. Es decir, fueron posibilidades cortoplacistas para encontrar un empleo para los que quedarían al margen del mercado de trabajo en los tiempos “normales”. Entonces, habían tres efectos que jugarían un papel en cuanto al mejoramiento en la distribución del ingreso—si era tal efecto:

Los efectos de oportunidades de empleo entre los estratos humildes por efecto del crecimiento rápido de PIB (un efecto hasta trescuartos partes).

Las remesas (con valor de \$128 mil millones de dólares en 2022) como programa internacional autónomo liderado por los pobres expulsados por los efectos del neoliberalismo. Es dinero directamente entregado a los estratos pobres a lo largo del gran parte de América Latina,

Las transferencias de las rentas ocasionadas por el auge—un efecto fuerte en Argentina y Brasil—por los impuestos directos sobre ingresos de los deciles 6-9 (Grinberg, 2013). Éstas transferencias e impuestos son muy limitados y cortoplacistas—o por el fin del ciclo de los commodities o por los movimientos políticos de los estratos de cierto grado clasemedio para contrarrestar de las transferencias basados en sus impuestos directos.

5. México: ¿Tasa de pobreza estancada o en caída libre?

A continuación es necesario presentar un análisis detallado de una situación concreta e informativa para fundamentar el argumento en contra de la PPA. Presentamos el caso de México, el segundo país en América Latina en términos de la población con 21.5% del total (sin el Caribe).

A diferencia de la mayoría en América Latina, entre 2002 y 2023 la economía mexicana no estuvo tan marcada por las inversiones en commodities. El petróleo nacional quedó estancado dado una aversión por los gobiernos neoliberales (2000-2018) de invertir en la exploración para ampliar la industria nacionalizada. Fueron dos intentos de privatizar Pemex y abrieron el sector casi por completo por vía de cambios legislativos en 2013-2014. Pero no llegaron las IED, anticipadas desde Houston por causa de una enorme caída en el precio del petróleo—efecto causado principalmente por el auge del “fracking” en Texas.

En lugar de la *primarización* realizada a lo largo de América Latina, los hacedores de la política económica del estado impusieron un patrón de acumulación articulado alrededor de las exportaciones manufacturadas totalmente dependientes de las dinámicas económicas norteamericanas por vía del TLCAN. La fracción maquiladora fue la piedra del toque del nuevo orden mexicano de exportación, con el sector automotriz a la cabeza (Cypher y Crossa, 2023).

En la Tabla 3 se presentan datos referidos a la pobreza para el periodo 2002-2020. En base a estos datos según el BM, la pobreza fue casi derrotada. La pobreza bajó dos métricos de la PPA (columnas 2 y 3). En contraste, usando dos métricos casi idénticos (porcentaje de hogares en pobreza de patrimonio hasta 2007 y de la línea de pobreza de ingreso en adelante)⁴ el

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL) ha determinado que la pobreza en 2020 es aún más notable que lo registrado en 2002 (columna 5).

Si nos enfocamos en las columnas 2 y 3 del BM de la Tabla 3, la pobreza para los más pobres han sido reducido en 50%, mientras con un umbral más “generosa” de \$6.85 USD por día, México ha tomado pasos agigantados, bajando tal media en 27%. Sin embargo, si nos enfocamos en las cifras oficiales mexicanas de la columna 4, México no ha logrado nada en entre 2008-2020 en cuanto a la disminución de la pobreza extrema. Convirtiendo las cifras expresadas en pesos presentados por CONEVAL a dólares constantes, el ingreso por día de los individuos en la pobreza extrema estuvo muy cerca (i.e. entre centavos) a la cifra seleccionada por el BM en columna 2 (\$2.15). La columna 5 documenta la ausencia completa del progreso para bajar la *pobreza*, con la mitad (o más) de la población bajo la línea de pobreza de ingreso.

