

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO: ANTECEDENTES PARA LA DISCUSIÓN

Harald Beyer

Este trabajo tiene como objetivo recoger el debate sobre la distribución del ingreso. El autor sostiene que la distribución del ingreso se ha mantenido relativamente estable en los últimos años. Este hecho causa preocupación porque la distribución del ingreso en Chile es comparativamente desigual. La principal fuente de esta desigualdad radicaría en los ingresos del trabajo y una posible explicación serían las diferencias en educación que se observan entre los integrantes de la fuerza de trabajo. Un análisis por grupos de edad permite concluir que los diferenciales de ingresos son menores entre los más jóvenes que entre los mayores, lo que podría atribuirse a las menores diferencias educacionales que se observan entre los primeros. La evidencia presentada en este estudio también sugiere que entre 1990 y 1994 hubo, al menos entre los nacidos con posterioridad a 1947, una tendencia a una mayor igualación de los ingresos. Esta tendencia se amortiguó en parte por aumentos en el premio a la educación en ese período, los que fueron responsables de que para los nacidos con anterioridad a 1947 aumentarse la desigualdad de los ingresos.

El estudio también ilustra el impacto que sobre la distribución del ingreso de los hogares tiene la desigual participación de la mujer en la fuerza de trabajo y el desempleo entre los jóvenes. Seguir elevando los niveles educacionales de la población y la calidad de la educación,

HARALD BEYER. P.h. D. (c) en Economía, Universidad de California, Los Ángeles. Ingeniero Comercial, Universidad de Chile. Profesor del Instituto de Economía de la Universidad Católica de Chile. Investigador y Coordinador Académico del Centro de Estudios Públicos.

factores que están por debajo de los niveles de muchos países desarrollados y del Sudeste asiático, parecen ser objetivos que redundarán en una distribución del ingreso más igualitaria.

Introducción

Chile ha vivido un período de crecimiento alto y sostenido en los últimos años. Como consecuencia, la pobreza se ha reducido significativamente. En 1987 el 44% de la población tenía ingresos por debajo de la línea de pobreza. En 1994 esa cifra alcanzaba a 28,5% (Mideplán, 1996). Si la pobreza se midiese corrigiendo la canasta básica con precios regionales y se incorporara el factor composición demográfica de los hogares, la reducción de la pobreza sería aún mayor que lo que indican las cifras oficiales (Contreras, 1996). Cifras preliminares para 1996 sugieren que los pobres son cerca del 25% de la población. Hacia el 2000, el 19% de los chilenos vivirá en condiciones de pobreza. Los ingresos de los hogares más pobres, por otra parte, se han estado incrementado a tasas anuales de un poco más de 4% real en los últimos años. El ingreso real de los hogares de menores ingresos creció en 18% entre 1990 y 1994. En términos internacionales, los avances en la reducción de la pobreza han sido notables como también en lo que se refiere a indicadores de calidad de vida (Cowan y De Gregorio, 1996).

Sin embargo, estos importantes logros en materia de reducción de la pobreza no han sido acompañados por avances en la distribución del ingreso. En los últimos años ésta se ha mantenido inalterada. Es más, la evidencia indica que ha sido relativamente estable (si se utilizan estudios con metodologías comparables) en los últimos 30 ó 40 años. Algo que, por lo demás, parece ser una característica de distintos países y regiones en el mundo¹. La carencia de progresos en esta materia ha generado una preocupación en distintos ámbitos de la vida nacional. Y esta preocupación se explica no tanto por la ausencia de avances sino principalmente porque la distribución del ingreso en Chile se caracteriza por ser relativamente desigual. Pero ¿qué hay detrás de esta distribución desigual? Este trabajo pretende entregar algunas hipótesis, descartar otras y, en general, entregar algunos antecedentes para tomar en cuenta en la discusión del tema.

¹ Véase K. Deininger y L. Squire (1996).

La evolución reciente en la distribución del ingreso

La distribución del ingreso se puede medir de diferentes maneras. En Chile se ha optado por hacerlo a nivel de los hogares. Para ello se ordenan los hogares de menor a mayor ingreso per cápita y se los divide en diez grupos de igual tamaño (deciles) o en cinco grupos de igual tamaño (quintiles). El primer decil (quintil) corresponde al 10% (20%) de los hogares con menores ingresos. El décimo decil (quinto quintil) corresponde al 10% (20%) de los hogares con mayores ingresos. Los ingresos se clasifican en autónomos, monetarios y totales. La diferencia entre los monetarios y los autónomos es que aquéllos incluyen los recursos monetarios asignados por el Estado (subsidios, pensiones, etc.). La diferencia entre los totales y los monetarios se produce porque los primeros incluyen lo que se denomina arriendo imputado, esto es la valoración del flujo de servicios que produce la casa propia. Cuando en este estudio se hable de hogares consideraremos los ingresos monetarios. En el caso de personas, los ingresos del trabajo. El siguiente cuadro muestra la evolución en la distribución del ingreso monetario de los hogares entre 1990 y 1994.

CUADRO N° 1: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO MONETARIO POR HOGARES (%)²

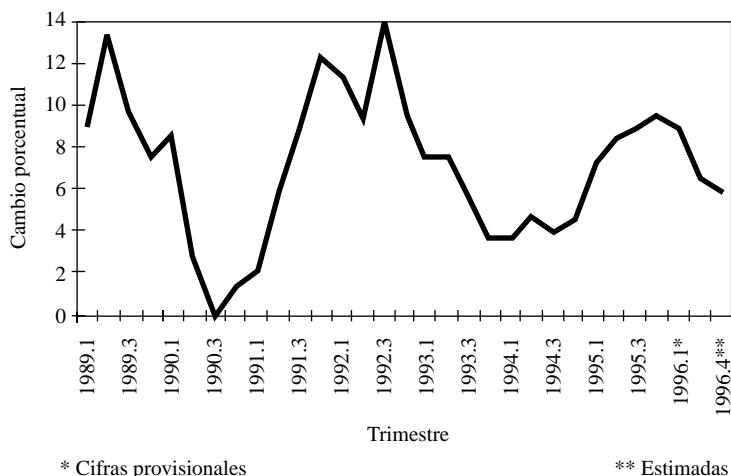
Quintil de ingresos	1990	1992	1994
I	4,4	4,6	4,5
II	8,4	8,5	8,5
III	12,2	12,2	12,3
IV	18,1	18,4	19,0
V	56,9	56,3	55,8

Fuente: Ministerio de Planificación Nacional (Mideplán), Encuestas de Caracterización Socioeconómica (CASEN).

Los antecedentes indican cierta estabilidad en la distribución del ingreso. Más aún si pensamos que las fluctuaciones de la economía chilena pueden explicar las pequeñas variaciones observadas entre las distintas mediciones.

² Para 1994, las cifras de distribución del ingreso son levemente distintas de las oficiales. La razón de ello es que hemos eliminado de la encuesta de 1994 tres familias que, en nuestra opinión, no hacen comparables las distintas encuestas CASEN.

GRÁFICO N° 1: EVOLUCIÓN DEL PGB
(Variación respecto de igual período año anterior)



Tal como se aprecia en el Gráfico N° 1, el segundo semestre de 1992 (la encuesta CASEN se realiza en los meses de noviembre y diciembre) es uno de los de mayor crecimiento en el último tiempo. Todo lo contrario ocurre en 1990 y 1994. El efecto sobre el desempleo de estas fluctuaciones queda claro en el Cuadro N° 2. En 1992 el desempleo era menor no sólo en la población como un todo sino que también entre los integrantes del 20% de menores ingresos.

CUADRO N° 2: DESEMPLEO POR QUINTIL DE INGRESOS DEL HOGAR (%)

Quintil de ingresos	1990	1992	1994
I	22,0	14,5	17,2
II	10,9	7,0	8,0
III	6,2	4,6	5,6
IV	3,9	2,0	3,6
V	2,5	1,7	2,1
Total	8,3	5,6	6,8

Fuente : Elaboración propia a partir de encuestas CASEN.

Estas fluctuaciones en el empleo, junto a los márgenes de error propios de estudios estadísticos, pueden bien explicar las pequeñas diferencias observadas en la distribución del ingreso en este período, la cual, de este modo, ha sido relativamente estable. ¿Cómo se compara la distribución del ingreso de Chile internacionalmente? La verdad es que la comparación no es fácil. Metodologías y enfoques distintos hacen muy difícil estas comparaciones³. Con todo, nuestra distribución del ingreso no es algo de lo que los chilenos podamos sentirnos orgullosos, pues no sobrepasa la del promedio de Latinoamérica y es menos igualitaria que la de todos los países desarrollados y de la gran mayoría de los países asiáticos y africanos. En muchos de estos últimos países, especialmente los africanos, los niveles de pobreza son tan altos que cualquier comparación en términos de distribución del ingreso no tiene mucho sentido.

Distribución del ingreso, políticas sociales y crecimiento económico

¿Debemos o podemos avanzar hacia una distribución del ingreso más igualitaria? La respuesta a si debemos tiene claras connotaciones normativas. Primeramente, no es claro que alcanzar una determinada distribución del ingreso deba ser una meta para un gobierno. Este es un tema de amplia discusión en la literatura de varias disciplinas (para un análisis de diversas teorías distributivas, véase Roemer, 1996, y Solomon y Murphy, eds., 1990). Este debate se ha plasmado, al menos en Chile, en términos de los objetivos de política social: ¿debe ésta asegurar sólo un piso mínimo o debe lograr una mayor igualdad de ingresos? Esta disyuntiva ha estado siempre en el trasfondo de la discusión sobre la actuación del Estado chileno en el campo social. En la práctica, sin embargo, la acción gubernamental

³ En un informe reciente, el Banco Mundial incluye una comparación de la distribución del ingreso entre diversos países. Pero nada se informa respecto de las metodologías empleadas en la recolección de los datos usados en la construcción de esas distribuciones del ingreso. Si uno revisa la literatura especializada, observa que en muchos de estos estudios las diferencias metodológicas son sustanciales. Pero aunque esas diferencias metodológicas no existieran entre los diversos estudios utilizados, los resultados a que se arriben tampoco serían comparables. Por ejemplo, para Chile se presentan resultados de ingreso per cápita que magnifican las diferencias de ingreso entre los hogares. ¿Por qué? Los hogares de menores ingresos tienen en Chile más hijos en promedio que los de mayores ingresos. Esto, por ejemplo, no ocurriría en México, por lo que las cifras de distribución de ingresos a nivel de hogares serían relativamente comparables con las de ingreso per cápita.

ha estado dirigida a elevar las condiciones de los más pobres⁴. En segundo lugar, no es claro que un país que aún presenta niveles altos de pobreza deba centrar su política social en cuestiones de igualdad antes que de pobreza o en ambas simultáneamente. Avanzar hacia un economía más igualitaria podría hacer más difícil la superación de la pobreza. El mecanismo más obvio sería el impacto negativo que la búsqueda de una mayor igualdad de ingresos podría tener en el crecimiento económico. Como en Chile el crecimiento económico parece ser el principal instrumento de lucha contra la pobreza (Larrañaga, 1994, y Contreras, 1996)⁵, el argumento que se plantea adquiere relevancia práctica.

En esta discusión muchos olvidan que la acción social del gobierno tiene de hecho un impacto redistributivo, aunque teóricamente esté concebida para sostener un piso mínimo de beneficios sociales para los más pobres. Este punto es especialmente relevante en el mediano y largo plazo. Una parte importante del gasto social (salud y educación, entre otros) está dirigida a aumentar la productividad laboral de las personas. Si se consigue dicho objetivo, el impacto sobre la distribución del ingreso debería ser positivo. En el corto plazo, como estos programas se concentran en las personas de menores ingresos, la valoración económica de dichos subsidios lleva a una distribución más igualitaria de los ingresos. Ello se aprecia en el cuadro siguiente.

⁴ Indudablemente en estas políticas puede haber un elemento redistributivo presente, pero no es su objetivo en sí avanzar hacia una distribución de ingresos más igualitaria. Es mi impresión, aun reconociendo lo controvertido del punto, que incluso históricamente la política social chilena ha tenido como objetivo principal el establecimiento de un piso mínimo. De hecho, la concepción que impregnaba la primera legislación social (reconocida como tal), aprobada en 1924 bajo el primer gobierno de Arturo Alessandri, era la de “protección” del trabajador. Durante los gobiernos radicales los sectores medios accedieron a numerosas conquistas sociales que tenían su origen en la presión de grupos de interés y que nada tenían que ver con conquistas sociales. El gobierno de la Democracia Cristiana se planteó como objetivo avanzar hacia una mejor distribución del ingreso, aunque en la práctica su política social se concentró en incorporar a campesinos y a sectores marginales urbanos en la red social y a aumentar los recursos en los programas sociales existentes. Ambas políticas pueden tener un efecto redistributivo, pero en esencia no tienen como objetivo alcanzar una determinada distribución del ingreso (aunque la reforma agraria de ese gobierno puede considerarse una política social redistributiva). El gobierno de la Unidad Popular tuvo, sin embargo, un claro objetivo redistributivo, pero no a través de políticas sociales sino que por medio de la redistribución de los activos.

⁵ La interpretación de esta conclusión no es tan directa, especialmente si los gastos de gobierno en capital humano (por ejemplo, educación y salud) tienen algún efecto sobre el crecimiento.

CUADRO N° 3: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO CORREGIDA POR GASTO SOCIAL EN EDUCACIÓN Y SALUD (%)
(Basada en CASEN '94)

Quintil de ingresos	Ingreso monetario	Ingreso total
I	4,5	6,5
II	8,5	9,4
III	12,3	12,5
IV	19,0	17,8
V	55,8	54,0

Fuente: Cowan y De Gregorio (1996).

Es claro que la distribución de ingresos mejora ostensiblemente después de incorporar los programas sociales en educación y salud. De esta manera, los ingresos monetarios no capturan integralmente el impacto redistributivo de la acción social. La estrategia social de Chile contrasta marcadamente con la de los así denominados “estados de bienestar”, la que se ha caracterizado por una serie de impuestos progresivos a las personas de mayores ingresos y transferencias monetarias a las personas de menores ingresos. Estas políticas deberían manifestarse, si no hay pérdidas importantes en el proceso de transferencia, en distribuciones del ingreso monetario más igualitarias. Ambas estrategias son en alguna medida sustitutas, de modo que comparar los ingresos monetarios de Chile *vis-à-vis* con la de los “estados de bienestar” no es estrictamente correcto⁶. Si ambas estrategias presentan algún grado de sustitución se requiere, entonces, una evaluación más amplia que incluya, entre otros aspectos, el impacto sobre el crecimiento de las economías, la productividad laboral, la flexibilidad ante los cambios y la superación de la pobreza de ambas estrategias. En un sinnúmero de aspectos económicos, la evaluación de las estrategias seguidas por los estados de bienestar es negativa (Giersch *et al.*, 1992, Freeman y Topel, eds., 1995). Entre otros aspectos, se puede mencionar que las tasas de crecimiento han sido menores que las de países de similar nivel de ingreso per cápita, fundamentalmente por caídas en los niveles de productividad laboral. En la actualidad las reformas a estos estados de bienestar son imperiosas, pero los

⁶ Los estados de bienestar complementan esta estrategia con una serie de programas en educación y salud financiados con recursos públicos. Aunque no he tenido acceso a ningún estudio que evalúe el impacto redistributivo de dichos programas, uno tiene la impresión de que por ser éstos de carácter universal, el impacto redistributivo es mínimo. Por ejemplo, en Suecia, Alemania y Gran Bretaña la educación superior es, en la práctica, gratuita, no importando la condición económica de los estudiantes.

enormes costos políticos de las mismas han dificultado en demasía este proceso.

