

Distribución de la riqueza y la empresa privada

Wealth distribution and private enterprise

Autores:

María A. Garzón Alfonso
Nelson E. Torres Medina

Tutor:

Julio C. Chamorro Futinico

- ◉ **María A. Garzón Alfonso** es técnica en Asistencia Administrativa, tecnóloga en Gestión Empresarial y estudiante de Administración de Empresas, Universidad Central. Correo electrónico: mgarzona1@ucentral.edu.co
- ◉ **Nelson E. Torres Medina** es técnico profesional en Asistencia Administrativa, tecnólogo en Gestión Administrativa y estudiante de Administración de Empresas, Universidad Central. Correo electrónico: ntorresm4@ucentral.edu.co
- ◉ **Julio C. Chamorro Futinico** es docente del Departamento de Economía, Universidad Central.

Resumen

En el presente documento se analiza la participación de las organizaciones privadas dentro de una sociedad capitalista, principalmente para la distribución de la riqueza, debido a que son las principales generadoras de empleo e influenciadoras de las decisiones políticas, económicas y sociales, y, a su vez, son quienes acumulan dinero en grandes escalas. La investigación parte de una perspectiva histórica y contextual de la teoría administrativa, la teoría económica y la ética empresarial, y aborda los temas de desigualdad económica, la apropiación de capital y la falta de oportunidades en la sociedad.

Palabras clave: distribución de la riqueza, ética empresarial, desigualdad, pobreza, trabajo.

Abstract

This document aims to analyze the participation of private organizations within a capitalist society, mainly for the distribution of wealth because they are the main generators of employment and influence political, economic and social decisions. In turn are those who accumulate money on large scales. The investigation is carried out starting from a historical and contextual perspective of the administrative theory, the economic theory and business ethics; addressing the issues of economic inequality, the appropriation of capital and the lack of opportunities in society.

Keywords: Distribution of wealth, business ethics, inequality, poverty, work.

Cómo citar este artículo:

Garzón, M. A. y Torres, N. E. (2020). Distribución de la riqueza y la empresa privada. *Visiones*, 2, 80-90.

Distribución de la riqueza

La distribución de la riqueza se entiende como la proporción en que los ingresos obtenidos, a partir del desarrollo de capacidades, medios y recursos para la producción, se reparten entre los diferentes representantes sociales y económicos (Borri, 2009). Para calcularla, se utilizan indicadores como la curva de Lorenz y el coeficiente de Gini. Este último es utilizado para medir la equidad en la distribución de la renta y se hizo popular desde que, en el año 1912, el estadístico italiano Corrado Gini publicó su libro *Variabilidad y mutabilidad*, en el que presentó por primera vez el índice de distribución de renta que adoptó su nombre (Ceriani y Verme, 2014). Por su parte, la curva de Lorenz, propuesta en 1905 por Otto Lorenz, corresponde a la representación gráfica de la relación que existe entre la distribución porcentual de la población y su participación en la distribución del ingreso; de acuerdo con Chaves (2009), “gráfica la fracción acumulada de una variable aleatoria versus la fracción acumulada de población receptora de esa variable repartida” (p. 5).

El problema de la distribución de la riqueza se presenta cuando algunos de los participantes perciben una parte desproporcionadamente mayor del producto o ingreso social, es decir, cuando la distribución es inequitativa. Marx (s. f., citado por Trotsky, 1939) afirma en su teoría de la miseria creciente: “La acumulación de la riqueza en un polo es, al mismo tiempo, acumulación de miseria, sufrimiento en el trabajo, esclavitud, ignorancia, brutalidad, degradación mental en el polo opuesto, es decir, al lado que produce su producto en forma de capital” (p. 11). Una distribución de la renta equitativa implica que cada uno de los agentes sociales o de individuos que componen una población reciba una fracción proporcional del ingreso total.