Tabla 3: Pobreza en términos de ingresos en México 2002-2020 (en %, ingreso per cápita en PPA USD o por ingreso inferior de la línea de pobreza/población total)

Año	Ingreso per cápita igual o menor de \$2.15 por día (en PPA constante de 2017)	Ingreso per cápita igual o menor de \$ 6.85 por día (en PPA constante de 2017)	Población en pobreza extrema por ingreso (en pesos constantes)	Población en pobreza de ingreso (en pesos constantes)
2002	6.6	45	20.0*	49.9
2004	6.0	42	18.5*	47.2
2006	4.2	37	19.0*	42.6
2008	5.4	38	16.8	49.0
2010	4.5	38	19.4	52.0
2012	3.8	35	20.0	51.6
2014	3.7	38	20.6	53.2
2016	3.2	34	17.5	50.6
2018	2.6	31	16.8	50.8
2020	3.1	33	17.2	52.8

Fuentes: Columnas 2 y 3 de World Bank (2023), “Poverty headcount ratio-Mexico”, en <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.UMIC?locations=MX>; Columnas 4 y 5 de CONEVAL 2023, en https://www.coneval.org.mx/Medicion/PublishingImages/Evolucion_carencias_sociales_1990_2015/Pobreza y CONEVAL (2023), “Evolución de la población en materia de ingresos, 1992-2018”, en <https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza-2018.aspx> y “Medición de la pobreza 2016-2020”, en https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_2020.aspx.

* La medición fue de “pobreza alimentaria” entre 2002-2006. La base de datos para medir la población bajo la línea de “pobreza extrema por ingreso” cambió a partir de 2008.

O los datos del BM son equivocados o los de CONEVAL. Pero, en cuanto a los producidos en México, sí hay crítica alguna, es para argumentar que la tasa de pobreza debería ser significativamente más alta. Así, Julio Boltvinik, experto en el tema en México, argumentó que entre 2000 y 2012

su simulación de los datos para columna 5 implicaría “incidencias de la pobreza mucho más altas (entre el 53% y el 61%), [mostrando] una tendencia casi horizontal con fluctuaciones” (Boltvinik y Damián 2020: 9). Para CONEVAL, en un movimiento paralelo, su autoevaluación de las estadísticas usadas ha determinado que la canasta básica *nacional* usada para medir la pobreza fue inadecuada porque no era un índice preciso para captar las particularidades del consumo de los con menor ingreso: fueron sobrerrepresentados los bienes de lujo y los que atraen la clase media alta, al costo de ponderar en menor grado en el índice los llamados bienes “inferiores” y las “mercancías asalariados”—siendo los alimentos básicos (como frijol, arroz, maíz, chile, etc.) y los bienes comunes (como el vestuario corriente). Ahora, en 2023, el CONEVAL empezó a desarrollar un índice más adecuado. Se creará un índice que ponderará y consolidará los indicadores de una canasta que representa el patrón de consumo de las masas con la anticipación que tal medida aumentaría la tasa de pobreza.

Entonces, si no hay una crítica disponible abogando que los datos de CONEVAL sobre la pobreza son exagerados—o sesgados para distorsionar la incidencia de pobreza—sino al contrario (siendo una subestimación según Boltvinik y Damián) hay que ser algo torcido con los cálculos de los “expertos” inatacables del BM: esto no es cosa menor porque a lo largo del mundo el BM y las otras instituciones “multilaterales” han presentado las cifras del BM en PPA como si fueron el estándar de oro.

6. La hegemonía intelectual de la PPA: El factor ideológico medular

Ahora bien, ¿Qué probable es la idea que el ingreso del decil más pobre subiera en 88% entre 2002-2014, mientras que los del segundo decil saltara por el 78% según Amarante y Maira Colacce (2018: 21)? De incluir los años 2014 a 2020 (Tabla 2, columna 3) la tasa anual de crecimiento bajaría y el total incrementa muy poco, aun usando la medida de la PPA para los con menos de \$6.85 por día. Pero, es sumamente importante tomar en cuenta que todas estas cifras son frágiles porque están solamente basadas en estimaciones hechas por la metodología de la PPA, criticada abajo.

Podemos intentar poner a prueba los llamativos anuncios basados en la PPA por los datos presentados en la Tabla 1, en donde el ingreso por persona (no calculada en la PPA) aumentó solamente a un ritmo de 2.4%, 2002-2012 (con un cambio total en el ingreso de 29.5%). ¿Qué tan probable es que con un aumento total de ingresos de menos de 30%, los ingresos de los dos deciles más pobres pudieran aumentar en cerca de 80%? O el auge de commodities debería haber sido centrado en los pobres o los programas gubernamentales de transferencias habrían sido destinadas en casi la totalidad al incremento del ingreso nacional a los deciles más bajos. Pero, calculó Morgan (2017: 19-23) en el caso más avalado—lo de Brasil—que casi dos terceras partes de tal crecimiento fue agarrado por el decil superior. Por otro lado, no hay evidencia de transferencias gubernamentales suficientes para realizar tal aumento. De hecho, en el trabajo más comprensivo sobre el periodo 2000-2020 presentado por Bértolo y Ocampo (2022), las transferencias no son resaltadas porque fueron muy pocas en comparación con una vasta población en la pobreza en la mayoría de los países.

