



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMÍA**

**LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN PERSONAL DEL
INGRESO EN MÉXICO DE 1940 AL 2020**

TESINA

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

**PRESENTA:
ANGEL ALEJANDRO CRUZ MONTOYA**



**DIRECTOR DE TESINA:
MTRO. JORGE IBARRA CONSEJO**

CIUDAD UNIVERSITARIA, CD. MX., 2022



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.

Agradecimientos

A Dios, por nunca abandonarme.

A mis padres, porque este trabajo también es producto de su esfuerzo.

Índice

Introducción.....	1
1. Planteamiento del problema	3
1.1 Justificación.....	3
1.2 Marco conceptual: delimitación del tema de investigación.....	6
1.3 Problema en el contexto del tema.....	9
1.4 Referencias sobre algunos estudios acerca del tema y problemas no abordados.....	11
1.5 Limitaciones de la Investigación y soluciones.....	16
1.6 Objetivos de investigación.....	18
1.6.1 Objetivo general.....	18
1.6.2 Objetivos particulares.....	18
1.7 Formulación de preguntas de investigación.....	19
2. Marco histórico	20
3. Marco teórico.....	25
3.1 Teorías del origen de la desigualdad en la distribución personal del ingreso.....	25
3.1.1 Las causas indirectas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso.....	26
3.1.1.1 La distribución factorial del ingreso.....	26
3.1.1.1.1 La distribución factorial del ingreso en la teoría marxista.....	27
3.1.1.1.2 La distribución factorial del ingreso en la teoría neoclásica.....	28
3.1.1.1.3 La distribución factorial del ingreso en la teoría post- keynesiana.....	31
3.1.1.1.4 El puente entre la desigualdad en la distribución factorial del ingreso y la desigualdad en la distribución personal del ingreso en la teoría neoclásica, marxista y poskeynesiana.....	33
3.1.1.2 La distribución del ingreso entre sectores de la economía.....	35
3.1.1.2.1 El puente entre la desigualdad en la distribución del ingreso entre sectores y la desigualdad en la distribución personal del ingreso.....	37
3.1.1.3 La distribución espacial del ingreso en la economía.....	38
3.1.1.3.1 El puente entre la distribución espacial del ingreso y la distribución personal del ingreso.....	43
3.1.1.4 Los enfoques de la distribución factorial, sectorial y espacial del ingreso y la transmisión de la desigualdad al enfoque personal.....	43
3.1.1.5 El crecimiento, la pobreza y la desigualdad en la distribución personal del ingreso.....	44

3.1.2	Las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso.....	46
3.2	La medición de la desigualdad en la distribución personal del ingreso	52
3.2.1	los datos en la medición de la desigualdad en la distribución personal del ingreso y sus características.....	57
3.3	Las políticas públicas y los dilemas entre la eficiencia y equidad	58
4.	Metodología para la obtención de documentación acerca de cada uno de los subtemas.....	61
5.	La desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1940 al 2020	62
5.1	Las causas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1958 al 2020 según investigadores centrados en el tema.....	63
5.2	Los métodos de medición más utilizados en México para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso de 1940 al 2020	88
5.3	La evolución en la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México según los métodos de medición más utilizados para el periodo de 1950 al 2020.....	95
5.4	Recomendaciones.....	107
5.4.1	Recomendaciones para combatir las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso.....	108
5.4.2	Recomendaciones para combatir las causas indirectas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso.....	116
6.	Conclusiones	118
7.	Anexos.....	123
8.	Referencias bibliográficas.....	125
9.	Bibliografía.....	135

Introducción

El presente trabajo teórico documental tiene por objetivo generar una referencia integral sobre la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, tomando el periodo de tiempo de 1940 al 2020, lo que puede servir para futuros interesados en el estudio del tópico. Para lograr lo anterior se utilizan investigaciones de autores que tratan el tema en el contexto mexicano y teorías elaboradas en el ámbito de la desigualdad en la distribución del ingreso.

Para guiar a este trabajo se plantearon las siguientes preguntas de investigación:

1. ¿Cuáles han sido las causas por las cuales ha surgido la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1940 al 2020 según las investigaciones relacionadas con el tema de investigación?
2. ¿Qué tipo de métodos han sido los más utilizados para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México en las investigaciones sobre el tema elaboradas en el periodo de 1940 al 2020?
3. ¿Cuál ha sido la evolución de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1950 al 2020 según las diversas investigaciones sobre el tópico?
4. ¿Qué políticas públicas se han propuesto implementar en México para disminuir la desigualdad en la distribución personal del ingreso y cuáles se podrían llevar a cabo?

De esta manera, la respuesta a cada una de ellas lleva a tener una tesina completa en torno al tópico planteado, puesto que considera las preguntas más relevantes en cuanto a la investigación de un tema, tales como, porqué surge el problema, cómo se mide, cuál ha sido su evolución y qué se podría hacer para combatirlo a partir de las propuestas existentes en la literatura y de nuevas propuestas que puedan surgir de la investigación.

Para lograr lo anterior el presente trabajo realiza una documentación conjunta acerca del origen de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, según los diversos resultados de distintas investigaciones que han brindado respuesta a dicho aspecto. Además, se analizan las formas más comunes de medirla en la literatura y su evolución, se documentan las propuestas de políticas de diversos autores para disminuirla y se termina por brindar una propuesta. Todo ello utilizando un marco teórico que brinde explicaciones acerca de las causas y formas de medición de la desigualdad

en la distribución personal del ingreso, así como algunas consideraciones de políticas públicas.

.

De esta manera, la tesina, sin contar este apartado, comienza con el planteamiento del problema, sigue con un marco histórico que sirve de contextualización del tema en el territorio mexicano, se plantea un marco teórico que permite el análisis de la documentación hecha, se desarrolla el tema respondiendo cada una de las preguntas planteadas anteriormente para con ello cumplir con el objetivo general y, por último, se dan las conclusiones acerca de lo encontrado.

1. Planteamiento del problema

En este apartado se explica por qué llevar a cabo la siguiente investigación, se delimita el tema, se plantea el problema, se recopilan investigaciones similares, se exponen los problemas no abordados acerca del tema, se resaltan las limitantes de investigación y se señalan los objetivos generales y específicos, así como las preguntas de investigación.

1.1 Justificación

La desigualdad en la distribución personal del ingreso ha sido un problema muy grande en los países subdesarrollados, como el caso de México, puesto que para el 2018 dicho país estaba dentro del 25% de las naciones con mayores niveles de desigualdad en el mundo (Agis, 2018). Lo anterior puede generar diversas consecuencias negativas, tanto en el ámbito económico, político o social, pero antes de conocer cómo se generan dichos problemas, es necesario tener un conocimiento amplio acerca del mismo tema.

Así, antes de argumentar las consecuencias de un problema económico, se debe tener una referencia profunda y detallada del mismo. Ese es precisamente el objetivo de esta investigación, generar una referencia teórica documental sobre el tema de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México que sirva a los interesados en abordar el tópico como punto de partida para su estudio.

La razón por la cual se plantea ese objetivo y, por lo tanto, realizar este trabajo de tesina, es que comúnmente cuando se habla de la desigualdad en la distribución personal del ingreso se hace olvidando algunas cuestiones teóricas o analíticas de vital importancia, que quitan peso a los resultados obtenidos en diversas investigaciones, por lo cual, esta investigación servirá para contribuir a evitar dichos desconocimientos.

Además, la falta de toma en cuenta de aspectos teóricos importantes sobre el tema también se debe a que existen pocas referencias sobre la desigualdad en la distribución en el ingreso en su enfoque personal, esto debido a la concentración de las investigaciones en el enfoque factorial de la distribución del ingreso.

Así, por casi 200 años el enfoque dominante en el estudio de la desigualdad fue el factorial, no obstante, a partir de 1970 los economistas empezaron a abordar la cuestión de lo que determina la distribución del ingreso entre individuos en una sociedad, esto debido a una combinación de dos elementos: por un lado, el incremento de los propietarios de capital a través de la población, lo que implicó que la distinción entre trabajadores y rentistas fuera menos clara y, por otro, la disponibilidad de datos sobre los ingresos personales (Daudey y García-Peñalosa, 2007).

De esta manera, la heterogeneidad dentro de los factores dio inicio al interés de abordar el enfoque personal de la distribución del ingreso. Esto último es una ventaja de dicho enfoque, puesto que permite ver cómo cada individuo se ve afectado o beneficiado en su ingreso por diversas causas y ya no solo por la ligadura al enfoque factorial de la distribución del ingreso.

En este sentido, cuando se analiza al individuo como forma más abstracta y específica de la economía, se puede percibir cómo recaen en este las desigualdades generadas en los diversos sectores, factores y espacios, a la vez que se puede reflejar que sus características (del individuo) determinan cierta parte de la desigualdad en la distribución de ingreso entre personas. Es decir, es menos simple el uso del enfoque personal para explicar la desigualdad en la distribución del ingreso pues permite incorporar múltiples causas del fenómeno.

No obstante, Francese y Mulas-Granados (2015) señalan que el interés por el enfoque factorial aún sigue presente en el análisis económico, puesto que autores como Atkinson (2009) señalan tres razones para mantener en la agenda al enfoque factorial; primero, el análisis de factores es útil para entender el *link* entre el ingreso entre factores a nivel macroeconómico y el ingreso entre individuos; segundo, los factores pueden ayudar a explicar la desigualdad a nivel personal; y tercero, los factores dirigen la preocupación de justicia social con equidad de diferentes fuentes de ingreso.

Sin embargo, las características anteriores también se pueden encontrar si se mantiene el estudio de la desigualdad bajo el enfoque personal de la distribución del ingreso. Así, es posible construir un *link* entre individuos y factores, el mismo enfoque permite señalar las causas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso de forma más precisa (puesto que se parte del mismo enfoque) y también se pueden agregar puntos normativos al análisis elaborado bajo el enfoque.

No obstante, comúnmente se han señalado algunos problemas del análisis de la distribución personal del ingreso, empezando por la necesidad de tener datos detallados a nivel individual y a nivel de hogares (Hauser y Wagner, 2002). Dicho problema se debe al relativo reciente interés en el enfoque, como ya se ha señalado, por lo que parte de la falta de disponibilidad de datos no es propiamente una cuestión intrínseca del tipo de análisis. Además, si bien es cierto que el detalle en los datos que se requieren para medir

la desigualdad en la distribución personal del ingreso es grande, la mayoría de veces es posible construir aproximaciones a estos.

Otra crítica al enfoque es que se señala que algunas teorías que pueden servir para explicar la desigualdad en la distribución personal del ingreso recargan la culpa de la desigualdad sobre el individuo. Específicamente la teoría del capital humano, como lo señala Baptiste (2001), ve a las desigualdades no como injusticias, resultados de la explotación u opresión, sino como naturales e inevitables resultados de la competitividad, del libre mercado, o como el mismo autor lo señala, como la asunción de que nuestro mundo es una meritocracia educacional en el cual el estatus socioeconómico es resultado de la inversión en educación.

No obstante, la crítica anterior al enfoque personal no aplica para todos los casos, es decir, señalar variables que son controladas por el individuo no implica tener que dejar fuera del análisis a variables que no lo son. Es pues el análisis al enfoque personal limitado si se evidencia solamente al individuo y no se toma en cuenta el contexto económico y social en el que se encuentra ubicado.

De esta manera, el estudio de la desigualdad bajo el enfoque personal de la distribución del ingreso puede retomar tanto elementos que son determinados por las decisiones del individuo como aquellos que no lo son, lo que hace más completo al análisis del enfoque al momento de examinar desigualdades y sus causas, otra razón más por la cual esta investigación considera este enfoque como punto de partida.

Por otra parte, se olvida que la delimitación geográfica es un tema que repercute en los resultados obtenidos de un tema de investigación, puesto que si bien es cierto que existen teorías generales que no conocen fronteras, centrar el tópico en México permite analizar cómo esas teorías pueden aterrizar en el contexto económico nacional.

Por ello, esta investigación surge para brindar referencias respecto a varias preguntas que podrían surgir en cuanto a la desigualdad en la distribución personal del ingreso, tales como cuál ha sido la explicación dada por investigadores acerca de su surgimiento, qué métodos de medición se han utilizado para medirla, cuál ha sido su evolución y qué políticas públicas se podrían implementar, todo ello, como se mencionó, con delimitación geográfica en México.

Son precisamente las respuestas a tales cuestiones las cuales, al contestarse, se consideran en este trabajo como una investigación integral, puesto que contienen las preguntas más importantes a responder acerca de cualquier tema. Cabe aclarar que esta tesina no pretende ser una especie de diccionario que contenga cada subtema específico acerca del tópico, sino más bien un punto de partida que contenga el conocimiento necesario para entender a la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México.

1.2 Marco conceptual: delimitación del tema de investigación

Para delimitar el tema de investigación se parte de lo general a lo particular, para así llegar al tema específico de este trabajo. A partir de lo anterior se podrán definir las variables y conceptos que componen al tópico y terminar de hacer un planteamiento completo del problema de investigación.

Primero, existen algunos tipos o dimensiones de la desigualdad, en las que destacan la desigualdad de oportunidades, de condiciones y de resultados. Respecto al primer tipo, Mora (2004) señala que la igualdad de oportunidades (contrario a la desigualdad) apunta a dotar a todos los individuos acceso a las estructuras de oportunidades, es decir, a las instituciones sociales (fundamentalmente la educación), de manera que puedan desarrollar sus capacidades plenamente. Lo anterior supone dotar de contextos iniciales idóneos para cada individuo.

La igualdad de condiciones va un paso más allá de la igualdad de oportunidades y consiste en nivelar las condiciones de vida de diferentes grupos sociales, de manera que estas no se erijan en un impedimento que les permita a individuos de distinta procedencia social tener un aprovechamiento máximo de la estructura de oportunidades existente en una sociedad (Mora, 2004). Es decir, puede que en un país exista igualdad de oportunidades, pero que por la situación social diferente de cada individuo estas situaciones representen trabas al uso de oportunidades.

Por último, y aún más allá, la igualdad de resultados expresa el máximo grado de igualdad posible, en el cual, independientemente de la estructura de oportunidades, de las condiciones a que tuvieron acceso los individuos a lo largo de la vida, o de las diferencias en las condiciones de partida, el medio social está estructurado de forma tal que asegura, a todos y cada uno de sus integrantes, igualdad en cuanto a los resultados que se obtienen en la fase madura del desarrollo, es decir, cuando el individuo deviene un ciudadano pleno (Mora, 2004).

Al respecto, Atkinson (2015) señala que la igualdad de oportunidades es un concepto *ex ante*, pues todos inician de un mismo punto de comienzo y la igualdad de resultados un concepto *ex post*, puesto que es un producto. De esta manera, para el autor, es más relevante concentrarse en la igualdad de resultados puesto que ésta afecta directamente a la igualdad de oportunidades de la siguiente generación (Atkinson, 2015).

Una vez tomado en cuenta lo anterior, la igualdad en sus diferentes tipos se puede dar tanto en el ámbito económico, político o social, con el fin de tener logros en los mismos espacios. Cuando se refiere al ámbito económico suele significar tener la misma

oportunidad, por ejemplo, en cuanto al acceso al mercado, sea al de trabajo o al mercado de bienes. El ámbito político comúnmente se relaciona a la misma oportunidad de participar en la vida política, mientras que, en el social, tener el mismo acceso a la educación, principalmente, u otros derechos sociales.

Bajo la postura anterior, la igualdad de resultados, como su nombre lo dice, es un producto, derivado de diversos factores, entre los que destacan la igualdad de oportunidades, la igualdad de condiciones o el esfuerzo, es decir, como se señaló, es un enfoque que engloba a los otros tipos de igualdades. Dichos resultados, por lo tanto, se pueden ver reflejados en el ingreso, puesto que éste muestra en términos monetarios lo derivado de los factores anteriores y además se desenvuelve en el ámbito económico.

Lo anterior coincide con la postura de Atkinson (2015), quien señala que, dentro de un marco de preocupaciones instrumentales, el ingreso es solo una dimensión y las diferencias de ingreso deberían de ser interpretadas desde el punto de vista de diferentes circunstancias y de oportunidades subyacentes.

Por otro lado, una manera de clasificar a la desigualdad de ingreso es a través de la distribución del ingreso entre factores, sectores, espacios o personas, siendo estos los enfoques en los que se analiza la distribución del ingreso. De esta manera, a continuación, se explica brevemente de lo que trata cada uno de ellos.

El enfoque factorial es el comúnmente más usado en la enseñanza de la macroeconomía siendo que este es el que muestra cómo se reparte la renta generada en una economía entre todos y cada uno de los factores de la producción, los cuales son generalmente el trabajo y el capital, pero que también llega a incorporar las rentas mixtas y los ingresos del sector público (Cuadrado et al., 2010).

A su vez, también existe el enfoque de la distribución personal del ingreso, el cual se refiere al reparto entre los individuos de los ingresos totales, descontando impuestos y añadiendo transferencias, de tal forma que no importa el sector o la región donde se produzca, o del factor productivo que la remunere, dado que la relevancia de este tipo de enfoque se centra en la dispersión de las rentas de los hogares con respecto a su valor medio (Cuadrado, et al. 2010).

Por último, otros dos enfoques de la distribución del ingreso son el enfoque sectorial y el espacial. El primero de ellos se refiere a cómo se reparten los ingresos totales de la economía entre los sectores que la conforman. A su vez, el enfoque espacial se centra en cómo se reparte los ingresos totales de la economía entre las distintas regiones que conforman dicho territorio.

Condensando la información expuesta hasta ahora, la desigualdad en la distribución personal del ingreso maneja un enfoque de la distribución del ingreso (personal), que es compatible con un tipo o dimensión de la desigualdad (de resultados) y que puede

señalarse que se da en un ámbito (económico¹), es esta clasificación la que sigue el tema abordado en esta investigación.

Una vez conocida la relación entre los tipos, ámbitos y enfoques de la desigualdad y llegado a la delimitación del tema en el contexto de la desigualdad en general, se pueden definir las variables que componen al mismo enunciado del tópico. De esta manera, primero se procederá a definir lo que es la desigualdad, noción que parte de su antónimo “igualdad”.

De acuerdo con Rutherford (2002) la igualdad se define como el alcance de la misma cantidad de bienestar económico por persona o las mismas oportunidades económicas para cada individuo. En la definición anterior se debe de hacer énfasis en que esta trata de igualdad en términos de mismas unidades y en términos económicos. Además, aborda un concepto clave, como lo es el bienestar económico. No obstante, en la presente investigación se abordará a la igualdad en términos de distribución del ingreso, por lo tanto, se hace referencia a la desigualdad de la distribución del ingreso como a la existencia de diferentes dotaciones de renta que cada individuo o factor recibe respecto al total de ingresos generados en cierto periodo en cierto territorio.²

Respecto al ingreso, Grupo de Camberra (2001, como se citó en INEGI [Instituto Nacional de Estadística y Geografía], 2018) afirma:

En términos generales, el ingreso se refiere a las entradas regulares o recurrentes que tienen los hogares, como los sueldos, salarios, ganancias de negocios propios, intereses, pensiones o jubilaciones. Las entradas grandes y esporádicas, como una herencia o ganarse la lotería, no se consideran ingreso sino una transferencia de capital ya que no es probable que se gasten inmediatamente y porque son entradas de una sola vez. (p.8)

Esta definición toma en cuenta dos situaciones: la primera es que si bien habla de hogares esto lo hace en concordancia con las limitaciones de medición estadísticas, las cuales no permiten estimar el ingreso personal de forma aislada de cada individuo de un territorio: la segunda, que toma en cuenta los tres elementos que comúnmente se usan para generar una definición del ingreso, siendo estos la regularidad de las entradas, la contribución de las entradas al bienestar y la exclusión de las entradas que disminuyen el patrimonio neto (INEGI, 2018).

De esta manera, la definición del ingreso se aborda desde el contexto en el que se incurra, pero ello no significa que deba perder los tres elementos mencionados en el

¹ El ámbito es económico puesto que el ingreso se relaciona con las leyes de producción distribución y consumo, dado que es el pago que cada individuo realiza por participar en los procesos económicos.

² Nótese que se puede referir a la distribución no solo entre individuos, sino también entre factores de la producción.

párrafo anterior, es decir, que cuando se habla de ingresos del factor capital se está hablando de la misma noción que el ingreso de un trabajador, lo que cambia solo es quién recibe dicho ingreso.

Una vez aclarados los conceptos que competen a la explicación del tema de investigación, se puede resumir que cuando se expresa el título de *desigualdad en la distribución personal del ingreso en México* se hace referencia a las distintas dotaciones de ingreso que cada individuo residente en México recibe del total de ingresos generados en dicho país, en cierto periodo de tiempo.

Por último, se escoge la delimitación temporal de 1940 al 2020 para que se pueda observar el cambio en las formas de medición, evolución y causas en los distintos modelos económicos que México ha tenido, esto es, el modelo de industrialización por sustitución de importaciones, el desarrollo estabilizador, el desarrollo compartido y la implementación de la ideología neoliberal.

1.3 Problema en el contexto del tema

En México, la desigualdad en la distribución personal del ingreso se ha mantenido estancada a lo largo de las últimas décadas, sin haber avances en cuanto a su disminución, lo que se refleja en el coeficiente de Gini, el cual, según las investigaciones de Cortés y Vargas (2017) se ha mantenido por encima del 0.49 de 1983 al 2014.³ Así, dicho nivel de desigualdad puede generar consecuencias negativas en la economía, política y sociedad, o simplemente es indeseable que exista y ello mismo es un problema que genera preocupación.

De esta manera, la desigualdad como problema y preocupación se puede ver desde dos enfoques: el enfoque instrumental y el intrínseco (Atkinson, 2015). El primero de ellos trata de señalar que la desigualdad de resultados es una preocupación porque genera consecuencias negativas en los ámbitos mencionados en el párrafo anterior (Atkinson, 2015).⁴

³ El coeficiente de Gini del ingreso per cápita.

⁴ Es necesario precisar que la desigualdad en la distribución personal del ingreso “cabe” dentro de la desigualdad de resultados, puesto que, como se dijo en el apartado anterior, la desigualdad en el ingreso puede considerarse en el tipo de resultados y como Atkinson (2015) explica, el ingreso es una dimensión más de las preocupaciones instrumentales. Por lo que respecta al enfoque personal este solo agrega algo de delimitación adicional.

Dichas preocupaciones son expuestas por Stiglitz (2016) y Anderson (2015), principalmente, quienes argumentan que la desigualdad en la distribución del ingreso puede generar menor demanda, menor productividad, menor crecimiento económico, menor estabilidad, menor eficiencia, daño a la democracia, daño a la paz o generar pobreza.⁵

Por otro lado, en cuanto al tipo de preocupación intrínseco, este abarca las teorías de justicia social que ven a la desigualdad como un problema en sí mismo (Atkinson, 2015). En cuanto a los autores más relevantes que se engloban en este enfoque se encuentran Rawls (2001) y Fakuda-Parr (2015). No obstante, es necesario aclarar que las ideas acerca de la preocupación por la desigualdad en Rawls (2001) se llegan a enfocar en la desigualdad de oportunidades.

Sin embargo, se puede usar el pensamiento de Rawls (2001) y su teoría como referencia para señalar que pueden existir preocupaciones intrínsecas respecto a la desigualdad en la distribución personal del ingreso, puesto que, la clasificación de Atkinson (2015) es general, es decir, no solamente se usa la preocupación intrínseca en la desigualdad de oportunidades y no está ligada solo a ella, sino que abarca distintos tipos de desigualdades como la de resultados.

De esta forma, las preocupaciones intrínsecas se cuestionan el por qué permitir la desigualdad en la distribución del ingreso y convivir con ella como algo natural. Por lo tanto, el tipo de preocupaciones intrínsecas se centran en la aversión a la desigualdad por ser algo malo en sí mismo. Como se notará, ello implica valoraciones normativas.

Así, lo que se pretende mostrar con la síntesis anterior acerca de las preocupaciones que pueden existir por la desigualdad en la distribución personal del ingreso como un problema en diversos ámbitos es que dicho tipo de desigualdad, existente en México, puede tener consecuencias negativas para la economía, política o sociedad o ser un problema en sí mismo si se ve con preocupación intrínseca.

No obstante, a pesar de lo anterior, como ya se señaló, la investigación de la desigualdad en la distribución personal del ingreso presenta un problema; su relativo nuevo interés por diversos economistas. En línea con lo anterior, Atkinson (2015) resalta que el estudio de la desigualdad se ha mantenido casi igual a través del tiempo, desde que economistas como Dalton notaron a principios del siglo pasado que las teorías de la distribución estaban preocupadas en la distribución de los factores, pero no en la distribución entre personas.

⁵ En el caso de Anderson (2015), el autor hace un análisis de la desigualdad y sus consecuencias de forma general, sin embargo, se supone en este trabajo que las preocupaciones que expone acerca de la desigualdad en general también aplican a la desigualdad en la distribución personal del ingreso. Por el contrario, Stiglitz (2016) centra su análisis en la desigualdad de resultados y específicamente en las comparaciones de ingresos entre individuos.

De este modo, se suele olvidar que la distribución del ingreso forma una estructura que depende de sectores, factores y espacios, pero al ser estos heterogéneos por diversas situaciones se hace difícil tomarlas como base para observar y estudiar la desigualdad en la distribución del ingreso, puesto que pertenecer a un mismo sector, región o factor no garantiza tener la misma dotación de ingreso y no explica cómo se da ella entre dichos enfoques. Esto refuerza el interés por el enfoque personal de la distribución del ingreso al permitir analizar distintos impactos de desigualdades en el individuo.

Por otra parte, como se mencionó en la delimitación del tema y en línea con Atkinson (2015) es más relevante concentrarse en la igualdad de resultados puesto que ésta afecta directamente a la igualdad de oportunidades de la siguiente generación. Por lo anterior, centrarse en el ingreso, el cual es en sí mismo un resultado, permite ir más allá de la igualdad de oportunidades y buscar una igualdad basada también en las condiciones de los individuos y su capacidad para aprovechar las oportunidades.

Considerando lo anterior se puede argumentar que existe evidencia teórica que considera a la desigualdad en la distribución personal del ingreso como un problema de carácter principalmente económico, por lo cual, los efectos negativos que podría causar en México en distintos ámbitos son grandes al haber una desigualdad en la distribución personal del ingreso alta en comparación con los países más desarrollados, lo que hace necesario su estudio y convierte a la desigualdad, en el enfoque, ámbito y tipo aquí tratado en un problema.

1.4 Referencias sobre algunos estudios acerca del tema y problemas no abordados

Como ya se señaló en la justificación, esta investigación pretende realizarse de manera integral respecto al tema de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1940 al 2020, pero, sobre todo, ser una referencia teórico documental acerca del tópico, en donde se contesten, con base en las investigaciones existentes, cada una de las preguntas que se consideran necesarias de responder al realizar una investigación sobre un tema dado.

Dichas preguntas se enfocan en la documentación de los orígenes de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México según los investigadores interesados en el tema, en el análisis de cómo se ha medido comúnmente en diversos estudios y cuál ha sido su evolución y en la documentación de las propuestas de diversos autores para

disminuirla, ello relacionándolo con la teoría existente acerca de las causas y los métodos de medición, principalmente.

Así, hurgando en la literatura sobre el tema, algunos autores como Jusidman (2009) han tratado de ver la evolución de la desigualdad en México, centrándose en la discriminación como causa y señalando las políticas públicas que se han aplicado para eliminarla y las que se podrían aplicar. No obstante, la autora lo hace de forma poco profunda sin ahondar en la teoría ni considerar los distintos métodos de medición de la desigualdad.

Algunos otros autores como López (1983) han abordado las causas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, su evolución y las políticas públicas que podrían implementarse para disminuirla. Este trabajo podría considerarse pionero en cuanto a lo que se espera lograr en esta investigación, sin embargo, han pasado casi 40 años de su realización y por lo tanto deja de lado las investigaciones surgidas de temas como las teorías de capital humano. Además, tampoco aborda los distintos métodos de medición implementados en México acerca de la desigualdad.

De esta manera, la idea de realizar una investigación teórico documental sobre la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México no se ha realizado antes de la forma aquí planteada, puesto que en la presente investigación se hace un análisis teórico profundo acerca de las causas del problema, se consideran las formas de medición del tema y se analizan los resultados más recientes en cuanto a cada pregunta de investigación realizada para así llegar a generar una investigación integral.

Por otra parte, revisando la literatura se pueden encontrar diversas investigaciones que abordan alguno de los factores que originan la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, aunque de forma aislada y no como lo hace López (1983) o Jusidman (2009) o como se pretende lograr en el presente trabajo de grado, es decir, de forma conjunta.

Dichas investigaciones van desde las que se enfocan en la movilidad económica con estudios de Campos et al. (2021), hasta aquellos que se enfocan en los aspectos de la desigualdad de género que terminan por influir en la desigualdad en la distribución del ingreso entre personas, en donde se encuentran a autores como García (2008), del Razo (2003) y a instituciones como el Instituto Nacional de las Mujeres (2016) quienes ven actos que discriminan entre hombres y mujeres, en contra de las mujeres, puesto que estas reciben un menor salario aún teniendo las mismas características en términos de capital humano.⁶

⁶ Una vez expuesto el marco teórico se podrán identificar las teorías que explican la desigualdad en la distribución personal del ingreso, por lo tanto, sus orígenes y a partir de ello se podrán encontrar más investigaciones que se agrupen bajo dicho contexto.