Si bien se puede plantear que existe algún grado de conflicto entre las políticas de gobierno que apuntan a mejorar la distribución del ingreso y aquellas que se dirigen a reducir la pobreza, éste es muy limitado desde una perspectiva de largo plazo y se reduce a aspectos específicos de la política económica. En Chile una proporción importante de los recursos en el campo social se destina a las áreas de educación y salud (incluida nutrición), los que, bien utilizados, deberían tener efectos importantes sobre la productividad laboral de las personas. Las políticas en este campo deberían permitir a los beneficiarios no sólo salir de la pobreza sino, a la vez, debieran tener un impacto sobre la distribución del ingreso al aumentar los niveles de capital humano de los más pobres⁷. Pero el efecto de estas políticas sobre la distribución del ingreso no es inmediato. La presión por acelerar el cambio en la distribución del ingreso puede llevar, entonces, a políticas que sean incompatibles con la lucha contra la pobreza; en general, todas aquellas que afecten negativamente el crecimiento económico. Entre las políticas que podrían surtir efectos negativos sobre el crecimiento económico y que, a menudo, se implementan pensando en mejorar la distribución del ingreso, se pueden mencionar: impuestos progresivos y una “corporativización” del mercado laboral⁸.

La preocupación por la distribución del ingreso en la literatura sobre desarrollo económico ha estado muy marcada por las investigaciones de Kuznets de los años 50. Kuznets (1955) planteó y mostró que los países, al momento de iniciar su crecimiento económico, experimentan un deterioro en la distribución del ingreso, la que comienza a mostrar signos de recuperación una vez que se superan ciertos umbrales de desarrollo (unos US\$ 2.800 de ingreso per cápita en moneda corriente). Esta observación dio origen a una extensa literatura que intentaba, por una parte, explicar las razones teóricas de este fenómeno y, por otra, plantear políticas económicas que lo evitaran. Un ejemplo del primer tipo de literatura es la de modelos duales. Las economías representadas por estos modelos se caracterizan por mostrar dos subsectores claramente diferenciados y con escasa interacción entre ellos. Uno de estos subsectores manifestaría alguna característica que

⁷ La inversión en capital humano tiene en general rendimientos decrecientes y, por lo menos, la formal está relativamente acotada por arriba, de modo que lo que haga el Estado para aumentar los niveles de capital humano de los más pobres debería reducir las dispersiones en capital humano entre los chilenos y, a través de esta vía, las dispersiones en los ingresos.

⁸ Véase Hakkio *et al.* (1996) para el efecto de impuestos progresivos sobre el crecimiento económico. Para el caso del mercado laboral, véase Summers *et al.* (1993).

le permitiría subirse rápidamente al carro del crecimiento. El otro, en cambio, se atrasaría en las etapas iniciales del crecimiento, generándose de esta manera una tendencia hacia una mayor desigualdad de los ingresos⁹. Cabe hacer notar que en la actualidad el trabajo de Kuznets ha dejado de tener la popularidad que lo caracterizaba. Algunos dudan de la calidad de los datos empleados en su estudio (Lal, 1985). Otros, en investigaciones más recientes, no han encontrado evidencia de la existencia de la U de Kuznets (Fields y Jakubson, 1994). Más bien lo que se observa a través del tiempo es una relativa estabilidad en la distribución del ingreso (Beyer, 1995; Deininger y Squire, 1996).

La literatura que ha puesto énfasis en los “modos” de crecimiento ha argumentado que hay diversas formas de crecer, unas más igualitarias que otras¹⁰. La idea que subyace a este planteamiento es que existirían patrones de desarrollo distintos que darían origen a combinaciones diversas de crecimiento y equidad. La sustentación empírica de esta tesis estaría en la observación de que algunos países han logrado crecer con distribuciones del ingreso relativamente igualitarias. Desde el punto de vista de políticas públicas, esta literatura parecería sugerir una imitación de las condiciones y acciones de los países que han logrado crecer con una mayor igualdad. Esta literatura presenta, al menos, dos problemas de difícil control. El primer problema es que no hay una claridad respecto de la situación de partida de los países con los que se intenta ejemplificar las situaciones de alto crecimiento y baja desigualdad. Las condiciones en las que se inicia el proceso de crecimiento pueden ser de una igualdad similar en los ingresos y, por lo tanto, no se puede sostener que estemos en presencia de un patrón de desarrollo particular. Más bien lo que ha ocurrido en este caso es que el crecimiento no ha tenido un impacto significativo positivo o negativo sobre la distribución del ingreso. En estricto rigor, no se puede concluir, entonces, que estemos en presencia de un crecimiento con equidad.

Un aspecto adicional en este sentido es que las condiciones iniciales del país importan, pero pocas veces se incorporan en el análisis. Por ejemplo, el período que siguió a la segunda guerra mundial fue de crecimiento sin precedentes en todo el planeta. De alguna forma todos los países tuvieron la oportunidad de beneficiarse de esta etapa, pero las diferencias en el grado de integración comercial y en el *mix* de políticas en ejecución entre

⁹ El modelo de Ranis y Fei (1962), que distingue entre un sector “moderno”, que es dinámico, y otro “tradicional”, cuyos trabajadores tienen una productividad marginal cercana a cero y obtienen, por lo tanto, un salario de subsistencia, es un ejemplo de este tipo de literatura.

¹⁰ Una revisión de parte de esta literatura puede encontrarse en Marfán (1993).

los países impidieron que éstos se beneficiaran en forma similar de este proceso. También importan las políticas públicas seguidas en el pasado y la historia del país. Por ejemplo, en los países de la OECD el nivel de escolaridad en 1950 alcanzaba un promedio de 10,24 años. Chile tenía en el mismo año (1952) un promedio de escolaridad de 4,72 años. Ocho años más tarde ese promedio aún estaba por debajo de los 5 años de educación. Además las diferencias de escolaridad eran substanciales¹¹. El impacto del crecimiento económico mundial sobre la distribución del ingreso seguramente debe haber sido diferente en ambas situaciones. Pero de nuevo esto poco tiene que ver con el “patrón de desarrollo” que el país adopte.

Un segundo problema se refiere a las dificultades prácticas de elegir un determinado patrón de desarrollo. Por ejemplo, Fajnzylber (1987) sostiene que la ausencia de experiencias de crecimiento con equidad en Latinoamérica obedece, entre otros aspectos, a la inserción internacional por la vía de materias primas, a la aspiración a reproducir en forma acrítica el consumo de los países avanzados y a la limitada valoración de la función empresarial. Dejando de lado las dificultades de demostrar empíricamente esta aseveración¹², las lecciones de política que se derivan de este análisis son escasas. Los gobiernos tienen pocas posibilidades de influir de una manera racional en las decisiones de consumo de su población, de modo que intentar alterar el consumo de las personas a través del diseño de políticas públicas no tiene mucho sentido. Algo similar puede decirse respecto de políticas de incentivo a la función empresarial.

La inserción internacional de los países, por otra parte, está determinada por las ventajas comparativas de un país, y los gobiernos tienen pocas posibilidades de definirlas. Éstas se definen a través del comercio diario con el resto del mundo. Muchas veces se menciona a Corea del Sur como un ejemplo de que los gobiernos pueden influir en el desarrollo de las ventajas comparativas. Sin embargo, las políticas seguidas por el gobierno coreano privilegiaron ciertos sectores y, en la mayoría de los casos, ciertas empresas dentro de sectores específicos, pero no determinaron las ventajas comparativas de ese país (James *et al.*, 1987; Kwack, 1990). La clave del éxito coreano ha estado más bien en su orientación hacia afuera (Lucas, 1993). La protección efectiva a la industria coreana alcanzó tan sólo al 9% (James *et al.*, 1987). Respecto de la distribución de ingresos se ha sostenido que las

¹¹ La desviación estándar en años era de alrededor de 3,7 años en el caso de Chile y del orden de 3 en los países de la OECD (Chile: Censos 1952 y 1960; OECD: Maddison 1989). Claramente la distribución de la educación era más igualitaria en los países de la OECD.

¹² Esto es, que estos factores expliquen la ausencia de experiencias de crecimiento con equidad en Latinoamérica.

políticas de industrialización seguidas por el gobierno coreano son las principales responsables del deterioro que ha sufrido la distribución del ingreso en ese país desde fines de los años 70 (Scitovsky, 1990).

La idea de que es posible elegir un patrón de desarrollo permea, de una u otra forma, la literatura sobre el crecimiento económico. La CEPAL (1992) sostiene que los gobiernos pueden combinar sus políticas económicas de una manera amplia y que cada una de las combinaciones tiene efectos distributivos distintos. De este modo, postula lo que llama un “enfoque integrador”, donde se sugiere elegir políticas económicas que favorezcan no sólo el crecimiento económico sino también la equidad y enfatizar políticas sociales que no sólo tomen en consideración sus efectos sobre la igualdad sino también sobre la productividad y la eficiencia. Las dificultades de poner en práctica estas sugerencias quedan claras al detenerse en aspectos más específicos. Una vez que se opta por un conjunto de políticas económicas es muy difícil evaluar el impacto sobre la desigualdad de ingresos que éstas tendrán. En principio, si se opta por el mercado como principal asignador de los recursos, resulta muy difícil prever hacia dónde se encaminará el desarrollo del país en el mediano y largo plazo. Por lo tanto, también resulta difícil anticipar el impacto redistributivo de optar por dicho camino.

Mayor claridad, en cambio, tenemos respecto del impacto redistributivo de las diversas políticas sociales. Sabemos, por ejemplo, que aquellas que elevan la productividad de los pobres no sólo mejorarán sus ingresos sino que también aumentarán la igualdad. La educación es un instrumento más adecuado que la capacitación para elevar la productividad de los trabajadores y la capacitación a través del sector privado rinde mejores frutos que la capacitación que lleva a cabo el sector público (Banco Mundial, 1995). Políticas en el área de la salud pueden tener un impacto redistributivo en la medida en que protejan a las personas de menores ingresos de sufrir daños que afecten su productividad laboral. Las transferencias de ingreso, si bien tienen un impacto redistributivo, no contribuyen a incrementar la productividad de las personas y, por lo tanto, no son una solución de largo plazo al problema de la pobreza y de la distribución del ingreso. Por otra parte, el incremento de recursos en el área social no constituye *per se* una garantía de impacto redistributivo. Aumentar, por ejemplo, el gasto en educación no mejora por sí solo el rendimiento de los estudiantes y tampoco su desempeño en el mercado laboral (Minter Hoxby, 1996).

Los impuestos han sido vistos habitualmente como un importante instrumento redistributivo, en especial aquellos que gravan las ganancias de capital, las utilidades de las empresas y los ingresos de las personas. Todos los países cuentan con algún grado de progresividad en los impuestos perso-

nales. El objetivo es, sin duda, redistributivo. Impuestos relativamente altos a las empresas y a las ganancias de capital son comunes. Siempre está presente la tentación por aumentar la progresividad de los impuestos personales y elevar los impuestos a las empresas y a las ganancias de capital. La evidencia indica que mayores impuestos a las empresas elevan el financiamiento por la vía de la deuda de las empresas. Si bien este fenómeno no tiene un impacto inmediato sobre el crecimiento, puede afectar el ajuste de las empresas en períodos de contracción.

Como la literatura empírica no ha esclarecido los beneficios y costos de algunas de las medidas redistributivas que se sugieren en la literatura teórica, el debate es preferentemente normativo; más aún si no hay consenso respecto de los objetivos de la política social. Tal vez por ello la literatura en este campo ha vuelto sus ojos, en los últimos años, hacia el estudio de la interacción entre crecimiento económico y distribución de ingresos. Entre los primeros resultados empíricos de esta literatura se cuenta el hecho de que la desigualdad de ingresos tiene un impacto negativo sobre el crecimiento (por ejemplo, Alesina y Rodrik, 1994; Persson y Tabellini, 1994; Larraín y Vergara, 1992). Estudios posteriores han encontrado que si se controla por medidas de capital humano distintas de las utilizadas en estos estudios, la desigualdad no tendría ningún efecto sobre el crecimiento económico (Benhabib y Spiegel, 1993)¹³. Un resultado similar, es decir un impacto nulo de la desigualdad de ingresos sobre el crecimiento económico, se obtiene si se incluyen *dummies* regionales para los países latinoamericanos y los países del Sub-Sahara africano (Deininger y Squire, 1995)¹⁴. La explicación teórica (Alesina y Rodrik, 1994; Persson y Tabellini, 1994; Bertola, 1993) de por qué una mayor desigualdad de ingresos conduce a un crecimiento económico menor, dice relación con el hecho de que el votante medio tendrá un menor ingreso relativo al promedio mientras mayor es dicha desigualdad. Por ello se generará una presión por redistribuir ingresos hacia los votantes de menores ingresos, que reducirá las tasas de inversión y, por consiguiente, el crecimiento económico¹⁵.

¹³ Los primeros estudios incluían, como una aproximación del capital humano, la matrícula en educación primaria. Ésta, sin embargo, no sería una medida adecuada de las diferencias en el stock de capital humano entre los países. Una medida más apropiada sería la matrícula en educación secundaria o superior.

¹⁴ La idea detrás de estas *dummies* es controlar por factores específicos que puedan estar afectando a estas regiones.

¹⁵ Formalmente la utilidad de los agentes económicos en estos modelos depende de su consumo en su juventud y en su vejez. Cada uno de ellos está dotado de recursos que se distribuyen independientemente entre ellos. Durante el primer período toman la decisión de cuánto invertir en capital y cuánto prestar o pedir prestado y, por lo tanto, definen su consumo.

La evidencia empírica (revisada en Bénabou, 1996) no valida, sin embargo, la idea de que una mayor desigualdad conduce a una mayor redistribución de ingresos. Por otra parte, la evidencia tampoco es clara respecto del impacto negativo que tendrían los programas redistributivos sobre el crecimiento económico. Barro (1990) encuentra que el consumo de gobierno tiene un impacto negativo sobre el crecimiento económico. Perotti (1996), por otra parte, concluye que algunos gastos de gobierno, específicamente aquellos en educación y en transferencias, tienen un impacto positivo en el crecimiento económico. Muchos de los estudios en este campo adolecen, sin embargo, del problema de la simultaneidad en la determinación de las variables analizadas. Los gastos de gobierno de alguna manera dependen del crecimiento de un país y, por lo tanto, es difícil aislar los efectos. En lo que se refiere a los impuestos, Easterly y Rebelo (1993) estiman un efecto negativo de éstos sobre el crecimiento, aunque dichos resultados son estadísticamente significativos sólo en una de las especificaciones que ellos analizan. Hakkio *et al.* (1996) encuentran un impacto negativo y significativo de los impuestos personales sobre el crecimiento económico.

El hecho de que no se observe un impacto importante de algunos programas redistributivos sobre el crecimiento no debe extrañar. Es posible que otras distorsiones, como subsidios a la inversión o impuestos al consumo, puedan compensar los efectos dañinos de dichos programas. Estas distorsiones, si bien producen costos de bienestar, en la medida en que sean razonables pueden tener efectos mínimos sobre el crecimiento económico (Lucas, 1996). Por otra parte, en ausencia de mercados completos, algunos programas redistributivos pueden tener un impacto positivo sobre el crecimiento. De Gregorio (1996) estima que las restricciones al crédito afectan negativamente la acumulación de capital humano y, por lo tanto, el crecimiento económico. De este modo, una política de gobierno que transfiriera recursos a los que sufren tales restricciones podría aumentar el crecimiento económico.

Otro canal, explorado en la literatura, a través del cual una mayor desigualdad puede afectar el crecimiento económico es la mayor inseguridad en los derechos de propiedad (Grossman, 1994). La idea detrás de esta literatura es que desigualdades de ingreso importantes producen conflictos sociales que amenazan los derechos de propiedad, reduciendo la inversión y, en consecuencia, el crecimiento económico. La evidencia empírica (revi-

En el segundo período consumen lo que les ha rendido su inversión. Pero su ingreso se ve afectado por los impuestos, los que afectan la decisión de cuánto invertir en el primer período. En el modelo, el monto invertido es menor con la presencia de impuestos que en ausencia de los mismos, dado que estos son, en general, impuestos al capital. De ahí el impacto negativo sobre el crecimiento.

sada en Bénabou, 1996) respalda, en general, la idea de que una mayor desigualdad conduce a una mayor inseguridad en los derechos de propiedad. También la evidencia sugiere que mayores conflictos sociales y menor protección de los derechos de propiedad afectan negativamente el crecimiento económico. Si bien estos resultados parecen plausibles, un gran problema de esta literatura es que no ha especificado los mecanismos concretos a través de los cuales ocurrirían estos hechos. Además, aunque los diversos estudios tratan de controlar el problema de simultaneidad (bajo crecimiento puede ser la causa de la inestabilidad y no al revés), las especificaciones empíricas no logran manejar este problema adecuadamente.

