

bB

BANCO MUNDIAL, LÍNEAS DE POBREZA

El Banco Mundial ha elaborado varias definiciones de líneas de pobreza. Se destaca el interés por establecer una “línea universal de pobreza [la cual] es necesaria para permitir agregaciones y comparaciones entre países”. La pobreza es definida como “la incapacidad para alcanzar un nivel de vida mínimo” (Banco Mundial, 1990: 26-27). A pesar de reconocer las dificultades que representaría incluir en cualquier medida de la pobreza el aporte al nivel de vida tanto de los bienes y servicios públicos como los recursos de propiedad comunal, el Banco Mundial establece un nivel “basado en el consumo” que consta de dos elementos. Por un lado, “el gasto necesario para acceder a un estándar mínimo de nutrición y otras necesidades muy básicas”; por el otro, “una cantidad que varía de un país a otro y que refleja el costo que tiene la participación en la vida diaria de las sociedades” (Banco Mundial, 1990: 26).

Se afirma que el primero de estos dos elementos es “relativamente sencillo” porque puede ser calculado “observando los precios de los alimentos que constituyen las dietas de los pobres”. Sin embargo, el segundo elemento es “mucho más subjetivo; en algunos países, la instalación de cañerías en las viviendas del hogar es un lujo, pero en otros es una ‘necesidad’” (Banco Mundial, 1990: 26-27). Con fines operativos, el segundo elemento se dejó de lado y el primero se valoró como Paridad

de Poder Adquisitivo (PPA) –370 dólares anuales por persona, para todos los países en desarrollo más pobres–. Aquellos con ingreso per cápita menor a 370 dólares fueron considerados “pobres”, mientras que aquellos con menos de 275 dólares al año eran “extremadamente pobres”.

El estándar es sencillo y fácil de aplicar. No depende de la recolección y compilación rigurosa y continua de datos acerca de los tipos y cantidades de recursos, de los cambiantes patrones de necesidades y de las estimaciones variables de los niveles de vida. Al mismo tiempo, no es verdaderamente “global”, puesto que sólo es aplicable para los países más pobres. Si bien el Banco Mundial ha reconocido la necesidad de una línea internacional de pobreza que esté “basada más allá del consumo”, no la ha desarrollado ni se ha estimado el costo para el segundo elemento “participativo” de la definición.

En el mismo informe se encuentra también una definición de pobreza basada en el cálculo del PRODUCTO BRUTO NACIONAL PER CÁPITA (PBN), completado por otros criterios como consumo per cápita, mortalidad infantil en menores de cinco años, esperanza de vida al nacer y matrícula escolar primaria.

El Banco Mundial ha iniciado una serie de evaluaciones de la pobreza en países específicos, que recogen datos cuantitativos y cualitativos obtenidos a través de encuestas de hogares, perfiles de pobreza, estudios participativos, evaluaciones de beneficiarios, análisis del gasto público, análisis económicos nacionales y análisis sectoriales. Las evaluaciones sobre la pobreza son importantes para identificar los problemas clave para cada país y dar cuenta de las diferentes definiciones de pobreza.

Sin embargo, la línea de pobreza elaborada por el Banco Mundial más conocida y más ampliamente utilizada es la medida ajustada de “un dólar diario” para la pobreza extrema.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial 1990 *World Development Report 1990: poverty* (Washington DC: Banco Mundial).
- Banco Mundial 1996 *Poverty assessments: a progress review* (Washington DC: Banco Mundial).

BEVERIDGE, INFORME/PLAN

El Informe Beveridge (Beveridge, 1942) es considerado como el momento de fundación y la referencia principal del ESTADO BENEFactor británico y ha influido en el desarrollo de una importante gama de

otros sistemas de seguridad social. El informe desarrolla una serie de consideraciones respecto al seguro nacional británico. Beveridge pensaba que su plan sería “universal”, al proporcionar un “mínimo nacional”, puesto que proponía que la población que no tenía recursos suficientes podía recibir asistencia por medio del INGRESO DE PROTECCIÓN. La prensa inglesa lo calificó como un sistema de cobertura social “de la cuna a la tumba”. El informe proponía un plan basado en seis “principios”. En primer lugar, habría una cobertura global (a la que Beveridge llamaba “universalidad”). En segundo lugar, los contribuyentes serían identificados por “tipos” de seguros; Beveridge clasificó distintos tipos de trabajadores (trabajadores por cuenta propia, pensionados, mujeres casadas y niños) en un esfuerzo por enfatizar la naturaleza global del esquema. En tercer lugar, habría beneficios fijos: cada receptor recibiría el mismo beneficio. En cuarto lugar, habría contribuciones fijas: cada contribuyente pagaría sobre las mismas bases. En quinto lugar, los beneficios serían “adecuados”, lo que para Beveridge significaba que ofrecería un mínimo de subsistencia. Finalmente, habría una administración nacional única. En la práctica, el plan no logró proporcionar una cobertura universal debido a varias razones. En primer término, porque cualquier plan que dependa de contribuciones tiende a dejar brechas. En segundo, debido a que el gobierno del Reino Unido no financió completamente el plan. Y por último, porque Beveridge no incorporó en él ciertas situaciones tales como los costos de la vivienda y la situación de los padres/madres solteros.