En cuanto a las investigaciones que se han encargado de medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, o que la abordan junto con otras mediciones, estas suelen utilizar el índice de Gini o algunas medidas con carácter normativo, aunque estas últimas son menos abundantes en la literatura económica. Investigadores como Esquivel (2020), Campos y Rodas (2019) y Carreño (2017) hacen una revisión de la literatura existente respecto a las metodologías utilizadas en México, contrastando brevemente cada una de ellas.

En este contexto, respecto a las mediciones positivas podemos encontrar a del Castillo (2015) quien ajusta los datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) en México con la información de las Cuentas Nacionales. De igual manera, Santaella et al. (2017) se enfocan en el desajuste utilizando la familia de distribuciones conocida como Gama Generalizada (GG), encontrando que con los ajustes realizados la desigualdad en la distribución del ingreso puede aumentar hasta un 40%.

Los autores anteriores utilizan el coeficiente de Gini como método principal para calcular la desigualdad, pero aplican dicha medida en el contexto mexicano, resaltando los problemas estadísticos que surgen al tomar una u otra base de datos y pretenden demostrar que dichas bases, aun hablando todas del ingreso, tienden a tener diferencias en sus datos y por lo tanto en los resultados calculados por el coeficiente de Gini.

Cortés y Vargas (2017) documentan los diversos procedimientos que se han usado en México para corregir los desajustes en los ingresos reportados por la ENIGH y los reportados en las cuentas nacionales. No obstante, lo hacen de dicha situación específica y no abordan otros métodos de medición utilizados en México para medir a la desigualdad en la distribución del ingreso, a diferencia de la presente investigación que también tomará en cuenta métodos normativos.

En cuanto a estos últimos, Olguín (2017) realiza la aplicación de medidas de desigualdad del ingreso basadas en el índice de Atkinson, para México en el periodo de 1984 al 2010, destacando que durante las épocas posteriores a las crisis (1996 y 2010) la desigualdad tiende a disminuir.

Por otra parte, en cuanto a la evolución de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, esta se ha abordado frecuentemente en la literatura. Cabe resaltar que el punto anterior, acerca de los métodos utilizados para medir la desigualdad en la distribución del ingreso en México, influye en los resultados obtenidos al revisar la evolución, puesto que, como es obvio, la metodología usada permite favorecer a una u otra postura acerca de la disminución o incremento de la desigualdad en la distribución del ingreso a través del tiempo, o simplemente, aun sin tener dicha intención, los métodos utilizados son relevantes a la hora de mostrar la evolución de una variable.

De esta manera, y en forma de ejemplo de la idea anterior, Cortés y Vargas (2017) realizan un ejercicio en donde en un primer momento estiman el coeficiente de Gini usando las distintas encuestas de ingreso sin corregir los datos, siendo que, a partir de ello, se observa lo señalado por Cortés (2013) acerca de las tres fases de la desigualdad en México: de 1963 a 1984 la desigualdad disminuye, de 1989 al 2000 aumenta y del 2002 al 2014 vuelve a disminuir.⁷

No obstante, si se utiliza un ajuste de las ENIGH a los datos de las cuentas nacionales bajo la condición de que la sub declaración es proporcional al ingreso a partir del quinto decil y que varía entre 35 y 65% (suponiendo también truncamiento) la desigualdad en la distribución del ingreso tendría un periodo ligero de aumento del 2008 al 2014 (Cortés y Vargas, 2017).

Por su parte, en cuanto a las políticas públicas que podrían implementarse de manera más profunda para disminuir o abatir la desigualdad en la distribución personal de ingreso, estas se centran en el gasto social, puesto que se ha demostrado que tienen incidencia indirecta en la disminución de la desigualdad aquí tratada. No obstante, son escasos los estudios que documenten las diversas políticas que se podrían implementar en México y cada uno suele proponer la suya.

De esta forma, Brosio et al. (2017) analizan brevemente la eficiencia redistributiva de la política fiscal en México y encuentran que el gasto en protección social resulta más eficiente que el gasto en educación o en salud, ya que calculan que el coeficiente de Gini disminuye 0.00007 por cada mil millones de pesos gastados por el gobierno. Los autores concluyen con que existe una evidente disyuntiva entre mejorar desigualdades y disparidades territoriales, dado que consideran que el efecto redistributivo del gasto social puede ser atenuado por el efecto del IVA.

Por su lado, Ocampo y Gómez-Arteaga (2017) calculan también la eficiencia redistributiva, demostrando que en los países con sistemas de protección social intermedios (en donde incluyen a México) reducen la desigualdad a través de transferencias directas y en especie 0.010 y 0.037 del coeficiente de Gini respectivamente. Los autores concluyen con que en la mayoría de los países de América Latina todavía existen altos niveles de informalidad en el mercado de trabajo, un exiguo nivel de contribuciones obligatorias a la seguridad social, una protección social contributiva de limitada cobertura y una política fiscal con un bajo impacto redistributivo.

Respecto a otros tipos de propuestas que se han planteado para disminuir la desigualdad en la distribución personal del ingreso, una de ellas se ha basado en la idea del impuesto negativo a la renta, difundido ampliamente por Friedman en la década de 1960, el cual

⁷ Cortés y Vargas (2017) señalan que toda la información que se presenta en la primera sección emplea los datos que proporcionan las encuestas (de ingresos), sin corregirlos, por lo que de acuerdo con las ideas ya presentadas, según los autores, se subestima la desigualdad en la distribución del ingreso en el país.

supone que no desincentivará al trabajo, a diferencia de transferencias directas que s  podrían hacerlo.

De esta forma, Alberro (2018), con base en la ENIGH 2016, estima el costo fiscal de introducir dicho impuesto en México, así como su impacto en el coeficiente de Gini. El autor señala que el esquema de su método plantea que el Estado cubra la diferencia de un nivel de ingreso deseable y el nivel de ingreso del derechohabiente, destacando que solo tendrían acceso a él aquellas personas mayores a 18 años que declararan sus ingresos ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Así, en resumidas cuentas, en la literatura, respecto a la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, existen pocas investigaciones que han documentado acerca de las diversas causas del tema y políticas públicas que se podrían implementar, esto de forma conjunta. Además, las existentes carecen de profundidad teórica, y en el caso de López (1983) presenta resultados añejos por el año en el que se realizó la investigación.

Ante dicha situación, la presente tesina sí cuenta con un marco teórico acerca de las causas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso y de sus métodos de medición y relaciona dichas teorías y metodologías con los resultados encontrados en las investigaciones realizadas por diversos autores en cuanto a los orígenes del problema en México y en la forma en que se ha medido. Además, los resultados est n actualizados al 2020.

Por lo tanto, el presente trabajo realiza una documentación conjunta acerca del origen de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, según los diversos resultados de diversas investigaciones que han brindado respuesta a dicho aspecto. Además, se analizan las formas más comunes de medirla en la literatura y su evolución, se documentan las propuestas de políticas de diversos autores y se termina por brindar una propuesta. Todo ello utilizando un marco teórico que brinde explicaciones acerca de las causas y formas de medición de la desigualdad en la distribución personal del ingreso.

1.5 Limitaciones de la Investigación y soluciones

Con base en la revisión de la literatura se puede señalar que una de las principales limitaciones para llevar a cabo la investigación es que el enfoque personal de la distribución en el ingreso es muy preciso y, por lo tanto, las investigaciones que se encargan de estudiar la desigualdad en la distribución del ingreso no suelen aclarar el enfoque que utilizan. Es decir, según la revisión de la literatura respecto al tema, pocas veces se aclaran dos preguntas claves: ¿desigualdad de qué y entre quiénes?

Lo anterior se debe quizá a que a veces el lector tiene que encontrar la respuesta a dicha pregunta. Por ejemplo, Santaella et al. (2017) señalan que una vez llevado a cabo su procedimiento utilizando varias encuestas y bases de datos se puede observar que la desigualdad económica es bastante mayor de lo que la encuesta por sí sola nos permite ver. En la anterior declaración no se especifica entre quienes se está midiendo la desigualdad económica y, sobre todo, a qué se refieren con la desigualdad económica.

No obstante, si se pone atención al documento se nota que utilizan datos de encuestas de ingreso en hogares (un aproximado a información de ingresos entre personas) y datos del ingreso de los ciudadanos, aportados por el Sistema de Administración Tributaria (SAT) por lo que se puede señalar que cuando se refieren a desigualdad económica están haciendo énfasis a la desigualdad en la distribución del ingreso entre personas.

Es precisamente la utilización de los datos de los ingresos de los hogares una limitación más encontrada. Esto es así, dado que, cuando se pretende medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso, por lo general se utilizan datos de los hogares, ya que existen limitaciones estadísticas y de acceso a la información, las cuales no permiten estimar el ingreso de cada individuo que conforma un país de forma particular o hay individuos que se encuentran interrelacionados con otros.

Es este último punto el cual Gasparini et al. (2013) retoman, puesto que señalan que las personas no viven aisladas, sino agrupadas en hogares que comparten un mismo presupuesto, por lo que el nivel de vida de un individuo está menos vinculado a su ingreso particular que al ingreso total del hogar y a la forma como este se reparte entre sus miembros, siendo que el hecho que los individuos compartan recursos económicos dentro de unidades familiares introduce a complicaciones en el análisis distributivo.

Al respecto, Cuadrado et al. (2010) señalan que cuando se estudia la distribución del ingreso entre personas la relevancia se centra en la dispersión de las rentas de los hogares con respecto a su valor medio. Ello concuerda con la normalización de utilizar el ingreso de los hogares para medir la desigualdad en la distribución del ingreso con el

enfoque personal, por lo cual si se sigue suponiendo que cuando se habla de desigualdad de ingreso entre hogares se puede también referir a la desigualdad entre personas, el problema estará resuelto, o incluso se puede dividir el ingreso por hogar entre sus integrantes y en un análisis más refinado, se pueden tomar principios de equivalencia entre individuos (de acuerdo con edades).⁸

Un problema del mismo carácter de delimitación sucede cuando se intenta buscar en la literatura investigaciones hechas en el contexto mexicano acerca de los posibles orígenes de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, puesto que las investigaciones encontradas se centran en temas con distintos propósitos. Un ejemplo de ello sucede cuando, teóricamente, autores como Fernández et al. (2006) establecen que una de las causas en la desigualdad en la distribución personal del ingreso es la discriminación.

Bajo este contexto, como se mostró en el apartado anterior, existen investigaciones enfocadas en señalar la desigualdad en los salarios entre hombres y mujeres, siendo que dichas desigualdades no son causadas por tener diferentes características en términos de capital humano sino por el acto discriminante hacia la mujer por el hecho de serlo (García, 2008). Dicho resultado, en teoría, provoca desigualdad en la distribución del ingreso entre personas y comprueba ser una causa en México de dicho problema, aunque el objetivo de García (2008) no es señalarlo, sino resaltar la desigualdad entre dos grupos: el de hombres y mujeres.

Aun con la disparidad entre objetivos en las investigaciones, se pueden recoger los resultados de investigaciones como la de García (2008) puesto que comprueba una causa teórica en la desigualdad en la distribución personal del ingreso, aunque, como se señaló, su objetivo sea más específico y diferente.

De esta manera, para saber qué investigaciones documentar y recogerlas en el marco de la desigualdad en la distribución personal del ingreso se tiene que construir un marco teórico que delimite qué investigaciones caben dentro de la presente tesina y aquellos resultados que son significativos para la investigación en el contexto del marco establecido, lo que permitiría elegir de manera objetiva las investigaciones existentes.

⁸ No obstante, la información de ingresos obtenida a través de encuestas de hogares tampoco escapa de problemas intrínsecos tales como la subdeclaración o el truncamiento.

1.6 Objetivos de investigación

Tomando en cuenta el tema de la presente investigación, la justificación, las limitaciones de investigación y lo encontrado en la literatura sobre el tema se plantean los siguientes objetivos.

1.6.1 *Objetivo general*

- Generar una referencia teórica documental integral sobre la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, tomando el periodo de tiempo de 1940 al 2020 para futuros interesados en el estudio del tópico.⁹

1.6.2 *Objetivos particulares*

- Documentar por qué causas ha surgido la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1940 al 2020 según las investigaciones relacionadas con el tema de investigación.
- Analizar qué tipo de métodos han sido los más utilizados para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México en las investigaciones sobre el tema elaboradas en el periodo de 1940 al 2020.
- Exponer la evolución de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México según los métodos de medición más utilizados para el periodo de 1950 al 2020.
- Documentar qué propuestas han dado los diversos investigadores acerca de políticas públicas que se podrían implementar en México para disminuir la

⁹ Nótese que con integral se refiere a alcanzar cada uno de los objetivos particulares de esta sección y que se plantean de manera general en la justificación a través de preguntas de investigación.

desigualdad en la distribución personal del ingreso y proponer una de forma general.

1.7 Formulación de preguntas de investigación

Las siguientes preguntas son las que se pretenden contestar a lo largo de la siguiente investigación, siendo que la respuesta a cada una de ellas generará en su conjunto una investigación integral sobre la desigualdad en la distribución personal del ingreso.

1. ¿Cuáles han sido las causas por las cuales ha surgido la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1940 al 2020 según las investigaciones relacionadas con el tema de investigación?
2. ¿Qué tipo de métodos han sido los más utilizados para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México en las investigaciones sobre el tema elaboradas en el periodo de 1940 al 2020?
3. ¿Cuál ha sido la evolución de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1950 al 2020 según las diversas investigaciones sobre el tópico?
4. ¿Qué políticas públicas se han propuesto implementar en México para disminuir la desigualdad en la distribución personal del ingreso y cuáles se podrían llevar a cabo?

2. Marco histórico

En este capítulo se aborda un breve marco histórico que puede servir de referencia para el desarrollo del trabajo y para establecer un contexto en el cual se desprenden las posibles causas y evolución de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México. Esto se hace tomando como referencia a Barba y Valencia (2013), quienes definen tres etapas del régimen de bienestar mexicano, las cuales comienzan en 1910.

La utilización del análisis de los autores permite complementar la historia de los eventos económicos y sociales más relevantes relacionados con la desigualdad en la distribución del ingreso que sucedieron de 1910 al 2020 con una examinación de las acciones del gobierno federal mexicano en términos del bienestar en dicho periodo de tiempo.

De esta forma, Barba Y Valencia (2013) señalan que la primera etapa del régimen de bienestar mexicano comenzó en 1910, con una política social implementada para legitimar y forzar el control político de los vencedores de la revolución, cuyas acciones se plasmaron en el artículo 27 y 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los cuales beneficiaban a campesinos y obreros, principalmente, con el planteamiento de disolución de latifundios y jornadas de trabajo de ocho horas junto con salarios mínimos.

Durante estos treinta años de la etapa resaltada por los autores, la inestabilidad política fue muy frecuente. La Revolución Mexicana estalló el 20 de noviembre de 1910 a causa del despojo de las tierras de campesinos, la constante acumulación de estas en unas cuantas personas, los conflictos laborales terminados en represión y la reelección del expresidente Díaz, aun cuando había afirmado no hacerlo (Cárdenas, 2019).

Así, diversos grupos de revolucionarios se levantaron en armas durante los siguientes años, destacando Zapata con su Plan de Ayala, el cual buscaba la recuperación de tierras para los pueblos (Cárdenas, 2019). Dicho Plan mostraba un interés profundo por parte del líder revolucionario para lograr la distribución de la tierra que en aquel entonces representaba la riqueza de los pueblos, puesto que de ella se desprendían los ingresos de los campesinos.

De esta forma, de 1910 a 1917 hubo años intensos de fracciones zapatistas, villistas y carrancistas, las cuales lucharon por el control político del país, hasta, aparentemente, la promulgación de la constitución del 5 de febrero de 1917 a la que hacen referencia Barba y Valencia (2013). No obstante, para Cárdenas (2019), la situación política y económica del país también fue difícil durante los años veinte, puesto que se necesitaba pacificar al país, promover la armonía social y no enfrentar a las élites, lo que durante el gobierno de Obregón (1920-1924) se logró mediante el reparto agrario para hacer

parecer que se les hacía justicia a las clases campesinas y militares, pero ello era para acumular mayor poder político.

De esta manera, las preocupaciones por la justicia social en el gobierno de Obregón y posteriormente en el gobierno de Calles (1924-1928) tuvieron bases en objetivos mayores que los beneficiaban políticamente, y les ayudaban a mantener la paz del país. En cuanto a los indicios de las causas de la desigualdad regional en México, Cárdenas (2019) señala que durante los años veinte las grandes propiedades producían los bienes agrícolas más comerciales, mientras que los pequeños productores que habían obtenido tierras de la repartición agraria producían maíz y frijol para el autoconsumo.

Para el gobierno de Lázaro Cárdenas (1934-1940), una vez superada la crisis de 1929, la cual tuvo repercusiones en la economía mexicana por la caída de la demanda y del comercio exterior, el reparto agrario continuó. Es en esta década en la cual el sector agrícola se estancó frente al sector industrial debido al deterioro en los términos de intercambio internos, lo que disminuyó los incentivos para invertir y producir en la agricultura (Cárdenas, 2019). Lo anterior se puede ver como un factor generador de desigualdad sectorial.

Además, para el gobierno de Lázaro Cárdenas, se estableció un plan sexenal que guiaría su política económica y de desarrollo. De esta manera Cárdenas implementó un fuerte gasto social en salubridad y educación, construyendo hospitales y generando políticas de asistencia pública, lo que lo ayudó a construir una política de masas (Cárdenas, 2019).

Los eventos históricos anteriores coinciden con la visión de Barba y Valencia (2013) acerca de un Estado benefactor dispuesto a preocuparse por la repartición de la tierra (que representaba de alguna manera una gran fuente de riqueza) para controlar la paz y conservar el poder político y no por un altruismo y verdadera percepción de un sentido de la justicia social, al menos hasta antes de Cárdenas y su plan sexenal que contenía una política social definida en su gobierno.

Por otra parte, la segunda etapa planteada por Barba y Valencia (2013) la llaman la etapa modernizadora, la cual inició en 1940 y terminó en 1982, y se caracterizó por enfocarse en la modernización vía industrialización por sustitución de importaciones. En este Estado del bienestar, según los autores, había un intercambio de beneficios y lealtad entre el gobierno y la población urbana, no obstante, los académicos señalan que fue precisamente en esta etapa en la cual hubo una segmentación entre el sector rural y el urbano en temas de acceso a la vivienda y salud.

En esta nueva etapa surgieron algunos eventos interesantes en cuanto a la economía de México y las políticas públicas. De esta manera, para Cárdenas (2019) el crecimiento económico, sin considerar la inflación, comenzó desde 1940 y terminó por 1962, siendo que la etapa de desarrollo estabilizador (crecimiento con estabilidad de precios, tipo de

cambio y finanzas) se sitúa en el periodo de 1956 (dos años después de la devaluación del peso) a 1976. Dicha etapa de crecimiento se vivió en un marco de la segunda guerra mundial (1939-1945) que benefició a las exportaciones mexicanas, así como la guerra de Corea (1950-1953) que también terminó por beneficiar a la economía mexicana por el aumento de la demanda exterior.

De este modo, Cárdenas (2019) destaca el acuerdo tácito entre clases medias compuestas por profesionistas, pequeños empresarios o maestros, en el cual dichos grupos aceptaban no inmiscuirse en asuntos públicos, con limitada libertad de expresión y a no protestar, todo ello a cambio de más salud, educación y oportunidades de empleo, aunque ello dejó fuera a ferrocarrileros, petroleros, mineros o movimientos de izquierda, lo que contribuyó a vencer el pacto a mediados de los sesenta, porque además se evidenció que no sería posible aumentar los salarios reales de forma indefinida.

Además, de 1963 a 1981 también hubo un auge en el crecimiento de la economía, aunque marcado por algunos movimientos sociales y procesos inflacionarios más constantes. Aun con ello, el auge permitió un aumento de la clase media, la reducción de la pobreza y mejoras en la salud y la vivienda, siendo estos años marcados por la transformación social, que se reflejó en niveles de vida más altos e incluso la distribución del ingreso mejoró también (Cárdenas, 2019).

De esta manera, conforme fueron creciendo las clases medias y el avance económico no fue homogéneo se volvió evidente en la clase media que ya no era tan sencillo avanzar en la escalera socioeconómica y se levantaron algunas protestas en el país, como la de los médicos en 1964, los cuales exigían mejores condiciones de trabajo (Cárdenas, 2019). Dichas presiones, junto con las molestias agraristas obligaron al presidente Días Ordaz a beneficiar a industrias, sindicatos y a clases populares adscritas al PRI (Cárdenas, 2019).

En dicho contexto de la década de los sesenta se llevó a cabo el movimiento estudiantil de 1968 en el cual estudiantes fueron reprimidos violentamente a manos del gobierno federal. Lo anterior marcó un hecho histórico en el actuar del gobierno mexicano, no porque antes no hubiera reprimido, sino porque el ataque a estudiantes quedó en la memoria colectiva. Para 1971 una represión más tomó lugar en la Ciudad de México en contra de estudiantes que se manifestaban en apoyo a conflictos entre la universidad de Nuevo León y el gobierno de aquel Estado.

La situación anterior de inestabilidad política, hartazgo social, pérdida de legitimidad del régimen y aumento de las protestas en el país (principalmente entre estudiantes) generaron que durante el gobierno de Echeverría (1970-1976) se tomaran medidas encaminadas en el apoyo popular. Dichas medidas se basaron en el plan de Desarrollo Compartido que buscaba procurar el bienestar de la población.

Así, la delimitación de Barba y Valencia (2013) en una segunda etapa del régimen de bienestar mexicano es congruente por los hechos históricos sucedidos de 1940 a 1982, en donde sí hubo una especie de pacto no declarado entre las clases medias en México con el gobierno federal, aunque como lo señala Cárdenas (2019) dicho pacto no cubrió todos los sectores sociales del país. Dicha falta de cobertura de beneficios para todos, si bien no es causa directa de los movimientos de 1968 y de la marcha de 1971, si puede reflejar el contexto en el que se llevaron a cabo.

Por último, la tercera etapa del régimen de bienestar mexicano señalada por Barba y Valencia (2013) es la que comenzó en 1982 y se caracteriza por la implementación de programas focalizados con estrictas reglas de operación como Progresá, Oportunidades o Próspera y la agudización de la desigualdad.

Dicha nueva etapa, señalada por los autores, se vio resaltada por las crisis económicas y el cambio de ideología hacia un nuevo liberalismo. En 1982 se presentó una crisis económica, la cual fue ocasionada por el aumento de la deuda causado a su vez por el incremento de las tasas de interés de la misma deuda y la depreciación del tipo de cambio por la salida de capitales. Ante ello, se pone en práctica un ajuste fiscal y externo que tenía como objetivo generar un excedente para pagar la deuda con el exterior (Tello, 2010).

Así, el nuevo liberalismo trajo consigo una venta de las empresas del Estado, desregulación económica, disminución de la inversión pública para eliminar el déficit público, apertura a la inversión extranjera y desregulación de esta, privatización de la banca, reducción de la banca de desarrollo y autonomía del Banco de México, entre otras acciones (Tello, 2010). Dichas medidas tenían como objetivo generar, además de poder cumplir con el pago de la deuda externa, un crecimiento basado en las exportaciones.

Dicha ideología liberal continuó vigente en la década de los 2000, periodo en el cual se presentaron dos crisis económicas más: la del 2001-2003 y la del 2008-2009. En cuanto a la primera, esta tuvo su origen en la explosión de la burbuja tecnológica en el 2001 en Estados Unidos, lo cual provocó incertidumbre respecto a las empresas tecnológicas y que, además, a dicho evento se le unieron los atentados del 11 de septiembre del 2001 que desviaron el gasto hacia la defensa nacional y la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Mejía et al., 2017).

De esta manera, la transmisión de la crisis de Estados Unidos a México se dio a través de la profunda y sostenida caída de la producción manufacturera en el país vecino del Norte en virtud de su alto grado de integración de sus procesos productivos con México (Mejía et al., 2017). Por ende, los ingresos del país reflejados en el PIB se vieron afectados.

Para el caso de la crisis del 2008-2009, México resintió la explosión de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos que se desarrolló debido a la política monetaria laxa con bajas tasas de interés y el gran auge del sector de la vivienda en el país del norte años previos al 2008, pero que estaba basada en hipotecas de poca calidad, lo que terminó por notarse y generar una falta de liquidez en los mercados ante la falta de credibilidad en dichas hipotecas (Mejía et al.2017).

En este caso, para Mejía et al. (2017) la transmisión de la crisis del 2008 en Estados Unidos a México se dio a través del sector externo, puesto que las exportaciones mexicanas aparecen como el mecanismo de transmisión más importante en ambas crisis. Es decir, las manufacturas también se vieron afectadas como en el caso de la crisis del 2001.

Por último, con el nuevo cambio de gobierno en el 2018, viejas políticas sociales y económicas fueron canceladas por la descalificación al neoliberalismo. En este contexto, se aplicaron políticas sociales basadas en la universalización con el programa de 65 y más, para dotar de ingresos a los adultos mayores. También se implementaron aumentos del salario mínimo de forma significativa, dejando atrás los temores de provocar con ello mayor inflación. No obstante, en este nuevo escenario, la pandemia de COVID-19 terminó por causar daños a la economía por la caída en la demanda provocada por el confinamiento, lo que supuso pérdidas de ingresos para los mexicanos.

Así, explicando la evolución de las ideologías políticas y los hechos económicos y sociales que llevaron a los gobiernos federales mexicanos a establecer ciertos Estados de bienestar se puede brindar un contexto general dentro del cual se puede ver la correlación entre un contexto histórico y la evolución de la desigualdad en la distribución personal del ingreso.

3. Marco teórico

En este capítulo se abordan las perspectivas teóricas a partir de las cuales se pretende alcanzar los objetivos planteados en la investigación y desarrollar el tema. Para ello, se abordan las teorías que explican los orígenes de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, los métodos de medición de esta y algún breve acercamiento a las consideraciones de políticas públicas, todo lo anterior para tener una base teórica que permita explicar cada uno de los resultados obtenidos en la documentación de investigaciones sobre el tema.

3.1 Teorías del origen de la desigualdad en la distribución personal del ingreso

En este apartado se parte de explicar las causas indirectas o directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso según las teorías más relevantes que han tratado el tema. Las primeras se fundamentan en que existen factores externos que terminan influyendo en la misma, tales como la desigualdad del ingreso a nivel de los factores de la producción, a nivel sectorial, espacial o algunas variables que se han relacionado con el tema, tales como el crecimiento económico o la pobreza.

Por su parte, las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso se basan en que dichas causas nacen debido a las características y cualidades existentes entre las personas, tales como los gustos y preferencias o factores como el azar en la vida de las personas.

3.1.1 *Las causas indirectas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso*

Al ser el tema de la desigualdad en la distribución personal del ingreso muy específico, para llegar a él se tienen que plantear antes algunas ideas necesarias para poder comprender el abordaje de dicho punto, pues es cierto que, partiendo de un análisis deductivo, primero se tiene que ver un panorama general de la desigualdad en la distribución del ingreso para posteriormente llegar a lo particular y así tener un análisis completo de aquello que causa el problema planteado en la presente tesina.

Es por ello por lo que en este apartado se aborda de manera general la influencia de la desigualdad en la distribución factorial, sectorial y espacial del ingreso en la desigualdad en la distribución personal del ingreso, así como la relación del crecimiento económico y la pobreza con la misma.

3.1.1.1 La distribución factorial del ingreso

Existen tres teorías predominantes en la literatura económica que abordan la distribución funcional del ingreso, ya sea de forma central en su análisis o como un aspecto necesario de explicar en sus fundamentos, y estas son la teoría marxista, la teoría neoclásica y la teoría post-keynesiana. Si bien es cierto que la teoría post-keynesiana puede tener fundamentos en la teoría marxista, la primera realiza un análisis más detallado de lo que sucede en cuanto a las dotaciones de ingresos para cada factor cuando se incorporan ciertos sectores de la economía.

Así, en este apartado se explica cómo se lleva a cabo la distribución entre factores según cada teoría planteada, las causas de su desigualdad y después se explica cómo influye esta última variable en el enfoque personal de la distribución del ingreso y cuál es el proceso de transmisión de desigualdad.

3.1.1.1.1 La distribución factorial del ingreso en la teoría marxista

La teoría marxista tiene como objeto de estudio la crítica a la economía política: lo analiza utilizando un método dialéctico el cual se basa en que todo está en constante transformación haciendo uso de la abstracción. De esta forma, Marx y Engels (2016), en un análisis económico que combinan con filosofía tratan de quitar el velo que surge en medio de las apariencias y las esencias.

