



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“MÉTODOS DE MEDICIÓN DE LA POBREZA
Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO
EN MÉXICO”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

**PRESENTA
MARTÍN MARTÍNEZ DOMÍNGUEZ**



**ASESOR:
LIC. CONSTANTINO NARANJO LARA**

CIUDAD UNIVERSITARIA, D. F., JUNIO DE 2008



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.

Dedicatoria

A mis padres que estuvieron en todo momento conmigo, que gracias a su esfuerzo y dedicación pude cumplir con una de mis metas, que sin escatimar tiempo, esfuerzos, recursos, dieron todo para que saliera adelante, a mi esposa e hijo que han significado la búsqueda diaria de superación, a mis hermanos que me han apoyado a lo largo de mi vida, a todos ellos que han sido mi inspiración, dedico mi más grande y amplio reconocimiento y amor.

Al Lic. Constantino Naranjo Lara por su amistad y apoyo en la realización del presente trabajo, a mis sinodales Lic. José Guillermo Ríos Martínez, Mtro. Regulo Vigil Ruiz, Lic. Miguel Angel Jiménez Vázquez, Mtro. Leonardo Lomelí Vanegas por sus valiosos y acertados comentarios.

ÍNDICE	2 - 3
INTRODUCCIÓN	4 - 5
CAP. I MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.	6 - 18
1.1 Concepto de pobreza.	6 - 8
1.2 Enfoques sobre la pobreza.	9 - 12
1.3 Pobreza moderada y pobreza extrema.	13 - 14
1.4 Conceptos y teorías sobre la distribución del ingreso.	15 - 18
1.4.1 Teoría Marxista.	15 - 16
1.4.2 Teoría Poskeynesiana.	16 - 17
1.4.3 Teoría Neoclásica.	17 - 18
CAP. II MÉTODOS DE MEDICIÓN DE LA POBREZA.	19 - 33
2.1 Método directo.	21 - 24
2.1.1 Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI).	
2.2 Método indirecto.	25 - 28
2.2.1 Líneas de Pobreza (LP).	
2.3 Método mixto.	29 - 30
2.3.1 Método de Medición Integrada de la Pobreza (MMIP).	
2.4 Medición oficial de la pobreza en México.	31 - 33
CAP. III CAUSAS Y MEDIDAS DE DESIGUALDAD.	34 - 62
3.1 Causas de la Desigualdad en la distribución del ingreso.	34 - 38
3.2 Interpretación y medidas de desigualdad.	39 - 45
3.2.1 Principales medidas de dispersión.	46 - 49
3.2.2 Índices de desigualdad basados en funciones de Bienestar Social.	50 - 52
3.2.3 Coeficiente de entropía de Theil.	53 - 54
3.2.4 El Índice de Gini y la curva de Lorenz.	55 - 62

CAP. IV DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y DESIGUALDAD EN MÉXICO.	63 - 103
4.1 Estado, Mercado y Bienestar Social.	63 - 70
4.2 Distribución del ingreso en México.	71 - 93
4.2.1 Distribución del ingreso en México hasta los setentas.	72 - 83
4.2.2 Distribución del ingreso y cambio de Modelo (1970-1985).	84 - 89
4.2.3 La distribución del Ingreso en el Modelo Neoliberal.	90 - 93
4.3 Perspectiva internacional de la desigualdad del ingreso en México.	94 - 97
4.4 La Planeación Estratégica como instrumento de políticas públicas para mejorar el bienestar social.	98 - 103
Conclusiones y Recomendaciones.	104 - 109
Anexo Estadístico.	110 - 113
Bibliografía.	114 - 119

INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas que aqueja a muchos países en el mundo es la pobreza y la desigualdad; en México quizá sea de los más importantes problemas que se tienen pendientes por resolver, es por ello que se hace necesario el propugnar por el establecimiento de políticas públicas que se orienten hacia el combate efectivo de dichos fenómenos.

El problema de la pobreza tiene una existencia histórica, pero esta claro que a partir de la década de los 80's este fenómeno se expande y se hace más complejo, principalmente por la creciente desigualdad que se presenta en las economías al adoptar el modelo neoliberal de economías de Mercado que aunado al proceso globalizador acentuó las asimetrías entre la población creándose un fenómeno de pobreza extrema en muchos de los países del orbe.

Uno de los puntos esenciales para delinear políticas públicas en relación con la pobreza son los criterios para definir quien es pobre, así como los diferentes grados de pobreza, ya que no es igual el diseño de un programa destinado a combatir la pobreza moderada a uno que este orientado a la reducción de la pobreza extrema.

De igual manera existen diversos enfoques y no poca controversia sobre los métodos más adecuados para la medición de la pobreza, que comienzan por la definición misma de esta última y su carácter absoluto o relativo.

De tal suerte que la elección entre una u otra metodología para medir la pobreza reviste gran importancia dentro de la búsqueda de soluciones óptimas o adecuadas para la solución del problema, ya que si la elección

es errónea, la estructuración y consecuente implementación de políticas o programas sociales también lo será.

En este sentido el presente trabajo tiene por objeto el establecer los diferentes métodos de medición que se utilizan para medir la pobreza, intentando hacer notar sus características más generales.

A la par de dilucidar los métodos de medición de la pobreza comúnmente manejados en la literatura, haremos una revisión de la distribución del ingreso para el caso Mexicano, ya que consideramos que la implementación de nuevos y mejores esquemas de distribución del ingreso son necesarios para arribar a una sociedad más justa y equitativa que se refleje en el bienestar de la población.

La revisión del fenómeno distributivo lo haremos en dos vertientes, primero revisando su comportamiento desde adentro subdividiéndolo a su vez en dos principales periodos 1) Periodo post-revolucionario y 2) a partir de la instrumentación del modelo neoliberal, por otra parte veremos la distribución del ingreso desde una perspectiva internacional comparando el caso mexicano con los países de la región.

La obtención de información sobre la distribución del ingreso en México nos permitirá comprender el porque el fenómeno permanece inamovible, no obstante las medidas instrumentadas para su reducción, surgiendo la pregunta ¿es posible la reducción de la desigualdad?, si es así, que ha causado que las medidas adoptadas para su reducción, parezcan no tener efecto o en el mejor de los casos su impacto sea mínimo.

CAP. I MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

1.1 concepto de pobreza

La reducción de la pobreza es una de las metas principales de cualquier país sin importar el grado de desarrollo (nótese que aun en los países desarrollados existe población en condiciones de pobreza), por lo cual el conocimiento y entendimiento de lo que es pobreza es el primer paso para poder atacarla de una manera efectiva

La pobreza va más allá de la insuficiencia de ingresos. Desde una perspectiva más amplia, la pobreza se refiere a la incapacidad de las personas de tener un nivel de vida tolerable. Entre los aspectos que la componen se pueden mencionar llevar una vida larga y saludable, tener educación y disfrutar un estándar 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.

Por lo tanto una persona se considera pobre cuando se encuentra en una situación precaria en la que carece de capacidades y/o oportunidades de desarrollo, lo que se manifiesta en situaciones de escasos ingresos, insalubridad, desnutrición y vulnerabilidad a las enfermedades y a las inclemencias del medio ambiente, que inciden negativamente en sus oportunidades de sobrevivir y mejorar su nivel de vida.

No obstante dada la dificultad de medir algunos elementos que conforman el nivel de vida, el estudio de la pobreza se ha restringido a los aspectos cuantificables de la misma, usualmente relacionados con el concepto de estándar de vida.

Pobreza no es lo mismo que desigualdad. Es necesario destacar esta diferencia, ya que la pobreza se refiere al nivel de vida absoluto de una parte de la sociedad -los pobres-, mientras que la desigualdad se refiere a los niveles de vida relativos en la sociedad en general. A un nivel máximo de desigualdad, una persona posee todo y, evidentemente, el nivel de pobreza es alto. Sin embargo, es posible tener un nivel mínimo de desigualdad (en el que todos sean iguales) tanto como con pobreza nula como con pobreza moderada.

Existe, por la misma naturaleza del concepto, el problema de la definición de la pobreza sin embargo podemos hacer un intento por llegar a una definición;

Podemos definir a la pobreza entonces como una *"condición socioeconómica tanto cuantitativa como cualitativa en la cual el individuo carece del mínimo indispensable para mantenerse útil dentro de una sociedad, lo cual lo mantiene relegado de acceder a los más elementales(alimentación, salud, educación, trabajo, vivienda, etc.) derechos de individuo"*.

La distinción entre los distintos tipos de pobreza es de gran importancia analítica, sobre todo en lo que se refiere al diseño y ejecución de las políticas públicas, se pueden considerar tres argumentos a favor del por qué tenemos que distinguir los tipos de pobreza:

1. Detectar a los sectores en pobreza extrema que han permanecido al margen de los beneficios de períodos en los que se han aplicado políticas orientadas a la solución del problema.

2. En condiciones de restricción fiscal se hace necesario, destinar una parte del gasto público solo a los que están en peores condiciones.
3. Las condiciones de vida de los extremadamente pobres obligan al Estado a atenderlos con programas especiales y de atención prioritaria, definiéndoles como población objetivo de políticas focalizadas.

1.2 Enfoques sobre la pobreza

A la luz de la literatura existente podemos encontrar distintos enfoques sobre lo que se entiende por pobreza por lo que en este apartado haremos una revisión de los diferentes enfoques sobre la pobreza.

Enfoque biológico:

De acuerdo con este enfoque se define a las familias en situación de "pobreza primaria" como aquellas cuyos ingresos totales resultan insuficientes para cubrir sus necesidades básicas con el mantenimiento de la simple eficiencia física.

Sin embargo el enfoque biológico tiene serias limitaciones, por ejemplo: hay variaciones significativas de acuerdo con los rasgos físicos, las condiciones climáticas y los hábitos de trabajo.

Una segunda limitante es la elección de bienes específicos que cubran requerimientos mínimos alimenticios y nutricionales; ya que la selección de una dieta de costo mínimo resultaría en una simplificación altamente arbitraria, ya que los hábitos alimentarios de la gente no están determinados en la realidad por ejercicios de minimización de costos como lo supone este enfoque.

El tercer punto criticable de este enfoque es que solo define los requerimientos en materia alimentaria, pero no logra definir los requerimientos necesarios para los rubros no alimentarios (vivienda, vestido, calzado, etc.).

Implicítamente a estos problemas tenemos los que se refirieren a las condiciones y estructura del Mercado (precios y cantidades); es decir al intentar la definición de una dieta de costo mínimo, se pasa por alto la existencia de por ejemplo los precios de Mercado.

Por ultimo aunque es difícil negar que la desnutrición capta un aspecto de la pobreza, siendo este uno de los aspecto de mayor importancia, en especial para los países en desarrollo, donde la mayor cantidad del ingreso de las familias se destina al consumo, versus los países desarrollados donde la población destina parte de su ingreso al ahorro, este no es el único, en razón de ello reducir la concepción de la pobreza a este rubro resultaría inadecuado.

Enfoque de la desigualdad:

Este enfoque hace énfasis en la mala distribución tanto de ingresos como de bienes como uno de las condicionantes que da lugar a la pobreza, pero trazando una línea divisoria entre el concepto de desigualdad y el problema de la pobreza, considerándolos como problemas diferentes pero que están íntimamente relacionados y que por tanto un sistema de redistribución adecuado puede erradicar la pobreza, incluso sin una expansión de las capacidades productivas del país.

Enfoque de la privación relativa:

Este enfoque se ha utilizado en gran medida para analizar la pobreza sobre todo en los países desarrollados, se tiende a utilizar un criterio "relativo", que fija la línea de pobreza en relación a los ingresos medios de un país. De esta forma, la pobreza se considera como una situación de "privación relativa", en la cual un individuo es más o menos pobre según cuánto tengan los demás.

El método relativo, de acuerdo a Sen (1984), se originó como respuesta a los fallidos estudios de pobreza de mediados de siglo, en los que la línea de pobreza utilizada era absoluta en términos de bienes, y no reflejaba las nuevas necesidades de las personas a lo largo del tiempo. Al considerar la condición de pobreza en función de lo que tienen los demás, este método no necesita de reajustes periódicos al nivel de la línea de pobreza, ya que se producen automáticamente con la variación de ingresos de un país. Debe señalarse que esta forma de mover la línea de pobreza supone una elasticidad-ingreso con respecto al ingreso medio igual a 1; o, en otras palabras, que la percepción de "privación relativa" de las personas cambia inmediatamente ante variaciones del ingreso promedio. Sin embargo, estudios empíricos a partir de líneas de pobreza subjetivas han mostrado que ese valor es menor a uno.

Se pueden realizar dos principales críticas a este enfoque: La primera, es que relaciona directamente desigualdad con pobreza, aun cuando ambos fenómenos son distintos. La segunda es la arbitrariedad con la que se elige la fracción de ingresos para localizar la línea de pobreza, que "no está relacionada con ningún criterio estricto de necesidad o privación". A ello puede añadirse también la dificultad que representa el uso de este método para evaluar la efectividad de las políticas en el tiempo.

Enfoque como juicio de valor:

Este enfoque tiene como eje rector el considerar a la pobreza como un juicio de valor, es decir, la concibe como algo que existe de acuerdo a las condiciones morales de la sociedad en la cual se esta planteando, estas consideraciones de valor están intrínsecamente relacionadas a la ética de quien mide el fenómeno, ya que finalmente de acuerdo a esa ética se estaría midiendo dicho fenómeno.

Argumentando en contra de este enfoque podemos mencionar que no podemos considerar a la pobreza como un juicio de valor dado que de aceptarlo estaríamos diciendo que este fenómeno se asocia a cuestiones de tipo moral, es decir que la moral definiría cuando alguien es pobre, así por ejemplo, la muerte por inanición, bajo esta concepción de la pobreza pudiera no considerarse inmoral y por tanto no sería pobreza.

Enfoque político:

Al definir este enfoque se plantea el problema de lo que es más conveniente para una sociedad y cuales son los estándares que se deben conservar para no estar en pobreza, de tal manera que este enfoque propugna por el establecimiento del concepto de pobreza de acuerdo a consideraciones de tipo subjetivo.

Por esa misma subjetividad es criticable dicho enfoque, ya que estamos ante un problema real y no subjetivo, de tal forma que definir mediante consenso político ese universo de pobres, es aceptar que los grupos que ostentan el poder político definan según su criterio y conveniencia, no solo la gravedad del problema, sino también su magnitud, de tal forma que nos encontraríamos ante un escenario manipulable y en alto grado, sin fundamento, derivándose en su caso en el diseño de políticas a modo.

1.3 Pobreza moderada y pobreza extrema

Pobreza moderada:

En términos cuantitativos, la pobreza moderada está definida a partir de un patrón normativo de consumo cuyo monto de ingresos permitiría vivir a las personas o familias cubriendo satisfactoriamente varias de sus necesidades básicas, no todas, dado el nivel de desarrollo del país. Así, las personas u hogares moderadamente pobres pueden desempeñarse en forma aceptable y, por lo tanto, aprovechar las oportunidades del desarrollo de diversas maneras, logrando tener cierta movilidad social, competir en el Mercado de trabajo, participar en las ofertas de educación pública, etc.

La pobreza moderada tiene un carácter relativo, a consecuencia de que, quienes la padecen, son pobres en relación al bienestar que prevalece en el entorno inmediato. En la pobreza moderada están ausentes uno o varios satisfactores que, sin ser esenciales para la plena realización de un proyecto de vida; deberían ser cubiertos por toda la población, máxime si el nivel de desarrollo socioeconómico de dicha sociedad brinda el potencial de recursos para ello.

Pobreza extrema:

Cuantitativamente la pobreza extrema, o pobreza alimentaria, es definida a partir de un nivel de ingreso cuyo monto no permite consumir ni siquiera una cantidad mínima de alimentos que permita un desempeño personal adecuado. Por su estado de salud, alimentación y educación carecen de capacidades para llevar una vida sana, con suficiente energía para desenvolverse satisfactoriamente en sus actividades diarias, en la escuela, en el hogar o en el trabajo.

En la pobreza extrema, no existen oportunidades para remontarla aún si la sociedad en su conjunto registra progreso económico y social. La condición de marginalidad es tan grave que quienes se encuentran en pobreza extrema, no están en posibilidades de acceder a ninguna oportunidad del crecimiento y desarrollo.

Como se puede notar, los diferentes enfoques, y/o grado de pobreza implican contar con una serie de consideraciones para su medición, sin embargo, para la correcta implementación de políticas tendientes a la reducción del fenómeno es necesario contar con una medida que indique la extensión y estado actual de la pobreza. Entre las ventajas de una medida de pobreza se cuenta la facilidad de comparar entre distintas situaciones, y su utilidad para evaluar la efectividad de las políticas sociales. Sin embargo, se debe tener presente que siempre el ejercicio de resumir mucha información en un sólo dato puede ocultar características importantes del fenómeno.

1.4 Conceptos y teorías sobre la distribución del ingreso

Dentro del pensamiento económico se pueden distinguir de acuerdo con Kaldor¹ al menos tres enfoques sobre la distribución del ingreso, la Teoría Marxista, la Teoría Poskeynesiana y la Teoría Neoclásica.

Teoría Marxista

Este primer enfoque proveniente de la corriente del pensamiento marxista, analiza al capitalismo desde el punto de vista de la transformación social, es decir lo ubica en el marco de la lucha entre dos clases sociales antagónicas; capitalistas y trabajadores. Considerando que las relaciones de producción son las que determinan el resultado de ese conflicto.

En este sentido el marxismo clásico sustenta su crítica en la teoría de la explotación, que parte de la teoría del valor-trabajo. De acuerdo a esta corriente los trabajadores son los únicos creadores del valor y por tanto se da una relación de explotación al momento en que se paga a dichos trabajadores menos del valor que crean en la economía.

Asimismo, se considera que los capitalistas se encuentran en una posición de privilegio, ya que mientras los trabajadores solo poseen su fuerza de trabajo aquellos son propietarios del capital productivo.

En este contexto y considerando una economía capitalista, el ingreso tenderá a concentrarse en el sector propietario de los medios de producción. Este proceso de concentración se produce a través de la apropiación por parte de los capitalistas, de la plusvalía generada por el trabajo. El salario se puede mantener, según Marx, al nivel mínimo de

¹ Kaldor Nicholas, "Teorías alternativas de la distribución del ingreso", en Investigación Económica, Vol. XXIX, abril-junio 1969, No. 114.

subsistencia mientras exista un exceso de fuerza de trabajo no empleada, denominado "ejército industrial de reserva". Los capitalistas destinan la plusvalía de que se han apropiado, tanto a consumo como a acumulación.

En la medida que la economía se mantenga en un ritmo de crecimiento, la acumulación generará una concentración creciente del capital en manos de los capitalistas y una distribución cada vez más desigual del ingreso, es decir la distribución del ingreso se polariza.

Teoría Poskeynesiana

En esta corriente, la distribución del ingreso es función de la demanda. La teoría descansa en las diferentes propensiones a consumir (y ahorrar) de asalariados y capitalistas. Mientras los primeros, gastan una alta proporción del ingreso corriente en consumo, los capitalistas destinan una parte importante de sus ingresos al ahorro, que canalizan luego a la inversión, por lo cual se expande la capacidad productiva. En este entendido, la forma en que se distribuye el ingreso entre capitalistas y asalariados pasa a constituir un factor determinante del nivel y composición del gasto total. Si hay un exceso de gasto, los precios tenderán a elevarse, y con ellos la tasa de utilidades, ocurriendo lo inverso a los salarios reales, los cuales se verán disminuidos.

El nivel del gasto y su composición dependerán de las expectativas de expansión de la demanda que los capitalistas visualicen, las cuales determinarán una tasa deseada de inversión.

Dadas las propensiones a ahorrar, ésta última sólo podrá sostenerse si las utilidades superan un determinado nivel de participación en el ingreso. De

esta forma se cierra el ciclo, en el que la distribución del ingreso aparece como una resultante del nivel agregado de la demanda, particularmente de su composición, de la acumulación de capital y de la forma en que capitalistas y asalariados disponen de su ingreso, sea utilidades o salarios reales.

Teoría Neoclásica

El enfoque marginalista de la producción tiende a explicar la determinación de los ingresos de los factores de producción, trabajo y capital, independientemente de la personalidad de quienes los perciben. Según esta teoría, dada una cierta tecnología, el ingreso generado (que se distribuye entre los factores capital y trabajo, lo que comúnmente se denomina distribución funcional) estaría determinado por la productividad marginal de esos factores (trabajo y capital) en el proceso productivo, y por la intensidad con que los utiliza, lo cual dependerá de los precios relativos del capital y el trabajo.

