



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN
MÉXICO, 1989-2000.
UNA VISIÓN DE FIN DE SIGLO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A :

OSWALDO PÉREZ DÍAZ

DIRECTOR DE TESIS: LIC. MIGUEL CERVANTES JIMÉNEZ



CIUDAD UNIVERSITARIA, MÉXICO, D.F.

OCTUBRE DE 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C. OSWALDO PÉREZ DÍAZ**, bajo el siguiente título: **“LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO, 1989-2000. UNA VISIÓN DE FIN DE SIGLO.”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Laureano Hayashi Martínez'.

ACT. LAUREANO HAYASHI MARTÍNEZ.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C.OSWALDO PÉREZ DÍAZ**, bajo el siguiente título: **“LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO, 1989-2000. UNA VISIÓN DE FIN DE SIGLO.”** en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

A t e n t a m e n t e

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'R. Huerta Q.', written in a cursive style.

LIC. ROGELIO HUERTA QUINTANILLA



SECRETARÍA NACIONAL
DE EDUCACIÓN PÚBLICA
MÉXICO

**ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-**

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C.OSWALDO PÉREZ DÍAZ**, bajo el siguiente título: **"LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO, 1989-2000. UNA VISIÓN DE FIN DE SIGLO."**en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente


MTRO. ANÍBAL GUTIÉRREZ LARA



SECRETARÍA NACIONAL
ADMINISTRACIÓN DE
MEXICO

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C.OSWALDO PÉREZ DÍAZ**, bajo el siguiente título: **"LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO, 1989-2000. UNA VISIÓN DE FIN DE SIGLO."**en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

MTR. LUIS RODRÍGUEZ MEBELLIN



LIBERTAD NACIONAL
AYUNTAMIENTO DE
MEXICO

ING. LEOPOLDO SILVA GUTIÉRREZ.
DIRECTOR GENERAL DE LA
ADMINISTRACIÓN ESCOLAR.
P R E S E N T E.-

Me permito informar a Usted, que de acuerdo a los Artículos 19 y 20, Capítulo IV del Reglamento General de Exámenes, he leído en calidad de Sinodal, el trabajo de tesis que como prueba escrita presenta el (la) sustentante **C.OSWALDO PÉREZ DÍAZ**, bajo el siguiente titulo: **"LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO, 1989-2000. UNA VISIÓN DE FIN DE SIGLO."**en tal virtud, considero que dicho trabajo reúne los requisitos para su réplica en examen profesional.

Atentamente

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'M. Cervantes Jiménez', written over a horizontal line.

LIC. MIGUEL CERVANTES JIMÉNEZ

Contenido

Contenido.....	2
Dedicatoria.....	4
Introducción.....	5
Justificación.....	7
Delimitación temporal y espacial	8
Objetivo general	8
Objetivos particulares.....	8
Hipótesis	10
1 Aspectos teóricos de la distribución del ingreso.....	11
1.1 Teoría del Equilibrio Económico General.....	12
1.1.1 Régimen de propiedad	14
1.1.2 Conducta del productor	15
1.1.2.1 Demandas de trabajo, capital y oferta de producto	16
1.1.3 Conducta del consumidor.....	19
1.1.3.1 Demandas de producto y de saldos monetarios, y oferta de trabajo	21
1.1.4 El Equilibrio Económico General	23
1.1.4.1 Demanda excedente de producto	23
1.1.4.2 Demanda excedente de trabajo	24
1.1.5 Conclusiones en torno al Equilibrio Económico General.....	25
1.2 La Teoría de Simon Kuznets.....	27
1.3 Factores determinantes del bienestar	30
1.3.1 El PIB <i>per cápita</i>	31
1.4 La distribución del ingreso	33
1.4.1 Estratificación y concentración del ingreso	34
1.5 Curva de Lorenz	38
1.6 Índice de Gini.....	40
1.7 Perspectivas previas en torno a la distribución del ingreso.....	43
1.7.1 El libre comercio y la distribución del ingreso	45
1.7.2 Gasto social y distribución del ingreso.....	47
1.8 Información requerida para el estudio de la distribución del ingreso	50
1.8.1 Las encuestas de ingresos y gastos de los hogares.....	51

2	Distribución del ingreso en el ámbito mundial	54
2.1	Panorama mundial en el año 2000	54
2.1.1	PIB mundial en el año 2000	56
2.1.2	PIB <i>per cápita</i> en el 2000	59
2.1.3	Distribución del ingreso por países	65
2.1.4	Índice de Gini por países	72
2.1.5	La pobreza	76
2.1.5.1	Fronteras de la pobreza	77
2.1.5.1.1	Líneas de pobreza	78
2.1.5.2	Pobreza extrema.....	80
3	Distribución del ingreso en México	84
3.1	Panorama económico en México	84
3.1.1	PIB en términos reales	88
3.1.1.1	PIB real distribuido por deciles	89
3.1.2	PIB <i>per cápita</i> real.....	93
3.1.3	PIB <i>per cápita</i> y desigualdad	95
3.2	Distribución del ingreso, 1989–2000	100
3.2.1	Ingreso como pago a los factores.....	102
3.2.1.1	Desempleo, salario y distribución del ingreso	104
3.2.1.2	Ingreso v/s capacidades	110
3.2.2	La asimétrica distribución del ingreso corriente total en México	114
3.2.2.1	Ingreso corriente total	118
3.2.2.2	Índice de Gini y Curva de Lorenz	125
3.2.3	Prueba de hipótesis de variaciones en el Índice de Gini.....	127
3.3	Ingreso y pobreza en México	129
4	Conclusiones y recomendaciones.....	134
	Índice de cuadros y tablas	142
	Índice de gráficos e ilustraciones	143
	Bibliografía.....	144

Dedicatoria

A Mónica, porque también somos lo que hemos perdido.

A mis padres: María de la Luz Díaz y Miguel Pérez,
porque siempre conté con su apoyo, sobre todo en los momentos más difíciles. Muchas gracias.

A mis hermanos: Israel, Miguel Ángel y Lucía, con cariño y respeto.

A mis sobrinos: Hugo, Leonardo y Noé,
puesto que en mí representan una fuente de riqueza espiritual para continuar hacia adelante.

A la memoria de mi abuelita: María de Jesús Ramos y al abuelo José Díaz López.

A mi asesor de tesis, el Licenciado Miguel Cervantes,
por su interés y paciencia que depositó en la elaboración de este trabajo.

A los Maestros Aníbal Gutiérrez Lara y Luis Rodríguez Medellín,
por el impulso que han dado a mi vida profesional.

A todos los que faltan, pero que no se me olvidan,
gracias por formar parte de lo que ahora soy.

El trabajo es cosa buena
Es lo mejor de la vida
Pero la vida es perdida
Trabajando en campo ajeno
Unos trabajan de trueno
Y es para otros la llovida

Tal vez otro habrá rodado
Tanto como he rodado yo
Y les juro, créanmelo,
Que he visto tanta pobreza
Que yo he pensado con tristeza
Dios por aquí, no pasó...

Atahualpa Yupanqui

Introducción

La información que se dispone en torno a la distribución del ingreso, indica que México tiene una de las desigualdades más desproporcionadas en el orbe, una situación que es característica de los países de Latinoamérica; de hecho esta región es considerada la más inequitativa del mundo. Sin embargo, este fenómeno mexicano no es consistente con el potencial económico del país, ya que se trata de una de las primeras diez economías, en términos de la aportación al Producto Interno Bruto mundial.

Estudios recientes muestran que en África al Sur del Sahara, en Asia Meridional y en América Latina, se ubican los países que acusan los niveles más altos de desigualdad en la distribución del ingreso y, por ende, las concentraciones de ingreso más desproporcionadas. En este sentido, el caso de México es muy particular, puesto que su nivel de desarrollo es comparable con los de los países más pobres del mundo, en virtud de que la condición de economía altamente generadora no ha sido suficiente para reducir las asimetrías de una sociedad mexicana polarizada.

El fenómeno de la desigualdad en la distribución del ingreso ha despertado el interés de los investigadores en el ámbito internacional. Particularmente, en el caso de Latinoamérica, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) se ha ocupado de analizar y difundir esta problemática, destacando propuestas metodológicas y publicando las cifras más relevantes de las encuestas de ingresos y gastos de los hogares que se elaboran en cada país.

Específicamente, el caso mexicano ha sido abordado por Nora Lustig, quien en su estudio "Distribución del ingreso y crecimiento en México" identifica la ausencia de equidad aún en períodos de auge económico de la economía mexicana. Lustig, además, atribuye una influencia decisiva del deterioro de los

indicadores distributivos en el aumento de la pobreza, sobre todo cuando se enfrentan crisis.

Por su parte, los Doctores Julio Boltvinik y Enrique Hernández Laos, han puesto especial atención en la construcción de bases de datos homogéneas, que incluyen los principales resultados de las ENIGH ajustados al Sistema de Cuentas Nacionales. En el documento “Pobreza y distribución del ingreso en México”, ambos autores emplearon una misma base de datos; si bien cada uno llega a conclusiones independientes, se destaca la importancia de utilizar cifras razonablemente uniformes.

No obstante, tanto Boltvinik como Hernández Laos, señalan la persistencia y agudización de la desigualdad en México en el último cuarto del siglo XX, y la consideran un factor fundamental en el incremento de la pobreza del país, toda vez que las diferencias en los ingresos de los ciudadanos de un mismo país suponen, con toda certidumbre, un distinto correspondiente nivel de acceso a los bienes y servicios que consumen las personas para satisfacer sus necesidades y deseos.

Hernández Laos, en su ensayo “La distribución factorial del ingreso en México”, destaca la relevancia del ingreso como pago a los factores de la producción. En este sentido, las fuentes del ingreso de los hogares, adquieren una importancia radical, ya que las propias capacidades de los agentes económicos determinan las oportunidades para elevar su nivel de vida.

Cabe destacar que la desigualdad en la distribución del ingreso, independientemente de la metodología empleada o del objetivo que se persiga demostrar, es visualizada como una problemática social que no se resuelve automáticamente con el crecimiento económico ni con la nueva estructura económica mundial.

Justificación

De acuerdo con los criterios adaptados por Miller y Ackoff, este trabajo sobre la distribución del ingreso adquiere relevancia social, toda vez que la desigualdad en la distribución del ingreso se visualiza como un factor que deteriora la cohesión y el tejido sociales.

En este sentido, el aporte fundamental radica en el análisis que de la distribución del ingreso en México se hace hasta el año 2000, vinculado con comparativos de carácter internacional, en los que se establece que la concentración desproporcionada del ingreso no es un fenómeno privativo de la economía mexicana, por el contrario, está presente en todas las naciones.

Asimismo, se propone una selección de variables que permiten analizar esta problemática desde diversas aristas, por ello se señalan también las relaciones existentes entre el actual modelo económico y la desigualdad, las cuales son determinadas por las propias medidas de política económica y la secuencia temporal con que se aplican.

De este modo, investigadores y hacedores de política económica, contarán con elementos adicionales para identificar las limitaciones existentes para el impulso del desarrollo social y humano, considerando que este problema no es transitorio y que la solución radica en las condiciones estructurales de cada economía, es decir, que no se resuelve a través de la asignación libre de recursos en la actual economía de mercado.

Cabe señalar que la proyección social de esta investigación consiste en despertar el interés de académicos, gobiernos, organismos internacionales y organizaciones no gubernamentales, de manera que le otorguen la atención y seriedad debidas a este fenómeno, puesto que el potencial económico del país no

es consistente con los desequilibrios sociales que se padecen y que podrían perpetuar la polarización de la sociedad mexicana.

Delimitación temporal y espacial

El estudio abarca el periodo 1989–2000, años en los cuales en México se dispone de información cotejable entre sí y cuya publicación es de carácter bienal. Se considera que ya en esta etapa los cambios y ajustes estructurales han trascendido su periodo de madurez y se han superado los efectos de las crisis de la década de los ochenta.

Para la realización de comparativos internacionales se consideran varios años, en función de las cifras publicadas por organismos como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la Comisión Económica para América Latina y El Caribe, principalmente.

Objetivo general

El propósito de este trabajo es analizar la evolución de la distribución del ingreso en México en el periodo 1989–2000, bajo la óptica del orden económico internacional vigente desde los años ochenta y considerando la transición económica impulsada durante las dos últimas décadas del siglo pasado.

Objetivos particulares

Para alcanzar el objetivo general, el trabajo se presenta en tres capítulos, respondiendo a los siguientes objetivos particulares:

En el primer capítulo se presenta un enfoque teórico que explica algunos de los factores que originan asimetrías en la distribución del ingreso, así como las

herramientas estadísticas comunes para su medición. Dicho enfoque retoma la Teoría del Equilibrio Económico General del Doctor Fernando Noriega, la cual establece que el desempleo es un factor que propicia distribución desigual del ingreso, y se conjuga con los diferenciales en las dotaciones iniciales de recursos de los agentes.

Aplicando esta teoría en una economía real, se observa que las asimetrías en la distribución del ingreso están determinadas, en gran medida, por las fuentes de obtención del ingreso; es decir, las familias tienen ingresos desiguales porque las fuentes de sus ingresos son también desiguales.

En el segundo capítulo se analiza la distribución del ingreso por países, para precisar la posición de México en el ámbito mundial, demostrando que, en efecto, la economía nacional se encuentra dentro de las diez más grandes del mundo; pero la desigualdad presente en el país es similar a la de los países más inequitativos del planeta. En este sentido, se confirma que no necesariamente un elevado volumen de producción garantiza equidad en la distribución del ingreso.

El tercer capítulo está dedicado, específicamente, al análisis de la evolución de la distribución del ingreso en México, enfatizando en que los avances macroeconómicos de la última década del siglo XX, no han favorecido la reducción de la desigualdad de manera significativa. Asimismo, se destaca que en periodos posteriores a la crisis de 1994 sí se presentan reducciones, aunque mínimas, en la desigualdad. Esta mejoría, se debe a un fenómeno denominado **igualdad por empobrecimiento**, que se combina con el incremento de la economía informal; lo cual ha permitido paliar los efectos negativos de las crisis, particularmente el del desempleo, de manera que un considerable número de hogares, de clase media y media baja, evitan su pauperización mediante la obtención de un ingreso en actividades al margen de la legalidad. Asimismo, en este apartado se definen las implicaciones que, sobre la distribución del ingreso en México, han tenido las

políticas estabilizadoras y los programas económicos de ajuste estructural, aplicados en el país en el último cuarto del siglo pasado.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones; mismas que indican que la ausencia de políticas redistributivas y las crisis enfrentadas, han provocado que la sociedad mexicana de los inicios del siglo XXI sea una sociedad de grandes contrastes; como resultado de una creciente segmentación social en donde la mayoría han sido excluidos.

Hipótesis

El desempeño económico del país acusa deficiencias, las cuales han propiciado que México sea uno de los países más inequitativos del orbe. En este tenor, se asume la siguiente hipótesis: durante los años noventa no se presentaron variaciones radicales que mejoraran los indicadores distributivos del país, sin embargo, la desigualdad en la distribución del ingreso en el año 2000 es la más desproporcionada en el periodo 1989–2000.

1 Aspectos teóricos de la distribución del ingreso

El presente capítulo define un enfoque teórico para analizar uno de los principales determinantes del bienestar de la sociedad: la **distribución del ingreso de los hogares**, tomando como base la **Teoría del Equilibrio Económico General** del Dr. Fernando Noriega (cuyo supuesto esencial es la maximización de la tasa de beneficio de los productores), pues en ella se encuentran elementos que definen algunos factores que intervienen en la distribución asimétrica del ingreso, su evolución y persistencia en el tiempo.

Esta Teoría del Equilibrio Económico General señala que: “una economía de propiedad privada, plenamente descentralizada y de competencia perfecta, con plena movilidad de precios y rendimientos a escala decrecientes en las funciones de producción; no garantiza, por sí sola, el pleno empleo. El pleno empleo es sólo un caso particular del equilibrio general, que es posible y puede verificarse.”¹

En este sentido, el desempleo involuntario es un fenómeno natural en economías competitivas y de propiedad privada y es compatible con el equilibrio general; es el factor inicial que propicia una disminución del consumo, pues supone una distribución desigual del ingreso entre los agentes que tienen empleo y aquellos que no lo tienen. Naturalmente, la restricción presupuestaria de los individuos que tienen empleo es más holgada, porque quienes están desempleados reducen sus posibilidades de gasto obligatoriamente.

Este enfoque se complementa con la tradicional hipótesis de Kuznets, quien muestra las tendencias esperadas de largo plazo en la distribución del ingreso en los países en desarrollo. Asimismo, se señalan dos herramientas básicas para

¹ Noriega Ureña, Fernando, *Teoría del desempleo, la distribución y la pobreza*, p. 16.

estudiar la distribución del ingreso en una sociedad: la Curva de Lorenz y el Índice de Gini.

Por otra parte, se presenta un panorama del estado de los estudios elaborados sobre este tema, cuyo fin consiste en observar las distintas líneas de estudio que se han desarrollado en los últimos años.

Una limitante en el estudio de la distribución del ingreso de los hogares es la carencia de homogeneidad y cobertura de las fuentes de información. Algunos investigadores han realizado ajustes a las cifras y construido sus propias bases de datos, distinguiendo entre los tipos de ingreso existentes: total, monetario, funcional, etc. En el caso de la economía mexicana las **Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares** son una herramienta indispensable que, a pesar de sus limitaciones, constituyen el instrumento de análisis mayormente aceptado.

1.1 Teoría del Equilibrio Económico General

En la teoría microeconómica se encuentra un aspecto que relaciona los mercados de intercambio y de producción para llegar al equilibrio económico general; en el intercambio se observa la relación existente entre los consumidores para lograr el equilibrio de intercambio; y en la producción, se analiza el comportamiento de las empresas para llegar al equilibrio de la producción.

El equilibrio general se obtiene considerando las demandas excedentes de producto y de factores, una vez que los productores deciden maximizar su tasa de beneficio; es necesario considerar también los efectos parciales del salario, la tasa de interés, las expectativas de la demanda y de las percepciones no salariales de los consumidores.

En primer lugar, se describen los supuestos² de este modelo:

- a) Una economía con mercado de capitales.
- b) El trabajo es un insumo adicional de la producción y además, existe un bien durable que también interviene en el proceso productivo.
- c) Se trata de una economía de propiedad privada, plenamente descentralizada, conformada por un gran número de productores y consumidores, donde ninguno de ellos puede por sí sólo alterar las condiciones del sistema.
- d) Los productores y los consumidores son agentes idénticos entre sí, por lo tanto cualquiera de ellos representa fielmente a los demás agentes de su misma clase.
- e) Al mismo tiempo, ellos están plenamente informados sobre las señales vigentes en la economía, forman previsiones perfectas sobre los precios como una proporción de los precios actuales.
- f) Los gustos y preferencias y las técnicas de producción son idénticos entre sí para todos ellos, estas últimas, representadas mediante funciones homogéneas de algún grado positivo; los gustos y preferencias, por su parte, se representan en funciones de utilidad continuas, convexas y no separables, de la forma potencia-positiva.
- g) Se produce un solo bien, suficiente para satisfacer tanto a consumidores como a productores; este bien es durable y extendible a dos periodos productivos como máximo. De este modo, cada unidad del bien producido en un primer periodo puede ser consumida o bien utilizada como insumo para la producción en el siguiente periodo.
- h) El horizonte de vida de los agentes se supone infinito y el número de consumidores no varía en el tiempo.
- i) El salario constituye una variable distributiva y se acuerda su nivel entre los agentes antes de iniciar el proceso productivo.

² Los supuestos son los que emplea el Dr. Noriega a lo largo del desarrollo de la Teoría del Equilibrio Económico General, mismos que han sido agrupados y resumidos para efectos del presente trabajo. No obstante, el sentido de cada uno de ellos no ha sufrido alteración alguna.

1.1.1 Régimen de propiedad

El primer periodo productivo inicia con la constitución de una sociedad cuyo régimen de propiedad³ se define de la siguiente manera:

- a) El capital inicial resulta de la contribución equitativa de todos los consumidores y se reparte entre todas las firmas del sistema en partes iguales. Por tal motivo a cada consumidor le corresponde un número alicuota de acciones de las firmas.
- b) Cada consumidor posee una acción de cada firma, cada firma divide su propiedad en partes iguales, entonces, es propiedad de todos los consumidores en proporciones idénticas.
- c) Al poseer una acción, cada consumidor tiene el derecho de participar de los beneficios de una firma. La masa de beneficios se divide en dos fracciones: la primera se destina a la distribución de acciones y, la segunda, es la parte de beneficios obtenidos durante un periodo productivo, misma que será distribuida entre los trabajadores empleados en la propia firma de acuerdo con la proporción con la que cada uno de ellos participe en el trabajo total empleado.
- d) El capital físico de cada firma, compuesto por el producto generado y no consumido durante el periodo inmediato anterior, será propiedad de los consumidores que lo financien mediante la compra de acciones. A cambio de tal financiamiento percibirán la proporción correspondiente al número de acciones que posean, por concepto de remuneraciones pagadas al capital por parte de la firma.
- e) Las acciones son negociables en el mercado de capitales al final de cada periodo.
- f) A cada trabajador empleado le corresponde un salario vigente en el sistema por cada unidad de trabajo que otorgue.

³ Al igual que en los supuestos del modelo, las características del régimen de propiedad de esta economía hipotética son las establecidas en la Teoría del Equilibrio Económico General del Dr. Noriega.

g) En el mercado existe una cantidad constante de papel moneda que se distribuye de manera equitativa entre todas las firmas antes de iniciar el primer periodo productivo, con esto, es posible llevar a cabo pagos de salarios, beneficios distribuidos y remuneraciones de capital.

1.1.2 Conducta del productor

El productor persigue la maximización de su tasa de beneficios bajo dos condiciones fundamentales: **la Función Objetivo del Productor y la Restricción Técnica del Productor.**

La **Función Objetivo del Productor** indica que: *“El productor actúa racionalmente cuando decide generar la cantidad de producto y emplear la cantidad de factores que maximizan su tasa de beneficio, sujeto a las restricciones tecnológicas”*.⁴ Nótese que el productor no sólo elige maximizar el volumen de beneficios que puede obtener, de modo que su función objetivo sería la siguiente:

$$\max(1 + \pi) = PQ[wT + r^* + Q_i]^{-1} \quad (1)$$

En donde:

π = tasa de beneficio del productor

P = nivel de precios del producto

Q = cantidad de producto

w = pago al factor trabajo

T = volumen de trabajo empleado

$r^* = (1+r)P_0$, siendo P_0 el precio de producto en el periodo anterior y r la tasa de interés

Q_i = cantidad de producto en el periodo anterior

⁴ Noriega Ureña, Fernando, *op. cit.*, p. 20.

Por su parte, la **Restricción Técnica del Productor** implica que: “A todo nivel de empleo de factores directamente integrados al proceso de producción física de una firma, le corresponde un nivel positivo de factores empleados para hacer posible la instalación de la firma en la industria. Al volumen de factores empleados para este fin, le corresponde un nivel nulo de producto en la función de producción”.⁵

En este sentido, los costos de instalación comprenden la cantidad de trabajo necesario y el volumen de capital requerido, insumos que no son canalizados al proceso productivo físico; tal restricción se representa como sigue:

$$s. aQ = f[(T - T^*, Q_i)] \quad (2)$$

En donde T^* es el volumen de trabajo empleado y remunerado para la instalación de la firma, que no genera producto pero que es ineludible para iniciar el proceso productivo.

1.1.2.1 Demandas de trabajo, capital y oferta de producto

Partiendo de las condiciones anteriores, el productor decide maximizar su función de producción, considerando los requerimientos de factores. La maximización de la función respecto a T y a Q_i , respectivamente, resulta en:

$$f'_T(wT + r^* Q_i) = wf[(T - T^*), Q_i] \quad (3)$$

$$y \quad f'_{Q_i}(wT + r^* Q_i) = r^* f[(T - T^*), Q_i] \quad (4)$$

⁵ *Idem.*

Por lo tanto, hay dos condiciones de primer orden, que se muestran a continuación:

$$f'_{Q_i} [f'_{Q_i}]^{-1} = \frac{w}{r^*} \quad (5)$$

$$f'_{T} \left(\frac{T}{Q} \right) + f'_{Q_i} \left(\frac{Q_i}{Q} \right) = 1 \quad (6)$$

Esto significa que el productor maximiza su tasa de beneficio, produciendo en el nivel donde la suma de las elasticidades trabajo y capital del producto es igual a uno y donde la tasa marginal de sustitución técnica (TMST) iguala la relación inversa de las remuneraciones a los factores por unidad empleada de los mismos.

Ahora bien, el cálculo de las demandas de factores en equilibrio se puede efectuar a partir de los criterios siguientes:

- Definiendo el grado de homogeneidad de la función de producción por μ : ($0 < \mu < 1$) y utilizando el teorema de Euler, la restricción del productor (ecuación 1) se puede expresar de la siguiente manera:

$$Q = \mu^1 [f'_{T} (T - T^*) + f'_{Q_i} Q_i] \quad (7)$$

- En segundo lugar, dado que la TMST es una relación proporcional entre cantidades y dadas las propiedades de la función (5), se puede representar por:

$$\phi Q_i (T - T^*)^1 = f'_{T} [f'_{Q_i}]^{-1} \quad (8)$$

siendo ϕ un número real tal que $\phi > 0$.

- Finalmente, al reemplazar (8) en (6) y en (7) e igualando ambas ecuaciones se llega al siguiente resultado:

$$T = \nu T^* \quad (9)$$

siendo

$$\nu = (\mu^1 + \mu^1 \phi^{-1} - 1)(\mu^{-1} + \mu^{-1} \phi^{-1} - 1 - \phi^{-1})^{-1} \quad (10)$$

con $\nu > 1$, puesto que $\phi > 0$ y $0 < \mu < 1$.

la ecuación (9) corresponde a la demanda de trabajo en equilibrio, donde dicha demanda es independiente del precio, del salario y de la tasa de interés. Sólo depende de la magnitud de trabajo necesario para la instalación de la firma en la industria. Es decir, se trata de una relación técnica.

- Reemplazando (9) en (8) y resolviendo para Q_i se obtiene la demanda de capital en equilibrio:

$$Q_i = \phi^{-1}(\nu - 1) \left(\frac{w}{r^*} \right) T^* \quad (11)$$

la demanda del capital por parte del productor es también una función del trabajo necesario para la instalación y depende de la relación inversa entre el salario y la tasa de interés.

Finalmente, siguiendo el desarrollo matemático pertinente se arriba a las funciones reducidas de demanda de trabajo y capital, donde el trabajo depende de la cantidad de producto que la firma desea producir:

$$T = v f^{-1}(Q, r^*) \quad (12)$$

$$Q_i = \phi^{-1}(v-1) \left(\frac{w}{r^*} \right) f^{-1}(Q, r^*) \quad (13)$$

se observa también que "...la demanda de capital depende directamente de la oferta de la firma e inversamente de la tasa de interés, que se efectuó durante el periodo anterior y estuvo determinada por la demanda efectiva esperada en el periodo actual. La demanda esperada $E(Q_d)$ se supone proporcional a la demanda del periodo corriente y los costos totales..."⁶, entonces, vienen dados por la ecuación:

$$C_t = wT + r^* Q_i \quad (14)$$

donde se incorporan los salarios y la cantidad de trabajo, así como la cantidad de capital requerida con su respectiva relación con la tasa de interés.

Por el supuesto de la maximización de la tasa de beneficio de los productores, estos generan la cantidad de producto que los consumidores demandan y nada más; por tanto, la ecuación de oferta de producto Q_o debe satisfacer la identidad siguiente:

$$Q_o = \left(\frac{\Pi}{P} \right) + \left(\frac{w}{P} \right) T + \left(\frac{r^*}{P} \right) Q_i \quad (15)$$

1.1.3 Conducta del consumidor

Este tipo de agentes actúa racionalmente al decidir demandar la cantidad de producto y de saldos reales, y ofrecer la cantidad de trabajo que maximizan sus

⁶ *Ibidem*, p. 85

funciones de utilidad hasta donde sus restricciones de presupuesto se lo permiten. La función objetivo del consumidor típico se determina por sus demandas de producto para consumo, ocio y de saldos reales, bajo las siguientes características:

$$U = h\left(Q_c, S, \frac{m^*}{P}\right) \quad (16)$$

En donde:

U = función de utilidad del consumidor

Q_c = cantidad de producto consumida

S = $(\tau - T_0)$ siendo τ el tiempo total disponible del individuo y T_0 el tiempo de trabajo que el consumidor está dispuesto a vender a las firmas

m* = ingresos del consumidor al inicio del periodo

P = nivel de precios del producto

Por su parte, la restricción presupuestaria es la siguiente:

$$m_0 + m_1 + m_k + wT_0 = PQ_c + m^* \quad (17)$$

en esta función, el primer término (**m₀**) representa los ingresos del consumidor por concepto de las acciones distribuidas entre los propietarios de las firmas, el siguiente (**m₁**) se refiere al volumen de percepciones del consumidor proveniente del reparto de los beneficios obtenidos entre los trabajadores, el tercer término (**m_k**) constituye las percepciones derivadas de los servicios de capital y por último se encuentran los ingresos correspondientes a los salarios.

Ahora, siendo **M*/P** la masa total de recursos que todos los consumidores aportan para financiar el capital de las firmas durante el siguiente periodo de producción, y **(nrP_oQ_i)** el total de remuneraciones a los servicios de capital de las

empresas, cada consumidor percibe durante el periodo corriente el siguiente ingreso por financiamiento del capital:

$$m_k = \left(\frac{m^*}{M^*} \right) (nr^* Q_i) \quad (18)$$

siendo

$$M^* = mm^* \quad (19)$$

De este modo, "los recursos que el consumidor destine al ahorro en términos de saldos reales durante el periodo corriente financiarán una parte del capital que las firmas emplearán en el periodo siguiente, de manera que los ingresos actuales m_k por su inversión en capital durante el periodo vigente, son resultado de su ahorro en el periodo anterior".⁷

1.1.3.1 Demandas de producto y de saldos monetarios, y oferta de trabajo

El cálculo económico que efectúa el consumidor se expresa de la siguiente manera:

$$\max U = h(Q_c, S, m^* / P) \quad (20)$$

$$s. am_0 + m_1 + m_k + wT_0 = PQ_c + m^*$$

Una vez obtenidas las condiciones de primer orden y recordando que toda tasa marginal de sustitución (TMS) resulta en una relación proporcional entre

⁷ *Ibidem*, p. 101.

cantidades cuando la función de utilidad es potencia-positiva, se obtiene lo siguiente:

$$(\psi Q_c)^{-1}(\tau - T_0) = \frac{w}{P}; \forall \psi: \psi > 0 \quad (21)$$

$$(\varphi Q_c)^{-1}(m^*) = P \quad (22)$$

siendo ψ y φ dos números reales mayores que cero. A partir de estas ecuaciones se obtienen las funciones de oferta de trabajo, demanda de producto para consumo y demanda de saldos nominales, respectivamente:

$$T_0 = (1 + \psi)(1 + \psi + \varphi)^{-1} \tau - \varphi(1 + \psi + \varphi)^{-1} (m_0 + m_1 + m_k) w^{-1} \quad (23)$$

$$Q_c = (1 + \psi + \varphi)^{-1} (m_0 + m_1 + m_k + w\tau) P^{-1} \quad (24)$$

$$m^* = \psi(1 + \psi + \varphi)^{-1} (m_0 + m_1 + m_k + w\tau) \quad (25)$$

siendo $1 > (1 + \psi + \varphi)^{-1} > 0$.

