

Desarrollo y desigualdades

Development and inequality

Pierre Salama* **Resumen**

Este artículo parte del planteamiento clásico de Kuznets, según el cual la evolución de la distribución de los ingresos en el curso del desarrollo de los países tiene la forma de una U invertida. Al principio de la industrialización, las desigualdades aumentan pero luego van desapareciendo parcialmente con la marginación del sector rural y el auge de la industria. Sin embargo, esta afirmación resulta difícil de comprobar en los tiempos actuales, en los que se observa un aumento de las desigualdades en la mayoría de los países. Diversos factores influyen en este problema, los cuales obedecen a causas económicas, políticas, sociales y culturales. Lo cierto es que, lejos de equilibrar las economías, la globalización ha generado más desigualdades. Con el ahondamiento de la crisis actual, la lucha contra el crecimiento de las desigualdades sociales, a través de una política social repensada, se vuelve una exigencia no sólo económica sino también, y sobre todo, ética.

Palabras Clave: Desarrollo, desigualdades, crecimiento economico y globalización.

* Profesor, Université de Paris XIII.

Fecha de recepción: 16 de mayo de 2009; fecha de aprobación: 29 de mayo de 2009.

Abstract

The present article takes the classic approach of Kuznets, whereby changes in income distribution during the development of countries is shaped like an inverted U. At the beginning of industrialization, inequality increases but then disappear partially marginalization of the rural sector and booming industry. However, this assertion is difficult to ascertain at the present time, which is an increase in inequality in most countries. Several factors influence this problem, which are due to underlying economic, political, social and cultural rights. The truth is that far to balance the economies, globalization has created more inequalities. With the deepening of the crisis, the fight against the growth of social inequality, through a rethinking social policy, it becomes a requirement not only economic but also and above all, ethics.

Key Words: Development, inequality, economic growth and globalization.

JEL Code: O15, O20, I30, F50.

1. Introducción

En un artículo clásico, Kuznets muestra que la evolución de la distribución de los ingresos en el curso del desarrollo de los países tiene la forma de una U invertida. Al principio de su industrialización, las desigualdades aumentan porque los campesinos dejan el campo para ir en dirección a las ciudades (Kuznets, 1955). Después de una fase de aumento, las desigualdades se estabilizan luego de que disminuyen con la marginación del sector rural y el auge de la industria. Durante estos últimos veinte años, esta evolución secuencial no ha sido comprobada: en la inmensa mayoría de los países se observa un aumento más o menos importante de las desigualdades, en algunos otros una estabilidad relativa y en países atípicos una ligera atenuación de las mismas independiente de su nivel de desarrollo.

Con la globalización de los intercambios culturales, el mimetismo de los modos de vida occidentales puede conducir a una

modificación de los comportamientos: las clases más cualificadas procuran conseguir ingresos equivalentes a aquellos que podrían tener en los países desarrollados. El ingreso promedio relativo de algunos países en vías de desarrollo ha tendido a bajar, lo que se traduce en desigualdades significativas más importantes que en los países desarrollados. A diferencia de las economías menos desarrolladas, las economías emergentes exportan cada vez más productos que requieren una mano de obra cualificada. Sin embargo, la oferta de ésta es insuficiente frente a la demanda. Los incrementos en los salarios de quienes proveen la mano de obra cualificada son superiores que los incrementos en los salarios de quienes podrían ofrecer la mano de obra no cualificada, menos demandada, en donde las desigualdades salariales son crecientes. En este sentido, podemos entonces considerar que la apertura sea la causa principal del incremento de las desigualdades. Por otro lado, cabe preguntarnos si ¿pueden estas desigualdades constituir el origen de bloqueos en el desarrollo de los países en vías de desarrollo cuando éstos alcanzan un cierto umbral?