Percepción de la distribución de la riqueza desde el capitalismo y el socialismo

Desde el punto de vista económico, los dos sistemas conocidos como *socialismo* y *capitalismo* siempre han mantenido rivalidad en cuanto a su percepción de la distribución de bienes y riqueza. Los capitalistas son promotores de la iniciativa individual, el fomento de las fuerzas del mercado y el crecimiento de la productividad. La posición socialista se orienta a las luchas sociales y políticas, y busca evitar las condiciones de pobreza actuando más a fondo en el Estado público bajo la idea de que no todas las personas nacen con los mismos dotes económicos ligados a la familia o la buena fortuna; por lo tanto, consideran que es necesario que el Estado ofrezca condiciones dignas de vida y garantice el derecho a la igualdad (Piketty, 2008).

Cuando el capitalismo surgió, inició un sistema de trabajo asalariado, en el cual el obrero no tenía derecho de propiedad sobre las mercancías que fabricaba; al mismo tiempo, no podía vender los frutos de su trabajo sino solo su trabajo. Se identificó como un sistema de iniciativa individual de libre empresa, a través del cual las relaciones económicas y sociales se regían por contrato con lo cual se buscaba una ganancia racional y sistemática con una explotación considerable que generó el capitalismo. Esto impulsó la economía monetaria frente a la economía natural de la era medieval (Dobb, 1983).

Influencia del sector privado en la distribución de riqueza

Para enfrentar la desigualdad de ingresos y de la riqueza global, se le ha atribuido principalmente al Estado la res-

ponsabilidad de garantizar una correcta distribución. Erróneamente se considera que solo se requiere modificar de manera asertiva las políticas nacionales y mundiales relacionadas con salarios, educación y la toma de decisiones en la dirección de las organizaciones, sin tener en cuenta que las empresas privadas son el sector que acumula mayor capital.

Las grandes empresas capitalistas son las instituciones de mayor poder a escala mundial debido a su volumen de actividad, su capacidad de incidir sobre las economías nacionales, su extensión sobre el territorio mundial y su influencia en la toma de decisiones. Estas características hacen de las empresas uno de los ámbitos de intervención más fuertes que se pueden encontrar actualmente a nivel político y económico (Sánchez, 2008).

Hay dos formas de distribución: *la pura*, que se adapta cuando el equilibrio del mercado es eficaz, es decir, cuando es imposible repartir y asignar recursos equitativos a partir de una distribución de los más favorecidos hacia los que no lo son; y *la eficaz*, que se aplica en situaciones imperfectas del mercado que necesitan una intervención directa para generar crecimiento estable de la economía. De este modo, si el mercado falla, el Estado mantiene la inflación en niveles razonables y logra prestar eficientemente los bienes y servicios que las personas necesitan para satisfacer sus necesidades (Valle, 2013).

De acuerdo con las observaciones de Coraggio (2006), el sistema capitalista está acumulando riqueza sin tener conciencia del impacto negativo que genera en la biodiversidad, la diversidad cultural y en la apropiación en la riqueza inmaterial. Aunque las reglas de la distribución deben ser definidas políticamente, el capital privado también debe participar de manera significativa en la producción y en el desarrollo de estrategias que contribuyan a la reducción de desigualdad en un país. Coraggio

(2006) propone que el Estado debe velar por los derechos a través de la cogestión¹ en empresas privadas, la participación de comunidades y de los usuarios en la prestación de los servicios, la ocupación del suelo urbano o la tierra agrícola; con esto se busca dar el derecho a la vivienda o a la tierra para que las personas puedan realizar su propio trabajo o producir para su propio vivir con el fin de disminuir la desigualdad.