Considerando lo anterior, para Marx (2016) existen de manera concreta dos clases sociales: la capitalista (quien posee medios de producción) y el proletariado (quien posee trabajo). Así, para el autor, cada clase recibe cierto pago; el proletariado recibe un ingreso que le permite subsistir mientras que el capitalista se apropia de una parte del trabajo de este último, lo que se conoce como plusvalor. Es en este último concepto en el cual recae la teoría del plusvalor, clave en la crítica de la economía política.

Para medir dicha variable, Marx (2016) utiliza un indicador como la tasa de plusvalor, la cual se obtiene dividiendo el plusvalor entre el capital variable. Así mismo, se puede estudiar el plusvalor de acuerdo con las formas de su extracción. Para ello, en la teoría marxista se esboza un entero visto como el equivalente a una jornada de trabajo, la cual se divide entre el trabajo necesario (el cual es de donde surgirá el pago al obrero) y el trabajo innecesario (de donde surge el valor del cual se apropiará el capitalista) (Marx, 2016).

Considerando lo anterior, se puede extraer más plusvalor de forma absoluta, por un lado, ampliando la jornada laboral más allá de los límites del tiempo de trabajo necesario para la subsistencia del propio obrero, y por otro, en la apropiación del plusvalor por el capital (Marx, 2016). También existe el plusvalor relativo que se obtiene disminuyendo el tiempo de trabajo necesario independientemente de los límites de la jornada laboral (Marx, 2016).

No obstante, Marx y Engels (2016) señalan que, aunque el excedente del valor por encima de su precio de costo se origina en el proceso directo de la producción, solo se realiza en el proceso de la circulación, y adquiere la apariencia de emanar del proceso de circulación. Lo anterior significa que es el trabajador el que genera la ganancia, la cual es apropiada por el capitalista, no obstante, este piensa que ha surgido de la venta por encima del precio costo, pero en realidad ha surgido en el proceso de producción como trabajo impago (Marx y Engels, 2016).

De esta manera, la diferenciación entre lo que se puede llamar como factores de la producción (capitalistas y proletariados) surge de la capacidad de extracción de plusvalor de los capitalistas, lo que genera a su vez desigualdades entre ambos grupos. No

obstante, la teoría del plusvalor no explica en gran medida las diferencias en los salarios y ganancias que cada trabajador o capitalista recibe.

Sin embargo, en la misma teoría marxista existen algunas explicaciones para tales diferencias entre los ingresos entre mismas clases sociales, aunque el fin de la obra marxista en cuanto a las diferencias entre capitalistas y obreros no es ahondar en dicho tema. De esta manera, para Marx y Engels (2016) las diferencias en el nivel de salario que reciben los trabajadores se pueden deber a la diferencia entre el trabajo simple (el que puede realizarse sin gran ciencia) y el trabajo complejo (el que necesita de ciertos conocimientos), no obstante, los autores señalan que en lo que tiene que ver con la investigación general de la producción capitalista, dichas fricciones salariales pueden ser causales o irrelevantes.

Por su parte, en cuanto a las diferencias en las tasas de ganancia de los capitalistas, Marx y Engels (2016) explican que ello se puede deber a las diferencias en la relación entre el capital constante y el capital variable (siendo que la división entre el primero y el segundo es llamada composición orgánica del capital), así como a la diversidad de la rotación del capital en las diferentes esferas de la producción.

La exposición anterior se esboza de manera concreta, sin embargo, se debe tener cuidado a la hora de abordarla dado que hay ciertas consideraciones que se deben de tomar en cuenta. Una de ellas es que no todo el proletariado genera plusvalor, como lo es el caso del proletariado comercial, no obstante, dicho proletariado si es explotado. Así, la desigualdad entre capitalistas y trabajadores (como clase sociales) se basa en la extracción del plusvalor, mientras que las diferencias entre clases sociales se deben a factores como cualificación del trabajo o uso de los recursos en los diferentes tipos de capital.

3.1.1.1.2 La distribución factorial del ingreso en la teoría neoclásica

En cuanto a la teoría neoclásica, para llegar a sus principales resultados sostiene algunos supuestos importantes que, si bien son criticados por otros enfoques teóricos dada su lejanía con la realidad, tienen un sentido formal importante que la ha hecho convertirse en la teoría ortodoxa de referencia. Así, esta teoría propone una serie de equilibrios que a su vez logran un equilibrio general, en el cual cada factor obtiene lo que aporta al producto.

Para llegar a la distribución del ingreso entre trabajadores y empresarios se parte del supuesto de los rendimientos decrecientes de los factores (trabajo y capital) el cual se refiere a que, si se agrega cada vez más unidades de un factor manteniéndose el otro constante, llega un punto en que el producto aumenta, pero cada vez en menos unidades. Suponiendo que nos centramos en el factor trabajo, existe un punto en el cual cada unidad adicional de trabajo tendrá un menor impacto en el producto comparada con la unidad agregada previamente.

Lo anterior, como lo señala Ibarra (2020) se puede obtener mediante la derivada de la función cuadrática que cumple con el supuesto mencionado:

$$f(x) = -ax^2 + bx \quad (1)$$

$$\frac{\partial y}{\partial x} = -2ax + b \quad (2)$$

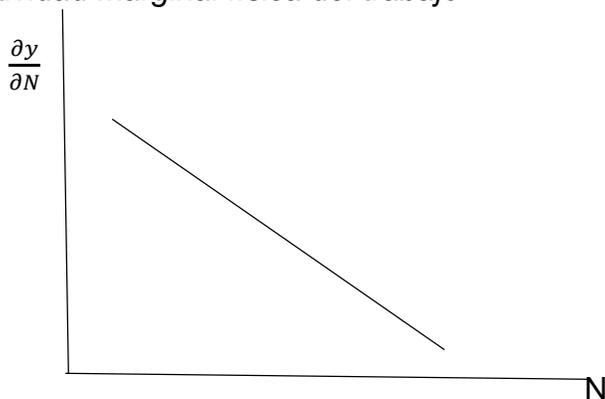
Incorporando el sentido económico a la ecuación (2) podemos sustituir a x por N para que simbolice el empleo, mientras que a y b pueden tomarse como la productividad del trabajo (Ibarra, 2020). De tal forma se obtiene:

$$\frac{\delta y}{\delta N} = -2aN + b \quad (3)$$

Si realizamos una figura en donde en el eje de las ordenadas se coloque la derivada de N respecto a y , en donde y es el producto, y en el de las abscisas el empleo, es decir, si se grafica la ecuación (3), se notará que a medida que se agreguen unidades del factor trabajo el cambio en el producto es menor en comparación con el cambio generado por la unidad anterior de trabajo agregada (Ibarra, 2020).

Figura 1

Productividad marginal física del trabajo



Nota: elaboración propia con base en Ibarra (2020).

Por otra parte, un punto clave en el modelo neoclásico es que se establece que al trabajador se le paga lo que produce, es decir, que la productividad marginal física del trabajo es igual al salario real. Lo anterior es un resultado que se puede demostrar desde un sentido microeconómico, maximizando el beneficio de la empresa, de tal forma que se obtiene que:

$$F'(L) = \frac{w}{p} \quad (4)$$

En donde $F'(L)$ representa la productividad marginal física del trabajo, w al salario nominal y p al nivel general de precios. Por el lado del consumo, la teoría neoclásica argumenta que a mayor salario real los trabajadores querrán ofrecer más trabajo, no obstante, se enfrentan al dilema entre elegir ocio o consumo. Así, tomando en cuenta que para consumir se tiene que trabajar, el que oferta trabajo tiene que maximizar su utilidad considerando que solo dispone de 24 horas para repartir su tiempo entre las dos actividades mencionadas. Una vez realizada la maximización se obtiene que:

$$Rms_{h-c} = \frac{w}{p} \quad (5)$$

En donde Rms_{h-c} es la relación marginal de sustitución ocio consumo, que muestra cuánto ocio se está dispuesto a cambiar por cada unidad de consumo (que implica trabajo). De esta forma se procede a igualar la Rms_{h-c} con $F'(L)$ para encontrar el nivel de pleno empleo, el cual es la situación en la que ningún trabajador que esté dispuesto a aceptar el salario real de equilibrio se quedará sin empleo y, por ende, en la que ningún empresario se quedará sin poder contratar empleo al salario real de equilibrio (Ibarra, 2020). Así, una vez obtenido dicho nivel de empleo se ingresa en la función de producción para obtener el producto de pleno empleo (Ibarra, 2020).

La explicación anterior ha sido necesaria para llegar al punto en el cual el salario real de equilibrio $\left(\frac{w}{p}\right)^*$ (el cual se obtiene al despejar el trabajo (N) de la ecuación (4) y (5) para luego igualarlas) multiplicado por el nivel de pleno empleo N^* genera el ingreso total del factor trabajo, mientras que el ingreso del factor capital es igual al ingreso de pleno empleo menos el ingreso total del factor trabajo. Por lo tanto, la distribución del ingreso entre factores en el modelo neoclásico se lleva a cabo de acuerdo con las productividades marginales de los factores de la producción.

De esta forma, no existe una pugna entre clases sociales como en la teoría marxista, por ende, las dotaciones desiguales del ingreso entre factores solo se pueden explicar por las diferencias en las productividades marginales de los mismos cuando no existen fallas de mercado, además de que en un primer análisis parecería que bajo esta teoría cada quien recibe lo que aporta al producto, y por lo tanto, desde un punto de vista de la justicia, cada quien recibe lo que merece.

Además, específicamente en esta teoría, la desigualdad en la distribución personal del ingreso se podría explicar solo a través de la pertenencia a uno de los factores de la producción, a menos que existan externalidades, tales como la suerte o la discriminación hacia las personas por ciertas características físicas, sociales o culturales, u otras fallas de mercado como el desempleo estructural o friccional.

3.1.1.1.3 La distribución factorial del ingreso en la teoría post-keynesiana

La teoría post-keynesiana se caracteriza por ser una teoría de la demanda que retoma las ideas de autores como Keynes o Kalecki, principalmente. Dicha teoría surge ante la negación de la síntesis neoclásica como interpretación de la obra keynesiana, así como de la refutación de la teoría marginalista. De esta forma, propone algunos supuestos importantes, totalmente contrarios a la teoría neoclásica, tales como la inexistencia de rendimientos decrecientes.

Por el contrario, se establece que los rendimientos son constantes en cierto momento del tiempo, dado que las empresas no producen en su máxima capacidad y no pueden combinar cantidades variables de factores de la producción (Ibarra, 1999). Lo anterior significa entonces que la economía no está en pleno empleo y que las empresas no maximizan sus beneficios, sino que para obtener ganancias agregan un margen por encima de sus costos, por lo tanto, son fijadoras de precios (Ibarra, 1999).

Una característica de esta teoría es su heterogeneidad. Así, para Ibarra (1999) resulta siempre difícil establecer fronteras que definan con precisión y delimiten claramente el enfoque post-keynesiano, dado que existen autores dentro del mismo núcleo teórico que desarrollan sus análisis basados en autores como Kalecki, Keynes, Ricardo o Marx. Sin embargo, el autor señala que dentro de la heterogeneidad es característico del post-keynesianismo no constituir un enfoque comparable con la escuela neoclásica.

A pesar de lo anterior, esta teoría permite, además de explicar las variables que mueven al producto y al empleo, conocer a detalle la distribución funcional del ingreso desde una perspectiva en la cual existen dos grupos sociales, los dueños del excedente y los asalariados, que ya no ven determinados sus ingresos en los mercados de equilibrio, sino que lo hacen negociando salarios y colocando precios.

Además, el mismo modelo deja ver como uno u otro grupo social se puede ver favorecido con la entrada del gobierno a la economía, cobrando impuestos o llevando a cabo transferencias, a la vez que, al incorporar al sector externo, se pueden apreciar los

cambios en la misma distribución, ocasionados por las decisiones externas. El modelo post-keynesiano es entonces un modelo menos alejado de la realidad comparado con el modelo neoclásico cuando se habla de la distribución funcional del ingreso.

Dada la relevancia, en este apartado se explicará brevemente la construcción de un modelo de una economía abierta y con gobierno bajo el enfoque post-keynesiano, expuesto por Ibarra (1999), el cual pretende abordar la determinación del producto y empleo totales, la ganancia, las remuneraciones totales, el ahorro y la distribución del ingreso, siendo esta última variable en la que se enfocará esta sección.

Así, partiendo de los supuestos mencionados al principio, y tomando en consideración el modelo analizado por Ibarra (1999), para centrarse específicamente en la distribución del ingreso, se puede señalar que el nivel general de precios está dado por la siguiente ecuación:

$$P = \left(\frac{W}{z} + fp^*E \right) * (1 + m) \quad (6)$$

En donde W es el salario nominal promedio de la economía, z la productividad media del trabajo, f la cantidad de insumos importados por unidad de producto, E el tipo de cambio nominal, p^* los precios en el exterior y m el margen de ganancia. De esta forma, se puede notar que el nivel general de precios es en realidad el precio promedio por unidad de producto de un bien final generado en el sector privado. También se pueden apreciar sus tres componentes: los costos por trabajo $\left(\frac{W}{z}\right)$, los costos por insumos importados (fp^*E) y la ganancia del empresario $(1 + m)$.

Podría vislumbrarse una ecuación parecida a la marxista, en donde el precio de venta es igual al precio de costo más la ganancia, no obstante, la diferencia estriba en que, en realidad, para Marx y Engels (2016) la ganancia surge en el proceso de producción por la apropiación del trabajo del obrero por parte del capitalista y no en el proceso de circulación, como lo pensaba Proudhon.

Si se divide la ecuación (6) entre precios se puede encontrar el porcentaje de participación del precio de cada una de las tres partes, además, si se multiplica por z dicho resultado, se llegará a:

$$Z = (W^* + fE^*z) + (W^* + fE^*z)m \quad (7)$$

En donde W^* es el salario real y E^* el tipo de cambio real. Así, cada componente $(W^*, fE^*z$ y $(W^* + fE^*z)m)$ representa la proporción del producto por persona ocupada en el sector privado. Ahora bien, si se multiplica por el número de ocupados en el sector privado (N^P) se obtiene la producción total del sector privado (Y^{TP}) . Después, para extraer el valor total de los insumos privados se tiene que descontar fE^*Y^{TP} , por lo que el ingreso interno generado por el sector privado (Y^P) será:

$$Y^{TP} = W^*N^P + fE^*Y^{TP} + MY^{TP} \quad (8)$$

$$Y^P = W^*N^P + MY^{TP} \quad (9)$$

En donde M es igual a la participación del excedente del producto por persona ocupada $((W^* + fE^*z)m)/z$. De esta forma la distribución del ingreso interno privado será (W^*N^P) para el total de asalariados y (MY^{TP}) para el total de empresarios.

En resumen, la distribución del ingreso privado interno entre empresarios y asalariados en el modelo expuesto por Ibarra (1999), como el mismo autor lo señala, depende del salario nominal promedio, de la productividad media del trabajo, del margen de ganancia que colocan los empresarios, del tipo de cambio nominal, de los precios del exterior y de la cantidad de insumos importados por unidad de producto.

Así mismo, el modelo analizado por Ibarra (1999) va más allá y detalla la distribución del ingreso nacional privado disponible, el cual, para el caso de los asalariados, está compuesto por (W^*N^P) más los salarios de gobierno, las transferencias del gobierno, los pagos de los factores al exterior menos los impuestos. Por su parte, el ingreso nacional privado disponible para el caso de los dueños del excedente está compuesto por (MY^{TP}) más las transferencias que reciben por parte del gobierno, los pagos a los factores del exterior menos los impuestos.

Tomando en cuenta lo anterior, la diferencia entre clases (empresarios y trabajadores) se da a partir del margen de ganancia, principalmente, así como de factores tales como los beneficios del sector externo y del gobierno que cada clase recibe según su propia condición. Por su parte, en esta teoría la forma de explicar las diferencias dentro de los trabajadores o los capitalistas puede tener que ver con las negociaciones que realizan los trabajadores para fijar sus salarios o con el poder de aplicación de margen que cada capitalista posee.

3.1.1.1.4 El puente entre la desigualdad en la distribución factorial del ingreso y la desigualdad en la distribución personal del ingreso en la teoría neoclásica, marxista y poskeynesiana

Como se pudo observar, existen diferencias entre las tres teorías de la distribución factorial del ingreso presentadas, sin embargo, ninguna de ellas explica de forma detallada cómo se lleva a cabo la distribución personal del ingreso, puesto que, como es obvio, se enfocan en los factores de la producción, tales como el capital y el trabajo.

Lo que sí es evidente es que, en el caso de que solo existieran dos clases sociales, cada una homogéneas (un solo sector económico y una misma región económica) y no existieran lo que en este trabajo se llaman causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, entonces la desigualdad personal se generaría exclusivamente por pertenecer a una clase u otra.

Bajo dicha restricción, en la teoría neoclásica la productividad determinaría el ingreso de una u otra clase en ausencia de fallos de mercado, lo que a su vez determinaría el ingreso de los individuos de acuerdo con su pertenencia a una u otra clase. En la teoría marxista el ingreso de cada uno de los individuos que conforman la clase capitalista dependería de la capacidad de extraer el plusvalor a los trabajadores.

En la teoría poskeynesiana el ingreso de cada uno de los individuos pertenecientes a la clase de los empresarios dependería principalmente del margen aplicado por encima del costo por los capitalistas, o por factores externos como el gobierno o las conexiones internacionales que benefician o favorecen al capital o a los trabajadores.

Así, en una economía con los supuestos aplicados anteriormente la desigualdad en la distribución del ingreso se daría solo entre factores y dicha desigualdad se transmitiría a los individuos a partir de su pertenencia a ella. Sin embargo, como no es así en el mundo real, la desigualdad en la distribución del ingreso entre factores solo es una de las causas indirectas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso.

De esta manera no solo la distribución del ingreso entre factores influye en cierta medida en la desigualdad en la distribución del ingreso entre personas, sino también la distribución del ingreso según al sector al que se pertenezca. Dicho razonamiento hará más evidente que, a pesar de pertenecer a una misma clase social (capitalistas o trabajadores) dependiendo al sector económico al que se pertenezca se podría generar una serie de diferencias en el ingreso al interior del grupo de capitalistas y del grupo de trabajadores.

Es precisamente la teoría poskeynesiana la que tiene supuestos menos restrictivos en cuanto a la posibilidad de existencia de diversos sectores y diversas regiones y no se limita a la homogeneidad de los individuos o de los productores, aunado a que en su explicación da una posible respuesta acerca de por qué puede existir desigualdad entre los individuos, enfocada en el mercado de trabajo, por lo cual dicha teoría será tomada en cuenta respecto a por qué surge cierta desigualdad entre factores de la producción.

Pero, además, se considera importante exponer algunas teorías que consideren las diferencias en la distribución del ingreso entre sectores de la economía, lo que permitirá mostrar cómo la desigualdad del ingreso puede darse también entre distintos enfoques, y a la vez traspasarse a los individuos.

3.1.1.2 La distribución del ingreso entre sectores de la economía

Un referente importante en la diferenciación de sectores de la economía y sus roles en el ingreso es Lewis (1954) quien elaboró un modelo el cual partía de una perspectiva clásica y suponía una ilimitada oferta de trabajo en la economía, planteando los problemas de distribución, acumulación y crecimiento con dos sectores en una economía (capitalista y de subsistencia o no capitalista).

Por su parte, Kuznets (1955) relacionaba específicamente la desigualdad con el crecimiento económico de un país a lo largo del tiempo. De esta manera, si bien es cierto que el objetivo principal de Kuznets (1955) fue el de conocer la relación entre las variables anteriores, para llegar a un resultado supuso la existencia de sectores de la economía que impulsaban el crecimiento y de los cuales podría depender la variación en la desigualdad del ingreso. Es decir, Kuznets (1955), parecido a Lewis (1954), parte de un análisis sectorial de la economía.

En su explicación, Kuznets (1955) estipulaba que en el proceso de crecimiento económico de los países desarrollados se puede ver un alejamiento de la agricultura, un proceso llamado industrialización y urbanización, siendo que el ingreso per cápita de la población rural tiende a ser más bajo que en el sector urbano, y la brecha va aumentando puesto que la productividad incrementa más rápido en el sector urbano, aunque la desigualdad es menor dentro del sector rural.

La primera conclusión construida de los supuestos anteriores es que para Kuznets (1955) el incremento en el peso de la población urbana genera más desigualdad entre el sector rural y urbano. No obstante, Kuznets (1955) señalaba que había evidencia acerca de una disminución en la desigualdad en los ingresos en los países ya desarrollados. Lo anterior, pudo causarse por la distribución intersectorial, la cual debió de haber mostrado el suficiente estrechamiento de la desigualdad para cancelar el aumento del peso de la población urbana, siendo que además la brecha entre sectores disminuye por la disminución del peso del sector agrícola (Kuznets, 1955).

De esta manera, la mayor cancelación de la ampliación de la desigualdad del ingreso por el cambio de la agricultura a la industria se debió en las etapas superiores del desarrollo al incremento de los ingresos de las personas con menores niveles de vida (Kuznets, 1955). Así, el crecimiento de la urbanización brindó mayores oportunidades a quienes antes no las tenían y la posibilidad de tener un mayor ingreso de estos grupos, mientras que los ingresos de los más ricos solo tendieron a crecer en las primeras etapas de la industrialización (Kuznets, 1955).

De esta forma, Kuznets (1955) realizó un análisis en donde relacionaba el cambio de la desigualdad en la distribución del ingreso con el crecimiento económico, relacionado a su vez con la industrialización, la cual se vio impulsada por un alto nivel tecnológico que agudizó el contraste entre el sector no agrícola y el de subsistencia. Es pues, el cambio en los sectores uno de los factores que provocó los cambios en el crecimiento económico y a su vez en la forma de distribuir el ingreso según las características de cada sector.

Así, entre los aportes de Kuznets (1955) destaca la diferenciación entre cada sector de la economía (en el sector primario y secundario en este caso) lo cual genera distintos ingresos entre los inmersos en los diversos sectores, generalmente ocasionado por las diferencias en la tecnología (en el caso de Kuznets (1955), del cambio de un sector agrícola a un sector industrial con altos niveles de tecnología).

En este contexto de diferenciación de sectores, el modelo dualista, basado en el desarrollo como un proceso, establece que algunas economías lo presentan en sus etapas iniciales de desarrollo, siendo dicho dualismo una división social y económica en una misma economía que presenta diferencias en el nivel de tecnología entre sectores y regiones, diferencias en el grado de desarrollo geográfico y diferencias de costumbres sociales (Thirlwall, 2011).

En el modelo dualista, su origen es explicado por la introducción del dinero en economías de subsistencia de trueque y el desarrollo depende de la extensión de la economía que utiliza dinero como medio de cambio (Thirlwall, 2011). De esta manera, como se señaló, el desarrollo parte de un proceso, en el cual los sectores económicos juegan un papel importante.

Así, coexisten en una economía dualista dos sectores tales como uno industrial con tecnología avanzada e intensivo en capital con relativos coeficientes técnicos fijos y un sector rural o no monetizado con técnicas intensivas de trabajo y variables coeficientes técnicos de producción, lo que haría que el sector industrial impidiera el crecimiento del sector agrícola en la medida en que exista crecimiento de capital (Thirlwall, 2011).

La teoría anterior da una perspectiva de la desigualdad entre sectores basada en la penetración de la tecnología (a través de los bienes de capital), lo que produce dichos dualismos y además desventajas para el sector agrícola. Es cierto que la idea de una economía de subsistencia no monetizada es difícil de concebir en las actuales etapas del desarrollo de países como México, pero la idea de fondo, acerca de la brecha de los niveles de tecnología entre sectores parece ser la causa de la desigualdad entre los mismos.

Por ende, la desigualdad entre sectores podría ser una realidad de los países en vías de desarrollo, con lo cual, la teoría dualista, aun con sus limitaciones tales como tomar en cuenta a un sector de subsistencia no monetizado, explica de alguna manera el porqué

de dichas desigualdades. Además, coincide con Kuznets (1955) y Lewis (1954) en cuanto a la importancia de la tecnología en la diferenciación de los sectores y por lo tanto en la determinación de distintas dotaciones de ingreso.

3.1.1.2.1 El puente entre la desigualdad en la distribución del ingreso entre sectores y la desigualdad en la distribución personal del ingreso

Hasta este punto, agregando lo expuesto en las secciones anteriores sobre las causas indirectas en la desigualdad en la distribución personal del ingreso, se puede señalar que un trabajador que pertenezca a cierto sector de la economía y sea parte de cierta clase social definirá parte de su ingreso, por lo cual, la distribución del ingreso entre factores y entre sectores resulta que determina cierta parte de la desigualdad personal.

En la teoría poskeynesiana, por ejemplo, si se es un capitalista del sector primario, posiblemente eso conducirá a que su ingreso sea menor al de un capitalista en el sector secundario o industrial, en donde comúnmente el margen agregado sobre el costo es mayor y la intensidad del capital es alta, provocando diferencias en el ingreso entre capitalistas y a su vez entre individuos.

Por su parte, en la teoría marxista, ser un tipo de capitalista (capitalista industrial o comercial, por ejemplo) determina en parte la cantidad de plusvalor que podrán extraer según las leyes de competencia intercapitalista, por lo cual, según el sector al que se pertenezca será el ingreso que podrán tener (la tasa de ganancia), siendo, de igual manera que el caso poskeynesiano, un factor que determine en parte la desigualdad en el ingreso entre los mismos capitalistas.

En resumen, las diferencias entre pertenecer a una clase u otra, sumado a las diferencias de pertenecer a un sector económico u otro generan diferentes ingresos para cada persona, aun si se pertenecen a una misma clase social (capitalista o trabajadores). Ante ello, la pregunta que surgiría sería saber qué pasaría si se pertenece a un mismo sector y a una misma clase ¿habría factores indirectos que se transmitirían a la desigualdad en la distribución personal del ingreso? La respuesta es un sí, dado que se puede ser de un mismo sector y de una misma clase social, pero se puede pertenecer a una zona geográfica distinta.

De esta manera, la heterogeneidad entre regiones podría ser otro factor indirecto que incide en la desigualdad en la distribución del ingreso entre personas, por lo cual a

continuación se aborda la desigualdad en la distribución espacial del ingreso para complementar a los enfoques de distribución del ingreso anteriores.

3.1.1.3 La distribución espacial del ingreso en la economía

Cuando se habla de un análisis de la distribución en el ingreso en su enfoque espacial, este se refiere a la distribución de la renta entre espacios geográficos, que pueden tener delimitaciones de distancias o políticas, aunque también se hace entre regiones económicas, las cuales se suelen delimitar de acuerdo con el compartimento de las leyes de producción distribución y consumo que tienen en común cada una.

Dentro de las teorías que pudieran contribuir a explicar el origen de la desigualdad del ingreso entre espacios se puede encontrar al conjunto de teorías englobadas bajo la visión neoclásica de la economía, estas a su vez enfocadas en las teorías de la localización. Así, dentro de esta visión se ve al espacio esencialmente como distancia, intentando responder la pregunta acerca de dónde se localizarán las fábricas, considerando a su vez los costos de transporte, o en saber cuál es la cercanía del vendedor y el comprador (Coq, 2016).

De esta manera, bajo la idea anterior, algunos autores señalaban que la localización de la producción agrícola dependía de la distancia y el costo de transporte entre los sitios de producción y el mercado de consumo (Asuad, 2016). Lo anterior es bajo un enfoque de la localización agrícola, lo que indica que algunos espacios concentran más esta actividad dependiendo de las variables anteriores.

Respecto a la localización industrial, los factores que determinan y forman un distrito industrial son el desarrollo de pequeñas y medianas empresas que trabajan para la industria y complementan la producción y la transmisión de conocimientos entre trabajadores que forman un mercado de mano de obra especializada y empresarios (Asuad, 2016). De esta forma, la idea anterior, bajo este conjunto de teorías de la localización, serviría para entender por qué se forman dichos distritos en ciertos espacios y por qué en otros no.

Además, Weber, Según Asuad (2016), alude implícitamente al concepto de espacio y región relativa, en el que la actividad económica industrial no se separa de su espacio y da lugar a una región, que se caracteriza por su complementariedad económica,

identificando la formación de un lugar central, en donde se aglomera la actividad industrial.

Por su parte, la concepción de la teoría del lugar central señala que las diferencias que surjan de lugar a lugar al agregarse otros servicios, dependerán de los umbrales y rangos de mercado de los servicios (Asuad, 2016). Dicha postura parte de Christaller, quien explica la localización de los servicios, señalando que su distribución espacial se caracteriza por su concentración y centralización en ciertos lugares del espacio donde los servicios se producen debido a que dicho lugar minimiza las distancias y costos de transporte (Asuad, 2016).

Como se puede ver, la idea detrás de las diferencias entre áreas agrícolas, distritos industriales y lugares centrales dentro de las teorías de la localización de la actividad económica tienen que ver con la visión del espacio como distancia, lo que a su vez se asocia con los costos, como ya se ha señalado. No obstante, este tipo de teorías están limitadas y no dejan observar de manera concreta por qué surge la desigualdad entre espacios más allá de la distancia.