Estas cuestiones son importantes, pero no hay que olvidar que otros factores influyen sobre el nivel y la evolución de las desigualdades: la importancia del gasto público en la educación, las políticas sociales de lucha contra la pobreza y el auge de las finanzas. En el marco de este artículo, no podremos tratarlos detalladamente porque muy a menudo las políticas sociales tienen pocos efectos sobre las desigualdades de ingresos —aunque a veces tienen cierta eficacia sobre la pobreza— y porque las finanzas no están muy desarrolladas en general en estos países. Podemos, sin embargo, observar que en ciertos países latinoamericanos la financiarización deforma la distribución del valor agregado a favor de las ganancias. La evolución de los salarios no aumenta al ritmo de la productividad del trabajo y, paralelamente, como los salarios más altos aumentan muy fuertemente, las desigualdades salariales se elevan. La debilidad de la demanda interior que podría resultar de eso podría constituir un freno al crecimiento cuando el país no tiene una población muy significativa y si el grado de apertura permanece modesto.

2. Desigualdades y crecimiento

A. La evolución de la distribución de los ingresos hoy es más compleja que la descrita por Kuznets, principalmente porque los países están más en contacto unos con otros que en el pasado. En cierto número de países en vías de desarrollo las desigualdades tienden a aumentar¹ y cuando se atenúan, es en el margen y a partir de un nivel elevado de desarrollo. Birdsall (2007) observa que los países que tienen un ingreso per cápita inferior a 3000 dólares —en paridad de poder adquisitivo², PPA— y tienen un Gini³ inferior a 0,45 han experimentado una

disminución en la velocidad del incremento de sus desigualdades e incluso un bloqueo, a excepción de China en los años noventa, época en la cual su ingreso per cápita era inferior a 3000 dólares en PPA. Esto prueba que las desigualdades aumentan tanto en el sector rural como en el sector urbano. En conjunto, entre 1990 y 2004, las clases medias⁴ conocen evoluciones diferenciadas: en Brasil, por ejemplo, las clases medias representan el 18% de la población en 1990 y el 29,5% en 2004, y perciben el 25,2% y el 34,8% respectivamente. En las ciudades de China estas cifras son respectivamente del 0% y el 31,5% por un lado, y del 0% y el 38,5% por el otro (Birdsall, 2007, p. 19). Estos dos casos son ejemplo de dos evoluciones distintas: un "empobrecimiento" ligero y relativo de las clases medias en Brasil —reciben más pero son mucho más numerosas—, y desigualdades crecientes en China, en donde el Gini pasa de 0,29 en 1990 a 0,44 en 2003, lo cual beneficia de manera importante las clases medias.

Actualmente, los países asiáticos tienen desigualdades menos importantes que los países de América Latina; a excepción de China y de Tailandia, sus coeficientes de Gini se sitúan entre 0,30 y 0,40, mientras que en América Latina se sitúa la mayoría de las veces entre 0,50 y 0,60. En la India y en China las desigualdades aumentan considerablemente. Sin embargo, también observamos que países como Corea del Sur han sufrido tan sólo pequeños aumentos de sus desigualdades, las cuales permanecen a un nivel bajo (0,30). Comprobamos también que en un número considerable de países latinoamericanos las desigualdades tienden a estabilizarse, incluso a atenuarse ligeramente en la última década, lo cual es cierto a partir de un nivel extremadamente elevado.

¿El incremento más o menos elevado de las desigualdades es el resultado del crecimiento y de su volatilidad? Entre más elevado es el crecimiento, mayor es la movilidad social. Pero contrariamente a lo que se podría pensar, una movilidad social mayor no necesariamente está acompañada de una

1 Ciertos economistas como Dollar y Kraay (2001) discuten esta evolución y consideran que no existe, en promedio de aumento de las desigualdades, salvo entre los salarios y a excepción de China.

2 Calculamos una tasa de cambio de paridad de poder adquisitivo asegurándonos que un dólar pueda tener el mismo poder adquisitivo en todos los países. No es pues el tipo de cambio oficial al cual se cambian las mercancías a nivel internacional. Las desviaciones pueden ser importantes, particularmente en Asia.