Asimismo, existen propuestas que pretenden mejorar la distribución de riqueza mediante la regulación de los salarios máximos, debido a que la distribución equitativa de las rentas salariales a nivel empresarial y del sector público reduciría la desigualdad en ingresos. Según la Oxford Committee for Famine Relief (Oxfam, 2015):

Los salarios máximos tanto en el sector público como en el privado deben ser limitados pues [...] llega un nivel en que las diferencias salariales dejan de tener relación alguna con la productividad de los trabajadores y responden más al poder de negociación de las cúpulas empresariales y generan concentración de la renta y la riqueza. (p. 109)

Acerca del grado que se puede involucrar el sector privado en mejorar la desigualdad y la pobreza, Stiglitz (2012) afirma que: “el sector privado, desde su perspectiva meramente económica y en búsqueda de competitividad, ha implementado mecanismos que suelen resultar nefastos para la sociedad en el largo plazo ocasionando la disminución de los salarios reales” (citado por Rodríguez-Vélez y Salazar-Valencia, 2015, p. 78).

La desigualdad de salarios es causada por la demanda de trabajadores califica-

¹ La *cogestión* es un sistema que permite la participación de los trabajadores en los órganos de gobierno de sus empresas. Esto implica intervenir en decisiones importantes, tales como diseño y aplicación de planes estratégicos, planificación de presupuestos e inversiones, solución de problemas financieros, de mercado y laborales, entre otras (Blanco, 2015).

dos. Según Galbraith (2013), “los cambios de la desigualdad eran inducidos por las cambiantes tasas salariales, reflejando los cambios en la productividad marginal, de manera que las tasas salariales se establecen en un mercado de trabajo competitivo y eficiente” (p. 4). Como consecuencia, las grandes industrias contratan a más individuos para mano de obra con remuneración mínima y emplean a pocos trabajadores calificados administrativos con altos salarios, lo que genera enriquecimiento de pocos.

Datos de inequidad en la distribución de la riqueza

La distribución de riqueza en el mundo es significativamente desproporcionada y algunos datos relevantes lo comprueban: “De un total de 6500 millones de seres humanos, 800 millones están desnutridos, 2000 millones no tienen acceso a medicinas básicas, 1100 millones no tienen acceso a una fuente de agua potable” (Pogge, 2009, citado en García y López, p. 233), mientras tanto los denominados *países ricos* disfrutaban de altos niveles de consumo.

La desigualdad en la distribución de la riqueza se ha incrementado en todas las regiones del mundo en décadas recientes, pero a distintas velocidades: “El hecho de que los niveles de desigualdad sean tan disímiles entre países, incluso entre aquellos con niveles similares de desarrollo, muestra la importancia de las políticas e instituciones nacionales para influir en la evolución de la desigualdad” (Alvaredo et ál., 2018, p. 5). Ejemplo de ello se evidencia desde la década de 1980, en zonas como el Norte de América, China, India y Rusia, mientras que en Europa se ha incrementado moderadamente. Este incremento marca el fin del régimen igualitario de posguerra, que tomó formas diferentes en cada región (Alvaredo et ál., 2018).

Asimismo, para Luna (2012), la mayor riqueza producto del desarrollo económico se encuentra geográficamente en las zonas con mayor desarrollo económico. Tan solo en Europa se concentra cerca del 32 % de la riqueza mundial; en Norteamérica, el 31 %, y en la cuenca del Pacífico, el 22 % (excluyendo India y China).

La diferencia ha sido clara entre Europa Occidental y Estados Unidos, que contaban con niveles similares de desigualdad para 1980, pero que se encuentran hoy en situaciones radicalmente distintas. Por ejemplo, la participación de l 1 % de mayor ingreso era cercana a 10 % en ambas regiones en 1980, mientras que, en el año 2016, en Europa se incrementó a 12 % y, en Estados Unidos, se disparó a un 20 %. De acuerdo con Alvaredo et ál. (2018), “durante el mismo periodo, la participación del 50 % de ingresos de Estados Unidos decreció más de 20 %, en 1980, a 13 %, en 2016” (p.6).