Una teoría más específica es establecida en la obra de Perroux, la cual se caracteriza por su construcción a partir de la crítica a las corrientes del pensamiento económico dominante, a la teoría del equilibrio general, frente a la que levanta su sistema de análisis económico, en el que introduce al agente humano con todas las consecuencias que ello implica (Correa, 2000).

Así, en el sistema de análisis desarrollado por Perroux, el crecimiento se manifiesta en polos de crecimiento, que incrementan la actividad económica con distintos ritmos y con efectos variables en el conjunto de la economía (Correa, 2000). En su análisis sobre el crecimiento destaca que éste se sucede como una combinación de industrias motrices, polos industriales, actividades geográficamente reunidas, e industrias seguidoras, regiones dependientes de los polos de crecimiento (Correa, 2000).

Para construir la idea anterior, se parte de que el desarrollo no se presenta simultáneamente en todas partes y al mismo tiempo, sino que surge en puntos o polos de desarrollo con intensidad variables, se difunde por diversos canales y tiene diversos efectos finales para la economía en su conjunto (Perroux, 1955, como se citó en Hermansen, 1974).

De esta forma, Perroux llegó a concebir el desarrollo como un proceso esencialmente polarizado en el sentido de que las fuerzas inherentes al proceso de desarrollo contribuyen a conglomerar las actividades y el crecimiento económico, y a provocar desequilibrios entre las industrias y las regiones geográficas (Hermansen, 1974). No obstante, el concepto de polos es muy abstracto, puesto que para Perroux los polos son un conglomerado o una concentración de elementos en el plano abstracto –pero también

geográfico- de modo que el polo es una protuberancia que sobresale en una zona en que la densidad es más o menos pareja (Hermansen, 1974).

Dentro de la concepción anterior de polos, Perroux pensaba que las innovaciones empresariales constituían el principal factor determinante del progreso económico, sosteniendo, como Schumpeter, que la mayoría de las actividades innovadoras se desarrollan en las grandes unidades económicas que pueden ejercer influencia sobre otras unidades económicas debido a su dimensión, su fuerza para negociar y a la naturaleza de sus actividades (Hermansen, 1974).

De esta forma, la idea de Perroux se basaba en la concentración económica en ciertos puntos, generando así desigualdad entre polos y otras áreas dependientes de estos, lo que deja a un lado la noción de homogeneidad, por lo cual la desigualdad en la distribución espacial del ingreso puede reflejarse en la existencia de dichos polos, los cuales son por sí mismos concentradores respecto a puntos que no lo son. Además, dentro de la concepción de Perroux aparece el concepto de innovación presente en la idea de desarrollo e influencia, noción importante en la formación de polos.

Por otra parte, otro elemento teórico importante en cuanto a la diferenciación entre espacios (ya no visto como distancias) es la visión dualista, en donde subyace la concepción del dualismo geográfico, siendo que autores como Myrdal (1957) expusieron modelos que explicaban su persistencia a través del tiempo, especialmente dicho autor a través de un proceso de causación acumulativa.

Lo anterior significa que dicha teoría se basa en que las fuerzas económicas y sociales externas tienden a favorecer a algunas regiones y a fortalecer los desequilibrios entre ellas, liderando a un proceso acumulativo de expansión que se ve impulsado por la demanda y dejando a la fuerza de trabajo de otras regiones obligadas a migrar, perjudicando con ello la demanda de sus destinos (Thirlwall, 2011).

Contrario a la postura anterior, la concepción de la convergencia señala que el crecimiento de economías ricas y pobres tiende a converger hacia el estado estacionario y la velocidad de la convergencia depende de las diferencias en el stock inicial de capital y en los rendimientos de capital decreciente, razón por la cual las economías más pobres, con poco capital, crecerán a tasas mayores, dada su mayor productividad marginal del capital (Asuad et al., 2009).

Por su parte, las economías ricas, por sus mayores dotaciones de capital, crecerán a tasas menores, en el supuesto de que la tecnología, la tasa de ahorro y población sean exógenas y constantes, siendo que la relación inversa entre el ingreso inicial y su tasa de crecimiento –en el caso de que las únicas diferencias sean sus stocks iniciales de capital- se conoce como la hipótesis de convergencia (Asuad et al., 2009). De esta forma,

la convergencia señala que las diferencias entre regiones se pueden disipar a lo largo del tiempo, situación que es contrapuesta por Myrdal (1957), quien estipula lo contrario.

Por otra parte, dentro de la teoría económica también podemos encontrar la concepción del sistema centro-periferia, en donde la relación entre ambas nociones implica una idea de desarrollo desigual originario (Rodríguez, 1977). Dicha concepción puede permitir entender las disparidades espaciales (o regionales) dentro de un país, especialmente si se trata de la periferia y su caracterización.

De esta forma, los centros se consideran las economías donde primero penetran las técnicas capitalistas de producción, la periferia, en cambio, está constituida por las economías cuya producción permanece inicialmente rezagada desde el punto de vista tecnológico y organizativo (Rodríguez, 1977). Nótese la relevancia de la tecnología en la diferenciación entre ambas concepciones, puesto que, para Rodríguez (1977) centro y periferia se constituyen históricamente como resultado de la forma en que el progreso técnico se propaga en la economía mundial.

De esta manera, la periferia se caracteriza por ser heterogénea o parcialmente rezagada, en el sentido que coexisten en su seno sectores donde la productividad alcanza los niveles más altos de mundo –en el sector exportador- y actividades que utilizan tecnologías anticuadas en las cuales la productividad del trabajo es muy inferior a la de las actividades similares de los centros (Rodríguez, 1977). En contraste con la estructura productiva de la periferia, la de los centros se caracteriza por ser diversificada y homogénea (Rodríguez, 1977).

Desde esta perspectiva, el centro y la periferia, dadas sus características son desiguales, puesto que la idea de fondo, como lo señala Rodríguez (1977), es que la desigualdad es inherente al desarrollo, puesto que la evolución desigual de productividades e ingresos medios constituyen la expresión más directa del contenido dinámico, dado que el proceso técnico se considera más acelerado en los centros que en la periferia, a lo cual se le podría sumar el deterioro de los términos de intercambio que se impulsa por una generación continua de excedente de mano de obra en la periferia. De esa forma, dichas disparidades se traducen en diferencias entre los ingresos del centro y la periferia.

Tomando en cuenta el marco conceptual anterior, la periferia conlleva a pensar en una diferenciación interna marcada por la desigualdad. Es decir, dado que en la periferia conviven sectores altamente productivos con otros menos productivos, dicha diferenciación de productividades genera a su vez desigualdad al interior de la periferia, tal como la desigualdad existente entre centro y periferia a nivel países. La implicación anterior llevaría entonces a que los espacios dentro de la periferia también fueran distintos, puesto que los sectores (como el exportador) no viven en la nada, sino que tienen una apropiación territorial.

Así, la heterogeneidad en la periferia que se describe en el pensamiento de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) va más allá de los sectores y puede impactar en la diferenciación espacial. Esto implica que se formen a su vez centros internos de la periferia (en donde se ubican los sectores exportadores) y periferias dentro de la misma periferia (en donde se ubican los sectores con tecnología anticuada), lo que conlleva (ante las diferencias de productividades, principalmente) a la existencia de diferencias de ingresos entre regiones dentro de la misma periferia.

No obstante, lo anterior implica que este ejercicio solo se pueda hacer en los países que son periféricos, puesto que el requisito bajo el sistema es que exista heterogeneidad para abordar la diferencia entre regiones de acuerdo a los sectores que se ubiquen en ellas. Es pues, un análisis limitado al rol de cada país dentro de esta teoría. Pero aún con ello permite ver que la tecnología sigue siendo el mechazo de las desigualdades entre países, y entre espacios o regiones que pertenecen a países periféricos.

En resumen, las corrientes presentadas en este apartado, las cuales contribuyen a entender la desigualdad en la distribución del ingreso entre espacios o regiones, parten de distintas concepciones. Sin embargo, tanto la concepción de centro periferia como la de polos de crecimiento destacan la heterogeneidad existente entre regiones y la importancia de la tecnología en la ampliación de brechas y por lo tanto, en el incremento de la desigualdad. De esta manera, se puede pensar que la penetración tecnológica y la innovación tienen que ver en el establecimiento de desigualdad en el ingreso entre espacios o regiones, algo que se tomará en cuenta en la presente tesina.

Por su parte, tanto la teoría de Myrdal (1957) como la hipótesis de la convergencia pueden ayudar a explicar por qué la desigualdad en el desarrollo de regiones o espacios permanece o se elimina a través del tiempo. Para lograr saber cuál es más cercana a la realidad mexicana se necesita entonces buscar evidencia en el territorio mexicano acerca de si las desigualdades espaciales o regionales han permanecido por lo menos a lo largo del periodo de estudio de la presente investigación. Dicha situación se aborda en el apartado 5.1.

3.1.1.3.1 *El puente entre la distribución espacial del ingreso y la distribución personal del ingreso*

Como se vio en el apartado anterior, resulta evidente que una persona que pertenece a una región en donde la actividad económica no es penetrada por la tecnología e innovación puede tener ingresos inferiores a aquellas personas que pertenecen a un territorio con características contrarias. Es decir, ante la evidente heterogeneidad de productividades e industrias en los territorios dentro de un país, por las situaciones planteadas en el apartado anterior, pueden existir diversos ingresos para las personas: aun si se pertenece al mismo factor, al mismo sector o los individuos poseen características similares, la ubicación en una u otra región marca una diferencia en los ingresos de las personas.

3.1.1.4 *Los enfoques de la distribución factorial, sectorial y espacial del ingreso y la transmisión de la desigualdad al enfoque personal*

Una vez explicadas las teorías más relevantes en cuanto a cómo surgen las desigualdades en la distribución del ingreso entre factores, sectores y espacios y cómo cada una ellas influye en otros enfoques de la distribución se puede llegar a la conclusión de que dicha repartición del ingreso incide a su manera en la distribución personal del ingreso, por lo cual se les llama en esta tesina causas indirectas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, puesto que son causas ajenas a las características entre personas.

Por dicha razón, dependiendo a la clase social a la que se pertenezca, el sector y la región económica, el ingreso de las personas se verá influenciado por ello. Por ejemplo, aun si se pertenece a la misma clase social, a la misma región y las características entre personas son las mismas, pero a un sector económico diferente, entonces el ingreso de las personas será desigual a causa probable de la pertenencia a distinto sector y la desigualdad en la distribución personal del ingreso se determinará por ello.

Dicha estructura de la desigualdad se puede organizar en varios sentidos, suponiendo que se pertenece y se comparten características en distintos enfoques, pero al menos en alguno se es diferente. No obstante, el resultado siempre se ve de forma más

abstracta y recae en el individuo, puesto que las clases sociales, los sectores y las regiones están formados por individuos que son el centro de la economía.

Por último, nótese que la desigualdad en la distribución del ingreso en sus enfoques factorial, sectorial y espacial se ligan a la desigualdad en la distribución personal del ingreso a través del mercado de trabajo, principalmente. Es decir, es el individuo quien forma parte de una clase, o sector de la economía, pero solo lo hace hasta que se incorpora al mercado de trabajo, no antes.¹⁰ Por ello, los individuos que no ofrecen su mano de obra no pueden ser considerados en dichas características, aunque sí pueden verse afectados indirectamente por los miembros de su hogar que si forman parte del mercado de trabajo y con los que comparten el ingreso.

La anterior es precisamente una de las características del enfoque personal: que ve las diferencias del ingreso no solo entre trabajadores, sino entre cada individuo de la población. Por ello, el enfoque de la distribución en la desigualdad estudiado en la presente investigación toma en cuenta a cada individuo y al ingreso que percibe frente a otros, aun si no se ha incorporado al mercado de trabajo. Aunado a que, como ya se justificó, ve más allá de desigualdades entre factores, sectores o espacios y las incorpora en un análisis de la desigualdad en la distribución del ingreso conjunto que recae sobre las personas.

3.1.1.5 El crecimiento, la pobreza y la desigualdad en la distribución personal del ingreso

Dos variables como el crecimiento y la pobreza a menudo son relacionadas con la desigualdad y hasta cierto punto se les correlaciona por antonomasia. No obstante, se debe de ser cuidadoso a la hora de establecer el vínculo entre la pobreza y el crecimiento con la desigualdad, puesto que pueden existir casos en los que lo aparentemente obvio (a mayor pobreza mayor desigualdad o a mayor crecimiento menor desigualdad) no se cumpla.

¹⁰ Por su parte, el empresario solo lo es si además de poseer medios de producción demanda trabajo y lo toma como un costo para después calcular su margen de ganancia, por lo cual tiene que forzosamente entrar al mercado de trabajo para poder poner en marcha su empresa. Así mismo, es necesario aclarar que cuando se refiere al mercado de trabajo se hace bajo la visión poskeynesiana, es decir, que el mercado no es el que fija el salario, sino el empresario y el trabajador de acuerdo con su poder de negociación.

Respecto a la pobreza y la desigualdad, en ciertas ocasiones se trata como dos entes que van de la mano y que pocas veces se pueden separar. A veces se llega a confundir entre los dos tópicos y se considera que tienen la misma fuente. Sin embargo, para Sen (1992) la pobreza y la desigualdad están relacionadas, pero ninguno de los dos conceptos subsume al otro, y aun bajo esta concepción se puede admitir que cierto sistema de distribución puede erradicar la pobreza.

La idea anterior de dos conceptos con valor por sí mismos da paso a que se puedan establecer vínculos con correlación positiva y negativa entre la pobreza y la desigualdad. Así, en un escenario de aumento de la pobreza esto llevaría a un posible aumento de la desigualdad, puesto que los pobres suelen ser los de menor ingreso en un país, por lo que en dicho caso (suponiendo que los más ricos se hacen cada vez más ricos o conservan su nivel de ingresos), la correlación entre pobreza y desigualdad sería positiva.

No obstante, existe un fenómeno que suele ocurrir en México durante las crisis económicas conocido como equidad por empobrecimiento, el cual da como resultado que a una caída del crecimiento (y mayor pobreza) la desigualdad tiende a disminuir, esto debido a que hay un empobrecimiento de la economía que afecta más a los que tenían mayores ingresos en escenarios previos (Cortés, 2013). Por lo tanto, mayor pobreza no significa necesariamente mayor desigualdad.

Respecto a la relación entre desigualdad y crecimiento, la denominada hipótesis de Kuznets aporta en cierta medida una relación positiva entre el crecimiento y la desigualdad, al menos en las primeras etapas de desarrollo de un país, mientras que en las etapas más desarrolladas dicha relación se ve mermada. Lo anterior se intenta respaldar en la existencia de dos sectores y en la industrialización como motor del crecimiento.

Sin embargo, diversos autores rechazan dicha transmisión de mayor desigualdad provocada por el crecimiento en tempranas etapas de una economía y de la posterior disminución con el paso del tiempo. Así, en una serie de estudios que utilizan una metodología similar a la de Kuznets, se ha demostrado que la desigualdad en Estados Unidos no se ha estabilizado, a pesar del gran proceso de desarrollo de este país, lo cual contradice la U invertida (Rati Ram, 1991, como se citó en Gallo, 2003).

De igual manera, se han hecho estudios en torno a la hipótesis anterior, siendo que se ha encontrado que para América Latina el crecimiento no es un determinante importante en la desigualdad, sino más bien las políticas estructurales que vivieron varios países latinoamericanos (Janvry y Sadoulet, 1996, como se citó en Gallo, 2003). Lo anterior significa entonces, que el crecimiento no necesariamente necesita relacionarse con menos igualdad en las primeras etapas de crecimiento.

Así, lo que generan las dos ideas anteriores es dejar de justificar (en cierta medida) la necesidad de permitir cierta desigualdad y de dejar que a través del tiempo y del desarrollo esta se elimine. Por lo tanto, se puede argumentar que a mayor crecimiento puede existir más desigualdad, pero ello no necesariamente significa que con el tiempo la situación se revierta. La situación contraria también sería un escenario probable, no obstante, ello significaría que el crecimiento se estaría dando por situaciones favorables a los de menos ingresos o por una redistribución por parte del gobierno.

De esta manera, cuando se habla de crecimiento y desigualdad, el debate no está necesariamente en saber si la relación es positiva o negativa, sino en saber las causas de por qué es así, y, en algunos casos, en justificar o rechazar que la desigualdad es “natural” ante etapas de incremento en el producto, puesto que no existe una regularidad que siempre se cumpla (como en el caso de la pobreza relacionada con la desigualdad) que describa relaciones totalmente positivas o negativas.

3.1.2 Las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso

Respecto a las teorías que explican la desigualdad en la distribución personal del ingreso, estas se centran en las características del individuo como punto de partida. De esta manera, puede hacerse una división de las causas, señalando que existe un enfoque de equilibrio estático y de equilibrio general y un segundo enfoque que toma en cuenta la acumulación de activos (Atkinson y Bourignon, 2000, como se citó en Fernández et al., 2006).

No obstante, la primera clasificación trata de que la teoría de la distribución personal de la renta es una teoría de la remuneración de los factores (Fernández et al., 2006). Es decir, la desigualdad en la distribución factorial de la renta determina la desigualdad en la distribución personal, lo que genera una teoría esencialmente de la distribución factorial. Por lo tanto, en esta investigación a dicho enfoque teórico se le verá como una causa indirecta de la desigualdad en la distribución personal del ingreso.

Además, Fernández et al. (2006) plantean que un modelo basado en clases sociales se ve limitado, puesto que las personas no obtienen ingreso solamente de una fuente de trabajo, sino que también puede obtener ingreso de las rentas de un inmueble, por lo cual no solamente pertenecería a una clase social, sumado a que lo que haría falta explicar sería la distribución dentro de la clase social. Esta última es una limitación en la

cual se ha hecho énfasis en esta investigación, y dada la heterogeneidad dentro de las clases (sectores o regiones) se ha planteado trabajar con el enfoque personal.

Además, como ya se vio en el apartado anterior, puede ser que cierta parte del origen de la desigualdad entre individuos se deba a la desigualdad entre clases sociales, sin embargo, existen causas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso que son propias de las características de las personas, por lo cual a estas se les nombra en este trabajo causas directas. Es precisamente hasta este apartado que el sistema de la distribución del ingreso se completa y se llega de una visión general a una particular, por lo cual, el camino de la desigualdad del tipo y ámbito aquí tratado culmina en el individuo.

Por otra parte, también hay teorías que toman en cuenta lo que se conoce como el enfoque de equilibrio general estático, que consiste en retomar la idea de Tinbergen acerca del trabajo cualificado y no cualificado. Así, dicha teoría se basa en la existencia de trabajadores cualificados y no cualificados, en donde los primeros tienen un mayor nivel de educación que los segundos, por lo tanto, un mayor salario, por lo que a medida que aumenta el progreso técnico a un ritmo mayor que la cantidad de trabajadores cualificados, el salario relativo de cualificados entre no cualificados se incrementa, generando una mayor desigualdad en ambos grupos (Fernández et al., 2006).

La pregunta a la teoría anterior sería saber por qué existe la diferencia entre los trabajadores cualificados y los no cualificados, es decir, cuál es el origen de esa división de tipos de trabajo, que les permitió a los primeros tener una educación superior y por lo tanto mayores ingresos que los no cualificados, lo que resultó a su vez en una desigualdad de ingresos entre individuos.

La cuestión anterior se puede responder a través de los modelos que incorporan la acumulación de activos o las imperfecciones en el mercado de trabajo. Dichos modelos son idealmente definidos y retomados por Fernández et al. (2006), por lo cual se tomará su postura como base del marco teórico acerca de las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso y se agregará la consideración de las transferencias públicas y privadas a dicho marco.

La primera teoría es llamada estocástica de la renta, y se refiere a que la buena o mala suerte es el principal determinante de la renta, estableciendo que aun cuando los individuos fueran idénticos (preferencias idénticas) y se encontraran en una idéntica situación de partida (unos niveles iguales de riquezas) el azar (la ocurrencia de perturbaciones aleatorias) va a genera una desigualdad en la distribución de la renta (Fernández et al., 2006).

Como se puede ver, una de las características anteriores es que el escenario es, aparentemente, un mundo perfecto del cual se parte, y a partir de él se obtienen resultados que no dependen ni del esfuerzo ni de los fracasos individuales, sino de

aparentes externalidades positivas o negativas, lo que hace difícil suponer que dicho escenario sea real. No obstante, no se puede dejar de pensar en que el azar, tienen algo que ver en la distribución personal del ingreso, aunque no totalmente.

La segunda teoría expuesta por Fernández et al. (2006) es la de elección inter temporal y grado de solidaridad intergeneracional, enfocado en las herencias, el cual señala que, en cierto escenario, puede existir una completa solidaridad intergeneracional de cierto individuo hacia sus hijos y los hijos de estos, que contrasta a su vez con un egoísmo absoluto intergeneracional en donde el individuo sabe en qué momento va a morir y por lo tanto gasta toda su riqueza antes de hacerlo y no deja ninguna herencia.

En dicho contexto, Fernández et al. (2006) señalan que en la realidad predominan casos intermedios entre la total solidaridad y el total egoísmo intergeneracional, es decir, que las herencias sean fruto de solidaridad con las futuras generaciones, pero también de que no se sepa exactamente cuándo se va a morir el individuo, por lo que parte de la herencia es involuntaria.

Así, las herencias explicarían por qué ciertos individuos tienen un stock de riqueza más grande que otros en cierto momento del tiempo, y a su vez la posibilidad de usar dicho stock para producir más ingresos en el futuro, generando una brecha de desigualdad en la distribución personal del ingreso movida por la herencia inicial de cada individuo.

La tercera teoría que se puede enfocar en la desigualdad en la distribución personal del ingreso es la heterogeneidad entre individuos y la teoría del capital humano. En dicha teoría se hace énfasis en las diferencias en cuanto a habilidades y preferencias (tasas de descuento temporal, preferencias por el ocio-consumo, grado de aversión al riesgo, etc.), lo que implica que puedan darse diferencias en los factores de acumulación entre diferentes grupos de individuos (Fernández et al., 2006).

Dicha teoría, se basa en que los individuos con más ingresos serán aquellos que tengan bajas tasas de descuento temporal (más pacientes y proclives a sacrificar ingresos en el presente a cambio de más ingresos en el futuro) y con más habilidades (con mayor rendimiento de sus inversiones en capital humano), siendo que aun poseyendo el mismo capital humano los individuos con mayores habilidades tenderán a recibir mayores ingresos al ser más productivos, y además, si se invierte más en capital humano se tendrá mayor ingreso aún (Fernández et al., 2006).

La teoría anterior podría relacionarse con la meritocracia, entendiéndose esta por el logro de resultados a través del esfuerzo. No obstante, para lograr que la desigualdad en la distribución personal del ingreso por cada individuo dependa totalmente de las habilidades de la persona se necesita suponer que no hay diferencias entre clases sociales, sectores o regiones, que el azar afecta a cada individuo de la misma forma, que las herencias son iguales para todos, que todos tienen la misma dotación de capital

humano inicial (y por lo tanto la misma igualdad de oportunidades) entre otros supuestos que se verán más adelante.

De esta forma, suponer que las habilidades del individuo son la única causa de la desigualdad en la distribución personal del ingreso parece alejado de la realidad. Lo que no lo es, es aceptar que las habilidades y las decisiones del individuo sí influyen en la desigualdad del ingreso, pero en un contexto en donde son distintos factores los que provocan el problema y, juntos, cada uno a su manera o revolviéndose, generan desigualdad en la distribución personal del ingreso. Lo anterior es necesario aclarar, puesto que muchas veces, políticamente se culpa al individuo de poseer un ingreso comparado inferior, como si estuviera totalmente en sus manos incrementarlo.

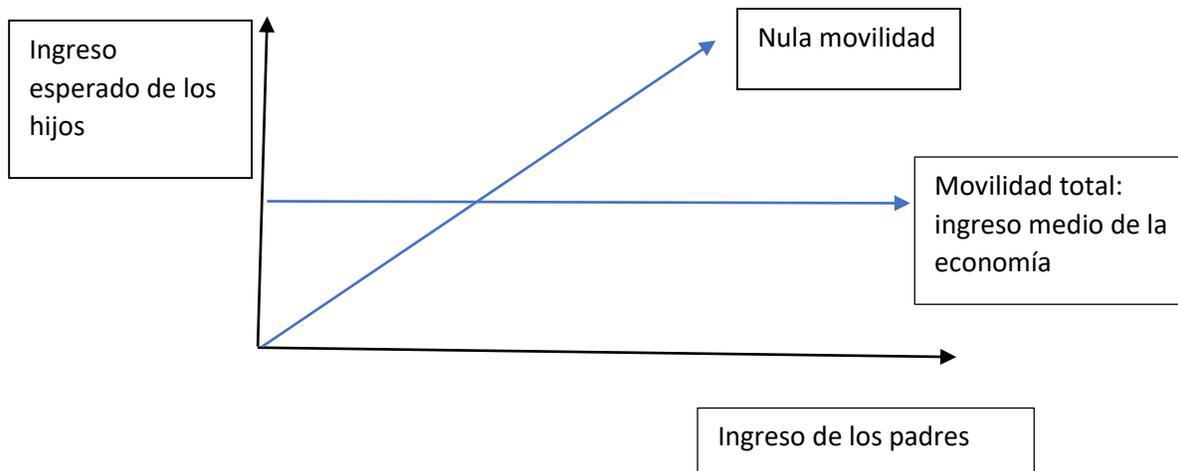
La cuarta teoría es la que se relaciona con las imperfecciones de los mercados, tasas de acumulación dependientes de la riqueza y movilidad económica y social, siendo que las fallas de mercados financieros producen información incompleta y asimétrica (riesgo moral y selección adversa) entre prestamistas y prestatarios, lo que implica que individuos solventes, pero con baja riqueza, no puedan recibir toda la financiación necesaria y por lo tanto no puedan invertir en el capital humano de sus hijos (Fernández et al., 2006).

En este sentido, la idea anterior sería una de las causas de la baja movilidad económica. Dicho concepto explica en qué medida los hijos de los padres con ingresos situados en la parte alta de la distribución del ingreso tienen una probabilidad de situarse en dichos estratos en el futuro, o por el contrario, en qué medida los hijos de los padres con ingresos situados en la parte baja de la distribución del ingreso tienden a situarse en dicho eslabón en el futuro, es decir, la teoría de la movilidad económica aborda la transmisión de las ventajas o de desigualdad de una generación a otra (Fernández et al., 2006). Así, la base de esta teoría explicaría que la pobreza se transmite entre generaciones.

Generalmente la movilidad económica se puede representar por la Figura de abajo, en la cual, la línea de 45° representa la nula movilidad, es decir, que el ingreso esperado de los hijos es igual al ingreso de los padres, mientras que, la línea horizontal representa que el ingreso esperado de los hijos no está relacionado con el ingreso de los padres, por lo tanto, existe una total movilidad económica, siendo que el ingreso esperado de los hijos es el ingreso medio de la economía (Fernández et al., 2006).

Figura 2

Representación de la movilidad económica



Nota: adaptado de Fernández et al. (2006).

De esta manera, la movilidad económica puede generar que el ingreso de los padres genere un bajo ingreso en los hijos, lo que se puede deber a su vez por una baja inversión en la salud, educación, alimentación o recreación. Lo anterior se relaciona a su vez con la teoría de capital humano, puesto que para mejorar dicha variable (y con ello incrementar los ingresos de los individuos) se necesita mejorar la salud, los servicios y la educación, principalmente (Schultz, 1961, como se citó en Garza, 2014).

Es precisamente la educación la variable relevante en la formación de capital humano en los individuos. Así, dentro de la teoría económica convencional se ha relacionado a los años de estudio promedio como una variable de estudio proxi para describir la reserva de conocimiento (Reyna, 2018).

Por último, en el análisis de Fernández et al. (2006), encontramos las teorías de la segmentación del mercado de trabajo y la discriminación. Dichas teorías conciben un mercado de competencia imperfecta y con presencia de fricciones y otros fallos de mercado (información incompleta y asimétrica, heterogeneidad de los trabajadores, baja movilidad del trabajo), lo que puede llevar a segmentar el mercado laboral (Fernández et al., 2006).

Dicha segmentación del mercado laboral consiste en que los salarios se fijan en un nivel superior al que estaría en competencia perfecta para un determinado grupo, ya sea por fijar salarios de eficiencia para incentivar a los trabajadores, por el exceso de poder de

negociación, el mercado dual de trabajos buenos o malos y la discriminación laboral en la cual se evita contratar a algunos individuos o se les paga menos por realizar el mismo trabajo en razón de su origen étnico o de género (Fernández et al., 2006).

De esta manera, esta última teoría retomada por Fernández et al. (2006) se enfoca más en el mercado de trabajo y su estructura, aunado a que explica de alguna forma por qué dentro de una misma clase social existe desigualdad. A decir verdad, la teoría relacionada con la movilidad económica y social y la relacionada con el capital humano también se relacionan con el mercado de trabajo (puesto que las habilidades se convierten en ingreso cuando se está ahí), pero en ellas las causas de la desigualdad personal del ingreso no son formadas en dicho mercado de trabajo, sino por cuestiones relacionadas con las características de las personas y sus antecedentes familiares.