3 El coeficiente de Gini es un indicador global de las desigualdades, cuanto más es próximo de 1, más son elevadas las desigualdades, y entre más alejado esté de esta cifra, menores son las desigualdades. Este coeficiente puede ser aplicado sobre el conjunto de los ingresos, sobre los ingresos disponibles —después de transferencias e impuestos—, o sobre los ingresos salariales únicamente. Este último método es más fiable, ya que los ingresos menores son difíciles de tomar en cuenta —la importancia del autoconsumo y de los intercambios no monetarios es difícil de tomar en consideración—, como también

los altos ingresos —las declaraciones fiscales no son muy fiables, sobre todo tratándose de pagos de los dividendos y los intereses versados raramente contabilizados, como cuando los ingresos automáticamente se vuelven a invertir—.

4 Las clases medias son definidas por Birdstall como aquellas que tienen una renta per cápita y al día calculada al tipo de cambio de PPA de 1993 de 7,20 dólares para 1990 y de 10 dólares PPA al tipo de cambio de 2005 para 2004, y situándose por debajo del 9° décil.

estabilización de las desigualdades, como podemos observar oponiendo las trayectorias de China y Corea.

B. Sabemos que una tasa de crecimiento del 10% promedio por año —como generalmente es en Asia— permite duplicar el Producto Interno Bruto en siete años. Pero si este índice es del 2% —como en América Latina—, el PIB se duplica en 35 años. En 35 años el PIB es multiplicado por 32 en un caso y por 2 en el otro. Lo cuantitativo se vuelve cualitativo y la vieja discusión sobre la distinción que hay que hacer entre crecimiento —cuantitativo— y desarrollo —cualitativo— adquiere todo su sentido.

Para que el crecimiento pueda ser duradero a índices tan elevados, hace falta que cierto número de obstáculos estructurales sea levantado o superado, en materia de educación, relaciones de propiedad, calidad de las instituciones, etc. En el caso de China hoy, la búsqueda del crecimiento llama nuevos cambios como el establecimiento de normas jurídicas que regulen la propiedad de la tierra y no únicamente el usufructo, la consolidación de un sistema de salud o, de manera más amplia, de un sistema de seguridad social —jubilación, protección de los trabajadores, entre otras cosas—, el reconocimiento de los derechos del hombre y de la mujer y, por supuesto, menos desigualdades. Si estos aspectos cualitativos no se imponen, la insuficiencia de desarrollo constituirá un bloqueo al crecimiento, o por lo menos un freno, ya que la crisis actual impone un cambio en el modelo de crecimiento.

La magnitud del crecimiento tiene efectos sobre la movilidad social: entre menos elevada sea la magnitud del crecimiento, más reducida será la movilidad, por lo que el hijo de un pobre tendrá una probabilidad mayor de quedar pobre —a menos que se haga un deportista, un cantante, que haga política o participe en actividades criminales; es decir, hace falta que él sea particularmente talentoso—; a la inversa, cuanto más elevado sea el crecimiento, menor será la probabilidad de que un niño sea pobre, lo que no significa que las desigualdades se reduzcan, ya que la pobreza se mide de manera absoluta y las desigualdades de manera relativa.

El nivel del crecimiento depende a la vez del índice de inversión, de la modernización de los equipos y de la calificación de la mano de obra. El progreso técnico tiene un efecto positivo sobre el crecimiento; no obstante, según las pruebas econométricas tendría un efecto negativo sobre la distribución de los ingresos, particularmente en los países en vías de desarrollo. La acentuación de las desigualdades tendría así como causa principal la introducción de técnicas nuevas y la apertura como causa secundaria. Podemos, sin embargo, considerar que ambas variables no son independientes: el empleo de técnicas cada vez más sofisticadas, integradas parcialmente en sectores productivos protegidos de la competencia internacional, es el producto directo o indirecto de las exigencias de competitividad impuestas por el crecimiento de los intercambios internacionales. Cuanto más elevada sea la tasa de crecimiento y más fuerte es el crecimiento de la productividad, más alta será la probabilidad de que aumenten las desigualdades, a menos que se tomen nuevas medidas sobre la distribución de los ingresos. Podríamos añadir, por último, que la penetración de nuevas técnicas de producción conduce a un desarrollo "desigual y combinado" —como lo había mostrado Parvus y luego Trotsky al principio del siglo XX en países que comenzaban su industrialización—, puesto que su empleo se combina con formas de trabajo más o menos arcaicas. La utilización de técnicas modernas, como expresión de las limitaciones internacionales, producirá entonces más desigualdades en los países de industrialización reciente —como China— que en los países de industrialización más antigua —como Brasil—.