A fin de cuentas, después del auge, cayeron en el olvido gran parte de tales programas.

Hay una literatura profunda, raramente citada, que ha desbordado las pretensiones “científicas” del BM en cuanto a la PPA: Aunque no ha sido bien recibida ni difundida, hay refutaciones y críticas a fondo de la “intocable” PPA. Es irónico que haya hecho una crítica contundente de la PPA un economista con el “premio Nobel de economía”—Angus Deaton—, elaborado junto con Alan Heston (2010). Su énfasis quedó, precisamente, en la laguna que ya está tomando en cuenta el CONEVAL—es decir, hay que desarrollar un índice distinto y adecuado para los gastos de los pobres dado que una canasta básica nacional no corresponde con el patrón de consumo de los pobres. Entonces, para él la medida sería en correspondencia con lo de la CONEVAL, sin la PPA. Pero, aunque tiene Deaton un estatus muy alto en el BM, su crítica ha sido ignorada.

Para el especialista Michail Moatsos (2020), la PPA debería ser abandonada porque no tiene relevancia en cuanto a la medición de la tasa de pobreza. Usando una técnica de probabilidad múltiple para hacer una simulación para determinar la certeza de los cálculos hechos por el BM, Moastos y su coautor determinaron que entre 1990 y 2015—al nivel de confianza de 95%—la pobreza mundial se redujo solamente en 5%; no en 73% como plantearon el BM usando la metodología de la PPA (Mastos y Lazopolos, 2021: 1).

La conclusión de esta investigación es que hay un alto margen de incertidumbre—tan alto para abandonar la metodología. Para Atkinson (2016: 54), otro economista ortodoxo de alto prestigio como Deaton, es cosa cuestionable si vale la pena continuar con los números de la PPA del BM, dado sus numerosas fallas. Mientras tanto otro economista premiado por el comité Nobel, P. Romer, junto con sus coautores, determinó que hay un alto grado de “precisión engañosa” con un “incertidumbre muy significativa implicado en cada uno de los varios pasos en todo el proceso preparatorio de los números finales” (Romer, Revenga y Ferreira, 2016: 5). Se criticaba la metodología porque usaba solamente datos de algunos años (2005, 2011, 2017), “reusando las distribuciones disponibles que quedan por fuera de los años de origen” introduciendo así un alto componente de incertidumbre dado que los variables pudieron cambiar significativamente entre estos años seleccionados (Mastos y Lazopolos, 2021: 4). Están claramente en contradicción con la metodología de medidas anuales de la CEPAL presentadas en la Tabla 2, columna 2. Para Reddy y Lahoti (2015: 1, 4), el BM no estaba capaz de defender este planteamiento de calibrar los datos con brechas de 6 años. Para Atkinson (2016), hay 14 clases de errores—cada uno siendo considerable—enraizado en los procesos de estimación usados para compilar las PPA del BM. Estos errores están analizados con detalles en Mastos y Lazopolos (2021: 14). Estos autores concluyeron con una declaración que corresponde con las cifras contrastantes presentadas en Tabla 2 columna 2, vis-a-vis los del BM en las columnas 3 y 4: al contrario del BM “si las incertidumbres subyacentes son incluidos”, se puede ver que a reducción de la pobreza es bastante reducida (Mastos y Lazopolos, 2021: 12).

Más importante que los críticos en cuanto al alto grado de incertidumbre en general, es el análisis de Deaton y Heston (2010: 4) enfatizando el hecho de que los errores son marcadamente mayores en las estimaciones entre las condiciones de pobreza en el Sur Global y los índices construi-

dos por el BM en base del patrón de consumo en el Norte Global. En gran medida, los resultados imposibles del BM para México presentados en la Tabla 3 (columnas 2 y 3) se derivaron desde un índice general, ponderado por bienes y servicios comunes en los países de ingresos altos que tienen cierta correspondencia de los patrones de consumo de los adinerados y de la clase media alta en América Latina, pero son muy ajenos del consumo de las clases populares que corresponden al 66%, o más. Está bien reconocida—por lo menos entre los que han analizado el concepto de la PPA en forma crítica—, que en tal índice de consumo están sobrerrepresentados, o sobre ponderados, los servicios. No cabe duda que el precio de un servicio común en el Sur Global es menos costoso que lo mismo en el Norte Global. Esto es porque o los servicios intensivos en mano de obra son provisionados por obreros que ganan muy poco, o por los de la economía informal que no reciben mucho menos aún..