Así, la oferta de trabajo es, por tanto, función inversa de la dotación inicial y directa del salario. La demanda de producto para consumo es función directa de la dotación inicial y del salario, e inversa del precio. Finalmente, la demanda de saldos nominales es función directa de la dotación inicial y del salario.

Al suponerse en todos los casos la dotación inicial del consumidor de magnitud constante, las funciones anteriores dependen exclusivamente del precio y el salario. El consumidor expone sus planes de oferta de trabajo, demanda de producto y de saldos nominales, como resultado de su conducta racional.

Así, tratándose de un agente precio aceptante en condiciones de equilibrio parcial, realiza todos sus planes de compra y venta, siempre que logre igualar sus costos de oportunidad subjetivos, con los precios relativos vigentes en el sistema, mismos que pueden también entenderse como costos sociales de oportunidad.⁸

1.1.4 El Equilibrio Económico General

Los consumidores determinan las demandas agregadas de producto para consumo, de saldos monetarios y la oferta de trabajo; por su parte, los productores determinan el volumen global de las demandas de factores y de la oferta de producto. Siempre que la tasa de interés sea positiva, los consumidores canalizarán sus ahorros en forma de saldos monetarios al mercado de capitales.

Para llegar al Equilibrio Económico General es necesario considerar las demandas excedentes de trabajo, capital, producto y moneda, considerando un productor y un consumidor, pues son representativos de todos los agentes de la economía.

1.1.4.1 Demanda excedente de producto

La demanda excedente de producto se explica tanto por las variables que determinan el consumo, como por aquellas de las cuales depende la inversión o demanda de capital físico para el periodo siguiente:

$$(Q_d - Q_0) = \Omega(m_0 + m_1 + m_k + w\tau)P^{-1} + \phi^{-1}(v-1)\eta(w/r^*)g(Q, r^*/w) - Q_0 \quad (26)$$

siendo $\Omega = (1 + \psi + \phi)^{-1}$ y dado que existe verificación perfecta de las expectativas de los agentes, la ecuación (26) se define siempre en cero. Se trata de una

⁸ *Ibidem.* p. 102.

función de demanda excedente que exhibe el equilibrio perpetuo del mercado de bienes.

1.1.4.2 Demanda excedente de trabajo

En este sistema el pleno empleo es posible, sin embargo sólo es un caso particular dentro del Equilibrio Económico General y no necesariamente existe equilibrio general nulo cuando no se presenta el pleno empleo. En este sentido, el desempleo involuntario es también una posibilidad que aceptan los agentes, aunque no es deseable.

Aún con plena verificación de las expectativas, las fuerzas del mercado vigentes en la economía no garantizan el pleno empleo. De todas las posibilidades, aquellas que implican excesos de oferta de trabajo son las más probables en el sistema.

El nivel de empleo lo determinan las firmas con su demanda de trabajo, con base en sus expectativas de demanda y sin relación alguna con la oferta de trabajo de los consumidores.

Asumiendo que $m_c = m_0 + m_1 + m_k$, se tiene la ecuación (27):

$$(T_d - T_0) = \nu f^{-1} \left[\Omega \frac{(m_c + w\tau)}{P} + \phi^{-1}(\nu - 1) \eta \left(\frac{w}{r^*} \right) g \left(\varrho, \frac{r^*}{w}, \left(\frac{w}{r^*} \right) \right) \right] - (1 + \psi) \Omega \tau + \varphi \Omega \frac{(m_c)}{w}$$

En la ecuación de demanda de trabajo (27) se puede observar que depende de cinco variables; "...si las cuatro primeras de ellas se mantienen constantes en algún nivel positivo hipotético, es posible hallar un valor de P lo suficientemente pequeño como para que la demanda de trabajo supere a la oferta, y otro lo suficientemente grande como para obtener un resultado con exceso de oferta.

Siendo esto posible y, en virtud de la continuidad de la función (27) es posible encontrar por lo menos una imagen en cero. Esta ecuación es la prueba de que una economía de propiedad privada, plenamente descentralizada y de competencia perfecta, con plena movilidad de precios y rendimientos a escala decrecientes en las funciones de producción, no garantiza con el libre juego de las fuerzas del mercado, el pleno empleo".⁹

En este sentido, para lograr el pleno empleo es necesario que dada la oferta de trabajo, las expectativas de demanda efectiva tiendan al máximo nivel posible, y los niveles de tasa de interés y precio se sitúen en magnitudes lo suficientemente pequeñas como para hacer tender a cero la demanda excedente de trabajo.

Esta relación de tendencias es válida para cualquier nivel positivo de salario, lo cual implica que es difícil que se pueda dar una situación donde todos los consumidores sean empleados y conduce a la aparición del desempleo involuntario, pues los productores no demandarán más trabajo, una vez que su tasa de beneficios llegue a su máximo nivel; es decir, el emplear unidades más del factor trabajo implica que la tasa de beneficio del productor no está siendo maximizada.

1.1.5 Conclusiones en torno al Equilibrio Económico General

El resultado fundamental en este análisis de la Teoría del Equilibrio Económico General es que el desempleo involuntario resulta plenamente compatible con el equilibrio general del sistema. La causa del desempleo involuntario es la insuficiencia de la racionalidad individual, manifestada en las fuerzas del mercado.

⁹ *Ibidem*, p. 105.

“La involuntariedad del desempleo provoca diversos efectos, puesto que cualquier ingreso salarial a las percepciones no salariales que le sea ofrecido sólo a uno de los desempleados como un salario por unidad de trabajo inferior al vigente en el sistema sería aceptado por él y deseado por cualquiera de los demás, con tal de mejorar su situación en términos de consumo. La disposición a trabajar de los desempleados se concreta para cualquier nivel positivo de salario, sea o no inferior al vigente en la economía, ya que de esta manera su situación mejora respecto a aquella implicada por el desempleo”.¹⁰

Así, el desempleo que se registra en el sistema es involuntario en sentido estricto del término, el cual es un fenómeno natural en economías competitivas y de propiedad privada, cuando el único mecanismo de coordinación entre agentes es el sistema de precios. En las economías de libre mercado es tan involuntario para los agentes como lo es el pleno empleo.

Ahora bien, de acuerdo con las características de esta economía, el desempleo involuntario es el factor inicial que propicia una disminución del consumo, pues supone una distribución asimétrica del ingreso entre los agentes que tienen empleo y aquellos que no lo tienen. Evidentemente, los primeros, al contar con una percepción mayor de ingresos tenderán a consumir más dentro de la economía, mientras que los últimos, al no contar con una percepción salarial adicional a los ingresos distribuidos desde el comienzo del periodo productivo en el sistema, se verán forzados a consumir menos dado que cuentan con mayores restricciones presupuestarias.

En suma, dentro de la Teoría del Equilibrio Económico General se encuentran los siguientes elementos que definen el por qué la distribución del ingreso no es equitativa, mismos que son susceptibles de ser constatados de una manera pragmática en economías reales.

¹⁰ *Ibidem*, p. 120.

En primer lugar se encuentra el desempleo, ya que los individuos que no cuentan con una percepción por concepto de su trabajo, obligatoriamente reducen sus posibilidades de ingreso. Por el contrario, aquellos individuos que sí tienen empleo, reciben una remuneración como pago al factor trabajo y, por lo tanto, tienen la garantía de captar un nivel de ingreso.

Simultáneamente, la generación de empleos no siempre es suficiente para absorber la totalidad de oferta de mano de obra; por lo tanto, con frecuencia se incurre en el subempleo, lo cual, evidentemente, posibilita la existencia de diferenciales de ingreso entre los trabajadores.

Finalmente, las capacidades de las personas determinan, en última instancia, las fuentes de obtención de sus ingresos; es decir, la ocupación de los puestos laborales está en función del nivel de calificación de la fuerza de trabajo. Esta circunstancia implica que los ingresos obtenidos serán diferenciados, por cuanto, teóricamente, a mayores capacidades las fuentes de percepción se diversifican y corresponden ingresos más elevados.

1.2 La Teoría de Simon Kuznets

Además del planteamiento teórico de la disponibilidad y asignación de recursos a través del Equilibrio Económico General (visualizado previamente) existe otro enfoque, que complementa la explicación de las asimetrías en la distribución del ingreso: el que relaciona al crecimiento económico con la propia distribución del ingreso de los hogares. Para abordarlo, es necesario retomar los estudios realizados por Simon Kuznets, quien es considerado el pionero del estudio de la desigualdad.

Simon Kuznets planteó el estudio de la distribución del ingreso de los hogares en el largo plazo, basándose en la relación que existe con el crecimiento económico. El afirmaba que “la desigualdad en la distribución del ingreso aumenta

en las primeras etapas del crecimiento económico..., luego se estabiliza por un tiempo y, finalmente, disminuye en las últimas etapas del crecimiento, dando lugar a una curva en forma de **U** invertida que expresa la relación entre una medida de desigualdad, como el Índice Gini y crecientes niveles de ingreso *per cápita*".¹¹

Los estudios elaborados por Kuznets fueron utilizados con frecuencia para explicar la relación existente entre el crecimiento económico y la desigualdad, que se observó en las economías latinoamericanas a partir de los años sesenta.

En su planteamiento original, Kuznets elaboró un modelo dualista donde supone dos sectores: uno agrícola y otro no agrícola, en el primero se incluye el 80 por ciento de la población. El proceso de crecimiento económico conlleva un proceso migratorio de la población del sector agrícola al no agrícola, debido a las diferencias de ingresos entre ambos sectores.

Bajo este esquema, el cambio en la distribución del ingreso de los hogares queda determinado por los niveles de productividad y el ritmo de crecimiento, por un lado, y los movimientos de población entre ambos sectores, por el otro.

Finalmente, el cambio en la desigualdad proviene de:

- Las diferencias de productividad entre los sectores
- La concentración de las propiedades y de los activos que propicia la concentración del ahorro
- Las políticas redistributivas que son aplicadas en las etapas avanzadas del crecimiento

Al trabajo realizado por Kuznets, Lydall le incorpora una definición sectorial que consiste en un sector moderno y uno tradicional, donde los procesos

¹¹ Hernández Laos, Enrique y Boltvinik, Julio, *Pobreza y distribución del ingreso en México*, pp. 155–156.

productivos tienen que ver con la innovación tecnológica y métodos primitivos para la producción.

Lydall concluye que se presenta una tendencia creciente en la desigualdad de la distribución del ingreso de los hogares en una primera etapa de desarrollo económico, la cual es seguida por una tendencia decreciente, conforme se generaliza el proceso de modernización tecnológica en la economía.¹²

En el siguiente capítulo es factible contrastar estas teorías con la evidencia empírica, dado que "...la hipótesis central de Kuznets se verificaba en casos como el de México, pues el periodo de sustitución de importaciones imponía un proceso de urbanización que acentuaba los diferenciales de ingreso entre la población".¹³

Ante esa situación, las reformas de ajuste estructural impulsadas por el gobierno, mostraron que la modernización de la economía era insuficiente para asegurar la distribución equitativa del ingreso. La teoría de Kuznets, sin embargo, es susceptible de ser verificada en aquellos países que aun no concluyen su proceso de industrialización.

Empero, es necesario considerar que la mayoría de los países donde se efectuó el proceso de industrialización a la mitad del siglo XX, posteriormente enfrentaron crisis continuas que determinaban tasas de crecimiento nulas y/o negativas, razón por la cual la desigualdad disminuye; no porque los hogares hayan visto aumentado su ingreso, sino porque una mayor cantidad de hogares comienza a captar ingresos menores, trasladándose automáticamente a los estratos inferiores; lo que se conoce como **igualdad por empobrecimiento**.¹⁴

¹² *Ibidem*, p. 158.

¹³ Cortés, Fernando, *Procesos sociales y desigualdad económica en México*, Siglo XXI editores, México, 2001, p.14.

¹⁴ Este concepto ha sido empleado por investigadores y organismos internacionales como la CEPAL; particularmente, Fernando Cortés ha hecho referencia a él al analizar el comportamiento de la distribución del ingreso después de que se presenta alguna crisis.

Por lo anterior, es indispensable mantener tasas de crecimiento económico que aseguren, en un primer momento, mayor ingreso a las familias y, en segundo lugar, acompañar el proceso de auge con políticas redistributivas encaminadas a reducir la desigualdad entre la población; de lo contrario, el tamaño de la economía es incongruente con el nivel de bienestar de la población en su conjunto.

1.3 Factores determinantes del bienestar

Cuando se estudia la distribución del ingreso se tiene una noción del nivel de bienestar de la población, aunque el objetivo no sea analizar el bienestar en determinada área geográfica; por lo tanto es importante aclarar que el bienestar es un estudio particular que incorpora indicadores complejos del nivel de vida de la población; sin embargo, la distribución del ingreso y el bienestar son temas inseparables, aunque diferentes.

Al hablar de bienestar se considera el aumento del nivel de vida de las personas en lo individual y de la sociedad en general. La medida del bienestar resulta complicada, pues se deben tomar en cuenta muchas variables económicas y sociales importantes, por ejemplo: esperanza de vida de la población, tasa de mortalidad, hospitales disponibles por grupo de habitantes, escuelas disponibles, nivel de alfabetismo, ingreso *per cápita*, consumo *per cápita*; entre otras.

Para contar con una noción del nivel de vida de la población "en economía, la medición del bienestar se puede aproximar a dos grandes indicadores aceptados a nivel internacional. Uno de ellos es el producto *per cápita* y el otro es la distribución del ingreso".¹⁵

¹⁵ Aparicio Cabrera, Abraham, *Curso de Microeconomía*, p. 242.

El primero es relativamente fácil de obtener, mientras que en el caso de la distribución del ingreso, se trata de un proceso más elaborado que, adicionalmente, se apoya en herramientas como la Curva de Lorenz y el Índice de Gini, mismos que se calculan con la información estadística levantada, sobre todo a través de las encuestas de ingresos y gastos de los hogares. De este modo queda establecido que la distribución del ingreso es determinante para el bienestar de la población.

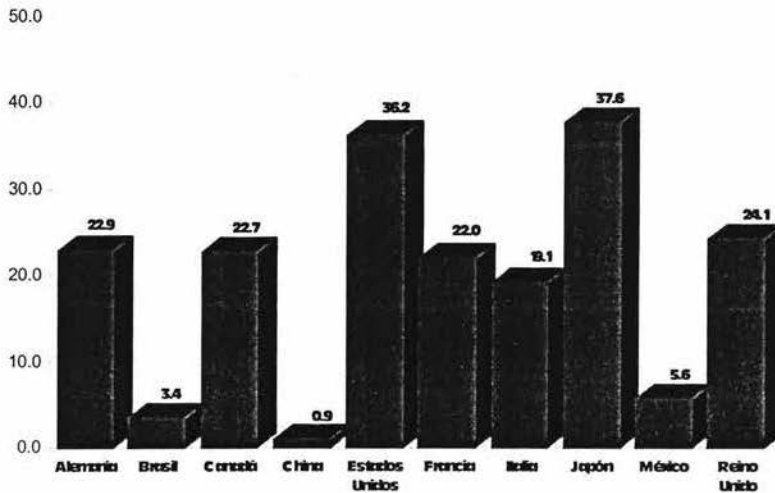
1.3.1 El PIB *per cápita*

El PIB *per cápita* es un indicador sencillo de obtener, basta con dividir el Producto Interno Bruto (PIB) de un país entre su número total de habitantes. Con esta razón se intenta conocer qué tanto PIB le corresponde a cada habitante en promedio.

En general, conviene calcular el PIB *per cápita* en dólares y no en la moneda local, con la finalidad de poder realizar comparaciones posteriores con otras naciones. Cabe señalar que el PIB *per cápita*, si bien no es una medida exacta del bienestar de la sociedad, al menos es el mejor indicador disponible para conocer de manera inmediata el nivel de desarrollo de los habitantes de determinado país.

Dado que el volumen de producción y la población total entre los países no son exactamente iguales, este indicador es también distinto entre las naciones y constituye un acercamiento a las diferencias que existen en torno al desarrollo en el mundo.

Gráfica 1.1 Economías dinámicas¹⁶: PIB *per cápita*, 2000
(miles de dólares por persona)



Fuente: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook*, 2001.

En la gráfica anterior se observa que, a pesar de ser los diez países con el volumen de producción más elevado en el mundo, el PIB *per cápita* entre ellos es muy distinto. Por ejemplo, en el año 2000, este indicador en Japón ascendió a 37,625 dólares por persona al año, mientras que en China es sólo de 854.6; es decir, el PIB *per cápita* de Japón resultó 44 veces mayor al de China. La diferencia entre ambos resultados es comprensible por ambos lados: en primer lugar, la producción de Japón es superior a la de China (5 veces más aproximadamente); en segundo término, la población total de China es muy superior: más de 1,000 millones de habitantes.

En países como México o Brasil (cuyas economías son las más grandes de América Latina) a pesar de ser de las diez economías con el mayor Producto Interno Bruto en el mundo, en este caso las economías dinámicas son las siguientes: Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, China, Italia, Canadá, Brasil y México.

¹⁶ El concepto "economías dinámicas" fue retomado de una clasificación elaborada por Consultores Internacionales, S.C.; y hace referencia a las economías de los países que son, potencialmente, los más grandes generadores de Producto Interno Bruto en el mundo, en este caso las economías dinámicas son las siguientes: Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, China, Italia, Canadá, Brasil y México.

constituye un promedio estadístico de las percepciones de la población, pero no indica cómo se distribuye el ingreso en un país, lo cual es fundamental para efectuar un análisis más completo.

1.4 La distribución del ingreso

“La forma en que se distribuye el ingreso generado por un país no es igual entre todos sus habitantes, algunos tienen más ingreso que otros. Básicamente la distribución del ingreso depende de las fuentes de donde se obtienen tales ingresos, y se puede decir que esa desigualdad radica en que unos poseen más medios que otros”.¹⁷

Como se señaló anteriormente, el desempleo es uno de los factores que propician la distribución asimétrica de los ingresos, de igual manera, provoca efectos permanentes si la situación persiste a lo largo del tiempo, pasando de una distribución asimétrica a la concentración del ingreso.

En el sistema de mercado considerado, “...bajo condiciones de competencia perfecta, plena movilidad de precios y rendimientos a escala decrecientes en las funciones de producción, el desempleo involuntario causa una distribución inequitativa del ingreso, y tal fenómeno es irreversible por medio del sistema de precios.

Aún presentándose el pleno empleo, la problemática no se corrige cuando han habido por lo menos dos periodos productivos con desempleo. Esta persistencia del desempleo agudiza la polarización del ingreso y debilita los mecanismos institucionales de la sociedad para aminorar las diferencias de los niveles de vida de agentes, inicialmente, idénticos”.¹⁸

¹⁷ *Ibidem*, p. 243.

¹⁸ Noriega Ureña, Fernando, *op. cit.*, nota 1, p. 138.

Adicionalmente, en una sociedad real, las familias tienen ingresos desiguales porque las fuentes de sus ingresos son también desiguales; entre ellas se encuentran los sueldos y salarios, ingresos obtenidos por la propiedad de bienes y activos financieros, subsidios, transferencias (por lo regular otorgados por el gobierno). Sin embargo, en cualquier economía real, la evidente desigualdad en la percepción de ingreso es incuestionable, por lo cual, casi de manera automática, se conforman estratos de ingreso en las economías claramente diferenciados.

1.4.1 Estratificación y concentración del Ingreso

El sistema económico que explicó el Equilibrio Económico General, puede marcar la pauta para definir estratos de ingreso fácilmente identificables:

- El primero, conformado por los agentes empleados
- El segundo, integrado por quienes están parcialmente desempleados
- Finalmente, el tercero, compuesto por los individuos totalmente desempleados

En esta clasificación, los agentes del primer estrato disponen de mayores recursos para financiar su demanda. Por su parte, los agentes del tercero financiarán menor demanda, en virtud de que sus ingresos son los más limitados del sistema.

Si el desempleo persiste, la transmisión de la distribución asimétrica del ingreso es irreversible en los periodos productivos siguientes; y se puede arribar a la siguiente afirmación: "El libre juego de las fuerzas del mercado ha dado origen al desempleo involuntario, este ha causado la distribución asimétrica del ingreso,

con ella se originó la pobreza; al persistir estas condiciones, el ingreso se concentra en un solo estrato y de esta forma se provoca la pobreza acumulativa".¹⁹

En el caso de México, entre 1988 y 1996 la dinámica demográfica de años anteriores provocó que mientras la población crecía a un ritmo de 2 por ciento anual, la mayor de 12 años lo hizo en 2.5 por ciento; además, por el aumento en la participación de esta última en el trabajo, la PEA creció 3 por ciento.

Esta situación ha implicado que, en años recientes, la demanda de empleos sea de un millón de puestos de trabajo al año; ante ello, el crecimiento del Producto Interno Bruto en el país no ha sido suficiente para satisfacer dicha demanda, por el contrario, en años de crisis y estancamiento (como en 1995 y 1996, respectivamente) el desempleo aumentó significativamente.

Cuadro 1.1 México: Tasa General de Desempleo Abierto por principales áreas urbanas, 1992–2000

Año	Tasa General de Desempleo Abierto
1992	2.8
1993	3.4
1994	3.7
1995	6.2
1996	5.5
1997	3.7
1998	3.2
1999	2.5
2000	2.2

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, años seleccionados.

En el periodo 1996–2000, la configuración por edades de la población sugiere un crecimiento dinámico de los habitantes en edad de trabajar, de ahí que la PEA se incrementa considerablemente; en consecuencia, se demandan mayores empleos. Sin embargo, el ritmo de crecimiento económico no ha sido

¹⁹ *Idem.*

congruente con el número de empleos necesarios que permitan disminuir el volumen de población desocupada.

En este sentido, la transición demográfica planteada por el Consejo Nacional de Población ha dado lugar a la necesidad de que la economía del país genere más de un millón de empleos anualmente, debido, fundamentalmente, a que año con año se incrementará la población de 12 años y más, aumentando la Población Económicamente Activa.²⁰

Además del propio desempleo —es necesario insistir en ello— las diferencias entre los puestos laborales también determinan distintas percepciones de ingreso, es decir, la población ocupada (en el sector formal de la economía) no recibe la misma cantidad de ingreso. Por ejemplo, literalmente hablando, el ingreso de un empresario es superior al que capta un obrero; y el ingreso obtenido por este último, a su vez, es mayor al de una persona desempleada.

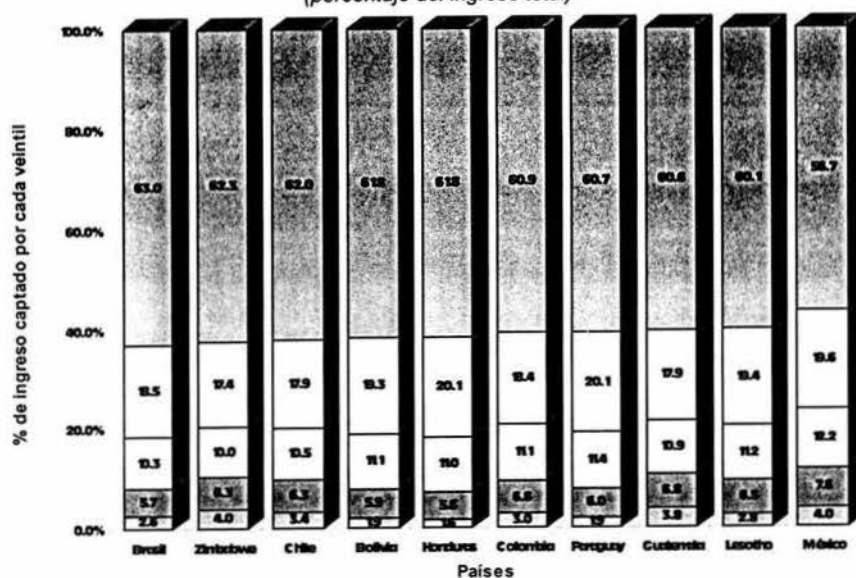
Ante ello, los desempleados se ven obligados a efectuar algún tipo de actividad que les asegure la obtención de ingresos (economía informal), lo cual ocasiona que la concentración del ingreso disminuya, aunque no es mecanismo deseable para el funcionamiento económico.

De este modo, las propias fuentes de obtención de ingresos conllevan a un proceso de concentración del mismo, el cual se visualiza como resultado del desempleo, de los diferenciales en las dotaciones iniciales de recursos y de la presencia perpetua de agentes ostensiblemente distintos de acuerdo a su captación. Esto significa que las propias condiciones económicas y sociales de cada país son las que determinan percepciones de ingreso diversificadas.

²⁰ El CONAPO cuenta con una visión demográfica de largo plazo que pareciera alentar el potencial de México a través del fortalecimiento de los recursos humanos del país. La disminución de la natalidad, particularmente en la década de los noventa, ha dado lugar a que, en los próximos años, se observe un incremento considerable de la población de 12 años y más, esto significa que México contará con una importante cantidad de fuerza de trabajo, mientras que la población dependiente (niños menores de 12 años) tenderá a disminuir. Esto se conoce como "Bono Demográfico" pero impone periodos de crecimiento dinámico y sostenido que permitan generar los empleos necesarios y poder así aprovechar las ventajas de la política demográfica.

De manera que, el mecanismo por medio del cual el ingreso se concentra en cada vez menos consumidores radica en la persistencia de los diferenciales de ingreso existentes en la economía; que dependen, a su vez, de factores como: las habilidades de los trabajadores, la capacitación, el nivel educativo, la posición en el trabajo, etc., que indudablemente aseguran percepciones de ingresos desiguales.

Gráfica 1.2 Países seleccionados: Distribución del ingreso por veintiles, 2000
(porcentaje del ingreso total)



Fuente: Banco Mundial, *Distribution income or consumption*, 2001.

Además, esas diferencias al interior de un país son también perceptibles entre las naciones; es decir, cada país cuenta con una desigualdad particular. En el gráfico 1.2 se observan serios ejemplos de concentraciones sumamente desproporcionadas de ingreso; a través de ella se pone en evidencia la compleja situación de los países latinoamericanos.

1.5 Curva de Lorenz

En el estudio de la desigualdad se disponen de diversos métodos para describir la forma en que se distribuye el ingreso entre los diferentes grupos de individuos en una sociedad: los diagramas de dispersión, los indicadores de desigualdad y los ordenamientos de la información; elaborar un diagrama para visualizar la distribución del ingreso resulta útil para el análisis de la desigualdad.

La forma más habitual de representar la desigualdad es a partir de la Curva de Lorenz, medida propuesta en 1905 con el propósito de ilustrar la inequidad en la distribución de los servicios de salud, que se extendió al estudio de la desigualdad económica.

En términos simples, la Curva de Lorenz representa el porcentaje acumulado de ingreso recibido por un determinado grupo de población ordenado en forma ascendente de acuerdo a la cuantía de su ingreso. La construcción de esta curva se efectúa de la manera siguiente:

- 1) Supóngase que se tienen n individuos ordenados en forma creciente respecto al valor de sus ingresos
- 2) Se forman g grupos de igual tamaño llamados estratos
- 3) Se calcula la relación entre las proporciones acumuladas de la población y las proporciones acumuladas de ingreso
- 4) Se construye el polígono de frecuencias acumuladas que se forma de la relación anterior, mismo que constituye la Curva de Lorenz²¹

En caso de que a cada porcentaje de la población le corresponda el mismo porcentaje de ingresos se forma una línea de 45°, esta línea divide en dos partes

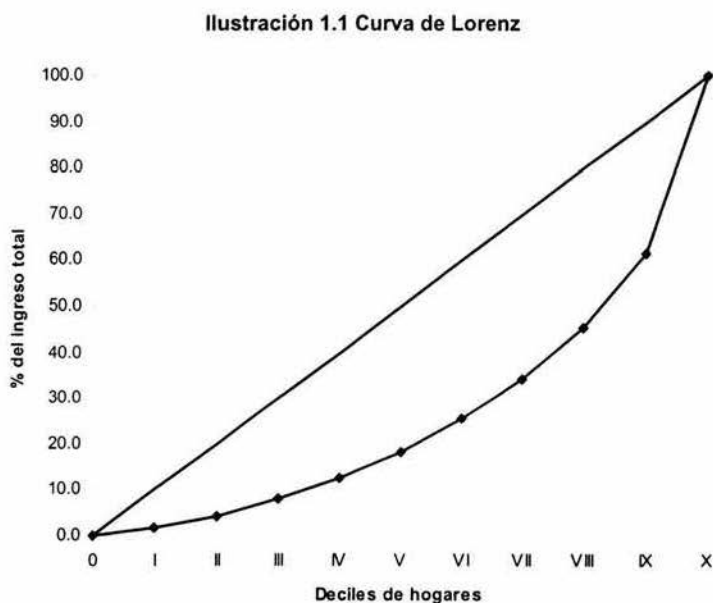
²¹ Medina, Fernando, "Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso", *Estudios Estadísticos y Prospectivos*, Chile, CEPAL, marzo de 2001, p. 14.

iguales el cuadrante, que se forma al graficar las proporciones acumuladas de personas en el eje horizontal, y de ingresos en el vertical.

La diagonal de 45° se define como la **línea de equidad perfecta**, o bien, **línea de equidistribución**, y denota, por ende, ausencia de desigualdad.

La ilustración 1.1 muestra una Curva de Lorenz, en donde:

- La curva correspondiente a la distribución empírica es la Curva de Lorenz
- La línea de equidistribución o de igualdad perfecta es la línea de 45°
- El área entre las dos líneas es denominada *área de concentración*



Fuente: Elaboración propia.

A partir de la relación entre el área de concentración y la línea de igualdad perfecta, es posible derivar diversos indicadores que se utilizan para evaluar la concentración del ingreso, por ejemplo, el Índice de Gini.

1.6 Índice de Gini

El Índice de Gini explica el grado de desigualdad (concentración) de la distribución del ingreso en una sociedad. Existen diversas formas de derivar la expresión algebraica que se emplea para el cálculo del Índice de Gini; en 1912, el propio Gini definió esta medida de desigualdad en los términos siguientes:

$$IG = \frac{1}{2\mu} \left[\frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n |y_i - y_j|}{n(n-1)} \right] = \frac{1}{2\mu} \Delta \quad (28)$$

En donde:

Δ = Medida aritmética de las $n(n-1)$ diferencias absolutas de las observaciones.