Hay una gran brecha entre los que tienen mejor vida con comodidades y todos los lujos, frente a los que tienen una vida normal con poco o ningún lujo, tal como lo afirma Joseph Stiglitz (2012):

El 1% de la población disfruta de las mejores viviendas, la mejor educación, los mejores médicos y el mejor nivel de vida, pero hay una cosa que el dinero no puede comprar: la comprensión de que su destino está ligado a cómo vive el otro 99%. A lo largo de la historia esto es algo que esa minoría solo ha logrado entender cuando ya era demasiado tarde. Las consecuencias de la desigualdad son conocidas: altos índices de criminalidad, problemas sanitarios, menores niveles de educación, de cohesión social y de esperanza de vida. (p. 5)

América Latina es un continente considerablemente desigual, tal como lo sostiene Leguizamón (2007) cuando expone que “es uno de los espacios, luego de África,

donde la gran mayoría de su población es pobre. La concentración de la riqueza es la más extrema del mundo y que la riqueza se concentra en muy pocas manos” (p. 39). En la actualidad, se evidencia que hay un significativo número de personas que buscan su sustento diario mediante ingresos bajos para subsistir.

Por su parte, en el ámbito laboral, la oferta de empleo es escasa y, debido a la falta de oportunidades, surge la informalidad, que en Latinoamérica es causada por la ausencia de vacantes laborales y la falta de acceso a empleos formales que garanticen condiciones dignas de trabajo (Rubio, 2018).

En particular, Colombia evidencia uno de los más altos niveles de desigualdad en América Latina. Según Oxfam (2018), “Colombia ocupa el primer lugar en número de desplazados internos a nivel mundial. Existen altos y persistentes niveles de pobreza y desigualdad que afecta a pobladores rurales, mujeres y minorías étnicas” (párr. 2). De acuerdo con Hoyos (2016), en Colombia, 13 millones de personas viven en condiciones de pobreza mientras en Bogotá prevalecen 817 000 individuos con recursos precarios.

La desigualdad en la distribución de la riqueza ha generado enormes déficits en diferentes campos de estudio. En el ámbito de la gestión privada es pertinente cuestionarse: ¿cómo podrían participar las organizaciones privadas para erradicar la desigualdad en la distribución de la riqueza? En ese sentido, es relevante abordar la participación que tienen las empresas privadas en la distribución de riqueza, debido a que son las instituciones con mayor poder en la sociedad contemporánea. Hay que tener presente que el concepto de acumulación se origina históricamente en el sistema capitalista, en el que las organizaciones privadas buscan apropiarse de la mayor parte de la riqueza posible, y gene-

ran desigualdad, explotaciones y pobreza. En el sistema capitalista, “son fundamentales las relaciones entre los propietarios privados de los medios de producción y los trabajadores que carecen de capital, y venden sus servicios laborales a los empleadores” (Encyclopedia Britannica, 1964, citado por Rand, 1967, p. 67).

En la actualidad, las empresas capitalistas han sobrepasado los límites de la capacidad reproductiva del medio ambiente y han afectado el bienestar humano directa o indirectamente. Sin embargo, este sistema determina los factores de producción mientras busca la optimización de recursos, la maximización de ganancias y minimización de costos. De este modo, no soluciona las inequidades en el mundo, sino que aumenta la desigualdad respecto a la distribución del capital (Tafari et ál., 2014).

Es importante realizar esta investigación de la distribución equitativa de la riqueza para el ámbito empresarial, social en general y académico por el gran impacto que causa la inequidad de la distribución de dinero y que afecta directa o indirectamente a los ámbitos anteriormente mencionados. A continuación se expresará con mayor detalle la relevancia del presente estudio en las empresas, la sociedad y en lo académico.

Este documento, alimentado con investigaciones realizadas en empresas privadas, pretende reflejar la manera a través de la cual contribuyen a la desigualdad en la distribución de riqueza. Las citadas publicaciones abordan estudios de caso concretos sobre el papel de las empresas frente a la desigualdad y en la división de los recursos físicos en una población.