La teoría microeconómica tradicional se encarga de analizar el comportamiento e interacción de los agentes económicos (consumidores y productores) en un escenario de competencia perfecta en el cual ninguno de ellos incide en la determinación del precio del Mercado. Se trata de establecer óptimos y niveles de eficiencia que garanticen niveles de satisfacción y de bienestar general en un contexto de equilibrio.

A través de la estática comparativa, dejan por sentado que a través de las productividades marginales de los factores de la producción se llegaría a la asignación eficiente de los recursos. La distribución o participación en el ingreso no es más que su productividad marginal.

Este análisis, realizado dentro de un marco microeconómico, se ha extendido a la macroeconomía, por lo que usando una función de producción agregada se intenta determinar qué parte del ingreso nacional corresponde al trabajo y qué parte al capital. El punto de vista de este análisis es en consecuencia funcional y no personal. En el largo plazo se establece una tendencia a la igualdad entre la remuneración de un factor y su productividad marginal.

CAP. II MÉTODOS DE MEDICIÓN DE LA POBREZA

Para determinar si una persona es pobre, es posible adoptar un enfoque "directo" o uno "indirecto". En el enfoque "directo", una persona pobre es aquella que 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, clasificará como pobres a aquellas personas que no cuenten con los recursos suficientes para satisfacer sus necesidades básicas.

Podría decirse entonces que, mientras 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 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 de Medición Integrada de la Pobreza es en todas sus variantes una combinación de los dos métodos anteriores, en este método se puede identificar en primer lugar la satisfacción de un número definido de necesidades básicas insatisfechas y en consecuencia aquellas carencias no identificables por esa parte serán identificadas dentro de las líneas de pobreza. Dentro de sus mas fervientes impulsores encontramos a Julio Boltvinik¹, este método a diferencia de los otros dos métodos tiene la

¹ Boltvinik julio, "El método de medición integrada de la pobreza. Una propuesta para su desarrollo", Comercio Exterior, Vol. 42, Num. 4, México, abril de 1992.

particularidad de captar en forma multidimensional las carencias o necesidades de que sufren los sujetos de la medición.

2.1 Método directo

2.1.1 Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI)

El método directo más extendido en América Latina es el de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), Este método consiste en verificar si los hogares han satisfecho una serie de necesidades previamente establecidas y considera pobres a aquellos que no lo hayan logrado. Se basa en una serie de indicadores censales, como calidad de la vivienda, acceso a servicios sanitarios y a la educación y ocupación del jefe de hogar.

La medición de la pobreza a través de este método requiere, primeramente, de la elección de características de los hogares que además de representar alguna dimensión importante de la privación, también se encuentren lo suficientemente asociadas con las situaciones de pobreza como para representar a las demás carencias que configuran tales situaciones.

Habitualmente se considera que un hogar es pobre por NBI si sufre al menos una de las siguientes carencias:

- ▶ **Hacinamiento:** más de tres personas por cuarto.
- ▶ **Vivienda inadecuada:** las que no tengan provisión de agua por cañería dentro de la vivienda, tengan piso de tierra u otro material que no sea cerámica, baldosa, mosaico, madera, alfombra, plástico, cemento o ladrillo fijo.
- ▶ **Condiciones sanitarias:** falta de retrete o baño con arrastre de agua.
- ▶ **Menores no escolarizados:** al menos un niño de 6 a 12 años que no asiste a la escuela.
- ▶ **Ocupación del jefe de hogar:** 4 personas por miembro ocupado y el jefe con bajo nivel educativo.

Una vez elegidos los indicadores de necesidades básicas, es necesario establecer los umbrales de privación que definen la situación de carencias críticas. Para que toda la población esté en capacidad de superar en algún momento esas carencias, el umbral elegido debe corresponder a la mínima satisfacción posible de necesidades que sea compatible con una participación adecuada en la sociedad.

Este método clasifica a los hogares como pobres si no logran cubrir alguna de sus necesidades en el ámbito de la alimentación, vestido, vivienda, salud, educación, u otras; podemos decir, el bienestar se relaciona directamente con la satisfacción ex-post de necesidades básicas. En cierto sentido, ello tiene la ventaja de caracterizar a los hogares pobres de manera más adecuada que el ingreso u otros indicadores, ya que ofrece información detallada sobre el tipo de carencias que presentan, cuestión importante -por ejemplo- a la hora que se requiere identificar grupos objetivo para políticas que alivien específicamente esas necesidades. Además, generalmente como en el caso de México estos indicadores se construyen a partir de información censal, a diferencia del ingreso o el consumo, que se obtienen de datos muestrales, lo que permite desagregar la información en mayor grado y construir "mapas de pobreza", en los que se muestre el tipo de carencias predominantes en distintas zonas geográficas y/o estratos de población.

1) Ventajas del método NBI

Dentro de las fortalezas que presenta este método de medición de la pobreza tenemos en primer lugar que los datos que se utilizan son obtenidos de los censos nacionales, lo cual nos permite disponer de información acerca de las necesidades de todos los hogares del país,

pudiendo analizar de esta manera con un alto grado de detalle cuales son las necesidades de los identificados como pobres.

Permite también estudiar la evolución temporal de cada una de las necesidades básicas insatisfechas por separado.

Se puede evaluar además la efectividad de ciertas políticas destinadas a la satisfacción de dichas necesidades básicas.

2) Desventajas del método NBI

Sin embargo, identificar a los pobres a partir de la satisfacción de necesidades básicas presenta también algunas desventajas. Entre ellas, podemos resaltar las dificultades para sintetizar en un sólo indicador las diversas necesidades y el grado en que éstas son satisfechas, superar la subjetividad de que puede adolecer la determinación de los niveles de "corte" de cada variable, así como el hecho que en la práctica lo habitual es que se logre cubrir sólo parcialmente las distintas dimensiones que engloba el fenómeno de la pobreza. De allí que, si bien este tipo de indicadores pueden ofrecer una caracterización detallada de ciertas carencias de la población, se considere que no siempre permiten efectuar comparaciones adecuadas de las situaciones de pobreza.

Presenta también incapacidad para dar cuenta de cambios coyunturales en la situación de la pobreza. Por ejemplo, se menciona el caso de América Latina durante los años ochenta, donde la pobreza medida por NBI no muestra un empeoramiento de las condiciones de vida, a pesar de la notable caída experimentada en el nivel de empleo y de los salarios.

No se puede hacer un comparativo del número de personas con carencias entre dos periodos intentando interpretar los cambios en la magnitud de la pobreza, ya que el método no puede captar hogares que han caído en pobreza reciente, dado que siguen satisfaciendo sus necesidades aunque sus recursos hayan disminuido drásticamente.

De igual manera la utilización de indicadores en un periodo dado pueden ser no adecuados en un periodo diferente, ya que las necesidades varían a lo largo del tiempo.

Atendiendo a concepto de agregación este método también presenta deficiencias, ya que con el aumento de indicadores se da un efecto aditivo en la pobreza.

Otro problema consiste en la elección adecuada de los ponderados para cada indicador, al momento de agregar las distintas necesidades entre sí.

En conclusión, el método de las NBI es particularmente pertinente para ofrecer una caracterización de la situación en la que viven los hogares que sufren de carencias, lo cual es muy útil en el diseño e implementación de políticas focalizadas que apunten a aliviar determinadas necesidades básicas.

2.2 Método indirecto

2.2.1 líneas de pobreza (LP)

El método de líneas de pobreza es el más comúnmente usado en las estimaciones sobre la pobreza que se realizan no solo en México sino en el mundo, esto es como consecuencia de la relativa facilidad que presenta su estimación, el primer paso para la utilización de este método es el establecimiento de una canasta normativa de bienes, esta canasta normativa se supone la norma mínima que debe cumplir un individuo para no ser considerado pobre, el establecimiento de esta línea de pobreza permite en un primer momento conocer a los hogares y personas que se encuentran en condiciones de pobreza e identificar a aquellos que tienen una insuficiencia de ingresos.

En este tenor, se considera pobres a aquellas personas con un ingreso menor a la línea de pobreza. Las líneas de pobreza, de acuerdo con su definición general, son los niveles de recursos materiales que necesita un individuo para poder comprar una cesta de bienes elementales. El valor de esta cesta puede determinarse de varias formas. Por ejemplo:

La línea de pobreza relativa fija arbitrariamente un nivel en relación con los gastos (cesta de bienes) o los ingresos medios en un país. Por ejemplo, según los cálculos, esta línea corresponde a un 60 por ciento del valor promedio del país.

La línea de pobreza absoluta se basa en lo que deben poder consumir los hogares para que no les falte el mínimo necesario. Las líneas de pobreza absoluta se fijan en el tiempo y en el espacio, mientras que las líneas de pobreza relativa pueden variar. A menudo, estas líneas de pobreza absoluta corresponden primero a una cesta alimentaria que se considera

el mínimo necesario para la supervivencia de una familia típica, y que se establece externamente o a partir de las encuestas de hogares.

El método de línea de pobreza establece si los hogares, con los ingresos de que disponen, tienen la capacidad de cubrir no sólo una canasta básica de alimentos, sino además otras necesidades no alimentarias que se consideran esenciales: vestimenta, educación, transporte, salud, etc.

Si consideramos que la canasta básica esta compuesta por dos tipos de bienes, "bienes alimentarios y otros bienes", podemos lograr conformar una canasta de bienes alimentarios que satisfaga las necesidades básicas de nutrición. Dado que existen muchas combinaciones de alimentos que aportan el mismo contenido nutricional, se debe decidir la forma en que la canasta será elegida. Una posible solución es calcular aquella canasta que minimice el costo de los nutrientes, a los precios vigentes pero como ya se menciono con anterioridad esta practica me minimizaron de costos es poco aplicable en la realidad ya que existen diferencias entre los gustos de la población. Por tal motivo, el construir una canasta puramente normativa, que no tenga relación con el patrón de consumo observado, no parece adecuada para la construcción de la línea de pobreza. De allí que se debe buscar una canasta que, a la vez que minimice el costo de los nutrientes, imponga restricciones que permitan cierta coherencia con el patrón de alimentación observado.

Por su parte, para la construcción de la canasta básica de "otros bienes" se presentan dos alternativas:

Una de ellas consiste en proceder de manera similar a la de los alimentos, e identificar expresamente los requerimientos mínimos de cada necesidad,

como vivienda, vestuario, educación, transporte, etc. Sin embargo, es claro que la fijación de un nivel mínimo para estas necesidades no cuenta con una base teórica equivalente a la de las necesidades nutricionales, por lo que llevaría a depender, en alto grado, de la opinión particular de quienes construyen la línea de pobreza.

Una segunda vía es no intentar especificar en estos casos los requerimientos mínimos, sino simplemente utilizar la proporción observada de gasto en esos bienes dentro del gasto total de los hogares, en un grupo particular de la población. Así, la línea de pobreza se obtiene dividiendo el valor de la canasta básica alimentaria por la proporción de gasto en alimentos. A esta opción se le suele llamar "método del multiplicador" o "método de Orshansky".

3) Las ventajas que ofrece este método de medición

- ▶ Presenta una sólida base conceptual

- ▶ El aspecto cuantitativo de la línea de pobreza por el lado del ingreso refleja de manera elocuente la posibilidad real que tiene una familia o grupo de satisfacer sus necesidades.

- ▶ Es posible trazar diferentes líneas de pobreza a efecto de distinguir los diferentes niveles de pobreza.

- ▶ El concepto de pobreza se equipara habitualmente a la falta de ingreso, ya que se entiende que es el ingreso el que define el nivel de bienestar material.

- ▶ Es más sencillo llevar a cabo una estandarización del nivel de ingresos necesario mínimos que se requieren para no estar dentro de la línea de pobreza
- ▶ Existe la posibilidad en contraposición al método de Necesidades Básicas Insatisfechas de hacer comparaciones ínter temporales en diferentes periodos, dada la consistencia en la medición de ingresos.

4) Desventajas del método LP

- ▶ El hecho de utilizar solo muestras para hacer inferencia acerca de los niveles de ingresos o gastos que presenta cierta población es desde el punto de vista metodológico viable pero incompleto para presentarnos la realidad de la pobreza.
- ▶ Existe inconsistencia en la designación de proporciones destinadas a cada uno de los bienes ya que los requerimientos alimentarios se fijan normativamente mientras que los no alimentarios se fijan en función del comportamiento de las personas.
- ▶ El método no toma en cuenta servicios gratuitos que proporciona el estado como por ejemplo la educación y salud.
- ▶ Incorpora subjetividad y relatividad en la construcción de la línea de pobreza, ya que se parte de la variabilidad de los precios por una parte y la elección de los alimentos que van a satisfacer las necesidades nutricionales por la otra.

2.3 Método Mixto

2.3.1 Método de Medición Integral de la Pobreza (MMIP)

El método de medición integral es la conjunción de las dos anteriores metodologías.

Fue inicialmente y principalmente desarrollado por Rubén Kaztman, que intento hacer una mejor aproximación del concepto de pobreza y clasifico cuatro categorías, que a su vez distingue entre los que están por debajo de la línea de pobreza y aquellos que no lo están.

A partir del concepto de la línea de pobreza distingue dos categorías:

Los pobres crónicos: que son los que además de ingresos mínimos, presenta al menos una necesidad básica insatisfecha.

Pobres recientes: los que solo tienen ingresos insuficientes, pero que si tienen satisfechas sus necesidades básicas.

Las categorías que no están por debajo de la línea de pobreza los caracterizan de la siguiente manera:

Hogares con carencias inerciales: no se encuentran por debajo de la línea de pobreza, pero presentan al menos una necesidad básica insatisfecha.

Hogares en condiciones de integración social: los que tampoco están por debajo de la línea de pobreza, ni presentan necesidades básicas insatisfechas.

La conformación de las categorías hechas dentro del método de medición integral parece tener problemas desde su misma conformación

ya que si bien es cierto en que existe una complementariedad en algún momento, esta complementariedad es casual y no causal.

Por otra parte existen otros planteamientos en cuanto a la metodología del MMIP, por ejemplo Julio Boltvinik considera que no necesariamente es pobre toda la población situada bajo la línea de pobreza o con alguna necesidad básica insatisfecha, lo cual difiere en algunos aspectos de la metodología de Kaztman.

Así pues, dicha propuesta plantea especificar los aspectos medidos en el marco de cada método, para evitar la duplicidad de información. Por ejemplo, el ingreso utilizado en la construcción de la línea de pobreza toma en cuenta diversos rubros de necesidades básicas también incorporados en el ámbito de las NBI. Así pues, se postula que una completa aplicación del MIP requeriría de una encuesta especialmente diseñada para ese fin, en la cual se midan los "ingresos y gastos en consumo corriente por rubros; derechos de acceso; activos que proporcionan servicio de consumo, incluyendo niveles educativos alcanzados; tiempo disponible para educación, descanso recreación y trabajo en el hogar; y activos que no proporcionan servicios de consumo básico"; sin embargo, esto plantea dos problemas: por un lado, la elaboración de nuevas líneas de pobreza supone altos costos de recopilación de datos; por otro lado, surge la pregunta de cuál es el punto "óptimo" en el tiempo para calcular nuevas líneas de pobreza.

2.4 Medición oficial de la pobreza en México

Como se ha venido comentando, la forma en que se mida la pobreza reviste gran importancia, debido a que la información obtenida mediante dichos métodos permite definir el sentido de la toma de decisiones por parte de los hacedores de políticas públicas, en este tenor el método y procedimiento utilizado para la resolución de dicho fenómeno, se oficializa en México mediante la creación en el año 2001 del Comité Técnico para la Medición de la Pobreza(CTMP), dicho Comité se encuentra integrado por 7 académicos y representantes de instituciones públicas(CONAPO, INEGI Y SEDESOL), el objetivo del comité fue el diseño de una metodología y procedimiento para calcular la pobreza.

La fuente de información primaria utilizada por el CTMP, es la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares(ENIHG), asimismo, dicha metodología define como medida de bienestar el ingreso neto por persona tomando como referencia tres niveles de medición, a partir de tal aspecto, el comité define tres líneas de pobreza, en primer lugar considera a la población de los hogares cuyo "ingreso por persona es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación –equivalentes a 15.4 y 20.9 pesos diarios de 2000 por persona en áreas rurales y urbanas, respectivamente".

Por otra parte, para la definición de la segunda línea de pobreza el CTMP consideró a los hogares que tienen un ingreso por persona menor al necesario además del de alimentación para cubrir los rubros de educación, y salud, dicha línea de pobreza considera un ingreso para zonas rurales y urbanas de 18.9 y 24.7 pesos diarios del 2000 respectivamente.

Finalmente, la tercera línea de pobreza constituida por el CTMP considera a aquellos hogares en el que el ingreso por persona es insuficiente para cubrir los aspectos de las líneas de pobreza anteriores más los rubros de calzado, vestido, vivienda y transporte público. Considerando que el equivalente en pesos para la satisfacción de los componentes de esta tercer línea de pobreza es de 28.1 a 48.1 en zonas urbana y rurales respectivamente².

Con base en los niveles de ingreso definido para cada una de las tres mencionadas líneas de pobreza diseñadas por el Comité, se obtuvo que la mayor incidencia, se da en términos de pobreza de patrimonio. El cuadro siguiente muestra los resultados de la medición efectuada por el comité.

Cuadro 1

Puntos de referencia para la planeación del desarrollo social
(con base en la información estadística de 2000)

Proporción del total de hogares e individuos	Tipo de pobreza	Pesos por persona por día	
		Urbano	Rural
Hogares 45.9% Personas 53.7%	<i>Pobreza de patrimonio</i> Proporción de hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, vestido, calzado, vivienda, salud, transporte público y educación	41.8	28.1
Hogares 25.3% Personas 31.9%	<i>Pobreza de capacidades</i> Proporción de hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir el patrón de consumo básico de alimentación, salud y educación	24.7	18.9
Hogares 18.6% Personas 24.2%	<i>Pobreza alimentaria</i> Proporción de hogares cuyo ingreso por persona es menor al necesario para cubrir las necesidades de alimentación, correspondientes a los requerimientos establecidos en la canasta alimentaria de INEGI-CEPAL	20.9	15.4

Fuente: Documento de investigación, Medición de la Pobreza, variantes metodológicas y estimación preliminar, julio 2002, pág. 9

² Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, Medición de la Pobreza, variantes metodológicas y estimación preliminar, julio 2002, Pág. 8

Asimismo, el CTMP definió a la primera línea de pobreza (LP1) como “pobreza alimentaria”, a la segunda línea (LP2) como “pobreza de capacidades” y a la tercera línea (LP3) “pobreza de patrimonio”.

En este sentido, las tres líneas de pobreza constituyen desde la óptica del CTMP, la caracterización del fenómeno de la pobreza en México, en razón de ello, vemos que para el año 2000 el 53.7 % de la población mexicana se encontraba en situación de pobreza de patrimonio, asimismo, un dato alarmante es el hecho de que más del 24 % de la población se encontrará en condiciones de pobreza alimentaria, es decir, cerca de 25 millones de personas carecían en el año 2000 de alimentos para sobrevivir.

Finalmente cabe señalar algunas de las consideraciones vertidas por el propio comité respecto al método diseñado, considera en primera instancia que bajo la perspectiva de la multidimensionalidad de la pobreza es necesario complementar la información con indicadores que logren mostrar las características y componentes de dicho fenómeno, asimismo consideran que la descripción de los estándares sociales incurren en una valoración subjetiva de lo que la sociedad considera en la realidad como necesario, aquí cabe señalar que cuando se hablo del método directo en párrafos anteriores (líneas de pobreza) se menciona que la construcción de dichas líneas de pobreza parten de un estándar en la elección de alimentos sin considerar factores como la variabilidad de precios, preferencias, disponibilidad de los alimentos y componentes no alimentarios. Finalmente mencionan que la disponibilidad de bases analíticas y de información presentan importantes carencias en cuanto al conocimiento de las características de los hogares y de sus miembros, en relación al grado de aprovechamiento de sus recursos y las particularidades de sus requerimientos³.

³ Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, Medición de la Pobreza, variantes metodológicas y estimación preliminar, julio 2002, Pág. 63

CAP. III CAUSAS Y MEDIDAS DE DESIGUALDAD

3.1 Causas de la desigualdad en la distribución del ingreso

La medición de la desigualdad es un tema que permanentemente ha estado presente en el debate económico. Es común que su análisis y evolución estén siempre presentes cuando se evalúa la gestión económica de los gobiernos y sus repercusiones sobre el nivel de vida de las familias, así como la equidad existente en una sociedad. Las formas de abordar la discusión son diversas y los indicadores utilizados varían conforme al propósito de la investigación y el énfasis que se le quiera dar a la magnitud del problema.