2μ = Máximo valor que asume Δ cuando un individuo concentra todo el ingreso.²²

y = nivel de ingreso

En 1914, Gini propuso un nuevo indicador de concentración que se define como: **1 menos dos veces el área entre la línea de igualdad perfecta y la curva de Lorenz**, demostrando que era equivalente a lo que había presentado en un trabajo previo de donde surgió la expresión (28).

$$IG = 1-2 F(y) \quad (29)$$

En donde:

$F(y)$ = La Curva de Lorenz, es decir, la proporción de familias que tienen ingresos acumulados menores o iguales a y .

²² *Ibidem*, p.17.

La derivación de (29) se basa en el razonamiento de que si el área de concentración en la ilustración 1.1 se divide entre el área del triángulo que se ubica de bajo de la línea de igualdad perfecta, se obtiene una medida de concentración.

Debido a que el área bajo la línea de equidistribución es igual a $\frac{1}{2}$ y el área total es igual a la unidad, el Índice de Gini se define como el cociente de las diferencias entre la línea de equidistribución y los valores de la Curva de Lorenz. Dicho de otra manera, el Índice de Gini es el área de concentración (α) bajo la línea de 45° y hasta la Curva de Lorenz, que se representa por:

$$IG = 2 \int_0^1 [\alpha - g(\alpha)] d\alpha \quad (30)$$

Para expresar algebraicamente el Índice de Gini es necesario considerar que tal indicador es exactamente igual a la **diferencia media relativa (DMR)**, lo que se define como la *media aritmética de las diferencias absolutas* entre todos los pares de ingresos, tal y como se muestra en la ecuación (31):

$$IG = \frac{DMR}{2} = \frac{\sum_{i,j} (y_i - y_j) \frac{1}{n^2}}{2} = \frac{\sum (y_i - y_j)}{2n^2 \bar{y}} \quad (31)$$

En la ecuación (31), el Índice de Gini se construye al comparar la distribución empírica que se forma con los datos observados y la línea de igualdad perfecta que supone la distribución teórica derivada de la Curva de Lorenz. El Índice de Gini induce un ordenamiento de las observaciones que es consistente con dicha curva, además asigna mayor peso a las observaciones que se encuentran en la parte baja de la distribución, independientemente de cuáles sean sus valores.

No obstante, una de las principales desventajas de este indicador es que las transferencias unitarias de ingreso entre individuos reciben más peso, en la medida que haya más observaciones en las zonas donde se efectúan. Por tal motivo, la ponderación máxima corresponde a transferencias próximas a la moda y lejos de los extremos de la distribución.²³

En los trabajos empíricos existe un debate sobre cuál es la variable que se considera más apropiada para evaluar la concentración del ingreso. La principal controversia surge al momento de elegir entre el ingreso total del hogar o el ingreso *per cápita*. Ambas variables pueden ser adecuadas, dependiendo de los objetivos de la investigación que se lleve a cabo.

En ciertos casos es más conveniente el uso del ingreso total familiar, por el simple hecho de que considera que el hogar es la unidad de consumo en la cual se concentran las percepciones de ingreso de sus miembros y se decide sobre el destino de los recursos.

La metodología convencional que se ha aceptado para medir la concentración del ingreso entre las familias es la siguiente:

- Ordenar los hogares conforme a su ingreso en forma creciente
- Definir el número de intervalos a formar
- Calcular, para cada grupo, el porcentaje de observaciones y del ingreso que concentra
- Aplicar alguna ecuación de cálculo que permita conocer la distribución de la variable en la población objeto de estudio
- Obtener el Índice de Gini²⁴

²³ *Ibidem*, p. 20.

²⁴ *Ibidem*, p. 25.

Finalmente, el valor del Índice de Gini está acotado por el conjunto $[0,1]$, cerrado por ambos lados; cuando el valor se aproxima a 0 indica que la distribución del ingreso está siendo más equitativa, en tanto que si se acerca a 1, la distribución es inequitativa y, por lo mismo, alta concentración. En la práctica, el Índice de Gini ha sido aceptado como el indicador más sencillo de calcular para medir la concentración del ingreso en los países, de hecho, su contribución a los estudios sobre el bienestar es ineludible, ya que su comportamiento en periodos de crisis refleja el impacto en los bolsillos de las familias.²⁵

1.7 Perspectivas previas en torno a la distribución del ingreso

Una línea de estudio de interés para los investigadores, relaciona las repercusiones de las medidas de política económica en la distribución del ingreso. Al presentarse la crisis de la deuda (que afectó a varios países de Latinoamérica) se rompieron las tendencias de estabilidad y crecimiento económico que se habían mantenido en años anteriores; sin embargo, ese crecimiento con estabilidad no se reflejó en la disminución de la desigualdad, pero es un hecho que la crisis sí propició mayores asimetrías

De acuerdo con la evolución de la distribución del ingreso de los hogares en la década de los ochenta, estudiada por el Dr. Hernández Laos y el Dr. Julio Boltvinik, entre 1984 y 1989 (años en los cuales las políticas estabilizadoras y los programas de ajuste estructural son impulsados como prioridad de la política económica) "...los primeros dos deciles aumentaron su participación en 6 décimas de punto porcentual, mientras que el decil 10 la acrecentó en cerca de 11 puntos porcentuales, a expensas de una disminución de los deciles bajos, intermedios e

²⁵ *Ibid.*

intermedios altos (deciles 3 a 9) que la redujeron de forma concomitante en 11.5 puntos porcentuales”.²⁶

Así, la concentración en la cúspide de la pirámide distributiva puede ser muy notoria, el que hayan sido los estratos medios y medios altos los que hayan perdido una mayor participación en la distribución del ingreso y no el 20 por ciento más pobre de la población, justifica, en este caso, el beneficio que obtuvo el último decil. En estos resultados la influencia del ajuste macroeconómico tuvo mucho que ver, pues se modificaron los precios relativos de los sectores y los factores, perjudicando las remuneraciones y el empleo asalariado en el sector formal de la economía y premiando las retribuciones reales al capital y a las rentas de la propiedad que recibieron los hogares más ricos en este periodo.

Un análisis adicional es el referente a las modificaciones que sufrieron las distintas fuentes de ingreso en cuanto a su participación en el ingreso nacional, por ejemplo: los sueldos y salarios disminuyeron 11.8 por ciento, mientras que los ingresos empresariales aumentaron 4.1 por ciento; por otro lado, la participación de las rentas de la propiedad se incrementó 7.4 por ciento a lo largo de este periodo.

De esta manera, el ingreso real *per cápita* promedio de los hogares permaneció relativamente constante, pues sólo aumentó 1.8 por ciento. En este quinquenio se experimentó una profunda transformación en los módulos distributivos del ingreso de los hogares en nuestro país.

“La interrupción del crecimiento económico a principios de los ochenta y, el estancamiento posterior, redujeron la creación de empleos en el sector moderno de la economía; esto aunado al control salarial impuesto por los programas de ajuste, redujo la participación de las remuneraciones salariales en el ingreso, lo

²⁶ Hernández Laos, Enrique y Boltvinik, Julio, *op. cit.*, nota 8, p. 181.

que condujo al empobrecimiento generalizado de la fuerza de trabajo asalariada, especialmente en los sectores no agrícolas y en áreas urbanas del país”.²⁷

En el otro extremo, los ingresos empresariales y las rentas del capital, aumentaron considerablemente el grado de desigualdad de la distribución del ingreso, ya que 80 por ciento de la concentración observada en 1989 se debió a la evolución de estos ingresos.

Así, la crisis y el inicio del cambio de modelo económico hacia una economía más abierta y competitiva, paralelamente provocaron la concentración en la cúspide distributiva, afectando desfavorablemente a la clase media, que resultó altamente perjudicada, mientras que la clase alta obtuvo los mayores beneficios del nuevo esquema productivo.

1.7.1 El libre comercio y la distribución del ingreso

Ante la mundialización de la economía, existen investigadores que se han preocupado por conocer cuáles han sido los efectos de la liberalización de los mercados en la distribución del ingreso.

Para Fernando Cortés, la distribución del ingreso acusa una problemática seria que no se compone por medio de la apertura comercial y financiera, puesto que existen condiciones propias de cada economía que impiden que el mercado asigne eficientemente los recursos.

Con el modelo económico de sustitución de importaciones la distribución del ingreso fue consistente con la hipótesis de Kuznets, sin embargo a partir de 1984 las tendencias redistributivas del ingreso se revirtieron de una manera radical. La

²⁷ *Ibidem*, p. 189.

intención de contraer la demanda agregada para disminuir la inflación, el mantenimiento de tasas de interés reales positivas y las devaluaciones en los años posteriores, ocasionaron una mayor concentración en la cúspide distributiva.²⁸

Existe un paralelismo entre las políticas de ajuste macroeconómico y el inicio de la liberalización comercial, en última instancia se puede decir que aquellas son el punto de partida de esta última.

La sugerencia de los organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial) de “abrir” las economías y dejar la asignación de los recursos a las libres fuerzas del mercado *se ponía de moda*, sin considerar las características particulares de cada economía.

Hacia finales de los años ochenta resultaba difícil precisar si se trataba de un periodo transitorio que, a la postre, conduciría a una redistribución del ingreso; en la actualidad no se han generado las fuerzas que revertirán la distribución concentrada en el último decil, lo cual implica que la desigualdad no se compone automáticamente por medio del sistema de precios competitivos, lo cual es inconsistente con los planteamientos concluyentes de la Teoría del Equilibrio Económico General.

En el caso de la economía mexicana, años después de integrarse de lleno a la economía mundial, se experimentó una nueva crisis que comenzó en el año de 1994 debido a la incapacidad de financiar un enorme déficit de cuenta corriente y de mantener el tipo de cambio fijo; se tomó entonces la determinación de devaluar el peso. Con esto comenzó una ola especulativa contra la moneda nacional que desembocó en una impresionante fuga de capitales que detonó la crisis de 1994–1995.

²⁸ Cortés, Fernando, *op. cit.*, nota 10, p. 16.

Una vez más, los bajos niveles de crecimiento económico, el aumento de la tasa de desempleo y la política estabilizadora, provocaron la menor participación de los ingresos salariales en la pirámide distributiva y, consecuencia lógica: los ingresos de la clase trabajadora asalariada en los deciles medios y medios altos fueron los más perjudicados, e incluso los deciles más bajos aumentaron su participación por el traslado de hogares del decil inmediatamente superior.²⁹

Las magnitudes de la crisis fueron tales que la cúspide distributiva también disminuyó su participación al pasar un número importante de hogares al noveno decil, no obstante, la endeble (casi nula) generación de empleos propició una mayor desigualdad.

Cabe señalar que las actividades desarrolladas en el sector informal de la economía permitieron que la situación no fuera más alarmante; los principales perceptores de los hogares se vieron obligados a trabajar en algo que les garantizara un ingreso y, necesariamente, hubo repercusiones en los resultados de las encuestas.

1.7.2 Gasto social y distribución del ingreso

En el ámbito nacional, la mayoría de los análisis sobre este tema relacionan el crecimiento económico y las políticas de estabilización y ajuste con la distribución del ingreso y, en algunos casos las implicaciones sobre la evolución de la pobreza. Sin embargo, los estudios adquieren mayor interés de acuerdo al tipo de ingreso que se analiza; algunos estudian el ingreso funcional, otros el monetario, etc.

En el ámbito internacional los estudios se han perfilado hacia la consideración de la política social como eje rector de la distribución equitativa del

²⁹ *Ibidem*, p. 25.

ingreso, tal es el caso de Rossana Mostajo, quien se ha dedicado a observar el impacto del gasto social en la distribución del ingreso en países de América Latina. En su estudio se destaca que "...uno de los objetivos de la política social es modificar la distribución del ingreso a fin de hacerla más igualitaria.

En este sentido, el gasto social debería beneficiar en mayor proporción a los grupos de menores ingresos. Sin bien los diversos programas sociales no tienen la misma población objetivo y no están dirigidos exclusivamente a los pobres, la estimación del gasto social que efectivamente perciben los pobres y su relación con la ayuda promedio que recibe la población en general y el 20 por ciento más rico, son indicadores de la medida en que se está favoreciendo a este grupo con fines distributivos y de superación de la pobreza, como también del margen existente dentro de los niveles actuales de gasto social, para mejorar su focalización, eficiencia y eficacia".³⁰

Lo anterior conduce a la siguiente reflexión: "cualquier intervención gubernamental, sea de carácter regulatorio o de manejo de instrumentos de política económica, tiene consecuencias distributivas. En particular, la propuesta de política fiscal expresada en el presupuesto de gastos públicos, corresponde a un proyecto de redistribución de ingresos personales, factoriales, regionales, sectoriales, generacionales, etc.

De este modo, toda propuesta de presupuesto público debería ser evaluada no solamente sobre la base de su contribución a la función de estabilización macroeconómica, sino también desde la perspectiva de la función redistributiva del sector público; es decir, focalizando en su contribución para reducir los niveles de pobreza y para mejorar los patrones de equidad prevalecientes en el país".³¹

³⁰ Mostajo, Rossana, "Gasto social y distribución del ingreso: caracterización e impacto redistributivo en países seleccionados de América Latina y El Caribe", *Serie Reformas Económicas*, No. 69, CEPAL, p. 28.

³¹ *Idem*.

Las políticas de gasto social tienen impactos distributivos de corto (a través de la provisión de salud y educación, subsidios y transferencia monetarias) y de largo plazo (la formación de capital humano afecta la distribución de ingresos).

“Los efectos de estas políticas pueden simularse a través de la medición de su incidencia, grado de focalización y sus efectos redistributivos. De hecho el impacto distributivo del gasto social es una de las herramientas más importantes para evaluar la eficacia de las acciones fiscales en tanto es posible identificar los cambios ocurridos en las condiciones de vida de la población, ante acciones fiscales concretas dirigidas a provocar estos cambios. Sin embargo, pocos países de la región disponen de estudios de incidencia del gasto ya sea a nivel global o sectorial”.³²

En este marco, parte importante de los recursos sociales debiera ser percibido efectivamente por los grupos de menores ingresos bajo la forma de servicios y/o subsidios, sin embargo también sería muestra de que la eficiencia redistributiva del gasto social dista significativamente de la eficiencia potencial, evidenciando el rezago de la equidad.

Por otro lado, la política social se ha caracterizado por ser asistencialista, es decir, se propone superar las consecuencias que la desigualdad entraña y no las causas que la generan; aun así, es una medida poco atendida por los hacedores de política económica.

Una línea de estudio adicional es aquella que relaciona el nivel de ingresos de las familias y su gasto en consumo, donde inmediatamente surge una hipótesis: a menor ingreso menor consumo.

En este tipo de análisis se destaca que el incremento en el gasto social producto del “...crecimiento económico debe darse en favor de los más pobres,

³² *Idem.*

reduciendo las desigualdades. Asegurar a los más afectados en alimentación, salud y educación, debe ser la prioridad de los gobiernos como paso previo a un desarrollo integral de las personas que cuentan con recursos limitados".³³

Bajo esta óptica, la distribución equitativa del ingreso conduciría a homogeneizar el bienestar de la población, por cuanto asegura el incremento del nivel de vida, mediante el incremento en la capacidad de acceso a los bienes y servicios necesarios para el desarrollo económico y humano. En consecuencia, mientras los hogares obtengan mayores niveles de ingreso, su restricción presupuestaria se flexibilizará, por tal motivo aumentan sus posibilidades de gasto.

Para elaborar este tipo de estudios es necesario contar con fuentes de información adecuadas, en tal caso, el levantamiento de las encuestas de ingresos y gastos de los hogares ha permitido disponer de datos razonablemente homogéneos. Su construcción y aplicación se ha extendido en casi todo el mundo, ya que los organismos internacionales han aceptado y perfeccionado la metodología aplicada, ante lo cual México no ha sido la excepción.

1.8 Información requerida para el estudio de la distribución del ingreso

El cociente del Producto Interno Bruto entre la población es el PIB *per cápita*; entonces, el Ingreso Nacional Disponible dividido entre el total de la población da como resultado el Ingreso *per cápita*. Sin embargo, tal indicador sólo es un promedio que no manifiesta plenamente la distribución del ingreso.

³³ Cerisola, Juan Alberto, et. al., *Distribución del ingreso y gasto de consumo en la República Argentina*, Argentina, 1998, pp. 6-7.

Por ello, si se pretende contar con una aproximación del desarrollo en un país es válido emplear la técnica anterior, pero si se desea realizar un estudio más preciso de cómo se distribuye el ingreso entre los hogares, es indispensable contar con mayor información, para ello se elaboran las encuestas de ingresos y gastos de los hogares.

1.8.1 Las encuestas de ingresos y gastos de los hogares

El estudio de la distribución del ingreso es, en sí mismo, complicado, pues existen diversas clasificaciones de ingresos donde se destacan los monetarios y los no monetarios o en especie. En el caso mexicano las encuestas de ingresos y gastos se denominan **Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH)**; si bien acusan ciertas deficiencias, producto de su falta de homogeneidad y cobertura, no se puede negar que son una herramienta que hasta ahora no tiene sustituto.

Hacia la segunda mitad del siglo XX las ENIGH se habían elaborado sin una periodicidad establecida y sin un organismo que tuviera a su cargo su realización, por fortuna, al inicio de la década de los ochenta el INEGI se hace responsable del levantamiento de la información y el procesamiento para construir dichas encuestas, de igual manera, se han elaborado con mayor frecuencia y actualmente se publican cada dos años.

A partir de 1984 se ha procurado que las ENIGH sean compatibles para los años siguientes, en este sentido, las encuestas de 1984, 1989, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000, se han elaborado bajo la misma metodología, la única diferencia existente entre ellas es el tamaño de la muestra que se considera. Por esta razón, en este análisis de la distribución del ingreso en México, se retoman los resultados de las ENIGH de 1989 a 2000, dado que se trata de información cotejable.

En la medida que ha transcurrido el tiempo, las ENIGH se han ido perfeccionando: se ha procurado un mayor tamaño muestral y más tiempo empleado para el levantamiento de la información, sin embargo, resulta muy difícil contar con información fidedigna fundamentalmente por la subdeclaración de ingresos por parte de los encuestados. Esto ha llevado a los estudiosos del tema a emplear métodos que contribuyan a disminuir el grado de *subreporte* de la información, básicamente ajustando los resultados de las ENIGH al ingreso registrado en las Cuentas Nacionales.

En las ENIGH los resultados de la distribución del ingreso aparecen estratificados en deciles de acuerdo a la percepción de cada uno de los hogares. Esto es, la población se ordena en forma creciente de acuerdo al volumen de ingreso percibido y, posteriormente, se divide en estratos de igual tamaño donde cada uno incluye al 10 por ciento de la población. Así, el primer decil incluye a los hogares que perciben los menores niveles de ingreso (los más pobres) y en el décimo decil se ubican los hogares que captan los ingresos más altos (los más ricos).

A pesar de las carencias de las ENIGH, son el instrumento más completo que se tiene para el estudio de la distribución del ingreso, se asume una percepción en términos monetarios y por hogares, con lo cual las fuentes de ingresos y el número de perceptores son razonablemente homogéneos.

Con estos elementos, en los capítulos siguientes se analiza y demuestra que, en efecto, la distribución del ingreso es asimétrica y, en ello intervienen los diferenciales en las dotaciones iniciales de recursos, ya sean habilidades, capacidades, capital, fuerza de trabajo, desempleo, etc.; la permanencia de esos diferenciales asegura una perpetua distribución desigual del ingreso, y comienza a agudizarse a lo largo de varios periodos productivos, lo que, finalmente, ocasiona pobreza y amplía las brechas de desigualdad entre la población.

En este contexto, el crecimiento económico debe estar acompañado de una auténtica política social encaminada a resolver la inequidad a través de mecanismos redistributivos, con lo cual se posibilita que la igualdad no esté determinada por el empobrecimiento generalizado; ya que la desigualdad no es un fenómeno coyuntural que se revierta con la liberalización comercial, proviene desde la propia estructura de cada economía, de lo contrario, tras 20 años de libre comercio la concentración del ingreso, ya habría sido superada.

La evidencia empírica demuestra que el desarrollo económico es indispensable para incrementar el nivel de vida de la población; la equidad no depende, en su totalidad, de ajustes coyunturales y la estabilización de precios; al no ser transitoria, la desigualdad no se corrige.

Con el apoyo de los instrumentos estadísticos señalados previamente, es posible efectuar un estudio de distribución del ingreso en cualquier economía, basta con tener la información pertinente y elaborar un análisis congruente de los resultados obtenidos.

2 Distribución del ingreso en el ámbito mundial

La equidad en la distribución del ingreso debe ser entendida como un elemento básico para del desarrollo pleno de los habitantes de un país, entendiéndose éste como la capacidad de los individuos para incrementar su nivel de vida. El tema de la desigualdad ha dejado de ser considerado meramente coyuntural, destacando que el fenómeno se origina a partir de las propias deficiencias estructurales de cada economía, lo que obliga a las autoridades económicas a enfrentar nuevos retos tanto mundial como localmente.

En este apartado se demuestra que la desigualdad está presente en todas las naciones, lo cual se visualiza mediante los indicadores descritos con antelación: PIB *per cápita*, estratificación y concentración del ingreso e Índice de Gini. Además de ello, se elaboran comparativos que conducen a identificar y definir la posición de México en el ámbito internacional, tanto por su condición de economía altamente generadora como por la desigualdad presente en el país.

En este sentido, cabe destacar que en algunos países económicamente desarrollados se han conseguido niveles de crecimiento satisfactorios y se han generado las condiciones para mejorar la distribución del ingreso; sin embargo, en un importante número de naciones no se han reforzado las políticas sociales a través de la intervención institucional, situación que ha propiciado el aumento en la desigualdad, cada vez más desproporcionada.

2.1 Panorama mundial en el año 2000

Al terminar el año 2000 los indicadores macroeconómicos más relevantes (PIB, inflación, tasa de interés, tipo de cambio, entre otros) han mostrado resultados

satisfactorios, pese a las recesiones de algunos países como: Brasil, Rusia y el Sudeste Asiático.

La estabilidad en la macroeconomía ha sido el objetivo primordial en cada país, sin embargo, variables fundamentales para evaluar el bienestar de la sociedad como el salario, el empleo, el ingreso y la pobreza, no han sido atendidas correctamente. Por ello, los acontecimientos que han provocado el deterioro del nivel de vida de la población mundial, deben estudiarse a la par de las características y los problemas estructurales de cada economía.

En tal circunstancia, la vigencia de un mundo globalizado es incuestionable, la mayoría de los países actualmente están inmersos en él; pero cabe aclarar que corregir el rumbo económico, para ser más productivo, no conduce directamente a la reducción de la desigualdad; entonces, se debe partir de la premisa que el adecuado comportamiento de los indicadores macroeconómicos no garantiza, por sí sólo, el bienestar de la población.

Ya se ha señalado que para tener una noción del nivel de desarrollo de determinada sociedad existen dos métodos comúnmente aceptados: a través del PIB *per cápita* y por medio de la distribución del ingreso. Para obtener el primer indicador es necesario considerar la evolución de cada una de las economías del mundo, en cuanto a su nivel de actividad económica y posteriormente observar qué cantidad de producto le corresponde a cada habitante.

Sin embargo, este indicador no es del todo representativo para el total de la población, pues se trata sólo de un promedio aritmético que considera a todos los habitantes por igual, o bien que todos obtienen el mismo ingreso al término de un período productivo. No obstante, el PIB *per cápita* puede constituir un útil punto de partida al hablar del desarrollo en un país y, complementado con el estudio de la distribución del ingreso, se obtienen mayores elementos para visualizar las condiciones de desarrollo pleno de la población.

2.1.1 PIB mundial en el año 2000

De acuerdo con el Banco Mundial, existen cuatro corolarios de fundamental importancia para lograr el desarrollo:

- Estabilidad macroeconómica
- Consideración de las necesidades humanas
- Enfoque de política económica integral
- Apoyo institucional para favorecer la integración social³⁴

No obstante, a lo largo de los años noventa, las reuniones de los principales organismos multilaterales se desarrollaron en medio de fuertes tensiones, pues miles de manifestantes han protestado por los trastornos económicos y sociales asociados con la acelerada expansión internacional de los flujos comerciales y financieros.

Actualmente nadie pone en duda la enorme capacidad del sistema de producción vigente para incrementar la riqueza material, pues en la segunda mitad del siglo XX la producción se incrementó 900 por ciento respecto a las cinco décadas anteriores. Por si fuera poco, el Fondo Monetario Internacional señala que los bienes y servicios producidos de 1900 a 2000 superan la suma de todos los inventarios acumulados en los siglos anteriores.³⁵

Este dinámico crecimiento fue particularmente vertiginoso al concluir el siglo pasado, pues el auge de la ciencia y la tecnología ha favorecido la incorporación sistemática de novedosos y más eficientes procesos de producción, así como de nuevos productos y servicios. Estos factores han contribuido en el descenso del promedio de horas laboradas por trabajador: de 1870 al año 2000 éstas se

³⁴ Banco Mundial, "Informe sobre el Desarrollo Mundial 1999-2000", *Panorama General*, p.1.

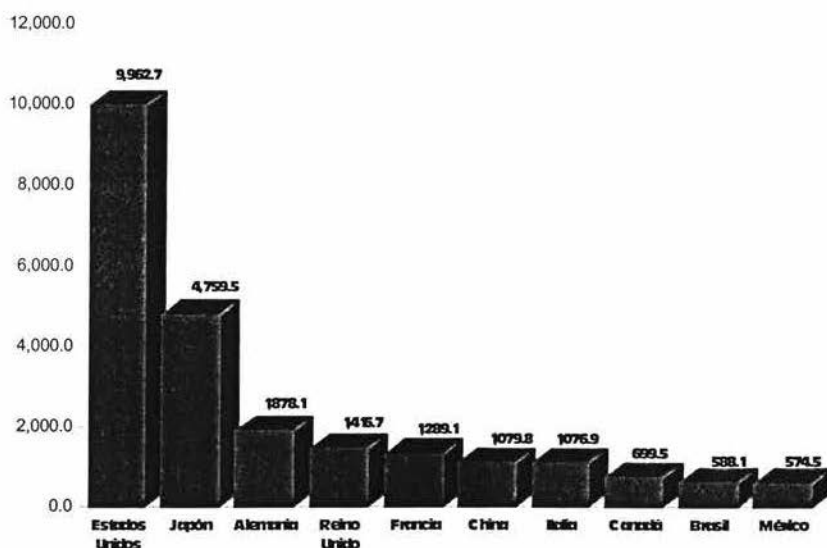
³⁵ Ramírez, Miguel Ángel, "Las cuentas de la pobreza", *Comercio Exterior*, febrero de 2001, p. 159.

redujeron 50 por ciento en Europa Occidental, 40 por ciento en Japón y 15 por ciento en Estados Unidos.

Cabe señalar que el dinamismo económico, sin embargo, no ha sido uniforme, es decir, los países que a lo largo de la historia se han caracterizado por ser los más poderosos lo siguen siendo; a pesar de que en el año 2000 llama la atención de la inclusión de la República Popular de China dentro de los primeros 7 lugares (motivo por el cual Canadá es desplazado a la posición número 8).

Los países que se ubican en las primeras posiciones siguen siendo los mismos: Estados Unidos al frente, seguido de Japón y Alemania; en los lugares 4º y 5º se ubican el Reino Unido y Francia, respectivamente; el 6º lugar lo ocupa China, seguido de Italia, Canadá y México.

Gráfica 2.1 Economías dinámicas: Producto Interno Bruto a precios corrientes, 2000
(miles de millones de dólares)



Fuente: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook*, 2001.

Brasil ha enfrentado periodos de crisis financieras que han provocado la disminución de su actividad económica, no obstante, en el año 2000 su volumen de producción fue superior al de México, motivo por el cual, éste último ocupó el 10° lugar en el orbe.

Dentro de las primeras 40 economías del mundo se encuentra una cantidad importante de países europeos, que a pesar de ser geográficamente pequeños muestran niveles considerables de producción. Por otra parte, sólo dos países africanos están dentro de las 40 economías con mayor producción en el mundo, lo que muestra que en África se encuentran los países más pobres del planeta.

Sin temor de perogrullo, en la primera cuarta parte de la clasificación se pueden observar grandes diferencias entre los países industrializados y aquellos en proceso de desarrollo, en cuanto a su volumen de producción, por ejemplo, Estados Unidos produce aproximadamente 17.3 veces más que México y 110.7 veces más que Irán, que ocupa el lugar cuarenta.

La producción de estos diez países en el año 2000 ascendió a 23,324.8 miles de millones de dólares, mientras que el Producto Interno Bruto mundial fue de aproximadamente 31,359.8; lo que indica que las diez economías más dinámicas del mundo participan con 74.4 por ciento del producto mundial, así que el restante 25.6 por ciento es producido por más de 150 países. La participación individual de las economías dinámicas se puede visualizar de la siguiente manera:

En el año 2000, países como España, India y Corea del Sur, contaron con niveles de producción apenas inferior al de México; sin embargo, en cerca de 140 países el nivel de producción generado fue inferior a los 100 miles de millones de dólares en el año.

Cuadro 2.1 Economías dinámicas: Participación en el PIB mundial, 2000

País	Participación porcentual
Estados Unidos	31.8
Japón	15.2
Alemania	6.0
Reino Unido	4.5
Francia	4.1
China	3.4
Italia	3.4
Canadá	2.2
Brasil	1.9
México	1.8
Resto del Mundo	25.6
Total	100.0

Fuente: FMI, *World Economic Outlook*, 2001.

De la mano del fuerte dinamismo económico y productivo, la población mundial también se ha incrementado en forma extraordinaria: de 1,600 millones de habitantes en 1900 pasó a 6,300 millones en 2000, con una tasa anual de crecimiento de 1.4 por ciento. En tal expansión demográfica influyeron varios factores, a saber: el incremento de la tasa de natalidad, declinación de la mortalidad y alargamiento de la esperanza media de vida.

Así, de acuerdo con la producción generada en 2000 y el número de habitantes registrado en ese año, el PIB *per cápita* del mundo sería de 4,977.7 dólares; no obstante, así como la producción de cada país es distinta, la población también lo es, por lo tanto la relación **PIB/Población** es diferente entre los países.

2.1.2 PIB *per cápita* en el 2000

La multiplicación aparente de la riqueza material mundial no ha beneficiado a toda la población por igual, y existen discrepancias en torno a los mecanismos distributivos que se han aplicado en los países. Para los organismos

internacionales la creciente expansión de flujos financieros y comerciales constituye el mecanismo más eficaz para superar las diferencias añejas entre desarrollo y subdesarrollo, entre países ricos y pobres, así como para promover el acceso de los grupos menos favorecidos a cierto bienestar.

En el otro extremo, gran parte de la población sostiene que la dinámica actual de la economía internacional favorece la persistencia de la desigualdad, incluso el agravamiento, de las disparidades socioeconómicas entre las regiones de distinto grado de desarrollo relativo.