La literatura sobre convergencia en el ingreso per cápita¹⁶ ha dado origen a una nueva pregunta en el tema de la distribución del ingreso. ¿Convergen los países también en la distribución del ingreso? De hecho el ingreso per cápita es el primer momento de la distribución de ingresos de cada país. Una vez que se incorporan *shocks* idiosincrásicos, la mayoría de las versiones del modelo neoclásico de crecimiento económico suponen convergencia en la distribución de ingresos. Países con similares características (*fundamentals*) deberían converger hacia distribuciones similares. Las diferencias permanentes en la distribución de los ingresos tendrían su origen en diferencias en la distribución de habilidades innatas entre los países o en la existencia de alguna economía de escala en la estructura económica o en políticas de algunos de los países. Bénabou (1996) presenta evidencia, no conclusiva, de la existencia de esta convergencia.

¿Cuáles son las impresiones que surgen a partir de la revisión de la literatura? No hay una respuesta clara a la pregunta de cuáles deberían ser los objetivos de la política social. Muchas de las acciones que lleva a cabo el Estado tienen un impacto redistributivo y lo tendrán en el futuro, aunque estén concebidas como políticas que buscan darles un piso a los más necesitados. La literatura también nos sugiere que una distribución del ingreso menos igualitaria puede afectar negativamente el crecimiento y que algunos programas redistributivos pueden tener un impacto positivo sobre el crecimiento. Específicamente son recomendables aquellas políticas orientadas a aumentar la productividad laboral de las personas, en especial la educación. Pero la evidencia indica que el aumento de los recursos destinados a este propósito no es suficiente para lograr un impacto redistributivo de significación, porque pueden fracasar en elevar la productividad laboral de aquellos que se pretende apoyar. Con todo, la literatura presenta problemas de estimación y la evidencia no es conclusiva. Por último, la posibilidad de optar por un patrón de desarrollo que asegure un crecimiento alto e igualitario

¹⁶ Para una revisión de ésta véase Barro y Sala-i-Martin (1995).

parece ser más bien una declaración de buenas intenciones que una alternativa real de política pública.

La distribución del ingreso en Chile: Una perspectiva histórica

La distribución del ingreso nunca ha sido igualitaria en Chile. Tampoco en el resto de Latinoamérica (con la excepción tal vez de Uruguay y, en menor medida, Argentina). Maddison (1989) ha argumentado que la desigualdad en nuestra región es una vieja herencia del sistema de colonización que concentró la propiedad de la tierra en unos pocos. Sostiene que la proporción de campesinos propietarios de la tierra nunca fue tan alta como en Asia o Europa. Un acceso restringido a la educación de un porcentaje importante de la población también habría jugado un papel decisivo. Ramos (1996) concuerda con esta apreciación y agrega que en el período posterior a la independencia la propiedad continuó muy concentrada, no sólo la de la tierra sino también la de los minerales. Agrega como factores adicionales que explican la desigual distribución del ingreso, la lenta difusión de tecnologías modernas y una concentración de la demanda en bienes de consumo sofisticados. Estos dos últimos factores, sin embargo, serían una consecuencia de la desigual distribución de la propiedad y del capital humano. Un último factor que agrega Ramos a la explicación es la escasa atención de las políticas públicas al fenómeno de la distribución del ingreso que él parece atribuir a la ausencia del sufragio universal¹⁷. Curiosamente uno de los antecedentes que en opinión de Ramos constituyen evidencia de la falta de preocupación por la distribución del ingreso es el abuso de la estrategia de sustitución de importaciones, la que sin lugar a dudas, especialmente en Chile, fue acentuada en los hechos por gobiernos que manifestaban tener una especial preocupación por las personas de menores ingresos.

Los casos de Corea y Taiwán se mencionan con frecuencia para ilustrar este punto. Lau (1990) ha sostenido que la relativamente igualitaria distribución de ingresos de ambos países se explicaría en gran medida por las reformas agrarias llevadas a cabo poco después del término de la segunda guerra mundial. Éstas se llevaron a cabo en un momento en el cual la agricultura jugaba un papel determinante en la vida económica de ambos países. Reformas agrarias se intentaron pero sin éxito (con la excepción tal vez de México en los años 20) en gran parte de Latinoamérica. Ellas fueron traumáticas y quizás por eso mismo no permitieron alcanzar los objetivos

¹⁷ En este sentido, sin buscarlo se emparenta con la literatura de economía política que citábamos más arriba y que sostiene que cabe esperar acciones redistributivas de parte del gobierno en países de desigual distribución.

deseados¹⁸. Las experiencias de Corea y Taiwán vienen nuevamente al caso para entender el éxito relativo de sus reformas agrarias. Ambos países habían sido ocupados por Japón, quien despojó de gran parte de las tierras a sus antiguos propietarios. El término de la guerra permitió la recuperación de las tierras. Éstas fueron repartidas a través de una reforma agraria impulsada, en la práctica, por los Estados Unidos, potencia con fuerte presencia en ambos países. En este sentido las reformas agrarias llevadas a cabo en Taiwán y Corea no tuvieron ninguna connotación política como sí las tuvieron las que se intentaron en nuestra región. Más bien se caracterizaron por la ausencia de conflicto social (Lau, 1990).

Alesina y Rodrik (1994) sugieren que las reformas agrarias ayudan a entender el rápido crecimiento de Japón, Corea y otros países del Sudeste asiático, especialmente si se compara su desempeño con el de los países latinoamericanos. En el contexto del modelo que desarrollan, estas redistribuciones son no anticipadas y ocurren por una sola vez y, por lo tanto, no tienen un efecto sobre el crecimiento, como sí lo tienen los impuestos sobre el capital. El problema con este argumento es que si este tipo de redistribución es tan beneficioso, debería ocurrir frecuentemente cuando se dan niveles altos de desigualdad. Sin embargo, observamos que ello no sucede habitualmente, fenómeno que constituye una indicación de los costos asociados a dichas redistribuciones¹⁹. Por otra parte, cualquiera sea el impacto que haya tenido la concentración de la propiedad sobre la distribución del ingreso, en la actualidad ésta se encuentra determinada fundamentalmente por los ingresos del trabajo. Si bien la distribución de los ingresos de los activos es muy desigual, su impacto sobre la distribución de los ingresos monetarios totales de los hogares es menor²⁰.

¹⁸ Aunque no hubiesen sido traumáticas, su efectividad habría sido seguramente limitada. Por ejemplo, en Chile comenzó a llevarse a cabo en un momento en el cual la agricultura había perdido importancia económica. Aun más importante, el “modelo” económico en aplicación en ese entonces en Latinoamérica discriminaba fuertemente en contra de la agricultura.

¹⁹ Sowell (1981) ha intentado una explicación para este hecho. Tiene que ver con la incertidumbre que genera sobre todas las formas de propiedad una amenaza a cualquier derecho de propiedad. Esta hipótesis, si bien discutible, parece estar avalada por la evidencia.

²⁰ El resultado que se presenta en este cuadro probablemente sobreestima el impacto de los ingresos de la propiedad sobre la distribución del ingreso, porque considera como parte de estos ingresos una proporción de los ingresos empresariales que se declaran como ingresos del trabajo independiente. Específicamente se imputa por quintil de ingresos, un ingreso por trabajo a los empresarios que es equivalente al ingreso promedio de los trabajadores por cuenta propia. La diferencia se considera como ingreso del capital en posesión del empresario. Esta estimación, por lo tanto, no considera el premio al factor empresarial que, con seguridad, es positivo y no es un ingreso imputable a las inversiones en capital fijo realizadas por dicho empresario. En un continente en el que se ha reconocido la limitada valoración de la función empresarial, este premio puede ser significativo.

CUADRO N° 4: DESCOMPOSICIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS MONETARIOS DEL HOGAR

(Las cifras entre paréntesis se leen horizontalmente e indican el porcentaje con que contribuyen a los ingresos monetarios de cada quintil las fuentes correspondientes)

Quintil	Ingresos monetarios	Total ingresos trabajo	Sueldos y salarios	Ingresos trabajo indepen.	Ingresos del capital	Pensiones	Subsidios	Otros ingresos
I	4,6 (100)	5,2 (82,0)	6,5 (63,9)	2,9 (18,1)	0,2 (0,6)	3,7 (8,1)	31,9 (5,8)	11,1 (3,5)
II	8,5 (100)	9,6 (83,2)	11,8 (62,5)	6,2 (20,7)	0,5 (0,8)	9,3 (11,0)	27,2 (2,7)	13,5 (2,3)
III	12,2 (100)	13,7 (82,5)	15,5 (57,1)	10,9 (25,4)	1,9 (2,2)	15,2 (12,4)	19,8 (1,4)	12,2 (1,5)
IV	18,4 (100)	19,9 (79,4)	21,3 (52,1)	17,7 (27,3)	7,1 (5,5)	24,1 (13,1)	13,2 (0,6)	17,8 (1,4)
V	56,3 (100)	51,6 (67,3)	44,9 (35,9)	62,2 (31,4)	90,3 (23,0)	47,6 (8,4)	7,9 (0,1)	45,3 (1,2)

Fuente: Elaboración propia a base de encuesta CASEN 1992.

Nota: Los ingresos del capital corresponden a ingresos provenientes de inversiones, arriendos, intereses e imputación del ingreso empresarial (véase nota 20).

Una cifra del orden de 4 a 5 puntos del ingreso nacional podría atribuirse al efecto de la concentración de la propiedad. Si este monto lograra redistribuirse sin costos de eficiencia a los dos primeros quintiles de ingreso, el efecto sobre la distribución del ingreso, si bien significativo, aún estaría por debajo de la de los países del Sudeste asiático y de los más desarrollados. De hecho, la participación relativa del quinto quintil se mantendría por sobre el 50%. ¡Nótese que estamos suponiendo una redistribución total! Sin embargo, los desincentivos económicos que supondría una política de esta naturaleza hacen poco aconsejable tal alternativa. Por otra parte, si se optara por minimizar los efectos negativos de una medida de esta naturaleza, el impacto que se lograría sobre la distribución del ingreso sería mínimo. Si el objetivo es avanzar hacia una distribución de ingresos más igualitaria, minimizando el impacto negativo sobre el crecimiento económico, el camino no parece ser la redistribución de activos o gravar fuertemente los ingresos que provienen de dichos activos. Además, no es claro que la distribución de los ingresos del capital sea en Chile muy distinta de la de otros países. La distribución de los ingresos monetarios aparece fuertemente marcada por los ingresos del trabajo. En una economía que es fundamentalmente de mercado, los ingresos del trabajo de las personas están determinados en gran medida por su productividad laboral²¹. Ésta se halla fuertemente asociada a la educación y experiencia de las personas.

²¹ Formalmente, dado el precio del bien que un productor vende, la demanda de éste por trabajo estará determinada por la productividad laboral de dicho trabajo. Mientras mayor

CUADRO N° 5: ESCOLARIDAD DE LOS QUE TRABAJAN POR QUINTIL DE INGRESO

Quintil	Ingresos salariales		Ingresos independientes	
	Promedio	Desviación estándar	Promedio	Desviación estándar
I	7,8	3,5	6,4	3,8
II	8,7	3,7	6,9	3,7
III	9,7	3,8	7,7	3,9
IV	11,0	3,8	8,5	4,0
V	13,7	3,7	11,1	4,2
Total	10,2	4,2	8,7	4,4

Fuente : Elaboración propia a partir de encuesta CASEN 1992.

No cabe duda de que la mayor escolaridad promedio y el menor coeficiente de variación (desviación estándar/promedio) de los asalariados respecto de los trabajadores independientes contribuye a explicar las diferencias en la distribución del ingreso entre ambos grupos. La educación es, entonces, una variable que debe tenerse en cuenta al momento de explicar la distribución del ingreso en Chile. Esta observación sería consistente con un estudio del Banco Mundial sobre Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá, Uruguay y Venezuela, que encuentra que la educación es un determinante fundamental de la desigualdad y pobreza de esos países (citado en Burki y Edwards, 1996).

CUADRO N° 6: ESCOLARIDAD PROMEDIO DE LA POBLACIÓN DE 15 Y MÁS AÑOS

	Años promedio de escolaridad	Desviación estándar
Censo 1960	4,7	3,7
Censo 1982	7,3	4,1
Censo 1992	8,8	4,2

Fuente: Elaboración propia a partir de Censos Nacionales de Población

En este campo, aunque se ha avanzado en forma importante en el pasado, aún resta mucho por hacer. Si bien los niveles promedios de educación son relativamente altos en comparación con América Latina, esconden fuertes disparidades en la escolaridad de la fuerza de trabajo. Nuestros

sea ésta, mayor será la demanda de trabajo. Dada una oferta de trabajo, la mayor productividad laboral estará asociada a un mayor salario. Otros factores han sido sugeridos por la literatura (al respecto, véase Ashenfelter y Layard, eds., 1986, capítulos 12, 13, 17 y 21), pero el factor primordial de la determinación de los salarios sigue siendo la productividad laboral.

niveles de escolaridad, por otra parte, están aún muy lejos de los de países más desarrollados y la calidad de la educación es aún deficiente.

Aunque el nivel educacional de la población ha aumentado, éste aún es bajo y presenta una gran dispersión. Este promedio de escolaridad es similar al que tenían los países de la OECD unos 60 años atrás. En estos países, en la actualidad, los años promedio de escolaridad se acercan a los 14 (Maddison, 1989)²². Aunque en la comparación con países de similar desarrollo Chile sale bien parado²³, esto no se refleja en una mejor distribución del ingreso, resultado tal vez influido por la desigual distribución de la escolaridad que esconden tales promedios. La siguiente comparación resulta seguramente ilustrativa. En Chile si bien se observa un aumento en la escolaridad promedio de la fuerza de trabajo, ésta es proporcionalmente menor que la de Corea. Pero, desde el punto de vista de la distribución del ingreso, más importante que los niveles promedios de educación es la distribución de la misma. Del cuadro N° 7 queda claro que en términos proporcionales la fuerza de trabajo coreana no sólo incrementó su nivel educacional sino que logró disminuir mucho más rápidamente que Chile la proporción de la fuerza de trabajo con una escolaridad menor que primaria completa.

CUADRO N° 7: ESCOLARIDAD DE LA FUERZA DE TRABAJO EN COREA Y CHILE

	Escolaridad promedio	Primaria incompleta	Primaria completa	Secundaria incompleta	Secundaria completa	Educación superior
	%					
Corea						
1969	3,9	54,0	30,2	7,3	6,1	2,4
1981	8,0	15,9	33,2	18,5	23,4	9,1
Chile						
1969	5,9	54,6	20,5	11,3	11,2	2,3
1981	8,1	36,3	18,8	24,4	12,2	8,3

Fuente: Psacharopoulos y Arriagada, 1986.

Por otra parte, la proporción de la fuerza de trabajo con secundaria completa en Corea es mayor que en el caso de Chile. Aunque no dispo-
mos de antecedentes de dispersión de la escolaridad, el Cuadro N° 7 deja la

²² Maddison (1989) estima que en 1913 la escolaridad promedio en los países de la OECD alcanzaba a 7,34 años. Para 1950 ésta habría alcanzado 10,24 años.

²³ Véase, por ejemplo, Psacharopoulos y Arriagada (1986).

impresión de que las diferencias son menores en Corea que en Chile. El ejemplo de Corea se repite en muchos países asiáticos (Psacharopoulos y Arriagada, 1986). Si la escolaridad es importante en la determinación de la distribución del ingreso, la estructura educacional de la fuerza de trabajo debiera tener algún impacto sobre dicha distribución. De hecho, los cambios observados en la distribución del ingreso entre fines de los años 60 y el presente, aunque marginales, parecen ser compatibles con los cambios en la estructura educacional de la fuerza de trabajo.