Cuando se habla de distribución del ingreso se hace referencia a la manera de cómo se distribuye la riqueza generada en una región o en un país entre los distintos segmentos de la población que la integran, en un periodo determinado. Es importante señalar que mientras la pobreza se mide en términos absolutos (cuantificación), la distribución del ingreso lo hace en términos relativos. Así, la distribución del ingreso nos permite ubicar las condiciones de desigualdad y grados de concentración que presenta una sociedad.

La distribución del ingreso tiene su origen, en primer lugar, en la aportación que cada uno de los agentes de la producción realiza al proceso de generación de valor de un sistema económico.

Esto significa un reconocimiento social e institucional de la propiedad que aportan cada uno de los agentes. Así pues, al trabajador como individuo libre en un Estado de derecho se le reconoce como propietario de su fuerza de trabajo, y posee la oportunidad de ofrecerla o venderla a quien

él lo decida, a cambio de su trabajo obtiene un sueldo o salario. En este mismo sentido el propietario de la tierra que la arrienda para la producción, recibe por el uso de su propiedad una renta. Al empresario o accionista, quien es propietario de los recursos financieros y del capital en forma de medios de producción, recibe a cambio del uso de sus recursos una ganancia o interés.

En un momento posterior, el uso de los recursos producidos y distribuidos por la empresa, ya sea en forma de consumo o de Inversión determinará la dinámica de crecimiento de la empresa y de toda la economía en su conjunto. La participación de cada uno de los agentes en la distribución del ingreso dependerá de las modalidades de la distribución, de las condiciones sociales y políticas, y de la productividad y desarrollo de la economía. A su vez la fortaleza de una economía depende en mucho de la magnitud de recursos invertidos en el nuevo ciclo económico.

Al igual que en el tema de la pobreza, existe una gran controversia entre las cuestiones que rodean a la distribución del ingreso.

Hay quienes sostienen que las altas tasas de ganancia, son el resultado del poder de Mercado de las grandes empresas. Otros piensan que los salarios y los beneficios no son más que la consecuencia del funcionamiento de los Mercados competitivos. Otros más consideran que es deber del Estado intervenir con la finalidad de redistribuir la renta desde los que más poseen, en favor de quienes menos tengan, mediante impuestos y transferencias.

En la literatura sobre desigualdad se reconocen dos enfoques aceptados para medirla en términos del ingreso: el funcional y el personal. Mientras que el primero se ocupa de la distribución del ingreso en términos de

grupos sociales (en particular, de acuerdo a la visión Ricardiana de capitalistas, terratenientes y trabajadores), el segundo mide la distribución entre las personas, independientemente del grupo social al que pertenezcan. De estos dos, el enfoque funcionalista ha sido el más criticado y comúnmente descartado por los investigadores, ya que hoy en día es extremadamente difícil distinguir entre un capitalista, un terrateniente y un trabajador o entre los integrantes de un grupo social y otro.

Al enfoque personal se le han hecho tres críticas principales. En primer lugar se hace caso omiso de las preferencias. Segundo, no se toman en cuenta las diferentes circunstancias sociales o naturales que puedan dar (herencia), ex-ante, una ventaja o desventaja individual frente a otros. Tercero, al hacer la comparación entre individuos es prácticamente imposible eliminar las diferencias regionales y de edades que pudieran dar origen a preferencias completamente diferentes entre personas con ingresos similares. Este Tercer punto es de gran relevancia, ya que los patrones de consumo cambian marcadamente al variar el clima, la geografía, la edad, las tradiciones y otros factores, en buena medida, ajenos al control del individuo y que más bien lo condicionan. Por ejemplo, no sería igual el uso de ropa abrigadora en un sitio caluroso que en uno donde suele hacer frío. Tampoco se puede comparar entre los niveles de ingreso (o de consumo) de una persona de 50 años con amplia experiencia con preferencias muy definidas y una de 15 años.

La literatura existente menciona la existencia de factores que conducen a la desigualdad entre ellos podemos mencionar los siguientes:

1. Las diferencias de capacidad y calificación del trabajo. Los individuos se diferencian considerablemente por su capacidad intrínseca y su habilidad y potencialidad en el trabajo, lo que explica las diferencias en sus salarios o sueldos relacionados con su productividad.
2. Las diferencias de ocupación e intensidad del trabajo. Por lo general, en las escalas inferiores de ingreso se encuentra la gran mayoría de la población con trabajos asalariados de baja remuneración, principalmente en los sectores primarios y de servicios. Los sectores profesionales de la población alcanzan remuneraciones mejores, dependiendo del tipo de profesión. Con respecto a la intensidad del trabajo en la mayoría de los casos quienes destinan mayores espacios de tiempo al trabajo, suelen obtener una remuneración mayor.
3. Las diferencias educativas. La educación es un factor más que explica las diferencias de ingresos. Quienes destinan mayor tiempo en su preparación suelen recibir oportunidades de empleo y por tanto remuneraciones mejores, que quien no lo hace.
4. El acceso a oportunidades de trabajo. El sector privado y el sector público como generadores de empleo, influyen en el ingreso de la población, incorporan al Mercado de trabajo a los individuos con una capacitación muy variada según sus necesidades. En contraparte, el proceso de desincorporación y privatización afecta tanto el ingreso de las familias que laboran en dichas empresas como su permanencia en el Mercado laboral.

5. La discriminación y la exclusión. La discriminación y la exclusión en algunas ocupaciones también explican una buena porción de las diferencias en los ingresos de los trabajadores, esto se puede observar en los pagos a inmigrantes (trabajadores centroamericanos al sur de México, o mexicanos en Estados Unidos), así como a indígenas.

6. La situación del ciclo económico. En situación de crisis mundial, se produce una reducción de la demanda, lo cual afecta a los países que en el actual contexto de globalización sustentan su economía en las exportaciones, como es el caso de México.

3.2 Interpretación y medidas de desigualdad

El grado de desigualdad económica existente en una sociedad y su evolución en el tiempo son temas que mantienen el interés permanente de la opinión pública y de los especialistas en el estudio del bienestar colectivo. Por su parte, en la literatura que aborda el análisis de la distribución del excedente de la economía, se han propuesto diferentes medidas que pretenden sintetizar esta variable, con el objeto de efectuar comparaciones intertemporales y entre países, a la vez de permitir asignar un valor absoluto a la desigualdad y derivar conclusiones sobre el nivel de concentración del ingreso en una población determinada.

En este tenor, es algo común que los académicos y especialistas en el tema, así como los funcionarios de oficinas de gobierno y de organismos internacionales, y el público en general, se preocupen por conocer la manera en que los distintos grupos de hogares participan en la formación del ingreso nacional.

Un índice de desigualdad es una medida que resume la manera como se distribuye una variable entre un conjunto de individuos. En el caso particular de la desigualdad económica, la medición se asocia al ingreso (o al gasto) de las familias o personas. Así, si y_1, y_2, \dots, y_n representan los ingresos de un grupo de "n" individuos, el indicador de desigualdad se construye como función de las observaciones:

$I(y_1, y_2, \dots, y_n)$.

Dentro de la literatura encontramos distintas clasificaciones de los indicadores de desigualdad, una primera clasificación sería la que los divide en Medidas Positivas y Normativas:

Medidas positivas, son aquellas que no hacen referencia explícita a ningún concepto de bienestar social, y **medidas normativas**, sí están basadas en una función de bienestar.

Al primer grupo pertenecen los índices estadísticos que tradicionalmente se utilizan para analizar la dispersión de una distribución de frecuencias, en tanto que hay diversas medidas normativas que se han propuesto para el estudio de la concentración del ingreso.

Dependiendo del indicador seleccionado, se define la norma o parámetro con la cual se compara la distribución del ingreso observada. En el caso de los estadísticos que comúnmente se utilizan para estudiar la dispersión de una variable encontramos la Varianza, Desviación Estándar y Coeficiente de Variación, etc.), el valor de referencia está representado por el promedio de la variable de análisis (y).

Pese a que el cálculo de las medidas de dispersión es sencillo, no es muy común que éstas se utilicen para el estudio de la desigualdad, debido a que no satisfacen algunas propiedades teóricas que deben cumplir los buenos indicadores para el análisis de la distribución del ingreso.

Por ejemplo, ninguna de ellas satisface la condición de independencia de escala, ya que el valor del indicador se altera cuando las observaciones se multiplican por una constante positiva:

$$I [cy_1, cy_2, \dots, cy_n] \neq I [y_1, y_2, \dots, y_n] \quad \forall y_i \text{ y } C > 0$$

Propiedades deseables de los indicadores para medir la desigualdad.

Diversos investigadores han definido un conjunto de propiedades deseables que deben satisfacer los buenos indicadores utilizados para medir la desigualdad económica, algunas de las cuales se presentan a continuación:

1. La medida de desigualdad propuesta debe ser invariante a transformaciones proporcionales o cambios de escala. Si "I" representa el indicador de desigualdad calculado a partir de un vector de ingresos $y = (y_1, y_2, \dots, y_n)$, entonces el valor de $I(y) = I(y_1, y_2, \dots, y_n)$ no debe modificarse ante una nueva medición que utilice $y^* = c y$, donde "c" es una constante mayor que 0. Lo anterior significa que la medida de desigualdad no debe variar si se efectúa una transformación de la escala en que se mide la variable de interés; por ejemplo, si se pasa de miles de pesos a millones en la medición de la concentración del ingreso personal, el indicador propuesto no debe alterarse por ese hecho.

En términos matemáticos esta propiedad se conoce como la propiedad de homogeneidad en grado cero. Los índices que satisfacen esta condición son particularmente útiles para realizar comparaciones intertemporales e internacionales de la desigualdad, ya que resultan independientes de las unidades monetarias en que se mida.

2. Condición de Pigou-Dalton. Esta condición sugiere que, si se genera una transferencia de ingresos de los hogares ubicados en la parte superior de la distribución hacia las familias o personas ubicadas en los primeros percentiles, el indicador propuesto debe reflejar necesariamente una caída en el nivel de concentración.

Cowell (1995)¹ ha denominado a esta propiedad como principio débil de transferencias, ya que no se especifica nada acerca de la magnitud en la caída de la desigualdad. En contraposición, este mismo autor define el principio fuerte de transferencias, que resulta esencialmente atractiva cuando se analizan aspectos vinculados a la descomposición de los índices.

Se dice que una medida satisface este principio, si el monto en la reducción de la inequidad a consecuencia de una transferencia de ingresos depende sólo de la distancia entre los ingresos, sin importar cuál sea la posición de los individuos en la distribución. Al imponer esta condición se asume que todos los individuos tienen necesidades comparables ignorando las diferencias que existen en su edad, composición familiar, etc. Entonces, un indicador será una buena medida de desigualdad si se observa una caída sistemática en su valor cuando nos aproximamos a la equidistribución. En caso contrario, su valor se debería incrementar, toda vez que las transferencias se generen de la parte más baja de la distribución hacia los grupos más favorecidos.

Según Kakwani (1980)², toda medida de desigualdad que se construya como la media aritmética de una función estrictamente convexa en el ingreso satisface esta propiedad.

Supóngase que el índice de concentración genera un valor x . Entonces, si se observan redistribuciones sucesivas, necesariamente habrá cambios en el nivel de desigualdad hasta alcanzar el valor l_m como límite superior, en el caso de que todo el ingreso lo concentre una persona. En caso contrario,

¹ Cowell, F.A., *Measuring Inequality*, 1995

² Kakwani, N., *On a class of poverty measures*. *Econometrica*, 1980.

nos deberemos aproximar a $l_i=0$ en la medida que se realicen transferencias hacia la parte baja de la distribución.

Otra condición propuesta por Dalton es la llamada incrementos iguales de ingreso e indica que si una distribución se obtiene de otra sumándole una constante k , entonces el índice disminuye cuando $k > 0$ y aumenta en caso contrario.

3. Simetría. La condición de simetría impone a los índices que su valor no se altere cuando las mediciones de la desigualdad se hacen a un nivel donde los ingresos son iguales. Es decir, si dos individuos ubicados a un mismo nivel de la distribución intercambian sus ingresos, la medida de desigualdad debe mantenerse invariante e imparcial:

$$I(X_1, X_2) = I(X_2, X_1)$$

4. Condición de cambio relativo. Suponiendo que estamos interesados en conocer cómo se encuentra repartida la extensión agrícola de un país. Si se efectuara una redistribución de la tierra de un terrateniente en favor de un agricultor de autoconsumo, el coeficiente de concentración debiera reducirse en una proporción mayor que si la transferencia se generara de un agricultor de tamaño medio a un pequeño propietario.

Con base en lo anterior podemos observar que a diferencia de la condición de Pigou-Dalton, la propiedad de cambio relativo exige que exista una relación no lineal en el cambio experimentado por el indicador. Si un índice cumple con la condición de cambio relativo, automáticamente satisface el criterio de Pigou-Dalton; sin embargo, el razonamiento a la inversa no es válido.

5. Independencia de Tamaño. El índice de desigualdad debe proporcionar el mismo valor para dos poblaciones independientemente de su tamaño, siempre y cuando las proporciones de individuos para cada nivel de ingresos sea la misma, lo que implica que las curvas de Lorenz son iguales. Esta propiedad también se conoce como independencia a la replicación de la población y se enuncia como se presenta a continuación:

Si “m” grupos de “n” elementos cada uno tienen la misma distribución de probabilidad, entonces en una población de tamaño $n \times m$ la desigualdad deberá ser la misma que la que se obtiene de los grupos que la forman.

6. Consistencia con la Ordenación de la Curva de Lorenz (Dominancia Estocástica). La curva de Lorenz es una manera alternativa de analizar la distribución del ingreso. Se dice que una curva domina a otra en el orden de Lorenz, si ésta se encuentra por encima de aquella en todos los puntos de la curva, salvo en los valores extremos. En este sentido, un índice será consistente con el orden de Lorenz cuando asume un valor menor para la distribución dominante con relación a la dominada. Los índices consistentes con este orden satisfacen el resto de las propiedades anteriores (Kakwani, 1980). Asimismo, un índice que es consistente con el orden de Lorenz debe ser convexo (Rothschild y Stiglitz, 1973)³.

7. Decrecimiento de efecto ante Transferencias. Implica que las transferencias equivalentes entre individuos equidistantes tienen mayor efecto cuando ambos están ubicados en la parte baja de la distribución. Es decir, si y_1, y_2, y_3, y_4 satisfacen que $y_1 < y_2 < y_4$; $y_1 < y_3 < y_4$; $y_2 - y_1 = y_4 - y_3$, entonces una transferencia de y_2 a y_1 afectará más el valor del índice que

³ Michael Rothschild y Joseph E. Stiglitz, Some Further Results on the Measurement of Inequality, 1972.

si esta se efectuara de y_4 a y_3 . Los indicadores estadísticos no satisfacen esta propiedad.

8. Decrecimiento Relativo del Efecto ante Transferencias de Ingresos. Es una propiedad más estricta que la anterior, ya que asigna mayor importancia relativa a las transferencias que se efectúan en la parte baja de la distribución, incluso en aquellos casos en que la diferencia de ingresos entre los dos individuos “más pobres” sea considerablemente menor que la de una pareja ubicada en la parte superior de la distribución. Si $y_1 < y_2 < y_4$; $y_1 < y_3 < y_4$; $y_2 / y_1 = y_4 / y_3$, entonces transferencias equivalentes desplazarán el índice hacia la igualdad si se realizan de y_2 a y_1 , más que si fueran de y_4 a y_3 , a pesar de que la distancia recorrida en el segundo caso sea mayor. Esta propiedad sólo la satisfacen algunos índices normativos.

9. Descomposición Aditiva. Un índice cumple con esta propiedad cuando puede calcularse para subgrupos, de tal forma que sea posible identificar la proporción de la desigualdad explicada por cada uno de ellos, es decir, la concentración del ingreso en una población debe ser igual a la suma ponderada de la desigualdad en todos los subgrupos que la conforman.

3.2.1 Principales medidas de dispersión

Existe un conjunto de expresiones estadísticas tradicionalmente utilizadas para conocer la dispersión de una determinada variable en un conjunto de datos, las cuales se han incorporado en los trabajos que se abocan al estudio de la desigualdad económica.

Para el caso en que se analiza la distribución del ingreso, podemos considerar que y_1, y_2, \dots, y_n representan los ingresos de "n" individuos o familias. Además, que:

$$\mu = \sum_{i=1}^n \frac{y_i}{n} \quad \text{representa el valor medio del ingreso y,} \quad n\mu = \sum_{i=1}^n y_i \quad \text{el ingreso total de la población.}$$

La manera más elemental de estudiar la dispersión de la variable ingreso, "y_i", en una distribución es comparando los valores extremos observados. Así, se define el rango:

$$\text{Rango} = [\text{Max}(y_i) - \text{Min}(y_i)] \quad (1)$$

Cuando se considera la distancia que existe entre el rango y la media de la distribución "μ", se obtiene el denominado rango relativo:

$$\text{Rango relativo} = \frac{[\text{Max}(y_i) - \text{Min}(y_i)]}{\mu} \quad (2)$$

La principal debilidad de las medidas anteriores es que están basadas únicamente en las observaciones extremas y, por lo tanto, ignoran información relevante del resto de los datos analizados.

Otra manera de estudiar la dispersión de una variable en una distribución es mediante la comparación de la suma del valor absoluto de todas las diferencias respecto al valor medio, con relación al valor total de la variable. De esta forma, se define lo que se conoce como la desviación media relativa:

$$\text{Desviación media relativa} = \frac{\sum_{i=1}^n |\mu - y_i|}{n \mu} \quad (3)$$

Para que se cumpla que el rango de variación de la ecuación (3) esté entre 0 y 1, la desviación media relativa se expresa como:

$$\text{DMR} = \frac{\sum_{i=1}^n |\mu - y_i|}{2n \mu} \quad (3a)$$

El principal problema de esta medida es que no es sensible a las transferencias de ingresos que se puedan efectuar entre personas que están del mismo lado con respecto al ingreso medio de la distribución. Para resolver este problema, es posible considerar la sumatoria de las desviaciones con respecto a la media y elevarlas al cuadrado, de tal suerte que las diferencias se acentúen en la medida en que una observación y_i se aleja del valor medio de ingresos de la distribución (μ). Conforme a lo anterior, se define la varianza como:

$$\text{Varianza (V)} = \frac{\sum_{i=1}^n (\mu - y_i)^2}{n} \quad (4)$$

La varianza cumple con el principio de transferencias de ingresos. En 1920, H. Dalton-continuando con el razonamiento introducido por Pigou (1920)-señaló que este principio es lo mínimo que debe cumplir cualquier medida de desigualdad, por lo que en la literatura se la denomina condición de Pigou-Dalton.

Entre las características de la varianza, podemos señalar que cualquier transferencia de ingresos de una persona pobre a una más rica

necesariamente incrementará su valor, debido a que aumentará la distancia entre la observación que se ve favorecida y el valor medio de la distribución. Además, este indicador no es independiente de las unidades de medida, ya que cuando los ingresos se incrementan en una proporción $c > 0$, entonces la varianza se incrementa en c^2 . Si bien la Varianza cumple con la condición de Pigou-Dalton, el efecto de cualquier transferencia de una persona con ingreso y a otra con ingreso $(y+k)$ es el mismo, independientemente del valor de y .

Otra medida a la que se recurre con frecuencia en el análisis es la desviación estándar, la cual se define simplemente como la raíz cuadrada de la Varianza.

$$\text{Desviación Estándar (DE)} = \sqrt{V} \quad (5)$$

Al igual que la varianza, la desviación estándar depende del valor medio de la variable. Esto podría ocasionar que una distribución tenga una menor varianza que otra, a pesar de presentar una mayor variación relativa, si es que el ingreso medio de la primera distribución es menor que el de la segunda.

Este problema se resuelve utilizando el coeficiente de variación:

$$\text{Coeficiente de Variación (CV)} = \frac{\sqrt{V}}{\mu} \quad (6)$$

El coeficiente de variación es una medida independiente del nivel medio de ingresos " μ ", y es además, sensible a cualquier transferencia de ingresos en la distribución. Sin embargo, la sensibilidad ante transferencias no depende del valor de " y ".

Es común que en el trabajo empírico se encuentren mediciones efectuadas con el CV, debido a la relación que tiene con los índices de entropía.