Lo anterior –de acuerdo con los argumentos de la población inconforme– se manifiesta en el crecimiento de la pobreza, las cifras sin precedente del desempleo, las migraciones laborales y la expansión de los cinturones de miseria en las grandes urbes.

En este sentido, aunque el PIB *per cápita* representa una medida muy simple para medir un indicador tan complejo como el bienestar, sin duda constituye una referencia práctica para comparar la evolución del reparto de la riqueza material entre países y regiones con diferente grado de desarrollo relativo.

Al elaborar este análisis los contrastes son evidentes, sólo 44 países se ubican por arriba de la media mundial de producto por habitante de 6,161.2 dólares al año. Economías importantes como las de Brasil, China, México, Chile, entre otras, no alcanzan ese promedio; en los dos primeros países esto se debe a su elevada población, que sugiere la necesidad de generar mayor producto para su considerable número de habitantes.

Países como estados Unidos o Japón, a pesar de ser muy poblados, han sido capaces de producir lo suficiente para que sus habitantes cuenten con niveles altos de PIB *per cápita*. En general, un número importante de países europeos superan con holgura la media mundial de este indicador.

En el cuadro 2.2 se observa que al ubicarse por arriba o por debajo de la media mundial se tienen amplias diferencias, lo cual es sinónimo de la asimetría regional y mundial. Tan es así que naciones latinoamericanas, asiáticas y, sobre todo, africanas, están lejos de alcanzar el promedio mundial del PIB *per cápita*.

Por otro lado, los países industrializados superan (con mucho) esa medida, al igual que otras naciones que, si bien su potencial productivo no iguala al de las economías dinámicas, su política demográfica les ha permitido que el producto generado se “reparta” entre menos habitantes.

Cuadro 2.2 Países seleccionados: PIB *per cápita*, 2000

Países que superan la media mundial del PIB <i>per cápita</i>		Países por debajo de la media mundial del PIB <i>per cápita</i>	
País	Dólares por persona	País	Dólares por persona
Japón	37,625.0	Uruguay	6,093.3
Estados Unidos	36,182.0	México	5,604.4
Noruega	35,582.2	Chile	4,727.3
Suiza	33,681.4	Brasil	3,364.1
Dinamarca	30,457.2	Colombia	2,079.3
Singapur	26,824.1	Rusia	1,673.0
Suecia	25,680.0	Ecuador	988.0
Reino Unido	24,104.3	China	854.6
Alemania	22,878.3	Camerún	577.7
Canadá	22,712.1	Nicaragua	482.5
Francia	21,995.8	Sudán	414.7
Corea del Sur	9,706.1	Nigeria	316.8
Argentina	7,779.4	Etiopía	99.2

Fuente: Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook*, 2003.

Bajo esta óptica, cabe señalar que de los diez países de mayor aportación al Producto Interno Bruto mundial sólo dos han tenido la capacidad de generar el volumen tal que le permita a su población ubicarse entre los diez con mayor producto *per cápita*: Estados Unidos y Japón, en el orden de 7.5 veces más sobre la media mundial.

En el caso de México, a pesar de ubicarse dentro de las diez primeras economías, el producto *per cápita* hacia fin de siglo ascendió a 5,604.4 dólares al año, cifra que se ubica muy por debajo de lo obtenido por el resto de las economías de los países industrializados. De este modo, mientras que México ocupa el 9º lugar por su volumen de producción, se ubica por debajo del lugar 40 según su PIB *per cápita*.

Una vez que se ha demostrado la asimetría de la distribución del PIB *per cápita* entre los países con respecto a la media aritmética, es posible establecer una "regionalización" donde se destaque, geográficamente, la polarización del desarrollo económico en términos del PIB *per cápita*.

En el Continente Americano sólo Estados Unidos y Canadá mantienen niveles favorables de producto por habitante; en Europa, además de los países incluidos en el Grupo de los 7, se encuentran otros países en los primeros lugares; mientras tanto, de los países asiáticos Japón constituye una notable excepción en torno a los bajos niveles que se observan en la mayoría de los casos.

En una situación sumamente extrema se pueden comparar los indicadores del PIB *per cápita* de Luxemburgo y Etiopía: mientras que cada persona de Luxemburgo cuenta con 42,434 dólares al año, un habitante de Etiopía dispone de 99 dólares para la satisfacción de sus necesidades, es decir, un habitante de Luxemburgo obtiene un ingreso promedio 428 veces mayor que uno de Etiopía.

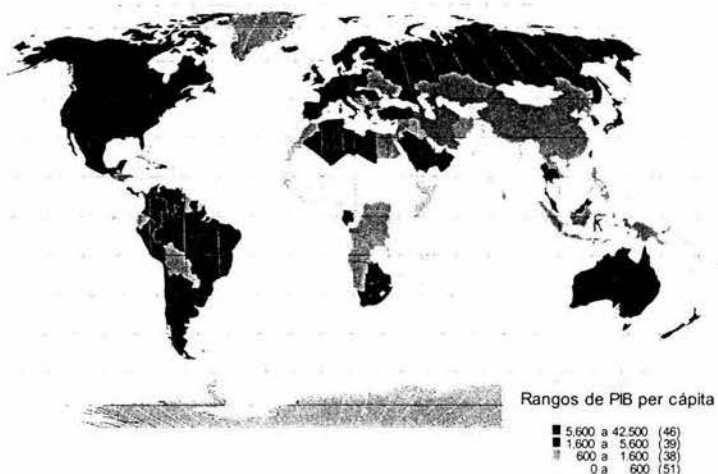
Siguiendo esta misma línea, es natural que en países como China o la India con más de 1,100 millones de habitantes cada uno, el PIB por habitante sea menor, a pesar de que su producción es, hasta cierto punto, considerable.

Los datos agregados, empero, ocultan diferencias temporales y espaciales. Por ejemplo, la tasa de crecimiento del ingreso *per cápita* en los países en

desarrollo creció con relativa rapidez en los años sesenta y setenta para estabilizarse en los ochenta.

Aún así, se puede observar una desigualdad *inter e intra* naciones; misma que se detecta al emplear elementos estadísticos como la media aritmética, ya que el promedio de producto *per cápita* en el mundo en 2000 (según la clasificación del FMI), ascendió a 6,161 dólares³⁶; sin embargo, más de 130 países se ubican por debajo de ese valor, incluyendo México.

Ilustración 2.1 Distribución de países respecto a rangos de PIB *per cápita* (dólares por persona)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook*, 2001.

Únicamente 45 países superan la media aritmética del PIB *per cápita* de 6,161 dólares establecida por el FMI: se confirma la presencia de Estados Unidos y Canadá; los países de Europa Occidental y de la Península Escandinava; Japón, Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Norte, así como cinco países del medio

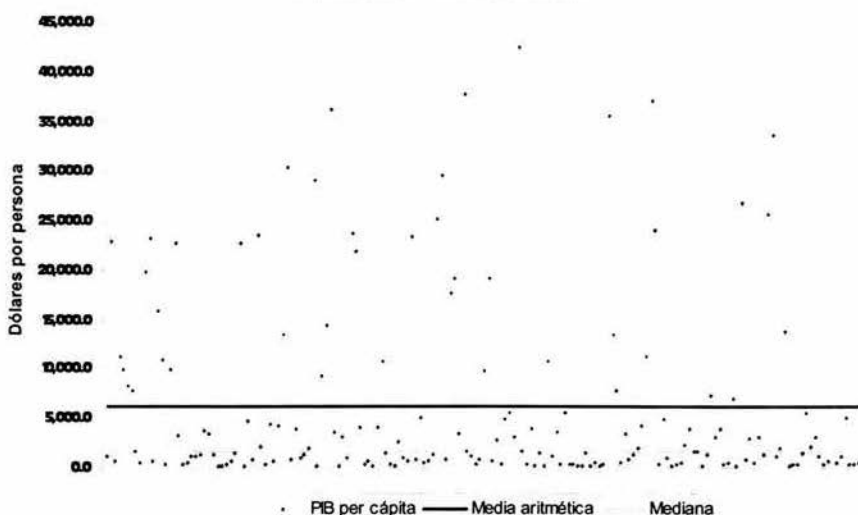
³⁶ Sólo se consideran 176 países, por lo tanto el monto del PIB *per cápita* se eleva, pues la cifra más exacta se obtiene considerando el total de la producción mundial y el total de habitantes en el orbe; a saber: 31,359.76 miles de millones de dólares y 6,300 millones de habitantes, respectivamente. Con estos datos la cifra obtenida es igual a 4.977.7 dólares por persona en el año 2000.

oriente; Australia y Nueva Zelanda y, finalmente Argentina y algunas islas de América.

En el resto de naciones la población dispone de menos de 6 mil dólares al año, lo que conduce a señalar que en África, en la mayor parte de Asia, en América Latina y en Europa del Este (150 países aproximadamente) se localiza la población con mayores carencias.

Mediante un gráfico de dispersión, se pueden observar también estos resultados, donde se ratifica que un importante número de países del mundo no logran alcanzar el monto de 6,161 dólares por persona al año.

Gráfica 2.2 Países del mundo: Dispersión respecto a la media aritmética y mediana mundiales del PIB *per cápita*



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook*, 2001.

Ahora bien, con el fin de agrupar en dos grandes bloques a los países del mundo, se emplea otra medida de tendencia central: la mediana. Con esta medida estadística el monto del PIB *per cápita* se reduce considerablemente a 1,562 dólares al año, lo que significa que los habitantes de los países en la mitad de la

clasificación (Jordania y Guatemala), captan sólo 3.7 por ciento respecto del valor mostrado en la cima, mismo que asciende a 42,434 dólares.

Con base en este criterio la posición de México mejora pero, lógicamente, tomando en consideración una cantidad menor de producto por habitante. La mayor parte de África, Asia y algunos países de Latinoamérica cuentan con un PIB *per cápita* inferior a los 1,560 dólares.

Hasta aquí, se ha observado la desigualdad existente entre los países en términos del PIB *per cápita*, pero también es importante conocer la desigualdad que existe al interior de las naciones, por lo que es necesario analizar cómo se distribuye el ingreso, puesto que la condición de elevados montos de producto por habitante no necesariamente garantiza una situación de equidad y viceversa.

2.1.3 Distribución del ingreso por países

Una de las preguntas más difíciles que se encuentran en la economía del desarrollo y en la vida cotidiana es el cómo reducir los problemas de pobreza y mejorar la distribución del ingreso. Primeramente, la pobreza y la distribución del ingreso son dos problemas separados, pero estrechamente relacionados.

Paradójicamente, se puede resolver uno empeorando el otro, pero lo verdaderamente importante es resolver los dos en forma simultánea. Por el momento es necesario observar el comportamiento de la distribución del ingreso, una vez que la economía mundial ha atravesado por una nueva reestructuración.

En la actualidad existen diversas técnicas para medir la distribución del ingreso: por hogares, por individuo, mediante los ingresos factoriales, monetarios, no monetarios, etc.; apoyando el análisis en la división de la población total mediante estratos de igual número de habitantes. La técnica más sencilla de

estratificar a la población es a través de los deciles, donde cada decil representa 10 por ciento de la población total.

Cualquiera que sea la estratificación que se haga, los percentiles se ordenan de manera ascendente, de tal suerte que el primero está conformado por los habitantes que perciben los ingresos más bajos, mientras que el último lo integra la población con los ingresos más altos.

No obstante, entre los percentiles es probable encontrar desigualdades bastante desproporcionadas y, en casos poco comunes, se aprecia una leve equidad, aunque la mayoría de las veces se confirma el abismo que existe entre ricos y pobres.

Previamente se señaló que en algunos países de América Latina la desigualdad en la distribución del ingreso es amplia. Los hondos rezagos en esta región también pueden ser expresados de la siguiente manera: “en 1900 el ingreso *per cápita* de África representó 10.9 por ciento del correspondiente a los países más industrializados, en tanto que en América Latina, Asia y Europa del Este ascendió a 23.4, 14.8 y 29.9 por ciento, respectivamente; en 2000 los porcentajes fueron de 4.8 en África, 15.9 en América Latina, 15.9 en Asia y 15.5 en Europa del Este. Al comparar los indicadores de inicio y fin de siglo, se aprecia un rezago de 6.1 puntos porcentuales en África, 1.1 en América Latina y 14.4 en Europa del Este”.³⁷

Al final del siglo XX, el proceso de integración económica mundial ha demostrado ya que las decisiones económicas, cualquiera que sea el lugar del planeta donde se adopten, deben tener en cuenta factores internacionales. Si bien la circulación transfronteriza de bienes, servicios, ideas y capitales no es un fenómeno nuevo, su aceleración en el último decenio del mismo siglo representa una ruptura cualitativa con el pasado.

³⁷ Ramírez, Miguel Ángel, *op. cit.* nota 30, p. 160.

El nuevo orden económico internacional se está transformando en un sistema fuertemente integrado, basado en la fuerza del capital y los servicios financieros, la fuerza de los Estados autónomos está siendo frenada paulatinamente dando paso al control por parte del mercado.

Esta limitación se ha traducido en la incapacidad de los gobiernos para impulsar la economía del desarrollo favoreciendo el libre mercado: un entorno económico estable, un sector nacional con servicios empresariales liberalizado y una estructura jurídica que induce la transparencia y la protección del capital; lo cual no permite a todos los países gozar de una situación ventajosa, sin embargo, el actual esquema económico merece el reconocimiento de la comunidad y los organismos internacionales.

En este sentido, se soslaya la desigualdad que priva entre la población, adicionalmente, cuando se presentan deficiencias en la aplicación de políticas económicas, financieras y comerciales el resultado es la catástrofe, de la cual los más afectados son los que menos tienen.³⁸

En la medición de la distribución del ingreso por veintiles³⁹ de las economías dinámicas que se representa en la gráfica 2.3, se puede observar que México y Brasil son los países con mayor concentración del ingreso en el veintil más alto.

Esto significa que la desigualdad no se revierte automáticamente mediante las políticas de estabilidad macroeconómica. Los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial insisten en que es probable que el crecimiento, la igualdad y la disminución de la pobreza pueden avanzar simultáneamente como ha sucedido en Asia Oriental, sin embargo, las circunstancias locales impiden proponer un paradigma a seguir cuando las estructuras económicas, políticas y sociales son tan heterogéneas.

³⁸ Un ejemplo claro de lo anterior son las crisis bancarias y monetarias de los años noventa: México, Sudeste Asiático, Rusia y Brasil, cuyos efectos deterioraron aún más el nivel de vida de la población.

³⁹ Cuando los percentiles integrados se denominan veintiles, cada estrato representa 20 por ciento de la población,

Según la hipótesis central de Simon Kuznets la desigualdad aumenta en las primeras etapas del crecimiento y existen todavía muchos países donde su proceso de industrialización se encuentra en la etapa de desarrollo, luego entonces, cuando al iniciar un período productivo las dotaciones de insumos no son equitativas se compite con desventaja, de manera que al término de dicho período existe una diferencia en la capacidad productiva y, evidentemente, una menor percepción de ingresos; ahora, como el proceso económico es cíclico esta situación se repetirá a lo largo de períodos sucesivos.

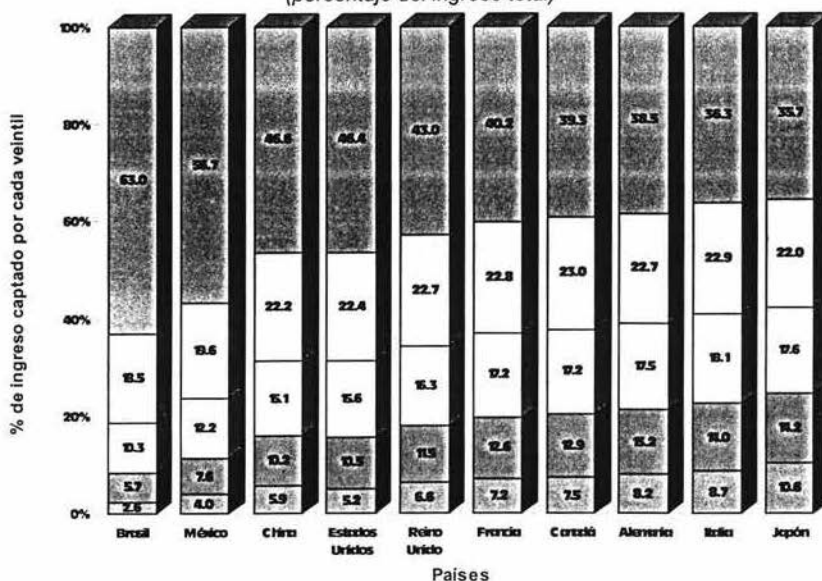
Esta situación se da tanto en la esfera mundial, como en la regional y local, lo cual implica que la distribución del ingreso no sea igual ni entre las naciones ni al interior de ellas. Nadie duda que al incrementarse el producto generado por una economía el producto *per cápita* sea mayor, sin embargo, los mecanismos de distribución de éste deben ser eficientes para disminuir las diferencias sustanciales que existen en los estratos de población.

En las economías dinámicas, a pesar de ser las que cuentan con una mayor capacidad productiva, también se observa el fenómeno de la inequidad en torno a la distribución del ingreso, con esto se comprueban dos cosas:

- No necesariamente los países más generadores de Producto Interno Bruto cuentan con el mayor producto por habitante
- La distribución del ingreso no es equitativa ni siquiera en los países con mayor grado de desarrollo relativo

De tal suerte que la teoría de Kuznets no se verifica del todo, toda vez que se presenta desigualdad (aunque en menor grado) en los países que cuentan con los mayores grados de industrialización.

Gráfica 2.3 Economías dinámicas: Distribución del ingreso por veintiles, 2000
(porcentaje del ingreso total)



Fuente: Banco Mundial, *Distribution income or consumption*, 2001.

Por otro lado, en los países que se encuentran en desarrollo, la falta de rentabilidad de las actividades primarias ha provocado un efecto migratorio hacia los centros urbanos de enormes proporciones; en consecuencia, se ha incrementado la pobreza en zonas urbanas y no se ha disminuido la concentración del ingreso. Basta considerar los casos de Brasil y de México, en donde aún siendo economías dinámicas se padecen grados serios de concentración y se han incrementado los niveles de pobreza, sobre todo en los años noventa.

En el bloque de países del cuadro siguiente (las economías dinámicas), la distribución del ingreso de Japón es la más equitativa, puesto que el 10º decil de hogares percibe sólo 21.7 por ciento del ingreso total, mientras que el primer decil capta casi 5 por ciento, lo cual indica que la desigualdad es menor. Por el contrario, en Brasil la concentración del ingreso es más alta, puesto que la población del primer decil apenas obtiene 1 por ciento del ingreso total y el decil de más altos ingresos acapara 46.7 por ciento.

Cuadro 2.3 Economías dinámicas: Percepción de ingreso del 1° y 10° deciles
(porcentaje del ingreso total)

País	Percepción del primer decil	Percepción del décimo decil
Estados Unidos	1.8	30.5
Japón	4.8	21.7
Alemania	3.3	23.7
Reino Unido	2.6	27.3
Francia	2.8	25.1
Italia	3.5	21.8
Canadá	2.8	23.8
China	2.4	30.4
Brasil	1.0	46.7
México	1.6	41.1

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, *Distribution income or consumption*, varios años.

Para elaborar un estudio regional de la distribución del ingreso, se puede considerar también la mediana por deciles de ingreso, donde, evidentemente, los deciles más representativos son el primero y el último, por cuanto reflejan el contraste existente en dicha distribución.

En este escenario se definen los siguientes parámetros: en el caso del primer decil es favorable que el país se ubique por arriba de la mediana, eso significa que ese estrato percibe un porcentaje más alto del ingreso nacional; por su parte, cuando un país se ubica por arriba de la mediana por la percepción del 10° decil, quiere decir que este estrato concentra una gran parte del ingreso total, lo que implica una condición de mayor inequidad y una situación negativa.

Esta técnica permite visualizar geográficamente los países que son más inequitativos y, por ende, aquellos donde la desigualdad es menor; asimismo, se puede establecer un criterio para definir en qué países habita la población más pobre, en virtud de que ya se ha visto el potencial productivo y el producto por habitante.

En Bielorrusia se registró la captación más alta del primer decil, con 5.7 por ciento del ingreso total; la mediana resultó en 2.8 y la mayoría de los países

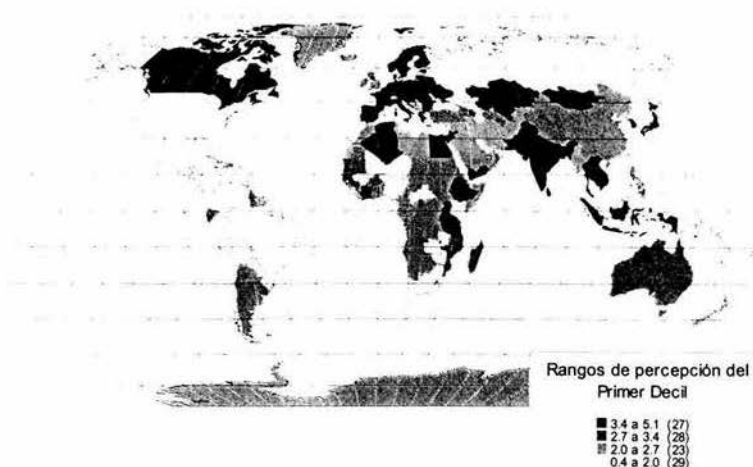
Europeos se ubican por arriba de este dato. Una vez más, Asia, América Latina y África muestran una situación desfavorable, que indica que 10 por ciento de su respectiva población percibe menos del 2.8 por ciento del ingreso que se genera en el país.

Cabe mencionar que las economías dinámicas que se encuentran en esta situación son Estados Unidos, Reino Unido, Brasil, México y China.

Para el caso del decil de ingreso más alto la mediana fue de 29.8 por ciento del ingreso total; la percepción más alta (mayor concentración) se registró en Nicaragua con 48.8 por ciento, mientras que la más baja fue de 18.2 por ciento en Eslovaquia.

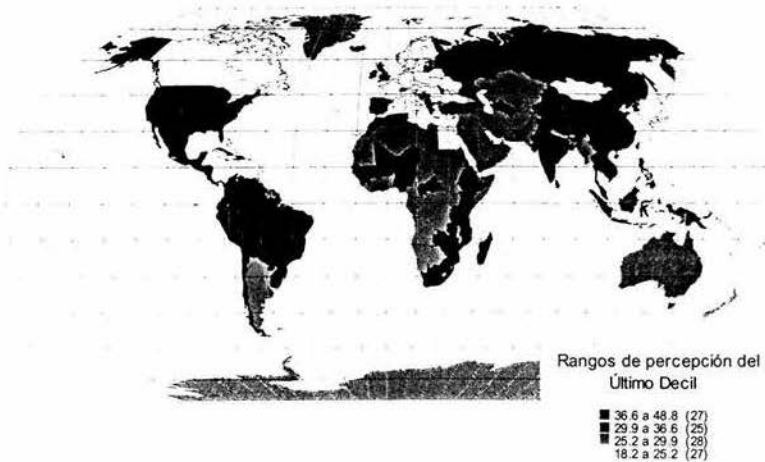
La concentración del ingreso es más aguda en un considerable número de países africanos y latinoamericanos, evidenciando, nuevamente, los altos niveles de desigualdad que hay en estos países.

Ilustración 2.2 Distribución de países respecto a rangos de percepción de ingreso del primer decil (porcentaje del ingreso total)



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, *Distribution income or consumption*, varios años.

Ilustración 2.3 Distribución de países respecto a rangos de percepción de ingreso del décimo decil (porcentaje del ingreso total)



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, *Distribution income or consumption*, varios años.

Con la finalidad de descubrir en qué países la situación de desigualdad es mayor, a continuación se expone lo relacionado con el Índice de Gini, el cual por sus características ofrece un parámetro más razonable de la equidad en la distribución del ingreso.

2.1.4 Índice de Gini por países

Para comprobar qué países son más equitativos en cuanto a la distribución de su ingreso es necesario analizar el Coeficiente de Concentración de Gini ó Índice de Gini, el cual es un instrumento estadístico cuyo resultado oscila entre 0 y 1.

Lo más deseable es que dicho índice se aproxime a cero, pues significa que la desigualdad es menor; por ende, cuando el resultado está cercano a 1 la desigualdad aumenta.

Dicho de otra manera: cuando el Índice de Gini se aproxima a cero significa que la distribución del ingreso es más equitativa. Varios de los países europeos se han caracterizado por contar con niveles bajos de desigualdad, sin embargo, de los países dinámicos sólo Japón se ha logrado colocar entre los diez con menor Índice de Gini.

En realidad, Japón constituye un caso especial: es la segunda economía del mundo, es el país donde el ingreso se distribuye de la manera más equitativa entre las economías dinámicas y, adicionalmente, su Índice de Gini es de los más bajos del mundo; esto habla de una estrategia eficaz frente a los problemas de producción y distribución del ingreso.

En contraste, en África y América Latina, se registra una mayor concentración; es decir, además de contar con bajos volúmenes de producción, el ingreso se distribuye inequitativamente.

Así, entre regiones también se pueden observar fuertes discrepancias en torno a las distintas dimensiones de la distribución del ingreso, lo cual confirma que el nuevo orden económico mundial todavía está lejos de lograr la equidad.

Por ejemplo: Brasil cuenta con una economía similar a la de México respecto a su capacidad de producción, pero su Índice de Gini muestra que la concentración del ingreso es mayor. No obstante, la situación de México no es del todo favorable, más aún si se compara con el resto de las economías dinámicas.

Por otro lado, al observar la distribución del ingreso en las economías dinámicas, es evidente que México apenas es superado por Brasil en lo que se puede denominar como los *aspectos negativos de la distribución del ingreso*.

Tal situación se presenta en la mayoría de los países latinoamericanos, lo cual pone en evidencia el deterioro de los ingresos, así como las limitaciones de las políticas aplicadas para el impulso del desarrollo social y humano.

Cuadro 2.4 Los diez países con mayor y menor Índice de Gini

Paises con el menor Índice de Gini	Índice de Gini	Paises con el mayor Índice de Gini	Índice de Gini
República Eslovaca	0.1950	Chile	0.5750
Bielorrusia	0.2170	Paraguay	0.5770
Austria	0.2310	Bolivia	0.5890
Hungría	0.2440	Honduras	0.5900
Dinamarca	0.2470	Brasil	0.5910
Japón	0.2490	Sudáfrica	0.5930
Bélgica	0.2500	Nicaragua	0.6030
Suecia	0.2500	Suazilandia	0.6090
República Checa	0.2540	República Central Africana	0.6130
Finlandia	0.2560	Sierra Leona	0.6290

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, *Distribution income or consumption*, varios años.

En Latinoamérica, al igual que en el Sur del Desierto del Sahara, Europa Oriental y el Sur Asiático, se encuentran los países considerados más pobres del mundo.

Cuadro 2.5 Economías dinámicas: Índice de Gini del ingreso corriente total

País	Índice de Gini
Japón	0.2490
Italia	0.2730
Alemania	0.3000
Canadá	0.3150
Francia	0.3270
Reino Unido	0.3610
China	0.4030
Estados Unidos	0.4080
México	0.4811
Brasil	0.5910

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, *Distribution income or consumption*, varios años.

Cerca de veinte países latinoamericanos se encuentran entre los cuarenta con mayor Índice de Gini en el Mundo (incluyendo México y Brasil), como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 2.6 América Latina: Índice de Gini del ingreso corriente total en países seleccionados

País	Índice de Gini
Brasil	0.5910
Bolivia	0.5890
Paraguay	0.5770
Chile	0.5750
Colombia	0.5710
Venezuela	0.4880
México	0.4811
Perú	0.4620
Ecuador	0.4370
Uruguay	0.4230

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, *Distribution income or consumption*, varios años.

Con estos elementos, es posible realizar las siguientes aseveraciones destacables en el análisis de la distribución del ingreso por países:

- No todas las economías dinámicas cuentan con niveles favorables de producto por habitante, ya que el PIB *per cápita* de México, Brasil y China es menor al promedio mundial e inferior al resto de los países con mayor potencial productivo del mundo
- No necesariamente los países con el mayor nivel de actividad económica son equitativos en la distribución del ingreso
- La condición de desigualdad en la distribución del ingreso está presente en todos los países del mundo
- Los países más equitativos son los de Europa Occidental, ya que en ellos el Índice de Gini es menor que en el resto de las naciones

- La inequidad más aguda se presenta en los países de Asia Meridional, África y América Latina, dado que gran parte del ingreso nacional se concentra en los deciles de mayor percepción
- Japón es un caso especial: es la segunda economía mundial, se ubica entre los más altos niveles de PIB *per cápita* y su distribución del ingreso es de las más equitativas, puesto que su Índice de Gini es de los más bajos
- Las asimetrías en las dotaciones iniciales de recursos determinan la diferencia en el potencial productivo de los países y, junto con la inequidad en la distribución del ingreso se determina una realidad contrastante (en escala nacional y mundial), lo que posibilita la condición de pobreza

En este aspecto, es necesario señalar que las técnicas para definir una situación de pobreza varían de acuerdo con limitaciones temporales y espaciales, pero todas ellas incluyen los parámetros necesarios para expresar las carencias del desarrollo social y humano.

2.1.5 La pobreza

La medición de la pobreza abarca aspectos conceptuales y metodológicos muy variados; por su parte, el proceso de medición involucra generalmente dos elementos: la identificación de las personas que se consideran pobres y la agregación del bienestar de esos individuos en una medida de pobreza.⁴⁰ Para analizar la pobreza primero que nada es necesario definirla. Una vez establecidos los aspectos que abarca el término “**pobreza**”, su medición requiere de indicadores cuantificables que guarden relación con la definición elegida.

⁴⁰ En términos generales, la pobreza se refiere a la incapacidad de las personas de vivir una vida tolerable. Entre los aspectos que la componen se mencionan llevar una vida larga y saludable, tener educación y disfrutar de un nivel de vida decente, además de otros elementos como la libertad política, el respeto de los derechos humanos, la seguridad personal, el acceso al trabajo productivo y bien remunerado y la participación en la vida comunitaria. No obstante, dada la natural dificultad de medir algunos elementos constituyentes de la “**calidad de vida**”, el estudio de la pobreza se ha restringido a los aspectos cuantificables –y generalmente materiales– de la misma, usualmente relacionados con el concepto de “**nivel de vida**”.

El término **“pobreza”** tiene distintos significados en las ciencias sociales. En un trabajo reciente, Paul Spicker⁴¹ identifica once posibles formas de interpretar esta palabra: necesidad, estándar de vida, insuficiencia de recursos, carencia de seguridad básica, falta de titularidades, privación múltiple, exclusión, desigualdad, clase, dependencia y padecimiento inaceptable.