Pero, si un obrero mexicano va a una peluquería, pagando unos 40-50 pesos (2 a 2.50 USD) por su corte, en la PPA del BM se hace un ajuste por arriba, registrando esto como un gasto de, en promedio, 28 USD. Aunque esto es, tal vez, exagerado, pero es un caso claro. Un plomero mexicano pudiera cobrar unos \$200 pesos por hora (10 USD) por un trabajo mientras en los EE.UU. se cobra unos 200 USD. O sea, algunos de los servicios en México tienen un costo 10 veces menor, o más, que en el Norte Global. Y entonces ¿Qué sentido tiene tal ajuste?

Con más ingresos se aumentan los gastos en servicios. Los adinerados mexicanos tienen choferes, guardias, jardineros, recamareras, cocineras, etc. Para los pobres estos servicios no existen. Si hay un tubo roto, ellos mismos hacen la reparación. Entonces, aunque las diferencias en los costos son notables, aparte de unos casos triviales, las diferencias en los costos relativos de los servicios refleja el subsidio laboral que reciben los más codiciados y no reflejan una situación de mejoramiento de las condiciones de la clase obrero ni de los subproletarios. Si los de la clase trabajadora se muevan a veces en un taxi y es común llevar toda la familia en el mismo auto, o en el caso del Perú unas seis personas se desplazan en un coche minúsculo, no se puede usar la medición PPA para comparar el uso de taxi en el Norte Global.

De todos modos, los gastos en servicios son, por norma, pocos y no comparables internacionalmente. Los de las capas populares tienen que gastar casi todo en comida y vestidura corriente. Las casas pueden ser de cartón o son autoconstruidas pero, a pesar de todo, están ocupadas por muchos seres. Lo más importante en cuanto a un cálculo comparativo, de Norte al Sur, es que los precios de los bienes comunes no varían tanto como los de servicios. Las costillas de res, por ejemplo, fueron marcadas en aproximadamente \$150 pesos por libra (7.50 USD) en México en 2023 y en los EE.UU. en 6.00 USD. Por norma, las almendras y nueces cuestan más en México que en los EE.UU. Es decir, aunque es probable que en promedio los precios de los alimentos sean de menores costos en México, pero no podemos concluir eso en forma general. Cada semana cientos de miles sino millones de mexicanos cruzan la frontera con los EE.UU. para ir de compras (García, 2021), dado que hay una gama de bienes disponibles con precios menores que los de México. Esto es poner los supuestos del BM, en cuanto a la PPA, patas arriba.

7. La cuestión de la calidad y los bienes comunes no comparados

Una suposición sumamente importante entre los técnicos del BM no es el tema de los cálculos de la PPA. Suponen que los 2-3 miles de bienes considerados son, por diseño, de la misma calidad. O hablan de mercancías básicas como arroz, o hablan de productos manufactureros simples como pilas idénticas. Pero en el mundo actual las cosas son distintas. Para los pobres del Sur Global, como hemos mencionado, la compra de los alimentos aporta más de la mitad del presupuesto por norma. Tales comestibles son comprados en tiendas y/o mercados en donde la calidad es generalmente baja. Por problemas estructurales, las frutas y verduras demoran días entre la cosecha y la compra, casi siempre, sin refrigeración. Entonces, es cierto que juega un papel muy importante la calidad inferior de los comestibles para los pobres; algo que está dejado al lado en la estimación de la PPA.

Otra cosa es el rango tremendo y no comparable internacionalmente de los bienes disponibles en el Sur Global. En Ecuador hay más de 10 variedades de banana, en el Perú más de 40 para las papas, y en México 64 para los chiles. En Zacatecas México, frente al mercado central Arroyo y Plata, se venden carne fresca de ratones y víboras de cascabel, todos los días. El más común es el consumo de las hojas del cactus—los nopalitos. Son parte de la comida básica mexicana del norte, pero no están presentes entre los bienes comparables que cuentan el BM en sus cálculos de la PPA, ni son los chayotes o las guayabas o un sin número de bienes similares de tan importancia a lo largo de América Latina.

