

A stylized logo consisting of two overlapping, handwritten-style capital letters 'C' and 'C'.

CANASTA BÁSICA DE ALIMENTOS

Se trata de un valor estimado de un conjunto de alimentos básicos que en ocasiones incluye otros bienes básicos no alimentarios y que está estandarizado de acuerdo a parámetros tales como el porcentaje del gasto en alimentos para un cierto tipo de hogar, con una cantidad determinada de integrantes. Un estudio conjunto de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) sobre este tema presenta una variante de canasta básica de alimentos (CBA). En cada país se define una CBA para un individuo promedio (o para un individuo promedio en cada hogar) en base a dietas básicas observadas en encuestas de ingreso y gastos de los hogares, así como en los requerimientos nutricionales recomendados en términos de edad, peso y talla, sexo y tipo de actividad. Esto proporciona una lista del número de alimentos que satisfacen los requerimientos nutricionales predefinidos de un “individuo”, expresados en cantidades de proteínas y calorías. El número de alimentos se multiplica por los precios que en principio cada hogar debe pagar, aunque por lo general en la práctica existe una sola lista de precios (o se distingue entre una canasta rural y otra urbana). De esta manera se obtiene el costo total de una canasta alimentaria por individuo. Es necesario señalar que el combustible y todos los otros costos

asociados con la elaboración y el consumo de los alimentos han sido excluidos de este cálculo. La identificación del costo permite estimar la línea de pobreza extrema o de indigencia per cápita. Esta línea se divide por el coeficiente de Engel (proporción del gasto del hogar destinado a alimentos) para obtener lo que se llama la línea de pobreza per cápita, para incluir los bienes básicos no alimentarios.

Estas dos líneas de pobreza per cápita se comparan con el ingreso del hogar dividido por cada individuo. Así, se considera hogares pobres a los que cuentan con ingresos por debajo de la LÍNEA DE POBREZA. Aquellos hogares con ingresos por debajo de la línea de pobreza extrema o de la línea de indigencia, es decir aquellos donde el conjunto de sus ingresos resultan insuficientes para cubrir el costo total de alimentos, son clasificados como pobres extremos o indigentes. Los individuos se clasifican de acuerdo a los hogares a los que pertenecen.

BIBLIOGRAFÍA

- Boltvinik, J. 1991 “La medición de la pobreza en América Latina” en *Comercio Exterior* (México DF) Vol. 41, N° 5.
- Boltvinik, J. 1992 “El método de medición integrada de la pobreza. Una propuesta para su desarrollo” en *Comercio Exterior* (México DF) Vol. 42, N° 4.

CAPACIDAD DE CONVERSIÓN

Se trata de la capacidad o habilidad de transformar ingresos en medios de subsistencia para satisfacer necesidades básicas, por ejemplo, calorías. Según Lipton (1995) la “eficiencia de la conversión” alude al costo relativo por unidad de conversión. Debido a que generalmente los pobres pagan precios más altos, la eficiencia de conversión entre estos grupos de población es mucho más baja que entre el resto. Ver COEFICIENTE DE ENGEL.

BIBLIOGRAFÍA

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

CAPACIDADES Y CARACTERÍSTICAS

Amartya Sen, quien ha desarrollado estos términos, distingue las *capacidades*, de los *bienes* y las *características*. Las capacidades son aquellas habilidades básicas que la gente necesita para funcionar en su vida, y las características son los medios a través de los cuales estas necesidades son efectivizadas. Por ejemplo, una bicicleta es un bien y una de sus principales “características” es ser un medio de transporte que ofrece a las personas “capacidades” para moverse como quieran. “La característica de transporte de la bicicleta le permite a la persona una capacidad de moverse de una manera específica” (Sen, 1983: 160). Sen argumenta que el nivel de vida está determinado por las capacidades, más que por las características. La conceptualización de Sen sobre la pobreza como privación de capacidades se centra en el análisis de las limitaciones de las capacidades básicas que tienen las personas para funcionar; por ejemplo, estar adecuadamente alimentado, tener una vida prolongada y sana, saber leer y escribir. Sen sostiene que una medida monetaria del nivel de vida no puede reflejar el abanico de las oportunidades que los individuos tienen para alcanzar un nivel de vida mínimamente adecuado, ya que no toma en cuenta las capacidades individuales para transformar bienes en satisfactores de necesidades. Los bienes y las características pueden estar social y culturalmente definidos, pero la capacidad es absoluta; es decir, no está determinada socialmente. Sen considera que, si aceptamos estas distinciones y determinaciones, es posible resolver la disputa acerca de la posibilidad de definir límites absolutos de pobreza en su conceptualización.

Los requisitos materiales necesarios para hacer funcionar las capacidades o habilidades no sólo están determinados por las especificidades de cada individuo, sino que también están socialmente definidos.

Las capacidades son básicas para el ejercicio de la libertad, por lo que la pobreza limita el ejercicio de la libertad personal. La falta de capacidades que conlleva ser pobre es producto, según Sen, de falta de TITULARIDADES². Sen es partidario del desarrollo social y económico como vía principal para expandir las titularidades y, por lo tanto, las capacidades (1999). Atkinson (1993; 1995) sostiene que la pobreza en términos de “capacidades” es en sí misma dependiente como también relativa a la oferta existente en el mercado. Es decir que, para tener “capacidad de movimiento”, tal como ha sido discutido anteriormente, uno debe en primer lugar tener la posibilidad de obtener una bicicleta. A medida que mejora el nivel de vida de una sociedad, productos más sofisticados (y

2 N. de la T.: El sentido de “titularidades” empleado aquí no tiene equivalentes en castellano. Significa derechos o posibilidades de acceso, no necesariamente formalizados en derechos de acceder a bienes.

más caros) pueden desplazar a los ya existentes (por ejemplo, las bicicletas de aleación todo terreno pueden reemplazar a las bicicletas simples de tres velocidades) y junto a ello las empresas pueden considerar que ya no resulta rentable vendérselos a los hogares pobres. Por ello, Atkinson (1993) afirma que “la pobreza no puede verse independientemente del funcionamiento de la economía” de una sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

- Atkinson, A.B. 1993 “Capabilities, exclusion, and the supply of goods”, Welfare State Programme Discussion Paper WSP/97, LSE, Londres.
- Atkinson, A.B. 1995 “Capabilities, exclusion, and the supply of goods” en Basu, K. et al. (eds.) *Choice, welfare and development: a Festschrift in honour of Amartya Sen* (Oxford: Oxford University Press).
- Sen, A. 1983 “Poor, relatively speaking” en *Oxford Economic Papers* (Oxford) Vol. 35, N° 1.
- Sen, A. 1999 *Development as freedom* (Oxford: Clarendon Press).