No sólo es mucho más débil el crecimiento en América Latina que en Asia, sino que es también más irregular y volátil. La volatilidad tiene efectos negativos sobre la distribución de los ingresos: cuanto más elevada es la volatilidad, mayor es la probabilidad de que crezcan las desigualdades. Bourguignon (2008) observa que "la inestabilidad tiene pesadas consecuencias sociales. Las crisis económicas mayores tienen efectos deletéreos [...] ellas tienden a generar un crecimiento permanente de las desigualdades y de la pobreza [...] de hecho el ajuste es desproporcionalmente sufrido por las más pobres" (p. 15). Por tanto, esta volatilidad es elevada en los países en vías de desarrollo y más particularmente en América Latina.

En este sentido, Zettelmeyer (2006) muestra que los periodos en los que el crecimiento per cápita sobrepasa el 2% al año son más frecuentes en Asia que en América Latina y, más aún, son más largos desde 1950. Según este autor, se pueden contar desde 1950 diez periodos de crecimiento a más del 2% per cápita en América Latina, contra 11 en Asia; su duración media es, en el primer caso, de 13,9 meses, mientras que alcanza 26,1 meses en el segundo. En América Latina, el 30% de las fases de auge sobrepasan los 15 años, contra el 73 % en Asia.

De igual manera, Solimano y Soto (2005) observan que el porcentaje de años de crisis —con tasa de crecimiento negativa— sobre el periodo 1960-2002 es del 42% en Argentina, del 29% en Brasil, pero solamente del 7% en Corea del Sur y del 5% en Tailandia. Por último, la Comisión Económica Para América Latina —CEPAL— de la ONU en su informe de 2008 muestra que la desviación típica de la tasa de crecimiento entre 1991 y 2006 es particularmente elevada en Argentina (6,29) y más débil en Brasil (2,02) y en México (3,05). Podemos pues considerar, sin riesgo de equivocarnos, que la crisis actual tiene y tendrá efectos particularmente negativos sobre los más vulnerables —a saber, los pobres— y aumentará las desigualdades.

3. Globalización y desigualdades

A. En 1993, el Banco Mundial publicaba un informe destinado a descifrar las causas del "milagro" asiático y las encontraba en el librecomercio. Este raciocinio fue fundado a partir de pruebas econométricas: los países que tenían la tasa de crecimiento más fuerte eran los que tenían el grado más elevado de apertura y las desigualdades menos elevadas. De esta manera, Asia fue opuesta a América Latina y a África. La conclusión emanaba de lo siguiente: de una parte, abrirse al comercio internacional debería aumentar la tasa de crecimiento, a condición de que el país —"pobre" en trabajo cualificado y en capital, pero "rico" en trabajo no cualificado— se especialice según sus dotaciones relativas de factores de producción; y por otra parte, el librecomercio debería generar una disminución de las desigualdades porque la demanda de trabajo no cualificado debería crecer y la de trabajo cualificado disminuir.

Este enfoque idílico ha sido criticado fuertemente, en principio porque se pudo observar que con el desarme aduanero aumentaban las desigualdades —Argentina, China—, luego —y desde un punto de vista teórico— porque esto conduce a confundir apertura —con crecimiento orientado hacia las exportaciones, *export led*— con el librecomercio, y finalmente porque la teoría pura reposa sobre hipótesis insostenibles. Dean Baker pudo escribir así que "el papel de los economistas en los debates sobre los intercambios exteriores es especialmente pernicioso porque no hay ningún otro campo en el cual fueran menos honestos... constantemente han exagerado los beneficios que el librecomercio podía aportar" (Baker, 2008).