Los niveles de beneficio propuestos por el Informe Beveridge pretendían ser suficientes para la SUBSISTENCIA. Estaban basados en una versión de la medición de POBREZA PRIMARIA de Seebohm Rowntree de 1901, con una estimación actualizada de la dieta alimentaria. Sin embargo, esta medición sólo fue empleada para distribuir las transferencias monetarias proyectadas, que en realidad estaban basadas en el requisito de que no podían superar los niveles salariales de trabajadores no calificados (principio de MENOR ELEGIBILIDAD). Veit-Wilson (1992: 269-301) observa que se debió reconocer que los niveles de beneficios eran insuficientes para llevar una vida social decente para la época, es decir 1942, cuando se lo estaba aplicando.

BIBLIOGRAFÍA

- Beveridge, W. 1942 *Cmd 6404. Social Insurance and allied services* (Londres: HMSO).
- Veit-Wilson, J. 1992 “Muddle or mendicity? The Beveridge Commission and the Poverty Line” en *Journal of Social Policy* (Cambridge) Vol. 21, N° 3.

BIENES DE ESTATUS

Son bienes cuyo valor se estima por su impacto sobre el estatus o la posición social de las personas que los poseen más que por su propio valor de uso. El término fue introducido por Fred Hirsch en su crítica a las teorías del crecimiento económico (1976). La posesión de ciertos bienes, como la vivienda o la educación, no sólo valen por su valor como mercancías, sino por los efectos que producen sobre las posiciones sociales de los sujetos que los poseen. En algunos casos, y dependiendo de las culturas, los bienes de estatus como el miedo a un funeral sin lujos o sin rituales adquieren tanta importancia como aquellos considerados esenciales para la vida, como los alimentos.

El concepto de bienes de estatus introduce dos aspectos a considerar en el análisis y la medición de la pobreza. En primer lugar, sugiere que más allá de la cuestión de su valoración social, tanto las capacidades, entendidas en términos de A. Sen (CAPACIDADES Y CARACTERÍSTICAS) como la posibilidad de estar bien alimentado o gozar de una buena y prolongada expectativa de vida o poder acceder a educación, así como los “bienes” necesarios para alcanzar estas situaciones, son relativos. Una parte de estas posibilidades está relacionada a la posición social que ocupan las personas en la sociedad. En segundo lugar, permite enfocar a la pobreza vinculándola en forma directa con la desigualdad en la distribución de los recursos y con la desigualdad relativa de estos en una sociedad dada (ver DISTANCIA ECONÓMICA).

BIBLIOGRAFÍA

Hirsch, F. 1976 *Social limits to growth* (Cambridge: Harvard University Press).

BIENESTAR

La idea de bienestar puede referirse a distintos aspectos. En primer lugar, alude a la experiencia del “bien-estar”. En segundo, remite a la utilidad o a las elecciones óptimas de los individuos o grupos dentro del marco de los estudios de la Economía del Bienestar. En tercer término, se vincula con la provisión de beneficios, bienes y servicios que permiten garantizar el bien-estar. En EE.UU., por último, el bienestar se relaciona con las prestaciones de la asistencia social.

La palabra bienestar social es utilizada para describir ciertos servicios o instituciones, así como ideas o aspiraciones vinculadas al bienestar individual y social, que aquellos deberían satisfacer. Es importante, en este contexto, considerar la noción opuesta de MALESTAR. Para

muchas visiones, las prestaciones de los servicios sociales no contribuyen a un incremento del bienestar, sino que son consideradas como una compensación parcial al malestar causado por cambios sociales negativos que se destina a las personas que han sido perjudicadas. Marshall planteaba que, si bien puede afirmarse que los servicios sociales están inspirados en ideas sobre bienestar y compensación, debe reconocerse que “el bienestar es hasta cierto punto el resultado de los servicios sociales o de las políticas sociales. Las bases del bienestar se encuentran enraizadas en el sistema social y económico entendido como un todo. Su realización y disfrute dependen, por lo tanto, de otros derechos [...] como el derecho a la propiedad y a la libertad personal, al trabajo y a la justicia” (Marshall, 1981: 93). Es habitual en la actualidad identificar distintos modelos de “bienestar”. Pinker, por ejemplo, discute los modelos derivados de la economía política clásica, del marxismo y también de los esfuerzos que conciben “una sociedad de bienestar en la cual los términos del intercambio y lo que se entiende por obligaciones y titularidades se encuentren establecidos de una manera ‘decente’: ni simplemente basados en principios egoístas ni en principios altruistas imposibles de llevar a la práctica” (Pinker, 1979: 245).

BIBLIOGRAFÍA

- Honderich, T. 1981 “The question of well-being and the Principle of Equality” en *Mind* (Oxford) Vol. 90.
- Marshall, T. 1981 *The right to welfare and other essays* (Londres: Heinemann).
- Pinker, R. 1979 “Three models of social welfare” en *The idea of welfare* (Londres: Heinemann).
- Timms, N. y Timms, R. 1982 *Dictionary of social welfare* (Londres: Routledge & Kegan Paul).