CAPITAL SOCIAL

Capital social refiere al intercambio de bienes no mercantiles, tanto tangibles como intangibles, dentro de redes de relaciones sociales. La idea de “redes” alude a relaciones de proximidad concebidas en forma diferenciada, según la cultura, caracterizadas por la lealtad y la confianza entre las partes interrelacionadas. Alvarez Leguizamón (2002) señala que, en la actualidad, el capital social es promovido entre los pobres para que ellos mismos puedan afrontar su propia pobreza.

Recientemente, la idea de capital social ha sido introducida en el campo de la economía y del discurso del desarrollo. Los economistas consideran al capital social como *capital* o como un *recurso*. Moser señala el reconocimiento de “su importancia para la viabilidad y la productividad de las actividades económicas” (1998: 4), así como su valor y su funcionalidad en la “lucha contra la pobreza”. Robert Putnam, en su estudio sobre Italia, define al “stock” de capital social como el “conjunto de redes informales mutuas, confianza y normas –dentro de instituciones jerárquicas y horizontales– que promueven la cooperación y coordinación entre los integrantes del grupo, dirigido a asegurar beneficios mutuos” (Putnam, 1993). Este autor afirma que en comunidades como las que se encuentran en el norte de Italia, donde el capital social es sólido por la existencia de organizaciones del tipo

comunitario, clubes y asociaciones activas, existe progreso económico; en comparación y contraste con la situación del sur de Italia, donde las comunidades se encuentran dominadas por la “incivilidad”, que constituye el factor principal de subdesarrollo. Para Putnam la “ausencia de cultura cívica” equivale a la falta de capital social y al subdesarrollo económico. Este autor, con posterioridad, ha expresado sus reservas respecto a las virtudes de la cultura cívica, afirmando que “en las democracias consolidadas, de modo irónico, un número cada vez mayor de ciudadanos está cuestionando la efectividad de sus instituciones públicas”; por lo tanto, una “erosión del capital social puede estar ocurriendo en otras democracias avanzadas, tal vez bajo formas institucionales y otras formas” (Putnam, 1995: 77; 2002).

El capital social es considerado un elemento crucial por el Banco Mundial en sus iniciativas para el desarrollo y la reducción de la pobreza. Se percibe al capital social como un recurso para generar bienes y servicios. Para Joseph Stiglitz (2000), este proceso expresa la subsunción de las cuestiones sociales en las cuestiones económicas. Para Edwards (1999), la incorporación de esta categoría facilita a las agencias internacionales “integrar la racionalidad no mercantil en el modelo económico” y de ese modo promover un enfoque antiestatal, en el cual el concepto se despolitiza desdibujándose sus contenidos políticos y de poder.

Else Øyen cuestiona el papel del capital social en las llamadas políticas de reducción de la pobreza. De acuerdo a esta autora, los pobres no tienen el mismo tipo de redes que los no pobres, al tiempo que no se permite que los pobres tengan acceso a las redes de los no pobres. La mayoría de los pobres no pueden desarrollar redes útiles para aumentar su propio capital social a mayor escala ni tampoco pueden ingresar en aquellas redes en las que el capital social prospera; por lo tanto, el capital social no es un instrumento eficiente para la reducción de la pobreza (Øyen, 2000: 28-29).

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarez Leguizamón, S. 2002 “Capital social y concepciones de la pobreza en el discurso del Banco Mundial. Su funcionalidad en la ‘nueva cuestión social’” en Andrenacci, L. (org.) *Cuestión social en el Gran Buenos Aires* (Buenos Aires: Instituto del Conurbano/Universidad Nacional de General Sarmiento/Ediciones Al Margen).
- Edwards, M. 1999 “Enthusiasts, tacticians and sceptics: The World Bank, civil society and social capital” en <www.worldbank.org/poverty/scapital/library/edwards.htm>.

- Moser, C. 1998 "The asset vulnerability framework: reassessing urban poverty reduction strategies" en *World Development* (Québec) Vol. 26, N° 1.
- Øyen, E. 2000 "Social capital formation as a poverty reduction strategy", UNESCO/MOST and CROP/ISSC Symposium, UN World Summit for Social Development, Ginebra, junio.
- Putnam, R.D. 1993 "The prosperous community: social capital and public life" en *The American prospect* (Washington) Vol. 13.
- Putnam, R.D. 1995 "Bowling alone: America's declining social capital" en *Journal of Democracy* (Washington) Vol. 6, N° 1.
- Putnam, R.D. (ed.) 2002 *Democracies in flux: the evolution of social capital in contemporary society* (Nueva York: Oxford University Press).
- Stiglitz, J. (ed.) 2000 "Formal and informal institutions" en Dasgupta, P. y Serageldin, I. *Social capital, a multifaceted perspective* (Washington DC: International Bank for Reconstruction and Development).

CARIDAD

Si bien en distintos contextos sociales muchas actividades son consideradas "caritativas", por lo general, la caridad se identifica con donaciones voluntarias y acciones benevolentes para los pobres. Marshall Sahlins (1974) sostiene que una característica de casi todas las sociedades conocidas es el sentimiento de obligación moral hacia los pobres. En diferentes culturas, esta obligación ha sido institucionalizada a través de sistemas formales de organización social, muchos de ellos bajo principios religiosos. En el judaísmo, las obligaciones de benevolencia estaban institucionalizadas con el principio de *zedakah*; en el cristianismo, con el de la caridad; en el Islam, el *zakat*.

Para la cristiandad del Medioevo, los "deberes" de la caridad incluían dar alimentación y vestimenta a los hambrientos, visitar a los enfermos y aliviar la pobreza. Pero no a todos; los receptores de la caridad eran los indigentes "válidos": mayores de edad, huérfanos, ciegos, viudas con niños, así como cualquier tipo de persona con discapacidades. En la Europa medieval la caridad adoptó formas fuertemente vinculadas con las organizaciones religiosas, tales como hospitales, casas para personas discapacitadas y niños abandonados, orfanatos y hospicios para los pobres válidos; la creación de dichas instituciones requería de la autorización, protección y beneplácito de los líderes religiosos. Esas instituciones caritativas no sólo socorrían

a los pobres, sino que también los asistían espiritualmente y se encargaban de su instrucción y orientación moral. Durante el Iluminismo en España, el hospicio cumplía con el propósito de reprimir la vagancia y disuadirla mediante la moralización, forzando a quienes –se decía– llevaban una vida “holgazana” a realizar algún tipo de trabajo. Según Trinidad Fernández (1985) los hospicios aseguraban una disciplina debido al aislamiento en que la gente vivía. Con el advenimiento del protestantismo en otros países de Europa surgieron instituciones similares, como las “colectas comunitarias” en las comunidades luteranas. Con el tiempo, los modelos de la organización caritativa comenzaron a depender cada vez más de modelos organizacionales particulares, laicos y seculares.