8. Los supuestos neoclásicos “científicos” subyacentes inaplicables

Hay que notar que el personal del BM-FMI es neoclásico por entrenamiento y selección. Para cualquier neoclásico ortodoxo los precios son determinados por las fuerzas del mercado en donde hay condiciones de competitividad en los mercados atomizados”. Es decir, hay una ausencia total del poder para cualquier empresa. Son unidades pequeñas “aceptadores de precios”; no pueden existir, por principio, “decisores de precios”. Entonces, los supuestos usados para analizar el funcionamiento de la economía no incluyen el “poder de mercado”. Tal supuesto no es cierto. Por ejemplo, hay situaciones en el Sur Global en donde los servicios médicos y farmacéuticos son “precios controlados” por los sistemas de salud pública. Mientras tanto los precios por bienes médicos idénticos son controlados en los EE.UU. por el poder de las empresas oligopólicas de seguros médicos gigantes (como *United Health Group* con ingresos de 324 mil millones USD en 2022) que controlan los hospitales, fijando precios totalmente ficticios.

No es imposible encontrar un servicio médico administrado en México—aun uno provisionado por una clínica privada—que cuesta solamente 5% de lo que cobran, o tratan de cobrar, las empresas aseguradoras con tanto poder de apalancamiento en el mercado en el Norte Global. Entonces, para tales economistas neoclásicos hay una falta de visión y hay una ausencia de los preceptos de la economía política. La economía política es un análisis contextualizado basado en las condiciones institucionales reinantes y el poder socioeconómico. Tales consideraciones cruciales no entran en el mundo herméticamente cerrado de estos economistas neoclásicos del BM que determinan la metodología detrás de la PPA.

9. Conclusiones

El peso de la evidencia presentada aquí nos llevaría hacia el rechazo de la bien difundida idea—empujando a todo vapor por las amplias capacidades de difusión de las publicaciones del BM y hoy en día sobre todo el FMI—que el giro abrupto a los Programas de Ajuste Estructural en los años ochenta era el factor preponderante, creando condiciones para el retorno del crecimiento económico y el mejoramiento en la distribución del ingreso. Todo esto es consistente con la teoría según la cual la riqueza de unos pocos termina por revertir en toda la sociedad. Los datos para confirmar tal teoría son ampliamente aceptados porque el BM-FMI llegó a ejercer su hegemonía intelectual sobre el tema del desarrollo social en América Latina.

Pero, como ha sido ampliamente documentado, la medida PPA hace falta de una base metodológica coherente porque tal concepto está lleno de errores, falsedades y contradicciones. Con el apoyo de sus cifras bien maquilladas el BM-FMI sostenía que América Latina entró en una nueva era de crecimiento en beneficio de los pobres. Empero, si los ingresos de los estratos inferiores son calculados por una canasta básica de consumo hecho a su medida, si los ingresos de los acaudalados están incluido—ambos no logrados por completo hasta la fecha—y si se toma en cuenta la segunda década perdida—la idea de una nueva era de “crecimiento favorable a los pobres” se esfumó.

El auge de las commodities privilegió a los socialmente privilegiados para sacar las ganancias imprevistas y ahora tienen una más amplia capacidad para confrontar la escala de la segunda década perdida iniciado alrededor de 2013 dado su riqueza abultada acumulada en el auge. Entre los recursos no oficialmente calibrados que ellos gozan, según la CEPAL (2016: 107-8), está la plata enviada en secreto a los paraísos fiscales que llegó a la tremenda suma del 6.7% del PIB de América Latina en 2015; representando algo más de 340 mil millones USD. Junto con esta salida no relacionada, son las ganancias no registradas debido al subterfugio por la sobrefacturación de las importaciones y la subfacturación de un tercio de las exportaciones, así apropiándose para sus arcos en las cuentas en el extranjero de los ETNs (algunos de capital Latinoamericano), la cantidad de \$765 mil millones USD durante el auge 2004-2013, o 1.8% del PIB anual (CEPAL, 2016: 131-39).