Todas estas interpretaciones serían mutuamente excluyentes, aunque varias de ellas pueden ser aplicadas a la vez, y algunas pueden no ser aplicables en toda situación.

2.1.5.1 Fronteras de la pobreza

La mayoría de los estudios económicos sobre pobreza han centrado su atención casi exclusivamente en lo concerniente a **“necesidades básicas insatisfechas”**, **“estándar de vida”** e **“insuficiencia de recursos”**. Para estas opciones, los indicadores de bienestar más aceptados han sido la satisfacción de ciertas necesidades, el consumo de bienes o el ingreso disponible.

La interpretación de **“necesidad”** se refiere a la carencia de bienes y servicios materiales requeridos para vivir y funcionar como un miembro de la sociedad; por lo tanto, bajo este enfoque se limita la atención a artículos específicos.

En cambio, el término **“estándar de vida”** no se refiere exclusivamente a privaciones predeterminadas, sino también al hecho de vivir con menos que otras personas. A la vez, la pobreza puede ser interpretada como **“insuficiencia de recursos”**, es decir, la carencia de ingreso para adquirir lo que una persona necesita.

⁴¹ Feres, Juan Carlos y Mancero, Xavier, *Enfoques para la medición de la pobreza*, CEPAL, 2001, p. 9.

Bajo esta última interpretación, la satisfacción de las “**necesidades**” no basta para que una persona deje de ser pobre, pues esa satisfacción puede no haber sido procurada por medio de recursos propios. En este contexto, desde el principio el estudio no es sencillo, puesto que se debe definir con la mayor precisión posible cuándo un “**individuo es pobre**”.

2.1.5.1.1 Líneas de pobreza

Para determinar si una persona es pobre, existen dos métodos de aceptación universal: los enfoques “**directo**” e “**indirecto**”. El enfoque directo considera que una persona es pobre cuando no satisface una o varias necesidades básicas, como por ejemplo una nutrición adecuada, un lugar decente para vivir, educación básica, etc. El enfoque indirecto, en cambio, clasifica como pobres a aquellas personas que no cuentan con los recursos suficientes para satisfacer *todas* sus necesidades básicas.

El primer método relaciona el bienestar con el consumo efectivamente realizado; el método indirecto evalúa el bienestar a través de la capacidad para realizar consumo. Por ende, al fijarse en distintos indicadores de bienestar, ambos métodos pueden generar clasificaciones de pobreza que no son necesariamente compatibles. Bajo el método directo, una persona que cuenta con recursos suficientes para satisfacer la mayoría de sus necesidades podría ser pobre; bajo el método indirecto, una persona que no haya satisfecho varias necesidades básicas podría no ser considerada pobre.

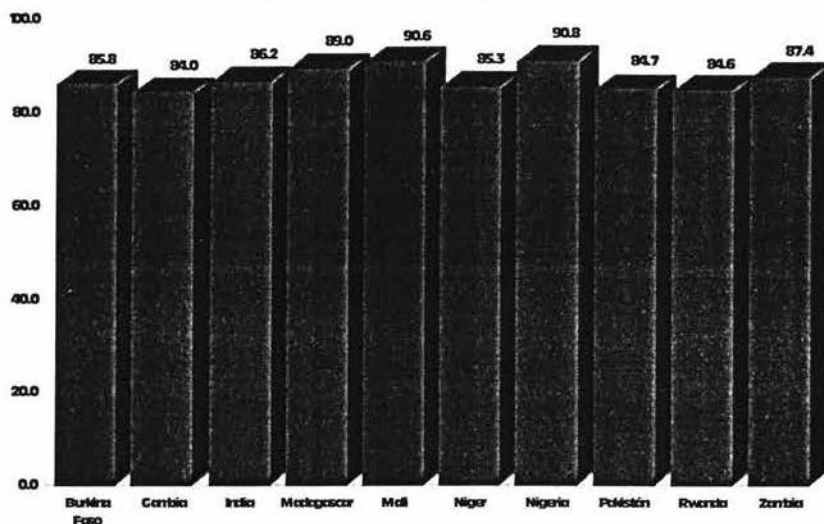
El método indirecto se caracteriza por utilizar “**líneas de pobreza**”, las cuales establecen el ingreso o gasto mínimo que permite mantener un nivel de vida adecuado, según ciertos estándares elegidos; es decir, se considera pobre a la persona con un ingreso menor a la línea de pobreza. En este sentido, el indicador de bienestar preferido para **nivel de vida** suele ser el consumo, y el ingreso se utiliza más bien como una aproximación. Para el caso de **carencia de**

ESTA TESIS NO SALE DE LA BIBLIOTECA

recursos, el ingreso es el indicador de bienestar más apropiado;⁴² en ambos casos, la teoría sugiere utilizar indicadores ajustados por una escala de equivalencia, que refleje las distintas necesidades de las personas.

En el presente estudio, se combinan distintas fuentes, mediciones y comparaciones, empleando la medida de pobreza admitida mundialmente, en la cual, el individuo dispone de 2 dólares diarios como máximo para la satisfacción de sus necesidades. Cabe señalar, no obstante, que la pobreza se detecta en todos los países, aún en aquellos con economías dinámicas; en estas naciones también es posible la existencia de comunidades que no disponen de recursos suficientes para la satisfacción de sus necesidades.

Gráfica 2.4 Países con el mayor porcentaje de población que dispone de 2 dólares de ingreso diario como máximo
(porcentaje de la población total)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial, varios años.

⁴² No solamente el nivel de ingreso determina cuando un individuo o sociedad es pobre, se pueden considerar diversos indicadores que entre todos ellos integran el Índice de Desarrollo Humano (IDH), el cual se ha constituido como otra medida del bienestar económico. Tal indicador fue concebido por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) e incluye aspectos básicos de la calidad de vida: salud, higiene, nutrición, entre otros.

Incluso, en ellos, la desigualdad es más notoria. En las grandes urbes pueden vivir, al mismo tiempo, grandes magnates en sus mansiones e indigentes en los suburbios; igual se encuentran grandes construcciones y centros financieros del primer mundo y humildes viviendas construidas con pésimos materiales a las orillas de las avenidas principales.

2.1.5.2 Pobreza extrema

Cuando el ingreso total del hogar no es suficiente ni para atender las necesidades básicas de alimentación se habla de **pobreza extrema**. Es decir, dentro del grupo de la población que se considera pobre, algunas personas sufren más que otras, debido a su incapacidad, todavía mayor, para allegarse lo más indispensable.

Para efectos de medición, mundialmente se ha admitido que cuando un sujeto cuenta con un dólar diario como máximo para la satisfacción de sus necesidades, sufre una condición de pobreza extrema.

En el año 2000 la población mundial ascendió a más de 6,300 millones de habitantes, de los cuales 3,000 millones se encontraban en situación de pobreza, con ingresos inferiores a dos dólares diarios y, aproximadamente, 1,600 millones de individuos en distintas partes del planeta padecían una situación de absoluta precariedad, pues sus ingresos eran menores o iguales a un dólar diario.

En una economía mundial cuya producción en el año 2000 fue superior a los 30,000 millones de dólares son evidentes las grandes desigualdades, así como las carencias de las políticas nacionales e internacionales en materia de superación de la pobreza.

Del total de la población en pobreza extrema de los países en vías de desarrollo, "casi 44 por ciento se localiza en el Sur de Asia, aproximadamente 25 por ciento en África al Sur del Sahara, 24 por ciento en el este de Asia y el

Pacífico, poco más del 6 por ciento en América Latina y el Caribe, mientras que 2 por ciento corresponde a Europa y Asia Central y 0.5 por ciento al Medio Este Norte de África".⁴³

En condiciones de pobreza extrema los individuos ignoran los que es un patrimonio, no tienen acceso a la educación o a servicios de salud, mucho menos saben de estrategias de ahorro como medida para garantizar su futuro; pues en el presente, su subsistencia se encuentra en entredicho: a lo sumo pueden obtener un dólar diario, pero nadie garantiza que efectivamente así será. En tal situación es posible que haya personas que obtengan cero ingreso.

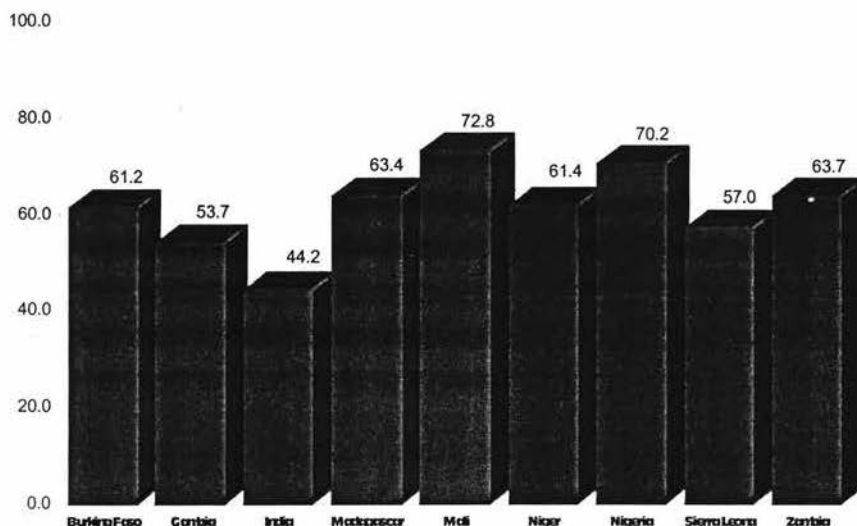
A través de la evolución de las técnicas para detectar a los habitantes que son pobres, se ha podido llegar a la conclusión que la mayoría de ellos habitan en zonas de alta marginación, comúnmente localizadas en el medio rural; sin embargo, también en la periferia de las zonas urbanas se dan casos de pobreza extrema. Incluso, en los países industrializados, el aumento del desempleo, la caída de los salarios y la reducción de los servicios sociales han provocado que la pobreza se extienda a mayor parte de la población.

Muchos de los países más pobres se mantienen rezagados como consecuencia de la exclusión social. En ellos, más de 100 millones de personas viven por debajo de la línea de pobreza de ingreso, establecida en la mitad del ingreso mediano individual, y cerca de 40 millones carecen de empleo.

Nuevamente, las naciones del Continente Africano, son las que registran los niveles más altos de pobreza extrema; el primer lugar es Mali, donde la población que subsiste con un dólar como máximo es mayor al 70 por ciento, poco más de 20 puntos porcentuales respecto al dato de La India, pese a que las condiciones demográficas de este último son más drásticas, debido a su elevado número de habitantes (cerca de 1,100 millones).

⁴³ Ramírez, Miguel Ángel, *op. cit.* nota 30, p. 162.

Gráfica 2.5 Países con el mayor porcentaje de población que padece pobreza extrema, varios años
(porcentaje de la población total)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

De lo anterior, se deduce que en los últimos años del siglo XX, el proceso de globalización adquiere un auge importante que ha evidenciado las marcadas desigualdades internacionales. La economía mundial actual acusa serias diferencias entre los países y al interior de ellos; las cuales provienen de la concentración del capital, el desarrollo tecnológico en los países industrializados y su gran influencia en el comercio internacional de bienes y servicios.

En lo que toca a la desigual distribución, la concentración del ingreso y la pobreza de más de 150 países, se puede destacar la asimetría de los recursos disponibles: activos físicos y capital humano. Tal asimetría en el actual mundo globalizado puede resumirse de la siguiente manera:

- El progreso técnico y el desarrollo tecnológico se encuentran altamente concentrados en los países industrializados,

- Los países en desarrollo padecen de mayor vulnerabilidad macroeconómica ante los choques externos, y
- Estos países cuentan con fuertes restricciones en la movilidad de los factores productivos, lo que ocasiona sesgos en la distribución del ingreso

En el siguiente capítulo se analiza el caso de México, particularmente en lo relacionado a la producción que se genera y la forma en que se distribuye el ingreso, desatacando los factores que han implicado la presencia de desigualdad: desigualdad, capacidades y medidas de aplicadas a partir de la transición económica del país (sucedida a lo largo de la década de los ochenta); así como sus repercusiones en el desarrollo social y el bienestar de la población.

3 Distribución del ingreso en México

El capítulo anterior abordó la distribución del ingreso con un enfoque internacional; el presente, analiza la distribución del ingreso en México en el periodo 1989–2000. A través de este análisis se ofrece una visión de dos temas más amplios, a saber:

- a) el desempeño de la economía mexicana y la evolución de la desigualdad
- b) los contrastes al interior de la sociedad mexicana

3.1 Panorama económico en México

Desde que el crecimiento económico del país se desaceleró notablemente en la década de los setenta, la tendencia no pudo revertirse al cabo de los diez años posteriores. Esta situación de escaso crecimiento y, en algunos años, decremento económico, fue altamente contrastante con las dinámicas encontradas en años anteriores, y lo más grave fue la agudización del deterioro del nivel de vida de importantes segmentos de la población, puesto que se limitó el tránsito hacia un desarrollo sostenible y sustentable.

Ante esta circunstancia, se optó por la apertura comercial, y desde que México se incorporó completamente al mercado internacional (en 1986 con el ingreso al GATT), la economía ha estado sujeta a constantes fluctuaciones. Pese al auge que presagiaba la propia apertura, lo cierto es que a lo largo de dos décadas, las crisis recurrentes han repercutido negativamente en el nivel de vida de los mexicanos.

Cabe señalar que esta situación, en sí misma, no determina el origen de la desigualdad que se tiene en el país; sin embargo, comúnmente se visualiza como un factor que ha propiciado mayor polarización entre los agentes que integran la

sociedad mexicana, pero lo cierto es que sólo evidencia las fallas estructurales de tan larga data; es decir, las alteraciones en los mercados internacionales han repercutido negativamente en la nación, en virtud de las vulnerabilidades que (desde antes de la apertura y después de ella) no han sido resueltas. Los aspectos económicos más relevantes de México en este periodo de estudio pueden ser definidos de la siguiente manera:

Desde 1989 se experimentó un crecimiento continuo (pero escaso) del Producto Interno Bruto nacional, pero en 1995 (año en el cual se padecieron los efectos del colapso financiero de 1994) se rompió esa continuidad. No obstante, el proceso de recuperación hizo posible que el siglo XX concluyera con tasas de crecimiento económico considerables para México. Si bien es cierto que a partir de 1989 se observaron leves mejorías en el ámbito económico, en 1995, después de la aguda recesión, la situación volvió a complicarse en perjuicio de la mayoría de la población. A partir de 1996 la economía mexicana entró en una fase de recuperación basada en el crecimiento de las exportaciones; en 1997, el crecimiento de la producción se aceleró al ampliarse la base productiva, pues la recuperación se extendía a los sectores orientados al mercado interno.

Cuadro 3.1 México: PIB a precios corrientes, 1989–2001
(miles de millones de dólares)

Año	Miles de millones de dólares
1989	220.9
1990	262.7
1991	314.5
1992	363.6
1993	403.2
1994	420.8
1995	286.2
1996	332.3
1997	400.9
1998	420.9
1999	479.9
2000	574.5
2001	608.7

Fuente: FMI, *International Financial Statistics*, años seleccionados.

En los últimos años del siglo XX se obtuvieron logros importantes: generación de empleos en el sector formal, disminución de la inflación y reducción de las tasas de interés, incremento de las entradas netas de capitales del exterior, tipo de cambio nominal estable, aumento de las reservas internacionales y crecimiento económico.

Por esta razón, no está en discusión el hecho de que las acciones emprendidas por las autoridades del país, condujeron al crecimiento de la economía nacional, a grado tal que se consolidó como una de las diez más grandes del mundo.

Empero, mientras el volumen de producción es cercano al de los países industrializados (por ejemplo Canadá), el nivel de vida de la tercera parte de la población mexicana es comparable con el de los países más pobres del mundo; lo cual significa que los beneficios de la adecuada evolución macroeconómica no han incidido favorablemente en todas las capas de la población, aún en el escenario de apertura comercial.

Cuadro 3.2 México: indicadores macroeconómicos seleccionados, 1991–2000
(promedios anuales)

Año	Crecimiento del PIB a precios de 1993	Inflación¹	Tasa de interés²	Déficit en cuenta corriente/PIB
1991	4.2	22.7	19.3	4.7
1992	3.5	15.5	15.7	6.7
1993	1.9	9.8	14.9	5.8
1994	4.5	7.0	13.9	7.0
1995	-6.2	35.0	48.6	0.6
1996	5.1	34.4	31.3	0.6
1997	6.8	20.6	19.8	1.9
1998	4.9	15.9	24.7	3.9
1999	3.7	16.6	21.4	3.0
2000	6.6	9.5	15.4	3.1

¹ Se refiere a la inflación promedio anual con un INPC de 1994 = 100.

² Se refiere a la tasa de interés promedio de los CETES a 28 días.

Fuente: Banco de México e INEGI, años seleccionados.

En los primeros años del siglo XXI, parecía retomarse la senda del crecimiento económico, pero la presión de los acontecimientos internacionales y la dependencia del entorno mundial, vinculadas con las limitaciones estructurales de la economía nacional (que son determinantes en las economías emergentes), afectaron de manera importante ese proceso.

En este sentido, las bondades del mundo globalizado se mantienen en entredicho, ya que los países (más aún las economías emergentes) no cuentan con la capacidad suficiente para absorber los efectos negativos que conllevan los choques externos. Por otro lado, las estrechas relaciones entre las naciones han provocado una creciente dependencia transfronteriza; esto es, lo que sucede en un país trasciende (en mayor o menor medida) a los demás países.

Ante esta situación, en México la sugerencia principal es avanzar en materia productiva, con el fin de fortalecer el mercado interno; asumiendo que una menor participación del Estado en el ámbito económico, trae consigo un aumento de la competitividad y la productividad de los agentes económicos. De este modo, el auge de la producción manufacturera se ha visto complementado por el crecimiento de la industria maquiladora; no obstante, la planta productiva nacional no es todavía similar a la de los países desarrollados.

Esta problemática no es nueva ni se justifica por los vertiginosos cambios del entorno mundial; cuando se presentan alteraciones mundiales de proporciones considerables que afectan a todas las naciones, se pone en evidencia una de las más graves fallas estructurales de la economía nacional: el endeble sistema productivo.

En consecuencia, insumos requeridos para la producción, así como algunos bienes de consumo final son importados, lo cual afecta al sector externo. Esa incapacidad de generar la totalidad de bienes que satisfagan por completo la demanda interna, provoca que, en tiempos de estabilidad cambiaria, los

consumidores finales demanden productos del exterior, obtenidos a precios competitivos y con calidad aceptable”, situación que deteriora los indicadores del sector externo, como sucedió en 1994.

3.1.1 PIB en términos reales

La inflación es un fenómeno que perjudica principalmente a las clases más desprotegidas, puesto que el mayor impacto se da en los niveles de ingreso más bajos debido a la falta de mecanismos o alternativas financieras de protección ante el incremento de los precios.

En México, las recurrencias de los procesos inflacionarios han repercutido en el ingreso real, por tal motivo, aunque nominalmente el ingreso de los hogares se ha incrementado, el poder de compra de dicho ingreso ha disminuido. De 1989 a 2000 el país creció económicamente, en promedio, a una tasa mayor que el incremento poblacional (3.4 por ciento anual), de tal suerte que las presiones demográficas no representaron un factor determinante para acelerar el dinamismo económico.

Adicionalmente, la aplicación de políticas monetarias restrictivas para lograr reducir la inflación, propició que a lo largo de este periodo la demanda agregada se contrajera y, dado que todavía el consumo sigue siendo el componente más importante del producto, es comprensible el rompimiento de las tendencias de largo plazo del crecimiento económico mexicano, en comparación con las observadas en los sesenta y parte de los setenta.

⁴⁴ Este tipo de bienes son fundamentalmente productos no perecederos que provienen de mercados como el de China, Taiwan, Japón, entre otros países del Lejano Oriente, desafortunadamente, la mayoría de ellos se posicionan en el mercado mexicano al margen de la legalidad y “engrosan” los cinturones de la economía informal.

Como consecuencia de las tendencias en el empleo y en los ingresos reales, la forma en que se distribuye el ingreso entre los hogares mexicanos ha sufrido alteraciones importantes. Cuando se la considera respecto del ingreso corriente total se observa alta desigualdad, pero si se toma en cuenta el ingreso real la situación es aun más grave.

Los procesos inflacionarios han tenido efectos negativos en el mercado laboral, abatiendo las remuneraciones reales al trabajo; por ejemplo, las remuneraciones medias en las manufacturas perdieron 30 por ciento de 1981 a 1996, en tanto que los salarios medios contractuales perdieron cerca de 60 por ciento en el mismo periodo.⁴⁵

3.1.1.1 PIB real distribuido por deciles

Desde el punto de vista de la distribución del ingreso, los siguientes resultados se explican por argumentos sociológicos y económicos. Si bien las ENIGH registran el ingreso trimestral de los hogares, las proporciones de ingreso total captadas por los deciles, posibilitan una estimación del monto de Producto Interno Bruto obtenido por cada estrato al término de cada año. Esta técnica es válida únicamente para proporcionar una visión del PIB distribuido por deciles, no se trata del ingreso que capta cada decil; aún así, permite arribar a las siguientes observaciones:

Pese al lugar que ocupa la economía mexicana en el mundo, los indicadores de desarrollo y bienestar de la población son propios de un país subdesarrollado; esto significa que el crecimiento económico, si bien es una condición necesaria, no es suficiente para elevar el nivel de vida de la población, sobre todo de los más pobres.

⁴⁵ Hernández Laos, Enrique, "Crecimiento económico, distribución del ingreso y pobreza en México", *Comercio Exterior*, México, octubre de 2000, p. 865.

La implicación del repunte (aunque modesto) del producto real en el año 2000, consistió en que todos los deciles de hogares incrementaron su participación respecto a la que obtuvieron en 1998 y la inflación disminuyó significativamente. Sin embargo, luego de la crisis de 1994–1995, los logros no eran suficientes para mitigar la polarización y la desigualdad, que aumentaron como consecuencia de la combinación entre las fallas estructurales y las recesiones económicas y que, finalmente han propiciado el empobrecimiento de la mayoría de la población.

Cuadro 3.3 México: Producto Interno Bruto según deciles de hogares, 1989–2000
(millones de pesos por decil)

Deciles de hogares	1989	1992	1994	1996	1998	2000
PIB nominal (millones de pesos)	544,977.7	1,123,936.5	1,423,364.2	2,529,908.6	3,848,218.3	5,491,018.2
I	8,610.6	17,421.0	22,631.5	45,285.4	57,723.3	83,463.5
II	15,313.9	30,683.5	39,284.9	75,897.3	102,362.6	144,962.9
III	20,382.2	41,585.6	52,237.5	99,678.4	139,690.3	197,676.7
IV	25,777.4	52,825.0	66,044.1	123,965.5	180,096.6	252,037.7
V	32,153.7	64,514.0	80,704.7	151,035.5	223,966.3	312,988.0
VI	39,728.9	79,911.9	100,489.5	185,189.3	277,456.5	388,764.1
VII	48,939.0	100,255.1	124,402.0	226,679.8	343,645.9	485,406.0
VIII	62,236.5	127,791.6	161,409.5	290,686.5	442,160.3	617,190.4
IX	85,125.5	180,054.6	229,304.0	405,544.3	614,560.5	883,504.8
X	206,710.1	428,894.1	546,856.5	925,946.5	1,466,556.0	2,125,024.0
PIB real (millones de pesos)	1,148,046.7	1,319,484.0	1,423,364.2	1,394,580.6	1,516,957.7	1,695,648.4
I	18,139.1	20,452.0	22,631.5	24,963.0	22,754.4	25,773.9
II	32,260.1	36,021.9	39,284.9	41,837.4	40,351.1	44,765.1
III	42,936.9	48,820.9	52,237.5	54,946.5	55,065.6	61,043.3
IV	54,302.6	62,015.7	66,044.1	68,334.4	70,993.6	77,830.3
V	67,734.8	75,738.4	80,704.7	83,256.5	88,286.9	96,652.0
VI	83,692.6	93,815.3	100,489.5	102,083.3	109,372.7	120,051.9
VII	103,094.6	117,698.0	124,402.0	124,954.4	135,464.3	149,895.3
VIII	131,106.9	150,025.3	161,409.5	160,237.3	174,298.4	190,590.9
IX	179,324.9	211,381.3	229,304.0	223,551.3	242,258.1	272,829.8
X	435,454.1	503,515.1	546,856.5	510,416.5	578,112.6	656,215.9

Fuente: Elaboración propia con base en ENIGH 1989, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000.

Adicionalmente, en los períodos de crisis la polarización del ingreso se agudiza, en virtud de que se pierde el control de los precios y se afecta el ingreso real. Este deterioro del ingreso, en términos reales, tiene que ver con la disminución de capacidad adquisitiva que entraña cualquier proceso inflacionario: un peso de 1994 compraba más en el mercado que un peso de 1996.

De este modo, el tránsito hacia la configuración de un país urbano, industrializado, abierto, comunicado e informado, se ha visto mermado debido al rezago social persistente; es decir, no han sido eliminadas las causas que propician desigualdades sociales extremas que deterioran la calidad de vida de amplios grupos de la población.

Véanse las diferencias de Producto Interno Bruto que le corresponde a cada decil de hogares a lo largo de este periodo, tanto en términos nominales como reales. Por ejemplo, al decil X le corresponde un producto real, aproximadamente, 26 veces mayor al del primer decil. En el mismo cuadro anterior, se observa cómo los deciles IX y X se recuperan rápidamente ante las pérdidas ocasionadas por la crisis, aumentando su participación notoriamente.

Por ello, los hogares de los estratos intermedios (deciles III a VII), son considerados los más desprotegidos ante este tipo de eventualidades; no obstante, no han disminuido drásticamente su participación en el ingreso nacional, en virtud de su disposición a ocuparse en alguna actividad que les garantice un ingreso; pero, en general, los costos de las crisis recayeron de manera más que proporcional sobre los grupos medios y más pobres, mientras que la parte superior de la pirámide distributiva salió bien librada.⁴⁶

En este contexto, cabe mencionar también que ante la adversidad económica a mediados de los noventa, algunos hogares de regiones marginadas resultaron beneficiados con apoyos de programas del gobierno federal,

⁴⁶ *Ibid.*

focalizados en la superación de la pobreza y la pobreza extrema en el medio rural, como Procampo y Progresía.

Mientras que, para hacer frente a la crisis, los hogares urbanos más pobres incrementaron el número de preceptores, especialmente mujeres y personas jóvenes, sacrificando su educación para contribuir al ingreso familiar, conforme sus ingresos reales disminuían.⁴⁷

En este sentido, la asignación de los recursos se polarizó aún más, por ello se presentó un crecimiento considerable de la economía informal, sobre todo en áreas urbanas.

Por su parte, los poseedores de capitales de los hogares más ricos trasladaron sus recursos fuera de las fronteras nacionales, consiguiendo así seguridad y elevadas ganancias.

Bajo esta óptica, la estrategia económica que se adopte, no sólo requiere una preocupación por la aceleración del crecimiento económico y el cuidado de la estabilidad, sino también de una preocupación directa por el mejoramiento de los niveles materiales de vida de los grandes segmentos de la población, los cuales se han visto discriminados, en gran medida, por los propios objetivos macroeconómicos, particularmente en los últimos dos decenios.

En tal circunstancia, el crecimiento económico sí constituye un factor esencial, pero debe ir acompañado de una política de distribución más igualitaria de los recursos, ya que para lograr el desarrollo económico, social y humano es necesario considerar aspectos como el enriquecimiento de la vida del hombre, el fortalecimiento de los derechos, la seguridad, la educación, la cultura, etc.

⁴⁷ Cortés, Fernando, *op. cit.*, nota 20, pp. 54–58.

3.1.2 PIB *per cápita* real

En México las crisis y los procesos inflacionarios han afectado seriamente el producto por habitante en términos reales. Inmediatamente después de una recesión económica se ve afectada la parte del producto nacional que capta una persona.

Si bien en los procesos de recuperación económica se ha favorecido la tasa de crecimiento de este indicador, lo cierto es que si se presentan presiones inflacionarias la pérdida constante del poder de compra del ingreso de la población es inevitable.

Al finalizar el siglo XX, particularmente en 1996, se presenta una recuperación del PIB *per cápita* real, pero es interrumpida en 1998. A partir de 1999 se registran tasas de crecimiento positivas, lo cual indica que el producto *per cápita* mejora en términos reales, como producto del crecimiento económico y del clima de estabilidad; no obstante, en 2001 ese ritmo de crecimiento se reduce, toda vez que disminuyó el ritmo de crecimiento de la producción nacional.

Es evidente la caída que se da en los años inmediatamente posteriores a las crisis (1982, 1987 y 1994), así como la tendencia irregular del comportamiento del PIB *per cápita* real en este periodo.

Para ilustrar lo anterior, a continuación se presenta las cifras del PIB *per cápita* real en moneda nacional; en este caso se empleó el Índice Nacional de Precios al Consumidor que considera a 1994 como año base y fue calculado por el Banco de México.

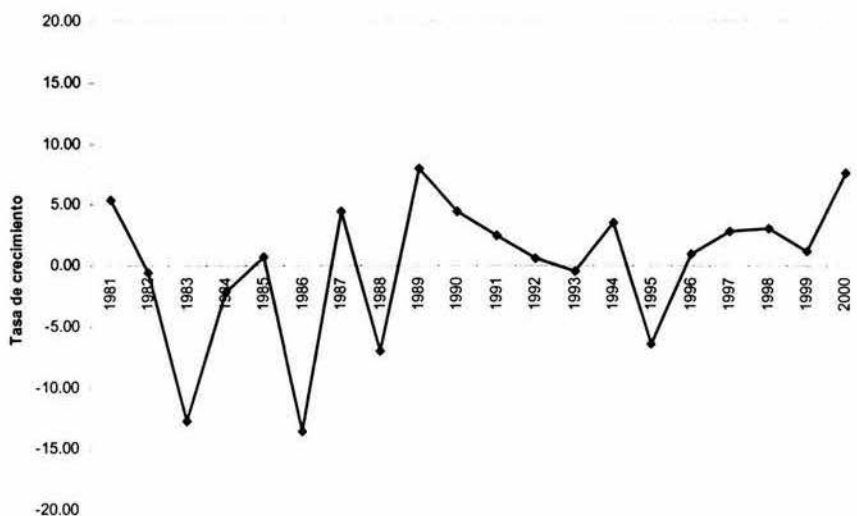
Cuadro 3.4 México: PIB per cápita real, 1980–2001
(pesos por persona)

Años	Población	PIB (miles de pesos)	INPC 1994 = 100	PIB real (miles de pesos)	PIB per cápita real (pesos por persona)	Tasa de crecimiento del PIB per cápita real
1980	66,846,833	4,718,199	0.40	1,179,549,750.0	17,645.6	n.a.
1981	68,163,974	6,467,004	0.51	1,268,040,000.0	18,602.8	5.4
1982	69,507,067	10,411,956	0.81	1,285,426,666.7	18,493.5	-0.6
1983	70,876,625	18,754,720	1.64	1,143,580,487.8	16,134.8	-12.8
1984	72,273,168	30,919,079	2.71	1,140,925,424.4	15,786.3	-2.2
1985	73,697,228	50,151,964	4.28	1,171,774,859.8	15,899.8	0.7
1986	75,149,348	82,317,749	7.97	1,032,845,031.4	13,743.9	-13.6
1987	76,630,080	203,340,646	18.47	1,100,923,909.0	14,366.7	4.5
1988	78,139,989	412,821,215	39.55	1,043,795,739.6	13,358.0	-7.0
1989	79,679,648	544,977,748	47.47	1,148,046,656.8	14,408.3	7.9
1990	81,249,645	734,801,827	60.12	1,222,225,261.1	15,042.8	4.4
1991	83,141,189	945,190,133	73.75	1,281,613,739.7	15,414.9	2.5
1992	85,076,816	1,123,936,451	85.18	1,319,483,976.3	15,509.3	0.6
1993	87,057,506	1,256,195,970	93.49	1,343,668,809.5	15,434.3	-0.5
1994	89,084,310	1,423,364,170	100.00	1,423,364,170.0	15,977.7	3.5
1995	91,158,300	1,840,430,819	135.00	1,363,282,088.1	14,955.1	-6.4
1996	92,389,604	2,529,908,586	181.41	1,394,580,555.6	15,094.6	0.9
1997	93,637,540	3,179,120,384	218.83	1,452,780,872.8	15,514.9	2.8
1998	94,902,333	3,848,218,307	253.68	1,516,957,705.4	15,984.4	3.0
1999	96,184,209	4,599,448,753	295.76	1,555,128,737.2	16,168.2	1.2
2000	97,483,400	5,491,018,207	323.83	1,695,648,397.9	17,394.2	7.6
2001	99,111,433	5,771,857,245	344.45	1,675,673,463.5	16,907.0	-2.8

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI y Banco de México, varios años.