La principal obligación de las tareas caritativas no está necesariamente orientada a la atención de los potenciales receptores. En el caso de la caridad religiosa, la principal obligación es hacia Dios. En la caridad del tipo secular, la obligación toma la forma de un “fideicomiso”, en el cual la principal obligación está determinada por el rol específico de la organización o por los deseos del donante. En algunos países, a diferencia de otras formas de actividades sin fines de lucro, las organizaciones caritativas reciben privilegios especiales, que incluyen exoneraciones fiscales, leyes especiales y acceso privilegiado a fondos públicos. Actualmente, la caridad a veces se identifica con la FILANTROPÍA, NEOFILANTROPÍA Y AYUDA INTERNACIONAL (Working Group of Charitable Sector Organization, 2005). La caridad se ha convertido en una especie de intervención social sobre la pobreza, no necesariamente relacionada con sentimientos religiosos, pero sí fuertemente motivada por la aceptación de responsabilidades morales hacia los pobres.

BIBLIOGRAFÍA

Sahlins, M. 1974 *Stone Age economics* (Londres: Tavistock).

Trinidad Fernández, P. 1985 “Asistencia y previsión social en el siglo XVIII” en *De la beneficencia al bienestar social: cuatro siglos de acción social de la beneficencia al bienestar social* (Madrid: Siglo XXI).

Working Group of Charitable Sector Organization 2005 “Principles of international charity”, Treasury Guidelines Working Group of Charitable Sector Organizations and Advisors, Council on Foundations, Washington DC.

CHINA, ESTUDIOS Y ESTIMACIONES DE LA POBREZA

Más de un quinto de la población mundial vive en la República Popular de China, por lo que cualquier estimación sobre los niveles y tendencias de la pobreza mundial depende decisivamente de los cálculos que se hacen en este país. En China las estadísticas oficiales sobre la pobreza difieren significativamente de aquellas producidas por organizaciones internacionales como el Banco Mundial y muestran una importante reducción de la pobreza entre 1978 (31%) y 2000 (3%). Para Park y Wang (2001), el grado en que la pobreza se redujo está vinculado con el método utilizado para medirla.

Se emplea una línea de pobreza de ingreso per cápita muy austera, equivalente a 676 yuanes anuales de ingreso neto a precios rurales de 2002. Esta cifra se encuentra por debajo de la línea de pobreza internacional de 1 dólar diario (equivalente al poder de compra de 879 yuanes en áreas rurales) (ADB, 2004).

Las estimaciones de la pobreza rural fueron publicadas inicialmente durante 1980 (Zhou, 1990) y revisadas luego en 1994 (Tang, 1994); este último trabajo se basó en datos de la Encuesta Nacional Rural de 1984. La línea de pobreza se estableció en 200 yuanes diarios por persona a precios de 1984 (Yan y Wang, 1996). Para ello se tomó un insumo alimentario mínimo de 2.400 kilocalorías diarias, calculando el costo de una canasta alimentaria basada en el patrón de consumo real de hogares que consumen menos de esas kilocalorías. Se supuso que el costo de los productos no alimentarios de la canasta era equivalente al 40% del costo de la canasta alimentaria mínima, por lo que la línea de pobreza resultó equivalente al valor de esta última más un 40%. Las personas se consideraban pobres si sus ingresos estaban por debajo de ese nivel.

Recientemente, una nueva línea de pobreza rural fue fijada con base en datos de una encuesta rural a nivel nacional realizada en 1998. El insumo alimentario calórico mínimo se redujo a 2.100 kilocalorías diarias, y el costo de los productos no alimentarios se bajó del 40 al 17% del total de los costos de la canasta alimentaria, utilizando un método de regresión propuesto por el Banco Mundial (Ravallion y Bidani, 1994; Park y Wang, 2001). Actualmente, una persona que vive en una zona rural es considerada pobre por diferentes causas: si el ingreso de su hogar se encuentra por debajo de la línea de pobreza y si el gasto del hogar es también 1,5 veces menor a la línea de pobreza; o al revés, si el gasto se encuentra por debajo de la línea de pobreza y el ingreso es menor que 1,5 veces la línea de pobreza (Park y Wang, 2001).

La República Popular China no cuenta con una línea de pobreza urbana oficial. Sin embargo, en el año 2000, el Buró Nacional de Estadísticas dio información sobre tasas de pobreza. En esta ocasión utilizó una línea de pobreza de 1.875 yuanes anuales de ingreso neto per cápita,

equivalente a tres veces el valor de la línea de pobreza rural para ese año (ADB, 2004). Existen líneas de pobreza gubernamentales en áreas urbanas usadas para identificar poblaciones con derecho de recibir beneficios sociales en un programa denominado Esquema de Nivel de Vida Mínimo (MLSS por sus siglas en inglés). Estos son definidos por cada municipio y su valor varía desde 3.360 yuanes anuales per cápita en Beijing, por ejemplo, hasta 2.028 yuanes en Chongqing (ADB, 2004).

BIBLIOGRAFÍA

- ADB-Asian Development Bank 2004 “Poverty profile of the People’s Republic of China” (Manila: ADB). En <www.adb.org/documents/reports/poverty_profile_prc/prc.pdf>.
- Park, A. y Wang, S. 2001 “China’s poverty statistics” en *China Economic Review* (Hong Kong) Vol. 12.
- Ravallion, M. y Bidani, B. 1994 “How robust is a poverty profile?” en *World Bank Economic Review* (Oxford) Vol. 8.
- Tang, P. 1994 “Research on poverty criteria and the poverty situation in China” en *Economic Research Reference Materials (jingji yanjiu cankao ziliao)* Vol. 52.
- Yan, R. y Wang, Y. 1996 “China: poverty as a socialist market economy” en Øyen, E.; Samad, S.A. y Miller, S.M. (eds.) *Poverty: a global review. Handbook on poverty research* (Oslo/París: Scandinavian University Press/UNESCO).
- Zhou, B. 1990 “Review of the poverty alleviation policies during the seventh five-year Plan Period” en *Tribune of Economic Development (jingji kaifa luntan)* Vol. 12.