CUADRO N° 8: CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO (EN %)²⁴

Quintil	Distribución del ingreso personal		Distribución del ingreso de los hogares	
	1967	1992	1968	1992
I	3,9	4,6	4,9	4,8
II	7,7	7,6	8,7	8,5
III	12,4	11,1	13,8	11,9
IV	19,5	16,5	21,6	18,8
V	56,5	60,2	51,0	56,0

Fuente: Para 1967 y 1968, Heskia (1973). Para 1992, elaboración propia a base de encuesta CASEN.

Esto es especialmente notorio en el caso de la distribución personal de los ingresos. Es posible apreciar que el aumento en la proporción de los ingresos que recibe el quintil de menores ingresos es compatible con la menor proporción de la fuerza de trabajo que declara poseer menos educación que primaria completa. La mayor concentración relativa del ingreso en el quintil superior es compatible con el lento desplazamiento hacia arriba que pareciera experimentar la educación chilena. La distribución del ingreso a nivel de los hogares presenta un comportamiento algo distinto. Otros factores, entre ellos la participación laboral femenina, parecerían influir en este hecho.

Estos resultados ayudarían también a entender por qué, a pesar de que el promedio de escolaridad de Chile es superior al de la gran mayoría de los países latinoamericanos, nuestra distribución de ingreso está cerca del promedio. Por ejemplo, Larrañaga (1995) ha planteado que hacia fines de los años 80 habría existido en Chile un exceso de oferta de trabajadores con

²⁴ Se ha realizado un esfuerzo por hacer comparables los resultados que aquí se presentan. Es así como, por ejemplo, la distribución de los ingresos por hogar excluye a los hogares con ingresos iguales a cero. Ello porque en el estudio de 1968 dichos hogares se excluyeron. También en lo que se refiere a los ingresos individuales se excluyen a todos aquellos que viven sólo de transferencias, porque el estudio de 1967 los excluye.

enseñanza media en relación con quienes tenían educación superior. Ello habría producido un rezago en los ingresos de los primeros y un mejoramiento relativo en los ingresos de los segundos. Que aún queda mucho por hacer en el área de educación se pone de manifiesto en las comparativamente bajas tasas de matrícula en educación secundaria y universitaria de nuestro país. Desde el punto de vista de la distribución del ingreso, especialmente en un país como Chile con una historia de ingresos desiguales, lo que se pueda hacer en materia educacional cobra especial relevancia. Pero no sólo importa la cantidad de educación que se entrega sino también la calidad de la misma. Aunque ésta siempre es difícil de medir, la impresión es que en Chile se está ofreciendo una educación que deja mucho que desear. Por una parte, la pruebas SIMCE indican que los resultados educacionales están lejos de ser satisfactorios y son muy disímiles, dependiendo del colegio del que se trate. Esto es especialmente así en matemáticas. Por otra parte, en el Informe Mundial de Competitividad, Chile es muy mal evaluado justamente en el área educacional. Considera que el sistema educacional no está a la altura de una economía competitiva. En este campo, Chile se encuentra muy por debajo de todos los países asiáticos, incluida India.

CUADRO N° 9: MATRÍCULA EDUCACIONAL COMO PORCENTAJE DE GRUPOS DE EDAD RELEVANTE (1990)

País	Educación secundaria	Educación superior
Chile	72	23
España	107*	40
Filipinas	74	28
Corea	90	42
Portugal	68	23
Suecia	91	34
Estados Unidos	92*	76
República Checa	88	18*
Venezuela	34	30
Finlandia	121	57
Bélgica	102	38
Nueva Zelanda	84	50
Polonia	83	23
Argentina	69*	43
Israel	85	34
Francia	101	46
Canadá	104	70*
Uruguay	84	32
Taiwán	93*	31*

* 1990: *The World Competitiveness Report*, 1994.

Fuente: Banco Mundial, *Workers in an Integrating World* (Oxford: Oxford University Press, 1995).

Aunque las comparaciones internacionales son siempre difíciles, el Cuadro N° 10 es ilustrador. En él se presentan los resultados de un examen (traducido al idioma de cada uno de los países considerados) tomado por la International Association for the Evaluation of Educational Achievement.

CUADRO N° 10: COMPARACIÓN DE LOGRO EN CIENCIAS EN SEXTO AÑO
(Porcentaje de respuestas correctas)

País	Ciencias	Lectura, comprensión
Japón	61	—
Holanda	48	69
Bélgica	53	65
Hungría	53	70
Estados Unidos	61	67
Inglaterra	56	71
Tailandia	47	—
Chile	36	61
India	36	53
Malawi	42	34

Fuente: McGinn y Borden, 1995.

Los resultados hablan por sí solos, en especial en el caso de ciencias. La calidad de la educación promedio en Chile es menos que aceptable y presenta, además, enormes disparidades que indudablemente afectan la distribución del ingreso. Éste es un aspecto que hay que tener presente en cualquier discusión sobre el tema. Más aún si estudios recientes indican que la calidad de la educación es importante a la hora de explicar los retornos de la misma (Card y Krueger, 1992), aunque Heckman *et al.* (1995) sostienen que ésta es importante sólo en el caso de estudios superiores²⁵.

Los incentivos para invertir en educación se aceleran cuando es posible percibir los beneficios de dicha educación. Ello se facilita en un ambiente de crecimiento económico (Lucas, 1996). El récord histórico de nuestro país y, en general, de Latinoamérica en este campo es claramente deficiente. Por razones que posiblemente son muy distintas, el crecimiento

²⁵ Estos estudios analizan el caso de los Estados Unidos, donde un porcentaje alto de la población (75%) accede a la universidad. En este sentido, la calidad de la educación media puede no ser relevante en determinar el ingreso futuro de los estudiantes. Con todo, puede haber una correlación muy alta en el ingreso a las universidades de calidad. Heckman *et al.* no se hacen cargo de este punto.

económico de Chile entre 1950 y 1970 y entre este último año y 1990 estuvo muy por debajo del desempeño mundial.

CUADRO N° 11: CRECIMIENTO DEL PGB PER CÁPITA (EN %)

País	1950-1970	1970-1990	1990-1995
Chile	1,5	0,8	4,9
Latinoamérica	2,5	0,9	0,7
OECD	3,8	1,9	1,4
Japón	8,0	2,0	1,6
Italia	4,8	2,0	1,6
Suecia	3,3	1,6	- 0,3
Holanda	3,5	1,2	1,5
Asia	2,8	3,6	4,9
Corea	5,2	6,2	6,8
Taiwán	6,2	6,0	5,3
Filipinas	1,9	0,6	0,2
India	1,6	1,8	2,0
Tailandia	3,2	3,9	7,3
Indonesia	2,1	3,1	5,7

Fuente: Maddison (1989), Fondo Monetario Internacional (1996).

Chile ha alcanzado niveles de crecimiento sostenido y aceptables para un país en vías de desarrollo tan solo en los últimos diez años. Ello debiera generar un mayor interés de las personas para invertir en educación, independientemente de lo que haga el Estado al respecto. Un crecimiento económico alto y sostenido debería tender a elevar los retornos a la educación y generaría un incentivo mayor para educarse. Ello, si bien podría aumentar levemente la desigualdad de ingresos en el corto plazo, debería tener efectos positivos sobre los niveles de escolaridad de la población y tendría que disminuir la dispersión de la educación, afectando de esta manera positivamente la distribución del ingreso. De la experiencia de otros países queda claro el impacto que sobre la inversión en educación tiene el crecimiento económico. Scitovsky (1990), por ejemplo, sostiene que en Corea y Taiwán los padres más que duplican la inversión del Estado en educación. Ésta, que alcanza a niveles cercanos al 4% del PGB, llega a 9% si se incorporan los aportes de los padres.

Distribución del ingreso: Elementos para el análisis

La participación de la mujer en la fuerza de trabajo

La participación de la mujer en la fuerza de trabajo puede tener impacto en la distribución del ingreso. Es un hecho que la correlación de la educación en la pareja es alta. Por otra parte, mientras más educada es la persona, mayor es su probabilidad de pertenecer a los deciles superiores de la distribución del ingreso. De este modo, una participación laboral femenina con nivel de educación muy disparejo puede acentuar la desigualdad de ingresos. Mientras más baja es la tasa de participación de la mujer en la fuerza de trabajo, más alta es la probabilidad de que esta participación sea desigual. La razón es muy simple: las mujeres con mayor educación tienen un mayor costo de oportunidad, porque el salario al que renuncian es mayor que el de una mujer con baja educación. De este modo, la probabilidad de que estas mujeres estén en la fuerza de trabajo es alta. En este contexto, una baja participación laboral de la mujer indica una desigual participación según niveles de educación. En Chile esta participación es similar al promedio de Latinoamérica e inferior a la tasa de participación de las mujeres en países desarrollados y en el Sudeste asiático.

CUADRO N° 12: TASA DE PARTICIPACIÓN DE LA MUJER EN LA FUERZA DE TRABAJO
(En %) (Entre 15 y 64 años de edad)

Chile	33
Uruguay	39
Argentina	32
Colombia	23
Corea	41
Tailandia	67
Malasia	52
Estados Unidos	60
Suecia	75
Nueva Zelandia	49
Alemania	57

Fuente: Banco Mundial (1995).

Con todo, esto no asegura que haya una desigual participación por nivel educacional de la mujer. Sin embargo, una rápida mirada a los censos de población permite verificar que la participación laboral de la mujer es en

el hecho muy desigual. Pero no sólo es desigual sino que, entre 1960 y 1992, las diferencias en las tasas de participación laboral de las mujeres se han acentuado.

CUADRO N° 13: TASA DE PARTICIPACIÓN LABORAL DE LA MUJER POR NIVEL EDUCACIONAL (%)

Escolaridad	1960	1992
Sin educación	15,7	10,6
1 - 3 años	17,8	14,2
4 - 6 años	21,6	18,0
7 - 9 años	21,4	21,4
10 - 12 años	29,4	32,9
13 años y más	52,6	57,3
	25,3	32,6

Fuente: Censos de Población 1960 y 1992.

De alguna manera una proporción importante de las mujeres con menos de 3 años de educación son personas mayores, de ahí que la reducción en la tasa de participación de éstas se explique en una medida importante por la mayor edad de estas mujeres. Con todo, los aumentos en la participación laboral se producen entre las mujeres más educadas. ¿Se traduce esta desigual participación por niveles educacionales en una desigual participación de la mujer por niveles de ingreso? El siguiente cuadro nos permite responder afirmativamente a esta interrogante.

CUADRO N° 14: PARTICIPACIÓN LABORAL DE LA MUJER POR QUINTIL DE INGRESOS (%) (15-64 años)

Quintil	1990	1994
I	18,9	19,3
II	24,6	26,6
III	32,6	35,6
IV	38,9	43,4
V	45,1	49,9

Fuente: Elaboración propia a base de encuestas CASEN.

Existe una desigual participación de la mujer por quintil de ingresos. Ésta es, por lo demás, una tendencia que parece mantenerse y se ha incrementado levemente en los últimos años. Tal como se aprecia en el Cuadro N° 15, esto tiene impacto directo en el número de remunerados por hogar. Mientras menor es el nivel de ingresos de los hogares, menor es el número relativo de personas remuneradas por hogar. La tasa de participación laboral de la mujer no es el único factor que influye en estas diferencias. También tienen un efecto las diferencias en la tasa de desempleo y el número de personas por hogar.

CUADRO N° 15: PORCENTAJE DE MIEMBROS DEL HOGAR REMUNERADOS (EN %)

Quintil	1990	1994
I	19,6	22,1
II	28,8	31,9
III	37,3	39,5
IV	41,8	45,2
V	47,2	51,0

Fuente: Elaboración propia a base de encuestas CASEN.

Estas diferencias de casi 2,4 veces son importantes a la hora de explicar las desigualdades en la participación en el ingreso nacional de los distintos quintiles de ingresos. Estas diferencias no siempre han sido de esta magnitud. Para 1968, Heskia (1973) entrega información a nivel nacional por rangos de ingresos vitales del hogar. Las diferencias máximas alcanzan a 1,52 vez.

CUADRO N° 16: PROPORCIÓN DE PERSONAS REMUNERADAS RESPECTO DEL TOTAL DE PERSONAS DEL HOGAR

Tramo de ingresos vitales	1968
0 a 1	0,242
1 a 2	0,265
2 a 3	0,306
3 a 4	0,324
4 a 5	0,369
5 a 10	0,345
10 y más	0,299

Fuente: Heskia (1973).

Estos cambios, por sí solos, podrían afectar negativamente la distribución del ingreso. El Cuadro N° 17 confirma estos resultados.

CUADRO N° 17: PARTICIPACIÓN LABORAL Y DESEMPLEO
POR QUINTIL DE INGRESOS: GRAN SANTIAGO (EN %)

Quintil	1970			1994		
	Participación laboral Hombre	Participación laboral Mujer	Tasa de desempleo	Participación laboral Hombre	Participación laboral Mujer	Tasa de desempleo
I	76,2	19,5	18,6	75,3	25,7	16,7
II	74,4	26,3	10,7	76,8	34,9	7,3
III	74,6	30,0	6,0	77,2	41,8	4,5
IV	74,4	34,0	3,2	77,4	51,8	3,1
V	76,0	38,2	1,1	74,9	55,8	1,8

Fuente: Para 1970, la información proviene de las Encuestas de Ocupación y Desocupación del Gran Santiago. Para 1994, elaboración propia a partir de encuesta CASEN. Se consideró el área urbana de la Región Metropolitana.

El único cambio significativo entre los años 1970 y 1994 ocurre en la tasa de participación laboral de la mujer. Aunque aumenta en todos los quintiles de ingreso, lo hace proporcionalmente más en los quintiles superiores. Este fenómeno debería tener un efecto negativo sobre la distribución del ingreso en el tiempo²⁶. Sin embargo, como los cambios son marginales, este efecto debería ser pequeño. Con todo, un aumento en la participación laboral de la mujer con menos ingresos por una vez debería tener un impacto igualador. Si se iguala la participación laboral de la mujer por quintil de ingresos, se obtiene una mejoría no despreciable en la distribución del ingreso²⁷.

²⁶ Esto supone que las demás variables que afectan la distribución del ingreso han permanecido inalteradas. Es decir, corresponde a una situación de *ceteris paribus*.

²⁷ En este ejercicio se ha supuesto que las participaciones laborales de la mujer de los primeros cuatro quintiles de ingreso se iguala a la participación laboral del quinto quintil. La proporción de mujeres desocupadas se mantiene constante en cada uno de los quintiles. El ingreso que se le imputa a cada una de estas nuevas trabajadoras es equivalente al promedio de las que se encuentran trabajando en cada uno de los quintiles. El impacto macroeconómico de esta naturaleza no debiera ser muy significativo. Los ingresos monetarios aumentarían en algo menos de 4% por este efecto.

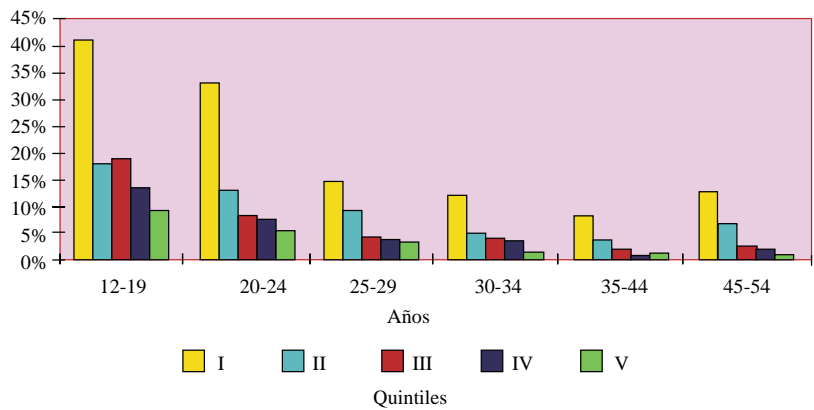
CUADRO N° 18: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO: EL IMPACTO DE LAS MUJERES (EN %)

Quintil	1994	
	Efectiva	Corregida
I	4,5	5,3
II	8,4	9,2
III	12,3	12,6
IV	19,0	18,9
V	55,8	54,0

Fuente: Elaboración propia a base de encuesta CASEN.