¿Esto sucede porque el auge de las exportaciones de productos manufacturados, sin precedentes en las últimas décadas, es una causa particularmente importante en muchos países en vías de desarrollo para que las desigualdades hayan aumentado? ¿Esto sucede porque la estructura de estas exportaciones cambia hacia más sofisticación y empleo de mano de obra cualificada o porque las desigualdades salariales crecen? La cuestión de la responsabilidad de la globalización está presente, pero no en el sentido definido por la escuela neoclásica.

La discusión se desarrolla a partir de la entrada de México, país de salario bajo, al NAFTA —North American Free Trade Agreement—. Los numerosos economistas y sindicalistas temen que la competencia de un país de salarios bajos conduzca a una acentuación de las desigualdades en los países ricos. En un artículo clásico publicado en 1995, Krugman (2008) contradice estos temores y muestra que la globalización no es responsable del crecimiento de las desigualdades, por lo menos en el margen. Su razonamiento reposa en el peso débil —con relación al PIB— de las importaciones de productos manufacturados, de la debilidad relativa de las importaciones que provienen de países del tercer mundo y de la baja relativa de la industria manufacturera frente al peso creciente de los servicios en el PIB.

Más tarde, como continuación de numerosas críticas y de nuevos cálculos que llegan a reevaluar la subida de los efectos de la globalización sobre el crecimiento de las desigualdades, Krugman matiza su diagnóstico porque, de un lado, el peso de las economías emergentes en las importaciones de los Estados

Unidos se volvió más importante que el de los países desarrollados, y por otra parte, la estructura de las importaciones, es decir, exportaciones de las economías emergentes —y más particularmente las de China— evolucionó profundamente a favor de los productos sofisticados. Si se considera a los diez primeros socios comerciales de los Estados Unidos el diferencial de los costes horarios con relación al de los Estados Unidos, ponderado por su peso en los intercambios, se encuentra que éste pasó del 81% en 1990 al 65% en 2005. Esta evolución influye sobre las remuneraciones norteamericanas y contribuye en el crecimiento de las desigualdades.

B. En los países en vías de desarrollo, el crecimiento de las exportaciones se efectúa a ritmos diferentes según los países; el crecimiento es alto en algunas economías asiáticas y más lento en otras. Más precisamente, el comercio mundial creció casi dos veces más rápido que el PIB mundial. Según la Organización Mundial del Comercio, las exportaciones mundiales aumentaron por término medio de 1998 al 2008 en 5,8% al año, y el PIB mundial en 3%; por tanto, el peso de las exportaciones y de las importaciones en el PIB mundial aumentó. Según la base de datos del FMI, el porcentaje de las exportaciones y las importaciones globales con relación al PIB mundial, que era del 27% en 1986, pasó al 36% en 1996 y luego al 50% en 2006. Sin embargo, esta progresión de las exportaciones no es regular: en el año 2000 el crecimiento de las exportaciones mundiales era de más de 10%, y en 2001, ligeramente negativa; en 2007 era del 6%, en 2008 del 2% y en 2009, según las previsiones de OMC, del -9% (Krugman, 1995). La velocidad a la cual se hace la apertura no es la misma para todos los países. La participación de las exportaciones de bienes y servicios de China en el comercio mundial era del 1,5% en 1988 y del 8,9% en 2008; la de Brasil, para las mismas fechas, era del 1% y del 1,2% (OMC y OCDE, 2009). La diferencia es importante: ambas economías conocieron un proceso creciente de apertura, pero a ritmos muy diferentes. La apertura de Brasil a la economía mundial se hace al mismo ritmo que la de las exportaciones mundiales, mientras que la apertura de China es mucho más rápida.