A través de este análisis se confirma que los periodos de contracción económica, aunados a presiones inflacionarias, provocan el deterioro del producto real por habitante; a su vez, ante esa coyuntura, los periodos de recuperación y auge no tienen el suficiente impacto que permita resarcir las pérdidas detonadas por la crisis.

Gráfica 3.1 México: Tasa de crecimiento del PIB *per cápita* real, 1981–2000
(medida en pesos por persona)



Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 3.4.

De este modo, desde los años ochenta, la economía mexicana se caracterizó por la presencia de crisis, mismas que repercutieron en frecuentes y drásticas caídas del PIB *per cápita* real.

3.1.3 PIB *per cápita* y desigualdad

El crecimiento económico y el producto *per cápita* no representan claramente el nivel de desarrollo de la población; pero en África, Asia, Medio Oriente y América Latina, los niveles de vida parecieron estancarse (en algunos casos declinaron) en términos reales, al haber experimentado agudas recesiones.

Aunque en todos los países se observan grados de desigualdad, los países desarrollados muestran una distribución más igualitaria del ingreso y superiores niveles de producto por habitante con respecto a la gran mayoría de los países en desarrollo; esto parece ser congruente con el tamaño de su economía. Pero además, los países económicamente desarrollados han podido elaborar, a través

de los años, mecanismos eficientes para transferir alguna parte de ingreso de los ricos a los pobres.

Por ejemplo, a través de impuestos al ingreso combinados con el gasto público, los pagos de seguridad social, la compensación del desempleo, y los pagos directos de beneficencia a los más pobres. Estos son algunos de los métodos utilizados para suavizar las grandes disparidades del ingreso que normalmente se producen en el curso de la actividad económica privada. Sin embargo, dichos mecanismos de transferencia de ingreso son todavía inexistentes en gran medida, o están deficientemente administrados en la mayoría de los países en desarrollo.⁴⁸

Lo anterior implica que, al carecer de este tipo de mecanismos distributivos, en los países subdesarrollados se presentan discrepancias considerables en torno a la desigualdad, para comprobarlo, basta con observar la variación en el elevado Índice de Gini de los países más pobres.

Cuadro 3.5 Países seleccionados: Índice de Gini similar al de México

País	Índice de Gini
Nigeria	0.506
El Salvador	0.508
México	0.518¹
Zambia	0.526
Guatemala	0.558
Guinea-Bissau	0.562
Zimbabwe	0.568

¹ Se considera el índice de Gini promedio del ingreso corriente total, el ingreso monetario y el no monetario.

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, *Distribution income or consumption*, varios años.

⁴⁸ Todaro, P., Michael, *Economía para un mundo en desarrollo*, trad. de Eduardo L. Suárez, FCE, México, 1987, p. 244.

En consecuencia, pareciera no existir ninguna relación obvia entre los niveles de producto *per cápita* y el grado de inequidad en la distribución del ingreso. Aun dentro de los países con ingresos muy bajos, que cuentan con ingresos *per cápita* menores a 300 dólares anuales se observa alta concentración.

En este contexto, se ratifica que un volumen de producción elevado no necesariamente implica que la distribución del ingreso sea equitativa. Más bien la equidad proviene de la toma de medidas que permiten reducir las brechas en la percepción de ingreso de los hogares; medidas que deben ser consistentes con el objetivo del desarrollo económico, social y humano.

Cuadro 3.6 Países seleccionados: Captación del 10° decil en países con distribución del ingreso similar a la de México
(porcentaje del ingreso total)

Pais	Captación del 10° decil
Honduras	44.3
Paraguay	43.8
Sierra Leona	43.6
Lesotho	43.4
Guinea-Bissau	42.4
México	41.4¹
Zambia	41.0
Nigeria	40.8
Papúa Nueva Guinea	40.5
Mali	40.4
Burkina Faso	39.5

¹ Se considera el ingreso promedio entre el ingreso corriente total.

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, *Distribution income or consumption*, varios años.

En México no se han implementado mecanismos adecuados encaminados a la disminución de la desigualdad. La concentración del ingreso en el país es comparable con la presentada en las naciones cuyo desarrollo económico y bienestar de la población son de los más bajos del mundo; países que además generan menor producción. Estas condiciones refuerzan la afirmación de que no obligatoriamente las economías de mayor Producto Interno Bruto son igualitarias.

En esta problemática internacional, México constituye un caso ilustrativo, y las críticas hacia la estrategia basada en la asignación de los recursos por parte del mercado, no se han hecho esperar, ya que "se insistió en cuidar el crecimiento económico porque éste se encargaría de disminuir la desigualdad; ahora es más importante ocuparse de la disminución en la desigualdad y que ésta se encargue del funcionamiento de la economía".⁴⁹

No obstante, algunos teóricos y economistas consideran que la distribución muy desigual es una condición necesaria para la generación de un crecimiento acelerado; pero tal argumento, es inconsistente con el objetivo del desarrollo económico, por cuanto no establece, temporal ni espacialmente, el impacto y las dimensiones que el rápido crecimiento económico tendrá en la población.⁵⁰

Por lo anterior, es válido tener en cuenta que una mayor igualdad, tanto de ingresos, como de capacidades y oportunidades en los países subdesarrollados, puede representar una condición favorable para su crecimiento económico autosostenido.

Esto implica reconocer que las dos últimas décadas del siglo XX representaron para México una etapa en la cual se vieron afectados seriamente varios aspectos del desarrollo, por cuanto aumentaron las desigualdades estructurales y surgieron otras con carácter más dinámico, mismas que están ligadas al cambio en la tendencia del sector laboral, como producto de los nuevos procesos de producción y desregulación institucional, sugeridas desde el ámbito internacional.

En efecto, un factor adicional en la agudización de la concentración del ingreso en México es atribuible al rápido incremento de los ingresos de los

⁴⁹ *Ibidem*, p. 224.

⁵⁰ *Idem*.

trabajadores con estudios superiores y con más experiencia, mientras que entre los trabajadores menos calificados el aumento en los salarios fue mínimo.⁵¹

En este sentido, las decisiones de política económica aunadas a la vulnerabilidad de México ante el comportamiento de variables externas, han evidenciado todos los factores que conducen a situaciones de inequidad entre los hogares y los individuos, a saber:

- Diferencias de capacidad y calificación del trabajo
- Asimetrías en la ocupación e intensidad en el trabajo
- Notorias diferencias educativas entre la población
- Acceso diferenciado a oportunidades de empleos bien remunerados
- Discriminación y exclusión de grupos vulnerables
- Los propios ciclos económicos⁵²

Es decir, el progreso técnico que ha favorecido al trabajo calificado ha traído consigo desempleo, el cual ha excluido a la mano de obra no calificada, elevando así el margen de empleo informal y subempleo en México. Esta situación de exclusión ha profundizado las desigualdades en la obtención de ingresos “legales”, aunque también ha atenuado la presencia de una asimetría aún más desproporcionada.⁵³

De esta manera, el magro nivel educativo de una parte importante de los habitantes del país cobra importancia, porque desemboca en desigualdades de ingresos como pago al factor trabajo; pues una de las principales causas de la desigualdad en la distribución del ingreso en México, es la asimetría de capacidades entre la población.

⁵¹ Lustig, Nora y Székely, Miguel, *México: Evolución económica, pobreza y desigualdad*, Washington D.C., 1997, p. 1–13.

⁵² Ávila Martínez, Ángel y Vargas Sánchez Gustavo, “Distribución del ingreso”, *Economía Informa*, No. 303, Facultad de Economía, UNAM, México, Enero de 2002, pp. 50–51.

⁵³ *Ibidem*, p. 56.

Adicionalmente, la ausencia de políticas redistributivas y las continuas crisis que se han enfrentado, han provocado que el México de los inicios del siglo XXI sea un país de grandes contrastes y "...que la sociedad mexicana sea tan plural, tan desigual, tan heterogénea y sumamente compleja, como resultado de una creciente segmentación social en donde sus componentes no se comunican, no comparten proyectos y varios han sido excluidos."⁵⁴

3.2 Distribución del ingreso, 1989–2000

Mediante los resultados de las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares en México de 1989 a 2000⁵⁵; se enfatiza en la vulnerabilidad de los deciles de hogares que perciben los ingresos medios y bajos y se demuestra la persistencia en la concentración del ingreso nacional por parte de los deciles 9º y 10º.

En estos años, las encuestas aportan elementos suficientes para evaluar la desigualdad existente en el país, puesto que el marco conceptual de su elaboración está basado en las recomendaciones internacionales de la ONU y la OIT; adicionalmente, los resultados son articulados al Sistema de Cuentas Nacionales.

⁵⁴ Cordera Campos, Rolando y Palacios Ángeles, "La cohesión social en tiempos mutantes: algunos desafíos", *Economía Informa*, No. 303, Facultad de Economía, UNAM, México, Enero de 2002, p. 5.

⁵⁵ Las ENIGH cuentan con información sobre el monto, la estructura y la distribución de los ingresos de los hogares en sus diversas modalidades y fuentes de obtención; por otra parte, se conoce el destino de sus gastos en bienes de consumo duradero y no duradero, para el consumo privado del hogar.

En este estudio se considera el ingreso corriente total de los hogares y el ingreso monetario, presentados por deciles de hogares de acuerdo con su percepción total. A partir de las cifras observadas, es posible aplicar los instrumentos estadísticos señalados en el Capítulo 1 (Curva de Lorenz e Índice de Gini), con el fin de elaborar un análisis congruente con la realidad del desarrollo económico y social en México.

El ingreso corriente total de los hogares, sin embargo, resulta insuficiente para elaborar un análisis a través de los años; conviene, entonces, hacer uso del ingreso real obtenido por los hogares. Con tal indicador se muestra que el ingreso que los hogares han captado en el último decenio del siglo XX no ha experimentado el incremento deseado para mejorar el nivel de bienestar de la población.

En las encuestas de ingresos y gastos de los hogares de este periodo, los deciles de hogares considerados están conformados por grupos sociales cuya característica homogénea es el nivel de ingreso que perciben y cada uno de ellos está conformado por 10 por ciento de la población total.⁵⁶

Así, si dos hogares distintos (**A y B**) reciben la misma cantidad de ingreso anual se clasifican en el mismo estrato (decil), independientemente de que el ingreso del hogar **A** se obtenga trabajando 15 horas diarias en actividades agrícolas, mientras que el ingreso del hogar **B** proviene de la recaudación de intereses aun sin trabajar tiempo alguno. Por esta razón, cobran importancia las fuentes de donde proviene el ingreso.

En este sentido, para explicar la parte del ingreso nacional recibida por cada uno de los factores de la producción se cuenta con otra medida de distribución del ingreso, conocida como **distribución factorial** o **participación de los factores en el ingreso**.

Esta medida investiga la proporción de ingreso recibido en conjunto por la mano de obra y lo compara con el porcentaje del ingreso total distribuido en forma de rentas, intereses y beneficios; de esta manera se puede obtener la participación del ingreso de la clase trabajadora en el ingreso nacional, comúnmente, tomando como referencia el pago de salarios.

⁵⁶ Fernando Cortés ofrece la siguiente clasificación para los deciles de hogares:

En la escala más baja de la pirámide social distributiva, que son los primeros tres deciles, predominan los hogares diseminados por el campo y por pequeños poblados del país. A pesar de que en promedio están conformados por seis personas, cuentan con pequeñas cantidades de ingreso para enfrentar los gastos cotidianos, por tal motivo, complementan sus necesidades con producción doméstica de autosubsistencia.

Entre el cuarto y séptimo deciles se encuentran los hogares pertenecientes a la clase media y media baja, los cuales se ubican en zonas rurales no agrícolas, zonas urbanas y zonas urbanas marginadas; su ingreso es limitado para sostener un número apreciable de miembros. Los hogares de clase media alta y alta se agrupan en los tres últimos deciles, preferentemente habitan en zonas urbanas, cuentan con ingresos respetables y su tamaño es relativamente reducido, con lo cual aseguran mejores niveles de bienestar.

3.2.1 Ingreso como pago a los factores

La distribución del ingreso en términos del pago a los factores de la producción, repercute de manera directa en el modo en que se distribuye el ingreso de los hogares, toda vez que los ingresos salariales suelen estar menos concentrados que los ingresos de capital.⁵⁷

En el comportamiento de la distribución factorial del ingreso en México, se observa que la participación de las remuneraciones a los asalariados en el ingreso nacional aumentó de manera sistemática desde los años cincuenta hasta mediados de los setenta.

Indudablemente, la aplicación de programas estabilizadores y de ajuste estructural ha tenido implicaciones en la distribución factorial del ingreso, ya que, en lo que se conoce como **desarrollo estabilizador**, el mantenimiento del tipo de cambio nominal, aunado al sostenido crecimiento de los salarios reales, acrecentaron la participación de las percepciones de los asalariados en el ingreso nacional.

Sin embargo, a partir de 1976 comenzó a observarse la reducción de la participación de los asalariados en el ingreso, proceso que continuó en los siguientes años al suscitarse la crisis de la deuda externa en la primera mitad de los ochenta.

Como producto del ajuste aplicado inmediatamente después de la crisis de 1982, los estratos intermedios, en su conjunto, perdieron 4.4 puntos porcentuales de su participación en el ingreso monetario. En contraste, los hogares de los deciles de más bajo ingreso aumentaron su participación en el mismo tipo de ingreso y, en menor medida, la clase media.

⁵⁷ Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, nota 37, p. 156.

Lo anterior se explica por lo siguiente: las medidas de ajuste y estabilización controlaron la demanda interna, ocasionando la disminución de los salarios reales y disminuyendo el nivel de actividad del gobierno, por lo tanto, el ingreso salarial resultó sumamente deteriorado, ya que la mayoría de la población mexicana habita en zonas urbanas, en consecuencia, el ingreso monetario adquiere una mayor participación en el ingreso total y regularmente la principal fuente del ingreso monetario es el pago de salarios a la fuerza de trabajo empleada.⁵⁸

Conforme se siguieron las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional, siguieron incluyéndose prácticas devaluatorias complementadas con restricciones de la política monetaria y medidas de contención salarial, provocando la reducción significativa de la participación de los salarios en el ingreso, sobre todo en los años ochenta.

Por otro lado, “en la segunda mitad de los ochenta, el Banco Mundial propuso un programa estructural que entrañaba un proceso de apertura externa, el cual, por el contrario, permitía aumentar la participación de los ingresos salariales en el ingreso nacional.

A partir de 1988 hubo un indicio de recuperación, para caer de nuevo drásticamente con la crisis de 1995. En el periodo de recuperación, nuevamente se aplicaron programas sugeridos por los organismos internacionales, los cuales, finalmente, afectaron a los ingresos primarios (antes de impuestos y beneficios) por medio de la política macroeconómica y a los ingresos secundarios (después de impuestos y beneficios) mediante políticas mesoeconómicas de cambio estructural”.⁵⁹

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ *Idem.*

3.2.1.1 Desempleo, salario y distribución del ingreso

En la distribución factorial del ingreso, uno de los elementos que determina un acceso diferenciado a las oportunidades de ingreso es el desempleo. Además de que en la economía mexicana se ha intentado mantener bajas tasas de desempleo, existe flexibilidad en el ámbito laboral que resulta de la creciente importancia de la economía informal y los aspectos migratorios que, indudablemente, aseguran menores presiones en torno a las políticas salarial y laboral.

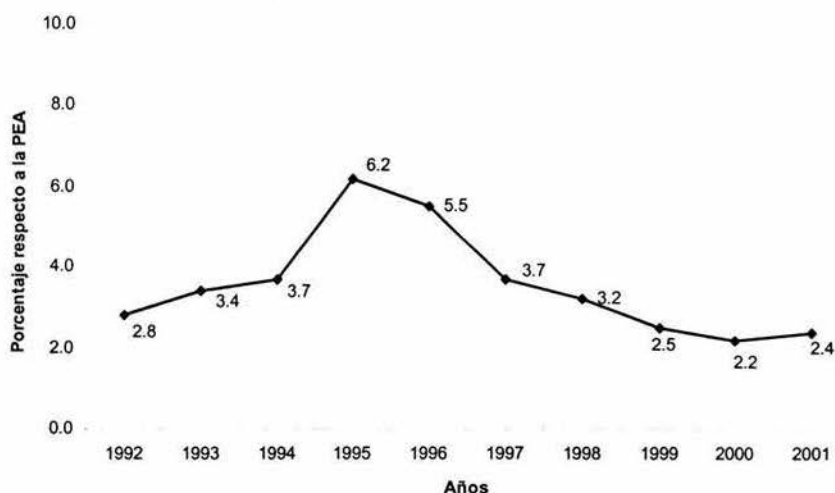
No obstante, aun con los niveles de desempleo registrado en años recientes la participación de los ingresos laborales es la más alta, ya que todavía la mayor parte de estos ingresos se integra por las remuneraciones salariales. Respecto al empleo se desatacan los siguientes hallazgos en este periodo de estudio:

- a) A partir de 1990 y hasta 1995 se observa un incremento en la tasa de participación en el trabajo, atribuible a la reactivación de la economía y a la incorporación de individuos entre 12 y 24 años de edad a la fuerza de trabajo.
- b) Hacia finales de la década de los noventa, la tasa de desempleo abierto de la economía en zonas urbanas fue baja comparada con otros países, y también lo fue respecto a la tasa de desempleo que es compatible con una inflación esperable en el largo plazo.
- c) En 1994 la economía mexicana llegó a una situación que podría calificarse de "pleno empleo", en tal circunstancia, la desigualdad no puede atribuirse al desempleo, sino a los diferenciales de la percepción por hogares.
- d) Existe un amplio sector informal en la economía, donde además se detectan carencias de escolaridad de los individuos, las que permiten hablar de una segmentación laboral favorecedora de una alta desigualdad.

e) En el año 2000 el nivel de empleo llegó al registrado en 1994, sin embargo, el desempleo rebasa su tasa natural, ya que con la recesión de 1995 gran parte de la PEA decidió efectuar actividades en el sector informal de la economía.⁶⁰

La distribución de los ingresos salariales ha estado menos concentrada que la de los ingresos no salariales (en especial las rentas del capital), por lo tanto, la pérdida de participación de los asalariados en el ingreso se tradujo en mayores índices de desigualdad en la sociedad y, en consecuencia, más agudos niveles de pobreza. Particularmente, después del colapso financiero de 1994, el desempleo, sobre todo zonas urbanas del país, aumentó considerablemente; en 1995 la tasa de desempleo abierto fue la más alta que se registró en los dos últimos decenios del siglo XX;⁶¹ tanto en el ámbito local como en el nacional, en 1995 se presentó una pérdida de empleos remunerados a causa de la crisis.

Gráfica 3.2 México: Tasa General de Desempleo Abierto, 1992–2001
(porcentaje respecto a la PEA)



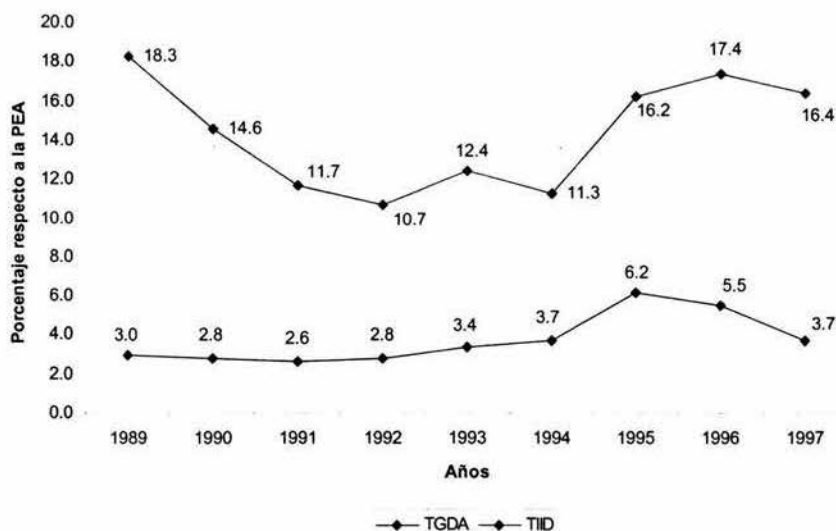
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta Nacional de Empleo Urbano, años seleccionados.

⁶⁰ Torre, Rodolfo de la, "La distribución factorial del ingreso en el nuevo modelo económico", en Clavijo, Fernando (comp.), *Reformas Económicas en México 1982-1999*, México, FCE, 2000, pp. 491–492.

⁶¹ *Idem*.

A esta presión en el terreno laboral se añadió otra: importantes grupos de la población se incorporaron por primera vez al trabajo, con lo cual la demanda de empleos repuntó y, dada la contracción de la oferta, se incrementó la economía informal. En este sentido, la **Tasa de Ingresos Insuficientes y Desocupación (TIID)**⁶² que había disminuido desde 1987, aumentó en 1995 y 1996, dado que el salario mínimo de referencia y la proporción de trabajadores que ganan menos del mínimo aumentaron significativamente en más de 6 puntos porcentuales de 1994 a 1996; en 1997 la TIID disminuyó como síntoma de la recuperación ante la crisis pero todavía fue superior a la observada en 1990. Para 1997, la tasa de desempleo abierto registró datos semejantes a su nivel anterior a la crisis; la recuperación del empleo, sin embargo, no favorecía del todo los niveles de ingreso, ya que este último se expresa más en la composición por tipo de empleo y el pago remunerado al trabajo.

Gráfica 3.3 México: Tasa de General de Desempleo Abierto y Tasa de Ingresos Insuficientes y Desocupación, 1989–1997
(porcentaje respecto a la PEA)



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Encuesta nacional de empleo, años seleccionados.

⁶² La Tasa de Ingresos Insuficientes y Desocupación (TIID) mide el porcentaje que representa la población desocupada y la ocupada que tienen ingresos inferiores al salario mínimo, respecto a la población económicamente activa (PEA).

De acuerdo con lo anterior, una mayor desigualdad es atribuible a bajas remuneraciones, lo que significa que las personas de ingresos bajos (regularmente asalariados) "...antes de caer en el desempleo por falta de ingresos no laborales que les permitan mantenerse, son obligadas a aceptar ocupaciones, generalmente de muy baja remuneración".⁶³

En este mismo periodo, el sector formal tiene un comportamiento salarial con rigideces institucionales, aunque atenuadas por el papel del subempleo en el sector informal. El poder de negociación salarial, sobre todo en zonas urbanas, es entonces relativamente rígido y es usado sólo para responder a cambios esperados en el poder adquisitivo, mientras que los cambios en el desempleo y los salarios mínimos no tienen un efecto significativo,⁶⁴ aunque también intervienen en la distribución asimétrica del ingreso por la condición de pago a los factores de la producción.

Así, la orientación de la economía mexicana hacia el mercado exterior, inicialmente propició una recuperación de los salarios promedio y de la porción del ingreso total que les corresponde, pero en México, las dificultades para incrementar el crecimiento económico, la acumulación de capital físico y humano y elevar la productividad han propiciado un importante deterioro de los ingresos laborales en los últimos años, agudizando la concentración del ingreso.

Por lo tanto, no es aventurado señalar que durante la década de los noventa, la economía de mercado tuvo un impacto desfavorable en los indicadores de desigualdad en México, toda vez que el periodo de 1989 a 2000 se caracteriza por un bajo crecimiento y deterioro en los indicadores distributivos: PIB *per cápita*, Índice de Gini, salarios y pobreza, entre otros.

⁶³ Torre, Rodolfo de la, *op. cit.*, nota 38, p.509.

⁶⁴ *Idem.*

En el cuadro 3.8, destaca que después de 1996, crece número de hogares que perciben más de ocho salarios mínimos; así como la reducción continua al mismo año, de los hogares que captan entre 0 y 1 salario mínimo y finalmente, nótese el considerable número de hogares mexicanos que obtienen entre 2.01 y 6 salarios mínimos.

Cuadro 3.7 México: Evolución del salario mínimo mensual, 1990–2000^a

Año	Precios corrientes	Precios de 1997	Tasa de crecimiento a precios de 1997
1990	280.4	1,020.5	-9.2
1991	329.4	977.2	-4.2
1992	362.5	931.2	-4.7
1993	391.8	917.1	-1.5
1994	419.1	917.3	0.0
1995	492.9	799.1	-12.9
1996	612.0	738.4	-7.6
1997	729.0	729.0	-1.3
1998	832.5	718.1	-1.5
1999 ¹	950.6	703.4	-2.0
2000	1,068.7	722.2	2.7

^a Promedio mensual ponderado del salario mínimo promedio de las tres zonas geográficas.

¹ A partir de ese año los datos son estimados.

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, años seleccionados.

Cuadro 3.8 México: Hogares y su percepción de ingreso total según múltiplos de salarios mínimos generales, 1989–2000

Múltiplos de salarios mínimos generales	Número de hogares					
	1989	1992	1994	1996	1998	2000
	15,955,536	17,819,414	19,440,278	20,467,038	22,163,568	23,484,752
0.00 a 1.00	1,251,338	811,525	601,249	544,165	908,962	704,089
1.01 a 1.50	1,346,771	942,851	958,378	1,095,508	1,364,832	1,140,788
1.51 a 2.00	1,717,347	1,216,966	1,364,996	1,520,607	1,758,088	1,617,132
2.01 a 3.00	2,932,542	2,855,326	3,054,826	3,357,610	3,365,953	3,168,118
3.01 a 4.00	2,223,757	2,490,819	2,794,616	3,103,847	3,012,649	3,067,379
4.01 a 5.00	1,724,924	1,830,508	2,017,071	2,255,426	2,283,616	2,570,763
5.01 a 6.00	1,166,905	1,519,656	1,701,602	1,842,733	1,862,632	2,001,027
6.01 a 7.00	766,504	1,070,406	1,248,336	1,276,934	1,415,451	1,732,887
7.01 a 8.00	608,451	942,404	985,127	960,564	1,144,656	1,258,989
8.01 y más	2,216,997	4,138,953	4,714,077	4,509,644	5,046,729	6,223,580

Fuente: Elaboración propia con base en las ENIGH de 1989, 1992, 1994, 1996, 1998 y 2000.

En los extremos de esta clasificación, el número de hogares que perciben más de ocho salarios mínimos representan el mayor porcentaje con respecto al

total de hogares registrados en las encuestas. En el año 2000 este porcentaje es de 26.5 por ciento y es el más alto del periodo, mientras que en 1989 era de 13.9 por ciento; por su parte, los hogares con los ingresos más reducidos en 1989 representaban 7.8 por ciento del total de hogares del país, en el 2000 tan sólo fueron 3 por ciento. Estos resultados permiten visualizar el eventual traslado de hogares de un estrato bajo a otro más alto, en términos de la percepción medida en salarios mínimos, pero esto no significa, propiamente, una mejora en los indicadores distributivos, es decir, no se está asegurando una reducción de la desigualdad. De manera que estas cifras son útiles para ratificar que los hogares que perciben más de ocho salarios mínimos concentran una porción considerable del ingreso nacional, esto es así por dos razones:

- Los primeros nueve estratos se ubican en intervalos cerrados, mientras que en el décimo se trata de un intervalo abierto que va de 8.01 a "n" salarios mínimos, y
- En este intervalo se encuentran todos los hogares de las clases altas del país, lo que hace que la distribución sea muy desproporcionada

Cuadro 3.9 México: Ingreso total de los hogares según múltiplos de salarios mínimos generales, 1989–2000
(miles de pesos)

Múltiplos de salarios mínimos generales	Ingreso total de los hogares					
	1989	1992	1994	1996	1998	2000
	57,554,936	132,960,349	170,304,059	240,194,219	367,906,444	547,518,730
0.00 A 1.00	647,958	680,142	540,678	697,058	1,584,503	1,546,366
1.01 A 1.50	1,221,097	1,268,294	1,448,366	2,405,555	4,140,671	4,365,235
1.51 A 2.00	2,127,110	2,213,884	2,864,954	4,669,966	7,415,707	8,671,097
2.01 A 3.00	5,137,227	7,495,210	9,215,567	14,713,688	20,468,020	24,170,756
3.01 A 4.00	5,518,000	9,168,625	11,914,536	19,141,893	25,810,998	32,848,221
4.01 A 5.00	5,511,676	8,712,066	11,134,391	18,080,576	25,330,946	35,602,368
5.01 A 6.00	4,576,978	8,921,260	11,486,797	18,006,613	25,124,805	34,157,238
6.01 A 7.00	3,586,942	7,398,464	10,004,084	14,778,158	22,704,000	35,290,873
7.01 A 8.00	3,278,750	7,511,145	9,119,965	12,818,419	21,397,788	29,691,943
8.01 Y MÁS	25,949,198	79,591,259	102,574,721	134,882,293	213,929,006	341,174,633

Fuente: Elaboración propia con base en las ENIGH de 1989 a 2000.