Al análisis de Fernández et al. (2006) se le podría agregar la desigualdad generada por las transferencias públicas o privadas. Esto es así porque incluye al rol del Estado dentro de la desigualdad, ya no como actor que intenta aminorarla, sino como causante cuando elige dar transferencias a unos ciudadanos y a otros no, es decir, cuando focaliza en el gasto público, específicamente el gasto social. Lo anterior también permite ver el rol de las transferencias recibidas por algunos territorios, específicamente a través de las remesas, lo que genera que ciertos individuos puedan tener acceso a ingresos gracias a lo generado por entes externos, desigualando el ingreso en cierto territorio.

De esta forma se definen a las transferencias públicas como el resultado de la aplicación de programas de política pública con financiamiento federal, estatal o municipal (Manzanares, 2013). Por su parte, las transferencias privadas representan esfuerzos por parte de las familias u organismos privados para mitigar las condiciones sociales adversas, como el caso de las remesas o el otorgamiento de becas particulares (Manzanares, 2013).

De esta manera, las definiciones anteriores permiten delimitar el objeto de estudio y centrarse en el gobierno y en las remesas. Así, a partir de lo anterior, en el apartado 5.1 se revisará en la literatura el efecto de las transferencias públicas y privadas en la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, esto dado que, como ya se señaló, las transferencias tanto públicas como privadas basadas en las características de las personas (a través de programas focalizados o lazos familiares) cambian la distribución del ingreso.

3.2 La medición de la desigualdad en la distribución personal del ingreso

En esta sección se aborda la forma en que se puede medir la desigualdad en la distribución del ingreso, siguiendo la clasificación hecha por Sen (2001), quien plantea dos categorías para medir la desigualdad en la distribución entre individuos del ingreso; una objetiva, que incorpora algunas medidas estadísticas tales como la varianza, el coeficiente de variación, el coeficiente de Gini de la curva de Lorenz, entre otras; y una categoría normativa, de tal modo que una mayor desigualdad corresponde a un bienestar social menor para un ingreso total dado.

Cabe destacar que en la presente sección se hace énfasis en los métodos de medición que cumplen con la condición Pigou-Dalton, la cual se basa en que si la distribución de renta y se obtiene de x mediante una transferencia progresiva (regresiva) de renta, o una sucesión finita no vacía de ellas, entonces la desigualdad disminuye (aumenta) (Núñez, 2006). Dicha condición es importante puesto que implica que la medida es sensible a transferencias entre partes de los hogares que componen la distribución.

De esta manera, Sen (2001) señalan que existen distintos grados de medición; una escala proporcional en donde importa la diferencia entre uno y otro sea cual sea la escala de medición que se utilice (kilogramos, toneladas); y una escala de intervalos, en la que las proporciones no tienen sentido, sino sus diferencias. Así mismo, Sen (2001) explica que, en la teoría de la utilidad, la medida intervalar se llama cardinal, mientras que una medida más laxa es la ordinal, en donde lo que importa es la posición de los datos, es decir, su ordenamiento.

Para Sen (2001), la mayoría de las medidas estadísticas del monto de la desigualdad supone una medición de alto grado, de ordinario una escala proporcional o por lo menos una intervalar, lo que supone es cierto no sólo para las medidas llamadas objetivas, sino también para la evaluación normativa. Sin embargo, Sen (2001) establece que la noción de desigualdad que tenemos podría responder a un cuasiordenamiento incompleto, dado que considera que es posible que no podamos decir que una distribución X es más o menos desigual que otra, pero sí ser capaces de comparar con otros pares.¹¹

De esta forma, retomando la clasificación de Sen (2001), a continuación, se explican las medidas objetivas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso. Una de ellas, que se ha utilizado mucho para representar la extensión de la desigualdad es el coeficiente de Gini, atribuido a Gini (1912) el cual es posible examinarlo en términos de la curva de Lorenz, debida a Lorenz (1905), en la que los porcentajes de la población

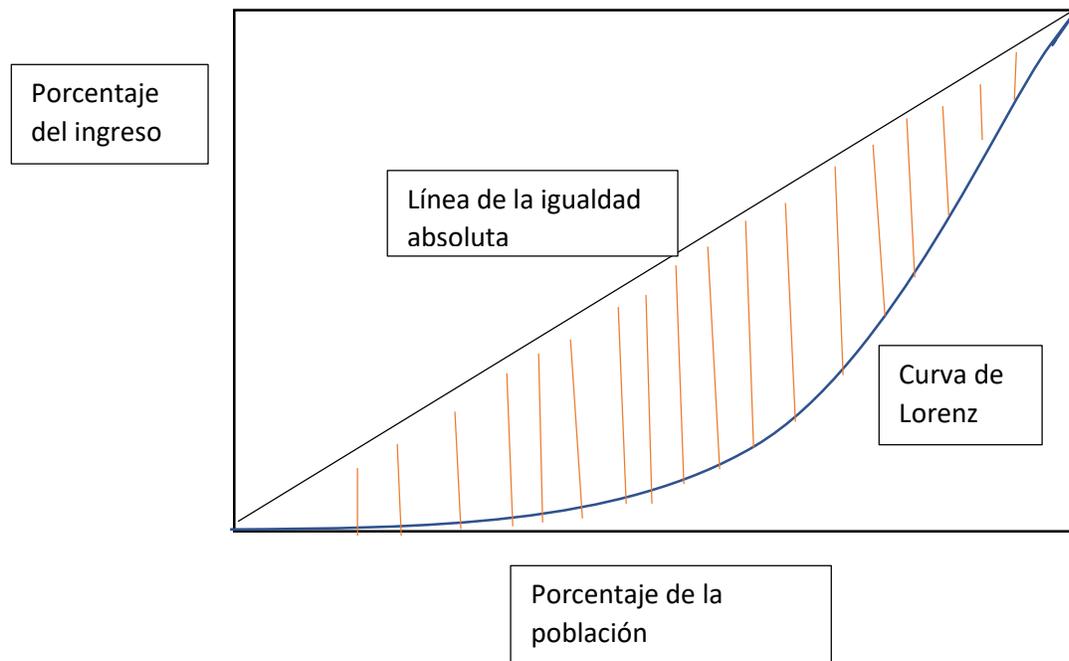
¹¹ Que no tenga la propiedad matemática de cerradura, pero sí la de transitividad.

ordenados de los más pobres a los más ricos se representan en el eje horizontal y los porcentajes del ingreso disfrutado por el inferior de la población se representan en el eje vertical siendo que si todos tienen el mismo ingreso, la curva de Lorenz será simplemente la diagonal, pero en ausencia de la igualdad perfecta, los grupos de ingresos más bajos tendrán una porción del ingreso proporcionalmente menor (Sen, 2001).

Así, el coeficiente de Gini es la razón de la diferencia entre la línea de igualdad absoluta (la diagonal) y la curva de Lorenz —representada en la Figura 3 como el área sombreada— a la región triangular que se encuentra debajo de la diagonal (Sen, 2001).

Figura 3

Curva de Lorenz



Nota: adaptado de Sen (2001).

De esta manera al definir el coeficiente de Gini, se revela que es exactamente la mitad de la diferencia media relativa, que se define como el promedio aritmético de los valores absolutos de las diferencias entre todos los pares de ingresos, siendo que un atractivo del coeficiente de Gini reside en el hecho de que es una medida muy directa del ingreso, aunado a que satisface la condición de Pigou-Dalton (Sen, 2001). En términos generales, la fórmula utilizada por Sen (2001) para el cálculo del coeficiente de Gini es la siguiente:

$$G = 1 + \left(\frac{1}{n}\right) - \left(\frac{2}{n^2\mu}\right)[Y_1 + 2y_2 + \dots + ny_n] \quad (10)$$

Siendo que si el coeficiente es igual a cero no existe desigualdad (la curva de Lorenz sería la línea de igualdad absoluta de la Figura 3), mientras que si el coeficiente es igual a uno existe una máxima desigualdad (Sen, 2001). Por lo tanto, se espera que el coeficiente esté entre 0 y 1.

Aquí valdría la pena hacer un paréntesis y añadir el índice de Palma en las medidas positivas de la desigualdad en la distribución del ingreso, puesto que, para algunos autores como Esquivel (2020) en realidad el valor del índice de Palma es prácticamente una transformación no lineal del coeficiente de Gini. Sin embargo, hay algunas diferencias importantes entre los dos indicadores, tales como que los cambios en el coeficiente de Gini se traducen en cambios relativamente pequeños del Índice de Palma (Esquivel, 2020).

No obstante, conforme el coeficiente de Gini comienza a aumentar, el cambio en el índice de Palma por unidad de cambio en el coeficiente de Gini se acelera, lo que quiere decir que los cambios en el coeficiente de Gini se van traduciendo en relaciones cada vez más asimétricas entre la parte alta y la parte baja de la distribución (Esquivel, 2020).

Tomando en cuenta las consideraciones anteriores, el índice de Palma consiste en obtener el cociente entre la participación en el ingreso del 10% más rico y la participación en el ingreso del 40% más pobre (Esquivel, 2020). La justificación a lo anterior es que la mayor parte de la diferencia en la desigualdad en distintas economías radicaba precisamente en la distribución del ingreso entre estos dos segmentos de la población, dado que la participación en el ingreso del 50% restante de la población suele ser relativamente estable entre economías y a lo largo del tiempo (Esquivel, 2020).

La interpretación del resultado es entonces saber cuántas veces posee el 10% más rico el ingreso del 40% más pobre, siendo que en un escenario de relativa igualdad el coeficiente se acercaría a 0.25. Así, una de las ventajas más importantes del índice de Palma es que hace más transparente lo que subyace a un cierto nivel de desigualdad, contrario al coeficiente de Gini (Esquivel, 2020).

Otra medida positiva (objetiva) de la desigualdad, expuesta por Sen (2001), es la medida de entropía de Theil, la cual, según el autor, consiste en que cuando x es la probabilidad de que ocurra cierto hecho, el contenido de información $h(x)$ de la observación de que el hecho haya ocurrido debe ser una función decreciente de x : entre más improbable sea, más interesante resulta saber qué ocurrió, siendo que una fórmula que satisface ello es el logaritmo recíproco de x :

$$h(x) = \log \frac{1}{x} \quad (11)$$

Puede considerarse la entropía o el contenido de la información esperado de la situación como la suma del contenido de información de cada hecho ponderada por las probabilidades respectivas (Sen, 2001).

$$\sum_{i=1}^n \log \frac{1}{x_i} \quad (12)$$

Así, mientras en la termodinámica se supone que la entropía mide el desorden, si x_i se interpreta como la porción del ingreso recibida por la persona, i $h(x)$ parece una medida de la desigualdad, siendo que cuando cada x_i es igual a $(1/n)$, $H(x)$ alcanza su valor máximo de $\log n$, por lo que si restamos la entropía $H(x)$ de una distribución del ingreso de su valor máximo de $\log n$, obtendremos un índice de la desigualdad: la medida de Theil (T) (Sen, 2001).

$$T = \log n - H(x) = \sum_{i=1}^n x_i \log n x_i \quad (13)$$

Siendo que si T aumenta la desigualdad disminuye (Sen, 2001).

Para Sen (2001) la medida anterior es elogiada dado que una transferencia de una persona más rica a una más pobre disminuye T, lo que satisface la condición de Pigou-Dalton, aunque para el autor sigue siendo cierto que es una fórmula arbitraria, y el promedio de los logaritmos de los recíprocos de las porciones del ingreso ponderados por las porciones del ingreso no es una medida que tenga mucho sentido intuitivo.

Ante la exposición anterior, se considera la medida de Theil como positiva (objetiva) en este trabajo de investigación, puesto que no incorpora valoraciones acerca del bienestar hechas por el investigador, como sí lo hacen otras medidas como el índice de Atkinson, cuyo valor depende, como se verá más adelante, de la aversión a la desigualdad.

Es necesario resalta que existen otras formas de medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso de forma objetiva, tales como con la desviación estándar de los logaritmos, la varianza, el coeficiente de variación o la desviación media relativa, no obstante, estas no satisfacen, para Sen (2001), la condición Pigou-Dalton o tienen algunos pasos algebraicos arbitrarios, como sucede con la desviación estándar de los logaritmos que ocupa la elevación al cuadrado arbitrariamente. Además, como se puede notar, el coeficiente de Gini es un conglomerado evolutivo de las medidas anteriores.

Ahora bien, respecto a las medidas normativas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, destacan la medida de Dalton, la cual derivaba directamente del marco utilitarista, y la basó en una comparación entre los niveles efectivos de la utilidad agregada y el nivel de utilidad total que se obtendría si el ingreso estuviese dividido igualitariamente, siendo que Dalton tomó la razón del bienestar social efectivo al bienestar social máximo como su medida de la igualdad, suponiendo que todos los

niveles de utilidad son positivos (Sen, 2001). De esta manera, tenemos que, según Sen (2001):

$$D = [\sum_{i=1}^n U(y_i)]/nU(\mu) \quad (14)$$

Sin embargo, Sen (2001) señala que Atkinson observó que esta medida afronta la dificultad de no ser invariable respecto de las transformaciones lineales positivas de la función de utilidad; la utilidad cardinal implica que toda transformación lineal positiva funcione igualmente bien, y la medida de Dalton adopta valores arbitrarios dependiendo de la transformación que se escoja, por lo que decidió generar su propia medida.

De esta manera Atkinson (1970, como se citó en Sen, 2001) define el ingreso equivalente igualitariamente distribuido de una distribución dada de un ingreso total como el nivel del ingreso per cápita que, si lo tuvieran todos, haría al bienestar total exactamente igual al bienestar total generado por la distribución efectiva del ingreso, siendo que, denotando por Y_e el ingreso equivalente igualitariamente distribuido, vemos que:

$$Y_e = y[nU(y) = \sum_{i=1}^n U(y_i)] \quad (15)$$

Donde Y_e no puede ser mayor que el ingreso medio (Sen, 2001)

$U(y)$ es cóncava con utilidad marginal no creciente (Sen, 2001)

Y_e no puede ser mayor que el ingreso medio (Sen, 2001)

Por ende, Sen (2001) recalca que se puede demostrar que entre más igualitaria sea la distribución más se acerca Y_e al ingreso medio:

$$A = 1 - \left(\frac{Y_e}{\mu}\right) \quad (16)$$

Donde:

A es la medida de Atkinson

μ es el ingreso medio

Por lo tanto, si el ingreso se distribuye igualitariamente Y_e es igual a μ y el valor de la medida de Atkinson será igual a cero, por ello, el valor de A debe de quedar entre cero y uno (Sen, 2001). Otro punto para resaltar es que se puede incorporar al índice de Atkinson el sentimiento acerca de que tan desigual se está, puesto que dependiendo de qué tanta percepción de la desigualdad se tenga se agrega un valor de ε , siendo que, entre más bajo el valor de ε menor rechazo a la desigualdad se tiene, es decir ε representa la aversión a la desigualdad, siendo que ahí se encuentra el valor normativo de dicho índice.

Por último, un punto importante que señala Sen (2001) acerca del esquema propuesto en la división del tipo de mediciones existentes, es que, en ciertos sentidos, las medidas positivas de la desigualdad pueden verse también como medidas normativas con supuestos específicos acerca de la evaluación del bienestar social. Por lo tanto, ante la gran variedad de medidas, es el investigador quien decide cuál utilizar según le convenga y de alguna manera, los tipos de mediciones presentados son modificaciones de otros tipos de mediciones.

3.2.1 los datos en la medición de la desigualdad en la distribución personal del ingreso y sus características

Como ya se señaló en el apartado relacionado con las limitaciones de la investigación, cuando se pretende medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso, por lo general se utilizan datos de los hogares, ya que existen limitaciones estadísticas y de acceso a la información, las cuales no permiten estimar el ingreso de cada individuo que conforma un país de forma particular o hay individuos que se encuentran interrelacionados con otros.

Pero además, dichos datos obtenidos a través de encuestas de ingresos presentan problemas intrínsecos tales como el truncamiento o el sub-reporte. De esta manera, el primer problema se refiere a que los diseños muestrales, al construirse como representativos de las características sociodemográficas de la población en estudio, hacen sumamente improbable que los hogares de los más ricos caigan en la muestra (Santaella et al., 2017).

Por su parte, el sub-reporte se refiere a que los informantes tienden a responder el cuestionario con ingresos inferiores a lo que realmente reciben por motivos de ignorancia de sus ingresos completos, temor a ser excluidos de programas sociales o por miedo a declarar verdaderos ingresos ante la delincuencia (Santaella et al., 2017). Así, como se puede notar, los dos problemas anteriores están ligados no a valores normativos o defectos del diseño de las encuestas de hogares, sino a situaciones intrínsecas de las mismas.

Por la razón anterior a veces se intentan reparar los problemas de truncamiento y sub-reporte para tener datos más cercanos a la realidad que muestren la verdadera distribución del ingreso. De esta forma, se intentan ajustar los datos de las encuestas de ingresos de hogares a las Cuentas Nacionales, puesto que se considera que estas

últimas se construyen a partir de una evaluación y conciliación detallada de datos provenientes de múltiples fuentes, en el contexto de un marco conceptual coherente, aplicado de modo sistemático e intencionalmente comparable (Altimir, 1987; Feres, 1996, como se citó en Villatoro, 2015).

No obstante, después de una revisión documental en donde expone argumentos de diversos autores, Villatoro (2015) señala que la literatura internacional converge en señalar que no existen razones conceptuales ni evidencia empírica suficiente para sostener que las Cuentas Nacionales son más fiables que las encuestas de hogares, puesto que ambas fuentes están expuestas al error. Así, ajustar a Cuentas Nacionales no significa necesariamente corregir las encuestas de ingresos de hogares.

De esta forma, de lo planteado en este apartado se resalta que los datos para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso se obtienen generalmente a través de encuestas de ingresos de hogares que presentan problemas de truncamiento o sub-reporte, lo que termina influyendo en la tendencia y magnitud de la medición de la desigualdad, por lo cual se intenta ajustar dichas encuestas a las Cuentas Nacionales, aunque esta medida no suele ser completamente justificada. Estas conclusiones en cuanto a los datos utilizados para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México deben de tomarse en cuenta especialmente en el apartado 5.2 y 5.3 de la presente tesina.

3.3 Las políticas públicas y los dilemas entre la eficiencia y equidad

Respecto a las políticas públicas, estas se definirán como la aplicación de ciertos proyectos económicos políticos o sociales realizados por el gobierno federal mexicano para lograr ciertos objetivos específicos. De esta forma, una política pública se puede clasificar de acuerdo con su objetivo, puesto que es este el que define su naturaleza y su dirección.

Lo anterior es evidente puesto que, si el objetivo es claro, será entonces fácil clasificarlas. No obstante, el tema de la desigualdad en la distribución personal del ingreso es demasiado específico y delimitado, por lo que, al ver la gran cantidad de causas de ella y al ser un tema que ha vivido a la sombra de la pobreza o de otros enfoques de la distribución, se podría esperar que existan pocas políticas públicas cuyo objetivo sea precisamente disminuir o erradicar la desigualdad en la distribución personal del ingreso.

De esta forma, se recurrirá al establecimiento de políticas directas o indirectas, es decir, si se han planteado políticas cuyo objetivo ha sido atacar una de las causas indirectas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, las cuales se plantearon en el marco teórico, se tomarán en cuenta, específicamente si estas han tratado de disminuir o erradicar la desigualdad regional, sectorial, factorial o la pobreza. Por su parte, las políticas directas serán reconocidas como aquellas cuyo objetivo sea precisamente disminuir o erradicar la desigualdad en la distribución personal del ingreso. Lo anterior sirve para documentar las propuestas que se han hecho hasta ahora en torno al tema.

En este marco de clasificación que puede ser útil, otros inconvenientes se presentan al momento de plantear alguna política pública encaminada a disminuir la desigualdad. Uno de ellos es el dilema entre eficiencia y equidad. Así, la economía no se salva de disyuntivas y bajo dicho esquema, los gobiernos tendrían que elegir entre lograr más eficiencia o mayor equidad, pero una a costa de otra y no ambas a la vez. Dicho juego de suma cero se ve influido por los supuestos de competencia perfecta y es precisamente ello lo que limita obtener ambas recompensas a la vez.

En este sentido, Stiglitz (2003) señala que dicha disyuntiva surge cuando la economía se encuentra en la eficiencia en el sentido de Pareto, situación en la que no es posible mejorar el bienestar de ninguna persona sin empeorar el de ninguna otra, aunque aún en dicha situación la distribución de la renta que genera la eficiencia puede no considerarse deseable, por lo que el Estado podría intervenir para evitar dicha situación.

De esta forma, ante el contexto anterior, para Stiglitz (2003) el debate acerca de la eficiencia y equidad gira en torno a cuánta eficiencia se tiene que renunciar para reducir la desigualdad y a cuánto valor se le debe de asignar a la disminución de la desigualdad. De esta manera, el autor señala que se tienen que llevar a cabo evaluaciones sociales en términos de utilidades para llegar a una decisión.

No obstante, el autor menciona que los teoremas del bienestar tienen cierta incidencia en el problema, siendo que según señala Stiglitz (2003), el primero se refiere a que las economías competitivas siempre se encuentran en la curva de posibilidades de utilidad (siempre son eficientes), mientras que el segundo establece que es posible alcanzar todos los puntos de la curva de posibilidades de utilidad a través de un proceso de mercado competitivo si el Estado redistribuye debidamente las dotaciones iniciales. Es decir, cumplir los supuestos de la teoría neoclásica permite volver a ser eficientes como economía en el sentido de Pareto.

No obstante, la pregunta sigue siendo cómo selecciona la sociedad un punto de la curva de posibilidades de utilidad (Stiglitz, 2003). Para ello, existen algunas respuestas dadas por diferentes teorías, como la utilitarista, en la cual la sociedad está dispuesta a que un individuo obtenga una utilidad menor siempre que otro individuo obtenga al menos una cantidad igual (Stiglitz, 2003). Por su parte, algunos sostienen que la sociedad no se

conforma con un aumento en la utilidad de los ricos para compensar una reducción de la utilidad de los pobres, mientras que Rawls sostiene que ningún aumento del bienestar del rico puede compensar una reducción del bienestar del pobre (Stiglitz, 2003).

Así, a partir de las posturas anteriores se podrían contestar las dos preguntas principales que son señaladas por Stiglitz (2003). En este sentido, la respuesta no es sencilla y el intercambio entre eficiencia y equidad persiste. No obstante, como se señaló, este es solo un problema de la teoría neoclásica en el marco de los supuestos neoclásicos que permiten llegar a un punto eficiente en el sentido de Pareto.

Ahora bien, es cierto que dicho dilema no será tratado de medir en esta investigación o ver las preferencias del gobierno y posturas teóricas para su solución, sino que se menciona para que el lector tome en cuenta que, en un marco de política pública basada en la desigualdad existen limitantes teóricas que podrían respaldar la omisión de este tipo de políticas por parte del gobierno y preferir buscar otras alternativas, tales como lograr el crecimiento económico antes que decidir si redistribuir el ingreso.

4. Metodología para la obtención de documentación acerca de cada uno de los subtemas

Para lograr cumplir con los objetivos fue necesaria la compilación de distintos documentos relacionados con el tema. De esta manera, para exponer las causas por las cuales ha surgido la desigualdad en la distribución personal del ingreso se realiza una recopilación documental de investigaciones relacionadas con el tópico según el marco teórico. Es decir, en dicho apartado se exponen las causas teóricas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, por lo que a partir de ellas se busca en la literatura económica si se ha encontrado evidencia en cuanto a que dichas causas provoquen el tipo de desigualdad tratado en esta investigación en el territorio mexicano.

Por otro lado, para cumplir con el objetivo particular dos fue necesario recopilar aquellos trabajos que calcularan la desigualdad en la distribución personal del ingreso con cualquier medida encontrada dentro del marco teórico, siempre y cuando estas se centren en la desigualdad en su enfoque personal, aun si utilizan a los hogares como observación estadística y no a las personas, lo cual se acepta por lo justificado en el punto 1.5.

La elección de las investigaciones también se centra en la delimitación temporal, siendo que se buscan investigaciones que expongan sus métodos que abarquen cálculos de 1940 al 2020, o por lo menos un periodo largo. Así, con el logro de esto, se exponen los resultados y estos se muestran en el punto 5.3, en el cual se ve la evolución de la desigualdad en la distribución personal del ingreso y con ello se puede cumplir con el objetivo particular tres.

Por último, para el caso de las recomendaciones, para llegar a una propuesta para reducir la desigualdad en la distribución personal del ingreso se investiga en la literatura económica acerca de las distintas propuestas que investigadores han hecho para reducir la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, tomando en cuenta las propuestas de economistas internacionales como Stiglitz, Piketty y Atkinson, quienes han sugerido una serie de medidas para disminuir la desigualdad. De esta forma se puede cumplir con el último objetivo particular planteado en esta investigación.

5. La desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1940 al 2020

En este apartado se desarrolla el análisis de esta investigación según la recopilación de investigaciones existentes acerca del tema y acerca de cada subtema, los cuales están delimitados de acuerdo con las preguntas y objetivos de investigación. Así, se utiliza también el marco teórico e histórico para llevar a cabo dicha parte del texto. De esta manera, cada subapartado pretende alcanzar un objetivo particular siendo que con ello se busca alcanzar el objetivo general.

De este modo, en el punto 5.1, se realiza una recopilación de respuestas ligadas con las causas que han provocado desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1940 al 2020, delimitando entre causas directas e indirectas, las cuales fueron planteadas en el marco teórico.

Para el punto 5.2 se busca cumplir con el objetivo particular dos de la presente investigación acerca de saber qué métodos han sido los más utilizados para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso, esto a partir de la clasificación de Sen (2001) planteado en el marco teórico, específicamente en el apartado 3.2, en el cual se dividen a las mediciones en normativas y positivas.

El punto 5.3 está relacionado con el punto anterior, puesto que en este se muestran los resultados de algunos de los métodos más representativos en cuanto a la medición de la desigualdad en la distribución personal del ingreso. Por ello, se ve en este apartado la evolución de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1958 al 2020, esto a partir del trabajo de documentación revisado.

Por último, en cuanto a las recomendaciones, en dicho apartado se toma en cuenta también el cúmulo de información encontrado y documentado en la presente investigación con el objetivo de dar una breve propuesta para disminuir la desigualdad en la distribución personal del ingreso, partiendo de lo ya propuesto por investigadores interesados en el tema.

5.1 Las causas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1958 al 2020 según investigadores centrados en el tema

Comúnmente en la economía como ciencia se utilizan regresiones econométricas para probar relaciones de correlación entre variables dependientes e independientes. Sin embargo, en esta investigación se realiza una búsqueda exhaustiva en la literatura acerca de las causas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, lo que documenta de manera descriptiva y posteriormente reflexiva las variables directas e indirectas que afectan al problema.

De esta forma, el presente subtema sirve para lograr el objetivo particular 1, acerca de documentar por qué causas ha surgido la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1940 al 2020, según las investigaciones relacionadas con el tema de investigación, siendo que, como se dijo en la metodología, para elegir las investigaciones, se tomarán en cuenta aquellas que se acoplen al tema y al marco teórico.

Primero, respecto a las causas que fueron señaladas como indirectas, podemos comenzar con la desigualdad en la distribución espacial del ingreso. De esta manera, como se resaltó en el marco teórico, la desigualdad entre espacios influye en la desigualdad en el ingreso entre personas de un país. Dicha desigualdad también se ha hecho llamar *regional* y se ha hecho evidente en México en diversas investigaciones.

En este marco, Bonilla (2016) lleva a cabo una investigación que analiza la desigualdad de los ingresos en México del 2000 al 2012 añadiendo la localización como un aspecto adicional, considerando las diferencias de ingresos de hogares entre localidades rurales y urbanas, así como de entidades federativas, esto para incorporar posibles efectos espaciales y geográficos.

Cabe señalar que el trabajo de Bonilla (2016) además de incorporar el enfoque espacial de la distribución del ingreso, lo hace planteando la desigualdad entre hogares (un acercamiento al enfoque personal), puesto que, para la autora, el ambiente en donde se desarrollaron los individuos trasciende en el fomento de oportunidades de crecimiento del ingreso.

Considerando lo anterior Bonilla (2016) utilizó la ENIGH como base de datos para el desarrollo su tema, siendo que usó diversas variables de la encuesta: variables de folios de hogares, que, según la autora, le permitió identificar a qué entidad pertenecía cada hogar; identificador de tamaño de localidad, que le permitió incorporar la misma variable;

rubros que corresponden al ingreso trimestral, para homologar la clasificación del ingreso registrado en la encuesta; y datos del PIB estatal.

Una vez con ello, Bonilla (2016) resalta que para el año 2000 cinco Estados de la República conformaban el 50% del ingreso corriente total nacional, siendo estos el Distrito Federal (17%), México (Estado) (14%), Guanajuato (8%), Jalisco (6%) y Nuevo León (5%), mientras que para el 2012, a lo anterior se les unió Veracruz.