Aunque cualquier cambio sustentable para abordar las agudas necesidades de los que son entrampados en los últimos renglones de la distribución del ingreso merecería elogios por tal hazaña, hay que constatar con la evidencia disponible indicando que en los mejores de circunstancias los efectos de tales cambios, aun siendo importantes, fueron modestos. En el caso más examinado, los brasileños pobres recibieron (por un periodo cortoplacista) un incremento en su porción del ingreso nacional de solamente 1.3% (Morgan, 2017), sin reducir la parte masiva reservada para el decil superior durante el periodo 2001-2015. Hay que tomar en cuenta que una parte considerable de las ideas para las transferencias hacia los pobres fueron conceptualizada y desarrolladas por el BM, bajo su idea de “transferencias monetarias condicionadas” en donde el objetivo sobresaliente era convertir los pobres en “agentes del mercado” ya entrenado o educado para ser atractivo para los empleadores. Trabajadores con capacidades aumen-

tadas no para el fin de pagar salarios buenos o estables sino de empujar la productividad laboral para subir la renta de los más pudientes.

En el mundo del pensamiento económico neoclásico aceptado para el BM-FMI, es dogma de fe que cualquier transacción en el mercado tiene que ser por definición de beneficio mutuo. De esta manera, si la participación de los pobres en el mercado de trabajo va en aumento, o en el autoempleo del sector informal, el resultado es el empoderamiento—hasta que se habló de la transformación de los más humildes a empresarios emprendedores. Ignorando la estructura económica, el contexto histórico y la cuestión del poder socioeconómico, la idea del crecimiento en beneficio de los pobres llegó a ser hegemónica entre los hacedores de la política no solamente en Washington sino a lo largo de América Latina. Para proyectar esta idea, los cálculos usando la PPA, presentados como si fueran las medidas comparativas “científicas” únicas del bienestar, son usados para inflar los ingresos de los pobres. Esta conjetura dinámica y alentadora ha sido el eje central de la ofensiva ideológica del BM-FMI en América Latina. Ahora, los efectos adversos de la segunda década pérdida para las masas podrían echar por tierra la idea de la derrota de la pobreza y el mejoramiento en la distribución de ingreso—la mitología que ha habilitado la edificación de la hegemonía intelectual de la agenda neoliberal del BM-FMI.

Notas

1. Es importante reconocer que la medida “Gini”—en donde un coeficiente más cerca de cero implica una alto índice de igualdad y una cerca de uno se indica un grado de desigualdad casi completo. Por norma, un Gini entre 0.4 y 0.5 es considerado “regular”; de 0.5 a 0.6 es cosa de desigualdad muy alta; arriba de 0.6 es una situación “extremo”. Pero, todo depende de la región del mundo y nivel de ingreso, con los países de la OCDE en promedio en 0.41 en 2018. Pero, como enfatizó Morgan (2017: 4-5), el Gini se resume: “con un solo número la dispersión entre grupos por ingresos de toda la población. Es difícil entender como un indicador tan abstracto ha sido construido y como es en realidad el sentido [del indicador]... Un grupo que recibió la mitad de los ingresos distribuidos cuando representa solamente la décima parte de la población es evidencia más concreta sobre la concentración de los ingresos que es de decir que el Gini es 0.60 porque lo posterior es sin referencia de cualquier grupo social por adentro de la jerarquía. Como tal, con un índice como el de Gini no podemos observar la inequidad entre la parte superior de la jerarquía y o entre el medio y el fondo, o el medio y la parte superior o por adentro del decil superior”. Por desgracia, los datos son, generalmente, presentados por vía del coeficiente de Gini, algo que pudiera ocultar la naturaleza y significado de la inequidad del ingreso de la sociedad.
2. Una porción del sumo de las rentas sobre la tierra en un año de bonanza podrían ser desviados desde los terratenientes por las políticas del estado, como ha sido el caso en Argentina y Brasil. No obstante, tales políticas de gran trascendencia y consecuencias no han sido la norma. En todo caso, hay límites porque los terratenientes constituyen un bloque político-económico de poder muy considerable, organizado como muy pocos bloques sociales. A fin de cuentas, son ellos mismos quienes podrían retener un margen muy alto del sumo de tales rentas. Pero, vía algunas nacionalizaciones, como CODELCO en Chile y Pemex en México, hay ejemplos en donde ciertas rentas son transferidas al estado.
3. Parece que el efecto de nivelación moderada entre 2004 a 2008 pudiera ser por un efecto de bumerán dado las condiciones de colapso de la economía entre 1999 y 2002 cuando cayó el PIB por persona en 25%. Entonces, empezar una serie en 2004 es introducir como año base una situación muy rara: Si cayó el Gini solamente entre 2004 y 2008 es posible que los adinerados fueron capaces de mantener sus ingresos frente la crisis de 1999 a 2002, así creando un Gini muy alto en 2004. Conocemos que fue un cambio importante entre 1998-2000 y el año 2002, dado que las ganancias por hectárea aumentaron en nueve veces para los cultivos para la exportación (Fairfield 2015: 200). Y, por otro lado, entre 2004-2008 el cambio del Gini pudiera ser un reflejo de una capacidad ociosa muy alta en un momento cuando aceleró la economía. Así, un mejoramiento fuerte en la demanda de mano de obra expresó un momento efímero y temporal, creando la ilusión de una tendencia hacia la disminución en las desigualdad. Sin estimar las evasiones