Teniendo en cuenta que la inequidad en la distribución de dinero afecta directamente a la sociedad, es importante dar a conocer esta problemática, que ya fue advertida en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo: “La

distribución de los ingresos en una sociedad reviste enorme importancia, ya que influye en la cohesión social y, para cualquier nivel dado de PIB, determina el grado de pobreza en ella” (Naciones Unidas, 2000, p. 4).

En el ámbito académico, se podrán beneficiar, con la presente investigación, estudios enfocados en las organizaciones privadas y cómo estas pueden afectar o beneficiar a la distribución de riqueza obteniendo nueva información de investigación, pues los estudios anteriormente realizados de este mismo tema se han enfocado en las entidades públicas, con el fin de buscar la forma de realizar la distribución de riqueza por medios gubernamentales.

Relación de la administración con la desigualdad

A través de la historia se ha evidenciado el desarrollo y aplicación de diversas prácticas relacionadas con lo que en la actualidad se conoce como *administración*. Esta, según Jiménez (1997), “surge como consecuencia de varias transformaciones fundamentales acontecidas en el siglo XIX, tanto en el sector público con la consolidación de los estados republicanos como en el sector privado con la revolución industrial” (p. 71), puesto que fue necesario organizar grandes empresas e instituciones para atender las crecientes labores que desarrollaban, en seguimiento de sus objetivos. “Se inició además un gran progreso tecnológico con el industrialismo y ello obligó a buscar mejores técnicas de trabajo que permitieran aprovechar al máximo los recursos, fin que siempre han tratado de alcanzar todos los inversionistas” (Jiménez, 1997, p. 71).

Sin embargo, el concepto de *administración* se consolidó hasta la primera década del siglo XX con los estudios realizados por el estadounidense Frederick Taylor (1856-

1915) y el francés Henry Fayol (1841-1925), quienes dieron inicio a la teoría de la administración.

La esencia de la doctrina de Fayol consiste en que gobernar una empresa pública o privada es un arte que debe asegurar la aplicación racional de sus funciones básicas (técnicas, comerciales, financieras, de seguridad, de contabilidad y administrativas) que están presentes en toda institución sin importar cuál sea su naturaleza, pero en diferentes proporciones según los niveles jerárquicos (Jiménez, 1997).

En 1907, Taylor presenta su teoría sobre administración científica, la cual fue sometida a observación, estudio y experimentación en algunas empresas de Nueva York. De tal manera, pudo comprobar varios factores que afectan el rendimiento de los trabajadores y daban como resultado una productividad menor de la que podría lograrse, si se mejoran las condiciones de trabajo (Jiménez, 1997).

Solo hasta 1911 las teorías de Taylor fueron publicadas en el libro *Principios de administración científica*, las cuales, al igual que las de Fayol, contribuyeron a dar origen al concepto y a la teoría administrativa.

A partir de Taylor y Fayol, la evolución del pensamiento administrativo muestra diferentes enfoques a través de la historia que se han presentado e implementado en diferentes tipos de organizaciones o instituciones. Dentro de la sociedad capitalista, estas han demostrado principalmente la necesidad de coordinar y armonizar la división del trabajo, término que identificó el economista Adam Smith en su teoría económica, al referirse a la especialización de tareas en la empresa.

Con la división del trabajo se entiende que cada individuo participante recibirá una recompensa por su labor, la cual será proporcional a la producción realizada. De la teoría del valor-trabajo de Adam Smith se deriva de la premisa de que “los bienes que consumen los hombres son producidos

por el trabajo, y por ende una persona será rica o pobre de acuerdo a la cantidad de trabajo que sea capaz de realizar” (Gabriel y Manganelli, 2010, p. 2). En consecuencia, el valor de intercambio de todos los bienes es igual a la cantidad de trabajo que su poseedor puede comprar con ellos. “El valor del trabajo no varía, aunque sí lo hacen los precios de los bienes, y por tal motivo el valor del trabajo es la medida universal y real mediante la cual puede estimarse el valor de todos los bienes” (Rodríguez, 2016, p. 1).