Si se desea que una medida de desigualdad otorgue mayor importancia a las transferencias de ingresos que se generan en la parte baja de la distribución, se recomienda el uso de la transformación logarítmica. Esto da lugar a dos medidas comúnmente utilizadas, la varianza de los logaritmos y la desviación estándar de los logaritmos:

$$\text{Varianza de los Logaritmos (VL)} = \frac{\sum(\log\mu - \log y_i)^2}{n} \quad (7)$$

La forma de esta función hace que las observaciones con ingresos bajos pesen más en el índice que los ingresos elevados, lo cual es deseable para algunos fines; además, este indicador se puede descomponer en forma aditiva. Sin embargo, la VL tiene un comportamiento no deseado en la parte superior de la distribución, lo que ocasiona que las transferencias de los muy ricos a los menos ricos aumenten la concentración en lugar de reducirla.

$$\text{Desviación Estándar de los Logaritmos (DEL)} = \sqrt{\frac{\sum (\log\mu - \log y_i)^2}{n}} \quad (8)$$

Esta transformación, a diferencia de la varianza y la desviación estándar, tiene la ventaja que elimina los problemas asociados a las unidades de medida. Además, a las transferencias que se realizan en la parte baja de la distribución se les asigna mayor ponderación que a las que se efectúan en los niveles altos de ingreso.

3.2.2 Índices de desigualdad basados en funciones de bienestar social

El primer trabajo que proponía el uso de funciones de bienestar social para medir la desigualdad se atribuye a Dalton(1920). En esa investigación, el autor propuso medir la proporción del bienestar que se pierde debido a la presencia de una inequitativa distribución del ingreso entre las personas. Utilizando una función de utilidad aditiva, separable, simétrica y estrictamente cóncava del ingreso, $u(y_i)$, definió lo que en la literatura se conoce como el **Índice de Dalton**:

Sean y_1, y_2, \dots, y_n los ingresos observados en una muestra de tamaño n , y sea μ el promedio de ingresos de la distribución; entonces el Índice de Dalton se expresa por medio de:

$$D = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n u(y_i)}{nu(\mu)} \quad (1)$$

Debido a que la función propuesta es cóncava, el índice siempre asume valores positivos, salvo cuando todas las observaciones tienen el mismo nivel de ingreso y D toma el valor de 0. La utilidad práctica de este indicador ha sido ampliamente discutida en la literatura. Para cierto tipo de funciones, como las logarítmicas y las hiperbólicas, el Índice de Dalton cumple con la propiedad de que los incrementos iguales no dependen del valor medio de la distribución; sin embargo, se observa que el valor del indicador es invariante a transformaciones lineales positivas de la función de utilidad, lo cual le ha valido la crítica de los especialistas.

Basándose en estos argumentos, y redefiniendo el pensamiento de Dalton, Atkinson propuso una familia de índices normativos que resultan invariantes a cambios de escala y a transformaciones lineales positivas de la función de utilidad. La sugerencia de este autor se basa en el criterio de definir

para cada población el nivel de ingreso equivalente y_e , de tal forma que si cada individuo recibiera ese monto de recursos, el bienestar total sería el mismo para toda la población. Es decir, que $\mathbf{W}(y_e \mathbf{e}_n) = \mathbf{W}(y_1, y_2, \dots, y_n)$, en donde \mathbf{e}_n representa un vector unitario de dimensión "n".

El índice de Atkinson se calcula de la manera siguiente:

$$A = 1 - y_e / \mu \quad (2)$$

Cuando se trabaja con una función de utilidad estrictamente cóncava, se cumple que $y_e < \mu$; por lo tanto, A será siempre positivo y asumirá el valor 0 únicamente cuando todos los individuos tengan el mismo nivel de ingreso.

Una de las interpretaciones más comunes a partir de los valores que asume el índice de Atkinson es la siguiente:

Supongamos que el valor del índice para una población determinada es de 0.35. Esta situación implica que si los recursos se distribuyeran de manera igualitaria entre todos los individuos, con tan sólo el 65% del total de ingresos se podría garantizar el nivel de equidad observado, lo cual significa que el 35% restante se despilfarra a causa de la inequidad que existe en la distribución del ingreso.

La propuesta operativa para el cálculo del índice de Atkinson supone la existencia de funciones de bienestar aditivamente separables, a partir de las cuales propone la siguiente familia de índices, consistentes con el ordenamiento que genera la curva de Lorenz:

$$A_\alpha(y) = 1 - \left[\sum_{i=1}^n (y_i/\mu)^{1-\alpha} \right]^{1/(1-\alpha)} ; \alpha > 0 \text{ y } \alpha \neq 1 \quad (3)$$

$$A_{\alpha}(y) = 1 - \prod_{i=1}^n (y_i/\mu)^{1/n} \quad ; \alpha = 1 \quad (4)$$

Para garantizar que esta familia de índices satisfaga las propiedades deseables, se les debe imponer a las funciones de utilidad ciertas restricciones con las que muchos investigadores no están de acuerdo. Sin embargo, el índice de Atkinson es ampliamente utilizado en los estudios de la desigualdad, debido a que permite captar en forma adecuada lo que sucede en la parte baja de la distribución. En la medida que se incrementa el valor de "a" -parámetro asociado con la aversión social a la desigualdad-, las transferencias entre los más pobres se ponderan en mayor proporción.

La utilidad práctica de considerar distintos valores del parámetro para la familia de índices de Atkinson, se advierte al observar que es muy útil para el análisis generar una serie de indicadores con el fin de observar qué sucede con el nivel de la desigualdad, en la medida que en la expresión se le otorga mayor importancia a las familias ubicadas en la parte baja de la distribución del ingreso.

3.2.3 Coeficiente de entropía de Theil

Utilizando los conceptos de la teoría de la información, en la literatura económica se han propuesto algunos indicadores para medir la desigualdad, basados en medidas de entropía. La entropía consiste en calcular qué tanta información se puede obtener de un fenómeno, a través de la probabilidad de ocurrencia, es decir, entre mayor número de veces ocurra un fenómeno menos información genera. Tal vez el que se conoce en forma más amplia es el denominado índice de Theil.

Supongamos que una variable aleatoria puede asumir los valores y_1, y_2, \dots, y_n , con probabilidades p_1, p_2, \dots, p_n mayores o iguales a cero y cuya suma es igual a la unidad. Si se efectúa una selección aleatoria, mientras menor sea la probabilidad de selección de la observación y_i , mayor será la relevancia de la selección efectuada. La idea anterior se utiliza para construir indicadores que le asignen más importancia a las familias o individuos que menor proporción del ingreso retengan. En este caso, se define $p_i = y_i / (n\mu)$, en donde p_i se interpreta como la proporción de ingreso retenida por el i ésimo individuo.

Con base en lo anterior, la entropía de orden α de Rényi (1965) genera una medida de la cantidad de información contenida en una variable aleatoria con densidad de probabilidad discreta $\mathbf{p} = [p_1, p_2, \dots, p_n]$:

$$I_\alpha(\mathbf{p}) = [1 / (1-\alpha)] \log \left[\sum_{i=1}^n p_i^\alpha \right]; \alpha > 0 \text{ y } \alpha \neq 1 \quad (1)$$

En 1967 Theil definió como medida de desigualdad del ingreso, la diferencia entre la entropía que se deriva de la situación de igualdad perfecta y la calculada para la distribución empírica, lo cual se interpreta como la entropía que se genera debido a que el ingreso no se distribuye en forma igualitaria.

La expresión práctica que se emplea para calcular el índice de Theil se presenta a continuación:

$$T_{\alpha}(y) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left\{ \frac{y_i}{\mu} \log \left(\frac{y_i}{\mu} \right) \right\}; \alpha = 1 \quad (2)$$

$$T_{\alpha}(y) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left[\log \left(\frac{\mu}{y_i} \right) \right]; \alpha = 0 \quad (3)$$

En el caso de (2), el índice de Theil le otorga mayor importancia a los ingresos que se ubican en la parte baja de la distribución, mientras que en (1) se le asigna aún más peso a los hogares de menores ingresos.

Además de satisfacer las propiedades de independencia de la media y de invarianza respecto a replicaciones de población, el índice de Theil cumple con la propiedad de descomposición aditiva, característica poco frecuente entre los indicadores comúnmente utilizados para medir la desigualdad. Esta propiedad lo hace especialmente atractivo, ya que siempre resulta importante conocer qué porcentaje de la desigualdad está explicado por la inequidad que se genera entre los grupos formados y cuál proviene de las diferencias de ingresos al interior de los mismos.

3.2.4 El Índice de Gini y la curva de Lorenz

Como ya nos pudimos dar cuenta, muchos son los análisis y procedimientos metodológicos que se hacen sobre el tema de la distribución del ingreso, para evaluar el grado de inequidad que existe en una sociedad. A lo largo de la historia del análisis económico, se han propuesto diversos indicadores para el estudio de la desigualdad; sin embargo, parece existir consenso en el hecho de que el indicador que ha tenido mayor aceptación en los trabajos empíricos es el denominado coeficiente de Gini. Este índice, de fácil interpretación, es una referencia común en los debates sobre el bienestar y la equidad.

Aunque son utilizados con mucha frecuencia, la curva de Lorenz y el coeficiente de Gini no son medidas diferentes de la desigualdad, sino diferentes maneras de representar la misma distribución. Su utilidad radica en que pueden dar diferentes ángulos para observar el fenómeno de la desigualdad, uno gráfico (la curva de Lorenz) y el otro matemático (el coeficiente de Gini).

La mecánica de este índice es calcular un coeficiente que muestre hasta que punto se aproxima una determinada distribución del ingreso a la igualdad absoluta.

El coeficiente de Gini puede interpretarse desde el punto de vista geométrico, como la "la razón del área entre la curva de Lorenz y la diagonal del rectángulo y el área total debajo de la diagonal". Ver figura 1.

El coeficiente de Gini puede tomar valores entre 0 y 1, en donde 0 significa perfecta equidad en la distribución del ingreso entre los individuos que integran determinada entidad, mientras que 1 representa la máxima desigualdad en la distribución del ingreso, es decir, un solo individuo

concentra la totalidad del ingreso y los demás nada. A mayor coeficiente de Gini, mayor desigualdad.

Gini en 1912, definió su conocida medida de desigualdad en los términos siguientes:

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

en donde Δ representa la media aritmética de las $n(n-1)$ diferencias absolutas de las observaciones y 2μ es el valor máximo que asume Δ cuando un individuo concentra todo el ingreso.

Posteriormente, en 1914 Gini propuso un nuevo indicador de concentración que se define como 1 menos dos veces el área de la curva de Lorenz, y demostró que era equivalente a la que había presentado en su trabajo anterior y que corresponde a la definida en la expresión (1).

$$CG = 1 - 2 F(y) \quad (2)$$

donde $F(y)$ representa la curva de Lorenz; es decir, la proporción de individuos o familias que tienen ingresos acumulados menores o iguales a "y". La derivación de la expresión (2) se basa en el razonamiento de que si el área de concentración de la figura 1 se divide por el área del triángulo que se ubica debajo 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, entonces a partir del razonamiento anterior se deriva la expresión (3).

$$CG = \frac{DMR}{2} = \frac{\frac{\sum_{ij} (y_i - y_j)}{2} \cdot \frac{1}{n^2}}{2} = \frac{\sum_{ij} (y_i - y_j)}{2 n^2 \bar{y}} \quad (3)$$

Existen varias maneras de derivar algebraicamente el índice de Gini, y una de ellas demuestra que es exactamente igual a la mitad de la Diferencia Media Relativa (DMR), la que se define como la media aritmética de las diferencias absolutas entre todos los pares de Ingresos.

Este indicador, que se clasifica entre las medidas estadísticas para el análisis de la distribución del ingreso, no utiliza como parámetro de referencia el ingreso medio de la distribución -a diferencia de la desviación media, la Varianza y el coeficiente de variación-, dado que su construcción se deriva a partir de la curva de Lorenz.

La curva de Lorenz

Como ya se menciona, en el estudio de la desigualdad, se dispone 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.

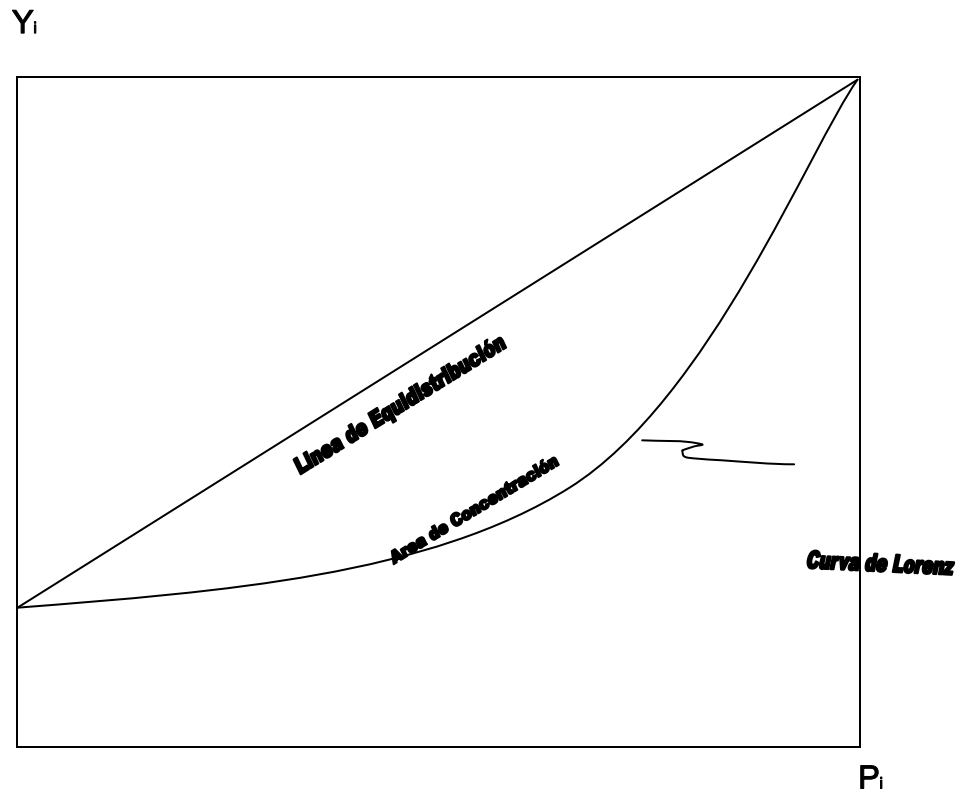
Elaborar un diagrama para visualizar la distribución del ingreso resulta una opción sumamente útil para el análisis de la desigualdad, ya que permite identificar ciertos aspectos de la forma de la distribución que de otra manera no sería posible apreciar. Entre las más usuales encontramos las

distribuciones de frecuencias, la curva de Lorenz, y la transformación logarítmica.

La distribución de frecuencias es la manera más intuitiva de ordenar las observaciones, al agrupar el ingreso de los individuos en diferentes intervalos de clase y observar la concentración de observaciones que se forman al interior de cada uno de ellos. Sin embargo, con este tipo de representación gráfica no se muestran en forma adecuada las colas de la distribución. Adicionalmente, las observaciones que se agrupan al interior de los intervalos quedan representadas por el punto medio o marca de clase, lo cual necesariamente conduce a pérdida de información; usar este tipo de gráficos no aporta nada al conocimiento de la forma en que se distribuyen las observaciones. Por el contrario, hacer uso de esta opción supone formar un número suficiente de intervalos de tal manera que se observen las características relevantes de la población asociadas a sus principales medidas de tendencia central y a la dispersión que existe en torno a ellas.

Tal vez la forma más habitual de representar la desigualdad sea a partir de la Curva de Lorenz. Esta medida fue propuesta en 1905 con el propósito de ilustrar la desigualdad en la distribución de la salud y, desde su aparición, su uso se ha popularizado entre los estudiosos de la desigualdad económica.

FIGURA 1



En términos simples, la curva de Lorenz representa el porcentaje acumulado de ingreso ($\%Y_i$) recibido por un determinado grupo de población ($\%P_i$) ordenado en forma ascendente de acuerdo a la cuantía de su ingreso.

Entre más parecida sea la curva a la diagonal que divide un rectángulo en cuya base se miden los porcentajes acumulados de hogares y en su altura los de ingreso, la distribución es menos desigual. En el caso de que un solo hogar o persona concentrara todo el ingreso, la curva seguiría el eje horizontal del rectángulo hasta llegar al último hogar, de donde se elevaría verticalmente porque ese hogar recibiría el 100 por ciento del ingreso.

$(y_1 \leq y_2 \leq \dots, \leq y_n)$.

La construcción de esta curva se efectúa de la siguiente manera: Supongamos que se tienen "n" individuos ordenados en forma creciente respecto al valor de sus ingresos:

$$y_1 \leq y_2, \dots, \leq y_n,$$

Y se forman "g" grupos de igual tamaño, llamados percentiles (quintiles o deciles son las formas más comunes de ordenar a la población). La curva de Lorenz se define como la relación que existe entre las proporciones acumuladas de población ($\%P_i$) y las proporciones acumuladas de ingreso ($\%Y_i$).

De esta manera, en caso que a cada porcentaje de la población le corresponda el mismo porcentaje de ingresos ($P_i = Y_i; \forall i$), se forma una línea de 45%. Como puede observarse en la figura 1, esta línea divide en dos partes iguales el cuadrado de lado uno que se forma al graficar las proporciones acumuladas de personas en el eje horizontal (P_i) y de ingresos en el vertical (Y_i).

Dicha diagonal corresponde a lo que Lorenz definió como la línea de equidad perfecta y denota, por ende, ausencia de desigualdad.

En la figura 1 se observan tres elementos: la línea de equidistribución, la curva correspondiente a la distribución empírica formada a partir de las parejas (P_i, Y_i), o curva de Lorenz, y el área entre las dos líneas, denominada área de concentración. A partir de la relación entre esta última y la línea de igualdad perfecta, es posible derivar diversos indicadores que se utilizan para evaluar la concentración del ingreso.

Debe observarse que la curva de Lorenz siempre se ubica por debajo de la diagonal en la medida que los ingresos de los individuos se hayan

ordenado en forma creciente, y por encima en el caso opuesto. En la medida que la curva de Lorenz se aproxime a la diagonal, se estaría observando una situación de mayor igualdad, mientras que cuando se aleja, la desigualdad se incrementa.

Obviamente, el punto (0,0) significa que el 0% de la población tiene el 0% del ingreso, en tanto que en el extremo opuesto el 100% de la población concentra todo el ingreso.

Desde el punto de vista empírico, la curva de Lorenz se construye graficando los porcentajes acumulados de ingresos que reciben los distintos grupos de la población (Y_i), con la única condición de que estos se definan con la misma amplitud, a efectos de evitar problemas asociados al número de observaciones agrupadas en cada intervalo. En el ámbito del análisis de la distribución del ingreso de las familias, es común que la curva de Lorenz se construya a partir de datos agrupados en subconjuntos iguales de tamaño 10%, denominados deciles de hogares, y que se utilicen diversos conceptos de ingreso para efectuar el ordenamiento de las observaciones.

De esta manera, la inclinación de cada segmento de la curva se determina a partir del cociente que se forma al dividir el porcentaje de ingreso apropiado por un determinado segmento de la población, por el ingreso medio de la distribución. Así, en la medida que la inclinación que tenga el segmento sea más pronunciada, mayor será también la proporción de ingreso que retiene ese grupo. Es evidente que cuando la inclinación de un determinado segmento coincide con la de la diagonal, el ingreso de ese grupo es igual al promedio de la distribución.

El hecho de que para la construcción de la curva intervengan únicamente los porcentajes de población e ingresos, aísla el efecto del ingreso total y, por lo tanto, ésta sólo refleja la estructura y forma de la distribución. A su vez, cuando dos curvas de Lorenz se intersectan, es posible demostrar que una distribución puede obtenerse de la otra a partir de transferencias regresivas o progresivas de ingresos. Consecuentemente, en esta situación no se puede concluir cuál de las distribuciones comparadas tiene un mayor grado de desigualdad.

Cuadro 1

PROPIEDADES DE LAS MEDIDAS DE LA DESIGUALDAD

Indicador de desigualdad	Principio de transferencias	Descomposición aditiva	Independencia de escala, ingreso y tamaño de la población
Varianza	Fuerte	Si	No, aumenta con el ingreso
Coef. De variación	Débil	Si	Si
Gini	Débil	No*	Si
Atkinson	Débil	Si	Si
Dalton	Debil	Si	No
Theil	Fuerte	Si	Si
Generalizada	Fuerte	Si	Si

Fuente: cowell (1995).

* Solo se satisface en el caso de que el ordenamiento de los grupos de ingresos coincida con el que se obtiene a partir del ingreso total.