- de impuestos prevalentes (Fairfield 2015: 195, 200-223), los datos son muy incompletos.
4. Se define los en “pobreza de patrimonio” como una insuficiencia del ingreso disponible para adquirir la canasta alimentaria así como realizar los gastos necesarios en salud, vestido, etc. “Las cifras corresponden a las nuevas bases de datos que incorporan las modificaciones hechas tras la conciliación demográfica realizada por el INEGI y el CONAPO. La determinación del porcentaje de hogares en pobreza de patrimonio es resultado de la aplicación de la metodología para la medición de la pobreza iniciada en 2000 por el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza convocado por la SEDESOL”, ver : https://apps1.semarnat.gob.mx:8443/dgeia/informe_2008/compendio_2008/compendio2008/10.100.8.236_8080/ibi_apps/WFServleta433.html. Se define “pobreza por ingresos” como lo “que refleja los patrones actuales de consumo tanto alimentarios como no alimentarios de la sociedad mexicana”, actualizado por CONEVAL, aunque “se respetaron los criterios metodológicos utilizados originalmente por en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)”, ver <https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineas-de-Pobreza-por-Ingresos.aspx> .

Bibliografía

Atkinson, Anthony (2016), *Monitoring Global Poverty: Report of the Commission on Global Poverty*, Washington, D.C., The World Bank.

Amarante, Verónica y Maira Colacce (2018), “¿Más o menos desiguales? Una revisión sobre la desigualdad de los ingresos a nivel global, regional y nacional”, *Revista CEPAL*, no. 124 (abril), pp. 7-34

Amsden, Alice (2001), *The Rise of the Rest*, New York, Oxford University Press.

Balakrishnan, Ravi, Frederik Toscani y Mauricio Vargas (2018), “Poverty and Inequality in Latin America: Gains during the Commodity Boom but an Uncertain Outlook”, *Regional Economic Outlook, Western Hemisphere*, Washington, D.C., International Monetary Fund, pp. 91-114.

Balakrishnan, Ravi, Sandra Lizarazo, Marika Santoro, Frederik Toscani y Mauricio Vargas (2021), *Commodity Cycles, Inequality, and Poverty in Latin America*, Washington, D.C., International Monetary Fund.

Bértola Luis y J. A. Ocampo (2022), “La economía latinoamericana durante las primeras décadas del siglo XXI”, *El Trimestre Económico*, vol. LXXXIX, no. 1, pp. 39-71.

Boltvinik, Julio y Araceli Damián (2020), *Medición de la pobreza de México*, Serie Estudios y Perspectivas N° 183, Ciudad de México, CEPAL.

Bracco, Jessica Leonardo Gasparini y Leopoldo Tornarolli (2019), “Explorando los Cambios de la Pobreza en Argentina: 2003-2015”, *Documento de Trabajo no. 245, CEDLAS*, Universidad Nacional de La Plata, pp. 1-45.

CEPAL (2023), “CEPALSTAT: Distribución del ingreso de las personas por deciles de ingreso per cápita (Total Urbano) Argentina”, en <https://statistics.CEPAL.org/portal/inequalities/incomes.html?lang=es&indicator=3291> [Consultado en 01-03-2023]

CEPAL (2016), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile, Naciones Unidas.