La relación entre aumento de los intercambios y desigualdades es más compleja que lo que se había previsto. Ciertos países

han experimentado una apertura creciente de sus economías y una explosión de sus desigualdades —China, India—, pero otros, muy pocos, quedan relativamente cerrados y sufren la misma evolución de la distribución de sus ingresos —Nepal—; por otra parte, países como los de América Latina se abren a la economía mundial desde los años noventa a un ritmo moderado y experimentan una baja ligera de sus desigualdades —Brasil— o, por el contrario, un aumento ligero de las mismas, a excepción de Argentina, en donde la liberalización de la economía estuvo acompañada de una subida particularmente pronunciada de las desigualdades. Por último, observamos que algunos países atípicos como Corea del Sur, particularmente abiertos a los intercambios internacionales, no experimentaron casi ningún aumento de sus desigualdades, sino que éstas permanecieron en un nivel bajo.

Ahora bien, es insuficiente considerar solamente el índice de apertura del país a los intercambios internacionales y la evolución de este índice. La relación entre globalización, desarrollo y apertura creciente se vuelve más explícita cuando también se analiza la estructura de las exportaciones; esta última evolucionó profundamente. De manera general, sabemos que el auge de las exportaciones de productos de tecnología alta y media es mucho más rápido en los países en vías de desarrollo que en los países desarrollados: el 16,5% de los primeros y el 7,3% de los segundos, entre 1980 y 2000 (Lall, 2004). Los países en vías de desarrollo no conocen estas evoluciones; por el contrario, adolecen de ellas. Éstas se concentran en algunos países, casi exclusivamente asiáticos. Por cierto, una parte importante de estas exportaciones de productos sofisticados es más el resultado de una ilusión estadística que de una realidad económica, cuando ellas son el producto de industrias de ensamblaje de valor agregado escaso y que utilizan una mano de obra poco costosa y no cualificada. Pero cuando aumenta el valor agregado, la sofisticación aumenta en general y la parte de la mano de obra cualificada en el total de la mano de obra crece. El abanico de las calificaciones se expande entonces y las desigualdades entre los asalariados tienden a crecer aún cuando estos trabajadores cualificados ganarían menos que sus colegas en los países desarrollados.

Esta tendencia puede ser contrarrestada; sin embargo, paralelamente hay una especialización sobre productos de media y alta tecnología, y la oferta cualificada de trabajo aumenta considerablemente gracias a una política educativa constante. La oferta y la demanda de trabajo, cualificado y no cualificado, evolucionan entonces armoniosamente y los aumentos en los ingresos no se traducen necesariamente en un incremento de las desigualdades salariales. Tal parece ser el caso de Corea del Sur. La tendencia a un crecimiento de las desigualdades salariales puede también ser contrarrestada en caso de que el país no llegue a modificar sustancialmente la estructura de sus exportaciones a favor de bienes de tecnología media y alta, y continúe exportando esencialmente bienes de tecnología baja, media y productos primarios. En este último caso, la demanda de trabajo cualificado es menos elevada que en el caso precedente. La tendencia al crecimiento de las desigualdades, relativamente más suave, puede también ser contrarrestada por dos factores: una subida sensible del salario mínimo, más pronunciada que la lograda por negociación de ingresos, y un mejoramiento de la política escolar. Esta última puede conducir entonces a un exceso relativo de la oferta de trabajo cualificado con relación a una demanda insuficiente por parte de los empresarios, a pesar de la especialización en productos de alta tecnología de sus firmas. Este exceso relativo está entonces al comienzo de la pérdida de estatus de una parte de la mano de obra cualificada; tal parece ser el caso de Brasil (Kliass y Salama, 2008).

4. Conclusiones

El aumento de las desigualdades salariales, cualquiera que sea el nivel de desarrollo alcanzado, está asociado con la modernización de los países, vista como una restricción en un mundo cada vez más globalizado. Esto se explica por la tecnología y la apertura. Como regla general, independientemente de que el país esté en desarrollo o no, el primer factor parece explicar más el crecimiento de las desigualdades que el segundo, y esto ocurre más particularmente en los países en vías de desarrollo. Esta tendencia es a veces contrarrestada por una política escolar constante y una política gubernamental activa que pretende aumentar los ingresos bajos. Pero como tendencia, es más fuerte en la medida en que el país aumenta

su índice de apertura y modifica la estructura de sus exportaciones hacia productos cada vez más sofisticados —con mayor valor agregado—.