La razón entre la proporción del ingreso nacional que se lleva el quintil superior y la proporción que va a manos del primer quintil se reduce de 12,4 veces a 10,2 veces al “corregir” las cifras de distribución del ingreso por una participación laboral femenina equivalente en cada uno de los quintiles de ingreso. Parece claro que la participación laboral de la mujer tiene un sesgo desigualizador.

GRÁFICO N° 2: DESEMPLEO URBANO POR EDADES Y QUINTIL DE INGRESOS (Hombres)



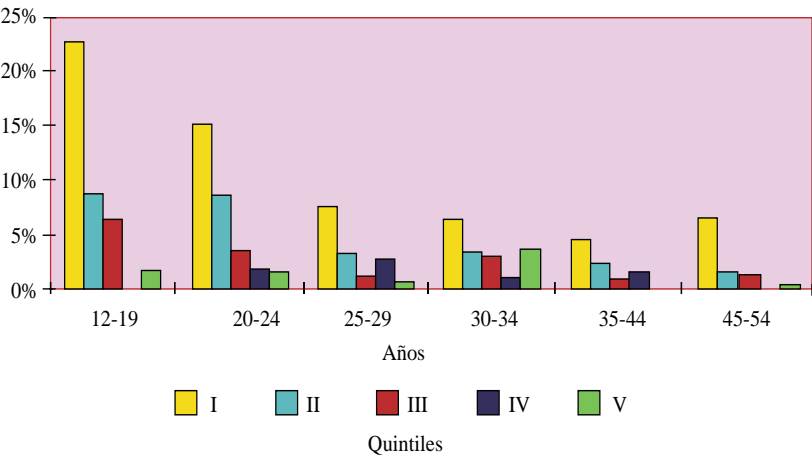
El desempleo

El desempleo es un fenómeno que se concentra marcadamente en los sectores de menores ingresos. El segundo quintil tiene una desocupación que,

aunque está por encima del promedio nacional, es claramente inferior a la del primer quintil. Es aquí donde el problema se torna más grave. Pero el desempleo en estos quintiles se concentra, a su vez, marcadamente en las personas más jóvenes.

Algo similar ocurre en el sector rural. El desempleo es más bajo en este sector, pero su comportamiento por quintil de ingresos es similar al urbano. Esto es, más alto entre los más jóvenes.

GRÁFICO N° 3: DESEMPLEO RURAL POR EDADES Y QUINTIL DE INGRESOS (Hombres)



Las mujeres tienen, en general, una tasa de desempleo más alta que la de los hombres, tanto en el área urbana como en la rural. El desempleo femenino también se concentra en las personas de más bajos ingresos.

CUADRO N° 19: DESEMPLEO URBANO POR EDADES Y QUINTIL DE INGRESOS (%) (Mujeres)

Años	I	II	III	IV	V
15-19	51,2	33,5	24,4	21,1	16,2
20-24	44,2	20,5	16,6	9,2	11,7
25-29	30,0	17,2	8,7	6,3	3,4
30-34	26,2	8,9	8,6	3,7	0,5
35-44	21,0	6,9	3,6	2,3	1,5
45-54	16,8	9,6	3,7	2,4	0,5

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta CASEN 1994.

Es interesante complementar este análisis con información de los ingresos de las personas ocupadas.

CUADRO N° 20: INGRESOS DEL TRABAJO URBANO POR EDADES Y QUINTIL DE INGRESOS (Hombres)

Años	I	II	III	IV	V
15-19	37.905	51.285	69.546	80.293	143.068
20-24	49.302	69.115	79.921	104.897	242.824
25-29	57.168	83.390	107.337	139.662	323.579
30-34	58.641	91.343	125.743	173.970	463.643
35-44	62.131	98.973	137.989	205.055	597.002
45-54	60.929	90.396	119.589	187.533	635.845

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta CASEN 1994.

En noviembre de 1994, fecha en la que se comenzó el trabajo de recolección de la información para la encuesta CASEN 1994, el salario mínimo alcanzaba a \$ 52.150. Una proporción importante de las personas del primer quintil de ingresos, especialmente entre los más jóvenes, reciben un ingreso que es menor que el salario mínimo. Surge entonces la interrogante de si el salario mínimo es un obstáculo para aumentar el empleo entre los más jóvenes. En el sector rural este fenómeno era aún más evidente.

CUADRO N° 21: INGRESOS DEL TRABAJO RURAL POR EDADES Y QUINTIL DE INGRESOS (Hombres)

Años	I	II	III	IV	V
15-19	25.783	44.330	57.088	64.810	210.196
20-24	37.433	56.862	67.170	85.218	197.860
25-29	46.515	71.440	82.693	125.245	335.101
30-34	53.787	77.997	95.390	129.431	412.337
35-44	57.921	80.618	106.506	175.432	578.172
45-54	54.648	74.105	110.480	152.639	687.617

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta CASEN 1994.

En este caso la proporción relativa de personas con ingresos inferiores al mínimo parece ser mayor que en el área urbana. La tasa de desempleo

en el área rural es, sin embargo, menor que en las ciudades. Probablemente, el salario mínimo tiene menor impacto en el campo, donde existe un mayor grado de informalidad que en la ciudad. Las mujeres con ingresos inferiores al mínimo son proporcionalmente más que los hombres afectados por dicha situación.

CUADRO N° 22: INGRESOS DEL TRABAJO URBANO POR EDADES Y QUINTIL DE INGRESOS (Mujeres)

Años	I	II	III	IV	V
15-19	34.358	44.921	57.557	64.069	85.449
20-24	37.807	55.347	64.977	86.406	151.296
25-29	40.791	55.732	73.009	101.906	281.018
30-34	42.160	55.549	73.991	108.789	313.852
35-44	40.980	59.255	80.552	119.350	328.791
45-54	41.248	52.045	71.185	103.990	345.170

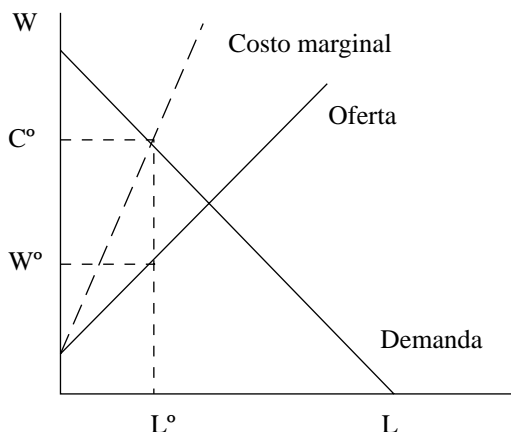
Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta CASEN 1994.

Estas cifras indican que el salario mínimo puede estar afectando negativamente la ocupación entre los más pobres, especialmente entre los más jóvenes. Por otra parte, puede hacer más difícil que estos se incorporen permanentemente a trabajos en empresas formales, donde pueden seguir “educándose a través del trabajo” (*learning by doing*). El impacto que el salario mínimo tiene sobre el empleo es un tema que genera mucha discusión entre los economistas. El reciente estudio de Card y Krueger (1994) ha avivado la polémica al respecto. Estos autores, basándose en evidencia de la industria de comida rápida en el estado de Nueva Jersey, Estados Unidos, llegan a la conclusión de que incrementos pequeños en el salario mínimo pueden tener efectos positivos sobre el desempleo. La justificación teórica de esta observación sería la existencia, en algunas zonas del estado, de empleadores con poder monopsónico que tendrían la capacidad de mantener artificialmente bajos los salarios. Fijar el salario mínimo por encima del salario pagado por los monopsonistas podría llevar, entonces, a aumentos en el empleo. El Gráfico N° 4 siguiente ilustra el punto.

En un mercado monopsónico el costo marginal va por encima de la oferta de trabajo, porque contratar un trabajador adicional cuesta su salario más el aumento salarial que se tiene que pagar a los trabajadores que ya se encontraban laborando en la empresa. La empresa contratará trabajadores hasta que el costo de contratar un trabajador adicional sea igual al valor que para la empresa tiene dicho trabajador (reflejado en la curva de demanda).

Esto significa contratar L° trabajadores. El costo marginal de contratación del último trabajador es C° . El salario que se les paga a los trabajadores es equivalente a W° . Un salario mínimo que se fije por encima de W° pero por debajo de C° aumentará el empleo porque el costo marginal de contratación quedará ahora definido por dicho salario.

GRÁFICO N° 4: EFECTO DE UN INCREMENTO EN EL SALARIO MÍNIMO EN UN MERCADO DEL TRABAJO MONOPSÓNICO



Este estudio no ha estado exento de críticas²⁸. Sin pretender calificar los resultados del estudio, parece difícil, sin embargo, sostener que una proporción importante de los trabajadores de un país estén atados a mercados monopsónicos. Esto no significa que tal situación no se presente en poblados pequeños, pero no parece plausible que estemos en presencia de un fenómeno general. El salario mínimo en Chile es, por otra parte, relativamente alto. Equivale a cerca del 40% del ingreso per cápita. En Estados Unidos no supera el 33% y en Canadá apenas llega al 25% del ingreso per cápita²⁹. En la práctica, en Chile una proporción importante de las personas tienen ingresos inferiores al mínimo. Y este es un problema que afecta tanto a las personas que viven en sectores urbanos como en los rurales, aunque estas últimas aparecen sobrerrepresentadas.

²⁸ Por ejemplo, Lal (1995).

²⁹ Estas cifras no capturan en su real dimensión el potencial impacto del salario mínimo porque Estados Unidos y Canadá son países donde los ingresos del trabajo tienen una mayor incidencia en el PGB que en Chile.

CUADRO N° 23: PROPORCIÓN DE DESEMPLEADOS Y PERSONAS QUE GANAN MENOS QUE EL SALARIO MÍNIMO (Hombres)

Quintiles	Sector urbano		Sector rural	
	Desempleados	Ingreso inferior al mínimo	Desempleados	Ingreso inferior al mínimo
I	41,7	44,2	62,1	50,7
II	23,7	28,0	24,7	29,4
III	16,4	17,5	9,2	15,1
IV	11,8	7,9	2,9	4,3
V	6,5	2,3	1,0	0,5
Total personas	173.586	283.953	30.178	175.442

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta CASEN 1994.

Las cifras sugieren que el mayor desempleo entre las personas de menores ingresos, especialmente entre los más jóvenes, puede tener su origen en el salario mínimo. Por otra parte, muchos de los jóvenes que trabajan reciben salarios inferiores al mínimo. De este modo, el desempleo en este grupo podría ser aún mayor si se controlara el salario mínimo. Chacra (1990) estimaba que en 1987, en el Gran Santiago, el 13,5% de los asalariados recibían un salario menor que el mínimo. Éstos eran principalmente jóvenes y personas con poca educación. En el período comprendido entre 1987 (fecha del estudio de Chacra) y 1994 (fecha de los datos presentados en este estudio), el salario mínimo real ha crecido 64,8%. En el mismo período el índice general de remuneraciones creció aproximadamente el 35% real³⁰.

CUADRO N° 24: PROPORCIÓN DE DESEMPLEADOS Y PERSONAS QUE GANAN MENOS QUE EL SALARIO MÍNIMO (Mujeres)

Quintiles	Sector urbano		Sector rural	
	Desempleados	Ingreso inferior al mínimo	Desempleados	Ingreso inferior al mínimo
I	33,9	22,9	60,3	29,2
II	22,2	31,3	21,1	37,7
III	21,3	26,4	10,7	25,3
IV	14,1	14,5	3,9	5,6
V	8,5	4,9	4,0	2,3
Total personas	142.167	251.006	15.947	45.883

Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta CASEN 1994.

³⁰ En abril de 1993 se modificó este índice, fijándose una nueva base y definiéndolo como un índice de remuneraciones por hora. En este ejercicio hemos empalmado ambos índices.

Parece difícil sostener que la productividad de las personas con las características de aquellas que en 1987 recibían un salario mínimo haya crecido tanto como lo ha hecho el salario mínimo. No es de extrañar entonces que el 15% de los ocupados tenga ingresos inferiores al mínimo. Todo indica, por otra parte, que un número importante de desocupados debería recibir también un salario inferior al mínimo. ¿Es el salario mínimo una barrera para reducir el desempleo? Pareciera que sí. Una proporción importante de los desempleados, especialmente los más jóvenes, no tienen una productividad laboral que les permita recibir, en un mercado no regulado, un salario del nivel del mínimo.

Paredes y Riveros (1989) sostienen que el salario mínimo no sólo afecta a una proporción importante de la fuerza de trabajo, en el sentido de que el modelo que ellos utilizan predice un salario menor que el mínimo para esas personas, sino que también acentúa la probabilidad de que aquellos que están más afectados por el salario mínimo queden desempleados. En una economía cíclica como la nuestra (véase Gráfico N° 1), este último punto cobra suma importancia. Por otra parte, períodos de desempleo largo o empleo esporádico impiden a las personas aumentar su productividad a través del aprendizaje en el trabajo. La experiencia laboral es un factor importante de incremento salarial en los primeros años de vida laboral. Light y Ureta (1995), en un estudio con datos de Estados Unidos, sostienen además que los modelos de experiencia aparente (edad - escolaridad - 6) y efectiva subestiman el impacto verdadero de la experiencia sobre los ingresos de las personas en una magnitud de entre 45 y 80%³¹. Si las personas no pueden conseguir un trabajo estable, difícilmente podrán obtener los mayores salarios asociados a una mayor experiencia. El impacto sobre la distribución del ingreso es claro. Las diferencias salariales producidas por las diferencias educacionales se pueden acrecentar como consecuencia de las distintas historias laborales³².

Acabar con el salario mínimo podría tener un impacto redistributivo importante. Difícilmente afectará los ingresos de los que ya están trabajando

³¹ El estudio sostiene que, para el caso de los hombres, los salarios crecen en 80% durante los primeros 8 años de sus carreras, si se considera su historia laboral (definida como la proporción trabajada en cada uno de los años precedentes al momento de la estimación), y sólo 57% si se considera su experiencia efectiva, ó 43% si se considera la experiencia aparente. El trabajo mide el impacto que sobre los diferenciales de salario entre hombres y mujeres tienen las diferencias en historia laboral y retorno de la experiencia.

³² Es un hecho que las personas con mayor educación tienen menos problemas para encontrar un empleo, y una vez que lo han conseguido, mantenerse permanentemente empleados.

(muchos de ellos con ingresos inferiores al mínimo) y puede reducir el desempleo de las personas de menores ingresos, especialmente jóvenes. Un ejercicio muy conservador, en el cual se baja la tasa de desempleo de las personas de menores ingresos a los niveles promedios³³ (altamente influidos por el desempleo del primer quintil) y se les imputa el mismo ingreso promedio de los que se encuentran trabajando³⁴, sugiere una leve mejoría en la distribución del ingreso.

CUADRO N° 25: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO: EL IMPACTO DEL TRABAJO

Quintil	1994	
	Efectiva	“Corregida”
I	4,5	4,8
II	8,4	8,5
III	12,3	12,2
IV	19,0	18,9
V	55,8	55,6

Fuente: Elaboración propia a base de encuesta CASEN.

El impacto, si bien positivo, no es muy significativo. Una reducción más evidente en el desempleo podría, sin embargo, tener un impacto mucho más importante³⁵. Y no cabe duda de que dicha reducción tendría un impacto redistributivo notorio. Si unimos el impacto de la participación laboral femenina que señalábamos anteriormente al efecto redistributivo del empleo, tenemos un impacto total sobre la distribución del ingreso no despreciable. Significa reducir la razón entre el ingreso del quinto quintil y del primer quintil de 12,4 veces a 9,6 veces.

³³ Son los promedios nacionales de los distintos grupos analizados. Estos están clasificados en urbano, rural, hombres, mujeres y en los grupos de edad indicados más arriba.

³⁴ Ingreso que es inferior al salario mínimo para una gran mayoría de los grupos analizados. En el caso de que no sea así, se asigna un salario que es igual al del grupo que tiene el ingreso promedio más alto inferior al mínimo. Como hemos optado por reducir el desempleo de los grupos de menores ingresos que el promedio nacional, el ejercicio afecta en la práctica sólo a los dos primeros quintiles (al segundo parcialmente).