Es necesario señalar, que dicha estructura se ha mantenido a través del tiempo, puesto que para 1960 el Distrito federal, Veracruz, Nuevo León y México contribuían al 66.6 % del producto nacional, esto apoyado seguramente por la política de industrialización seguida por el gobierno desde los años cuarenta que se enfocó hacia aquellas zonas donde ya existía una estructura industrial que permitía aprovechar las economías externas de esas regiones, derivadas de obras de infraestructura, dotación de mano de obra calificada, etc., de tal manera que el costo de la inversión era más bajo que en aquellas regiones donde hubiera sido necesario crear todas estas condiciones (Appendini et al., 1972).

Lo anterior refleja que la desigualdad entre espacios en México se ha ido forjando de acuerdo con la estructura productiva del país, lo que puede relacionarse con lo señalado en el marco teórico acerca de que, es dicha estructura lo que determina el rol económico en cuanto a ser polo económico o no dentro de un país. Además, se puede notar que la desigualdad entre las economías de los Estados no ha tendido a la convergencia, sino se ha mantenido a través del tiempo.

Así mismo, dicha desigualdad de espacios se ha debido a las decisiones políticas del gobierno mexicano en cuanto a seguir apoyando con políticas industriales a ciertos Estados, por lo que las instituciones gubernamentales también influyen en la desigualdad entre regiones o espacios. De esta forma, bajo la visión de Myrdal (1957) tratada en el marco teórico, las desigualdades regionales han sido persistentes causando una aparente acumulación expansiva, en este caso por beneficio político-económico.

En dicho contexto, Bonilla (2016) resalta que, una vez tomando en cuenta el número de hogares por entidad federativa, para el año 2000 el Distrito Federal, Guanajuato y Baja California contaban con el ingreso más alto por hogar a nivel nacional, siendo el ingreso por hogar en el Distrito Federal 4 veces más alto que en Oaxaca. Para el 2012, la situación anterior mejoró para Oaxaca (por la caída en el ingreso por hogar en el Distrito Federal y el aumento en Oaxaca), siendo que el ingreso del Distrito Federal era solo 2.7 veces mayor al del Estado del sur del país.

Es cierto que el análisis anterior se podría hacer utilizando el PIB per cápita, no obstante, la autora hace énfasis de los datos de la ENIGH para calcular la desigualdad en la distribución del ingreso dentro de cada Estado y tener una concordancia metodológica.

Así, una vez hecho lo anterior, Bonilla (2016) encuentra que para el 2000 la desigualdad en la distribución del ingreso (medida por el coeficiente de Gini) era mayor en Guanajuato, Querétaro y Chiapas, con un coeficiente de 0.57, 0.54 y 0.49, mientras que los Estados con menor desigualdad eran Chihuahua, Aguascalientes y Baja California Sur con un índice de 0.34, 0.34 y 0.31 respectivamente.

Para el 2012 la situación cambió y los Estados con mayor desigualdad en la distribución del ingreso fueron Querétaro, Campeche y Oaxaca, con coeficientes de 0.49, 0.45 y 0.45 respectivamente, mientras que los Estados con menor desigualdad fueron Tlaxcala, Coahuila y Baja California Sur, con índices de 0.34, 0.34 y 0.35 respectivamente.

Los resultados anteriores muestran dos situaciones: la primera, que en México dependiendo del “espacio geográfico” definido políticamente en la investigación de Bonilla (2016) por Estados, el ingreso entre hogares cambia, por lo tanto, la desigualdad en la distribución personal del ingreso se ve influida por el espacio en donde el dividuo habite: y la segunda, que aun dentro de un mismo espacio existen desigualdades en el ingreso recibido por cada persona, lo que es congruente con lo planteado teóricamente en el marco de esta investigación.

Por su parte, Agis (2018) incorpora una visión institucional y regional a la desigualdad en la distribución del ingreso. Respecto a la perspectiva regional, Agis (2018) calcula el índice de Gini para las regiones Norte, Centro y Sur-sureste del país, las cuales fueron delimitadas de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo del gobierno de Peña Nieto, siendo que encontró que del 2000 al 2016 el coeficiente de Gini pasó de 0.482 a 0.461, de 0.516 a 0.451 y de 0.552 a 0.468, para cada una de las regiones, respectivamente.

La autora señala que, en cuanto a la desigualdad entre regiones, estas se dan en mayor medida entre la región Norte y la región Sur-Sureste, en donde en la primera existen mejores dotaciones de servicios públicos y las oportunidades para obtener empleo y un mejor ingreso son mejores, mientras que en la segunda, la población está destinada a obtener oportunidades desiguales por el hecho de nacer en una entidad determinada (Agis, 2018).

Tres aspectos relevantes se pueden encontrar en la investigación anterior: primero, que ya no utiliza un enfoque de la desigualdad espacial basado en los límites políticos, sino en regiones que comparten características económicas; segundo, que existe desigualdad en la distribución personal del ingreso en una misma región, a pesar de que los rasgos dentro de la misma son similares; y tercero, que la desigualdad en la distribución personal del ingreso se ve obviamente influenciada por la desigualdad entre regiones, puesto que no será el mismo ingreso el de una persona en la región Norte que en la región Centro, y ello se ve reflejado en la desigualdad que cada región presenta.

Por otra parte, Garza (2014) estudia los factores que tienen influencia en la determinación y diferenciación regional entre individuos y regiones en México, encontrando que, más allá de la educación, son las habilidades regionales de los trabajadores, su localización geográfica, la rama económica en la que laboran y el tamaño de las empresas los determinantes fundamentales de la diferenciación salarial en México, esto al menos para el periodo de tiempo del 2005 al 2010.

Para llegar a lo anterior utilizó datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), ponderando datos de acuerdo con la población subordinada y asalariada mayor de 14 años con ingresos positivos, analizando el comportamiento de los salarios reales de la población asalariada mexicana en relación con la escolaridad, diferentes grupos ocupacionales, ramas económicas, tamaño de establecimiento, tasa de sindicalización y entidades federativas (Garza, 2014).

También se construyó la variable de habilidades por niveles y se utilizó la regionalización realizada por Rey y Sastre (2010), siendo que para conocer la diferencia en los patrones de definición de las regiones con relación a cada una de las variables estudiadas se aplicó el análisis EDA y ESDA de exploración de datos espaciales (Garza, 2014).

De esta manera, a partir de los resultados anteriores se puede señalar que en México no solamente el ingreso de los trabajadores (y la diferencia entre ellos) depende de la región, sino también de otros factores en donde se incluye la rama económica, lo que a su vez depende del sector (primario, secundario o terciario). Así, la autora, aunque con un objetivo enfocado en señalar la poca asociación del nivel de escolaridad de las regiones en México con la distribución espacial de los salarios, llega a un resultado que es relevante para la presente investigación.

También es necesario aclarar que Garza (2014) se refiere a la desigualdad salarial y no específicamente a la desigualdad en la distribución del ingreso, lo que es distinto por algunas razones. Una de ellas es que el salario es solo una (aunque importante) de las fuentes del ingreso y que considerarlo hace centrarse en el mercado de trabajo y no en la distribución del ingreso en toda la población.

No obstante, como se señaló en el marco teórico, la transmisión de las desigualdades en la distribución del ingreso de los distintos enfoques se hace a través del mercado de trabajo, principalmente, siendo que el individuo toma parte de dicha distribución cuando se incorpora como trabajador (en este caso es así por tratarse de la desigualdad salarial).

En cuanto a la relación de la desigualdad en la distribución del ingreso entre sectores con el enfoque personal de la distribución, en México algunos investigadores también han señalado la existencia de esta, aunque enfocados en el sector primario y su estancamiento respecto a otros sectores, en el marco de la liberalización económica en México surgida a mediados de los ochenta.

En este sentido, Cruz y Polanco (2014) señalan que después de la instauración de la ideología neoliberal en México, el producto agrícola continuó con la caída que había comenzado en los setenta, lo que resultó en que de 1970 al 2011 el producto primario apenas y creciera 2% promedio anual. Dicha disminución se dio por la caída en el crédito al sector y los subsidios, sumada a la apertura comercial de México que provocó además la eliminación de precios de garantías y una caída en el poder adquisitivo de los productores del campo (Cruz y Polanco, 2014).

Así, la desigualdad sectorial en México (entre el sector primario y secundario) se puede ver influenciada por el abandono del sector primario y la concentración en el sector manufacturero, el cual, con el modelo de crecimiento basado en las exportaciones que surgió con el nuevo liberalismo, se intentó impulsar. Además, Rello (2009) explica que a partir de la entrada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se dejaron de cobrar aranceles a productos como el maíz, lo que incrementó la oferta local y provocó una disminución de los precios.

Rello (2009) señala que la política comercial del gobierno mexicano también ha beneficiado al sector agroindustrial y al consumidor urbano a costa del productor rural. De este modo, el sector primario sostiene en alguna medida al sector secundario (la industria). Dichas situaciones, aunque no claras, podrían influir en la diferenciación del ingreso entre sectores, lo cual terminaría afectando a las personas de acuerdo con el sector perjudicado.

Así, la desigualdad en la distribución del ingreso entre espacios se ve influida en México por el tipo de actividad que se realiza en cada espacio o región, siendo que, una comparación del ingreso entre regiones también se relaciona con una comparación del ingreso entre sectores. Es decir, en un análisis de Appendini et al. (1972) se señalaba que la mayor parte del ingreso nacional se concentraba en algunos Estados industrializados, mientras que, para los que menos lo eran concentraban una parte menor, por ende, la desigualdad del ingreso entre Estados (espacios) tenía que ver con la actividad productiva (sectores de la economía) de cada región y por lo tanto, dicha disparidad de ingresos entre Estados también provenía de la desigualdad en la distribución del ingreso entre sectores.

De esta manera, hay evidencia en México de que la desigualdad regional en la distribución del ingreso se daba por la razón anterior y que ello dependía a su vez de los sectores económicos, que a la vez se diferenciaban en el ingreso (entre el campo y la industria). Lo anterior es congruente con el marco teórico planteado en esta investigación, en el cual se explica que la desigualdad espacial puede ser causada por

una relación de centro-periferia dentro de la periferia, en donde los sectores económicos de cada área determinan la desigualdad entre ambas.¹²

Por otra parte, en cuanto a la influencia indirecta de la desigualdad entre factores en la desigualdad en la distribución personal del ingreso, esta, como en el caso de la concentración en la desigualdad salarial, se ve enfocada en el mercado de trabajo y su participación el ingreso nacional.

Así, Hernández Laos (2000), siguiendo el modelo de Kalecki que se basa en el enfoque en el sector no agropecuario, descubre que de 1950 a 1976 la participación de asalariados en el producto no agropecuario (y su aumento) habría sido explicado por el mantenimiento del tipo de cambio nominal y el aumento de los salarios reales. No obstante, a partir de 1976 se llevaron a cabo prácticas devaluatorias y medidas recesivas y de contención salarial que disminuyeron la participación de los asalariados en el ingreso (Hernández Laos, 2000).

Por otro lado, Samaniego (2014) trata de volver al tema de la distribución funcional del ingreso en México, viendo cómo se ha distribuido el ingreso entre el capital y el trabajo desde 1970, siendo que para la autora el trabajo asalariado constituye la fuente principal del ingreso para las familias mexicanas y es a través de este se pueden distribuir entre la población los ingresos generados por el crecimiento.

En este contexto los intereses, las rentas, utilidades e ingresos de la propiedad constituyen el excedente bruto de operación, diferentes al ingreso asalariado, el cual, en México, desde los setenta solo ha constituido entre el 30 y 40% del ingreso nacional, mientras que en países como Reino Unido o Francia la situación se invierte (Samaniego, 2014). Así, dicha característica ha prevalecido a lo largo del tiempo, puesto que para el 2012 México tenía las remuneraciones asalariadas al trabajo más bajas (sin considerar el ingreso mixto) respecto al ingreso nacional según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (Samaniego, 2014).

No obstante, en el excedente bruto de operación se considera también el ingreso mixto, que incluye a los trabajadores por cuenta propia, el cual en países en desarrollo es importante, por lo que es importante agregarle a las remuneraciones de los asalariados una parte de los ingresos mixtos y el resto se le suma al excedente de operación, obteniendo, a través de dicho ajuste, que la participación del trabajo en el Producto Interno Bruto (PIB) mexicano sigue sin rebasar el 50% (Samaniego, 2014).¹³

¹² Se podría pensar que se está confundiendo la delimitación regional con la delimitación política de Estados, sin embargo, en este párrafo se mezclan puesto que en la década de los setenta la delimitación de espacios en México solía hacerse por entidades federativas y no por regiones económicas que compartieran características productivas.

¹³ La autora supone que el 75% de los ingresos mixtos se le atribuyen al trabajo y el 25% restante al capital. No obstante, para Hernández Laos (2000) si se desea medir la participación del trabajo en el ingreso, entonces hay un problema sin solución porque no hay forma de estimar la contribución de la mano de obra en los negocios no

La situación anterior muestra que existe, aun con el ajuste aplicado a los ingresos mixtos, una desigualdad en los factores de la producción que, siguiendo el marco teórico de la presente tesina, podría traspasarse a los individuos a través del mercado del trabajo o de la propiedad de los medios de producción. Además, a partir de los años setenta se observa una declinación en la participación de los salarios en el ingreso nacional en la mayoría de los países, aun si se elimina el efecto de los ciclos económicos (Samaniego, 2014).

Dicha situación ha sido extrema en México, puesto que la participación del trabajo en el ingreso nacional ha bajado de cerca del 40% al 27% en el 2012 y de cerca del 47.5% al 41.8% si se ajusta por ingresos mixtos, lo que se puede deber a la caída del crecimiento a partir de los ochenta, el aumento de la población joven en edad de trabajar que aumentó la oferta de trabajo, lo que provocó, junto con el aumento de la inflación, la caída de los salarios reales en una época en donde los mecanismos legales de ajustes estaban diseñados para periodos de estabilidad de precios (Samaniego, 2014).

De esta manera, Samaniego (2014) señala que la crisis de los ochenta además provocó que para finales de la misma década se impulsara una política de control de precios y salarios, lo que logró contener la inflación hasta mediados de los noventa, pero para 1995 otra nueva crisis azotó a México, la cual generó una caída en el salario medio, el cual, aunque la ocupación se recuperó por el incremento de la maquila producto a su vez de la liberación económica, se convirtió en un elemento clave de la competitividad para el nuevo modelo exportador centrado en la maquila.

Por si fuera poco, la recesión en Estados Unidos en 2001-2003, la entrada de China a la OMC en el 2001 y la recesión en el país del Norte del 2007 al 2009 generaron caídas en la generación de empleos en la maquila y contrajo la ocupación en el sector manufacturero (Samaniego, 2014). En este contexto, para Samaniego (2014) la caída de la participación del trabajo en el ingreso nacional es preocupante, puesto que es el determinante de la desigualdad y tiene repercusiones en el desarrollo puesto que la masa salarial es esencial en la demanda agregada.

En este sentido, la autora ve causas de la desigualdad de la distribución del ingreso entre clase sociales basadas en la dinámica de crecimiento económico, los precios y el modelo económico de abaratamiento de la mano de obra como forma de competitividad, último elemento aún no ha funcionado por las crisis recurrentes en Estados Unidos.

Lo anterior refleja efectivamente que en México existe una desigualdad entre clases sociales, por lo cual, posiblemente una persona que recibe ingresos asalariados podrá tener ingresos inferiores que una persona que recibe ingresos del excedente de

incorporados, y no hay forma de estimar la productividad del capital utilizado por esos mismos negocios no incorporados

operación una vez ajustados los ingresos mixtos. Lo anterior, si bien es importante, no explica por qué dentro de una misma clase social (de los trabajadores, por ejemplo) existe desigualdad en la distribución del ingreso, por lo cual, dicha desigualdad factorial se ve como causa indirecta de la desigualdad personal, que se trasmite a través del mercado de trabajo, cuando capitalistas y trabajadores interactúan ampliamente.

En el mismo ámbito, Moreno-Altamirano et al. (2018) resaltan que la desigualdad del ingreso, medida en términos de la participación salarial en el PIB ha empeorado a partir del 2001, puesto que del 2000 al 2014 dicha participación ha pasado del 30.7 al 28%. Dicha desigualdad, ha pasado a enfocarse en el salario mínimo, puesto que este no permite a los trabajadores salir de la pobreza.

Así, pareciera que la estabilidad de precios depende de la política salarial y no de la política monetaria, e incluso se podría inferir que la estabilidad de precios para la economía mexicana depende de mantener los salarios mínimos en (nominal y real) en niveles históricamente bajos y muy por debajo de los salarios mínimos en países con niveles de productividad similar o menor (Ros, 2015: GDF, 2014, como se citó en Capraro, 2015).

De esta manera, recapitulando, la desigualdad en la distribución factorial del ingreso tiene causas muy marcadas, según los autores citados, en políticas económicas basadas en el mantenimiento de salarios bajos, no solo por competitividad, sino también por política monetaria. Así, dicha situación se ha visto a partir de los ochenta, abarcando además el periodo del 2012 a principios de 2021, en el cual, la participación de los salarios en el ingreso nacional pasó del 27% a apenas el 28.2%.¹⁴

Es relevante resaltar lo de los dos últimos años, correspondientes al 2019 al 2021, esto por el aumento de los salarios mínimos en dichos últimos años en un 48%. No obstante, ello no aumentó la participación del trabajo en el PIB de forma significativa respecto al periodo de tiempo señalado. Lo que sí logró fue, al menos, aumentar la participación de los asalariados en el PIB respecto al 2018 en cerca de un 8%, según información del Sistema de Cuentas Nacionales.

Lo anterior se dio en un contexto de caída económica en el 2020 provocado por el confinamiento generado por el COVID y la caída en la demanda. Esto podría indicar que el aumento en los salarios mínimos en los primeros dos años del gobierno de López Obrador amortiguó el golpe de la caída en el producto en la masa salarial del país o que los dueños del excedente perdieron terreno en el ingreso por la caída en la demanda.

En resumen, con base en lo documentado, la desigualdad en la distribución funcional del ingreso en México se ha visto incentivada por las contenciones salariales fomentadas por el aumento de los precios y las crisis económicas, aunado a que dichas contenciones

¹⁴ Sin ajuste por ingresos mixtos y con base en información del Sistema de Cuentas Nacionales.

han sido influidas por las políticas de crecimiento basadas en las exportaciones y en las políticas de precios que han buscado la estabilidad de estos mediante el mantenimiento de salarios mínimos bajos.¹⁵

Así, es mediante el deterioro de los ingresos que se obtienen del trabajo en México (en contra de los trabajadores) que la desigualdad entre factores se ensancha. Cabe resaltar de nuevo, sin el afán de ser repetitivo, que dichas desigualdades entre factores se transmiten al individuo a través del mercado de trabajo cuando los individuos pertenecen a este y forman parte de alguna clase (son dueños del excedente bruto de operación o son los que poseen trabajo).

Respecto a esto último, es necesario aclarar que un trabajador puede tener ingresos mixtos y que por lo tanto puede pertenecer a ambas clases, lo que hace que el ingreso que obtienen los factores sea obtenido de diversas fuentes. Es por dicha heterogeneidad por la cual, como se justificó en el planteamiento del problema, se utiliza el enfoque personal del ingreso que permite ver más allá de las diferencia entre factores.

La conclusión que debe de quedar clara en este apartado es entonces que en México existe desigualdad en la distribución funcional del ingreso generada por múltiples causas y que esta se transmite a los individuos cuando se incorporan al mercado de trabajo, a pesar de que a través de este mismo se transmiten otro tipo de desigualdades que se reflejan en el ingreso del trabajo (por pertenecer a un sector y no a otro, a una región y no a otra, por tener ciertas características, etc.).

Por otra parte, en cuanto a los efectos indirectos del crecimiento en México sobre la desigualdad en la distribución personal del ingreso, existen diversas posturas. Así, para Sánchez (2006) existe una correlación negativa entre el crecimiento y la desigualdad de 1950 al 2004, lo cual significa que a mayor producto por habitante menor desigualdad. No obstante, el autor señala que la comprobación estadística es débil y que se observan etapas de mejoría y retroceso.

Por otro lado, Flores (2015) realiza un estudio econométrico acerca de la relación entre desigualdad en la distribución personal del ingreso utilizando el índice de Gini, encontrando que la evolución de la desigualdad no invierte su tendencia en la medida en que se alcanzan mayores niveles de ingreso, refutando la hipótesis de Kuznets.

Por su parte, Ochoa (2019) observa, para una serie de datos de 1984 al 2016, una relación positiva a corto plazo entre el crecimiento económico y la desigualdad en la distribución del ingreso, aunque por algunos periodos, cuando el PIB aumenta la desigualdad disminuye. Así mismo, la autora trae a recordar que en México existe una

¹⁵ A excepción del periodo del 2019 al 2021 cuando se vio un aumento del 48% en los salarios mínimos en México.

regularidad empírica acerca de que cuando hay crisis económicas la desigualdad en la distribución del ingreso disminuye.

Dicha regularidad puede atribuirse a que hay una fuerte contracción de los ingresos de todos los hogares del país, pero más marcada en los hogares con ingresos superiores (Cortés, 2013). Específicamente, la reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso para 1984, 1996, 2002 y 2004 se debe a la caída en la participación relativa del décimo decil en el ingreso monetario y el ingreso total (Cortés, 2011).

De esta manera, dado que el décimo decil está conformado por la clase media alta que incluye empresarios, profesionistas y funcionarios públicos o privados, una explicación a por qué la desigualdad en la distribución del ingreso disminuye después de contracciones económicas (decrecimiento) es que las políticas de austeridad económicas que han aplicado los gobiernos para enfrentar las crisis recurrentes se reflejarían en la participación relativa del décimo decil y en épocas normales los ingresos de estos sectores se recuperan (Rubalcava, 1998, como se citó en Cortés, 2011).

De esta manera, la relación entre crecimiento y desigualdad en la distribución del ingreso en México no ha seguido un mismo patrón, al menos no así cuando no se trata de crisis económicas, pero aun con ello se podría resaltar que mayor crecimiento no significa necesariamente menor desigualdad.

Una vez expuesto lo anterior se puede señalar que en México existen heterogeneidades en cuanto a la distribución del ingreso a nivel regional, sectorial y espacial y de etapas distintas de crecimiento. De esta manera, las variables anteriores, al poseer dicha diferencia entre una y otra debido a, como se documentó según diversos autores, distintas estructuras productivas, políticas económicas favoreciendo a ciertas regiones, menor tecnología en algunos sectores, lento crecimiento económico, aumento de precios, aumento de la oferta de trabajo, contención salarial, política de exportaciones basada en salarios bajos y política monetaria utilizando a los salarios mínimos, provocan que el individuo, su ingreso y la diferencia de este con otros se ve influida por el sector, la región, la clase social a la que pertenezca y las crisis económicas que México enfrente.

Dicha transmisión, como se señaló en el marco teórico, se da a través del mercado de trabajo, principalmente, puesto que pertenecer a un sector o clase hace necesario ser trabajador o empresario (o ser dependiente de alguno de ellos), y las ganancias se establecen en principio ofreciendo mano de obra o tratando de disminuir su costo, dependiendo de a qué clase se pertenezca.

Así, según las investigaciones encontradas hasta ahora, resultaría claro que el ingreso de una persona en la región Norte del país en el sector industrial será diferente al de una persona en el sector primario de la región Sur, y que además dicha brecha se ampliaría dependiendo de las diferencias de clase de la persona. Por ello, mostrar estudios

realizados acerca de la desigualdad en el ingreso, aplicados a la economía mexicana en distintos enfoques de la distribución, permite mostrar la influencia de desigualdades que causas indirectas transmiten al individuo.

Respecto a las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, a continuación, se señalan algunas que se basan en la movilidad social, el capital humano y la segmentación del mercado laboral, último tópico principalmente enfocado en la discriminación de género e informalidad, mostrando que, la distribución del ingreso entre individuos y por lo tanto su desigualdad depende de varios factores que de alguna forma terminan actuando juntos.

En dicho sentido, algunas investigaciones se han centrado en la brecha salarial que existe en México entre hombres y mujeres, a pesar de tener la misma dotación de capital humano. De esta forma, recordando lo planteado en el marco teórico, la segmentación del mercado laboral es una causa de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, y esto se puede dar por discriminación de género.

Efectivamente, García (2008) utiliza un método de descomposición basado en el método Oaxaca-Blinder para obtener la magnitud de la brecha salarial explicada por la discriminación. Así, se estiman regresiones separadas para hombres y mujeres en cuanto a lo que explica los salarios, tomando en cuenta las variables de educación, experiencia, profesión y salarios iniciales, siendo que, una vez calculando la diferencia de las regresiones entre hombres y mujeres, la diferencia entre los primeros tres términos representa las productividades y el último las diferencias salariales interpretadas como diferencias discriminatorias (García, 2008).

Además, para la elaboración del estudio se utiliza la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 2006 para el segundo trimestre de dicho año y a la población de 14 a 65 años, tomando en cuenta la población total y dividiendo entre las regiones de México Norte, Centro y Sur, delimitadas por posición geográfica de los Estados y no por cuestiones económicas estructurales (García, 2008).

Así, bajo la teoría del capital humano y bajo la definición de García (2008) de entender por discriminación a la situación en que una persona o grupo es tratada de forma desfavorable a causa de prejuicios, por pertenecer a una categoría social distinta, la autora señala que en México, aun si las mujeres tienen una escolaridad mayor, estas perciben un salario menor que los hombres, siendo además que las mujeres recibían, para el año de estudio, un salario 12.4% menor que los hombres teniendo iguales características de capital humano, mientras que para la región sur era 18.3% de salario menor.

Pero dicha diferencia en el ingreso entre hombres y mujeres no solamente ha sido un problema del siglo XX, sino de décadas pasadas. De esta manera, Montemayor (1980)

destacaba que la tasa de rendimiento de la experiencia en las mujeres era 50% menor que la de los hombres y el efecto de la escolaridad era homogéneo en todos sus niveles, caso contrario al de los hombres, quienes tenían diferentes tasas de retorno dependiendo del número de años estudiados.

Por su parte, del Razo (2003) explica que de 1994 al 2001 la brecha salarial entre hombres y mujeres ha aumentado por comportamientos discriminatorios. Para probarlo, comienza exponiendo la participación laboral femenina en México, mostrando que para 1950 la tasa de participación en dicho sector era de 13.1%, situación que se modificó para 1995, en donde alcanzaba el 34.5%, siendo que, entre las causas de la baja participación femenina en el mercado laboral se encuentra que esta se ve influida por el matrimonio y la llegada de los hijos (del Razo, 2003).

En este contexto, del Razo (2003) elabora un modelo econométrico basado en la teoría del capital humano, estimando una ecuación del salario del individuo, tomando en cuenta aquellos individuos que presentaron un salario de reserva menor al de mercado, dejando a un lado a los no trabajadores cuyo salario de reserva es mayor que el de mercado.¹⁶

Del Razo (2003) también utiliza el método de descomposición de Oaxaca usado por García (2008), calculando las diferencias entre el salario individual de hombres y mujeres, tomando en cuenta variables como educación y experiencia y las diferencias del salario no explicadas por diferencias en el capital humano, es decir, una ecuación que explica el salario por género con un componente de dotación de capital humano y otro que no es explicado por este.

De esta manera, tomando en cuenta los años de estudio de 1994 y 2001, a hombres y mujeres de 16 a 65 años quienes participaron en el mercado de trabajo y utilizando la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) que comprendía 38 áreas metropolitanas de México, se obtienen que, corrigiendo el sesgo por selectividad y agregando variables de ocupación, para 1994 el 14.95% de la brecha salarial entre hombres y mujeres se debió a estructuras de determinación de salarios diferentes entre géneros, y para el 2001 aumentó a 27.11% (Del Razo, 2003).

De esta manera, el resultado anterior es interpretado por del Razo (2003) como la existencia de discriminación hacia la mujer, encontrando a la vez un aumento en dicha brecha que no solo es explicado por dotaciones de capital entre hombres y mujeres. Es importante señalar que la corrección por sesgo y la introducción de variables ocupacionales representan grandes cambios en los resultados de la autora.

Un estudio más reciente llevado a cabo por Ortiz (2016) utiliza el mismo modelo Oaxaca-Blinder, en el cual, como explica el autor, se divide al diferencial de los salarios entre dos

¹⁶ Del Razo (2003) explica que este es un sesgo por selectividad, puesto que no se está captando a aquellos que no trabajan pero que están en edad de hacerlo.

porciones distintas, una porción explicada por las características productivas de hombres y mujeres y una porción residual, la cual no puede ser explicada por dichas características, pero que se interpreta como un acercamiento a la discriminación que sufre un grupo respecto a otro.

Tomando en cuenta lo anterior, Ortiz (2016) utiliza la ENOE desde el primer trimestre del 2010 hasta el segundo trimestre del 2015, ocupando a los asalariados, la Población Económica Activa (PEA) no ocupada, Población Económicamente No Activa (PNEA) disponible, y utilizando variables como la educación y la experiencia, llegando a la conclusión de que en el mercado laboral mexicano existe una importante discriminación en contra de la fuerza de trabajo femenina, neutralizando las ventajas que tienen las mujeres en acumulación de capital humano.