Cuadro 3.10 México: Participación del ingreso total de los hogares según múltiplos de salarios mínimos generales, 1989–2000
(porcentajes)

Múltiplos de salarios mínimos generales	Porcentaje del ingreso total de los hogares					
	1989	1992	1994	1996	1998	2000
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
0.00 a 1.00	1.1	0.5	0.3	0.3	0.4	0.3
1.01 a 1.50	2.1	1.0	0.9	1.0	1.1	0.8
1.51 a 2.00	3.7	1.7	1.7	1.9	2.0	1.6
2.01 a 3.00	8.9	5.6	5.4	6.1	5.6	4.4
3.01 a 4.00	9.6	6.9	7.0	8.0	7.0	6.0
4.01 a 5.00	9.6	6.6	6.5	7.5	6.9	6.5
5.01 a 6.00	8.0	6.7	6.7	7.5	6.8	6.2
6.01 a 7.00	6.2	5.6	5.9	6.2	6.2	6.4
7.01 a 8.00	5.7	5.6	5.4	5.3	5.8	5.4
8.01 y más	45.1	59.9	60.2	56.2	58.1	62.3

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 3.10.

3.2.1.2 Ingreso v/s capacidades

Además de la concentración del ingreso medida a través de los Múltiplos de Salarios Mínimos Generales y del deterioro continuo de los salarios (en términos reales), en México la desigualdad en la distribución factorial del ingreso se identifica, en mayor medida, con los distintos grados de calificación y experiencia laboral, en tal circunstancia, las disparidades en las percepciones provienen de los distintos elementos que conforman el capital humano.

Simultáneamente deben considerarse los cambios tecnológicos que impone la economía de mercado y la adopción de nuevos procesos de producción que, indirectamente, están generando mayor desigualdad, por cuanto se demanda trabajo mayormente calificado.

Existe consenso en que en el ámbito nacional los bajos niveles de escolaridad y capacitación están asociados con menores percepciones; en consecuencia, la exigencia por el incremento de la productividad desplaza

trabajadores con habilidades limitadas, lo cual tiene efectos negativos sobre el ingreso de la clase trabajadora.

En los últimos años del siglo XX, los diferenciales en la capacitación de la mano de obra se tradujeron en una mayor desigualdad en los ingresos laborales, pero cabe señalar que no toda la población tiene acceso a la educación; esto confirma el círculo vicioso que ha estado presente en México por tanto tiempo: la educación asegura la obtención de una mejor posición en el trabajo y, por ende, ingresos superiores, sin embargo, los limitados recursos de las familias impiden la formación de capital humano, perpetuando el rezago y bajos niveles de vida.⁶⁵

Cuadro 3.11 México: Desigualdad en la distribución del ingreso según nivel de escolaridad, 1984–2000
(porcentaje del ingreso total)

Grupo educativo	1984	1989	1992	1994	1996	1998 ¹	2000
Sin instrucción	7.2	6.2	5.2	4.6	4.4	3.3	2.6
Primaria incompleta	23.3	15.8	13.6	11.7	12.0	7.2	4.6
Primaria completa	24.5	19.9	15.2	15.6	11.4	8.1	5.1
Secundaria incompleta	5.1	3.9	4.6	3.4	4.0	3.3	3.1
Secundaria completa	14.2	15.5	17.4	17.4	18.4	19.6	20.7
Preparatoria incompleta	2.1	2.1	4.1	3.2	4.4	4.8	5.4
Preparatoria completa	6.1	8.9	8.7	10.1	12.0	13.0	14.3
Superior incompleta	4.4	6.4	8.7	8.3	9.0	10.6	11.8
Superior completa	13.0	21.2	22.5	25.6	24.4	29.5	32.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

¹ A partir de ese año se elaboran estimaciones propias.

Fuente: Torre, Rodolfo de la, "La distribución factorial del ingreso en el nuevo modelo económico", en Clavijo, Fernando (comp.), *Reformas Económicas en México 1982-1999*, México, FCE, 2000, pp. 491-492.

En el cuadro anterior, se observa que cualquier nivel educativo concluido muestra una participación mayor en el ingreso total, por lo tanto, en la medida en que la mano de obra sea calificada se obtienen mayores ingresos, pues la participación de los individuos que cuentan con educación superior terminada es mayor y continuamente creciente en todos los años.

⁶⁵ *Ibidem*, p. 511.

Esto indica que la desigualdad en la distribución del ingreso también está determinada por las distintas capacidades de los individuos en el campo laboral (lo que equivale a su dotación inicial de recursos), pues éstas, a su vez, determinan las fuentes de obtención del ingreso y el monto del mismo.

Cuadro 3.12 México: Desigualdad a partir de las fuentes e ingreso factorial, 1984–2000
(porcentajes del ingreso total)

Fuente de Ingreso	1989	1992	1994	1996	1998	2000
Ingreso salarial	47.0	47.5	53.3	48.3	49.6	49.7
Renta empresarial	34.7	41.9	31.5	35.4	36.0	36.3
Renta de la propiedad	18.3	10.6	15.2	16.3	14.4	14.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, ENIGH, años seleccionados.

Esta información sugiere que, en efecto, una vez que México se incorpora, casi por completo, a la economía de mercado y se tiene mayor acceso a los cambios tecnológicos, se suscita un incremento en la demanda de capital físico y humano en perjuicio del trabajo no calificado.

Esto significa que un cambio tecnológico (en este caso atribuible a la apertura comercial y la inversión extranjera) puede desplazar mano de obra no calificada por calificada, aunque ello no derive de la estructura sectorial de la economía. Por lo tanto, en México, los desequilibrios macroeconómicos que han afectado al sector laboral también ha influido en la desigualdad registrada en la segunda mitad de los años noventa.

Ahora bien, la recuperación eventual de la participación de los asalariados en el ingreso nacional, ha sido posible mediante la incorporación de más individuos al trabajo, en este caso: el aumento de la participación de los ingresos salariales en el ingreso nacional, se identifica más con el propio aumento del número de asalariados que con el crecimiento de las remuneraciones por este concepto.

Esto es así porque la actual política cambiaria flexible de México se apoya en restricciones salariales reales, paradójicamente, un tipo de cambio fijo favorecería la participación real de los salarios en el ingreso, lo cual sólo sería sostenible en el mediano y largo plazos si se acompaña de aumentos en la productividad del trabajo.⁶⁶ No obstante, en virtud del desempleo que se ha registrado en el país, se ha engrosado el sector informal de la economía.

De esta forma, el desempleo resulta poco significativo en la distribución asimétrica del ingreso en los últimos años, toda vez que ha sido atenuado por el propio incremento de la economía informal, lo que finalmente ha permitido que la concentración del ingreso no sea más desproporcionada, al representar una fuente (aunque ilegal) de ingreso para los hogares.

Sin embargo, el crecimiento de la economía informal en los últimos años, no es el eje rector de una política de distribución igualitaria del ingreso; únicamente constituye una alternativa en aquellos hogares donde el ingreso obtenido (incluso en un empleo formal) es insuficiente o inexistente, pues no hay que olvidar que el desempleo equivale a **percepción nula de ingreso**.

Esta circunstancia es más notoria en las localidades urbanas del país, ya que en ellas habita la mayor parte de los asalariados, por este motivo la desigualdad en zonas urbanas es todavía más profunda.

Si bien el ingreso que se genera en localidades rurales es más reducido (en 2000 sólo representó 10 por ciento del ingreso nacional, mientras que los hogares representaron 23 por ciento del total nacional), también es un hecho que en estas zonas se registra una menor concentración del ingreso.

Incluso, en ese mismo año, en las localidades rurales se presentó lo que se conoce como “**equidad por insuficiencia de ingresos**”, ya que los deciles de

⁶⁶ Hernández Laos, Enrique, *op. cit.*, nota 35, p. 165.

hogares II al IV superaron la percepción del decil X. Por su parte, en el caso de las localidades urbanas es el último decil el que capta la mayor parte del ingreso y ninguno de los demás deciles se aproxima a tal nivel de ingreso.

Cuadro 3.13 México: Distribución del ingreso corriente total de los hogares según tamaño de la localidad, 2000

Decil	Localidades de 2,500 habitantes y más	Participación en el ingreso urbano	Localidades de menos de 2,500 habitantes	Participación en el ingreso rural
I	2,837,603	0.6	5,467,931	9.9
II	7,967,620	1.6	6,493,257	11.8
III	13,388,019	2.7	6,328,467	11.5
IV	18,714,641	3.8	6,431,356	11.6
V	25,636,715	5.2	5,561,354	10.1
VI	33,574,224	6.8	5,201,161	9.4
VII	43,978,440	8.9	4,423,827	8.0
VIII	56,789,304	11.5	4,763,123	8.6
IX	83,296,261	16.9	4,776,396	8.6
X	206,104,586	41.9	5,784,445	10.5
Total	492,287,413	100.0	55,231,317	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI, ENIGH, 2000.

De este análisis se destaca la desigualdad persistente, en términos de la distribución del ingreso, lo cual constituye una característica de la sociedad mexicana; desigualdad que es propiciada, en mayor medida, por la asimetría existente entre las habilidades y capacidades de la población para incrementar sus percepciones, misma que se manifiesta con más claridad en las áreas urbanas.

3.2.2 La asimétrica distribución del ingreso corriente total en México

En México, el abandono de una economía con gran intervención del Estado y orientada hacia el mercado externo, ha dado resultados muy heterogéneos y se han enfrentado ciclos sumamente contrastantes.

Sin embargo, hacia el año 2000 se logró avanzar en la atención de problemas macroeconómicos de larga data en el país; por ejemplo: en la

superación de la dependencia de los ingresos petroleros en la totalidad de los ingresos públicos; se consiguió disminuir la inflación y las tasas de interés, se reactivó el crecimiento económico y, en cuanto al sector externo, se mantuvo la estabilidad cambiaria.

Aún con ese escenario, entre 1989 y 2000 la proporción del ingreso corriente total captada por el 20 por ciento de la población con más ingresos aumentó de 53.6 a 54.8 por ciento, mientras que la mitad de la población con menor ingreso redujo su participación de 18.8 a 18.0 por ciento. Es decir, no se han generado condiciones positivas en términos de reducción de la desigualdad.

En este sentido, las medidas económicas, encaminadas a reducir la intervención estatal, disminuir distorsiones y aumentar el auge regulador del mercado, ha significado efectos favorables para todos los agentes económicos y sociales mexicanos.

Asumiendo que la política social debe ser inseparable de la política económica aplicada en el país, pareciera que las autoridades mexicanas apresuraron el proceso de transición sin atender *a priori* aspectos estructurales del país; entre ellos están el propio desarrollo social, el fortalecimiento de la productividad y el impulso del mercado interno. Por esta razón, la economía mexicana ha sido altamente vulnerable ante los movimientos en el mercado internacional, enfrentando crisis recurrentes que, a la postre, han deteriorado aún más la cohesión social.

La política macroeconómica, de 1982 a 1994, tuvo que reorientarse a la estabilización, dejando al crecimiento como variable de ajuste; en virtud de la intención de disminuir la inflación a un dígito. Ahora bien, las reformas estructurales pueden potenciar la eficiencia de las políticas macroeconómicas, pero también se complica o acota su aplicación, como en el caso de la economía mexicana.

Por ejemplo, partiendo de la idea de competitividad, la liberación comercial se empleó como instrumento macroeconómico para disminuir la inflación; sin embargo, al no haberse modificado el objetivo ni los instrumentos macroeconómicos para lograrlo, la apreciación cambiaria, simultáneamente, agudizó los costos de la reestructuración industrial asociada con la reforma comercial.

Por otro lado, la reforma financiera contribuyó a financiar el déficit fiscal y a frenar las salidas de capital, pero a partir de la profundización de esta reforma el crédito otorgado por la banca privada creció a un ritmo excesivo, lo que agravó el desequilibrio externo (resultante del alza en las tasas de interés internacionales) y la aceleración de la inflación, lo que condujo a la crisis financiera de 1994.

En cuanto a las medidas de política fiscal aplicadas, si bien se ha logrado incrementar el volumen de ingresos captados, la estrategia fundamental ha sido limitar el gasto para reducir el déficit fiscal. Las privatizaciones, por su parte, han tenido efectos desfavorables en la eficiencia en la asignación de recursos y en los costos de operación, ya que, en diversos casos, los ingresos obtenidos por esta vía no trajeron consigo mejoras en la infraestructura y en la capacidad productiva de la economía nacional.

Asimismo, la desregulación en general y la liberación financiera en el contexto de un mundo globalizado, bajo una movilidad de capitales casi perfecta, han anclado el crecimiento económico, ya que en la mayoría de los países emergentes (como México) el crecimiento depende, en gran medida, de la inversión extranjera.

Las políticas sociales, por su parte, han estado encaminadas al incremento del bienestar de la población, partiendo del principio de satisfacción de necesidades sociales básicas que los sistemas de mercado no pueden cubrir o lo hacen en forma imperfecta. Con un esquema de redistribución de los ingresos se

pretende disminuir la pobreza extrema hasta llegar a su erradicación, fortaleciendo así el tejido social y la estabilidad política.

Tabla 3.1 México: Principales reformas económicas, 1982–2000

Reforma	Líneas de acción
Liberación Comercial	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminación paulatina de las restricciones al comercio internacional • Incorporación de México al GATT • Aprobación de incentivos fiscales y arancelarios para impulsar el sector exportador • Negociación con otros mercados para establecer acuerdos de libre comercio, por ejemplo el TLCAN • Promulgación de la Ley de Comercio Exterior para adecuar el marco legal de las transacciones foráneas
Liberación Financiera Interna	<ul style="list-style-type: none"> • Liberación de las tasas de interés • Racionalización del sistema de encaje legal • Eliminación de los límites a la emisión de las aceptaciones bancarias • Cancelación del esquema de fijación de topes máximos a las tasas por parte del Banco Central • Sustitución del encaje legal por un coeficiente de liquidez • Impulso al mercado crediticio y reestructuración de la banca de desarrollo • Privatización de la Banca Comercial • Sistema de regulación prudencial y supervisión • Independencia del Banco Central con la nueva Ley del Banco de México en abril de 1994
Apertura de la Cuenta de Capitales	<ul style="list-style-type: none"> • Desregulación de la Inversión Extranjera Directa • Autorización de la instalación de empresas con capital extranjero en sectores exportadores • Promulgación de la Ley de Inversiones Extranjeras en 1993 • Apertura de los mercados financieros a la inversión de cartera
Privatizaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Desincorporación de entidades paraestatales • Fortalecimiento de las finanzas públicas y mejoramiento en la eficiencia del sector público • Promoción de la productividad en la economía • Privatización de empresas públicas • Opciones de desincorporación: liquidación, fusión, transferencia y venta
Reforma Tributaria	<ul style="list-style-type: none"> • Armonización del sistema fiscal con el de los principales socios comerciales • Ampliación de la base gravable y control de la evasión • Modernización y simplificación administrativa • Reducción de la participación de los ingresos petroleros en las finanzas públicas
Desregulación	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de la participación del Estado en el ámbito económico • Transformación del marco regulatorio en los siguientes sectores de actividad: <ol style="list-style-type: none"> 1) Transporte, carga y pasaje <ol style="list-style-type: none"> i) Puertos y ferrocarriles ii) Zonas federales iii) Autotransporte federal de turismo y pasajeros 2) Telecomunicaciones 3) Gas, petróleo y petroquímica 4) Industria manufacturera 5) Aduanas 6) Inversión extranjera 7) Ley Federal de Competencia Económica

Fuente: Elaboración propia.

Pero a partir de los cambios impulsados desde 1982, la concepción de la política social en México se modificó, pues dichos cambios se llevaron a cabo en un contexto de estancamiento económico y crisis fiscal, en tal panorama el gasto social también se ha convertido en una variable de ajuste para el manejo de la política fiscal.

3.2.2.1 Ingreso corriente total

En términos de la distribución del ingreso corriente total, los periodos 1984–1989 y 1989–1992, resultaron satisfactorios para los estratos de más bajo ingreso, pues son los únicos donde el ingreso promedio crece por encima del resto.

Las diferencias en la percepción del ingreso de los hogares son muy claras; en 1989 el decil X, en su conjunto, recibe más ingreso que los primeros siete deciles. El estrato de más alto ingreso concentra más de la tercera parte del ingreso disponible en el país, por su parte, el 20 por ciento de los hogares más ricos acaparan 53.6 por ciento.

Cuadro 3.14 México: Distribución del ingreso corriente total, 1989

Deciles de hogares	Porcentaje del ingreso total	Porcentaje acumulado
I	1.6	1.6
II	2.8	4.4
III	3.7	8.1
IV	4.7	12.9
V	5.9	18.8
VI	7.3	26.1
VII	9.0	35.0
VIII	11.4	46.5
IX	15.6	62.1
X	37.9	100.0

Fuente: INEGI, ENIGH, 1989.

La evidente desigualdad no se presenta solamente en 1989, de hecho, es una característica ineludible de la economía mexicana en los años noventa;

incluso en años posteriores es más acentuada, por ejemplo en 1996, donde la economía nacional apenas comenzaba a recuperarse de la recesión del año anterior.

El año de 1992 se caracteriza por el auge en la apertura comercial y la insistencia en la estabilización económica; en tal año, los deciles IX y X incrementan su participación en la pirámide distributiva, mientras que los ocho deciles inferiores disminuyen.

Pese a que en la encuesta de 1992 se percibe uno de los mayores ingresos promedio, en ese año también se aprecia una tendencia considerable a la desigualdad, ya que hay reducciones de ingreso en los primeros ocho deciles y aumentos en los dos más altos.

De acuerdo con la información de 1992, se nota que para los estratos de bajo ingreso, las épocas malas parecen sucederse aun en periodos generalmente aceptados como buenos: se detecta que a pesar de que la economía mantenía ritmos modestos de crecimiento, estos grupos sufren reducciones de ingreso.

Cuadro 3.15 México: Distribución del ingreso corriente total, 1992

Deciles de hogares	Porcentaje del ingreso total	Porcentaje acumulado
I	1.6	1.6
II	2.7	4.3
III	3.7	8.0
IV	4.7	12.7
V	5.7	18.4
VI	7.1	25.5
VII	8.9	34.5
VIII	11.4	45.8
IX	16.0	61.8
X	38.2	100.0

Fuente: INEGI, ENIGH, 1992.

En el periodo que antecede a la crisis de 1994 los estratos de ingreso más bajo incrementaron su participación respecto a los resultados de la encuesta anterior; sin embargo, los dos deciles superiores incrementaron su participación en el ingreso nacional, aumentando así la concentración del mismo.

Esto pudiera deberse a una actitud precavida de las empresas para contratar empleados, lo que parece corroborarse con las tasas de crecimiento cada vez menores que se observan en la creación de empleos formales (0.4 por ciento en 1993).

En 1994 la clase media fue la que absorbió con mayor seriedad el impacto de la concentración del ingreso; la política macroeconómica estaba orientada a la estabilización, se buscaba casi obsesivamente bajar la inflación a un dígito, con lo cual el crecimiento económico se mantuvo, una vez más, como variable de ajuste.

Aunque en 1994 se presentó la crisis más grave en la historia de México, el efecto posterior (paradójicamente) conllevó a una disminución de la concentración del ingreso, pese al retardo en la generación de empleos y la disminución del número de personas ocupadas.

Cuadro 3.16 México: Distribución del ingreso corriente total, 1994

Deciles de hogares	Porcentaje del ingreso total	Porcentaje acumulado
I	1.6	1.6
II	2.8	4.4
III	3.7	8.0
IV	4.6	12.7
V	5.7	18.3
VI	7.1	25.4
VII	8.7	34.1
VIII	11.3	45.5
IX	16.1	61.6
X	38.4	100.0

Fuente: INEGI, ENIGH, 1994.

En 1996 los resultados de la encuesta reflejan disminución de la concentración en la cúspide de la pirámide distributiva y, por tanto, distribución más igualitaria que en los años anteriores. Los deciles **IX** y **X** reducen su participación de 38.4 en 1994 a 36.6 por ciento en 1996, y de 16.1 a 16.0 por ciento, respectivamente.

Sin embargo, el aumento en la participación de los estratos inferiores no se debe al incremento de sus ingresos corrientes; los deciles **I** a **VIII** incrementan su participación relativa por el aumento del número de hogares con ingresos similares, esto es, la pérdida potencial de los dos deciles superiores es absorbida por los estratos inmediatamente inferiores; los hogares ricos ven disminuida su participación relativa en el ingreso, ilustrada por el traslado de algunos de ellos a estratos de ingreso más bajo.

En este escenario se presentó la **igualdad por empobrecimiento**, lo que significa que la participación relativa de algunos deciles aumentó no por percibir un mayor ingreso, sino porque se traslada un número considerable de hogares del decil superior al decil inmediatamente inferior.

Los resultados de la encuesta de 1996 son un ejemplo claro de este fenómeno, por cuanto un periodo de recesión implicó la disminución de la concentración, en razón de la reducción de la participación relativa de los estratos más altos en la pirámide distributiva.

A pesar de la persistente concentración del ingreso en los deciles de mayor participación y el incremento en el número de pobres del país, la crisis iniciada en 1994 "aparentemente" no afectó con severidad el ingreso total de los hogares de los estratos medios bajos y bajos; ya que en ellos se incrementó el número de preceptores por hogar, asegurando un ingreso mediante actividades en el sector informal de la economía.

En este sentido el aumento del desempleo y la disminución de los salarios reales fueron compensados, de manera alarmante, con actividades en el sector informal de la economía, con lo cual algunos de los hogares de los estratos medios evitaron su pauperización.

Como consecuencia de la reacción de este tipo de personas ante la crisis la desigualdad cayó, contrario a lo que esperaban la mayoría de los analistas; porque, a su vez, la merma experimentada en la participación relativa de la clase media alta y alta condujo, indirectamente, a una leve equidad.

Los costos sociales de la crisis, sin embargo, no quedaron plenamente reflejados en el bienestar material presente de la mayoría de la población, sino en la hipoteca del futuro; ya que la disminución de la desigualdad en este contexto no es del todo satisfactoria, porque después de la crisis sólo se produjo una brutal contracción del ingreso medio de los hogares.

Esta situación pone en entredicho el vínculo existente entre el tipo de modelo económico y la distribución del ingreso, ya que parece que los cambios positivos que se presentaron en la desigualdad están mayormente relacionados con la profundidad de la crisis; además se puso en claro la incapacidad del país para responder a choques externos, derivado de las fallas estructurales.

De este modo, el aumento de la equidad a través del empobrecimiento, no está garantizando igualdad de oportunidades e incremento del bienestar de la población en su conjunto, este objetivo sólo se consigue cuando la política macroeconómica es congruente con la política social.

Mediante una visión estática, la concentración del ingreso y la presencia de brechas entre los estratos altos y bajos son características comunes en todas las encuestas; en 1996, sin embargo, la encuesta es indicativa del nivel de retraso que implicó la crisis de 1995.

Cuadro 3.17 México: Distribución del ingreso corriente total, 1996

Deciles de hogares	Porcentaje del ingreso total	Porcentaje acumulado
I	1.8	1.8
II	3.0	4.8
III	3.9	8.7
IV	4.9	13.6
V	6.0	19.6
VI	7.3	26.9
VII	9.0	35.9
VIII	11.5	47.4
IX	16.0	63.4
X	36.6	100.0

Fuente: INEGI, ENIGH, 1996.

En 1998 se observa la recuperación del estrato más alto y la contracción de la participación relativa de los deciles I al VIII, respecto a su percepción de ingreso corriente total.

Llama la atención que el decil IX continúa descendiendo su participación relativa, provocado por el traslado de hogares hacia el decil superior; por su parte, el octavo decil obtiene un nivel de ingreso igual al registrado en la encuesta de 1996.

Cuadro 3.18 México: Distribución del ingreso corriente total, 1998

Deciles de hogares	Porcentaje del ingreso total	Porcentaje acumulado
I	1.5	1.5
II	2.7	4.2
III	3.6	7.8
IV	4.7	12.5
V	5.8	18.3
VI	7.2	25.5
VII	8.9	34.4
VIII	11.5	45.9
IX	16.0	61.9
X	38.1	100.0

Fuente: INEGI, ENIGH, 1998.

En el año 2000, por su parte, los indicadores de desigualdad son los más altos; el incremento de la participación relativa de los deciles I, IX y X implica que las clases media y baja nuevamente son afectadas, pues los estratos en donde se agrupan estos hogares disminuyeron su participación respecto a 1998; incluso, el ingreso percibido en la mayoría de los deciles II a VIII es inferior al de 1989. Así, se demuestra que el crecimiento económico registrado en ese año resultó poco favorable para mejorar la distribución del ingreso; incluso, la concentración del ingreso registrada en el 2000 es la más desproporcionada en todos estos años.

De esta forma, a lo largo del periodo 1989–2000 la desigualdad ha sido persistente, en algunos años (como en 1996) la situación parece mejorar; sin embargo, los periodos de recesión no deben ser la alternativa para disminuir la concentración.

Aunque en años recientes el entorno económico nacional ha mantenido un comportamiento favorable, pero con escaso crecimiento económico, los hogares ricos del país (deciles IX y X) son los únicos que han incrementado su participación relativa respecto a 1989, considerando el ingreso corriente total, en consecuencia el resto de los hogares de la pirámide distributiva se han visto poco beneficiados de los logros macroeconómicos.

Cuadro 3.19 México: Distribución del ingreso corriente total, 2000

Deciles de hogares	Porcentaje del ingreso total	Porcentaje acumulado
I	1.5	1.5
II	2.6	4.2
III	3.6	7.8
IV	4.6	12.4
V	5.7	18.1
VI	7.1	25.1
VII	8.8	34.0
VIII	11.2	45.2
IX	16.1	61.3
X	38.7	100.0

Fuente: INEGI, ENIGH, 2000.

3.2.2.2 Índice de Gini y Curva de Lorenz

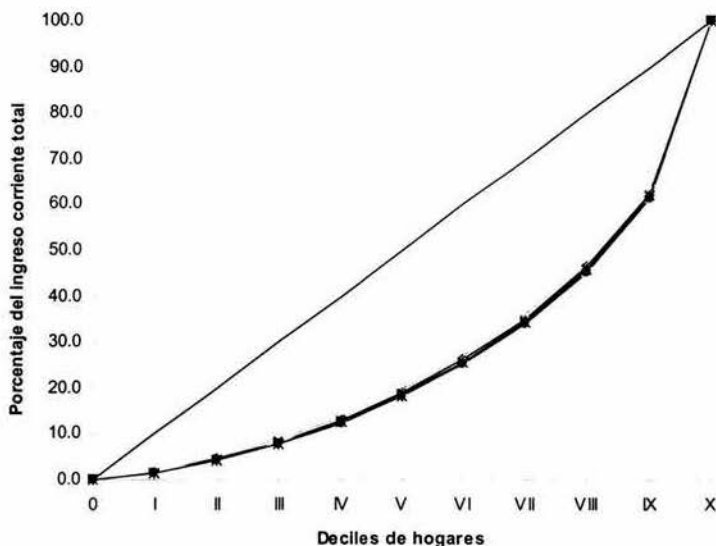
De 1989 a 2000, en términos económicos, la concentración en la distribución del ingreso no ha cambiado en forma radical, toda vez que las respectivas Curvas de Lorenz de cada año muestran comportamientos similares; sin embargo, en el último año del periodo el ingreso estuvo más concentrado, con respecto al primero.

Cuadro 3.20 México: Índice de Gini según componente de ingreso, 1989–2000

Año	Ingreso corriente total	Ingreso monetario	Ingreso no monetario
1989	0.4694	0.4889	0.5921
1992	0.4749	0.5086	0.5404
1994	0.4770	0.5137	0.5335
1996	0.4558	0.4889	0.5280
1998	0.4761	0.5092	0.5427
2000	0.4811	0.5030	0.5713

Fuente: Elaboración propia con base en ENIGH, INEGI, años seleccionados.

Gráfica 3.4 México: Curvas de Lorenz de la distribución del ingreso corriente total, 1989–2000



Fuente: Elaboración propia con base en las ENIGH de 1989 a 2000.

Por su parte, el Índice de Gini es elevado, destacando que, en efecto, la desigualdad en México es comparable con las más desproporcionadas del mundo y no es congruente con la condición de economía altamente generadora de Producto Interno Bruto.

En términos generales, los hogares de clase media y media baja son los que han resultado más afectados por la concentración del ingreso que ha caracterizado este periodo. Por tanto, es necesario impulsar las condiciones en que se encuentran los preceptores de dichos hogares, en términos de dotaciones iniciales de recursos y habilidades, con el propósito de incrementar sus percepciones y lograr una distribución del ingreso más igualitaria. Sólo a través de este esfuerzo será posible superar los factores que propician agudas asimetrías en la distribución del ingreso y que inciden directamente en la concentración del mismo.

Es indudable que las reformas económicas por las que ha atravesado el país y la asimetría en las capacidades de la población, han repercutido directamente en la desigualdad. Justamente, el periodo de profundización del cambio estructural de la economía mexicana se caracteriza por un bajo crecimiento económico y un deterioro notorio en casi todos los indicadores distributivos, y coincide con el desplazamiento de mano de obra no calificada por recursos humanos mayormente capacitados.

Al término de dos décadas de reorientación de la economía hacia el mercado internacional el panorama macroeconómico es razonablemente favorable, sin embargo, el cambio de modelo económico no soluciona, por sí sólo, la inequidad; porque además, los costos de las crisis de 1976, 1982, 1986 y 1994 no han sido distribuidos equitativamente.

3.2.3 Prueba de hipótesis de variaciones en el Índice de Gini

A lo largo de este estudio se ha señalado que no se han dado cambios significativos en la distribución del ingreso en México en el periodo 1989–2000, por lo tanto, la desigualdad se mantuvo prácticamente igual en estos años.

Sin embargo, con el propósito de que esta aseveración quede demostrada estadísticamente, se realiza una prueba de hipótesis, planteando una afirmación provisional y su correspondiente procedimiento para determinar si se acepta o no.

En este caso, se trata de tomar una decisión respecto a si estadísticamente el Índice de Gini ha variado significativamente a lo largo de este periodo, sobre todo al término de dicho periodo (año 2000), a través de una *prueba de hipótesis con medias aritméticas*, planteando las hipótesis de la siguiente manera:

$H_0: \mu = IG_{2000}$; IG del año 2000 es igual a la media aritmética y no ha cambiado significativamente

$H_1: \mu > IG$; hay IG menores a la media aritmética

Valor de significación al 5 por ciento⁶⁷

La media aritmética se calcula justamente a partir de los Índices de Gini del ingreso corriente total de estos años:

⁶⁷ En esta prueba de hipótesis se tiene que:

- H_0 = hipótesis nula
- H_1 = hipótesis alternativa
- μ = media aritmética
- IG = Índice de Gini

Año	Índice de Gini
1989	0.4694
1992	0.4749
1994	0.4770
1996	0.4558
1998	0.4751
2000	0.4811

Variables encontradas	Valores
Media aritmética	0.4722
Varianza	0.0089
Desviación estándar	2.4495
<i>z calculada</i>	-2.4489

Una vez realizada esta prueba de hipótesis, H_0 es rechazada, en virtud de que el valor de *z calculada* es menor al valor de la *z correspondiente en tablas*, lo que implica que se acepta H_1 ⁶⁸, misma que indica que el Índice de Gini del año 2000, estadísticamente, es mayor a la media aritmética.