³⁵ Reducir el desempleo al promedio nacional entre los jóvenes de menores ingresos sigue significando tasas de desempleo relativamente altas, del orden de 18% entre los hombres y 23% entre las mujeres.

CUADRO N° 26: DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO: EL IMPACTO TOTAL

Quintil	1994	
	Efectiva	"Corregida"
I	4,5	5,6
II	8,4	9,2
III	12,3	12,5
IV	19,0	18,8
V	55,8	53,8

Fuente: Elaboración propia a base de encuesta CASEN.

Aun después de incorporar o corregir por ambos efectos la distribución del ingreso, sigue siendo, en términos comparativos, muy desigualitaria. Lo que más llama la atención en la comparación internacional no es tanto la baja participación del primer quintil como la alta participación en el ingreso nacional del quinto quintil y, por lo tanto, la baja participación relativa de los quintiles intermedios (Deininger y Squire, 1995). Este fenómeno tiende a atribuirse a la alta concentración de la propiedad de los activos que existiría en Latinoamérica (Ramos, 1996) y, por consiguiente, en Chile. Los datos muestran en efecto que los ingresos del capital están distribuidos en forma muy desigual (Cuadro N°4). Con todo, son los ingresos del trabajo los que determinan en una medida importante los diferenciales de ingreso. Sólo en el caso de que los ingresos de los hogares chilenos dependieran de los salarios, tendríamos una distribución de ingresos que se acerque a la de países más desarrollados. Ello supone, sin embargo, desconocer que una proporción importante de las personas en ambos extremos de la distribución educacional trabajan en forma independiente.

La educación

La desigual distribución de los ingresos del trabajo nos hace dirigir la mirada hacia la educación. Aunque se ha avanzado en este campo, las desigualdades educacionales entre los que trabajan en nuestro país aún son importantes.

Las personas que forman parte de los quintiles superiores de ingreso tienen una mayor educación promedio que las personas de menores ingresos. Al interior del grupo de altos ingresos las diferencias educacionales (medidas por el coeficiente de variación) son relativamente bajas, lo que indica que es muy difícil tener altos ingresos si no se tiene un nivel educacional comparativamente alto. Las diferencias educacionales se han reduci-

do entre los más jóvenes como resultado, seguramente, de las reformas educacionales iniciadas en los años 60 y que tuvieron como objetivo masificar la educación. La relación entre educación y distribución del ingreso ha sido comúnmente enfatizada en la literatura sobre diferencias de ingresos. Becker y Chiswick (1966), basados en un modelo de capital humano, predecían que las reducciones en la variabilidad de la educación conducirían a reducciones en la desigualdad de ingresos. La razón es muy simple. Una mayor escolaridad lleva a mayores ingresos. En la medida en que a esa mayor escolaridad accedan sólo algunos, los efectos sobre la distribución del ingreso serán negativos. El Gráfico N° 5 refleja esta situación. Las personas con mayor escolaridad obtienen, en promedio, ingresos muy por encima de las personas con poca escolaridad.

CUADRO N° 27: EDUCACIÓN PROMEDIO Y COEFICIENTE DE VARIACIÓN DE LOS OCUPADOS POR GRUPOS DE EDAD SELECCIONADOS Y QUINTIL DE INGRESOS

Edad	Quintil de ingresos									
	I		II		III		IV		V	
	Media	C de V	Media	C de V	Media	C de V	Media	C de V	Media	C de V
20-24	8,86	0,35	9,93	0,28	10,68	0,25	11,74	0,22	12,92	0,20
25-29	8,67	0,37	9,91	0,31	10,70	0,27	11,95	0,24	13,92	0,21
30-34	8,08	0,39	9,27	0,35	10,54	0,32	11,89	0,27	14,11	0,22
40-44	7,33	0,50	8,11	0,48	9,34	0,44	11,15	0,37	13,55	0,26
50-54	5,11	0,63	6,45	0,60	6,97	0,58	8,68	0,50	12,22	0,37

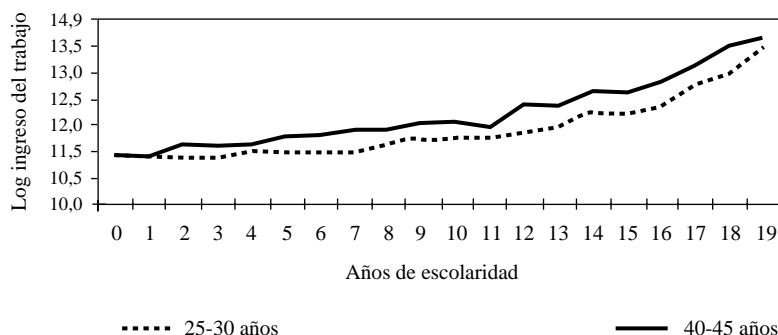
Fuente: Elaboración propia a partir de encuesta CASEN 1994.

Esto es cierto para ambos grupos de edad que se presentan en el Gráfico N° 5. Las diferencias en el ingreso promedio entre ellos se explican, seguramente, por el premio a la experiencia. El premio de la educación, por otra parte, parece crecer después de los 12 años de educación. De hecho, la relación entre ingresos y escolaridad parece ser exponencial más que lineal. En Chile, apenas el 17,8% de la fuerza de trabajo tendría una educación de más de 12 años³⁶ (el 12,9%, educación superior completa). Pero en la determinación de la distribución del ingreso no sólo influye el capital humano de cada una de las personas que integran la fuerza de trabajo (condiciones de oferta), sino que también la demanda que por trabajo realicen las

³⁶ Basada en encuesta CASEN 1994.

distintas actividades productivas del país. Si ésta es una demanda con énfasis en trabajadores muy calificados, se acentuará el efecto negativo en la distribución de ingresos de una distribución educacional muy desigualitaria. La evidencia para Chile indica que la demanda por trabajo ha tenido este énfasis (Robbins, 1994).

GRÁFICO N° 5: INGRESOS DEL TRABAJO (LOGARITMO NATURAL) Y ESCOLARIDAD (Hombres: CASEN 1994)

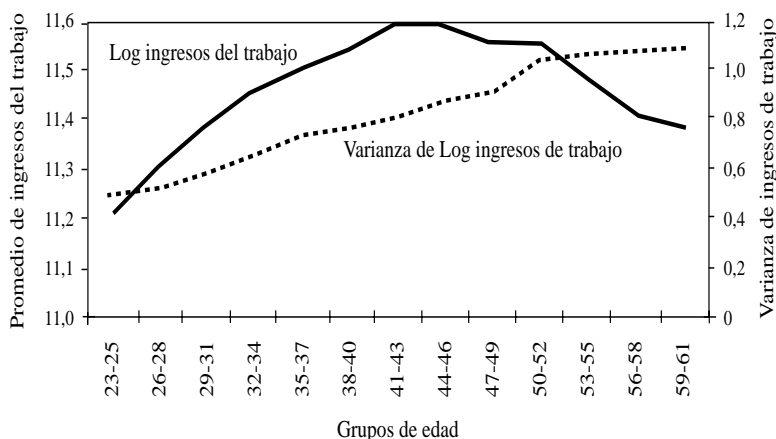


La distribución del ingreso en un momento del tiempo esconde importantes diferencias generacionales. Los jóvenes, por ejemplo, tienen una menor desigualdad educacional que los mayores, pero al mismo tiempo menor experiencia. La experiencia y la educación son variables importantes en la determinación de los ingresos del trabajo (Mincer, 1974). Un análisis por grupos de edad parece de interés para saber qué terreno pisamos en el campo de la distribución del ingreso. El análisis que sigue se refiere a los hombres que trabajan. Las mujeres quedan fuera de este ejercicio porque su tasa de participación es relativamente baja, en especial entre las que tienen menores ingresos, y porque la participación de muchas de ellas tiende a ser esporádica. Este último elemento posibilita que parte de las diferencias en los ingresos de las mujeres que trabajan pueda explicarse por las diferentes intensidades de participación, aspecto que la información de la que disponemos no nos permite controlar³⁷.

³⁷ Por cierto, esto también puede darse entre los hombres. Con todo, la evidencia anecdótica sugiere que la participación de éstos en la fuerza de trabajo tiende a ser relativamente estable.

El perfil de ingresos promedios por grupos de edad que se observa es consistente con las predicciones de la teoría del capital humano. El ingreso crece en un primer momento con la edad (experiencia), estabilizándose (en torno a los 45 años) más adelante, para luego comenzar a decrecer³⁸. Resulta interesante comprobar la continua caída en la varianza de los ingresos de las personas por grupos de edad, especialmente entre los menores de 50 años. También ha habido una importante disminución en la variabilidad de la educación (medida por la varianza de la misma), especialmente entre las personas que tienen menos de 40 años. Este hecho es, probablemente, un reflejo de lo reciente que ha sido la masificación de la educación en Chile.

GRÁFICO N° 6: INGRESOS PROMEDIOS (LOGARITMO NATURAL) Y VARIANZA PARA DISTINTOS GRUPOS DE EDAD
(Hombres: a base de CASEN 1994)

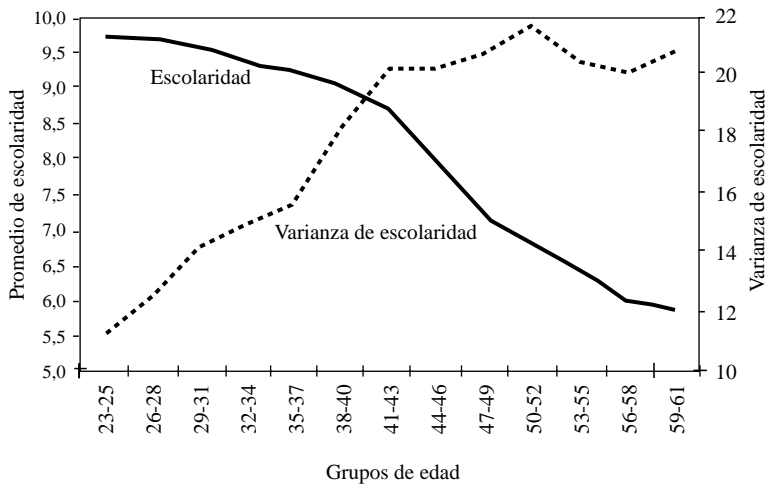


Todo parece indicar que la disminución en la variabilidad de los ingresos se explica en una medida importante por la caída en la variabilidad de la educación. El coeficiente de correlación entre la varianza de la educación y la varianza del logaritmo natural de los ingresos del trabajo de los

³⁸ Estas cifras son sólo ilustrativas. Deben tomarse con cuidado porque no estamos controlando por otras variables que tienen un papel importante en la determinación de los ingresos del trabajo, como, por ejemplo, la educación.

distintos grupos de edades es 0,92. Conviene tal vez explorar en más detalle la relación entre educación e ingresos del trabajo. En el modelo básico tradicional de Mincer (1974), el salario de una persona depende de su nivel de educación (E), de su experiencia (Exp) y de su experiencia al cuadrado (Exp²). Estos términos intentan capturar la observación empírica de que los ingresos de las personas crecen en las etapas iniciales de su vida laboral —por lo que el coeficiente de Exp debería ser positivo— para luego comenzar a caer en las etapas finales de ésta —el coeficiente de Exp² debería ser negativo— (véase Gráfico N° 6). La ecuación (1) expresa algebraicamente este modelo, donde $\ln y_i$ es el logaritmo natural del ingreso del trabajo para la persona i. El término u_i refleja un error aleatorio que puede tener un efecto sobre los ingresos del trabajo y que no es capturado por la educación o la experiencia. Un ejemplo es la habilidad innata de una persona, la que le permite tener ingresos por sobre lo que sugiere su nivel de escolaridad o experiencia. La esperanza matemática de este error es cero. El coeficiente β en la ecuación (1) mide el premio a la educación, esto es el incremento en los ingresos de un año adicional de estudios (formalmente $\beta = \partial \ln y / \partial E$). Si el modelo está bien especificado, el coeficiente β se puede estimar a través de mínimos cuadrados ordinarios y podemos obtener una estimación insesgada del verdadero coeficiente β .

GRÁFICO N° 7: VARIANZA Y PROMEDIO DE ESCOLARIDAD
PARA DISTINTOS GRUPOS DE EDAD
(Hombres: a base de CASEN 1994)



$$(1) \quad \ln y_i = \alpha_i + \beta \cdot E_i + \gamma \cdot Exp_i + \delta \cdot Exp_i^2 + u_i$$

La inclusión de la experiencia en esta ecuación permite distinguir las diferencias en la capacidad de generar ingresos de personas de edades distintas. Una persona que apenas comienza su vida laboral carecerá, en general, de la capacidad de una persona de mayor edad que lleva años desarrollando la tarea que aquélla iniciará recién. Si se acota el estudio a personas de edad similar, es conveniente omitir la variable experiencia porque ésta se correlacionará casi perfectamente con el nivel de escolaridad de la persona³⁹. De esta forma, para grupos de edad acotados, la ecuación (1) puede escribirse como en (2).

$$(2) \quad \ln y_i = \alpha_i + \beta \cdot E_i + u_i$$

Bajo el supuesto de que el error no se correlaciona con la escolaridad y que el coeficiente β se mantiene constante al interior de cada uno de los grupos de edad considerados⁴⁰, podemos derivar la siguiente relación.

$$(3) \quad Var(\ln y_i) = \beta^2 \cdot Var(E_i) + Var(u_i)$$

Esta formulación nos sugiere que la varianza en los ingresos del trabajo se puede explicar por dos factores: la varianza en el nivel de educación (ponderado por β^2) y la varianza del error (que en la práctica son variables omitidas en la ecuación 2 y que pueden tener un impacto sobre el nivel de ingresos de las personas). Si estimamos la ecuación (2) para los distintos grupos de edad, obtenemos β y, de paso, la varianza de los ingresos explicada por diferencias en educación. Usando (3) podemos calcular $Var(u_i)$. Los resultados de este procedimiento para los distintos grupos de edad se presentan en el cuadro N° 28 y en el Gráfico N° 8. En el gráfico se presenta la varianza de los ingresos atribuible a la educación: $\beta^2 Var(E)$, y la varianza atribuible a otras variables $Var(u_i)$. Este último factor aparece con más peso en la explicación de la varianza de los ingresos.

³⁹ Esto ocurre porque en la práctica no poseemos medidas adecuadas de experiencia y se utiliza una medida aparente de experiencia que es edad - escolaridad - 6, donde este último número refleja la edad a la que se incorpora un niño al colegio.

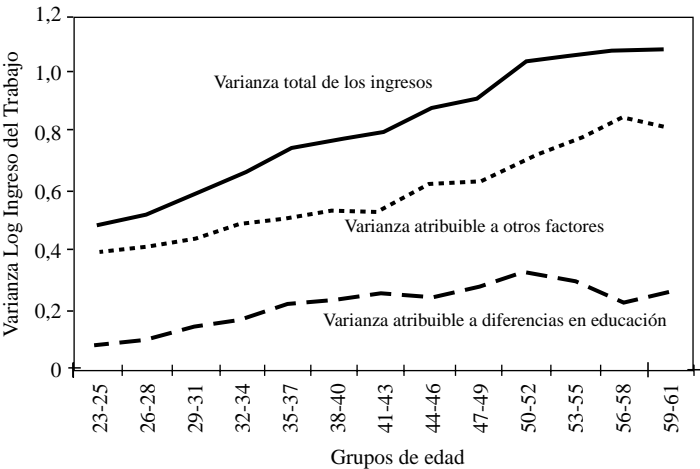
⁴⁰ Éste es un supuesto simplificador. El Gráfico N° 5 nos sugiere que ello puede no ser enteramente correcto.