CICLO DE PRIVACIÓN/CÍRCULO DE LA POBREZA

Los “ciclos de privación”, también llamados “círculos de la pobreza”³, son situaciones en las que se cree que en los hogares con padres pobres se transfiere la pobreza de una generación a otra debido a un modo de crianza “inadecuado” que se reproduce. El término en inglés *cycle of deprivation* fue acuñado por Keith Joseph, ex secretario de Estado de los Servicios Sociales en el Reino Unido, quien sostuvo que “los padres que sufrieron en carne

3 N. de la T.: Oscar Lewis acuñó un término equivalente al de “círculo vicioso de la pobreza” (ver CULTURA DE LA POBREZA).

propia una o varias formas de privación durante su niñez se convierten en padres de otra generación de niños con privaciones” (citado en Holman, 1978: 117). Brown y Madge (1982) señalan que una investigación posterior promovida por el propio Joseph no pudo confirmar esta creencia.

BIBLIOGRAFÍA

- Brown, M. y Madge, N. 1982 *Despite the Welfare State* (Londres: Heinemann).
- Holman, R. 1978 *Poverty: explanations of social deprivation* (Oxford: Martin Robertson).

COEFICIENTE DE ENGEL

El coeficiente lleva el nombre de Ernest Engel, un economista alemán del siglo XIX, quien sostenía que, a medida que se incrementa el gasto, la proporción dedicada a la alimentación tiende a disminuir (ELASTICIDAD CALORÍAS-INGRESO). El coeficiente establece la relación entre los gastos alimentarios y los gastos totales de un hogar determinado. Debido a las dificultades para la estimación de un mínimo de SUBSISTENCIA sobre la base de un nivel determinado de gastos en combustible, vestimenta y renta, el coeficiente de Engel ha sido empleado para construir líneas de pobreza y de indigencia asumiendo que es posible estimar y calcular una dieta alimentaria de subsistencia. El costo de la dieta debía tener la misma relación con la línea de pobreza del hogar; del mismo modo que el gasto promedio en alimentos de los hogares tiene respecto del gasto total a nivel nacional. En otras palabras, el costo de la dieta de subsistencia podría ser multiplicado por un factor determinado (por ejemplo 3, que representaría tres veces el valor establecido de gastos para alimentos de subsistencia) para dar como resultado la LÍNEA DE POBREZA. Se podría establecer un umbral para distinguir a los pobres de los no pobres, a partir de estimar la proporción que se gasta en alimentos o el nivel de ingresos destinado para ese gasto. Cuando un país cuenta con estadísticas basadas en encuestas fidedignas sobre los patrones de gasto doméstico, se puede utilizar el método para prescribir un nivel mínimo de ingresos, como ha sido el caso en EE.UU. durante décadas (ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, LÍNEAS DE POBREZA).

Según Callan y Nolan (1991), el método basado en la estimación proporcional de alimentos para establecer la línea de pobreza es atractivo por la simplicidad de sus bases conceptuales, ya que evita los problemas de definir lo que es “necesario” para subsistir. Sin embargo, el método es prescriptivo, y refiere, por un lado, a los componentes y

costos de una dieta mínima y, por otro, a la proporción del total del gasto que se utiliza en alimentos. Los juicios de valor son los que definen la proporción del total de gastos destinados a alimentos sobre el cual se calcula el coeficiente de Engel.

Rao (1981) observa que el enfoque de Engel ha sido ampliamente utilizado; por ejemplo, en informes como el de la Comissão Justiça e Paz se lo emplea para realizar comparaciones internacionales de niveles de vida⁴.

BIBLIOGRAFÍA

- Callan, T. y Nolan, B. 1991 "Concepts of poverty and poverty lines" en *Journal of Economic Surveys* (Oxford) Vol. 5, N° 3.
- Justice and Peace Commission 1978 *São Paulo: growth and poverty* (San Pablo: Bowerdean Press).
- Rao, V. 1981 "Measurement of deprivation and poverty based on the proportion spent on food" en *World Development* (Québec) Vol. 9, N° 4.

COEFICIENTE DE GINI

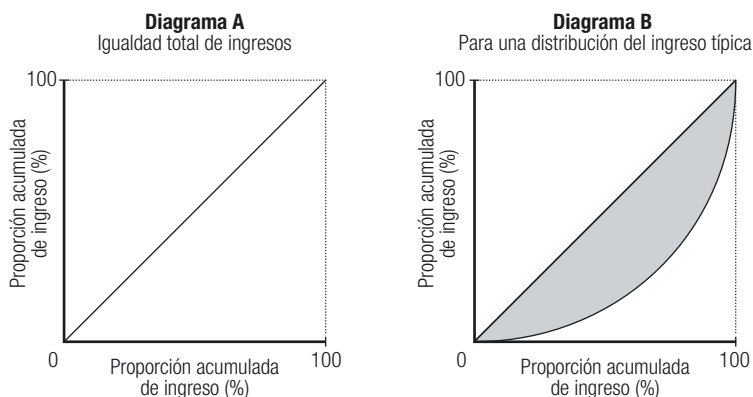
El coeficiente de Gini es una de las formas de medición de la desigualdad en el ingreso más utilizadas. A menudo es incorporada en los índices de pobreza, por ejemplo en el ÍNDICE DE SEN. El coeficiente oscila entre 0, cuando todos tienen el mismo ingreso, y 1, cuando una persona tiene todo el ingreso. Una interpretación simple e intuitiva del coeficiente de Gini se encuentra en Raskall y Matherson (1992): "Si elegimos al azar dos personas según la distribución del ingreso y si expresamos la diferencia entre sus ingresos como una proporción del ingreso promedio, si además resulta que esa diferencia es –en promedio– dos veces el coeficiente de Gini: así un coeficiente de 0,3 significa que la diferencia esperada entre las dos personas escogidas al azar será del 60% ($2 \times 0,3$) del ingreso promedio. Si el coeficiente de Gini es 0,5 entonces la diferencia esperada sería el propio ingreso promedio".

La mayoría de los textos interpretan el coeficiente de Gini de una manera mucho más compleja y lo refieren a las curvas de Lorenz. Por ejemplo, Goodman y Webb (1994) plantean que el coeficiente de

4 N. de la T.: Se trata de un informe publicado originalmente en 1975 con el apoyo de la Arquidiócesis de San Pablo y producido por el Centro Brasileiro de Análise e Planejamento (CEBRAP). El estudio basado en la ciudad de San Pablo plantea la contradicción que encierra un crecimiento económico considerado milagroso junto a una pobreza y miseria crecientes.