CAP. IV DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y DESIGUALDAD EN MÉXICO

4.1 Estado, Mercado y Bienestar social.

Muchas veces hemos escuchado a nuestros gobernantes y políticos hablar del Estado, sin embargo, no existe una definición única del tal término, no obstante, muchos autores coinciden en conceptualizarlo como aquella organización social y soberana integrada por un conjunto de instituciones que regulan la vida en un territorio determinado.

El Estado se constituye por Población, Gobierno y Territorio, retomando a José Ayala Espino¹ podemos distinguir los tipos de Estado que pueden presentarse según las funciones asumidas por su sector público:

Cuadro 2

FUNCIONES TÍPICAS DEL SECTOR PÚBLICO		
TIPO DE ESTADO	MANEJAR FALLAS DEL MERCADO	MEJORAR DISTRIBUCIÓN
Estado Mínimo	<ul style="list-style-type: none">● Provisión de Bienes Públicos Puros	<ul style="list-style-type: none">● Protección de los pobres● Programas antipobreza● Alivio de Desastres
Estado Intermedio	<ul style="list-style-type: none">● Manejar Externalidades● Educación Básica● Mejoramiento del Ambiente	<ul style="list-style-type: none">● Provisión de seguro social● Redistribución de pensiones● Ayuda a familias● Seguro al Desempleo
Estado Activo	<ul style="list-style-type: none">● Coordinar Mercado	<ul style="list-style-type: none">● Redistribución de la Riqueza y de los activos

Fuente: José Ayala Espino, parte 1, "Sector público de la Economía", Economía del sector público, pág. 30.

Del cuadro anterior podemos distinguir 2 principales posiciones antagónicas sobre el papel que el Estado debe desempeñar en la economía, la primera (Estado Mínimo) manifiesta que el Estado no debe intervenir en el funcionamiento de los Mercados, ya que los agentes

¹ José Ayala Espino, parte 1, "Sector público de la Economía", Economía del sector público, pág. 30.

económicos en su acción individual, son dirigidos al equilibrio y a la eficiencia. En consecuencia, las políticas fiscales, monetarias y los subsidios, obstaculizan el funcionamiento del Mercado, por otra parte, encontramos aquella que concibe la propiedad estatal o cooperativa de los medios de producción y del suelo (Estado Activo), siendo la economía planeada por el Estado, es decir, un sistema económico socialista o de planificación central.

En este tenor, y reconociendo que los recursos productivos son limitados, y que es imposible satisfacer todas las necesidades materiales de la población, los procesos de producción, distribución intercambio y consumo de bienes y servicios toman especial relevancia, de tal suerte que se busca el óptimo uso de los recursos productivos existentes a fin de lograr la máxima satisfacción de estas necesidades, bajo este enfoque el problema económico sugiere la opción de que producir, cuanto producir, para quien producir y como producir.

El sistema económico capitalista, regido por el Mercado y regulado por medio de un sistema de precios, como mecanismo auto equilibrador a través de la oferta y la demanda, centra su atención en el crecimiento económico. De existir algún problema u obstáculo, recurre a una regulación de la oferta o la demanda, corrigiéndose de esta manera los posibles desequilibrios existentes del sistema. Sin embargo, como únicamente desea maximizar sus ganancias en algunos casos no es posible detener sus efectos –o externalidades-; por ejemplo el desgaste del medio ambiente.

Por su parte, el sistema económico centralizado o regulado toma como base la comunidad, dirigida por un ente público que toma las decisiones

económicas y concentra los medios de producción: *el Estado*, utiliza mecanismos de planificación para establecer un orden conforme a su visión del sistema económico.

Para alcanzar sus metas es necesario un ahorro forzoso por parte de los consumidores; lo cual no les permite una libertad total ya que, si bien pueden elegir entre diferentes productos existentes para su consumo, no lo pueden hacer de igual manera respecto a la cantidad a consumir.

Asimismo, la detallada planificación y control de casi todas las fases de la vida económica, responde a los objetivos y estrategias de los planificadores más que a la de los consumidores, teniendo como instrumento la expansión del gasto público principalmente en el sector industrial, que lleva a un crecimiento desigual en los sectores económicos; a cambio de obtener una rápida transformación de la estructura económica del Estado.

Se puede argumentar a favor o en contra de una u otra posición, en cuanto a las funciones que debe desarrollar el Estado, sin embargo, lo que es algo cierto es que ningún sistema económico es puro, debido principalmente a que ninguno de los dos sistemas ha demostrado ser, por separado, el óptimo para resolver el problema económico, por lo que existe una tendencia a unificar dichos sistemas, de tal forma que en la actualidad no pueden funcionar unilateralmente, sino que tienden a fusionarse, surgiendo un sistema representativo que es el sistema capitalista mixto. Dicha solución conjunta ambos sistemas, utilizando tanto el Mercado como el Estado, para que en conjunto den solución a los problemas que se presentan en la economía.

Continuando con las funciones que asume el Estado en el ámbito económico, podemos mencionar al menos 2 objetivos que pueden llegar a excluirse: 1) el crecimiento económico y 2) la distribución del ingreso. Estos objetivos pueden ser alcanzados según las dos funciones antes descritas del Estado, mediante la intervención activa de este último o mediante el uso del Mercado como mecanismo regulador. Los defensores del Mercado o quienes adoptan una posición liberal, consideran que el Estado no soluciona nada y genera aún más ineficiencias, que aquellas que resuelve. Que es uno de los principales factores explicativos del escaso o nulo crecimiento económico y que evita una adecuada distribución del ingreso, siendo recomendable que el Mercado asuma la responsabilidad de conducir la actividad económica, a través del sector privado, considerando que la iniciativa del sector privado genera certidumbre sobre las decisiones en materia económica, además de incrementar la eficiencia, lo cual es suficiente para atraer inversiones, que a la postre generan crecimiento y desarrollo económico.

Adicionalmente, "al competir las empresas entre sí, producen doble beneficio para los consumidores por el tipo de bienes que son producidos y precios a los que se ofrecen"², es decir, se considera la existencia de un Mercado competitivo en el que la atomización de las empresas genera beneficios para los consumidores, principalmente presionando a la baja el nivel de precios debido a la competencia existente en el Mercado. Contribuyendo a su vez al incremento en la demanda de bienes y servicios, fortaleciéndose de esta forma el ahorro que se traduce en mayores niveles de Inversión.

² Joseph E. Stiglitz. (1993). *Economía*. (Ma. Esther Rebasco, trans.). Barcelona: Ariel. p. 31.

Desde otra perspectiva la intervención del Estado debe permanecer cómo el ente regulador de las acciones sociales, mediante el establecimiento de un marco jurídico que permita y sancione la conducta de sus miembros. Por otra parte, el Estado ejecuta también acciones que inciden directamente en la actividad económica mediante la adopción de instrumentos de política económica (fiscal, monetaria, etc.) a fin de mantener un nivel óptimo de inversión, precios, empleo, etc. Así como de suministrar bienes y servicios que no podrían proporcionar las empresas privadas, como por ejemplo la Seguridad Nacional.

Sin embargo e independientemente de las actividades que ejecute el Estado para poner orden en la sociedad, es imprescindible la función del mismo debido a que el Mercado, con su sistema de precios, no es capaz de asignar una adecuada distribución del ingreso. El Mercado capitalista solo resuelve algunos de los problemas principales de la economía: como son el que producir y cómo producir, sin embargo, no se preocupa de resolver el problema de para quien producir, ya que se enfoca solamente a aquella parte de la sociedad que tiene la posibilidad de pagar un precio que represente un margen por encima del costo de producción, en este sentido, el Mercado no se preocupa por que haya una distribución más justa, más bien lo hacen porque los bienes y servicios lleguen a quienes lo pueden adquirir bajo las condiciones establecidas por el propio Mercado.

En consecuencia, una de las restricciones del Mercado, la representa el no poder distribuir equitativamente el ingreso, ya que éste se reparte en función de la propiedad de los factores de la producción. Por consiguiente la distribución del ingreso estará en función de la posesión de los medios de producción.

Ante la situación antes descrita, invariablemente, existirá una diferencia de ingresos y unos tendrán más ingreso disponible para ahorrar, invertir o gastarlo según su preferencia que otros. Esto ocasiona que, aquél que tenga mayor disponibilidad de recursos gastará más; el Mercado capitalista está diseñado para funcionar de esa manera. Sin embargo, no todos los miembros de la sociedad tendrían acceso a dichos productos o servicios. Es por ello que el Estado utiliza instrumentos como la política fiscal, efectúa transferencias y subsidios, o interviene de manera directa en el Mercado (por ejemplo mediante control de precios) con el fin de subsanar o en su caso mitigar las desigualdades existentes a consecuencia de las fallas del Mercado.

Como ya se menciona uno de los instrumentos más comúnmente usados por el Estado es la política fiscal, ya que a través de este instrumento es posible la captación de recursos para la ejecución de programas de corte social, destinados principalmente a la población de menores recursos, a fin de lograr satisfacer sus demandas más básicas, y que finalmente inciden en la disminución de la pobreza por un lado y por el otro a brindar acceso a los derechos más elementales (salud, vivienda, educación etc.) de aquellos que se encuentran en condiciones de insuficiencia de ingresos.

En la realidad económica se identifican dos mecanismos para la reducción de la pobreza y el mejoramiento en la distribución del Ingreso, siendo básicamente el aumento del Producto (Interno Bruto y/o Nacional bruto), la cual implica que ante un crecimiento del mismo, todos los sectores se verían favorecidos en la misma proporción de su participación en la economía, la segunda opción se refiere a la ejecución de esquemas de apoyo (programas sociales focalizados) para la población menos favorecida, buscando en todo momento el mejoramiento de su nivel de

vida, mediante políticas que coadyuven a la mejor distribución del ingreso y/o superación de la pobreza.

En este tenor cabe preguntarse qué es lo más adecuado, crecer con estabilidad o hacerlo con equidad, por lo general aquellos que están a favor de la primera opción se enfocan y esfuerzan en brindarle al capital los incentivos y condiciones necesarias para su fortalecimiento y crecimiento, soslayando el bienestar de la mayoría de la población, la cual se encuentra en condiciones de ínfimo o en su caso nulo acceso a un nivel de vida que satisfaga sus necesidades.

Por otro lado, existe la posición de velar por el bienestar como un elemento simultáneo al crecimiento económico. Es decir, "el efecto del crecimiento económico en el bienestar, es que la simple producción de más satisfactores no garantiza el bienestar de la población. Es necesario considerar la distribución de los bienes producidos entre los habitantes, la presencia de pobreza y la existencia de elementos del bienestar que no se incorporan a los círculos económicos"³.

En el diario de los debates muchos consideran que los objetivos señalados, crecimiento y equidad, presentan una incompatibilidad irreconciliable, pensando que lo mejor es primero acrecentar el producto para después repartirlo. Sin embargo, la evidencia histórica demuestra que el privilegiar el crecimiento sobre la equidad deriva en la polarización de la sociedad en la que grupos claramente definidos (ricos y pobres), pugnan, los primeros por mantener sus privilegios y lo segundos por acceder a un justo nivel de vida, socavando la presencia del Estado, pero a la vez haciendo

³ José de Jesús, Sobrevilla Calvo. (1999). Los efectos económicos de la sobrepoblación. *El economista mexicano*, no.1, p.75.

más importante y necesaria su presencia para corregir la desigualdad existente.

En este sentido el bienestar social no está dado con el simple crecimiento de la economía, sino que es necesario establecer adecuadas políticas redistributivas que incidan de forma efectiva en el acceso a un reparto más justo y equitativo del producto para la población más necesitada.

4.2 Distribución del ingreso en México

Como se señaló en el capítulo anterior, una de las formas estadísticas más conocidas y utilizadas para medir la distribución del ingreso es el coeficiente de Gini, dicho Índice nos permite efectuar comparaciones entre distintos años o países respecto a la distribución que presentan.

Recordemos que el Índice de Gini busca calcular un coeficiente que nos permita conocer la proximidad de una determinada distribución a la igualdad absoluta. Donde dicho índice toma valores entre 0 y 1, siendo el cero la igualdad absoluta y 1 la mayor desigualdad.

Asimismo, la curva de Lorenz representa la acumulación porcentual del ingreso percibido por la población, siendo ordenada en forma ascendente conforme a su participación en el ingreso nacional. Entre más se aleje dicha curva de la línea de 45 grados (Línea de Equidistribución)⁴ mayor desigualdad nacional habrá y viceversa.

El anterior recuento nos permite tener un punto de referencia sobre la desigualdad en términos de la distribución del ingreso y la riqueza que ha caracterizado y estigmatizado a la sociedad mexicana. En efecto, no cabe duda de que la brecha que separa a los más ricos de los más pobres en México -en términos de ingreso- es enorme. Esta realidad inobjetable ha derivado con frecuencia en demandas de diferentes sectores de la sociedad por políticas públicas que tiendan a reducir la desigualdad.

⁴ Ver pág. 52, Figura 1, Capítulo III.

4.2.1 Distribución del ingreso en México hasta los setentas.

La desigualdad en la distribución del ingreso ha tenido para el caso de México, orígenes muy profundos que datan desde la época colonial⁵, sin embargo, el tema toma relevancia a partir del siglo XX, principalmente por el triunfo de la Revolución Mexicana, ya que al término de la misma se tuvo la percepción de que la calidad de vida de los sectores menos favorecidos mejoraría, en este sentido, el movimiento revolucionario enalteció los valores de igualdad, equidad y justicia.

Aunado al evento antes señalado, confluyen en esa misma época sucesos que serían parte aguas de la dinámica del crecimiento económico mexicano, basta señalar la expropiación de la industria petrolera, la reforma agraria, como factores internos, así como, la segunda guerra mundial como factor externo del acelerado crecimiento de la economía, de esta manera, México tuvo un crecimiento del 5.64% anual multiplicándose el producto 15.5 veces durante el periodo 1930-1950, asimismo, el crecimiento de la población se cuadruplico, dicha situación se tradujo en un crecimiento del ingreso per cápita en 2.8% anual⁶.

Estos sucesos lograron dar inicio al proceso de industrialización de la economía mexicana bajo el modelo de sustitución de importaciones, el cual busca un crecimiento hacia dentro, dicho modelo se sustentan en el fortalecimiento de la industria nacional y la restricción de las importaciones, el modelo que permaneció vigente a lo largo de aproximadamente tres décadas, tuvo éxito debido que el Estado asume el control y rectoría del desarrollo nacional en un momento en que la estabilidad política del régimen permite su implantación, mediante el

⁵ David Ibarra, Crecimiento y distribución, el universal 19 de septiembre de 2005.

⁶ Idem.

control de las finanzas públicas con una serie de instrumentos regulatorios, destinando una gran cantidad de recursos a la inversión en infraestructura. En este sentido, encontramos medidas como la llamada regla XIV que permitía la compra de maquinaria necesaria para el desarrollo de la industria nacional exenta de impuestos, otras medidas dirigidas al mismo fin fue la emisión de la ley de industrias de transformación y de industrias nuevas de 1941 y 1945 respectivamente, en el mismo sentido se ampliaron las barreras arancelarias con el fin de proteger la industria nacional, por ejemplo, la proporción de las importaciones que requerían de permisos previos aumento de 28% en 1956 a 60% en la década de los 60's y alrededor del 70% en los 70's⁷.

Sin embargo y a pesar de las cifras alegres en cuanto a la tasa de crecimiento de la economía y del producto per cápita, un estudio realizado por Ifigenia Martínez en 1956, mostró que existían una gran disparidad en la distribución del ingreso, así por ejemplo, el 33% de las familias del Distrito Federal y el Pacífico Norte, 60% de las familias del Golfo de México y la Zona Norte, y 80% de las familias en los Estados del Centro y del Pacífico Sur⁸, carecían del mínimo requerido para la satisfacción de sus necesidades de alimentación.

Por otra parte, el acelerado crecimiento de la economía mexicana provoco que la capacidad del gobierno para hacer frente a la provisión de bienes y servicios públicos se viera rebasada, en este sentido aquellos estados que vieron incrementada su estructura productiva y que contaban con mayores ingresos se convirtieron en receptores de la población que emigro de las zonas rurales a las urbanas, así por ejemplo estados como

⁷ México: Evolución económica, pobreza y desigualdad; Nora Lustig y Miguel Szekely; Washington 1997.

⁸ Ifigenia Martínez. La distribución del ingreso personal, en *La Distribución del Ingreso y el Desarrollo Económico de México*, Instituto de investigaciones Económicas, Escuela Nacional de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, 1960, pp. 67-92.

Nuevo León, Baja California, Morelos, presentaron una disminución de su bienestar debido a dicho fenómeno que incremento la masa urbana en situación de pobreza en las grandes ciudades.

Es de señalarse que la evolución económica de México en la década de los sesentas contrariamente a su situación de etapa intermedia de evolución económica y social, presento un ingreso medio por habitante del orden de la sexta parte de lo registrado en países desarrollados.

Algunos autores coinciden en que 1968 marca el inicio del derrumbe y termino del periodo conocido como "Desarrollo Estabilizador", el cual se había sustentado en una aceptación generalizada de las políticas y estrategias gubernamentales, aunado a ello en la década de los setentas la perpetuidad del modelo se hizo insostenible sobre todo por factores como la inflación vivida en los anteriores años, dicho proceso inflacionario provocaría la disminución del poder adquisitivo de los salarios y el nivel de vida de la población siendo los más afectados aquellos de menores ingresos.

En este tenor, Ifigenia Martínez muestra, mediante un estudio que el periodo del llamado "Desarrollo Estabilizador", no logro una mejor distribución del creciente ingreso nacional, revelando que el 40% de las familias -primeros 4 deciles- vieron deteriorado su ingreso, mientras que otro 30% de las familias lograron un ínfimo incremento en su participación del ingreso sin lograr ubicarse en la llamada "clase media", finalmente, el último decil de población obtuvo un incremento en la participación del ingreso cercano al 25% al pasar de un 40% a un 49.9% de su participación en el ingreso nacional⁹.

⁹ Luis Medina Peña. (1995). *Hacia el Nuevo Estado Mexicano*. Fondo de Cultura Económica.

Lo anterior implica que solo el 10% de la población acapara la mitad del ingreso nacional mientras que el otro 90% se reparte el mismo porcentaje, ante la evidencia de tal concentración, es menester comentar que no obstante la situación del crecimiento económico sostenido de años anteriores, era necesario el establecimiento y adecuada ejecución de políticas redistributivas que permitieran trasladar los beneficios de la pujante economía hacia el sector de población más necesitada.

Por otra parte, durante este periodo se presentaron también desequilibrios regionales provocados principalmente por la carencia de una adecuada planeación, en este sentido, la ejecución de políticas gubernamentales se enfocó a proveer de las condiciones necesarias para su rápido desarrollo a aquellas zonas consideradas vitales para el desarrollo nacional, al efecto se apoyaron en un primer momento las actividades agrícolas, ganaderas, minera y del petróleo, para en un segundo momento relevar dichas actividades por aquellas del sector industrial y de servicios, ya para 1970, la composición de la economía por actividades presento a la industria manufacturera con una participación del 23.7% del PIB, siendo el comercio la segunda actividad de mayor contribución con un 22.8%; la agricultura paso de un 10% al inicio del periodo a un 7.1%; lo cual ejemplifica la tendencia del modelo por industrializar el país, de igual manera, la ganadería disminuyo de un 7.9% a un 4.4%; similar suerte corrió la industria extractiva al llegar a un 2.5%; la rama de construcción se incremento a un 5.3%¹⁰, como se desprende del siguiente cuadro.

¹⁰ Cuauhtémoc Anda Gutiérrez.(2002). Estructura Socioeconómica de México(1940-2000). México, D.F: Editorial Limusa. p.119-120.

Cuadro 3

Cambios en la Estructura Productiva y Ocupacional				
Actividad	1940(%)	1950(%)	1960(%)	1970(%)
PIB total	100	100	100	100
Agricultura	10	11.5	9.6	7.1
Ganadería	7.9	6.1	4.6	4.4
Silvicultura	1.3	1.1	1	0.5
Pesca	0.1	N/D	N/D	0.2
Minería	3.7	3	2.2	2.5
Petróleo	2.7	1.5	2.4	N/D
Manufacturas	15.4	18.4	17.9	23.7
Construcción	2.5	6.5	4.7	5.3
Electricidad	0.8	0.5	0.8	1.2
Comunicaciones y Transportes	3.6	3.3	2.7	4.8
Comercio	30.9	21	29.2	22.8
Gobierno	7.2	5.1	5.3	2.8
Otros	14.9	22	19.6	24.7

Fuente: SPP, México información sobre aspectos geográficos, sociales y económicos, volumen III, En Cuauhtémoc Anda Gutiérrez (2002), estructura socioeconómica de México 1940-2002, pág. 119.