Vemos, sin embargo, que no es fácil separar la tecnología de las exportaciones para medir su grado respectivo de contribución en el crecimiento de las desigualdades. Un crecimiento duradero de las exportaciones de manufacturas puede en efecto ocurrir sólo si el país llega a modificar su red industrial; es decir, si se moderniza con el fin de insertarse positivamente en el mercado mundial de productos dinámicos, cuya elasticidad de la demanda con relación al ingreso es elevada.

El mejoramiento de las técnicas y la capacidad de aumentar el índice de apertura están relacionados. La modernización es entonces responsable de la tendencia al incremento de las desigualdades salariales, y al mismo tiempo, es una "condición de supervivencia". El dilema entre modernización y desigualdades crecientes podría acentuarse por una política fiscal y por una política de sostén de los ingresos más bajos a la altura del mínimo social acordado. La causa probablemente más importante en la explicación de la persistencia de desigualdades fuertes o de la incapacidad de frenar su aumento es la debilidad de las políticas sociales en la inmensa mayoría de los países en vías de desarrollo. Algunos datos simples lo demuestran: según la OCDE, en 2006 el coeficiente de Gini en América Latina es de 0,52 en promedio, y si se toman en consideración los impuestos y las transferencias sociales baja dos puntos solamente; mientras que en Europa, el mismo coeficiente pasa de 0,46 a 0,31.

La diferencia es reveladora y confirma la idea de que el crecimiento puede ser duradero sólo si es pensado en términos de desarrollo. Entonces, pero sólo entonces, las desigualdades disminuirán, tanto a nivel de las remuneraciones como en el acceso a los derechos —salud, educación, protección social, justicia—. En los países en vías de desarrollo democráticos —lo que está lejos de ser el caso general—, la ciudadanía social podrá entonces acercarse a la ciudadanía política, la cual está tan alejada. Con el ahondamiento de la crisis actual, la lucha contra el crecimiento de las desigualdades sociales, a través de una política social repensada, se vuelve una exigencia no sólo económica sino también, y sobre todo, ética.

Referencias

- Asian Development Bank. (2007). *Inequality in Asia, key indicators*. Philippines: Asian Development Bank.
- Baker, D. (2008). Trade and inequality: the role of economist, paru dans. *Real word economic review* (45).
- Birdsall, N. (2007). *Reflections on the macro foundations of the middle class in the developing world*. Center of global development. Banque mondiale, working paper No. 130.
- Bourguignon, F. (2008). Stabilité, sécurité et développement: une introduction, *revue d'économie du développement*.
- Dollar, D. & Kraay, A. (2001). *Growth is good for the poor*. Banque mondiale, working paper.
- Jaumotte, F., Lall, S. & Papageorgiou. (2008). *Rising income inequality: technology, or trade and financial globalization*. FMI, working paper No. 185.
- Kliass, P. & Salama, P. (2008). A globalizaçao no Brasil: reponsavel ou bode expiatorio. *Revista de Economia Politica*, 38, (3).
- Krugman, P. (2008). *La mondialisation n'est pas coupable, vertus et limites du libre échange*. Paris: édition La Découverte.
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and economic inequality, *American Economic Review* (45).
- Lall, S. (2004). *Reinventing Industrial Strategy: The Role of Government Policy in Building Competitiveness* (G-24 Discussion Paper Series). New York: United Nations.
- Lopez, H. & Perry. (2008). *Inequality in Latin American, determinants and consequences*. *Policy research*. Banque mondiale, working paper No. 4504.
- OMC et OCDE. (2009). *Globalisation and Emerging Economies*. Paris: OMC - OCDE.
- Solimano, A. & Soto, R. (2005). Economic growth in Latin American in the late of 20th century : evidence and interpretation, *Cepal* (33).
- Zettelmeyer, J. (2006). *Growth and reforms in Latin America: a Survey of Facts and Arguments*. FMI, working paper WP/06/210.