De esta manera, Ortiz (2016) encuentra a través de su modelo que los retornos que reciben los hombres por unidad extra de capital humano son mayores que los que reciben las mujeres por el incremento en su propio acervo de capital en la misma magnitud, atribuyéndole un mayor valor al capital humano al de hombres que al de mujeres, situación que sucede en México. Lo anterior revela que las mujeres necesitarían un incremento entre el 14 y 27% de su salario en promedio para igualar al de los hombres (Ortiz, 2016).

Con las investigaciones anteriores, realizadas por del Razo (2003), García (2008) y Ortiz (2016), basadas en modelos econométricos y en revisiones de la literatura, se puede señalar que en México ha existido discriminación hacia las mujeres en el mercado laboral, generando con ello una brecha en los salarios que reciben las mujeres y los hombres, aun si tienen la misma dotación de capital humano, puesto que el capital humano de los hombres es más valorado que el de las mujeres.

Respecto a la evolución de la brecha de género, Meza (2001) ofrece una aproximación a ella antes del inicio del siglo XX así como una explicación, esto utilizando la ENEU y a través de un modelo de descomposición, que, como se ha visto hasta ahora, ha sido la manera de aproximarse a la brecha.

De esta forma, Meza (2001) demuestra que de 1988 a 1996 la brecha de salario hombre-mujer disminuyó, mientras que de 1996 a 1998 aumentó, esto último se puede relacionar, según la autora, por una caída en la demanda de mano de obra femenina con altas cualificaciones y con una caída en la desigualdad de salarios entre hombres.

Así, como se señaló en el marco teórico, la segmentación del mercado es una causa de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, que puede verse impulsada por la discriminación de género, lo que ha sucedido en México, al menos a partir de 1994 y hasta 2016, por lo tanto, según los hallazgos en la literatura, en México, una de las

causas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso es la discriminación hacia las mujeres, esto a través del mercado de trabajo.

Un resultado más que se puede obtener de las investigaciones anteriores, es que, efectivamente, el capital humano tiene incidencia en la diferencia de ingresos entre personas, pero no es el único factor que lo determina a nivel personal. Es decir, de forma subyacente las investigaciones anteriores comprueban que el capital humano incide en las diferencias de ingreso entre hombres y mujeres, aunque no de forma definitiva.

En un marco general y sin distinción por género, las investigaciones sobre el capital humano y su influencia en el ingreso de las personas se llevan a cabo en el marco de los retornos de la educación y su nivel en el ingreso salarial. De este modo, en esta investigación se relaciona la dotación de capital humano con la desigualdad en la distribución personal del ingreso, esto según lo desarrollado en el marco teórico, en el cual se plantea que las distintas dotaciones de dicho tipo de capital son una de las causas de la desigualdad.

En este sentido, Gámez y Rosas (2015) muestran que en México los grados de escolaridad han aumentado significativamente, pero esto no ha ido acompañado de la reducción de las brechas salariales, contrario a los postulados de la teoría de capital humano. En este ambiente, los autores realizan un análisis a partir de la ENOE (de los individuos que perciben un salario) del primer trimestre del 2015, tomando variables tales como edad, sexo, escolaridad, estado conyugal, tamaño de la empresa donde se labora, prestaciones laborales, si existe sindicato y rama y variables regionales como la ciudad y el tamaño de la localidad.

De esta manera, en un análisis econométrico multinivel, con un primer nivel que contempla el ingreso mensual del trabajador como variable dependiente y todas las mencionadas anteriormente como independientes (a excepción de la variable ciudad) y un segundo nivel que contempla la ciudad, Gámez y Rosas (2015) encuentran que la característica del trabajador de edad es la única que contribuye a explicar el comportamiento de sus ingresos, mientras que las características del lugar de trabajo, tales como la pertenencia a sindicatos, el establecimiento de contratos escritos, vacaciones con goce de sueldo, acceso al crédito a la vivienda y el que la empresa sea grande, refleja ingresos mayores en los trabajadores.

Con los resultados anteriores, se puede señalar que los datos no reflejan evidencia empírica para sostener que la educación es la diferencia determinante en los salarios de los individuos, esto debido a que al clasificar los años de escolaridad en rangos no se encontraron variaciones importantes en los ingresos, además de que esta variable no resultó significativa en los modelos estimados (Gámez y Rosas, 2015).

Lo anterior es muy relevante puesto que anula para México, al menos en el año 2015, que la desigualdad en los salarios (y por lo tanto la desigualdad en la distribución del ingreso entre individuos) se deba por diferencias en las dotaciones de capital humano y se enfoca más en la segmentación del mercado laboral, de forma subyacente en la informalidad.¹⁷

No obstante, para un periodo de estudio más largo, los resultados anteriores no se mantienen. Así, Huesca (2004) realiza una estimación de la rentabilidad de los hogares asalariados en México durante el periodo de tiempo de 1984 al 2000, en el marco de la teoría de capital humano, centrado en la educación como fuente diferenciadora de los ingresos.

De este modo, Huesca (2004) toma como base la ENIGH a partir de 1984 al año 2000, utilizando la variable ingreso salarial familiar disponible trimestral deflactado por el índice de precios al consumidor por estratos de ingreso convertido a dólares estadounidenses y referido al tercer trimestre de 2000, siendo que para ajustar los salarios familiares utiliza la escala de equivalencia de la OCDE que considera la relevancia de equivalencia de ingreso entre adultos y niños.

Con base en lo anterior el autor estima una función de salarios que depende del nivel de estudios y la experiencia laboral, la cual se calcula a partir de la edad del individuo y los años en los que inicia su principal formación educativa, siendo que tiene como resultados que los asalariados con un nivel superior de estudios obtienen hasta 175% más en términos absolutos (con respecto a los asalariados sin estudio), mientras que un asalariado con preparatoria y nivel de secundaria también logra una diferencia significativa con 117% y 70% de forma respectiva, a la vez que los asalariados con primaria apenas obtienen 38,5% más que aquellos sin estudio.

Otra investigación relacionada con el capital humano y su influencia en los ingresos salariales, y por lo tanto en la explicación de la desigualdad en la distribución personal del ingreso debido a las distintas dotaciones de capital humano, es la llevada a cabo por Rojas et al. (2000) quienes estudian el impacto que tiene el grado de estudios en el ingreso salarial de los individuos en México, incorporando además el costo de oportunidad del salario no recibido durante el tiempo de estudios.

Por consiguiente, Rojas et al. (2000) estimaron una función de ingreso, la cual considera la experiencia laboral y el nivel de educación, así como otras variables dicotómicas relacionadas con la profesión del individuo, siendo que, además, los autores calculan una tasa interna de retorno de la escolaridad utilizando el modelo de Mincer (1974) y Rosen (1977), realizando supuestos tales como que los individuos consideran la

¹⁷ Tomando en cuenta que el sector informal en México no ofrece las prestaciones consideradas en la investigación de Gámez y Rosas (2015), por lo cual, la diferencia en los ingresos por salarios entre trabajadores mexicanos se deba al lugar en donde se trabaje.

educación como una inversión en capital humano, el costo financiero del individuo para adquirir educación es cero o que durante el tiempo de estudios no se realizan actividades remuneradas.

Para realizar las regresiones Rojas et al. (2000) utilizan la ENIGH de 1992, obteniendo que para dicho año, en México, la educación secundaria completa aumentaba el ingreso respecto a la primaria completa en un 10%, los estudios de preparatoria completa elevaban el ingreso en un 16% respecto a la secundaria completa, un universitario graduado ganaba un 27% más respecto a la preparatoria completa, mientras que los estudios de posgrado elevaban el ingreso en un 33% respecto a los universitarios graduados.

No obstante, al calcular la tasa interna de retorno de la educación que incorpora el costo de oportunidad, Rojas et al. (2000) encuentran que la educación no es una inversión altamente rentable, lo que se vería perjudicado aún más si se consideraran los costos financieros de la educación.

Investigaciones más antiguas también utilizan la teoría del capital humano. Así, Montemayor (1980) realizó un estudio de la relación entre las inversiones en capital humano y su efecto en los ingresos personales, encontrando que, en México, con datos de 1973, la inversión en capital humano explica cerca del 40% de la desigualdad en la distribución del ingreso por trabajo, siendo la educación la variable que más contribuyó a dicha relación.

Considerando las investigaciones anteriores, las cuales señalan que existe una influencia de las distintas dotaciones de capital humano en la desigualdad salarial en el ingreso en México, al menos así para algunos años de la década de los setenta, noventa, y los primeros años del siglo veinte, se puede señalar que en México las distintas dotaciones de capital humano entre personas afectan a la distribución del ingreso entre las mismas.

Dicha desigualdad en las dotaciones se trasmite a los individuos a través del mercado de trabajo. Lo anterior significa que una de las causas de que una persona tenga un ingreso diferente al de otro individuo en México puede ser debido a que el nivel de escolaridad o experiencia es distinto, provocando con ello disparidades en la distribución del ingreso que se hacen efectivas cuando se ingresa al mercado de trabajo.

Es necesario resaltar que dichas diferencias en capital humano se pueden deber a distintos factores, entre ellos a la movilidad económica y social, concepto explicado en el marco teórico de esta investigación y que de forma general señala que el bajo ingreso de los padres puede generar un bajo ingreso en los hijos, esto porque los padres no pueden invertir lo suficiente en sus hijos.

Bajo dicho escenario, Aké (2019) expone la importancia relativa de ciertos mecanismos que se transmiten de generación en generación y que inciden en los resultados

educativos de las personas en México. Tomando en cuenta dicho objetivo, el autor utiliza la encuesta de movilidad social 2015, siendo que, según Aké (2019) las características de la encuesta permiten conocer el análisis intergeneracional de tres generaciones: el adolescente encuestado, el padre o la madre de este y los abuelos del adolescente.

A partir de los datos anteriores, Aké (2019) realiza un modelo de ecuaciones simultáneas para explicar el logro educativo de los adolescentes dentro del hogar, usando variables tales como el índice de progreso educativo y el promedio de calificaciones del encuestado.

Aunado a lo anterior, en el trabajo de investigación se buscaba analizar el efecto de la educación de los padres, la situación socioeconómica, las habilidades cognitivas, las habilidades socioemocionales y las preferencias del tiempo sobre el logro educativo de los individuos, siendo que para lograrlo se toma en cuenta el grado educativo del padre o madre del joven encuestado, se calcula un índice de riqueza del hogar, mediciones de inteligencia fluida, entre otras (Aké, 2019).

Una vez realizado el modelo, se encuentra un escenario de movilidad intergeneracional más negativo con las mujeres respecto a los hombres, siendo que además existen mayores barreras en la progresión escolar de las mujeres cuando se trata de mujeres con color de piel más oscuro (Aké, 2019). Dicho resultado es congruente con lo documentado en la presente investigación respecto a otras investigaciones que encuentran desventajas en las mujeres por su género en el mercado de trabajo, y como se ve ahora, también las tienen en cuanto a la movilidad intergeneracional.

Además, Aké (2019) encuentra que las habilidades pueden ser una ventaja o desventaja heredada que impacta en los resultados escolares de los hijos, siendo que, a pesar de que en los resultados la situación económica no es estadísticamente significativa en la explicación del progreso educativo, la riqueza sí resultó ser un factor importante en la determinación de distintas habilidades, lo que sugiere, según Aké (2019), que tanto la escolaridad de los padres como la riqueza de los hogares puede ser un catalizador de las habilidades de los hijos, y estas últimas del logro educativo.

Como se puede notar, la investigación anterior está enfocada en la educación como factor determinante en los ingresos, relacionándose de nuevo con la teoría del capital humano. En este sentido, a través de los resultados del autor y siguiendo la teoría mencionada, se puede argumentar que las condiciones socioeconómicas de los padres terminan por influir en la dotación de capital humano de los hijos, especialmente en la variable educación, y por lo tanto, como se ha documentado hasta ahora, esta última variable incide para México en los ingresos de las personas, por lo que la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México puede ser generada por las condiciones socioeconómicas de las generaciones pasadas de los individuos.

Para complementar la idea anterior se puede analizar la investigación realizada por Landaverde (2011) quien se interesa en saber hasta qué punto los antecedentes familiares y el entorno repercuten en la acumulación de capital humano de una persona, tratando de identificar los mecanismos significativos que entran en juego en la transmisión intergeneracional de capital humano y si estos son vigentes en México.

En esta postura, Landaverde (2011) ve al capital humano más allá de una preparación académica que tiene un individuo y se considera la dimensión que conglomerar todos los factores que contribuyen a la formación de una persona: nivel de salud, logro educativo, el aprendizaje a través de las experiencias personales, sus estímulos físicos, mentales y sociales en la niñez y en su desarrollo como persona, el conocimiento y aprendizaje que aportaron sus padres y mentores, así como el que aportó su contexto social y económico, su habilidad cognitiva e incluso la herencia genética.

Para lograr su propósito, Landaverde (2011) utiliza la Encuesta Nacional de Niveles de Vida de los Hogares (ENNViH) utilizando datos del 2002 y el 2005, usando y construyendo variables tales como el nivel de escolaridad, los perfiles cognitivos a través de matrices Raven, la educación del padre y la madre, sexo, grupo étnico, lugar de nacimiento, tipo de baño, fuente de agua, riqueza (construida a partir de la variable tipo de baño y fuente de agua).

Una vez generado un modelo probit y corriendo cuatro regresiones Landaverde (2011) encuentra que, en un primer nivel en el que los individuos no cuentan con estudios, pertenecer a un grupo étnico aumenta la probabilidad en un 8.7% de quedarse sin estos y ser hombre la disminuye en 6.28%, mientras que el hecho de tener excusado y agua de garrafón como fuente de agua reduce en 11.85% y en 6.61% la probabilidad de quedarse sin estudios respectivamente.

En este primer nivel se puede notar que, de nuevo, variables como el género y la etnia juegan un papel importante en el nivel educativo de las personas, esto a partir sus características y su origen. Por lo que, en México, se sigue encontrando a través de las investigaciones documentadas incidencias en contra de las mujeres, principalmente, lo que incide en su nivel de ingreso y por lo tanto en la distribución final de este.

En cuanto a las personas cuyo nivel de estudios solo llega a primaria, según Landaverde (2011) se ven efectos parecidos de todas las variables, excepto en pertenencia étnica, pero son de menor magnitud, mientras que el sesgo de género se reduce a -1.13%, lo cual indica que ser niña no reduce de manera importante la probabilidad de entrar a primaria.

A nivel secundaria, el hecho de ser hombre, de beber agua de garrafón, de tener excusado, y el hecho de haber nacido en la ciudad también influye positivamente en

alcanzar este nivel, siendo que a nivel prepa la tendencia es parecida, mientras que a nivel de posgrado casi ninguna de las variables tiene peso alguno (Landaverde, 2011).

Por último, Landaverde (2011) encuentra que la educación del padre y la madre tienen un peso particularmente mayor en los perfiles cognitivos bajo y alto, siendo que por cada desviación estándar que aumenta la educación del padre, la probabilidad de que su hijo tenga un nivel cognitivo bajo disminuye en 4.05% y la de tener un nivel cognitivo alto aumenta en 2.22%, mientras que por cada desviación estándar que aumenta la escolaridad de la madre la probabilidad de que su hijo tenga un nivel cognitivo bajo se reduce en 3.84% y la de que tenga un alto aumenta en 2.%. Lo anterior muestra que entre más escolaridad haya de los padres, mejor nivel cognitivo podrán tener los hijos. Además, la pertenencia a un grupo étnico aumenta en 12.14% la probabilidad de obtener los resultados más bajos en el nivel cognitivo.

Las derivaciones anteriores son muy ricas en cuanto a las relaciones que muestran entre la escolaridad e ingreso de los padres y sus repercusiones en la educación de los hijos y su nivel cognitivo, puesto que si se sostiene que el nivel de capital humano afecta el nivel de ingresos (como ya se mostró en la documentación que sucede en México), entonces los hijos de padres con baja educación enfrentarán ingresos inferiores a hijos de padres con mayores niveles de educación, pero además podrán enfrentar menores niveles cognitivos, lo que, en un ambiente de igualdad de oportunidades, podría generar que la desigualdad de resultados no sea efecto únicamente del esfuerzo o de la suerte, sino además del origen socioeconómico del individuo, del cual no tiene poder de control.

Otros autores también han abordado el tema. Así, Mayer-Foulkes y López (2006) se interesan en las habilidades cognitivas como capital humano y aplican un modelo switching que intenta buscar dos tipos de formación de habilidades cognitivas, encontrando equilibrios múltiples en la determinación de cierta variable dependiente.

Partiendo de lo anterior y utilizando la ENNVIH-1, Mayer-Faulkes y López (2006) encuentran que el componente bajo las habilidades cognitivas de los niños depende en gran medida de su estatura, de las habilidades cognitivas de sus padres, de su género y pertenencia étnica y su edad, siendo que en este caso las restricciones que enfrentan los hogares pesan más e impiden que los padres inviertan de manera óptima en el capital humano de sus hijos.

En este sentido, dicho estrato no tiene el mismo acceso al entorno en el que se encuentran los niños del componente alto y por lo tanto, sus habilidades cognitivas dependen de la habilidad cognitiva de los padres y de su salud, opuesto a lo que sucede con los que tienen un componente alto en las habilidades cognitivas (Mayer-Faulkes y López, 2006).

Lo anterior sigue corroborando lo ya encontrado en México, al menos en los últimos veinte años del siglo XX, lo que da mayor confiabilidad a la investigación que por separado han realizado los distintos investigadores citados. Es cierto que no se incorporan periodos de tiempo anteriores para algunos casos a 1970, pero esto es debido a la falta de disponibilidad de insumos en datos, tanto como a investigaciones que se enfoquen específicamente en los temas aquí abordados.

Por otra parte, como se señaló en el marco teórico, además del capital humano, la movilidad económica y social y la discriminación, la segmentación de mercado puede ser un problema importante que genere desigualdad en la distribución personal del ingreso a través del mercado de trabajo.

En este sentido, dicha segmentación puede deberse en México a la informalidad, la cual se puede distinguir como aquella en donde los trabajadores que laboran tanto en el sector informal como aquellos que lo hacen en empresas formales, pero que trabajan sin contrato o no perciben prestaciones que marca la ley (Cambreros y Bracamontes, 2021).

La explicación para que surja dicha división del mercado de trabajo no es única. Cambreros y Bracamontes (2021), a través de un modelo de mínimos cuadrados ordinarios, tomando en cuenta variables de mercado e institucionales, encuentran que la variable crecimiento del PIB reduce la informalidad en México, resultando no significativas el salario y la tasa de desempleo, pero cuando son excluidas las variables institucionales, son estas las que explican la informalidad y las de mercado pierden consistencia estadística.

Por su parte, Varela et al. (2013) retoman las dos perspectivas de Perry (2012) en cuanto a que la informalidad laboral se debe a dos visiones del origen de dicha problemática; la primera de exclusión, que supone un mercado dual en donde los trabajadores informales son parte de un sector tradicional por expulsión; y la segunda, la visión de escape, que argumenta que un trabajador decide en última instancia si se incorpora al sector formal o informal, tomando en consideración los costos y beneficios que hacen que dicha decisión sea óptima.

Ros (2018) también se ha acercado al tema de la informalidad, dividiendo a dicho problema en dos; la informalidad primaria, la cual existe como resultado de la abundancia de trabajo con relación al capital y la existencia de tecnologías de subsistencia: la informalidad secundaria, la cual está constituida por empresas que utilizan trabajo asalariado, no usan contratos salariales, eluden las contribuciones sociales y es causada por distorsiones políticas y fiscalización imperfecta.

Por su parte, Loaiza y Sugawara (2017) realizan un modelo de corte transversal para saber las explicaciones fundamentales de dicho fenómeno, encontrando que la

combinación de servicios deficientes y un marco regulatorio gravoso para empresas formales dan resultado a la informalidad en México, aunque no la explican en su totalidad.

De esta forma, como se puede notar, no hay una verdad absoluta acerca del origen de la informalidad en México, pero sí visiones basadas en las instituciones (los servicios, el régimen legal), variables económicas (los salarios, el desempleo, el crecimiento, la escasez de bienes de capital) y decisiones propias de las personas. Ahora bien, lo que es cierto es que la diferencia entre pertenecer a los formales o informales también genera diferencias en los salarios de los trabajadores, lo cual genera distintas dotaciones de ingreso entre individuos y por lo tanto es una posible causa directa de la desigualdad en la distribución personal del ingreso.

Una vez tomado en cuenta lo anterior, Ibarra-Olivo et al. (2021) encuentran en un estudio de la informalidad a nivel subnacional (delimitando por regiones y entidades federativas) que para el 2019 los salarios promedios más altos los percibían los trabajadores formales autoempleados, seguidos de los formales asalariados, mientras que los informales recibían salarios promedios más bajos. Cabe aclarar, que, según los autores, los formales trabajaban más horas semanales en comparación con los informales (47 horas para los formales autoempleados, 45.8 para los asalariados, 40.9 para los informales asalariados y 35.7 para los informales autoempleados).

El Banco de México (2021) también ha abordado la informalidad, señalando que, una vez construido un modelo contrafactual que toma dos escenarios acerca de la economía de las regiones del país (un escenario base y uno sin informalidad), encuentra que el PIB per cápita aumentaría más del 15% en todas las regiones, alcanzando un crecimiento del 31.5% para la región sur, lugar en donde hay más informalidad en el país.

Lo anterior revela que el ingreso total de una región y del conjunto de ellas se ve influenciado por el nivel de informalidad, lo que sugiere que mientras más formalidad exista, mayores ingresos se tendrán para la misma cantidad de población, por lo que el sector formal genera mayores ingresos que el informal para los trabajadores.

Por otro lado, cabe aclarar que existen investigaciones que contradicen la noción acerca de que la disminución del sector informal en la economía mexicana disminuye la desigualdad salarial. En este sentido, Gómez et al. (2021) encuentran a través de un modelo econométrico de censura utilizando datos de la ENOE por entidad del 2005 al 2014 que la desigualdad salarial disminuye cuando aumenta el tamaño del sector informal.

Una posible explicación de los hechos anteriores puede ser que el mercado de trabajo mexicano se va haciendo más homogéneo a medida que aumenta la informalidad y que los trabajadores de este sector reciben salarios parecidos, lo que significaría que la desigualdad salarial se da en mayor medida en el sector formal. Lo anterior haría válida

la noción de que los ingresos de los informales siguen siendo menores que los ingresos percibidos por los trabajadores formales, por lo que la desigualdad salarial entre trabajadores se vería influenciada por pertenecer a uno u otro sector.

Es cierto que en México existen diferencias en cuanto a las dotaciones de capital humano entre los trabajadores formales e informales, o diferencias en cuanto a las horas trabajadas, no obstante, pertenecer a uno u otro sector en México, no parece ser una decisión de los propios trabajadores, sino de las instituciones y de la estructura productiva del país con sectores y regiones heterogéneas y escasas de bienes de capital, como se ha documentado.

Por ende, sosteniendo lo anterior, pertenecer a uno u otro sector genera desigualdad en los ingresos recibidos entre los trabajadores, lo que a su vez repercute en los ingresos de los individuos y su diferencia en la distribución de estos, lo que se genera por causas ajenas a la dotación de capital humano en los individuos o a las horas trabajadas como elección personal del trabajador. En este contexto, son varios y amplios los factores que inciden en la desigualdad salarial por la segmentación del mercado de trabajo o por distintas dotaciones de capital y excluir a alguna de dichas variables generaría un análisis sesgado.

Por otra parte, en cuanto a la relación de las transferencias públicas y privadas con la desigualdad en la distribución personal del ingreso, algunos autores han trabajado respecto al tema. Así, Manzanares (2013), con la finalidad de captar el impacto de las transferencias sociales en los niveles observados de pobreza a nivel local, propone un modelo de regresión espacial.¹⁸

De esta forma, como variable dependiente se usa a la población en situación de pobreza, mientras que como variables independientes, después de una serie de pruebas, se utiliza, para el caso de las transferencias públicas, el programa Oportunidades, mientras que como variable representativa de transferencias privadas se usa la variable de transferencias provenientes del exterior mediante remesas (Manzanares, 2013).

A partir de lo anterior, Manzanares (2013) identificó una mejoría en la distribución del ingreso atribuible a las transferencias, equivalente a 2.7% del índice de Gini entre 2006 y 2010, principalmente por los deciles de menor ingreso. Además, las estimaciones sobre el carácter en favor de los pobres de los programas de transferencias sociales gubernamentales indicaron que tanto en términos absolutos como relativos, en 2010 se tiene un efecto redistributivo del ingreso en beneficio de los estratos menos favorecidos, con una tasa de crecimiento del ingreso de la población en situación de pobreza de 16% en comparación con una tasa media de crecimiento del ingreso de sólo 15% (Manzanares, 2013).

¹⁸ Aunque también analiza el impacto distributivo de las transferencias públicas y privadas.

Sin embargo, Mendoza (2016) señala que el programa Oportunidades (un programa considerado de transferencias condicionadas) no cumplió una función redistributiva, al menos del 2000 al 2006, puesto que según sus cálculos, el coeficiente de Gini calculado con el ingreso corriente total habría sido de 0.4797, 0.4532, 0.4551, 0.4577 y 0.4458 para el periodo señalado, mientras que sin el programa Oportunidades apenas habría cambiado a 0.4822, 0.4533, 0.4587, 0.4622 y 0.4496 respectivamente.

De esta forma, a pesar de las transferencias públicas hechas mediante el programa Oportunidades apenas y se ven efectos redistributivos positivos. Considerando lo anterior, Mendoza (2016) señala que las transferencias son fundamentales para el decil de los ingresos más bajos, principalmente las remesas del exterior y las efectuadas entre los hogares nacionales, esto después de notar que, sin transferencias, el coeficiente de Gini se eleva considerablemente a 0.5262, 0.5064, 0.5053, 0.5057 y 0.4998, para cada año del periodo del 2000 al 2006.¹⁹

Un punto a resaltar de las dos investigaciones anteriores es que, efectivamente, las transferencias públicas y privadas, definidas en el marco teórico (en el punto 3.1.2), tienen impactos favorables a la redistribución del ingreso entre personas, lo que se refleja en el coeficiente de Gini (al menos para el periodo del 2000 al 2010), sin embargo, el peso de las transferencias privadas se ve influido en gran parte por las remesas.

Respecto a esto último, algunos autores como Pardo y Dávila (2021) señalan que en la literatura no existe consenso acerca de si las remesas reducen o aumentan la desigualdad de ingreso, puesto que ello depende de quién migra y quién remite, siendo que por un lado, según los autores, si los migrantes provienen de los segmentos más pobres de la población, es probable que sus remesas disminuyan la desigualdad, pero si los migrantes no provienen de los sectores más desfavorecidos las remesas incrementarán la desigualdad.

En el contexto anterior, Pardo y Dávila (2021) realizaron un estudio descriptivo, cuantitativo y transversal para analizar la asociación de remesas en México y la desigualdad a nivel municipal en el 2015, utilizando la Encuesta Intercensal 2015 (EIC2015) del INEGI en México, siendo que la variable a explicar fue la desigualdad en el Ingreso, la cual se aproximó a partir del coeficiente de Gini. En cuanto a la recepción de remesas, se calculó el porcentaje de viviendas en donde en el 2015 algún miembro declaró recibir dinero de alguien que vivía en otro país (Pardo y Dávila, 2021).

Pardo y Dávila (2021) también incluyeron variables de control como tasas de fecundidad, años promedio de escolaridad en cada municipio, porcentaje de población que habita en

¹⁹ Respecto al cálculo sin transferencias, Mendoza (2016) señala que no se consideran transferencias de gobierno (becas, oportunidades, etc.) transferencias de instituciones privadas (beneficencia) y transferencias de otros hogares (regalos, remesas). Por lo tanto, el aumento de la desigualdad al quitar las transferencias no solo se debe a la no consideración de las remesas, sino también a la no consideración de otro tipo de transferencias de gobierno.

localidades menores a 5000 habitantes, etc. Así, se llevó a cabo un modelo de regresión cuantílica con el objetivo de analizar cuál es la relación entre la recepción de remesas en las viviendas y la desigualdad del ingreso en los municipios del país, utilizando los cuantiles 10 %, 25 %, 50 %, 75 % y 90 % para estimar dicho modelo (Pardo y Dávila, 2021).

A partir de lo anterior, Pardo y Dávila (2021) encuentran que un incremento en el porcentaje de viviendas que reciben remesas en los municipios tuvo una asociación positiva con la desigualdad del ingreso. De esta manera, los autores son conscientes de que sus resultados son contrarios a los que se han observado en otras investigaciones en las cuales la recepción de remesas disminuye la desigualdad. No obstante Pardo y Dávila (2021) resaltan que sus resultados pueden ser evidencia empírica a favor de la visión negativa sobre las remesas.

De esta forma, Pardo y Dávila (2021) citan a otros autores que comparten sus resultados, señalando que dichos autores argumentan que la recepción de remesas no solo no contribuye al desarrollo de las comunidades, sino que amplía las desigualdades entre los lugares de su origen y los de su destino e incluso entre quienes reciben remesas y quienes no.