CUADRO N° 28: DESCOMPOSICIÓN DE LA VARIACIÓN DE INGRESOS POR GRUPO DE EDAD

Grupo de edad	N	Ln(y)	E	CV ln(y)	CV E	β	$\beta^2 \text{Var}(E)$	Var(u)	Var (Iny)	R ² Aj.
23 - 25	3527	11,212	9,73	0,062	0,344	0,085	0,082	0,403	0,485	0,168
26 - 28	3828	11,307	9,73	0,064	0,364	0,089	0,100	0,419	0,520	0,193
29 - 31	3728	11,391	9,58	0,068	0,392	0,100	0,140	0,452	0,592	0,236
32 - 34	3609	11,466	9,33	0,071	0,415	0,107	0,171	0,489	0,661	0,259
35 - 37	3299	11,502	9,26	0,075	0,427	0,120	0,225	0,518	0,742	0,301
38 - 40	3640	11,542	9	0,076	0,474	0,114	0,237	0,537	0,774	0,304
41 - 43	2617	11,597	8,65	0,077	0,520	0,114	0,263	0,541	0,804	0,324
44 - 46	2484	11,590	7,92	0,081	0,568	0,111	0,250	0,629	0,878	0,285
47 - 49	2227	11,557	7,18	0,083	0,635	0,116	0,280	0,636	0,916	0,303
50 - 52	2279	11,558	6,82	0,089	0,683	0,125	0,339	0,707	1,047	0,323
53 - 55	1914	11,482	6,39	0,090	0,709	0,121	0,300	0,767	1,068	0,28
56 - 58	1412	11,408	5,98	0,091	0,749	0,105	0,221	0,865	1,086	0,205
59 - 61	1237	11,385	5,86	0,091	0,778	0,112	0,261	0,822	1,083	0,241

El premio a la educación (β) es menor para los más jóvenes. Esto indica que la desigualdad de ingresos, dada una distribución de escolaridad, puede aumentar después de los 30 años por efecto del mayor retorno de la educación.

GRÁFICO N° 8: LAS FUENTES DE VARIACIÓN DE LOS INGRESOS DEL TRABAJO



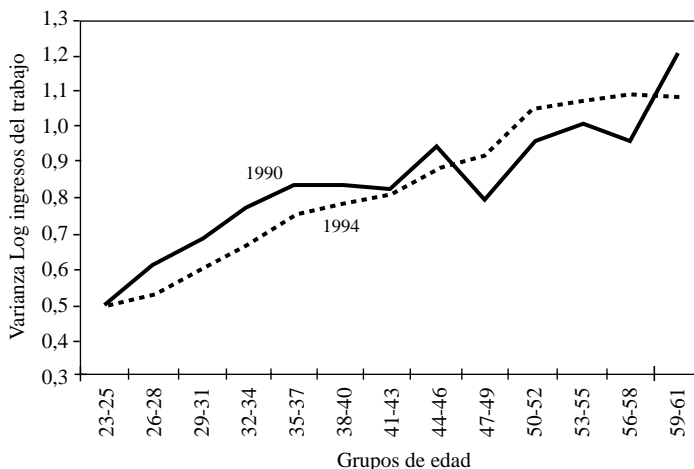
El coeficiente de variación del logaritmo de los ingresos se reduce con la edad de las personas $[CV \ln(y_i)]$. Algo similar sucede con el coeficiente de variación de la escolaridad (CV E). Este es un primer signo de que la masificación de la educación ha tenido un efecto positivo sobre la distribución del ingreso. El análisis de descomposición de las fuentes de la varianza de los ingresos nos entrega información adicional. La caída en la varianza de los ingresos del trabajo se explica tanto por la caída en la varianza atribuible a educación como por la disminución en la varianza residual. El hecho de que esta última se reduzca a la par con la varianza educacional sugiere algún grado de correlación entre las variables omitidas y educación⁴¹. Este análisis por grupos de edad muestra que la información agregada sobre distribución del ingreso “oculta” lo que ha estado ocurriendo en este campo en el último tiempo. La varianza de los ingresos se reduce sostenidamente para los menores de 50 años. Alcanza su mínimo con los que tienen entre 23 y 25 años de edad. De este modo la distribución personal del ingreso es más igualitaria entre los jóvenes que entre los viejos. En el mediano plazo esto debería reducir los niveles de desigualdad que presenta la distribución total de los ingresos. Los persistentes aumentos en los niveles de escolaridad de los niños que provienen de hogares de bajos ingresos deberían ser una fuente adicional de reducción en las diferencias de ingreso.

Un elemento que debe tenerse en cuenta al analizar la distribución del ingreso es que las diferencias en el número de años trabajados entre las personas se traducen en diferencias de ingreso. Por lo tanto, ésta es una fuente de desigualdad al analizar la distribución total de ingresos. Con todo, las diferencias atribuibles a la experiencia parecen ser menos importantes que las diferencias asociadas a la educación (véase Cuadro N° 20). Pero, aunque la información por grupos de edad indica que los avances en educación han traído consigo una disminución en la variabilidad de los ingresos de las personas de menor edad, nada nos dice respecto de los cambios en la distribución del ingreso en el tiempo. La comparación con los datos de la encuesta CASEN 1990 son ilustrativos. Al confrontar distribuciones de ingreso en el tiempo surge un problema de identificación que no deja de ser relevante. Si comparamos los mismos grupos de edad, estamos comparando personas con igual experiencia pero nacidas en años distintos y, probablemente, con distintos niveles de educación. Si comparamos personas nacidas

⁴¹ Por ejemplo, la formulación en (2) no captura necesariamente el efecto indirecto que el aprendizaje en el trabajo tiene sobre los ingresos de las personas. Es probable que las personas más educadas tengan mayor capacidad para aprender en el trabajo.

en igual año, estamos en la práctica comparando personas con igual educación pero, seguramente, con distinta experiencia. Las diferencias en el método de muestreo y en errores muestrales y no muestrales también pueden ser un problema. Con todo, el análisis a través del tiempo entrega antecedentes que enriquecen la discusión. El estudio por grupos de edad muestra que para todos aquellos hombres de menos de 46 años la varianza de los ingresos disminuyó en el período 1990-1994. Para los mayores de esa edad, con excepción del último grupo de edad, se produce un aumento en la variabilidad de los ingresos entre 1990 y 1994.

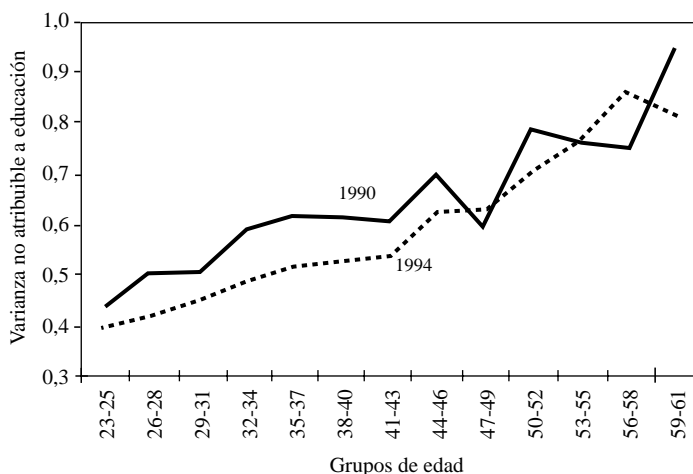
GRÁFICO N° 9: CAMBIOS EN LA VARIANZA DE LOS INGRESOS DEL TRABAJO ENTRE 1990 Y 1994
(Comparación por grupos de edad)



¿Qué explica el aumento en la desigualdad para los mayores de 46 años? El Gráfico N° 10 nos dice que la explicación no hay que buscarla en cambios en la varianza de las variables omitidas. El Gráfico N° 11 y el cuadro N° 29 nos sugieren que la explicación hay que buscarla en los cambios en el premio a la educación. Esto nos confirma la importancia que pueden tener las disminuciones en la variabilidad de la educación sobre la distribución del ingreso. Mayores premios a la educación aumentan los efectos que las diferencias en la educación tienen sobre la distribución del ingreso.

Un alto crecimiento económico puede tener un efecto positivo sobre el premio a la educación a través de dos vías. En primer lugar, un crecimiento sostenido generalmente aumenta la demanda por trabajo tanto calificado como no calificado. Pero si el primero es relativamente más escaso que el segundo, el resultado puede ser un aumento en el premio a la educación. La evidencia en Chile (Larrañaga, 1995) sugiere que las personas con alto nivel educacional son pocas, mientras que las que tienen niveles intermedios o bajos de educación son relativamente abundantes. Esta observación es consistente con lo que se ha planteado en estas páginas y con el hecho de que la relación entre escolaridad e ingreso tiene características exponenciales.

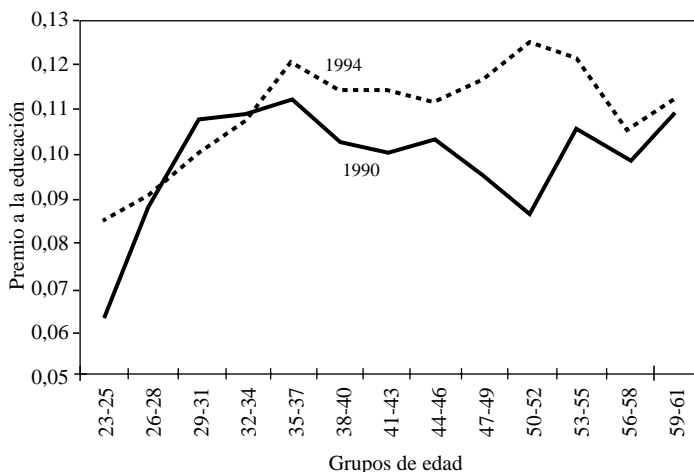
GRÁFICO N° 10: VARIANZA DE LOS INGRESOS NO EXPLICADA POR EDUCACIÓN
1990 - 1994
(Comparación por grupos de edad)



Una segunda vía a través de la cual el crecimiento económico puede afectar el premio a la educación es a través de un crecimiento heterogéneo. El crecimiento no es igual en cada uno de los sectores de la economía. Si el crecimiento se concentra en sectores que, en general, demandan trabajadores relativamente más calificados que otros sectores, el premio a la educación debería subir. En Chile, los sectores de electricidad, agua y

gas, transporte y comunicaciones y servicios financieros crecieron en el período 1990 y 1994 más que el promedio. Estos sectores, aunque no tienen grandes ofertas de empleos, son relativamente más intensivos en capital humano que otros sectores de la economía nacional.

GRÁFICO N° 11: DIFERENCIAS EN EL PREMIO A LA EDUCACIÓN ENTRE 1990 Y 1994
(Comparación por grupos de edad)



La tendencia al aumento en el premio de la educación en Chile puede tener que ver con estos hechos⁴². La implicancia es clara. De continuar esta tendencia, para una distribución educacional dada, los cambios se traducen en un aumento en la variabilidad de los ingresos. De ahí la importancia de aumentar la escolaridad de la población y la calidad de la educación si se quiere una mejor distribución del ingreso.

⁴² Debe recordarse que nuestro estudio incluye a todos los trabajadores, tanto dependientes como independientes. Estos últimos se concentran en ambos extremos de la distribución educacional. En la medida en que los independientes de mayor educación hayan incrementado sus ingresos más rápidamente que los de menor educación, este efecto seguramente se reflejaría en un aumento del premio de la educación. Con todo, las diferencias educacionales entre los trabajadores independientes tienden a ser mayores que entre los asalariados, lo que avala la importancia de reducir las diferencias educacionales.

El análisis por cohorte de nacimiento nos entrega resultados muy similares a los que hemos estado revisando. El gráfico N° 12 nos deja en claro que para los que han nacido con posterioridad a 1947 la distribución del ingreso no se ha modificado. Los cuatro años de crecimiento y la mayor experiencia adquirida en ese lapso no se han traducido en un deterioro en la distribución del ingreso. Los nacidos antes de ese año, especialmente con anterioridad a 1944, han visto aumentar la desigualdad de sus ingresos. Al mirar los cambios ocurridos en la varianza no atribuible a educación (Gráfico N° 13), es posible constatar que ellos provienen especialmente de cambios en la varianza atribuible a educación. De hecho, esta varianza residual se mantiene en 1994 por debajo de la de 1990 para todos los nacidos después de 1944. Que el Cuadro N° 11 indique una igual varianza de ingresos en 1990 y 1994 para las cohortes nacidas con posterioridad a 1947, indica que el aumento en la varianza atribuible a educación ha compensado las reducciones en la variabilidad de los ingresos asociadas a otras variables.

CUADRO N° 29: DIFERENCIAS EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO ENTRE 1990 Y 1994

Edad	1994				1990			
	N	β	$\beta^2\text{Var}(E)$	$\text{Var}(u)$	N	β	$\beta^2\text{Var}(E)$	$\text{Var}(u)$
23 - 25	3527	0,085*	0,082	0,403	2359	0,062	0,048	0,437
26 - 28	3828	0,089	0,100	0,419	2475	0,088	0,106	0,506
29 - 31	3728	0,100	0,140	0,452	2295	0,107	0,176	0,505
32 - 34	3609	0,107	0,171	0,489	2050	0,108	0,183	0,585
35 - 37	3299	0,120	0,225	0,518	1918	0,112	0,213	0,620
38 - 40	3640	0,114*	0,237	0,537	1943	0,102	0,213	0,622
41 - 43	2617	0,114*	0,263	0,541	1448	0,100	0,214	0,609
44 - 46	2484	0,111	0,250	0,629	1356	0,103	0,242	0,699
47 - 49	2227	0,116*	0,280	0,636	1204	0,095	0,185	0,607
50 - 52	2279	0,125*	0,339	0,707	1217	0,086	0,164	0,790
53 - 55	1914	0,121*	0,300	0,767	903	0,105	0,239	0,767
56 - 58	1412	0,105	0,221	0,865	780	0,096	0,201	0,756
59 - 61	1237	0,112	0,261	0,822	709	0,109	0,248	0,953

*Diferencia estadísticamente significativa al 95%. En ninguno de los casos se pudo rechazar la hipótesis nula de igual varianza de ambas estimaciones, por lo que se procedió a realizar un test t para chequear si diferencias en los β eran estadísticamente significativas.

GRÁFICO N° 12: CAMBIOS EN LA VARIANZA DE LOS INGRESOS DEL TRABAJO ENTRE 1990 Y 1994
(Comparación por cohorte de nacimiento)

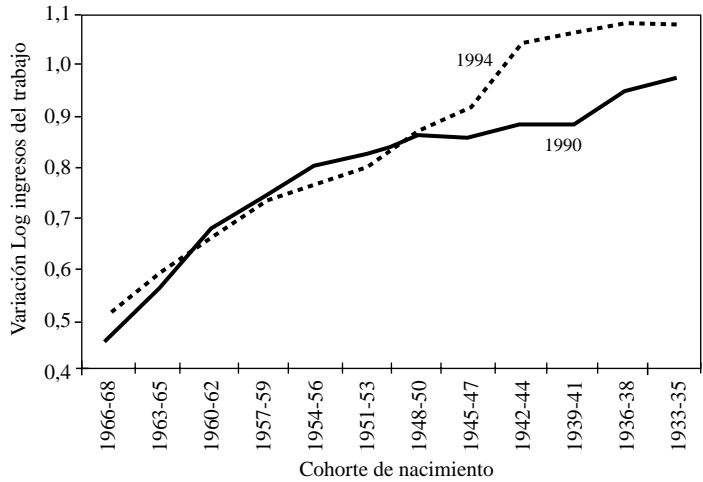
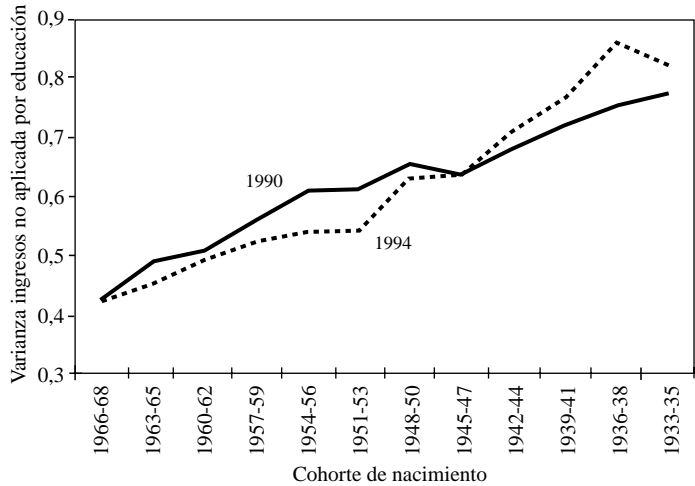
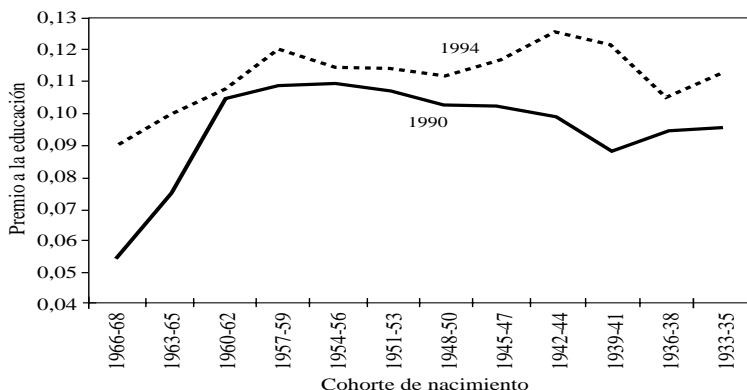


GRÁFICO N° 13: VARIANZA DE LOS INGRESOS NO EXPLICADA POR EDUCACIÓN 1990 - 1994
(Comparación por cohorte de nacimiento)



El Gráfico N° 14 explica las razones de estos cambios entre 1990 y 1994. El premio a la educación cambió fuertemente entre ambos períodos. Dicho premio creció para todas las cohortes de nacimiento analizadas. El impacto sobre la distribución del ingreso es obvio. Con distribuciones educacionales dadas, la desigualdad seguramente se incrementará.