Gini puede comprenderse al observar la Curva de Lorenz, que traza la proporción del ingreso total que tiene cada percentil de la población, clasificado en jerarquías de ingresos⁵.

Curva de Lorenz



La Curva de Lorenz del diagrama A representa la igualdad total del ingreso. Aquí, el 10% más bajo de la población recibe el 10% del ingreso total; el 20% más bajo de la población recibe el 20% del ingreso total, y así sucesivamente. El diagrama B muestra la Curva de Lorenz para una distribución “típica” del ingreso. La curva se ubica por debajo de la línea de igualdad absoluta.

El coeficiente de Gini es la proporción del área entre la Curva de Lorenz y la línea de 45 grados, es decir, el área sombreada en el diagrama B. Si los ingresos son distribuidos de una forma más desigual, la Curva de Lorenz se aleja todavía más de la línea de igualdad absoluta mientras se amplía el área entre la curva y la línea de 45 grados. Por lo tanto, el coeficiente de Gini aumenta conforme crece la desigualdad y disminuye conforme esta desciende.

BIBLIOGRAFÍA

- Goodman, A. y Webb, S. 1994 *For richer, for poorer: the changing distribution of income in the United Kingdom, 1961-1991* (Londres: Institute of Fiscal Studies).
- Raskall, P. y Matherson, G. 1992 “Understanding the Gini Coefficient” en *SPRC Newsletter* (Londres) Vol. 46, N° 11.

5 N. de la T.: El percentil es una medida de posición estadística que agrupa un conjunto de datos según intervalos significativos.

CONDICIONALIDAD

El término refiere a las condiciones que se establecen como parte de la recepción de los beneficios del llamado INGRESO DE PROTECCIÓN y los que significan también el ejercicio de algún control. Algunas condiciones son intrínsecas a las características y funcionamiento de beneficios específicos: los beneficios asociados al desempleo, por ejemplo, requieren que la persona receptora esté desempleada; los beneficios por discapacidad requieren la prueba de discapacidades. El ANÁLISIS DE PRUEBAS DE MEDIOS establece criterios que definen el modo de la distribución y las transferencias de esos ingresos. Existen otras condiciones, como por ejemplo el lugar de residencia, los antecedentes laborales o criminales, que no tienen ningún vínculo con el tipo de beneficio.

Hay tres tipos de condicionalidades. La primera se relaciona con la administración del beneficio: requisitos que den cuenta de la veracidad de los datos proporcionados así como reglas contra posibles fraudes incluidos en formularios, considerados como documentos cuasilegales, con carácter de declaraciones juradas, que no son necesariamente eficaces para la administración pero son generalmente utilizados con ese propósito (Alabama Social Welfare, 1965). En segundo lugar, se pueden requerir condiciones como una forma de racionamiento o selección; un ejemplo puede ser el trato diferencial de acuerdo a la edad en beneficios de discapacidad. En tercer lugar, existen condiciones que se imponen por razones morales o políticas. Por ejemplo, las penalidades para evitar un “riesgo moral”, tal es el caso de las restricciones de acceso a derechos o titularidades en situaciones donde se hayan violado las leyes o se haya incumplido alguna obligación comercial. El clásico ejemplo es la distinción que se hacía en la operacionalización de las Leyes de Pobres en Gran Bretaña entre los pobres “validos” y los “no válidos”.

Cualquiera de estas condiciones puede ser vista como un control sobre la conducta directamente o sobre la propia gente que utiliza los servicios sociales. Para Foucault, el poder está conformado por “una multiplicidad de relaciones de fuerza inherentes a un área en la cual son ejercidas y que conforman su organización misma” (1976: 121-122). Por ello, las condicionalidades pueden ser identificadas con formas de poder disciplinario o de control social.

En la AYUDA INTERNACIONAL, la condicionalidad alude a las condiciones que se añaden a los préstamos, u operaciones vinculadas, para el “alivio” de la deuda. Se trata de condiciones impuestas generalmente por el FMI o el Banco Mundial a los países tomadores de deudas, donde se incluyen medidas muy controvertidas como el requerimiento de la privatización de servicios públicos clave para el país receptor. En este caso, la condicionalidad se puede entender como un factor que socava la autoridad y la soberanía de un país.

BIBLIOGRAFÍA

Alabama Social Welfare 1965 "A simplified method of establishing continuing eligibility in the adult categories" en *Alabama Social Welfare* (Alabama) Vol. 30, enero-febrero.

FMI 2001 "Conditionality in Fund-Supported Programs. Overview" en <www.imf.org/external/np/pdr/cond/2001/eng/overview>.

Foucault, M. 1976 *Histoire de la sexualité: la volonté de savoir* (París: Gallimard).

CONSUMO

De acuerdo a Saunders (1996), durante las décadas del ochenta y noventa, gran parte de la discusión sobre pobreza y estándares de vida en los países industrializados estuvo enfocada desde el ingreso (corregido en varias formas) para establecer niveles de vida. Sin embargo, Atkinson (1990) sostiene que el nivel de vida (ESTUDIO DE LA MEDIDA DE NIVELES DE VIDA) de las personas está determinado por lo que consumen y no por sus ingresos. El consumo total puede ser una mejor elección que los ingresos en tanto índice simple de recursos económicos, ya que los ingresos pueden subestimar o exagerar el nivel de vida de un hogar (Atkinson, 1991).

El Buró Australiano de Estadística (ABS, por sus siglas en inglés) ha propuesto el siguiente abordaje que incluye a los conceptos relacionados con el consumo. "El consumo realizado dentro del hogar es generalmente llamado consumo final real y comprende el consumo de bienes y servicios obtenidos en el mercado, adquiridos como pagos en especie, y el consumo de servicios proporcionados desde el interior del hogar. Aquello que se 'consume' fuera del hogar se denomina gastos en transferencias corrientes, excluyendo los impuestos directos. Estos últimos pueden ser desembolsados tanto en efectivo como en especie. Por lo general, el consumo se mide según el valor que adquieren en el mercado los bienes y los servicios consumidos. Para estimar el gasto final del consumo, el valor obtenido es el pagado por el hogar a cambio de los bienes y servicios consumidos; por lo tanto, incluye el valor de los impuestos indirectos pagados en los bienes comprados" (ABS, 1995).

El Buró Australiano de Estadística promovió un acuerdo internacional para acordar una definición amplia de consumo: "Los bienes pueden ser bienes de consumo no durables que se utilizan inmediatamente en el proceso de satisfacción de necesidades y deseos (por ejemplo, la comida) o pueden ser bienes de consumo durables que se utilizan en un

período de tiempo más largo, durante el cual proporcionan un servicio al hogar (por ejemplo un auto o un refrigerador)” (ABS, 1995).