Cypher, James M. (2007), “Back to the 19th Century? The Current Commodities Boom and the Primarization Process in Latin America”, *LASA XXVII International Congress Session ECO20*, Montreal, Canada, pp. 1-39, en <https://www.jstor.org/stable/27755795> [Consultado en 01-03-2023]

Cypher, James y Mateo Crossa (2023), “Disassembled Structures: The Political Economy of Mexico’s Leading Auto Export Sector”, *Brazilian Journal of Political Economy*, vol. 43, no. 1, pp 212-235.

Del Castillo Negrete, Miguel (2015), *La magnitud de la desigualdad en el ingreso y la riqueza en México*. Santiago de Chile, CEPAL.

De Souza, Pedro, Herculano Guimarães y Marcelo Medeiros (2017), “The concentration of income at the top in Brazil, 2006-2014”, *Working Paper, no. 163, International Policy Centre for Inclusive Growth (IPC-IG)*, Brasilia, Brazil.

Deaton, Angus y Alan Heston (2010), “Understanding PPPs and PPP-based National Accounts”, *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 2, no. 4, pp. 1-35.

Fairfield, Tasha (2015), *Private Wealth and Public Revenue in Latin America*, New York, N.Y., Cambridge University Press.

García, Imelda (2021), “Compradores mexicanos regresan a Laredo y San Marcos luego de la reapertura de la frontera en Texas”, *Al Día Dallas* (18 de noviembre), en <https://www.dallasnews.com/espanol/al-dia/noticias/2021/11/18/laredo-mexicanos-compras-texas-frontera-thanksgiving/> [Consultado en 01-03-2023]

Grinberg, Nicolas (2013), “Capital accumulation and ground-rent in Brazil: 1953–2008”, *International Review of Applied Economics*, vol. 27, no. 4, pp. 449-471.

Guereña, Arantxa (2016), *Desterrados: tierra, poder y desigualdad en América Latina*, Oxford, Reina Unidad: Oxfam International.

IMF (2023), “Indices of Primary Commodity Prices, 2011-2022”, pp. 1-3, en <https://www.imf.org/en/Research/commodity-prices> [Consultado en 01-03-2023]

Jiménez, Pablo y Darío Rossignolo (2019), “Concentración del ingreso y desigualdad según registros tributarios en América Latina: el caso de la Argentina”, Buenos Aires, CECE, pp. 1-39.

Kentikelenis, Alexander y Sarah Babb 2019. “The Making of Neoliberal Globalization: Norm Substitution and the Politics of Clandestine Institutional Change” *American Journal of Sociology* 124(6): 1720–62.

López, Ramón, Eugenio Figueroa y Pablo Gutiérrez (2013), “La ‘parte del león’: Nuevas estimaciones de la participación de los súper ricos en el ingreso de Chile”, *Serie de Documentos de Trabajo SDT 379*, Santiago, Chile, Universidad de Chile, pp. 1-32.

Lustig, Nora, Luis Lopéz-Calva y Eduardo Ortíz-Juarez (2013), “Declining Inequality in Latin America in the 2000s”, *World Development*, vol. 44(C), pp. 129-141.

Morgan, Marc (2017), “Falling Inequality beneath Extreme and Persistent Concentration: New Evidence for Brazil”, *Working Paper Series No. 2017/12*, World Wealth and Income Database, WID.world, pp. 1-78.

Redação (2023), “Taxa de juros está errada e Brasil pode entrar numa recessão muito séria”, alerta André Lara Resende”, *JornalGGN* (13 de fevereiro), en <https://jornalgggn.com.br/noticia/taxa-de-juros-errada-brasil-recessao-andre-lara-resende/> [Consultado en 01-03-2023]

Romer, P. A. Revenga, and F. Ferreira (2016), *A Cover Note to the Report of the Commission on Global Poverty*, Washington, D.C., The World Bank.

Tsounta, Evridiki y Anayochukwu Osueke (2014), “What is Behind Latin America’s Declining Income Inequality?”, *IMF Working Paper, no.WP/14/124*, pp. 1-35.

World Bank (2023a), “Total Natural Resource Rents (% of GDP)-Latin America”, en <https://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.TOTL.RT.ZS?locations=ZJ> [Consultado en 01-03-2023]

World Bank (2023b), “PPP Calculation and Estimation”, en <https://www.worldbank.org/en/programs/icp/brief/methodology-calculation> [Consultado en 01-03-2023]

World Bank (2013), *Measuring the Real Size of the World Economy: The Framework, Methodology, and Results of the International Comparison Program—ICP*, Washington, DC, World Bank.