GRÁFICO N° 14: DIFERENCIAS EN EL PREMIO A LA EDUCACIÓN ENTRE 1990 Y 1994
(Comparación por cohorte de nacimiento)



Conclusiones

La distribución del ingreso en Chile es desigual. La principal fuente de dicha desigualdad es el ingreso del trabajo. La educación es un factor que puede influir en esta desigualdad. La evidencia presentada en este trabajo sugiere que las diferencias educacionales están jugando en el hecho un papel importante en la determinación de los salarios. La evidencia por grupos de edad muestra que entre los más jóvenes la desigualdad de ingresos es menor que entre los mayores. La razón de ello parecen ser las menores diferencias educacionales de los primeros. Un análisis entre 1990 y 1994 indica que la tendencia dominante es hacia una mayor igualación de los ingresos tanto por grupo de edad como por cohorte de nacimiento. Esta tendencia se ha visto contrarrestada, especialmente entre los mayores, por aumentos en el premio a la educación. Ello no hace más que reforzar la idea de que la educación es un factor clave para tener en cuenta si se quiere avanzar hacia una distribución más igualitaria del ingreso.

Mejorar los niveles de escolaridad y la calidad de la educación, no cabe duda, serían eventos con un impacto importante sobre la distribución del ingreso en Chile. En nuestro país, si bien se reconoce la importancia de la educación, su efecto sobre la distribución del ingreso parece desconocerse en

la discusión contingente. La mayoría de las veces son otros los temas que afloran en el debate sobre la distribución del ingreso. Un ejemplo de estos temas es la afirmación de que el mercado laboral necesita de reformas que mejoren la posición negociadora de los trabajadores. Sin embargo, la evidencia empírica sobre el efecto que un mercado laboral más centralizado tendría sobre la distribución del ingreso no es muy categórica. En un reciente estudio, Blau y Kahn (1996), al comparar Estados Unidos con otros países desarrollados, encuentran evidencia de que, una vez que se corrige por características propias de los países, los mercados laborales centralizados reducirían las diferencias de ingreso entre los percentiles 50 y 10, pero no entre los percentiles 90 y 50. Estas conclusiones, sin embargo, deben tomarse con cuidado. Como los autores sostienen, el estudio abarca un número pequeño de países y es difícil extraer una conclusión general. Por otra parte, el estudio también concluye que una mayor centralización de los mercados lleva a un mayor desempleo de las personas con baja calificación. La pregunta que surge, entonces, es hasta qué punto se explican las diferencias que encuentran los autores por un sesgo de selección. En Estados Unidos habría relativamente más trabajadores empleados que son de baja calificación. Desde el punto de vista de Chile, mucho más interesante es el hecho de que los diferenciales de ingreso entre los percentiles 50 y 10 no son anormales comparados con los de los países más desarrollados. Están por debajo de los de Estados Unidos y Australia y las diferencias que se observan con países como Alemania, Gran Bretaña o Italia parecen explicarse más bien por características propias de los países, principalmente diferencias en educación.

CUADRO N° 30: DIFERENCIALES DE INGRESO PARA DIVERSOS PAÍSES
(Diferencias de logaritmo natural)

Países	Diferencial entre percentiles 50 -10	Diferencial entre percentiles 90 -50
Alemania	0,456	0,539
Gran Bretaña	0,594	0,683
Estados Unidos	1,040	0,552
Austria	0,391	0,508
Suiza	0,464	0,777
Suecia	0,382	0,452
Noruega	0,372	0,382
Australia	0,755	0,439
Hungría	0,462	0,661
Italia	0,478	0,486
Chile	0,742	1,310

Fuente: Para Chile, elaboración propia a base de Casen 1994. Para los demás países, Blau y Kahn (1996), p. 806.

Donde las diferencias sí parecen fuera de rango es entre los percentiles 90 y 50. Y aquí, dada la evidencia disponible en otros países, no resulta muy convincente el argumento de que estas diferencias tengan que ver con el funcionamiento específico del mercado laboral. Mucho más plausible resulta la hipótesis planteada en estas páginas de que la escasez relativa de trabajadores con alta calificación —un problema siempre presente en el país y que a pesar del aumento en el nivel de escolaridad de las últimas décadas no se ha solucionado— genera esta desigual distribución de los ingresos.

Por lo tanto, avanzar hacia una mayor centralización del mercado laboral no parece una medida muy acertada. Por una parte, no se visualiza como un factor importante en la forma como se distribuyen los ingresos. Caminar en esa dirección no tendría, entonces, efectos demasiado significativos en la distribución. Por otra parte, hay buenas razones para pensar que esa mayor centralización del mercado laboral traería un desempeño más pobre de nuestra economía (Larraín y Vergara, 1991; Vergara, 1995). La única alternativa real para nuestro país parece ser perseverar en el campo educacional.

Referencias Bibliográficas

- Alesina, A. y Rodrik, D. "Distributive Politics and Economic Growth". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 109, N° 2 (mayo 1994), pp. 465-490.
- Ashenfelter, O. y Layard, R. (eds.). *Handbook of Labor Economics*, Amsterdam: North-Holland, 1986.
- Banco Mundial. *Workers in an Integrating World. World Development Report*. Oxford: Oxford University Press, 1995.
- Barro, R. "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth". *Journal of Political Economy*, Vol. 98, N° 2 (abril 1996), pp. 103-125.
- Barro, R. y Sala-i-Martin, X. *Economic Growth*. Nueva York: McGraw Hill, 1995.
- Becker, G. y Chiswick, B. "Education and the Distribution of Earnings". *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol 56 (mayo 1966), pp. 358-369.
- Bénabou, R. "Inequality and Growth". *NBER Working Paper Series*, N° 5656 (julio 1996).
- Beyer, H. "Logros en pobreza: ¿Frustración en la igualdad?". *Estudios Públicos*, 60 (primavera 1995), pp. 15-33.
- Benhabib J. y Spiegel, M. "The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data". *Journal of Monetary Economics*, Vol. 34, N° 1 (agosto 1996).
- Bertola, G. "Factor Shares and Savings in Endogenous Growth". *American Economic Review*, Vol. 83, N° 5 (diciembre 1993), pp. 1184-1198.
- Blau, F. y Kahn, L. "International Differences in Male Wage Inequality: Institutions versus Market Forces". *Journal of Political Economy*, Vol. 104, N° 4 (agosto 1996), pp. 791-837.
- Shahid Javed Burki y Edwards, Sebastián. *Dismantling the Populist State: The Unfinished Revolution in Latin America and the Caribbean. World Bank Latin American and Caribbean Studies*. Washington, D. C. Banco Mundial, julio 1996.

- Card, D. y Krueger, A. "Does School Quality Matters?". *Journal of Political Economy*, Vol. 100, N° 1 (febrero 1992), pp. 1-40.
- . "Minimum Wages and Employment: A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania". *American Economic Review*, Vol. 84, N°4 (septiembre 1994), pp. 772-793
- CEPAL. "Social Equity and Changing Production Patterns: An Integrated Approach". LC/G. 1701/Rev. 1-P, Santiago: CEPAL, 1992.
- Chacra, V. "Efectos del salario mínimo". *Cuadernos de Economía*. Vol. 27, 80 (abril 1990), pp. 83-101.
- Contreras, D. "Pobreza y desigualdad en Chile: Discurso, metodología y evidencia empírica". *Estudios Públicos*, 64 (primavera 1996).
- Cowan, K. y De Gregorio, J. "Distribución y pobreza en Chile: ¿Estamos mal? ¿Ha habido progresos? ¿Hemos retrocedido?". *Estudios Públicos*, 64 (Primavera 1996).
- De Gregorio, J. "Borrowing Constraints, Human Capital Accumulation and Growth". *Journal of Monetary Economics*, Vol. 37, N° 1 (febrero 1996), pp. 49-71.
- Deininger, K. y Squire, L. "A new data set measuring income inequality". *The World Bank Economic Review*, Vol. 10, N° 3 (1996), pp. 565-591.
- . "Inequality and Growth: Results from a New Data Set". Mimeo, Banco Mundial, diciembre 1995.
- Easterly, W. y Rebelo, S. "Fiscal Policy and Growth". *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, N°3 (diciembre 1993), pp. 417-458.
- Fajnzylber, F. "Las economías neoindustriales en el sistema centro-periferia de los ochenta". *Pensamiento Iberoamericano*, Vol. 11 (1987).
- Fields, G. y Jakubson, G. "New Evidence on the Kuznets Curve". Mimeo, Cornell University, 1994.
- Fondo Monetario Internacional. *International Financial Statistics Yearbook*, Vol. 49 (1996).
- Freeman, R., y Topel, R. *Reforming the Welfare State: The Swedish Model in Transition*. Chicago: Chicago University Press, 1995.
- Giersch, H.; Plaqué, K-H; y Schmieding, H. *The Fading Miracle: Four Decades of Market Economy in Germany*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
- Grossman, H. "Production, Appropriation and Land Reform". *American Economic Review*, Vol. 84, N°3 (junio 1994), pp. 705-712.
- Hakkio, C.; Rush, M.; y Schmidt, T. "The Marginal Income Tax Rate Schedule from 1930 to 1990". *Journal of Monetary Economics*, Vol. 38, N° 1 (agosto 1996), pp. 117-138.
- Heckman, J.; Layne-Farrar, A.; y Todd, P. "The Schooling Quality-Earnings Relationship". *NBER Working Paper Series*, N° 5288 (octubre 1995).
- Heskia, I. "Distribución individual y familiar del ingreso en Chile". *Estudios de Economía*, 2 (segundo semestre de 1973), pp. 1-122.
- James, W.; Naya, S.; y Meier, G. *Asian Development: Economic Success and Policy Lessons*. San Francisco: International Center for Economic Growth, 1987.
- Kuznets, S. "Economic Growth and Income Inequality". *American Economic Review*, Vol. 45, N° 1 (marzo 1955), pp. 1-28.
- Kwack, S. "The Economic Development of the Republic of Korea". En L. Lau (ed.), *Models of Development: A Comparative Study of Economic Development in South Korea and Taiwan*. San Francisco: ICS Press, 1990.
- Lal, D. *The Poverty of Economic Development*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1985.

- _____. *The Minimum Wage: No Way to Help the Poor*. Londres: Institute of Economic Affairs, 1995.
- Larraín, F., y Vergara, R. "Institucionalidad laboral y desempeño económico". *Estudios Públicos*, 41 (verano 1991), pp. 157-170.
- _____. "Distribución del ingreso, inversión y crecimiento". *Cuadernos de Economía*, Vol. 29, 87 (agosto 1992), pp. 207-228.
- Larraña, O. "Pobreza, crecimiento y desigualdad". *Serie Investigación I-77*, Santiago: Ila-des-Georgetown, mayo 1994.
- _____. "Educación y distribución del ingreso en Chile". *Educación Secundaria y oportunidades de empleo e ingreso en Chile. Serie Políticas Sociales*, N° 10 (diciembre 1995), CEPAL.
- Lau, L. "Conclusion". En L. Lau (ed.), *Models of Development: A Comparative Study of Economic Development in South Korea and Taiwan*. San Francisco: ICS Press, 1990.
- Light, A. y Ureta, M. "Early-Career Work Experience and Gender Wage Differentials". *Journal of Labor Economics*, Vol. 13, N° 1, pp. 121-154.
- Lucas, R. "Making a Miracle". *Econometrica*, Vol. 61, N°2 (marzo 1993), pp. 251-272.
- _____. "Revolución industrial: Pasado y futuro". *Estudios Públicos*, 64 (primavera 1996).
- Maddison, A. *The World Economy in the 20th Century*. OECD: Development Centre Studies, 1989.
- Marfán, M. "Reflexiones teóricas sobre crecimiento y equidad". *Colección Estudios CIEPLAN*, 37 (junio 1993), pp. 77-99.
- McGinn, N. F. y Borden, A. M. *Framing Questions, Constructing Answers: Linking research with educational policy for developing countries*. Harvard Studies in International Development, 1995.
- Mincer, J. *Schooling, Experience and Earnings*. Nueva York: Columbia University Press, para el NBER, 1974.
- Minter Hoxby, C. "How Teachers' Unions Affect Education Production". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 111, N°3 (agosto 1996), pp. 671-718.
- Paredes, R. y Riveros, L. "Sesgo de selección y el efecto de los salarios mínimos". *Cuadernos de Economía*, Vol. 26, 79 (diciembre 1989), pp. 367-383.
- Persson, T. y Tabellini, G. "Is Inequality Harmful for Growth?". *American Economic Review*, Vol. 84, N° 3 (junio 1994), pp. 600-621.
- Psacharopoulos, G. y Arriagada, A. M. "The Educational Composition of the Labor Force: An International Comparison". *International Labor Review*, Vol. 125, N°5 (septiembre-octubre 1986), pp. 562-574.
- Ramos, J. "Poverty and Inequality in Latin America: A Neosstructural Perspective". *Journal of Interamerican Studies & World Affairs*, Vol. 38, N° 2/3 (verano/otoño 1996), pp. 141-155.
- Ranis, G. y Fei, J. "Una teoría del desarrollo económico". *Trimestre económico*, Vol. 29 (2), N° 114 (abril-junio 1962).
- Robbins, D. "Relative Wage Structure in Chile, 1957-1992: Changes in the Structure of Demand for Schooling". *Estudios de Economía*, Vol. 21, número especial (noviembre 1994), pp. 51-78.
- Roemer, J. *Theories of Distributive Justice*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1996.
- Scitovsky, T. "Economic Development in Taiwan and South Korea". En L. Lau (ed.), *Models of Development: A Comparative Study of Economic Development in South Korea and Taiwan*. San Francisco: ICS Press, 1990.

- Solomon, R., y Murphy, M. (eds.). *What is Justice?* Oxford: Oxford University Press, 1990.
- Sowell, T. *Knowledge and Decision*. Nueva York: Basic Books, 1981. Traducción de algunos capítulos de este libro en *Estudios Públicos*, 29 (verano 1988) y 33 (verano 1989).
- Summers, L.; Gruber, J.; y Vergara, R. "Taxation and the Structure of Labor Markets: The case of Corporatism". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, N° 2 (mayo 1993), pp. 385-411.
- Vergara, R. "Reformas laborales: Elementos para el análisis". *Estudios Públicos*, 59 (invierno 1995), pp. 355-365.
- World Economic Report e IMD. *The World Competitiveness Report 1994*, septiembre 1994. □