Desde el punto de vista del hogar, los bienes y servicios pueden utilizarse en varias formas: consumirse dentro del hogar o ser transferidos (en efectivo o en especie) a otros hogares o instituciones privadas. En la economía política se considera que el consumo realizado dentro del hogar es un “consumo real final” y comprende el consumo de bienes y servicios obtenidos en el mercado, que son producto del pago en especie, y el consumo de servicios proporcionados en el hogar. Aquello que se “consume” fuera del hogar se denomina gastos en transferencias corrientes, excluyendo los impuestos directos. Estos últimos pueden ser desembolsados tanto en efectivo como en especie. Por lo general, el consumo se mide según el valor que adquieren en el mercado los bienes y los servicios consumidos. Para estimar el gasto final del consumo del hogar, se suma lo pagado a cambio de los bienes y servicios consumidos, por lo que se incluye el valor de los impuestos indirectos pagados por los bienes comprados.

Varios estudios comparativos a nivel internacional del consumo de los hogares han empleado una definición restringida basada en el gasto corriente del hogar o del individuo (ver por ejemplo Eurostat, 1990; Hagenaars et al., 1994). Estos estudios no incorporan el consumo de bienes y servicios recibidos en especie por parte del gobierno, de otros hogares o de organizaciones privadas, por lo que se dificulta la comparación de sus resultados.

BIBLIOGRAFÍA

- ABS 1995 *A Provisional framework for household income consumption, saving and wealth* (Canberra: Australian Government Publishing Service).
- Atkinson, A.B. 1990 “Comparing poverty rates internationally: lessons from recent studies in OECD countries” en *Suntory-Toyota International Centre for Economics and Related Disciplines, WSPI 53* (Londres: London School of Economics).
- Atkinson, A.B. 1991 “Comparing poverty rates internationally: lessons from recent studies in OECD countries” en *World Bank Economic Review* (Oxford) Vol. 5.
- Eurostat 1990 *Poverty in figures: Europe in the early 1980s* (Luxemburgo: Eurostat).
- Hagenaars, A.; De Vos, K. y Zaidi, M. 1994 *Poverty statistics in the late 1980s: research based on micro-data* (Luxemburgo: Eurostat).

Saunders, P. 1996 "Development of indicative budget standards for Australia: project outline and research methods" en *BSU Working Paper Series* (University of New South Wales) N° 1.

CONTINUIDAD INTERGENERACIONAL

Se refiere a la creencia de que la pobreza se reproduce de una generación a otra dentro de ciertas familias. Esta visión está presente en explicaciones de las causas de la pobreza que la definen como resultado de factores patológicos, incluyendo aspectos genéticos y familiares. Brown y Madge (1982), en una investigación realizada en el Reino Unido, han puesto en duda la validez de esta creencia (CICLO DE PRIVACIÓN). Kolvin et al. (1990) estudiaron la situación de mil familias pobres en un período de tiempo (1950-1980) y encontraron que, en cada generación, los riesgos y la vulnerabilidad hacia la pobreza eran mayores entre aquellos cuyos padres eran pobres. Sin embargo, cuando se incorporaba en el análisis el efecto combinado de los ciclos económicos, los cambios en los ciclos de vida, los matrimonios y la movilidad social a lo largo del tiempo, se demostraba que no había continuidades visibles que persistieran durante cuatro generaciones. Dados estos resultados, los investigadores argumentaron en la conclusión que podría haber evidencias de continuidad a nivel de la familia individual, pero que su método no pudo captarlas. En un estudio parecido realizado por Coffield y Sarsby (1980) tampoco se encontraron continuidades en familias específicas.

BIBLIOGRAFÍA

- Brown, M. y Madge, N. 1982 *Despite the Welfare State* (Londres: Heinemann).
- Coffield, F. y Sarsby, J. 1980 *A cycle of deprivation?* (Londres: Heinemann).
- Kolvin, I.; Millar, F.J.W.; Scott, D.M.; Gatzanis, S.R.M. y Fleeting, M. 1990 *Continuities of deprivation? The Newcastle 1.000 family study* (Aldershot: Avebury).

CONTRAPRESTACIÓN LABORAL (*WORKFARE*)

En EE.UU., la contraprestación laboral⁶ es un requisito para recibir la Ayuda Temporal a Familias Necesitadas, nombre del plan federal de asistencia social que exige a los receptores del beneficio trabajar por un período determinado como condición para obtener el subsidio (Ogborn, 1988).

BIBLIOGRAFÍA

Ogborn, K. 1988 "Workfare in America: an initial guide to the debate" en *Social Security Review* (Canberra: Australia Government Publishing Service) N° 6.

CONTROL SOBRE RECURSOS

Richard Titmuss (1968) acuñó la frase "control sobre recursos" para referirse a la capacidad de emplear recursos en un período de tiempo. El ingreso y la riqueza son, con frecuencia, recursos sobre los cuales se ejerce control, aunque los ingresos no siempre otorgan derechos para utilizar recursos, así como la propiedad no garantiza el derecho de uso. La capacidad para contraer deudas, es decir, tener acceso a un crédito, también puede ser importante como un medio para disponer de recursos. El control sobre los recursos está relacionado parcialmente con el concepto de capacidades de Sen (*CAPACIDADES Y CARACTERÍSTICAS*) y con el uso que Drèze y Sen (1989) dan a la palabra *TITULARIDAD*.

BIBLIOGRAFÍA

Drèze, J. y Sen, A. 1989 *Hunger and public action* (Oxford: Clarendon Press).

Titmuss, R.M. 1968 *Commitment to welfare* (Londres: Allen & Unwin).

6 Ver *CONDICIONALIDAD*. En América Latina, los llamados Programas de Transferencia Condicionada destinados a quienes han probado su pobreza real o su extrema pobreza, o a quienes están desocupados y demuestran ser pobres extremos, son los programas sociales dirigidos a los más pobres más importantes de la actualidad. Entre los programas de mayor envergadura, el Plan Familias de Argentina, Bolsa Familia de Brasil y Oportunidades de México cubren a un total de 16,7 millones de familias que viven en la extrema pobreza en el año 2006, según Manuel Rapoport, gerente de operaciones del BID para el Cono Sur.