Con el capitalismo y la división del trabajo, surge el concepto de apropiación del capital. Adam Smith (1794) lo entiende como la ganancia que hace parte del valor creado por los trabajadores en el proceso de producción que finalmente acumulan los dueños del capital. Establece que los ingresos que reciben los subordinados están determinados por el tiempo de trabajo necesario para la producción de mercancías; sin embargo en el capitalismo los resultados fueron contradictorios, pues evidenciaron la desigualdad en ingresos. Rodríguez (2016) afirma: “Al no poder establecer las diferencias entre trabajo y fuerza de trabajo; es decir, al hacer equivalentes valor y salarios, Smith se ve imposibilitado para explicar la operación de la ley del valor en una sociedad capitalista” (p. 19).

En contraste, en el siglo XX surge la teoría de las relaciones humanas. Con este nuevo enfoque se superaron algunas fallas de los legados que postularon el fayolismo y el taylorismo y su influencia en el ámbito económico, puesto que se busca resaltar la importancia que debe tener el hombre en toda empresa e institución (Jiménez, 1997).

En la actualidad, las empresas se orientan más hacia el cumplimiento de objetivos sociales e individuales, y se encuentran inmersas en un fenómeno característico de las épocas de cambio, según Gélinier (1999):

El sentido de la empresa y la realidad en la que se mueve es la principal razón de la dificultad con la que estas se encuentran para generar, mantener y desarrollar la confianza necesaria en su actuación. El resultado final nos conduce inexorablemente hacia una crisis de confianza. La presencia actual de la ética empresarial responde en buena medida a esta necesidad de recuperar la confianza en la actividad empresarial. (p. 19)

Debido a los cambios estructurales de las organizaciones y su objeto social, se puede afirmar que la distribución de la riqueza está estrechamente relacionada con la ética, concepto que fue introducido por primera vez por Aristóteles, quien defendía que “la ética se basa en la finalidad de la acción humana” (citado por Gélinier, 1999, p. 44).

La ética empresarial ocasiona un cambio de paradigma en las organizaciones. Según Gélinier (1999), “anteriormente definían un escenario donde ser ético significaba en último lugar perder dinero. La empresa se entendía como algo objetivo, con una lógica clara y una finalidad concreta dirigida al beneficio económico” (p. 19). Aunque las raíces de la ética se originaron en la antigüedad, el término *ética empresarial* y su introducción al significado actual se remontan a la década de los años setenta en Estados Unidos. Su historia se forja en tres vertientes interrelacionadas; la ética en la faceta de los negocios, o ética empresarial; la ética empresarial académica, y la ética empresarial como una ética integrada en los negocios o responsabilidad social (De George, 2011).

La corriente más amplia es la ética de los negocios: “Se ocupa de la verdad y la justicia relacionadas con aspectos como las expectativas de la sociedad, la competencia equitativa, la publicidad, las relaciones públicas, la autonomía del consumidor y el comportamiento corporativo” (Koontz et ál., 2008, p. 49). Peter Drucker, en el año 1981, afirma la inexistencia de algo como la ética empresarial, e indica que solo existía

la ética en los negocios, pues considera la ética empresarial como varios intentos de justificar prácticas empresariales consideradas como inmorales (De George, 2011).

La ética en los negocios se desarrolla bajo dos teorías morales básicas: la teoría utilitaria, que fue propuesta por Jeremy Bentham a finales del siglo XVIII y que afirma que se deben evaluar planes y acciones por sus consecuencias, y la teoría de la justicia, desarrollada por John Rawls en 1971 y que exige que los tomadores de decisiones se guíen por la justicia y equidad, así como por la imparcialidad (Koontz et ál., 2008).

En los años ochenta, el concepto se introdujo en Europa y Japón, aunque su desarrollo en cada país difiere del seguido en Estados Unidos por las diferencias sociopolíticas, económicas y culturales. Más adelante se propagó de maneras distintas a otras partes del mundo, en cada ocasión con un énfasis e historia locales diferentes. Según De George (2011), la ética empresarial, “a escala internacional, pasó a asociarse con el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, iniciado por el entonces secretario general de la ONU Kofi Annan, de cara al Foro Económico Mundial celebrado el 31 de enero de 1999, que despegó oficialmente en julio de 2000” (p. 362).