De este modo, estadísticamente hablando el Índice de Gini sí ha tenido variaciones significativas, sin embargo esos cambios han sido más bien desfavorables para la sociedad mexicana, ya que este indicador en el año 2000 resultó ser el más elevado de todas las observaciones, aunque en términos sociales (como lo ilustran las curvas de Lorenz) se trata de variaciones poco perceptibles.

⁶⁸ Al nivel de significación de 5% le corresponde un valor crítico de -1.645 en pruebas de un solo extremo, mientras que el valor de la *z calculada* fue de -2.44, por lo tanto cae en la región de rechazo y, evidentemente, implica rechazar H_0 .

3.3 Ingreso y pobreza en México

Después de las medidas económicas, impulsadas desde los ochenta, México cuenta con políticas sociales (que combinan algún grado de universalismo para la provisión de los servicios sociales básicos) con ciertos programas focalizados, en particular en la lucha contra la pobreza.

Sin embargo, el asistencialismo implícito en los programas de desarrollo social, no constituye precisamente un elemento de política social integral, toda vez que el principio normativo de la política social en México, consiste en garantizar a todos los mexicanos la igualdad de oportunidades para participar en los beneficios del desarrollo, buscando limitar la exclusión que provoca la pobreza.

A partir de 1982 se inicia en México una nueva etapa de política social, la cual se distingue como un proceso de transición e intento de reconstruir una nueva relación entre el Estado y la sociedad. En tal proceso, las crisis económicas recurrentes generaron un progresivo deterioro de las instituciones vinculadas con el bienestar social, obligando a instrumentar medidas dirigidas a abatir el rezago, la marginación y la pobreza.

En el período 1982–2000 la prioridad de la política social ha sido la lucha contra la pobreza, particularmente la extrema. Sin embargo, las restricciones presupuestarias se han traducido en el deterioro de la calidad de los servicios básicos ofrecidos a la mayoría de la población y, por tanto, se ha desviado la esencia de tal política.

Ahora bien, la concentración del ingreso en México se agudizó entre 1984 y 1989 y de 1989 a 1994 se mantuvo prácticamente invariable. En 1996 se registra nuevamente una mayor desigualdad que no muestra retrocesos significativos en los últimos años de los noventa. Como resultado, los niveles de pobreza y de déficit en indicadores sociales de México se ubican por arriba de lo esperado para

un país con un volumen económico semejante. Particularmente, la pobreza es una variable que en los últimos veinte años ha aumentado significativamente, como consecuencia de las frecuentes crisis económicas.⁶⁹

El comportamiento de la pobreza está asociado también al proceso de reforma iniciado en los ochenta y a choques externos específicos, así como al aumento en la concentración del ingreso y constituye, lo que Cordera y Palacios llaman, un **factor que amenaza la cohesión social**.⁷⁰

Se ha señalado que los cambios en el número de habitantes que padecen la condición de pobreza dependen considerablemente del ciclo económico, de tal suerte que “la magnitud de estos grupos sociales creció sustancialmente en los años de crisis, sin embargo los periodos de recuperación económica no han conseguido disminuir de modo significativo esa cuota.”⁷¹

Simultáneamente, importantes segmentos de población han experimentado un proceso de deterioro en sus ingresos y las consiguientes disparidades en la distribución del ingreso han propiciado que, hacia el año 2000, millones de mexicanos⁷² padecen carencias (en varios niveles) en materia de nutrición, salud, educación, y servicios básicos, y están sujetos a fuertes limitaciones en términos de su capacidad para generar satisfactores que les garanticen cubrir sus necesidades.

En 2002 el Gobierno Federal fijó nuevos parámetros de medición de la pobreza en el país, con base en los cuales se adoptaron tres nuevos umbrales de

⁶⁹ Lustig, Nora y Székely, Miguel, *op. cit.*, nota 59, p. 1.

⁷⁰ Cordera Campos, Rolando y Palacios Ángeles, *op. cit.*, nota 62, p. 8.

⁷¹ *Ibidem*, p. 12.

⁷² En el año 2000, en México no se contaba con la metodología para la medición de la pobreza. No obstante, no existe un paradigma consensuado para efectuar dicha medición y cuantificar fielmente el número de pobres, sin embargo, hacia el año 2000 se admitía que la cifra de pobres del país oscilaba alrededor de los 40 millones; de ellos, 26 millones se consideraban pobres extremos y el resto sólo pobres. Es decir, el 40 por ciento de la población mexicana padecía la condición de pobreza.

pobreza basados en la ENIGH de 2000: pobreza alimentaria, pobreza de capacidades y pobreza de patrimonio.⁷³

De acuerdo con esta medición, la estimación que se tenía en 2000 ha sido superada por estos nuevos resultados, pues en ellos se consigna que más de la mitad de la población mexicana es pobre. De los estudios realizados por este Comité resalta que:

- 53.7 por ciento de los mexicanos es pobre, es decir, 53.7 millones de personas viven en situación de pobreza
- 24.2 millones de personas no cuentan con los ingresos necesarios para cubrir las necesidades básicas de alimentación
- A mediados de los noventa aumentó el número de pobres a raíz de la crisis de 1994–1995; en 1992 la población pobre fue de 52.6 por ciento y para 1996 ascendió a 69.6 por ciento
- La pobreza va de la mano con el comportamiento de la economía y con el proceso de desigualdad, aunque con el primero no mantiene una relación directamente proporcional

Esto significa que las coyunturas económicas y las fallas estructurales, características del país en estos años, han detonado desproporciones más agudas en la concentración del ingreso, lo que ha desembocado en el aumento de la pobreza en México.

⁷³ El Comité Técnico para la Medición de la Pobreza define así los tres umbrales de pobreza para la población mexicana:

Pobreza alimentaria: Hogares donde los ingresos por persona no cubren las necesidades básicas de alimentación correspondientes a los requerimientos establecidos en la Canasta Básica Alimentaria de INEGI y CEPAL.

Pobreza de capacidades: Hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, salud y educación.

Pobreza de patrimonio: Hogares donde el ingreso por persona es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, salud, educación, vestido, calzado, transporte público, vivienda y otros bienes.

Pese a que la distribución del ingreso después de la crisis de 1994 se ha mantenido prácticamente invariable, el número de pobres en México (en términos absolutos) es mayor al que se tenía en 1992. Esto significa que mientras la distribución del ingreso no sea menos desigual, es muy probable que la pobreza de más de la mitad de mexicanos no se pueda erradicar en muchos años.

Además de las repercusiones en la evolución de la pobreza, la polarización del ingreso muestra sus efectos en la ausencia de un mercado interno fuerte que apoye un círculo virtuoso de crecimiento y desarrollo económicos y, desde el punto de vista social, la consecuencia más grave de la asimetría en la distribución del ingreso es el deterioro gradual de las condiciones de vida de las capas de la población menos favorecida.⁷⁴

Cuadro 3.21 México: Umbrales de pobreza en México, 2000

Umbral de pobreza	Porcentaje de la población total
Pobreza alimentaria	24.2
Pobreza de capacidades	31.9
Pobreza de patrimonio	53.7

Fuente: Comité Técnico para la Medición de la Pobreza en México, Sedesol.

La desigualdad y la pobreza se recrudecen en periodos de crisis y la recuperación económica no tiene un efecto simétrico en estas variables. Por lo tanto, para superar la pobreza, a través de la distribución del ingreso, es necesario nivelar las capacidades, homogeneizando la educación y las habilidades de los habitantes pobres; con ello se propiciarán mejoras en la equidad al contar con mano de obra calificada.

Este proceso, sin embargo, no debe dar lugar a demoras, puesto que la concentración del ingreso hace más amplia la brecha existente entre las clases sociales, incluso se refleja en el detrimento del mercado, lo cual, a su vez, limita

⁷⁴ Ávila Martínez, Ángel y Vargas Sánchez Gustavo, *op. cit.*, nota 60, p. 53.

las posibilidades de crecimiento económico y propicia la transmisión intergeneracional de la pobreza.

Por todo lo anterior, el desarrollo social, particularmente en México, no debe seguir siendo el principal elemento que absorba los costos económicos; por el contrario, su prioridad es impostergable porque, al mismo tiempo, constituye la base para el adecuado funcionamiento macroeconómico.

4 Conclusiones y recomendaciones

La equidad en la distribución del ingreso debe ser visualizada como un elemento básico para el desarrollo pleno de cualquier sociedad, entendiéndose éste como la capacidad de los individuos para incrementar su nivel de vida; ya que, el adecuado comportamiento de los indicadores macroeconómicos no garantiza, por sí sólo, que el ingreso generado sea distribuido en forma igualitaria.

Partiendo de elementos microeconómicos, fue posible analizar la problemática que entraña un fenómeno macroeconómico como lo es la distribución del ingreso. Analizar la distribución del ingreso desde la óptica del Equilibrio Económico General, permite identificar al desempleo como un factor determinante de la desigualdad, puesto que supone asimetrías en las percepciones, entre los individuos que tienen empleo y aquellos que no lo tienen.

Simultáneamente, además del desempleo, en una economía real, las familias tienen ingresos desiguales porque las fuentes de sus ingresos son también desiguales, es decir, la desigualdad en la distribución del ingreso se explica también por la asimetría en las dotaciones iniciales de recursos: capacidades, habilidades, medios de producción, entre otros. Por ello, al terminar cierto número de ciclos productivos, la desigualdad tiende a ser más desproporcionada.

De este modo, el mecanismo mediante el cual el ingreso se concentra, en cada vez menos agentes, radica en la persistencia de los diferenciales de ingreso existentes en la economía. Hoy en día existen marcadas desigualdades, tanto entre las naciones como al interior de ellas, prueba de esto es que en los inicios del siglo XXI, los 10 países mayormente generadores de Producto Interno Bruto, producen tres cuartas partes del PIB mundial; por ello, la multiplicación aparente

de la riqueza material del mundo no ha beneficiado a toda la población por igual, y existen serias discrepancias en torno a los mecanismos distributivos de dicha riqueza.

En este sentido, segmentos importantes de la sociedad mundial, sostienen que la dinámica actual de la economía internacional favorece la persistencia de la desigualdad; por lo tanto, pareciera quedar descartada la idea de que la creciente expansión de flujos financieros y comerciales, constituye el mecanismo más eficaz para superar añejas diferencias entre desarrollo y subdesarrollo. Naciones latinoamericanas, asiáticas y, sobre todo, africanas, son las que se encuentran en las condiciones más alarmantes; en ellas se presenta un aspecto negativo: su escaso volumen de producción

Bajo esta óptica, en los últimos años del siglo XX, el proceso de globalización adquiere un auge importante que ha evidenciado las marcadas desigualdades internacionales. Estas diferencias provienen de la concentración del capital, el desarrollo tecnológico en los países desarrollados y su gran influencia en el comercio internacional de bienes y servicios, de este modo, el ámbito productivo de la economía mundial también acusa sesgos importantes que, a su vez, posibilitan una desigualdad perpetua, a saber:

- El progreso técnico y el desarrollo tecnológico se encuentran altamente concentrados en los países industrializados
- Los países en desarrollo padecen de mayor vulnerabilidad macroeconómica ante los choques externos
- Estos países tienen fuertes restricciones en cuanto a la movilidad de los factores productivos, ocasionando asimetrías considerables en la distribución del ingreso

Cabe señalar, sin embargo, que no necesariamente los países que generan elevados volúmenes de Producto Interno Bruto son los más equitativos, de hecho,

la distribución del ingreso no es equitativa ni siquiera en los países con mayor grado de desarrollo relativo.

Así, la condición de desigualdad en la distribución del ingreso está presente en todos los países. Los países que se aproximan más a la equidad son los de Europa Occidental, ya que en ellos el Índice de Gini es menor que en el resto de las naciones. En contraste, la inequidad más aguda se presenta en los países de Asia Meridional, África y América Latina, dado que gran parte del ingreso nacional se concentra en los deciles de mayor percepción.

Por otro lado, en los países que se encuentran en desarrollo, la falta de rentabilidad de las actividades primarias ha ocasionado un efecto migratorio, de enormes proporciones, hacia los centros urbanos; en consecuencia, se ha incrementado la pobreza en zonas urbanas y no se ha disminuido la concentración del ingreso. En estos países (latinoamericanos y africanos principalmente) la concentración del ingreso es la más desproporcionada que en cualquier otra región del mundo.

Un caso especial es el de Japón: es la segunda economía del mundo, es el país donde el ingreso se distribuye de la manera más equitativa entre las economías dinámicas y, adicionalmente, su Índice de Gini es de los más bajos del mundo; esto habla de una estrategia eficaz de producción y equidad.

Sin embargo, la desigualdad en la distribución del ingreso puede ser corregida, toda vez que cualquier intervención gubernamental (sea de carácter regulatorio o de manejo de instrumentos de política económica) tiene consecuencias distributivas. En particular, la propuesta de política fiscal expresada en el presupuesto de gastos públicos, corresponde a un proyecto de redistribución de ingresos personales, factoriales, regionales, sectoriales, etc.

Este tipo de medidas son necesarias para alcanzar mayor equidad en la distribución del ingreso, de tal suerte que se pueda obtener un nivel razonable de bienestar de la población, por cuanto asegura el incremento de las posibilidades de acceso a los medios que satisfacen las necesidades, garantizando la obtención de servicios básicos necesarios para el desarrollo económico, social y humano.

La equidad, entonces, proviene de la aplicación de medidas que permiten paliar las diferencias en la percepción de ingreso de los hogares, mismas que deben ser consistentes con el objetivo del desarrollo económico y humano. Sin embargo, en México no se han implementado mecanismos adecuados encaminados a la disminución de la desigualdad.

En el caso particular de México, las dos últimas décadas del siglo XX representaron una etapa en la que se afectaron seriamente varios aspectos del desarrollo social, por cuanto aumentaron las desigualdades estructurales y surgieron otras con carácter más dinámico, mismas que están ligadas al cambio en la tendencia del sector laboral, como producto de los nuevos procesos de producción y desregulación institucional, sugeridas desde el ámbito internacional.

Al mismo tiempo, los procesos inflacionarios, característicos de los ochenta, han tenido efectos negativos en el mercado laboral (sobre todo en las economías emergentes) abatiendo las remuneraciones reales al trabajo. En México, por ejemplo, en veinte años los salarios mínimos perdieron más de 70 por ciento de su poder adquisitivo; las remuneraciones medias en las manufacturas perdieron 30 por ciento de 1981 a 1996, en tanto que los salarios medios contractuales perdieron cerca de 60 por ciento en el mismo periodo.

En efecto, un factor adicional en la agudización de la concentración del ingreso en México es atribuible al rápido incremento en los ingresos de los trabajadores con estudios superiores y con más experiencia, mientras que entre los trabajadores menos calificados el aumento en los salarios fue mínimo

Las medidas de política económica aunadas a la vulnerabilidad de México ante el comportamiento de variables externas, han evidenciado todos los factores que conducen a situaciones de inequidad en el nivel económico de los hogares y de los individuos:

- Diferencias de capacidad y calificación del trabajo
- Asimetrías en la ocupación e intensidad en el trabajo
- Notorias diferencias educativas entre la población
- Acceso diferenciado a oportunidades de empleos bien remunerados
- Discriminación y exclusión de grupos vulnerables
- Los propios ciclos económicos

Es decir, el progreso técnico que ha favorecido al trabajo calificado ha traído consigo desempleo, elevando el margen de empleo informal y subempleo en México. Esta situación de exclusión ha profundizado las desigualdades en la obtención de ingresos “legales”, aunque también ha atenuado la presencia de una asimetría aún más desproporcionada; por cuanto una mayor desigualdad también es atribuible a bajas remuneraciones, lo que significa que las personas de ingresos bajos (regularmente asalariados) antes de caer en el desempleo por falta de ingresos no laborales que les permitan mantenerse, son obligadas a aceptar ocupaciones, generalmente de muy baja remuneración.

No obstante, la ausencia de políticas redistributivas y la crisis de mitad de los noventa, ha sido determinante para que el México de los inicios del siglo XXI sea un país de grandes contrastes y que la sociedad mexicana sea tan plural, tan desigual, tan heterogénea y sumamente compleja, como resultado de una creciente segmentación social.

En este marco, en México el periodo de 1989 a 2000 se caracterizó por un bajo crecimiento y deterioro en los indicadores distributivos: PIB *per cápita*, Índice de Gini, salarios y pobreza, entre otros.

Por lo anterior, conviene insistir que la desigualdad en la distribución se identifica, en mayor medida, con los distintos grados de calificación y experiencia laboral, en tal circunstancia, las disparidades en las percepciones provienen de los distintos elementos que conforman el capital humano.

En los últimos años del siglo XX, los diferenciales en la capacitación de la mano de obra se tradujeron en una mayor desigualdad en los ingresos laborales, pero cabe señalar que los limitados recursos de las familias impiden la formación de capital humano, perpetuando el rezago y bajos niveles de vida.

La recuperación eventual de la participación de los asalariados en el ingreso nacional, fue posible mediante la incorporación de más individuos al trabajo, esto es: el aumento de la participación de los ingresos salariales en el ingreso nacional, se identificó más con el propio aumento del número de asalariados que con el crecimiento de las remuneraciones por este concepto.

En este periodo de estudio, el desempleo presentado en México resulta poco significativo en la distribución asimétrica del ingreso en los últimos años, toda vez que ha sido atenuado por el propio incremento de la economía informal, lo que finalmente ha permitido que la concentración del ingreso no sea más desproporcionada, al representar una fuente (aunque ilegal) de ingreso para los hogares.

Tras la crisis de 1994–1995, se presentó la **igualdad por empobrecimiento**, lo que significa que la participación relativa de algunos deciles aumentó no por percibir un mayor volumen de ingreso, sino porque se trasladó un número considerable de hogares del decil superior al decil inmediatamente inferior.

Los resultados de la encuesta de 1996 son un ejemplo claro de este fenómeno, por cuanto un periodo de recesión implicó la disminución de la

concentración, en razón de la reducción de la participación relativa de los estratos más altos en la pirámide distributiva.

Por esta razón, la crisis iniciada en 1994 “aparentemente” no afectó con severidad el ingreso total de los hogares de los estratos medios bajos y bajos. El aumento del desempleo y la disminución de los salarios reales fueron compensados, con actividades en el sector informal de la economía.

En México, la concentración en la distribución del ingreso del año 2000 fue la más desproporcionada, aunque no se presentaron cambios radicales. Si bien las respectivas Curvas de Lorenz de cada año muestran comportamientos similares, a través de la *prueba de hipótesis con medias aritméticas del Índice de Gini*, se demostró que la desigualdad sí aumentó, y que es comparable con las más desproporcionadas del mundo.

Esta situación implica que importantes segmentos de población han experimentado un proceso de deterioro en sus ingresos y las consiguientes disparidades en la distribución del ingreso han propiciado que, hacia el año 2000, millones de mexicanos padecen carencias (en escalas distintas) en materia de nutrición, salud, educación, y servicios básicos, y están sujetos a fuertes limitaciones en términos de su capacidad para generar satisfactores que les garanticen cubrir sus necesidades.

Finalmente, la polarización del ingreso muestra sus efectos en la ausencia de un mercado interno fuerte que apoye un círculo virtuoso de crecimiento y desarrollo económicos y, desde el punto de vista social, la consecuencia más grave de estas asimetrías, es el deterioro gradual de las condiciones de vida de las capas de la población menos favorecida.

Ahora bien, para frenar la reproducción de la desigualdad existen ámbitos de acción que implican el ejercicio de la influencia gubernamental combinado con el esfuerzo de los grupos sociales:

- a) En consonancia con la CEPAL, el propio gobierno puede tener una contribución determinante para reducir las asimetrías, ya que las políticas a seguir deben ser incluyentes, transparentes y democráticas, en todos los niveles. En este sentido, lo primero que se debe hacer es un reconocimiento de que existen grupos que históricamente han sido marginados.
- b) Una vez hecho este reconocimiento, es necesario valorar que el ámbito macroeconómico no tendrá un mejor desempeño en virtud de la limitada capacidad de los agentes para fortalecer el mercado interno, puesto que la concentración del ingreso limita la capacidad de los hogares en el consumo y, todavía, éste es el mayor componente del Producto Interno Bruto de un país.
- c) De manera que mejorar las actuales condiciones, supone cambios en bases institucionales y legales, particularmente en relación con los derechos de los trabajadores, con el fin de evitar altos niveles de rigidez en los mercados laborales. En el mismo sentido, esta mejoría posibilitaría el acceso de un importante número de personas en los terrenos financiero y productivo, con el propósito de crear un mercado sólido, que impulse el capital humano y la adquisición de otros activos.
- d) Simultáneamente, continuar apoyando la educación y la oferta de servicios básicos de calidad, así como mejorar, fortalecer y consolidar las políticas de transferencias a los miembros más desprotegidos de la sociedad, constituye un elemento básico para el desarrollo social y humano.
- e) Este esfuerzo, además, debe ir acompañado de la eficiencia en el manejo presupuestal, desde la recaudación tributaria hasta la programación de egresos por parte de los gobiernos. No se debe olvidar que toda política fiscal implica una redistribución de la riqueza y que, en la medida que los agentes incrementen su cúmulo de capacidades, su acceso a más y mejores oportunidades alcanzará mayores garantías.

Índice de cuadros y tablas

Cuadro 1.1 México: Tasa General de Desempleo Abierto por principales áreas urbanas, 1992–2000	35
Cuadro 2.1 Economías dinámicas: Participación en el PIB mundial, 2000	59
Cuadro 2.2 Países seleccionados: PIB <i>per cápita</i> , 2000	61
Gráfica 2.3 Economías dinámicas: Distribución del ingreso por ventiles, 2000	69
Cuadro 2.3 Economías dinámicas: Percepción de ingreso del 1° y 10° deciles	70
Cuadro 2.4 Los diez países con mayor y menor Índice de Gini	74
Cuadro 2.5 Economías dinámicas: Índice de Gini del ingreso corriente total	74
Cuadro 2.6 América Latina: Índice de Gini del ingreso corriente total en países seleccionados	75
Cuadro 3.1 México: PIB a precios corrientes, 1989–2001	85
Cuadro 3.2 México: indicadores macroeconómicos seleccionados, 1991–2000	86
Cuadro 3.3 México: Producto Interno Bruto según deciles de hogares, 1989–2000	90
Cuadro 3.4 México: PIB <i>per cápita</i> real, 1980–2001	94
Cuadro 3.5 Países seleccionados: Índice de Gini similar al de México	96
Cuadro 3.6 Países seleccionados: Captación del 10° decil en países con distribución del ingreso similar a la de México	97
Cuadro 3.7 México: Evolución del salario mínimo mensual, 1990–2000 ^a	108
Cuadro 3.8 México: Hogares y su percepción de ingreso total según múltiplos de salarios mínimos generales, 1989–2000	108
Cuadro 3.9 México: Ingreso total de los hogares según múltiplos de salarios mínimos generales, 1989–2000	109
Cuadro 3.10 México: Participación del ingreso total de los hogares según múltiplos de salarios mínimos generales, 1989–2000	110
Cuadro 3.11 México: Desigualdad en la distribución del ingreso según nivel de escolaridad, 1984–2000	111
Cuadro 3.12 México: Desigualdad a partir de las fuentes e ingreso factorial, 1984–2000	112
Cuadro 3.13 México: Distribución del ingreso corriente total de los hogares según tamaño de la localidad, 2000	114
Tabla 3.1 México: Principales reformas económicas, 1982–2000	117
Cuadro 3.14 México: Distribución del ingreso corriente total, 1989	118
Cuadro 3.15 México: Distribución del ingreso corriente total, 1992	119
Cuadro 3.16 México: Distribución del ingreso corriente total, 1994	120
Cuadro 3.17 México: Distribución del ingreso corriente total, 1996	123
Cuadro 3.18 México: Distribución del ingreso corriente total, 1998	123
Cuadro 3.19 México: Distribución del ingreso corriente total, 2000	124
Cuadro 3.20 México: Índice de Gini según componente de ingreso, 1989–2000	125
Cuadro 3.21 México: Umbrales de pobreza en México, 2000	132

Índice de gráficos e ilustraciones

Gráfica 1.1 Economías dinámicas: PIB <i>per cápita</i> , 2000	32
Gráfica 1.2 Países seleccionados: Distribución del ingreso por veintiles, 2000	37
Ilustración 1.1 Curva de Lorenz	39
Gráfica 2.1 Economías dinámicas: Producto Interno Bruto a precios corrientes, 2000	57
Ilustración 2.1 Distribución de países respecto a rangos de PIB <i>per cápita</i>	63
Gráfica 2.2 Países del mundo: Dispersión respecto a la media aritmética y mediana mundiales del PIB <i>per cápita</i>	64
Ilustración 2.2 Distribución de países respecto a rangos de percepción de ingreso del primer decil	71
Ilustración 2.3 Distribución de países respecto a rangos de percepción de ingreso del décimo decil	72
Gráfica 2.4 Países con el mayor porcentaje de población que dispone de 2 dólares de ingreso diario como máximo	79
Gráfica 2.5 Países con el mayor porcentaje de población que padece pobreza extrema, varios años	82
Gráfica 3.1 México: Tasa de crecimiento del PIB <i>per cápita</i> real, 1981–2000	95
Gráfica 3.2 México: Tasa General de Desempleo Abierto, 1992–2001	105
Gráfica 3.3 México: Tasa de General de Desempleo Abierto y Tasa de Ingresos Insuficientes y Desocupación, 1989–1997	106
Gráfica 3.4 México: Curvas de Lorenz de la distribución del ingreso corriente total, 1989–2000	125

Bibliografía

1. Aguilera Verduzco, Manuel, *Crecimiento económico y distribución del ingreso: balance teórico y evidencia empírica*, Facultad de Economía, UNAM, México, 1998, 548 p.
2. Álvarez Mosso, Lucía y González Marín, María Luisa, *La economía mexicana en el umbral del siglo XXI*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1994, 288 p.
3. Aparicio Cabrera, Abraham, *Curso de Microeconomía*, UNAM, México, 2001, 300 p.
4. Atkinson, A. B., *La economía de la desigualdad*, Trad. Isabel Verdeja, Ed. Crítica, España, 1981, 392 p.
5. Ávila Martínez, Ángel y Vargas Sánchez Gustavo, *Distribución del ingreso*, Economía Informa, No. 303, Facultad de Economía, UNAM, México, Enero de 2002, 61 p.
6. Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1999–2000*, Panorama General, 326 p.
7. Boltvinik Kalinka, Julio, *La desigualdad en México*, Siglo XXI editores, México, 1984, 334 p.
8. Boltvinik, Julio y Hernández Laos, Enrique, *Pobreza y distribución del ingreso en México*, Siglo XXI editores, México, 2000, 354 p.
9. Cerisola, Juan Alberto, et. al., *Distribución del ingreso y gasto de consumo en la República Argentina*, Argentina, 1998, 416 p.
10. Clavijo, Fernando (comp.), *Reformas económicas en México; 1982–1999*, El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica (92), México, 2000, 592 p.
11. Collery, Arnold, *Ingreso nacional y ocupación*, trad. Miguel Iriborne, Amorrortu editores, Argentina, 1970, 191 p.
12. Cordera Campos, Rolando y Palacios Ángeles, *La cohesión social en tiempos mutantes: algunos desafíos*, Economía Informa, No. 303, Facultad de Economía, UNAM, México, Enero de 2002, 224 p.
13. Cortés, Fernando, *Procesos sociales y desigualdad económica en México*, Siglo XXI editores, México, 2000, 273 p.
14. Chapernowne, D. G., *La distribución del ingreso entre los individuos*, Ed. El manual moderno, México, 1977, 364 p.

15. Chávez Ramírez, Paulina Irma, *Las cartas de intención y las políticas de estabilización y ajuste estructural de México: 1982–1994*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1996, 172 p.
16. Feres, Juan Carlos y Mancero, Xavier, *Enfoques para la medición de la pobreza. Breve revisión de la literatura*, CEPAL, 2001, 46 p.
17. González, Eduardo, *Reflexiones y utopías*, Ediciones de cultura popular, México, 1990, 427 p.
18. Grupo Financiero BANAMEX-ACCIVAL, *México social: 1996–1998, estadísticas seleccionadas*, 11ª. Edición, México, 1998, 776 p.
19. Hernández Laos, Enrique, *Crecimiento económico y pobreza en México*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, UNAM, México, 1992, 268 p.
20. Hernández Laos, Enrique, *Crecimiento económico, distribución del ingreso y pobreza en México*, Comercio Exterior, México, octubre de 2000, 886 p.
21. Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar, *Metodología de la investigación*, McGraw-Hill, México, 1996, 505 p.
22. INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*, varios años, México.
23. International Monetary Found, "Internacional financial statistics", <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2001/01/data> (rubro publicaciones electrónicas)
24. Lustig, Nora, *Distribución del ingreso y crecimiento en México*, El Colegio de México, México, 1981, 124 p.
25. Lustig, Nora y Székely, Miguel, México: *Evolución económica, pobreza y desigualdad*, Washington D.C., 1997, p. 1, 13.
26. Martínez de Navarrete, Ifigenia, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*, Instituto de Investigaciones Económicas, Escuela Nacional de Economía, UNAM, México, 1960, 110 p.
27. Medina, Fernando, *Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso*, Estudios Estadísticos y Prospectivos, Chile, CEPAL, marzo de 2001, 43 p.
28. Mostajo, Rossana, *Gasto social y distribución del ingreso: caracterización e impacto redistributivo en países seleccionados de América Latina y El Caribe*, Serie Reformas Económicas, No. 69, CEPAL, 54 p.

29. Noriega Ureña, Fernando A., *Teoría del desempleo, la distribución y la pobreza*, Ed. Ariel, México, 1994, 256 p.
30. Núñez del Arco, José (Editor), *Políticas de ajuste y pobreza*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington D. C., 1995, 254 p.
31. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, *Estudios Económicos de la OCDE para México: 1997–1998*, Varios traductores, Francia, 1998, 164 p.
32. Ramírez, Miguel Ángel, *Las cuentas de la pobreza*, Comercio Exterior, febrero de 2001, p. 228.
33. Solimano, Andrés (comp.), *Desigualdad social: valores, crecimiento y el Estado*, Fondo de Cultura Económica, México, 2000, 297 p.
34. Todaro, Michael P., *Economía para un mundo en desarrollo*, Trad. Eduardo L. Suárez, Fondo de Cultura Económica, México, 1987, 704 p.
35. Torre, Rodolfo de la, *La distribución factorial del ingreso en el nuevo modelo económico*, en Clavijo, Fernando (comp.), *Reformas Económicas en México 1982-1999*, México, FCE, 2000, 642 p.