Del cuadro anterior se desprende que la industria manufacturera se convirtió en el motor de la economía, dado que en entre el período 1940 - 1950 registro una tasa de crecimiento del orden del 20%, situación que se fortaleció aun más en los siguientes 20 años al crecer alrededor del 30%. Igualmente refleja que la economía mexicana pasó de tener como base al sector primario a una economía semiindustrializada.

Abordemos ahora los factores que conformaron el marco del fenómeno distributivo del periodo.

Como se mencionó en líneas anteriores, la Segunda Guerra Mundial como factor externo tuvo para México una contribución positiva mediante el aumento de sus exportaciones, en este sentido, en el periodo 1939 a 1945 las exportaciones se incrementaron, en consecuencia, los productos textiles, que representaron menos del 1% de las exportaciones de México en 1939, subieron a un 20% para 1945; y las ventas externas de alimentos manufacturados, bebidas, tabacos y sustancias químicas, con poca contribución en 1939, lograron un repunte hasta llegar al 8% en 1945¹¹.

Por otra parte el Gobierno en turno asumió una política de “unidad nacional” la cual buscaba básicamente la promoción de la industrialización, ante la inminente escasez de manufacturas importadas de Europa y E.U, por ello se llevaron a cabo grandes inversiones, por ejemplo se creó Altos Hornos de México, se crearon caminos y obras hidráulicas, desplazando la estructura económica hacia la industria, bajo este contexto la inversión pública como base del crecimiento aumentó de forma sustancial principalmente en los rubros citados.

Cuadro 4

México: Tasas de Inversión 1900-1980		
Años	Inversión % del PIB	Inversión Pública % del PIB
1900	10.1	0.5*
1910	10.1	0.4
1921	10.1	..
1930	9.4	2.2
1940	9.3	3.5
1960	17.2	5.2
1980	24.8	11.4

Fuente: Cepal e Inegi
* 1895

¹¹ Leopoldo Solís. (1999) *Evolución de la economía mexicana*. México: Colegio Nacional. p. 261.

Por otra parte se llevaron a cabo modificaciones al marco normativo (exenciones tributarias), las cuales buscaban promover la actividad manufacturera, al mismo tiempo se instrumenta una política proteccionista, en ese sentido en 1948 México decide no integrarse al GATT y mantener su política proteccionista.

No obstante las medidas adoptadas y el crecimiento mencionado, en ese mismo periodo se hizo evidente una extrema desigualdad, lo cual llevo al Gobierno en turno a la creación de los sistemas de seguridad social (Instituto Mexicano del Seguro Social) en un primer momento para seguir con la creación del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), los cuales proporcionarían seguridad social y atención médica gratuita.

Es evidente que el giro en la política económica del país situó al Estado como promotor del desarrollo industrial mediante el manejo de la economía, a través de un fuerte impulso de la inversión principalmente en infraestructura, carreteras, transportación marítima, aérea y comunicaciones.

Otros de los factores de este periodo fueron la utilización del crédito externo y la aplicación de una política monetaria de tipo de cambio fijo a partir de 1956, que buscaba terminar con el fenómeno inflacionario y devaluatorio.

Finalmente podemos comentar que a la par del fuerte impulso dado al sector industrial se presento una importante desatención al sector rural como lo mostró el cuadro 3, la participación de las actividades primarias en el PIB se vio disminuida durante el periodo.

Desde la perspectiva poblacional se presentan altas tasas de crecimiento pasando de un 2.8 en la década de los 40's a 3.4 para la década de los 70's¹², provocándose un desajuste en la economía, ya que a pesar del crecimiento económico, la demanda de bienes y servicios se vio incrementado en mayor proporción, de hecho a partir de la década de los 60's la tasa de crecimiento del sector rural fue menor a la tasa de de crecimiento poblacional, debido principalmente a la escasa inversión dada a partir de los 50's en el ramo agrícola, dichos factores incidieron en la contracción de la demanda interna, provocándose el inicio de un nuevo periodo de inestabilidad social.

¹² Kalifa, *op cit.*, p 338

Cabe ahora preguntarse, ¿cuales fueron las consecuencias del Modelo económico adoptado?

Es innegable que la economía tuvo un gran desempeño en el periodo de estudio, el cuadro siguiente muestra de forma muy precisa y por sexenios el crecimiento tanto del producto, como de los salarios, indicadores los dos de gran relevancia y que nos permite conocer el impacto del modelo en la economía.

Cuadro 5

INDICADORES ECONÓMICOS POR SEXENIOS PRESIDENCIALES								
Producto Interno Bruto, Inversión fija y salario mínimo: 1935-1999								
Sexenios Presidenciales	Producto Interno Bruto		Producto Interno Bruto por Habitante		Inversión fija Bruta por Habitante		Salarios mínimos reales promedios nacionales ponderados	
	Crecimiento Sexenal	Tasa de Crecimiento Anual	Crecimiento Sexenal	Tasa de Crecimiento Anual	Crecimiento Sexenal	Tasa de Crecimiento Anual	Crecimiento Sexenal	Tasa de Crecimiento Anual
MODELO POST-REVOLUCIONARIO								
1935 - 1940 (LCR)	30.10	4.48	17.37	2.70	n.d	n.d	22.94	3.50
1941 - 1946 (MAC)	42.90	6.13	21.40	3.28	116.53	13.74	-39.40	-8.01
1947 - 1952 (MAV)	39.86	5.75	18.07	2.81	24.12	3.67	14.53	2.29
1953 - 1958 (ARC)	44.85	6.37	20.76	3.19	11.38	1.81	28.17	4.22
1959 - 1964 (ALM)	47.51	6.69	22.02	3.37	37.40	5.44	56.32	7.73
1965 - 1970 (GDO)	48.75	6.84	22.57	3.45	39.52	5.71	31.71	4.70
1971 - 1976 (LEA)	43.12	6.16	19.42	3.00	25.08	3.80	22.86	3.49
1977 - 1982 (JLP)	43.11	6.16	21.38	3.28	21.81	3.34	-28.82	-5.51
Variación Acum. del Modelo (%)	1592.71		340.42		1022.10		96.91	
Crec. Medio del Modelo (%)	42.42	6.07	20.36	3.14	41.26	5.78	8.84	1.42
MODELO NEOLIBERAL								
1983 - 1988 (MMH)	1.09	0.18	-11.41	-2.00	-32.77	-6.40	-46.63	-9.94
1989 - 1994 (CSG)	25.81	3.90	9.81	1.57	35.71	5.22	-20.00	-3.65
1995 - 1999 (EZPL)	14.39	2.73	3.13	0.62	5.22	1.02	-30.09	-6.91
Variación Acum. del Modelo (%)	45.48		0.32		-4.00		-70.15	
Crec. Medio del Modelo (%)	13.31	2.23	0.11	0.02	-1.35	0.24	-33.17	-6.86

José Luis Calva p. 23

El Producto Interno Bruto se mantuvo en constante crecimiento desde 1947 y hasta 1970 superando fácilmente tasas de crecimiento anuales del 6%, así mismo, el PIB per cápita creció a tasas anuales de más del 3%, por otra parte los salarios mínimos reales se vieron acrecentados en el citado periodo al tener un crecimiento medio anual del 2.29% al 7.73% en 1964, sin embargo el promedio ponderado del salario mínimo real se vio bruscamente contraído en el periodo 1965-1970, esta severa caída del poder adquisitivo de las familias era consecuencia como ya se menciona del efecto inflacionario, que poco a poco permeaba la economía,

asimismo la inversión presenta altas tasas de crecimiento las cuales van decayendo a partir de la década de los 70's.

Los indicadores antes mencionados son prueba del dinamismo mostrado por la economía mexicana y de la estabilidad política y social del periodo,

No obstante los datos anteriores, es evidente también que no existió una adecuada política de crecimiento poblacional en el periodo de referencia; dicha falta de planeación tuvo como consecuencia un desajuste en el modelo de desarrollo del país, redundando en una disminución de la tasa de inversión pública sobre todo de infraestructura, debido a que ahora se tenía que destinar parte de esa inversión inicialmente para infraestructura a inversiones de tipo social, también la disminución del producto interno bruto per cápita es muestra de la falta de una adecuada política de crecimiento poblacional. Se puede notar también que la tasa de crecimiento de la inversión para el periodo 1977-1982 fue inferior al registrado en el periodo 1959-1964, este dato es prueba el agotamiento del modelo.

El cuadro siguiente muestra que la población tuvo un crecimiento sin precedentes al pasar del 19 millones para 1940 a 68 millones para 1980, dicho incremento representa casi un 250%.

Cuadro 6

México: Población e Indicadores Sociales, 1895-2000						
Año	Población Total (Millones)	% de Crecimiento vs periodo anterior	Población Rural (%)	Esperanza de Vida al Nacer (años)	Alfabetización ^a (%)	Promedio de Escolaridad ^b (años)
1895	12.6	...	72.0	30.0	17.9 ^c	...
1910	15.2	20.63	27.7	...
1930	16.6	9.21	66.5	33.9	38.5	...
1940	19.7	18.67	64.9	38.8	41.8	2.6
1980	68.3	246.70	33.7	66.2	83.0 ^c	4.6
1990	81.2	18.89	28.7	70.8	8.4	6.6
1995	91.2	12.32	26.5	73.6	89.4	7.2
2000	97.0	6.36	25.4	75.3	90.3	7.6

Fuente: Maddison (1989) e INEGI (Varios Años)

1 Elaboración propia con datos del cuadro

a Población de 10 años o más

b 15 años o más

a 6 años o más

Por otra parte es evidente el cambio en la actividad económica del país, pues en el mismo periodo la población rural desciende casi en un 50%, al pasar de 64.9 millones a solamente 33.7 millones para 1980, lo anterior implica que la población dedicada a las actividades primarias se traslado a las áreas urbanas, dedicándose ahora al sector industrial, sobre todo a partir de la década de los 50's que es cuando el sector recibe una gran cuantía de recursos públicos para el desarrollo de infraestructura considerada base del desarrollo económico; dichos recursos son aquellos que dejaron de destinarse al ramo agrícola.

Otro de los resultados es el incremento de mejoras en los indicadores sociales mostrados en el cuadro anterior donde se ve claramente que la tasa de alfabetización prácticamente se duplico ya que para 1980 era del 83%, asimismo, la escolaridad promedio de la población adulta se incremento de 2.6 en 1940 a 4.6 para 1980, igualmente la esperanza de vida al nacer fue más que duplicada.

No obstante las mencionadas mejoras de los aspectos sociales y los beneficios del crecimiento económico, estos no fueron distribuidos equitativamente.

Como se menciona, la inequitativa distribución del ingreso fue uno de los efectos de la implementación de las políticas de gobierno, en el periodo de referencia, no obstante, dichas asimetrías no causaron preocupación en las esferas del gobierno, principalmente porque era resultado del medio utilizado para alcanzar el fin llamado industrialización, en ese entendido se consideraba que era el costo necesario para lograr hacer de México un país industrializado, aunado a que las presiones sociales no representaban mayor problema, a diferencia de los años venideros donde la presión

social logro que las decisiones del gobierno fueran en cierta medidas modificadas, así mismo el crecimiento económico fue el tema del discurso oficial, el cual fue estandarte de la promesa de un mejor nivel de vida de la población.

Finalmente podemos señalar conforme a lo dicho por Salvador Kalifa que “México experimentó los cambios estructurales más marcados y en que el conjunto de políticas socioeconómicas utilizadas tiene mayor fuerza en la determinación de los que serán los ganadores y los perdedores en el proceso de crecimiento económico”¹³. Puesto que el dinamismo económico alcanzado por la economía en el período que va de 1940 a 1970, a través de la instrumentación de las ya comentadas políticas industrial, monetaria, fiscal, agrícola, de precios, etc. no se tradujo en una mejor distribución del ingreso, provocándose un desajuste de la estructura socioeconómica.

Efectivamente, la estructura socioeconómica vigente, fue determinada en gran medida en este período.

¹³ Kalifa, *op cit.*, p. 337.

4.2.2 Distribución del ingreso y cambio de Modelo (1970-1985).

La implementación del modelo a partir del mandato del presidente Echeverría, logro efectivamente una redistribución en la participación del ingreso, tenemos por ejemplo que la participación de los asalariados en el producto nacional tuvo un incremento del 3% de 1970 a 1972, logrando un incremento del 9% en 1976 respecto al inicio del sexenio. Sin embargo las políticas y estrategias diseñadas e implementadas por el gobierno en turno se sustentaban en una falsa concepción vía para el logro de bienestar social.

En este contexto el gobierno busco la reorientación de la economía bajo el argumento de que las políticas en instrumentos utilizados en el periodo del denominado "desarrollo estabilizador" no habían logrado resolver el problema de la desigualdad. Dicha reorientación buscaba ahora el llamado "desarrollo compartido" en el cual se buscaba que todos los beneficios del crecimiento económico se tradujeran en una adecuada distribución del ingreso y disminución de la desigualdad.

Este periodo de transición mostró una mejora paulatina de la clase media, la cual se robustece y ensancha, mientras que la participación en el ingreso nacional de las clases altas se ve disminuida.

De acuerdo con Rolando Cordera¹⁴, se observó un aumento en los ingreso de la población que se encontraban en los primeros de deciles del coeficiente de Gini; asimismo, se observó una reducción de los ingresos de la población que se encontraba entre los estratos más altos. Es decir, se presento un fenómeno redistributivo en este periodo. Se ha estimado que

¹⁴ Rolando Cordera. *Distribución del ingreso: convergencia entre desigualdad y pobreza.*, en: <http://www.rolandocordera.org.mx>

la participación de los sectores medios aumentó de 42.3% en 1963 a 52.9% para 1984.

Simultáneamente se redujo la participación del último decil de 50.2% a 32.8%.

Sin embargo otro estudio¹⁵ relativo a la reducción de la pobreza muestra que los hogares más pobres de la población y que tenían una muy baja participación en el ingreso nacional, tuvieron en general un comportamiento casi estático con una pequeña modificación a la baja ya que para 1984 su participación era del 1.34%, cuando en 1968 su participación era del 1.35%.

Los datos arrojados por las Encuestas de Ingreso y Gasto de los Hogares de los años 1977 y 1983 muestran además, una disminución de la participación de los hogares más pobres en la distribución del ingreso monetario al pasar de 0.88% a 0.62%, uno de los factores que contribuye a este fenómeno es la educación¹⁶, en este sentido para 1977 el porcentaje de jefes de hogar sin instrucción era de 27.2% en promedio, sin embargo esta cifra es más que duplicada en los hogares pobres al presentar un porcentaje del 60.9%.

Por su parte los atributos personales como la educación empezaron a cobrar relevancia, así por ejemplo, un alto porcentaje de inmigrantes de las zonas urbanas no contaban con escolaridad, dicho factor influyó de manera negativa en la captación de ingresos de las familias que se encontraban en tales condiciones, ya que representaban una desventaja en un mercado laboral cada vez más competitivo.

¹⁵ Enrique R. Dávila C. Los hogares más pobres en el año 2000 y la política educativa, en: Instituto tecnológico autónomo de México. (1989). *México al filo del año 2000*. México: Instituto tecnológico autónomo de México.

¹⁶ Ver anexo Estadístico, Cuadro A3

Por otra parte un estudio de julio Boltvinik y Enrique Hernández expone que tanto la distribución del ingreso como pobreza, desde 1963 y hasta 1984 muestran una mejoría, dicha mejoría es notable en la clase media, concluyendo los autores que dicho efecto redistributivo, genero a su vez una reducción de la pobreza. Al descender de un 75% en 1960 a 48% en 1981¹⁷.

Cuadro 6

Distribución del ingreso por grupos de deciles de población (1963-1989)				
Grupos de Población	1963	1968	1977	1984
40% más pobre	7.5	8.1	10.4	10.5
50% intermedio	42.3	43.6	49.5	51.4
10% más rico	50.2	48.3	40.1	38.1
Total	100	100	100	100

Fuente: Julio Boltvinik y Enrique Hernández Laos. (1999) Pobreza y distribución del Ingreso en México.

No obstante los resultados obtenidos por las estrategias seguidas, desde mediados de la década de los 70's la dinámica de la economía mexicana empezó a decrecer, todas aquellas medidas instrumentadas en el periodo anterior y que presentaban un marcado proteccionismo se vieron agotadas, mientras sus efectos -inflación, endeudamiento, etc. - tomaban cada vez mayor relevancia. Asimismo, el nuevo orden económico internacional propugnaba por el establecimiento de la economía de mercado, hacia la reducción de la participación del Estado en la economía.

¹⁷ Julio Boltvinik y Enrique Laos.(1999). Pobreza y distribución del ingreso en México. México D.F: Siglo XXI Editores.

Cuáles fueron las causas que propiciaron esta distribución del Ingreso?

Como se menciona en párrafos anteriores, 1968 se considera como el punto de inflexión en el ámbito político, económico y social, del México post-revolucionario, y es que efectivamente en este año se presentan graves conflictos sociales, que aunado a la decadencia del sistema provocarían una reorientación de las estrategias del gobierno, que se tradujeron en una mayor apertura democrática, acompañada por reformas económicas y sociales tales como el acceso a la educación, seguridad social, etc.

Las reformas mencionadas requerían de una expansión del gasto público, sin embargo la ampliación por sí mismo no era problema, el verdadero problema es haber expandido el gasto sin haber logrado antes una ampliación de los ingresos del gobierno (impuestos, productos, etc.). Esta situación dio pie a un endeudamiento tanto interno como externo, siendo este uno de los factores que a la postre provocarían la debacle del modelo.

Por su parte la utilización de la política fiscal como mecanismo compensador de las desigualdades sociales, tuvo una notable participación mediante la expansión del gasto, sin embargo, como ya se menciona dicha estrategia no tuvo bases sólidas, en razón de ello el gobierno recurrió a la emisión de papel moneda, aumentando con ello la masa monetaria en circulación, el incremento de dinero en circulación provocó otro de los graves problemas que caracterizan este periodo que es la inflación, la cual se vio incrementada alrededor de un 20% hasta 1976.

Otro de los factores de gran relevancia que ocasiona el fracaso del modelo fue el incremento de los precios internacionales del petróleo, ello en virtud de que México era un importador neto del mismo.

Así mismo la estrategia de desarrollo compartido no tuvo mucho eco y como consecuencia la economía se sustentó en la expansión del gasto público, dicha expansión del gasto público contribuyó junto con la existencia de un tipo de cambio fijo a un fuerte incremento del déficit comercial, por su parte el déficit fiscal se elevó de 2.5% a 9.9% del PIB en el periodo 1970-1976, siendo compensada mediante la expansión de la masa monetaria, asimismo, la deuda externa¹⁸ tuvo un incremento del orden del 40% anual entre 1973 y 1976, bajo este escenario el gobierno se vio obligado a devaluar el peso en casi un 100% para 1976¹⁹.

Mencionan Juan Carlos Moreno-Brid y Jaime Ros, que no obstante lo grave de la crisis de 1976, la economía mexicana presentaba para 1977 un escenario totalmente diferente al conocerse que México era poseedor de grandes reservas petroleras, bajo esta perspectiva se consideró que la economía sería fácilmente reactivada. La existencia de estas nuevas condiciones incentivó el desarrollo de un proyecto de industrialización, en consecuencia México registró tasas de crecimiento del orden del 8% al 9% entre 1978 y 1981, asimismo, la inversión total aumentó alrededor del 16%.

A mediados de 1981 la economía mexicana dio visos de cierta problemática, principalmente por la disminución de los precios del petróleo, asimismo, las tasas de interés alcanzaron altísimos niveles, en este tenor, y ante la falta de una política de ajuste se presentó la fuga de capitales y México tuvo que recurrir al endeudamiento externo, sin

¹⁸ Ver anexo estadístico cuadro A1

¹⁹ *Juan Carlos Moreno-Brid y Jaime Ros, México: las reformas del mercado desde una perspectiva histórica* pág. 12.

embargo para 1982 no había ya quien le prestara al país, por lo que se tuvo que declarar la suspensión involuntaria de pagos.

1982 fue el año de la catástrofe económica mexicana, se presentaron dos fuertes devaluaciones del peso, se conocieron niveles de inflación de 3 dígitos, la producción se contrajo en un 0.6%, y en general se tuvo un efecto regresivo en los salarios reales que ubicaron el ingreso real por habitante en los mismos niveles que los tenidos 16 años atrás²⁰.

Cabe señalarse que otro de los factores tal vez no tan visibles pero si importantes fue el crecimiento poblacional con una tasa anual alrededor del 3.0% entre 1980 y 1986.