Desde que surgió la ética, se intentó cambiar el comportamiento del ser humano para intentar una transformación en el entorno. En el mundo hay organizaciones que se solidifican con el fin de generar ganancias y recursos, y se valen de cualquier mérito para lograrlo, en muchas ocasiones sin tener en consideración la inequidad social.

Conclusiones

La distribución de la riqueza está asociada a la teoría del valor-trabajo propuesta por Adam Smith, en la cual afirma que los activos que obtendrán los agentes que par-

ticipan en el proceso de distribución serán de acuerdo con la cantidad de trabajo que cada individuo sea capaz de producir. Sin embargo, algunos agentes obtienen una mayor parte de la riqueza de los individuos representada en beneficios que acumulan a partir de la fuerza de trabajo que venden los empleados a cambio de un salario para subsistir. La desigualdad en la distribución de ingresos proviene de la propiedad de los factores de producción, con lo que se evidencia, de este modo, la inequitativa distribución. Las organizaciones, sin embargo, manifiestan contribuir con la disminución de la pobreza en la sociedad a partir de diferentes programas que ayuden a generar pagos más justos al empleado. Este es el factor más importante en la organización según la teoría de las relaciones humanas.

Finalmente, al surgir la ética empresarial, las organizaciones se encuentran comprometidas con la sociedad, debido a que la implementan como una forma de vida e influyen a cada uno de los trabajadores en pos de mejorar las relaciones internas y de mejorar la calidad de vida de la sociedad. A pesar de ello, el problema de distribución de la riqueza no ha sido completamente resuelto; por lo tanto, se recomienda abordar las alternativas que tienen las organizaciones privadas para promover una justa y equitativa distribución de la riqueza, partiendo, inicialmente, por caracterizar las acciones que realizan las organizaciones privadas para la erradicación de pobreza; en segundo lugar, se analiza el modelo de gestión de las empresas privadas que se han caracterizado por intentar subsanar la desigualdad en la población, y, por último, se describen y comparan los modelos de gestión privada frente a la desigualdad en Colombia. Esto tiene como objetivo lograr establecer las acciones que podrían realizar las organizaciones en busca de una equitativa distribución de la riqueza.