CUARTO MUNDO EN EL NORTE⁷

La organización francesa ATD-Quart Monde emplea este término para referirse a las personas que habitan en los países “desarrollados” y se encuentran en situación de pobreza crónica. Williams observa que este concepto se vincula al de EXCLUSIÓN, pero es más amplio. “Dentro del Cuarto Mundo encontramos todas las desventajas, desigualdades e injusticias de la sociedad juntas, entre personas, familias y comunidades que se encuentran en lo más bajo de la escala social. Su situación es de una grave inseguridad financiera, pésimas condiciones de vivienda, falta de educación elemental y de capacitación, aislamiento del mercado laboral, falta de representación social y política, problemas crónicos de salud [...] y humillación por ser dependientes e incomprendidos por la sociedad en general (Williams, 1986: 21).

BIBLIOGRAFÍA

Williams, S. 1986 “Exclusion: the hidden face of poverty” en Golding, P. (ed.) *Excluding the poor* (Londres: Child Poverty Action Group).

CULTURA DE LA DEPENDENCIA

Este término refiere a la creencia de que existiría una predisposición entre las personas pobres a depender económicamente de la asistencia. Aunque se lo presenta como un fenómeno reciente, la idea no es nueva: Benjamin Franklin, por ejemplo, escribía sobre la situación en Gran Bretaña en 1766 del siguiente modo: “No existe ningún país en el mundo en el que los pobres sean más vagos, disolutos, borrachos e insolentes. El día que se aprobó esa ley [la Ley de Pobres], se terminó con el más grande incentivo para el trabajo, la moderación y la prudencia; al concederles dependencia de algo que ya no es la cuidadosa acumulación realizada durante la época de la juventud y la salud plena que podría haber sido el sostenimiento en la vejez y en la enfermedad” (citado en Williams, 1944: 77-91).

El supuesto de que la asistencia a los pobres genera dependencia tiene dos componentes principales. El primero es la creencia de

7 N. de la T.: El vínculo entre la idea de Cuarto Mundo, pobreza crónica y exclusión se relaciona con la división entre Primer Mundo, Segundo Mundo y Tercer Mundo. El primero alude a los países que alcanzaron un nivel muy avanzado de industrialización y con altos estándares en los niveles de vida. El segundo refiere a países que, sin alcanzar un alto nivel de industrialización y desarrollo, gozan de niveles educativos altos y estándares de vida medios. En tanto, el Tercer Mundo se asocia con frecuencia a países pobres o considerados “subdesarrollados”. En ese marco, el Cuarto Mundo alude a situaciones de pobreza y exclusión en el seno de sociedades del Primer Mundo.

que las personas responden directamente a los estímulos, sea que estos generen atracción o rechazo, en el momento de decidir trabajar, considerando que gran parte de esos estímulos se encuentran en el sistema de beneficios de su país.

El segundo se basa en la idea de que este comportamiento es persistente entre los pobres, por lo que la pobreza también es persistente. Sin embargo, la evidencia empírica desmiente esta visión: Walker (1994), por ejemplo, muestra que la dependencia tiende a ser periódica; y para Buhr y Leibfried (1995) hay variaciones en la composición de la población dependiente.

BIBLIOGRAFÍA

- Buhr, P. y Leibfried, S. 1995 "What a difference a day makes: the significance for social policy of the duration of social assistance receipt" en Room, G. (ed.) *Beyond the threshold* (Bristol: The Policy Press).
- Walker, R. 1994 *Poverty dynamics* (Aldershot: Avebury).
- Williams, H.W. 1944 "Benjamin Franklin and the Poor Laws" en *Social Service Review* (Chicago) Vol. 18, N° I.

CULTURA DE LA POBREZA

Esta teoría surge a partir de estudios desarrollados por Oscar Lewis (1964; 1968) en México, Puerto Rico y Nueva York. Según este autor, las características de la cultura de la pobreza se resumen del siguiente modo: "A nivel familiar, los rasgos más importantes de la cultura de la pobreza son la ausencia de la niñez como etapa especialmente prolongada y protegida en el ciclo vital, la iniciación temprana en las actividades sexuales, uniones libres o matrimonios consensuales, una incidencia relativamente alta de abandono de esposas e hijos, una tendencia hacia hogares femeninos o matriarcales [...] una fuerte predisposición al autoritarismo, falta de privacidad, énfasis verbal en la solidaridad familiar que en realidad raras veces se obtiene debido a la rivalidad entre hermanos, la competencia por bienes escasos y por el cariño maternal. A nivel individual, las principales características son: fuerte sentimiento de marginalidad, impotencia, dependencia e inferioridad. Otros rasgos incluyen: alta incidencia de privación maternal, o comunicación verbal o baja autoestima, confusión de la identificación sexual, carencia de autocontrol, fuerte orientación hacia el presente con una relativamente baja capacidad para posponer las gratificaciones y para planificar el futuro, un sentimiento de resignación y fatalismo,

una creencia generalizada en la superioridad masculina, y alta tolerancia a patologías psicológicas de todo tipo” (Lewis, 1968: 53).

Según Lewis, la “cultura de la pobreza” representa la adaptación y la reacción de los pobres a su condición “marginal”. Esta adaptación refleja problemas de integración en la sociedad “moderna”, debido a la migración de zonas rurales y la persistencia de patrones de conducta “rurales” y “tradicionales”. La pobreza aparece asociada con los migrantes y con aquellos que vienen de culturas “subdesarrolladas” –que son consideradas “atrasadas” o constituyen un obstáculo para el “desarrollo”–. Lewis destaca que su tesis se refiere a grupos que no cuentan con una fuerte base étnica o una identidad de clase que sirva de apoyo en situaciones críticas. Este autor argumenta que la cultura de la pobreza tiende a atrapar a la gente en la pobreza, y puede convertirse en algo persistente aun cuando la pobreza hubiera sido aliviada. Su énfasis en las características “personales” ha sido criticada, argumentando que no se trata de una “cultura” de la pobreza (Valentine, 1968).

Alvarez Leguizamón (2002) observa que la concepción de Lewis sobre la cultura de la pobreza ha sido utilizada para justificar un enfoque donde la pobreza es atribuible a los mismos pobres, a sus conductas, personalidad o carácter, y no a las circunstancias en las que están inmersos. Además, el supuesto de que existe una cultura o subcultura de la pobreza basada en la afirmación de atributos negativos o devaluados invisibiliza las causas de la producción y reproducción de la pobreza en términos sociohistóricos o estructurales y culpabiliza a las víctimas.