Ante el escenario descrito, el gobierno se vio en la necesidad de instrumentar políticas de ajuste, en consecuencia durante casi todo el sexenio "delamadrilista", se dedicaron esfuerzos a contener y reducir las altas tasas de inflación (hiperinflación)²¹, a frenar la pérdida de divisas y sobre todo recuperar los niveles de crecimiento de años anteriores, cosa que hasta la fecha.

²⁰ Dávila, *op cit.*, p. 56.

²¹ Ver Cuadro A2, Anexo Estadístico

4.2.3 La distribución del Ingreso en el Modelo Neoliberal.

El adelgazamiento del Estado es uno de los puntos medulares del modelo neoliberal, para ello propone privatización de empresas públicas, disminución del déficit público, disminución drástica de los gastos sociales, topes salariales y disminución de salarios, desmantelamiento de los sindicatos, desregulación económica del Estado y apertura comercial a las inversiones extranjeras²².

Generalmente se dice que el modelo neoliberal da inicio a finales del sexenio de "De la Madrid", ello debido a que los primeros años de su gobierno fueron dedicados a recomponer y reestructurar las bases de la economía, sin embargo una vez controlados los problemas suscitados en los primeros años, se construyen las bases del nuevo orden económico, el cual contempla una escasa participación del Estado en las ramas productivas, con un férreo control de las finanzas públicas y de la política monetaria.

²² Octavio Rodríguez Araujo. (1996). Política y neoliberalismo. Revista mexicana de ciencias políticas y sociales, octubre-diciembre, año XLI, número 160, p.115.

Cuadro 7²³

AGREGADOS MONETARIOS (Porcentajes del PIB)

	BASE MONETARIA	M1	M2	M3	M4
1970	13.13	11.46	33.99		
1971	14.22	11.18	35.08		
1972	14.71	11.75	35.86		
1973	14.86	12.17	33.46		
1974	14.62	11.22	30.33		
1975	15.94	11.12	31.46		
1976	16.85	12.11	28.84		
1977	15.86	11.34	26.78		28.2
1978	16.85	12.33	28.65	28.7	31.5
1979	16.59	12.02	28.20	28.8	31.7
1980	16.06	11.01	27.88	28.7	31.3
1981	17.00	10.71	31.12	32.2	33.9
1982	20.24	10.32	33.32	36.0	37.2
1983	17.52	7.99	29.48	31.8	34.1
1984	16.48	7.88	30.44	32.9	35.3
1985	12.12	7.53	27.70	30.0	33.3
1986	10.78	7.76	32.23	36.0	41.2
1987	7.63	7.30	31.82	38.2	43.7
1988	4.21	5.36	21.01	29.4	32.3
1989	4.05	5.72	22.78	33.3	36.9
1990	4.08	6.81	24.73	34.9	40.1
1991	4.06	11.58	28.33	33.5	40.9
1992	3.91	11.24	28.75	33.3	41.3
1993	3.76	11.85	29.20	36.6	46.8
1994	4.01	10.88	31.31	40.9	51.3
1995	3.64	9.00	33.57	37.69	47.89
1996	3.30	9.15	31.53	36.19	45.84
1997	3.43	9.43	30.05	36.92	46.95
1998	3.42	9.23	30.20	36.60	47.46
1999	4.08	9.80	29.30	37.90	48.43

Fuente: Cálculos propios con datos del Banco de México.

Como lo muestra el cuadro anterior, a partir de 1987 el gobierno ejerció una fuerte restricción de los agregados monetarios, lo anterior en contraposición a la política de años anteriores donde la expansión de la masa monetaria era utilizada como fuente de financiamiento del sector público. Así por ejemplo podemos notar una reducción de alrededor del 62%, puesto que en 1986 la base monetaria representaba 10.78 del PIB, y para 1999 era solo el 4.08.

²³ Fernando Clavijo y Susana Valdivieso, Reformas Estructurales y Política Macroeconómica: el Caso de México 1982-1999, pág. 6.

Por otra parte, con la puesta en marcha de este modelo, se ha ampliado la brecha polarizadora entre las clases que conforman la sociedad mexicana. Si bien el periodo anterior fue de auge para la clase media, con la aplicación de este modelo, los beneficios alcanzados se empezaron a diluir. De hecho un dato de suma relevancia es que la población que se encontraba en los niveles más bajos de ingresos se amplió.

Por su parte los deciles de población de los estratos más altos vieron incrementada su participación en los ingresos; es decir, el ingreso se concentró en las capas más altas de la población.

El efecto de esta asimétrica distribución del ingreso, es palpable en la incidencia de la pobreza, señala Nora Lustig, que “la pobreza rural subió espectacularmente en el periodo 1984-1989 y apenas bajo de 1990 a 1994”²⁴. En este sentido la incidencia de la pobreza rural está muy por encima de la incidencia de la pobreza total.

Por otro lado julio Boltvinik²⁵ comenta que tras la crisis de la década de los 80's, la distribución del ingreso cambió su trayectoria, agudizando la concentración. Por ejemplo, con la crisis de 1994 (error de diciembre), el país regresó a niveles de la década de los 60's, como podemos observar se dio un drástico retroceso.

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio la competitividad y productividad muestran mejoría, entre 1993 y 1999 la productividad tuvo un aumento de 38.9%, sin embargo esta mejoría en la productividad se

²⁴ Ponencia de Nora Lustig. Foro “superación de la pobreza” 15 y 16 febrero de 1999, por iniciativa del BID.

²⁵ La jornada 23 noviembre de 1999. Disponible en: <http://www.jornada.unam.mx/1999/nov99/991123/eco1.html>

sustento en gran medida en una disminución de los salarios, lo cuales tuvieron una caída del 20%²⁶.

“En el actual modelo económico tanto la pobreza como la concentración del ingreso aumentan cuando hay crecimiento, aunque mucho más el segundo que la primera. Es decir, que la esperanza de reducir la pobreza apoyándose sólo en el crecimiento económico (y políticas sociales como las actuales) es una falsa esperanza”²⁷.

²⁶ Inegi varios años.

²⁷ Julio Boltvinik. Debate, desigualdad y pobreza, en: *La jornada*, 28 de abril de 2000.

4.3 Perspectiva internacional de la desigualdad del ingreso en México

México al igual que muchos países latinoamericanos ha vivido a lo largo de su historia en una desigualdad que en palabras de Rolando Cordera²⁸ “podríamos llamar institucionalizada”.

Efectivamente, el crecimiento y desarrollo de los países de la región se ha visto condicionado por una serie de restricciones tanto de tipo estructural como coyuntural. Asimismo la concepción que de lo público tiene el gobierno ha dado pie a una reformulación del papel que estos tienen en la economía, buscando la instrumentación de nuevas políticas y modelos que permitan su inserción en el proceso globalizador con la esperanza de generar y consolidar estructura económicas productivas y competitivas.

Sin embargo, la implantación de dichas políticas no obedece a la búsqueda de dar solución a los grandes problemas económicos que demanda la sociedad, como la creciente desigualdad, la pobreza y polarización del ingreso, sino más bien a los compromisos adquiridos por los gobiernos en turno.

Esta irracional irresponsabilidad del gobierno ha generado un gran descontento en las minorías que finalmente son mayoría, ya que la toma de decisiones de nuestros gobernantes no solo tiene que ver con aspectos económicos o sociales, sino también con la estabilidad y fortaleza de las instituciones.

Generalmente la alta concentración del ingreso en América Latina se asocia a su estado de desarrollo y a su dotación de recursos. En este

²⁸Rolando Cordera Campos, La Democracia en la Desigualdad, en www.rolandocordera.org.mx

sentido, la desigualdad que presentan los países de la región, se convierten en un impedimento para su crecimiento y desarrollo, la pregunta que podemos hacernos es si es posible modificar esas condiciones históricas y lograr la fórmula del crecimiento, desarrollo y equidad?.

Desde una perspectiva internacional, México es considerado uno de los países con los mayores niveles de desigualdad en la distribución del ingreso, muestra de ello lo da el cuadro siguiente.

Cuadro 8

Indicadores de Desigualdad en America Latina				
País	Año	Coeficiente de Gini		
		Gini original	Gini de Ingresos laborales	Gini Excluyendo al décimo decil
Brasil	95	59.11	57.8	43.17
Paraguay	95	58.83	59.5	42.88
Colombia	97	56.76	52.5	39.66
Nicaragua	93	56.70	51.7	41.92
Ecuador	95	56.66	57.3	41.31
Chile	94	56.45	56.0	38.42
Panamá	95	56.15	49.2	43.09
México	96	54.00	54.7	35.05
Peru	97	53.51	44.6	34.43
Honduras	96	52.84	50.8	38.66
El Salvador	95	51.40	47.1	37.84
Venezuela	95	46.90	41.6	34.79
Costa Rica	95	45.70	43.1	34.87
Bolivia**	95	52.87	53.3	36.24
Argentina*	96	47.74	42.1	36.09
Uruguay**	95	43.10	46.9	33.00
USA	96	39.82		35.08

Fuente: Barros, Duryea y Székely, 1999.

* Cobre solamente Gran Buenos Aires

**Cobre solamente zonas urbanas

Como lo muestra el cuadro, de 17 países analizados, México ocupa el octavo sitio, es evidente que existe una altísima concentración del ingreso en toda la región latinoamericana, sin embargo si tomamos como punto de comparación el índice de Gini por concepto de salarios vemos que la brecha se amplía aún más para el caso mexicano, por otra parte, si se elimina el último decil, a fin de llevar cabo un ejercicio de comparación entre los países de la región, nos damos cuenta de que el índice para México se reduce forma importante al pasar de 54 a 35.05, dicha reducción equivale a un 35%, en este sentido, la información obtenida es de suma relevancia ya que nos lleva a concluir que la concentración del ingreso se da de forma más pronunciada por el efecto que en ella produce el último decil, finalmente podemos mencionar que esta extrema concentración del ingreso se torna como condicionante de la falta de equidad en el país, puesto que de no ser así estaríamos a niveles distributivos de países como los Estados Unidos de América.

Si llevamos el análisis a nivel mundial dividiéndolo por regiones²⁹, podemos notar que el Sur de Asia es la región con un menor índice de desigualdad, ya que tiene un índice de Gini, alrededor del 0.3, por su parte los países industrializados presentan un Gini de 0.32, sin embargo lo interesante de esta comparación por regiones es que al interior de las mismas se presentan fuertes variaciones de un país a otro, así por ejemplo los países industrializados como Finlandia, Bélgica y Canadá se ubican por debajo del 0.3 en el índice de Gini, asimismo, países como Estados Unidos de América, Nueva Zelanda y Australia tienen un índice de Gini alrededor del promedio mundial que es del 0.40, lo anterior demuestra que aún entre los países considerados homogéneos existen importantes diferencias.

²⁹ Ver gráfica 1, del anexo estadístico.

Por su parte el caso latinoamericano, vista como región es la única en la que todos los países analizados tienen un índice de Gini de 0.53 valor por encima de la media mundial, en este tenor se puede decir que a nivel mundial los países latinoamericanos, entre lo que contamos a México son lo que presentan una mayor desigualdad.

Como se menciona en el párrafo anterior, México es a nivel mundial y regional uno de los países más desiguales, la información que se desprende de los datos estadísticos nos permite señalar que México solo es superado en la región latinoamericana, en cuanto a desigualdad, por países como Brasil, Paraguay, Chile y Ecuador. En este tenor, la desigualdad se presenta como un factor determinante de la pobreza de millones de mexicanos, muestra de ello es que aún y cuando México cuenta con un nivel de desarrollo superior a otros países de la región, la excesiva desigualdad provoca que la mayor parte de la población se encuentre en pobreza.

4.4 La Planeación Estratégica como instrumento de políticas públicas para mejorar el bienestar social.

Hemos hablado a lo largo del trabajo de las condiciones en las que se encuentra México en términos de Desigualdad, pero este último punto trata de presentar una definición de lo que es la Planeación Estratégica y su utilidad como instrumento en las políticas públicas, para contrarrestar el fenómeno antes señalado, en ese tenor iniciamos mencionando que la planeación estratégica es una metodología que nos permite definir metas y objetivos por etapas, considerando un marco de actuación legalmente establecido, bajo esta perspectiva, la Planeación estratégica nos permite armonizar las actividades económicas con las necesidades básicas de la población, como son, entre otras, el acceso a la educación, a servicios de salud, vivienda y seguridad.

El objetivo de la planeación estratégica como mecanismo para el diseño de mejores políticas públicas, es la utilidad que representa para efectuar un análisis diferenciado de las necesidades que tiene cada sector de la población, a fin de poder subsanarla con base en la fijación de metas reales y medibles, el impulso de la planificación, como un instrumento para garantizar el desarrollo a largo plazo y como elemento articulador para el combate a la pobreza, es una tarea donde los distintos actores políticos juegan un papel fundamental.

La planeación no es sólo un trabajo o un instrumento sino un proceso desarrollado por actores determinados en un territorio y tiempo concretos. En ese sentido, se concretiza mediante un producto llamado *Plan*, que es el instrumento socio-técnico-político que permite una visión global e intersectorial de la problemática en esta caso de la sociedad; definiendo a

su vez los grandes objetivos y ejes estratégicos para dar dirección al proceso de desarrollo de la sociedad en su conjunto; promueve acciones concertadas entre los diversos actores locales; y organiza los insumos con que se cuenta en forma racional, para el corto, mediano y largo plazo.

Para el caso de México esta planeación tiene su fundamento jurídico en los artículos 25 "...El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará al cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga esta Constitución" y 26 constitucionales "El Estado organizara un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía...".

Por su parte el Plan se concreta a través de un conjunto de Programas, que son las líneas maestras de acciones integradas, temáticas o sectoriales que permiten la organización de las tareas globales del Plan, coordinando los recursos financieros, humanos, materiales y tecnológicos para la consecución del desarrollo local integral. A su vez cada uno de los planes se integra por proyectos, siendo estos últimos la unidad de planeación que permite cristalizar los objetivos y acciones del desarrollo local a corto plazo. Los proyectos sólo tienen sentido en la medida en que forman parte de programas y/o políticas más amplias (las políticas públicas diseñadas por los tomadores de decisiones en cada nivel de competencia). Son tareas o acciones sociales planeadas, estructuradas en objetivos, resultados y actividades basadas en una cantidad limitada de recursos; sujetas a medición cuantitativa y cualitativa.

Podemos decir entonces que el uso de esta herramienta es la parte operativa del diseño de políticas públicas orientadas a la atención de necesidades diferenciadas, es decir, el diseño de un Plan de Desarrollo Local, nos dará la orientación y conducción en la toma de decisiones fundamentales para la acción gubernamental y social a nivel local, ya que permite construir los puentes necesarios para satisfacer las necesidades y aspiraciones sociales presentes y futuras; posicionar mejor a las comunidades, y al municipio en el sistema económico regional desde su propia vocación y potencial productivo y/o de servicios; fortaleciendo los recursos naturales y materiales con los que cuentan, en fin mejorando las condiciones integrales de vida de su población.

Como se dijo el objetivo fundamental del Plan de Desarrollo Local es dar solución a los problemas locales más críticos, situando a las comunidades, y al municipio en mejores condiciones para afrontar el futuro. En este tenor su uso en la operación de las estrategias de combate a la pobreza y desigualdad reviste especial relevancia, debido a que nos permite contar con los elementos necesarios de reflexión y análisis de dichos problemas desde un punto de vista más realista. Es de destacarse que la planeación estratégica no es una política pública sino que se trata de una herramienta que consideramos sumamente útil para la instrumentación de las decisiones tomadas por el Gobierno.

El principio de la planeación del desarrollo local, tiene fundamento en el acompañamiento, decisión y voluntad de los actores involucrados (sociedad, gobierno, empresarios, etc.). En este sentido, para lograr un proceso de desarrollo en una comunidad o un municipio, la planeación se convierte en la condicionante necesaria para imprimirle dirección a dicho proceso; partimos del principio básico de la economía, que es "dadas las

necesidades ilimitadas y los recursos escasos” con que cuentan las comunidades y municipios, es necesario fijar prioridades para satisfacer dichas necesidades, partiendo del análisis de sus causas y proponiendo soluciones de fondo y viables de concretar en periodos de tiempo determinados. Por ello, la importancia de la planeación a nivel local.

Asimismo, para que esta planeación sea efectiva -es decir que logre su concreción en la realidad-, es fundamental que su instrumentación cuente con la participación de todo un conjunto de actores llámense locales o nacionales tanto del ámbito social, económico, político como gubernamental.

Cabe ahora preguntarse de que manera se generarían los recursos económicos para la instrumentación de la mencionada planeación, al respecto podemos señalar que la parte de la captación de ingresos públicos, es el principal factor, dicho aumento de los ingresos públicos puede darse mediante un eficiente y eficaz sistema hacendario que involucre el aumento de la base contributiva, que termine con las practicas de evasión y elusión fiscal, que combata de manera frontal la corrupción y sobre todo que el gobierno fije como prioridad la atención a los grupos vulnerables.

Dentro de los beneficios que podemos encontrar al utilizar un proceso de Planeación del Desarrollo Local encontramos los siguientes:

1. Generación de una cultura de participación ciudadana que impacte en los diferentes ámbitos de la vida social.

2. Permitir a la población pasar de una visión acotada de su problemática comunitaria a una visión de conjunto sobre los problemas, pero también los recursos y potencialidades con que cuenta, así como las posibilidades de solución a sus condiciones de vida a corto, mediano y largo plazo.
3. Generar condiciones para fortalecer la capacidad económica de la población, a partir de actividades existentes y nuevas, garantizando la distribución equitativa y justa de los beneficios económicos para atender las necesidades sociales de los habitantes y comunidades.
4. Instrumentar proyectos comunitarios en materia de salud, cultura, educación, abasto y alimentación dirigidos a sectores específicos: niños/as, jóvenes, mujeres, indígenas, personas de la tercera edad y con discapacidad que mejoren su calidad de vida.
5. Impulsar, colectivamente y de manera coordinada, políticas y programas de desarrollo que incidan en el mejoramiento de la calidad de vida de la población.
6. Potenciar la capacidad organizativa de la comunidad para su intervención en el ejercicio de gobierno en todas sus fases: diseño, planeación, gestión, desarrollo, administración de recursos y evaluación.
7. Preservar y potenciar los recursos del contexto natural y construido en el territorio, con una perspectiva de desarrollo sustentable.

8. Procurar la concurrencia de recursos económicos, humanos y materiales de los diversos actores involucrados (agencias de cooperación internacional, gobierno, iniciativa privada y comunidad) para la solución de los problemas priorizados.

Podemos concluir mencionando que la planeación del desarrollo local bajo el enfoque otorgado por la planeación estratégica, permite darle certeza y viabilidad a los procesos orientados a un mejoramiento de las condiciones de vida de la población más necesitada, es decir se dirige a la solución de los problemas crónicos que presenta una sociedad, para el caso que nos ocupa (a mejorarla distribución del ingreso y a disminuir la pobreza) y no a paliar sus efectos. Bajo esta concepción, la idea del desarrollo adquiere un carácter integral y no sólo económico, sino que tenderá a dar respuesta a todas las necesidades del ser humano (Desarrollo Humano).

Resumiendo cuando hablamos de la planeación local nos referimos a poner como eje principal el desarrollo de los estados, los municipios, en suma al fortalecimiento de la descentralización y del federalismo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Dentro de los principales temas que se analizan en el sistema económico encontramos tanto a la pobreza como a la distribución del ingreso, en este caso pudimos observar que la desigualdad en la distribución del ingreso es uno de los factores que más inciden en el grado de desarrollo de una sociedad, ya que ante la existencia de una desigual distribución del ingreso la población ve truncada sus posibilidades en muchos de los casos de lograr un mejor nivel de vida.

A lo largo de este trabajo hemos visto que si bien es cierto que cada día hay más pobres, también es verdad que la cantidad de ricos en proporción al tamaño de la población es más reducida. Esta situación es coherente con la lógica del sistema de capitalista en que vivimos. En el que la acumulación y concentración son condicionantes para su subsistencia.

Dentro de los rasgos que distinguen el sistema de producción capitalista se encuentra la inequitativa distribución del ingreso, en este sentido dicho fenómeno es observable tanto en economías desarrolladas como en las que se encuentran en vías de desarrollo, basta recordar que la “gráfica 1 del anexo estadístico¹” muestra que países con un alto grado de desarrollo como Australia presentan un índice de Gini superior a la media mundial. De hecho de manera histórica y como mencionaba Marx al hablar de la acumulación originaria, el régimen de propiedad privada representa la inequívoca aceptación que bajo este sistema existirá siempre una clara diferenciación entre aquellos que posean medios de producción y

¹ Ver Anexo Estadístico, gráfica 1

aquellos que solo cuenten con su fuerza de trabajo como medio de subsistencia.