BRASIL, ESTUDIOS Y ESTIMACIONES DE LA POBREZA

A mediados de la década del setenta, Oscar Altimir (1982) realizó un estudio para el Banco Mundial en el que estimó que el 40% de las familias en América Latina vivía en la pobreza. La definió como la incapacidad de obtener una canasta mínima de bienes para satisfacer las necesidades básicas. Altimir encontró que el 20% de todas las familias se hallaba en condiciones de pobreza extrema, es decir, no podía cubrir el costo de la canasta básica de alimentos. En Brasil, el 49% de las familias vivía por debajo de la línea de pobreza y el 25% de todas las familias

se encontraba por debajo de la línea de pobreza extrema, de las cuales el 42% vivía en áreas rurales y el 15% en las ciudades.

Varios estudios realizados en Brasil en los años setenta dieron lugar a estimaciones muy disímiles sobre la dimensión de la pobreza. Las diferencias se debieron, en gran parte, a las discrepancias en los cálculos de los ingresos disponibles a partir de tres fuentes de datos principales: el Censo Nacional, las Cuentas Nacionales y la Encuesta Nacional de los Hogares. Según Ríos (1984), las grandes diferencias en los datos (de más del 40%) se produjeron principalmente por la omisión del ingreso no monetario, que en algunos casos, constituía un tercio del ingreso rural en la década del setenta.

La definición de pobreza más utilizada en Brasil durante las décadas del setenta y el ochenta se fijaba en un umbral equivalente a dos salarios familiares mínimos o menos. Al emplear esta LÍNEA DE POBREZA, el Censo Nacional mostró que el número de pobres aumentó de 21 a 26 millones en el período 1970-1980 (Ríos, 1984: 65-77).

Durante 1980 se realizó una investigación denominada Estudio Nacional sobre Gastos Familiares (ENDEF, por sus siglas en portugués), que posteriormente permitió contar con datos sobre el presupuesto familiar utilizados para elaborar dos líneas de pobreza (Singer, 1997):

- La Línea de Indigencia (LI), que refiere al ingreso mínimo mensual que sólo satisface las necesidades básicas de alimentación de un individuo.
- La Línea de Pobreza (LP): el ingreso mínimo mensual que satisface todas las necesidades básicas de un individuo.

La Línea de Indigencia, en este caso, es equivalente a la denominada Línea de Pobreza Extrema, y ambas son producto de mediciones de una CANASTA BÁSICA DE ALIMENTOS que se basa en cálculos sobre los umbrales de subsistencia de los hogares y que son similares a la idea de POBREZA PRIMARIA de Rowntree.

BIBLIOGRAFÍA

- Altimir, O. 1982 "The extent of poverty in Latin America", World Bank Staff Working Paper N° 522, World Bank, Washington DC.
- Ríos, J.A. 1984 "The invisible economy of poverty: the case of Brazil" en *Mondes en développement* (Francia) Vol. 12, N° 45.
- Singer, P. 1997 "Social exclusion in Brazil" en *Discussion Paper Series N° 94* (Ginebra: OIT).

BRECHA DE POBREZA

La brecha de pobreza, también denominada déficit agregado del ingreso de los pobres, se expresa en términos absolutos o proporcionales. En este último caso, se trata de una proporción de la línea de pobreza.

En términos absolutos, la fórmula para su estimación es la siguiente:

$$I_{\text{abs}} = \frac{1}{q} \sum_{i=1}^q z - y_i = z - \mu_q$$

Como proporción de la línea de pobreza, su estimación se expresa en la siguiente fórmula:

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

Donde

I_{abs} es la brecha de pobreza

I es la brecha de pobreza como una proporción de la línea de pobreza

y_i es el ingreso per cápita del hogar i

z es la línea de pobreza

μ_q es el ingreso promedio de los pobres

La brecha de pobreza, como una proporción de la línea de pobreza, es también conocida como déficit porcentual del ingreso medio de los pobres, *ratio* de la brecha de ingreso o *ratio* de la brecha de pobreza. En términos de las medidas econométricas, varía desde 0 (cuando nadie es pobre) hasta 1 (cuando los ingresos de los pobres son igual a cero). Las ventajas de este indicador (I), al igual que las del de incidencia de la pobreza (H), son su simplicidad y consistencia.

En tanto indicador de pobreza, la brecha de pobreza (I) es débil, porque no sólo ignora el número de pobres sino también cómo se distribuyen los ingresos entre ellos. Además, al igual que el indicador de incidencia de la pobreza (H), es un indicador peligroso cuando se lo emplea para evaluar el éxito de programas de combate a la pobreza. Por ejemplo, cuando el ingreso de una persona –ubicada justo por debajo de la línea de pobreza– se incrementa de un modo tal que deja de ser pobre, el déficit agregado del ingreso, o brecha de pobreza, indicaría que esta *aumenta* en vez de disminuir.

BIBLIOGRAFÍA

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