BIBLIOGRAFÍA

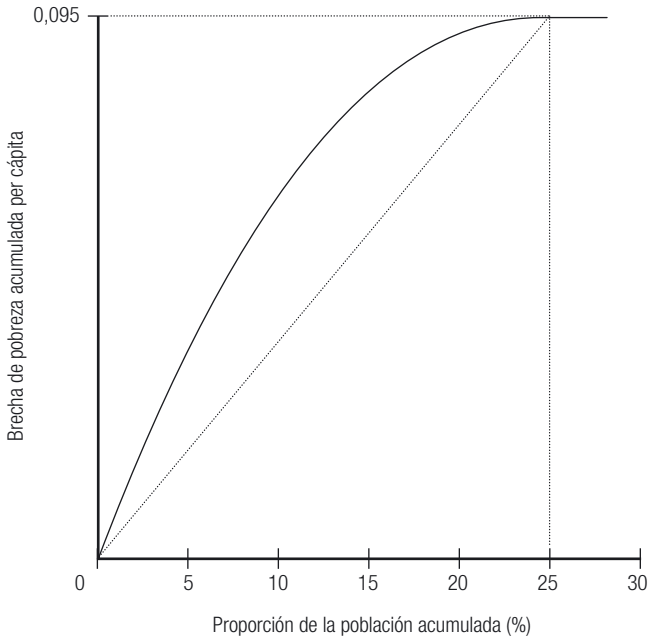
- Alvarez Leguizamón, S. 2002 “La pacificación de la multiculturalidad globalizada. Recomposición de campos del saber y nuevas formas de intervención social” en Lorente Molina, B. y Zambrano, C. (coords.) *Estudios introductorios en relaciones interétnicas* (Bogotá: Universidad Nacional de Colombia).
- Lewis, O. 1964 *The children of Sánchez* (Harmondsworth: Penguin).
- Lewis, O. 1968 *La vida* (Londres: Panther).
- Valentine, C. 1968 *Culture and poverty* (Chicago: University of Chicago Press).

CURVAS TIP

Representa a “las tres I de la pobreza” (TIP, por sus siglas en inglés: *The Three T's of Poverty*): incidencia, intensidad e inequidad, que constitu-

yen tres dimensiones agregadas de la pobreza. La curva TIP se obtiene ordenando a las personas en forma creciente conforme sus ingresos sobre una escala que va desde los más pobres a los más ricos, a partir de la cual se acumulan sus brechas de pobreza y se las traza sobre un plano. El eje de las X indica la proporción acumulada de la población, mientras que el eje de las Y señala el ÍNDICE DE BRECHA DE POBREZA (PGI, por sus siglas en inglés: *Poverty Gap Index*) acumulada.

La curva TIP asume una forma de curva cóncava, con una pendiente en un porcentaje específico igual a la brecha de pobreza para ese percentil. La curva es horizontal para todo ingreso por encima de la línea de pobreza. La figura siguiente es un ejemplo de una curva TIP para un país con un índice de incidencia de pobreza H de 25% y una brecha promedio de pobreza I de 37,5%, de manera que el ÍNDICE DE BRECHA DE POBREZA es $PGI=H.I=0,095$.



Al respecto, Jenkins y Lambert (1996) consideran: “El aspecto de la incidencia de la pobreza está resumido por la longitud de la sección no horizontal de la curva TIP (25% en este caso). El índice de incidencia H es aquella p en donde la curva se vuelve horizontal. La dimensión de intensidad de la pobreza está resumida por la altura de la curva TIP: la intercepción vertical en $p=1$ es la brecha de pobreza agregada

promediada por todas las unidades que reciben ingreso. El aspecto de inequidad está resumido por el grado de concavidad de la sección no horizontal de la TIP. Si hubiera igualdad de ingresos entre los pobres –si las brechas de pobreza fueran iguales–, esta sección sería una línea recta con una pendiente igual a $(z - \mu_q)$ donde μ_q es el ingreso promedio de los pobres”.

Si se consideran dos países, A y B , y una línea común de pobreza z , Jenkins y Lambert prueban matemáticamente que hay más pobreza en B que en A si la curva TIP de B es, en todos los casos, más alta y en ninguna parte más baja que la de A . Esto es válido para todas las líneas de pobreza $z' < z$, y para todos los indicadores de pobreza que pertenezcan a la familia de las medidas de pobreza y de los índices FGT (Foster, Greer y Thorbecke), incluyendo el índice de incidencia de la pobreza H y el de la brecha de pobreza PGI, puesto que prueban que el dominio TIP de B sobre A es necesario y suficiente para asegurar que hay más pobreza en B que en A , para todas las líneas de pobreza $z < z_{max}$ y para todas las medidas de pobreza FGT.

BIBLIOGRAFÍA

- Jenkins, S.P. y Lambert, P.J. 1996 “Three ‘T’s of poverty curves: TIPs for poverty analysis”, University of Essex/University of York, mimeo.
- Sen, A.K. 1976 “Poverty: an ordinal approach to measurement” en *Econometrica* (Princeton) Vol. 44.

CURVA U INVERTIDA DE KUZNETS/RAZÓN DE KUZNETS

La curva U plantea una hipótesis sobre la relación entre el crecimiento del ingreso y la desigualdad. Considera que, a niveles de ingresos promedio muy bajos, la desigualdad en el ingreso también será baja, al tiempo que los ingresos de la mayoría de la población se ubican en niveles cercanos a la subsistencia. Kuznets estima que, a medida que el ritmo de crecimiento (tasa de crecimiento del PBN) se acelera, la desigualdad en el ingreso aumenta. La población se desplaza desde el sector llamado tradicional (agrícola) al moderno (industrial/de manufactura) en el que los salarios y las diferencias salariales son mayores. En las primeras etapas del “desarrollo” económico, hay escasez de capital físico y humano, que a la vez se encuentran distribuidos desigualmente. Debido a que prima la escasez, los propietarios de capitales reciben altas ganancias. A medida que se acumulan ambos tipos de capital y se vuelven menos concentrados, la tasa de ganancia del capital físico tiende a disminuir; se reducen las diferencias sala-

riales entre la mano de obra calificada y no calificada, volviéndose más equitativa la distribución del ingreso.

La razón de Kuznets fue originalmente estimada para establecer la proporción de la producción obtenida en la agricultura en relación con el resto de la economía. De acuerdo a Samad (1996), la base de la hipótesis de la curva U puede proporcionar un indicador funcional de la distribución del ingreso en los llamados países en desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

Samad, S.A. 1996 "The present situation in poverty research" en Øyen, E.; Samad, S.A. y Miller, S.M. (eds.) *Poverty: a global review. Handbook on poverty research* (Oslo/París: Scandinavian University Press/UNESCO).