Los datos aquí presentados nos han mostrado que la distribución del ingreso no solo es un problema de las economías en vías de desarrollo como lo es México, sino que es un problema a escala mundial.

Sin embargo el impacto de tal situación es mucho más profunda para los países en desarrollo, especialmente para los países latinoamericanos, como se mostró en páginas anteriores la región más desigual es la latinoamericana, y en efecto el fenómeno de la desigualdad es algo común con el que la población a logrado sobrevivir pero al que no es posible acostumbrarse.

La carencia de políticas dirigidas a la disminución de esta tremenda inequidad ha representado uno de los principales por no decir el principal obstáculo para el mejoramiento del nivel de vida de la población. Y es que por desgracia México es uno de los países que sobresale en la región por su alta concentración del ingreso.

Se ha mencionado que este problema tiene una existencia histórica difícil de combatir, sin embargo, es durante la década anterior que el fenómeno "concentración del ingreso" se eleva a niveles sumamente altos, llegando a un grado de polarización no solo del ingreso sino que además de clases, es decir hasta 1981 la clase media era las más favorecidas por el modelo económico vigente, empero con el ajuste estructural dado en la década de los 80's esta clase tiende a disminuir al grado que ahora se hable de solo dos clases de personas, "ricas y pobres".

Así por ejemplo, para 1980 el 35% de la población mexicana se encontraba en situación de pobreza, pero 10 años después dicha población representaba el 41% del total, con la entrada en vigor del programa de solidaridad se logra disminuir a 39% en 1994, pero como es sabido llegó el llamado error de diciembre que volvió a sumir en una profunda crisis a la economía con sus consabidas repercusiones (inflación, desempleo, fuga de capitales, etc.) en detrimento de los menos favorecidos.

Por otra parte, el incremento de la desigualdad en términos de ingresos ha redundado también en el fenómeno de la pobreza, en este tenor un estudio realizado por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), arroja cifras sumamente preocupantes, mostrando que conforme a la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares 2005, 48.9 millones se encuentran en situación de pobreza.

Señala la Secretaría de Hacienda que para revertir este fenómeno es necesario que la economía pueda crecer a tasas del 6% del PIB durante al menos 10 años. Así pues la profunda inequidad de la distribución del ingreso genera un círculo vicioso en el que la única alternativa para la población que se encuentra en esa situación es que el gobierno asuma su responsabilidad para con la población y lleve a cabo el diseño y ejecución de políticas públicas efectivas para terminar con este flagelo.

Ante tan sombrío escenario México ha llevado a cabo las llamadas reformas estructurales, sin embargo estas han impactado negativamente sobre los indicadores sociales. Puesto que uno de sus principales objetivos es la contracción del gasto público, en este tenor, la aplicación de dichas

medidas ha provocado el deterioro de las condiciones de sobrevivencia que enfrentan día a día millones de familias mexicanas.

Como mencionamos al inicio de este apartado, el problema distributivo es inherente al sistema capitalista, que en su búsqueda de lograr el máximo beneficio ha llevado a las sociedades a altísimos niveles de pobreza y desigualdad.

Ahora cabe preguntarse si es posible y de qué forma darle solución a tales problemas (pobreza y Distribución del Ingreso).

Dar una respuesta a tal cuestionamiento evidentemente no es sencillo, de serlo no nos preocuparíamos del tema, pero intentaremos presentar de forma enunciativa lo que a nuestra consideración puede ayudar en la solución del problema.

En primera instancia es conveniente señalar la necesidad de reactivar la economía, para lograr la reactivación es necesario primordialmente reducir la dependencia de la economía mexicana respecto a la estadounidense, generalmente se ha considerado que la diversificación de mercados es una opción para tal reducción, sin embargo, esta visto que los tratados de libre comercio sea con la Comunidad Económica Europea, Japón, países latinoamericanos, etc. no han dado buenos resultados, en este tenor, se debería optar por el fortalecimiento del mercado interno, dicho fortalecimiento es el que al final del día nos dará cierta autonomía económica.

Este fortalecimiento del mercado interno debe ser sustentado en la adopción de políticas de estímulo a la inversión productiva tanto pública como privada, esta claro que la convergencia de ambos sectores es necesario para poder crecer y desarrollarse.

En el mismo sentido es necesario fortalecer las finanzas públicas, mediante el combate a la evasión y elusión fiscal, el aumento de la base contributiva, el correcto ejercicio del gasto público, una adecuada fiscalización por parte de los entes competentes, abatir las practicas de corrupción, reducción del gasto corriente y aumentar el gasto de inversión, buscando siempre que tales acciones contemplen la correcta distribución de los beneficios obtenidos. En definitiva tener más ingresos para poder gastar más y de mejor manera.

Se considera necesario también, revisar la función del banco central, ya que este actualmente se dedica a mantener, mediante una política monetaria restrictiva, la estabilidad de precios a fin de conservar en bajos niveles la inflación, sin embargo, debe asumir una participación más activa en el desarrollo económico de México, así como lo hacen otros países en los que la figura del banco central es fundamental en el diseño de incentivos para el crédito productivo, fomentando la inversión y ulterior crecimiento y desarrollo, basta con señalar que la banca de desarrollo mexicana casi ha desaparecido y no se cuenta ya con una política monetaria y crediticia de impulso a la economía, actualmente los bancos y banqueros viven de las tasas de interés y comisiones que cobran a los usuarios de servicios financieros, en lugar de servir como intermediario entre el ahorrador y el inversionista.

Asimismo, consideramos que deben generarse las condiciones para el desarrollo de un sistema universal de seguridad social, que se debe invertir en infraestructura a niveles locales de ahí la mención de la Planeación estratégica a nivel local como instrumento de políticas públicas.

La inversión en capital humano es de suma importancia, la realidad ha demostrado que la educación es el medio óptimo por el cual se puede lograr la reinserción de la población en condiciones desiguales, a la economía, así mismo se presenta como el mecanismo capaz romper las barreras impuestas por el sistema, dicha reinserción lograría el establecimiento de un círculo virtuoso en el que las futuras generaciones logren terminar con el desequilibrio que significa la concentración del ingreso y la existencia de la pobreza.

Finalmente es menester mencionar que ante el escenario de creciente desigualdad y altos niveles de pobreza, el Estado debe asumir su responsabilidad de creador de condiciones económicas, políticas y sociales para rescatar a la población que no ha logrado acceder a un justo nivel de vida, para ello es necesario que los temas de pobreza y desigualdad sean prioritarios en la agenda de gobierno.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro A1

DEUDA NETA DEL SECTOR PUBLICO PRESUPUESTARIO (Porcentajes del PIB)

	TOTAL	Gobierno Federal			Organismos y empresas
		Total	Interna	Externa	Total
1965	15.3	10.0	9.3	0.6	5.3
1966	14.6	9.5	8.8	0.6	5.1
1967	15.6	10.5	9.7	0.8	5.1
1968	16.9	10.5	9.4	1.1	6.4
1969	19.1	11.4	10.4	1.0	7.7
1970	19.0	11.1	10.3	0.8	7.9
1971	22.9	14.6	12.0	2.6	8.3
1972	23.7	15.6	13.1	2.5	8.1
1973	25.4	16.8	14.3	2.6	8.5
1974	25.4	17.4	14.1	3.3	8.1
1975	30.6	19.7	16.0	3.7	10.9
1976	42.3	27.0	20.4	6.6	15.3
1977	42.5	27.1	18.2	8.9	15.5
1978	42.1	25.7	18.0	7.8	16.4
1979	37.6	23.7	17.9	5.9	13.9
1980	31.4	19.9	15.5	4.3	11.5
1981	37.5	22.7	17.0	5.7	14.8
1982	76.9	43.7	26.8	16.9	33.3
1983	69.4	40.5	22.8	17.6	28.9
1984	61.0	36.4	18.1	18.3	24.5
1985	72.0	44.8	20.6	24.1	27.2
1986	102.7	76.3	26.5	49.8	26.4
1987	109.5	82.7	26.9	55.8	26.8
1988	64.1	51.5	23.7	27.8	12.6
1989	58.4	48.2	23.6	24.6	10.3
1990	52.1	47.9	21.8	26.1	4.3
1991	41.6	38.1	16.5	21.5	3.5
1992	31.3	28.0	11.9	16.2	3.3
1993	35.4	32.6	10.9	21.7	2.8
1994	34.1	31.8	4.8	27.0	2.3
1995	38.5	37.2	0.8	36.5	1.3
1996	28.7	27.8	4.7	23.1	0.9
1997	26.0	25.7	8.6	17.3	0.3
1998	28.1	27.8	9.8	18.0	0.3
1999	25.7	25.4	10.9	14.5	0.3

Fuente: Cálculos propios con datos de SHCP y Banco de México.

Cuadro A2

INFLACIÓN: Promedio INPC Dic./Dic.

	Inflación Promedio	Inflación dic/dic.
1970	7.0	
1971	5.6	5.2
1972	4.4	5.5
1973	12.4	21.3
1974	23.8	20.7
1975	15.2	11.2
1976	15.8	27.2
1977	28.9	20.7
1978	17.5	16.2
1979	18.2	20.0
1980	26.3	29.8
1981	28.0	28.7
1982	58.9	98.9
1983	101.9	80.8
1984	65.5	59.2
1985	57.7	63.7
1986	86.2	105.7
1987	131.8	159.2
1988	114.2	51.7
1989	20.0	19.7
1990	26.7	29.9
1991	22.7	18.8
1992	28.1	24.8
1993	9.8	8.0
1994	7.0	7.1
1995	35.0	52.0
1996	34.4	27.7
1997	20.8	15.7
1998	15.9	18.6
1999	16.7	12.3

Fuente: INEGI y Banco de México.

Cuadro A3

**Proporción de la desigualdad explicada por
Características personales del Jefe del Hogar
(% de la desigualdad explicada)**

País	Todas las características	Educación
Argentina*	48.6	26.5
Bolivia**	40.4	22.3
Brazil	48.7	30.2
Chile	60.8	30.1
Colombia	27.1	4.7
Costa Rica	43.8	31.5
Ecuador	18.2	9.2
El Salvador	52.7	28.9
Honduras	50.1	30.4
Mexico	49.0	31.9
Panama	50.1	30.4
Paraguay	22.4	15.4
Peru	24.8	18.6
Uruguay**	43.6	18.9
Venezuela	35.2	20.8

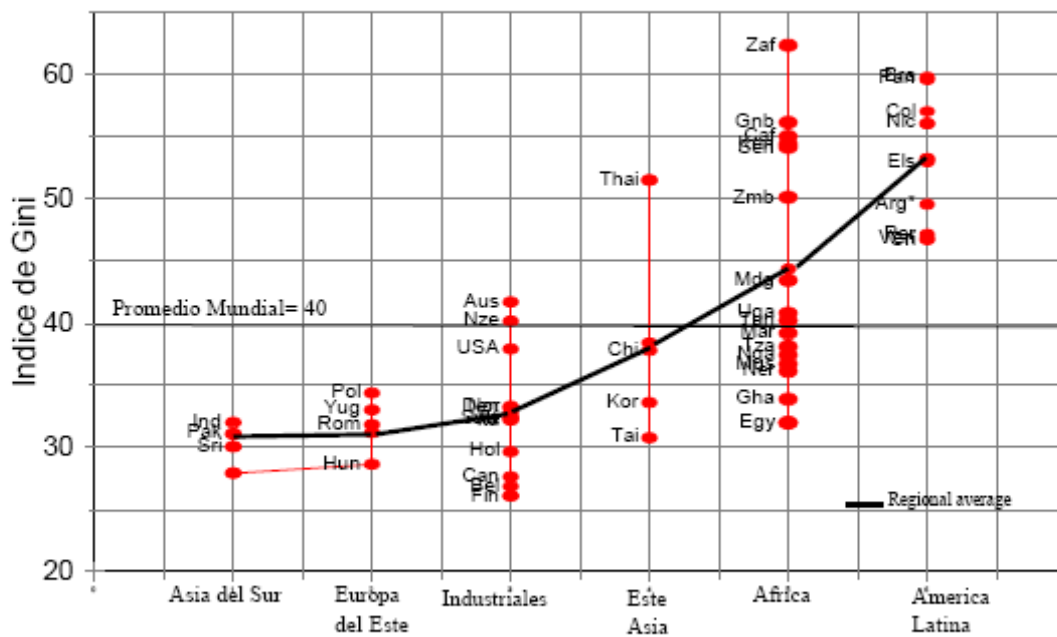
Fuente: Barros, Duryea y Székely, 1999.

* Cubre solamente Gran Buenos Aires

**Cubre solamente zonas urbanas

Grafica 1

Indice de Gini por país y región



Fuente: Barros, Duryea y Székely (1999).

BIBLIOGRAFÍA

1. Altimir Oscar, "La distribución del ingreso en México (1950-1977)", en ensayos sobre la distribución del ingreso en México, México, banco de México, 1982.
2. Amartya K. Sen, "Sobre conceptos y medidas de pobreza", en Comercio exterior, Vol. 42, No. 4, abril 1992, pp. 310-322.
3. Banco mundial, "La medición de la pobreza", en Comercio exterior, Vol. 42, No. 4, abril 1992, pp. 323-326.
4. Boltvinik Julio, "Opciones metodologicas para medir la pobreza en México", en Comercio exterior, Octubre 2001, pp. 869-878.
5. Bejar Navarro Raúl y Hernández Bringas Hectór (coord.), "población y desigualdad social en México", UNAM-CRIM, Cuernavaca, Mor. 1993.
6. Boltvinik Julio, "pobreza y estratificación social en México", INEGI, México 1994.
7. Boltvinik Julio, "Pobreza y necesidades básicas. Conceptos y métodos de medición", Caracas 1990, PNUD.
8. Boltvinik Julio, "El conocimiento y la lucha contra la pobreza en América Latina: una guía para el lector.", en Comercio exterior, Vol. 42, No. 5, Mayo 1992, pp. 483-489.
9. Boltvinik Kalinka julio y Hernández Laos Enrique, "pobreza y distribución del ingreso en México", edit. Siglo XXI, México 1999.
10. Boltvinik Julio, "El método de medición integrada de la pobreza", en Comercio exterior, Vol. 42, No. 4, abril 1992, pp. 306-309.

11. Comité Técnico para la Medición de la Pobreza, Medición de la Pobreza, variantes metodológicas y estimación preliminar, julio 2002.
12. Cordera Rolando y Tello Carlos (coord.), "la desigualdad en México", Edit. Siglo XXI, México 1984.
13. Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava, *Consideraciones sobre la Medición Estadística de la Desigualdad*. [Serie C. Metodología y Técnicas de investigación]. FLACSO. México, 1982.
14. Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava, 1995, *El ingreso de los hogares*, Serie Monografías Censales, Vol. VII, INEGI/El Colegio de México/Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, Aguascalientes, México.
15. Cortes Fernando, "El calculo de la pobreza en México a partir de la encuesta de ingresos y gastos", en Comercio exterior, Octubre 2001, pp. 879-884.
16. Cowell, F.A., *Measuring Inequality*., 1995.
17. Cuauhtémoc Anda Gutiérrez.(2002). Estructura Socioeconómica de México (1940-2000). México, D.F: Editorial Limusa. p.119-120.
18. David Ibarra, Crecimiento y distribución, el universal 19 de septiembre de 2005.
19. De la torre Rodolfo, "Cambio estructural, distribución del ingreso y política social", en El mercado de valores, año 58, octubre 1998, pp. 39-44.
20. Fernando Cortés Cáceres, Daniel Hernández, Enrique Hernández Laos, Miguel Székely y H. Vera Llamas, "Evolución y características de la pobreza en México en la última década del siglo XX", México,

Secretaría de Desarrollo Social, Serie Documentos de Investigación, agosto de 2002.

21. Gollás Manuel, "México. Crecimiento con desigualdad y pobreza (de la sustitución de importaciones a los tratados de libre comercio con quien se deje).", Serie documentos de trabajo No. 3, el Colegio de México, febrero 2003.
22. González Navarro Moisés, "La pobreza en México", México, El Colegio de México 1985.
23. Hernández Laos Enrique, "tendencias recientes en la distribución del ingreso en México 1977-1984", en La economía mexicana actual: pobreza y desarrollo incierto, UAM-I, México, 1991.
24. Hernández Laos Enrique, "Medición de la intensidad de la pobreza y de la pobreza extrema en México (1963-1988)", en Investigación Económica, Núm. 191, pp. 265-297.
25. Hernández Laos Enrique, "Retos para la medición de la pobreza en México", en Comercio exterior, Octubre 2001, pp. 860-868.
26. Hernández Laos Enrique, "Evolución de la distribución del ingreso de los hogares de México", en Comercio exterior, Vol. 48, No. 6, junio 1998, pp. 443-459.
27. Huesca Reynoso Luis, "Análisis de la polarización del ingreso de los hogares en México durante 1984-2000, en Investigación Económica, Vol. LXII, No. 246, oct-dic 2003.
28. Ifigenia Martínez. La distribución del ingreso personal, en La Distribución del Ingreso y el Desarrollo Económico de México, Instituto

de investigaciones Económicas, Escuela Nacional de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, 1960, pp. 67-92.

29. José Ayala Espino, parte 1, "Sector público de la Economía", Economía del sector público, pág. 30.
30. Joseph E. Stiglitz. (1993). Economía. (Ma. Esther Rebasco, trans.). Barcelona: Ariel. p. 31.
31. José de Jesús, Sobrevilla Calvo. (1999). Los efectos económicos de la sobrepoblación. El economista mexicano, no.1, p.75.
32. Juan Carlos Feres y Xavier Mancero, Enfoques para la medición de la pobreza. Breve revisión de la literatura, 2001.
33. Juan Carlos Feres y Xavier Mancero, El método de las necesidades básicas insatisfechas (NBI) y sus aplicaciones en América Latina, 2001.
34. Julio Castellanos Elías, Relación del endeudamiento público con la distribución del ingreso en México 1950-1999.
35. Kaldor Nicholas, "Teorías alternativas de la distribución del ingreso", en Investigación Económica, Vol. XXIX, No. 114, abril-junio 1969.
36. Kakwani, N., On a class of poverty measures. Econometrica, 1980.
37. Lavoie Marc, "Un análisis comparativo de la teoría poskeynesiana del empleo, en Investigación Económica, Vol. LX, No. 232, abril-junio 2000.
38. Leopoldo Solís. (1999) Evolución de la economía mexicana. México: Colegio Nacional. p. 261.

39. López, A.J.; Pérez R. Indicadores de Desigualdad y Pobreza. Nuevas alternativas. Documento de trabajo. 1991.
40. Luis Medina Peña. (1995). Hacia el Nuevo Estado Mexicano. Fondo de Cultura Económica.
41. Lustig Nora, "Crisis económica y niveles de vida en México: 1982-1985", en Estudios Económicos, Vol. 2, num. 2, México 1987, El Colegio de México, julio-diciembre.
42. Lustig Nora, "México: hacia la reconstrucción de una economía", el Colegio de México-FCE, México 1999, Cáp. III
43. Lustig Nora y Miguel Szekely; México: Evolución económica, pobreza y desigualdad; Washington 1997.
44. Medina, F. (1998), "Los Errores de Muestreo en Encuestas Complejas". En *Memoria del primer Taller Regional del MECOVI*, Aguascalientes, México, CEPAL, 1998, pp. 315-348.
45. Michael Rothschild y Joseph E. Stiglitz, Some Further Results on the Measurement of Inequality, 1972.
46. Olave Castillo Patricia, "Capitalismo, pobreza, polarización y exclusión social", Lecturas de América Latina, Cáp. I
47. Ruiz Velásquez Norma, "La política social en México hacia el fin de siglo", INAP.
48. Salvador, Kalifa Assad. (1976). La distribución del ingreso en México, una reconsideración del problema distributivo. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas. p.330- 340, 400.

49. Santiago Levy, "La pobreza en México", Premio Nacional de Economía, BANAMEX, México, 1992.
50. Solimano Andrés (comp.), "Desigualdad social: valores, crecimiento y el Estado, el trimestre económico No. 90, FCE, México 2000.
51. Szekely, Miguel. "la desigualdad en México: una perspectiva internacional"; en superación de la pobreza, diálogos nacionales; BID, 1999.
52. Secretaría de Gobernación, Instituto Nacional para el Federalismo y el Desarrollo Municipal, Planeación del Desarrollo.
53. Secretaría de Gobernación, Inicio de la Gestión Municipal Villahermosa Tabasco.