Referencias

- Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E. y Zucman, G. (coords.). (2018). *Informe sobre la desigualdad global 2018* [resumen ejecutivo]. World Equality Lab. <https://bit.ly/3ci1vmt>
- Álvarez, S. (2007). Concentración de la riqueza, millonarios y la reproducción de la pobreza en América Latina. *Sociologías*, 9(18), 38-73.
- Blanco E. (2015). La gestión: ¿Que se gana, que se pierde? (vol. XI). IESA. <https://bit.ly/36OaWZz>
- Borri, N. (2009). Distribución de riqueza. *Entramado con la Justicia y la Paz*, 4(1) 31-48. <https://bit.ly/2Mjfvbc>
- Ceriani, L. y Verme, P. (2014). *Individual diversity and the Gini decomposition* (documento de trabajo n.º 6763). World Bank. <https://bit.ly/2XKFilw>
- Chaves, E. J. (2009). Curvas funcionales de Lorenz: análisis datual e inferencias. *Tendencias*, 10(2). <https://bit.ly/2ZXossq>
- Coraggio, J. L. (2006). *Distribución de la riqueza y la asociación público-privado en la economía social*. <https://bit.ly/2XOBQMY>
- De George, R. (2011). Historia de la ética empresarial. En *Valores y ética para el siglo XXI* (pp. 361-386). BBVA. <https://bit.ly/2ZUOaxD>
- Dobb, M. (1983). *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*. Siglo Veintiuno Editores.
- Gabriel, A. y Manganelli, M. (2010). *Teoría del valor trabajo: los enfoques de Smith y Ricardo*. Universidad del CEMA. <https://bit.ly/3cntp08>
- Galbraith, J. K. (2013). Desigualdad y Globalización. *Ola Financiera*, 6(14), 1-18. <https://bit.ly/2XG7Rqc>
- García, A. y López, S. (2011). Distribución de la riqueza: El complejo equilibrio de la democracia constitucional. En H. Fix-Zamudio y D. Valdez, *Instituciones sociales en el constitucionalismo contemporáneo* (pp. 233-262). UNAM.
- Gélinier, O., (1999). *Ética de los negocios. ¡Basta de ir a la deriva!* Limusa; Grupo Noriega Editores.
- Hoyos, D. D. (2016, 14 de abril). Observatorio de Desarrollo Económico. <https://bit.ly/3vRfWbo>
- Jiménez, W. (1997). *Introducción al estudio de la teoría administrativa*. Fondo de Cultura Económica.
- Koontz, H., Weihrich, H., y Cannice, M. (2008). *Administración: una perspectiva global y empresarial* (13.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.
- Luna, M. A. (2012). La distribución de la riqueza en el mundo. *Strategia*, 7(25), 70-71.
- Naciones Unidas. (2000). *Distribución de los ingresos y desarrollo*. Mesa redonda de alto nivel sobre comercio y desarrollo Orientaciones para el siglo XXI [ponencia de panel]. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Universidad de Oxford, Reino Unido. <https://bit.ly/3gHVMty>
- Oxford Committee for Famine Relief. (2015). *Privilegios que niegan derechos, desigualdad extrema y secuestro de la democracia en América Latina y el Caribe*. <https://bit.ly/3cna5QT>
- Oxford Committee for Famine Relief. (2018). *Oxfam International Colombia*. <https://bit.ly/2XPORFU>
- Piketty, T. (2008). *La economía de las desigualdades: cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza*. Siglo Veintiuno Editores. <https://bit.ly/3cmJrYn>
- Rand, A. (1967) What is Capitalism? En *Capitalism: the unknown ideal*. New American Library (pp. 63-90). <https://bit.ly/2MiydcU>
- Rodríguez-Vélez, P. y Salazar-Valencia, P. A. (2015). El crecimiento empresarial: una herramienta fundamental para la reducción de la pobreza. *Clío América*, 9(17), 77-84. <https://bit.ly/3eB51K3>
- Rodríguez, A. (2016). El trabajo en Smith: Valor o medida del valor? *Revista de Ciencias Económicas*, 34(2), 152-165. doi:10.15517/rce.v34i2.27195
- Rubio, M. V. (2018). La informalidad laboral en América Latina. *Archipiélago*, (99), 18-20.
- Sánchez, J. E. (2008) *El poder de las empresas multinacionales. Diez años de cambios en el Mundo, en la Geografía y en las Ciencias Sociales, 1999-2008* [ponencia]. X Coloquio Internacional de Geocrítica, Universidad de Barcelona. <https://bit.ly/2BcjH3R>
- Smith, A. (1794). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* (tomo II, 19). Traducción de D. Josef Alonso Ortiz. Valladolid. <https://bit.ly/3xSZMzY>
- Stiglitz, J. (2012). *El precio de la desigualdad: El 1 % de la población tiene lo que el 99 % necesita*. Taurus. <https://bit.ly/2XjyQsG>

Tafari, R., Chisea, G., Caminati, R., y Gaspio, N. (2014) Capitalismo, medio ambiente, desigualdad y salud. *Revista de Salud Pública*, 18(2), 29-41. <https://bit.ly/3cj7FCz>

Trotsky, L., (1939) *El pensamiento vivo de Karl Marx*. <https://bit.ly/3dgSqvk>

Valle, V. (2013). El papel del sector público en una economía moderna. *Extoikos*, (9), 5-10. <https://bit.ly/2XjwUjU>