De esta forma, a partir de lo que se ha documentado respecto a las transferencias públicas y privadas, hay evidencia de que en México dichas transferencias disminuyen de manera conjunta la desigualdad en la distribución personal del ingreso, lo que se refleja en el índice de Gini. No obstante, las transferencias públicas, específicamente si se toman programas sociales como Oportunidades, tienen poca incidencia en la disminución de la desigualdad. En cuanto a las remesas, vistas como transferencias privadas, hay estudios como el de Pardo y Dávila (2021) que muestran que no necesariamente disminuyen la desigualdad económica, sino que la aumentan.

Hasta este punto se ha documentado que en México existen causas indirectas y directas que inciden en la desigualdad en la distribución personal del ingreso, especialmente a través del mercado de trabajo. Respecto a las últimas causas, las investigaciones mexicanas se han enfocado en el capital humano, la movilidad económica y social, la segmentación del mercado por brechas salariales de género e informalidad y las transferencias públicas y privadas.

Así, a partir de diversas investigaciones que abarcan periodos de tiempo que van desde los setenta hasta finales de la segunda década del siglo veinte se ha encontrado que en México la educación y experiencia como representantes de la dotación de capital inciden en la desigualdad salarial. En este mismo terreno, se ha demostrado a partir de lo documentado que el nivel de educación de los padres y madres y su nivel de ingreso determina el nivel de educación de los hijos, así como sus habilidades, siendo que, si se consideran dichos niveles educativos y habilidades como capital humano, entonces el

ingreso de los hijos depende en gran medida del ingreso de los padres para el caso mexicano.

También se ha demostrado por los distintos investigadores citados en esta tesina que, en México, al menos con información desde la década de los noventa, ha persistido una brecha salarial de género, en donde las mujeres tienden a ganar menos aun si se tienen las mismas dotaciones de capital humano. Lo anterior se puede ver agravado si se pertenece al sector informal de la economía mexicana, puesto que el promedio de salarios recibidos en este sector es menor que en el sector formal.

Como se puede ver, no solo la igualdad de oportunidades, vista como el acceso igualitario a la educación principalmente, es la causa de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, sino que aún en un escenario de existencia de igualdad de oportunidades para las nuevas generaciones, las características de los padres, el género, la informalidad, la estructura productiva del país, las transferencias y factores como el color de piel o la etnia de origen terminarán influyendo en la dotación de ingreso que recibe cada individuo en México.

En este sentido se podría pensar en que, con base en lo encontrado, una mujer en el sector informal, con padres cuyos ingresos fueron relativamente bajos, que labora en el sector primario, en la región sur del México y que además no posee bienes de capital o activos financieros o herencias, tiene una alta probabilidad de tener ingresos bajos en relación a otros individuos, por ejemplo, en comparación con hombres que trabajan en el sector formal, en la industria en la región norte del país, o una misma mujer, pero con ingresos de padres superiores a la media nacional, todo ello aún si existiese igualdad de oportunidades en cuanto al acceso a la salud y educación.

Dicho ejemplo, con base en lo descrito a través del análisis de múltiples investigaciones parece ser una realidad en México en el periodo de estudio, lo que comprueba que la desigualdad en la distribución personal del ingreso no tiene un único origen y que más allá de la igualdad de oportunidades promovidas se tiene que trabajar en el aparato productivo del país para evitar heterogeneidades estructurales, en sus instituciones para coadyuvar a disminuir la informalidad, en cuestiones en contra de la discriminación y acompañando al individuo para lograr igualdad de condiciones y con ello de resultados.

De esta forma, el punto esencial descubierto en este apartado, a través de la revisión de una amplia bibliografía, es que aún si mañana todos tuvieran igualdad de oportunidades en México, no se partiría del mismo punto de salida, y los diferentes resultados podrían ser malinterpretados, culpando al individuo de ello y por lo tanto aceptando a la desigualdad de la distribución del ingreso como un resultado basado en el mérito.

5.2 Los métodos de medición más utilizados en México para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso de 1940 al 2020

En este apartado se busca saber qué métodos han sido los más utilizados para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México, mientras que en el siguiente apartado se verán los resultados de cada uno en específico. De esta manera, conviene comenzar con la explicación del más utilizado en la economía mexicana, el cual, bajo la clasificación de Sen (2001) es de tipo positivo, refiriéndose al coeficiente de Gini.

Así, Castañeda Garza y Bengtsson (2020) calculan el índice de Gini de 1895 a 1940 en México, siendo que para lograr su objetivo los autores construyeron tablas sociales de cuatro años referentes, lo que implica construir conjuntos de datos de la distribución de la población en varios tipos de grupos económicos (tales como pequeños granjeros, propietarios, trabajadores de la industria) y el promedio de los ingresos para cada grupo, siendo que, según los autores, este es el método utilizado para reconstruir la distribución del ingreso para periodos antes de las disponibilidad de encuestas.

Además, Castañeda Garza y Bengtsson (2020) señalan que las tablas sociales permiten establecer medidas comprensivas de inequidad como el índice de Gini, pero aun con ello tienen limitaciones tales como que a cada categoría ocupacional se le asigna su ingreso medio, subestimando la desigualdad entre grupos.²⁰ Así, aunque este método de los autores da una aproximación de la desigualdad en la distribución del ingreso a través del índice de Gini, en realidad no se está midiendo en su enfoque personal dadas las limitaciones de información existentes.

La segunda limitación que Castañeda Garza y Bengtsson (2020) encuentran es que la información necesaria para construir las tablas sociales requirió ocupar fuentes de información primarias y secundarias y con ello introducir márgenes de error, por lo que los autores señalan que es necesario considerar a las tablas como un nivel de tendencia en vez de un punto de estimación precisa.

Para el caso de 1940, año de interés específico de esta investigación, los autores consideran grupos pertenecientes a los diferentes trabajadores dentro de la manufactura. Considerando lo anterior, Castañeda Garza y Bengtsson (2020) señala que los resultados para dicho año se vieron influidos por la rápida industrialización de la economía que favoreció a los distintos trabajadores urbanos, siendo que se observa

²⁰ Para mitigar esta limitación Castañeda Garza y Bengtsson (2020) construyen tantas categorías como sea posible, siendo que para 1930 y 1940 tienen alrededor de 98 y 101 grupos respectivamente.

cómo la tierra deja de ser la principal fuente de ingreso, lo que evidencia un proceso de Kuznets en dicha época.

Por otro lado, para la década de los cincuenta la disponibilidad de datos acerca de los ingresos de los hogares se hizo más evidente, por lo cual la mayoría de las investigaciones históricas que calculan el índice de Gini en México lo empiezan a hacer a partir de dicha década.

Un trabajo de dicho tipo es el de Székely (2005), quien utiliza bases de datos que van desde 1950 (que se obtiene a partir de una reconversión de un censo de población) hasta el 2004, pasando por la Encuesta de Ingresos y Egresos de la Población de México de 1956 y 1958 realizada por la Secretaría de Industrias y Minas, la de 1963 y 1968 llamada Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares realizada por el Banco de México, la de 1977 denominada Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares levantada por la Secretaría de Programación y Presupuestos y las nueve encuestas entre 1984 al 2004 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

Una vez con los insumos anteriores, Székely (2005) señala que dadas las características de las encuestas entre 1950 y 1968, existen elementos que complican la comparación, tales como que el grado de subdeclaración del ingreso difiere de una encuesta a otra y que las encuestas hasta 1968 utilizaron una definición débil de los ingresos no monetarios, siendo que el principal problema de subdeclaración es que su grado puede variar de un año a otro.

Además, las encuestas de hogares no son capaces de captar los ingresos de los más pobres entre los pobres y de los más ricos entre los ricos (que tienden a ser más reticentes a declarar sus ingresos), pero no existe información acerca de qué tan sistemática e intensa es la subdeclaración en cada punto del tiempo, por lo cual, aun si se toman en cuenta los datos de las Cuentas Nacionales (en donde los agregados parecen ser mayores), no es posible determinar si las disparidades provienen de errores en las Cuentas Nacionales o en las encuestas (Székely, 2005).

De esta forma, el autor acepta el debate existente acerca del desajuste entre las Cuentas Nacionales de México y las encuestas de ingresos, pero solo acepta ajustar los datos de dichas encuestas para el periodo de 1950 a 1968 a través de la estimación de valores de ingreso no monetario para cada hogar con base en la serie de características socioeconómicas, mientras que utiliza las distribuciones originales desde 1977 en adelante, puesto que considera que solo el primer periodo de encuestas (1950 a 1968) se deben de corregir dadas sus incongruencias en los ingreso no monetarios.

Por su parte, Székely (2005) también resalta que las encuestas del segundo periodo sí captan el ingreso no monetario de manera adecuada, siendo que, para el autor, cualquier intento de ajustar las encuestas entre 1977 y 2004 implica un alto grado de arbitrariedad

y no existe una orientación teórica acerca de cuál es la mejor manera de realizar ajustes del tipo diferencial.

Por ello, los resultados de Székely (2005) se pueden considerar no ajustados a Cuentas Nacionales para tomar en cuenta la subdeclaración (al menos no en la mayor parte del tiempo). Como se señaló anteriormente en esta investigación, varios trabajos acerca de la distribución del ingreso tanto como de la pobreza han encontrado que existen diferencias entre el ingreso captado por las encuestas de ingresos y la Cuentas Nacionales en México, siendo que se supone que son las Cuentas Nacionales las que poseen la información confiable.

Así, las diferencias entre ambas bases de datos se pueden explicar por el truncamiento y el sub-reporte, problemas intrínsecos de las encuestas de ingresos de los hogares que se abordaron en el punto 3.2.1. y que se consideran de vital importancia al momento de revisar las distintas metodologías de medición de la desigualdad en su enfoque, tipo y ámbitos aquí tratados.

En este contexto, Cortés y Vargas (2017) calculan el coeficiente de Gini total sin ajuste y con ajuste.²¹ Para el primer caso toman como fuentes al Banco de México a través de la Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares 1963 y de la Encuesta sobre Ingresos y Gastos de las Familias 1968, y de la Secretaría de Programación y Presupuesto, por medio de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1977.

Además, Cortés y Vargas (2017) mencionan que para 1984 se empleó el ingreso monetario a pesar de que la base de datos de dicho año entrega información sobre el ingreso corriente monetario y no monetario, lo anterior debido a que la ENIGH 1977 solo proporciona información del ingreso corriente monetario, lo que hace poco compatible dicha encuesta con la de 1984.

Así, una primera diferencia entre Székely (2005) y Cortés y Vargas (2017) es que el primero, como se mencionó, no modifica las encuestas a partir de 1977, por lo cual, aun calculando el mismo indicador utiliza de forma diferente los datos. De esta manera en el siguiente subcapítulo se verán las evidencias de los resultados de cada uno de los métodos.

Volviendo a Cortés y Vargas (2017), para el periodo de 1984 a 2014 consideran la evolución del ingreso corriente total (en lugar de limitarse únicamente al ingreso monetario) que se obtiene de la suma del ingreso monetario y no monetario. Pero además, los autores señalan que construir los deciles tiene el inconveniente de que los hogares de mayor tamaño, que a su vez suelen tener mayor número de perceptores, tienden a estar localizados en deciles bajos, aunque la percepción de cada uno de sus miembros es pequeña, por lo cual, para corregir el efecto del tamaño del hogar los deciles

²¹ Los autores también proveen los datos para calcular el índice de Palma con y sin ajuste.

de los hogares se ordenan a partir de su ingreso per cápita, lo que se puede realizar a partir de 1977 porque se encuentra la información desagregada y en archivos magnéticos.²²

Lo anterior da pauta a una medida más cercana de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, aunado a que permite comparar la desigualdad calculada a través de los hogares y la desigualdad calculada tomando en cuenta el número de personas por hogar, lo que en alguna medida cambia el índice de Gini, puesto que el ordenamiento de los datos puede cambiar.

Antes de explicar el método de ajuste de Cortés y Vargas (2017) conviene primero señalar que del Castillo (2014) realizó una comparación de un método sin ajuste y uno con ajuste, en donde en el primero calcula el coeficiente de Gini con las diversas encuestas existentes, tomando en cuenta datos oficiales de las distintas encuestas del ingreso, con un periodo de tiempo que va de 1950 al 2012.

Ahora bien, en contraposición a lo encontrado en un primer análisis por Székely (2005), Cortés y Vargas (2017) y del Castillo (2015), los últimos tres autores realizan un cálculo del coeficiente de Gini tratando de realizar un ajuste a los problemas existentes en las encuestas de ingresos usadas comúnmente en la medición de la desigualdad, considerando que estas presentan problemas como truncamiento o sub-declaración.

Primero, Cortés y Vargas (2017), siendo conscientes de que aún no se tiene claro qué método elegir para reducir el sesgo de las encuestas de ingresos, construyen diversos escenarios, para indagar cuán sensible es la desigualdad del ingreso al truncamiento y a la subdeclaración, siendo que para lograr cumplir con dicho objetivo se distribuye la discrepancia entre el ingreso reportado por las encuestas y el ingreso disponible de la cuenta satélite de las personas del Sistema de Cuentas Nacionales.

Una limitación del estudio de Cortés y Vargas (2017) es que su ejercicio se limita a los años de levantamientos de las encuestas que cubren del 2008 al 2014. Aun con ello, los escenarios planteados por los autores se basan en calcular la brecha entre el total de ingresos en manos de las personas según la cuenta satélite de los hogares de Cuentas Nacionales y la masa de ingresos de los hogares registrados en la ENIGH.

Así, para distribuir el faltante en las ENIGH en relación a Cuentas Nacionales primero calculan para cada año la proporción de la riqueza de cada uno de los mexicanos que aparecen en la lista de Forbes, con respecto al volumen total de la riqueza mexicana en los años 2008, 2010, 2012 y 2014, para después distribuir el total de la discrepancia entre los ricos, de acuerdo con la proporción de activos que cada uno de ellos tiene según la

²² Aunque los autores presentan los datos del coeficiente de Gini medido por ingreso per cápita de los hogares desde 1984.

información de Forbes y, por último, se agregan sus ingresos a la base de datos de la ENIGH con factor de expansión unitario (Cortés y Vargas, 2017).

Una vez llevado a cabo lo anterior, los autores generan un estimado de la subdeclaración suponiendo que solo se originan en los hogares del quinto al décimo decil con excepción de las unidades Forbes, y es proporcional al ingreso, calculando además el truncamiento bajo el supuesto de que se origina únicamente en los ingresos de los ricos no cubiertos por la ENIGH, siendo que con base en ello se calculan las medidas de desigualdad.

Partiendo de lo anterior, Cortés y Vargas (2017) añaden una forma de subdeclaración que consiste en señalar que esta se lleva a cabo a lo largo de toda la distribución, se calculan 21 combinaciones de los porcentajes de subdeclaración y truncamiento, siendo que la suma de la combinación de porcentajes de truncamiento y subdeclaración es igual a 100%, lo que permite elevar las cifras de los ingresos totales de las ENIGH a los totales en la correspondiente cuenta de las personas en Cuentas Nacionales.

De esta forma, en resumen, el método de Cortés y Vargas (2017) consiste en plantear posiciones de truncamiento y subdeclaración que sumen 100% y ver los resultados a partir de dichas variaciones, por lo que, si bien tienen una base sólida en cuanto al procedimiento, dependerá de cada autor que se acerque a la investigación de los autores elegir qué porcentaje de subdeclaración y truncamiento supondrá que tienen las encuestas, haciéndolo de forma subjetiva.

Por otro lado, del Castillo (2015) genera una propuesta de ajuste a la ENIGH la cual consiste en dividir las percepciones de los hogares en dos rubros, estos son, los ingresos primarios y la distribución secundaria del ingreso, pero empleando algunas diferencias con respecto a las construcciones del INEGI, siendo que, por ejemplo, se incluye el aguinaldo, sueldos y salarios de los negocios del hogar a ingresos por trabajo independiente, los ingresos por rendimientos de acciones, se calcula el autoconsumo entre otras modificaciones, esto al menos para las ENIGH de 1984 al 2012.

El propósito, según del Castillo (2015) es agrupar de forma similar a las cuentas nacionales para después comparar los montos de ambas fuentes, lo que genera que a partir de lo anterior se amplíe el nivel de subregistro, lo que da cuenta de que rubros como los ingresos que provienen de la renta de propiedades, intereses, dividendos, rendimientos, presenten subregistros altos.

Tomando en cuenta lo anterior, el autor propone establecer un procedimiento para distribuir las diferencias entre el ingreso de Cuentas Nacionales y el de las encuestas para cada tipo de ingreso, lo que se logra asignando las diferencias en cada tipo de ingreso a los hogares cuyo ingreso no se registró adecuadamente de acuerdo con lo que la información empírica sugiere. Por último, del Castillo (2015) propone calcular el ingreso no por familia sino por integrante del hogar de acuerdo con la fórmula de

economías de escala propuesta por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Con lo anterior, a diferencia de Cortés y Vargas (2017), del Castillo (2015) propone una metodología que reformule la ENIGH en cuanto a sus componentes para hacerla comparable con las Cuentas Nacionales, y después aplicar supuestos basados en lo observado en la economía nacional. Es decir, genera un análisis más detallado respecto a qué tipos de ingreso están afectando específicamente la subdeclaración.

Otros autores como Santaella et al. (2017) también han tratado de ajustar las encuestas a las Cuentas Nacionales, esto bajo un modelo que denominan Máxima Pseudo-Verosimilitud Restringida (MPVR), la cual suma a la ENIGH y a las Cuentas Nacionales los ingresos declarados por al Sistema de Administración Tributaria por las personas físicas.

Para lograr lo anterior, Santaella et al. (2017) ajustan a la familia de distribuciones conocida como Gamma Generalizada (GG) a datos de las encuestas levantadas entre 2008 y 2014, considerando restricciones tales como que la media de la distribución ajustada sea igual al ingreso promedio de los hogares según las Cuentas Nacionales y que el ingreso promedio del millonésimo de los hogares con ingreso más altos en el modelo coincidía con el promedio correspondiente en el registro de declaraciones fiscales.

Por su parte, otros autores se han sumado al intento de medir la desigualdad en la distribución del ingreso en México, no solo por las discrepancias de las encuestas y las Cuentas Nacionales, sino también por la percepción acerca de que en realidad la desigualdad ha aumentado en nuestro país en los últimos años del siglo XX. Ante esto, Campos y Rodas (2019) realizan un resumen de las metodologías más usadas para ajustar las encuestas a Cuentas Nacionales, aunque gran parte de los trabajos citados se centran en periodos cortos de tiempo.

Es importante señalar que si bien el coeficiente de Gini no pretende ser un método de tipo normativo, como se señaló en el marco teórico, el cálculo de este a través de ajustes responde en una medida a cuestiones normativas, puesto que, si bien es cierto que la discrepancia entre fuentes de información existe, los métodos que se utilizan dependen de la percepción de los autores del grado de truncamiento o sub-reporte y de la consideración de en qué medida porcentual lo anterior representa un sesgo.

No obstante, bajo el marco de Sen (2001) consideremos a las metodologías anteriores como de tipo positivo. Para el caso normativo, en México se ha utilizado comúnmente el índice de Atkinson, el cual tiene un resultado dado de acuerdo con la aversión a la desigualdad otorgada por el observador o por la sociedad a considerar. Así, Olguín (2017) construye dicha medición para México de 1984 al 2010.

En este sentido, Olgúin (2017) elabora una función de densidad de probabilidad del ingreso por el método de Kernel para los hogares en México en el periodo mencionado anteriormente, encontrando que se nota una concentración por el lado izquierdo de la curva, en la cual en el eje de las abscisas representa el ingreso total trimestral por hogar y en el de las ordenadas el de la densidad. Así, por la concentración anterior muestra que una gran parte de la población tiene bajos ingresos.

Aunado a lo anterior, Olgúin (2017) construye una función de bienestar por el método de Atkinson asignando un valor arbitrario $\varepsilon = 1$ (que evalúa el nivel de desigualdad normativo rechazado), utilizando la función: $W(y) = \sum_{i=1}^n \log(y_i)$ en donde W es la función de bienestar social, n el número de hogares en la ENIGH e y_i es el ingreso real total trimestral para cada hogar.

Dicha estimación de la función del bienestar es construida para poder aplicar las medidas de desigualdad tales como el índice de Atkinson, midiendo la desigualdad solo en términos del ingreso (Olgúin, 2017). De esta forma, el autor parte de una función normativa con un $\varepsilon = 1$ aunque para el índice de Atkinson este puede variar, dependiendo de qué tanta percepción de la desigualdad se tenga, siendo que, entre más bajo el valor de ε menor rechazo a la desigualdad se tiene, es decir ε representa la aversión a la desigualdad.

Camacho y Cortez (2012) también calculan el índice de Atkinson para el periodo de 1984 al 2008, utilizando la base de datos de las encuestas ENIGH desarrolladas a lo largo del mismo periodo, utilizando el ingreso total ajustado por escala de equivalencia, es decir, considerando la edad de los individuos.

Tomando en cuenta lo descrito en el presente apartado, como se habrá podido observar, el debate en México acerca de los métodos para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso no se centra en si elegir medidas normativas o positivas, o de carácter ordinal o nominal, sino en acordar si es necesario realizar el ajuste de las encuestas de ingresos con las Cuentas Nacionales, en todo caso que la postura que niega el uso de dicho ajuste señala que este puede llegar a ser en algún punto arbitrario, tal como lo señala Székely (2005).

Además, aún si se acordara llevar a cabo el ajuste, se tendría que establecer un método general para hacerlo, en el sentido de que sea lo menos normativo posible y que evite terminar por sesgar aún más los resultados obtenidos. De esta manera, a simple vista el método de ajuste idóneo resulta alejado de encontrar, puesto que, resulta difícil combinar las encuestas de ingresos con datos de otras fuentes como la revista Forbes o establecer múltiples escenarios para al final decidir, basado en la percepción personal, cuál es el adecuado.

5.3 La evolución en la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México según los métodos de medición más utilizados para el periodo de 1950 al 2020

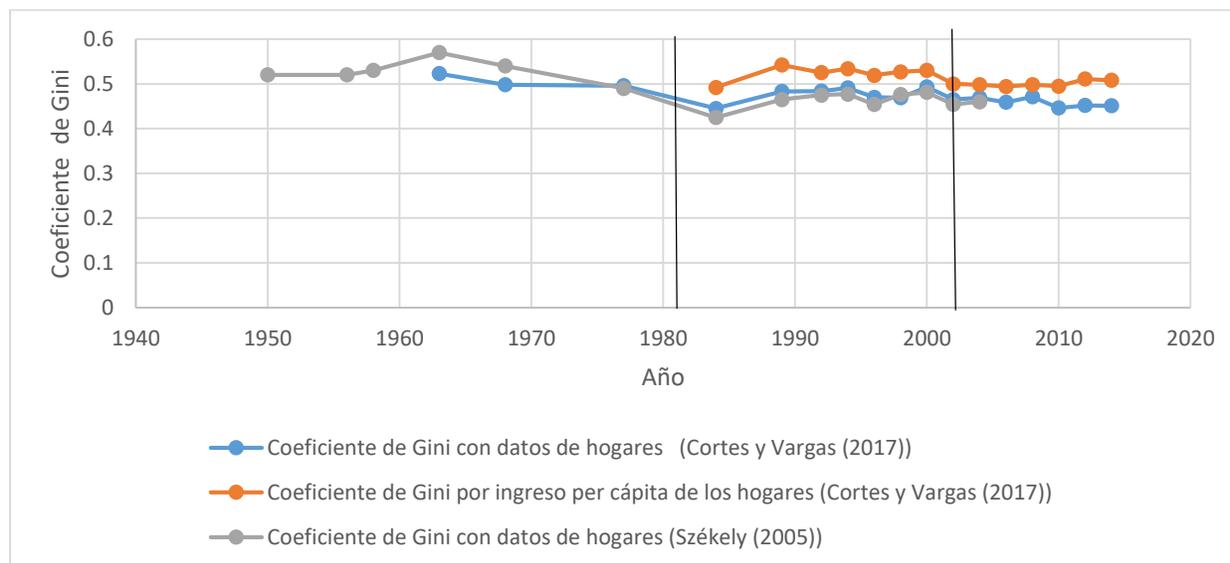
En este apartado se exponen los resultados a los cuales los autores citados en el subcapítulo anterior llegaron, dividiendo a estos en tres secciones: la evolución de la desigualdad en la distribución personal del ingreso sin ajuste de las encuestas a cuentas nacionales, la evolución con ajuste y las medidas representativas de la medición normativa de la desigualdad en la distribución personal del ingreso.

Primero, en cuanto a los resultados de aquellos que miden la desigualdad en la distribución personal del ingreso en un periodo amplio de tiempo, como se señaló anteriormente, se encuentran Cortés y Vargas (2017) y Székely (2005), siendo que la primera pareja de autores mide también a partir de 1984 la desigualdad en la distribución personal del ingreso basada no solamente en los hogares, sino en el ingreso per cápita de dichas unidades. Por su parte, Székely (2005), como se recordará, mide la desigualdad en la distribución del ingreso en un periodo que va de 1950 al 2020.

Considerando lo anterior, en la Figura de abajo se pueden ver las comparaciones entre los resultados de los dos trabajos. En ella se muestra que los coeficientes calculados tienen una tendencia similar a lo largo del tiempo. No obstante, dos diferencias pueden ser observadas: que el coeficiente de Gini por ingreso per cápita es ligeramente más alto que tomando a los hogares como unidad de análisis; y que del 2010 al 2014 la desigualdad en la distribución del ingreso tiene un pequeño cambio de tendencia con base en la metodología de Cortés y Vargas (2017) para la unidad de análisis de personas.

Figura 4

*Evolución de la desigualdad en la distribución personal del ingreso medida por el coeficiente de Gini a través de las metodologías de Cortés y Vargas (2017) y Székely (2005)*²³



Nota: elaboración propia con datos de Cortés y Vargas (2017) y Székely (2005).

Respecto a la interpretación de los autores de la evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso, Cortés y Vargas (2017) señalan que de 1963 a 1977 la desigualdad no aumentó a raíz de la crisis de 1976, lo que se vio impulsado en parte por el aumento de la participación de los deciles cuatro al ocho en el ingreso nacional. Así, cabe recordar que, como se señaló en el marco histórico, el gobierno de Echeverría (1970-1976) generó un programa de desarrollo compartido que incluyó programas que beneficiaban a los habitantes de los sectores urbanos y rurales, lo que pudo mejorar la situación redistributiva del país.

Además, Cortés y Vargas (2017) señalan que para 1984 se vio por primera vez el fenómeno conocido como equidad por empobrecimiento, el cual fue explicado anteriormente en este trabajo, lo que contribuyó a que la desigualdad disminuyera de

²³ Como se señaló en la explicación de la metodología usada por Cortés y Vargas (2017) de 1977 a 1984 se hicieron algunos ajustes a las encuestas, por lo que los autores subdividen sus cálculos en tres periodos (1963 a 1977, 1977 a 1984 y 1984 al 2014), siendo que los cálculos del coeficiente de Gini a partir de 1984 se hicieron con el ingreso corriente total en lugar de solo considerar al ingreso monetario. No obstante, a pesar de los diferentes ajustes, para fines ilustrativos se presentan las comparaciones de las series de Cortés y Vargas (2017) y de Székely (2005).

1963 a 1984. Aunado a lo anterior, los autores retoman a otras investigaciones las cuales resaltan que dicho periodo de tiempo se dio en el marco del modelo de sustitución de importaciones en medio de pactos sociales entre campesinos, empresarios, trabajadores, clases medias y el gobierno.

Dichos pactos sociales, como se recordará, fueron descritos en el marco histórico de la presente investigación y su fin o decadencia a mediados de la década de los sesenta corresponde con el inicio posterior de los programas de Echeverría enfocados en un desarrollo vinculado al sector popular del país, lo que surgió como solución al rompimiento de los pactos anteriores.

Con ello, surgieron nuevos programas sociales, beneficiosos en términos de causar menor desigualdad, siendo que en el sexenio posterior al de Echeverría, de 1976 a 1982, la paulatina abundancia económica generada por los descubrimientos y explotación de yacimientos de petróleo impulsó ciertos rubros del gasto social que pudieron significar una mejor distribución del ingreso entre las personas.

No obstante, para el periodo que va de 1989 a 1996 los ingresos de los deciles que van del primero al nueve cayeron con relación al decil diez (Cortés y Vargas, 2017). Lo anterior se da en un contexto de liberación económica y en un modelo que basaba el crecimiento económico en las exportaciones y en menor intromisión del Estado en la economía. Por ende, muchos programas de subsidio al campo (el sector más pobre) dejaron de existir paulatinamente y la acumulación de empresas de anterior propiedad estatal se comenzó a hacer notoria.

Por su parte, después del año 2000, según Cortés y Vargas (2017), la política de transferencias monetarias condicionadas iniciada con el Programa de Educación, Salud y Alimentación (Progresa) pasaría a ser el pivote de la política social mexicana, la cual tuvo que esperar varios años después del cambio de modelo antes de ser aplicada.

Dicho análisis de los autores coincide con las etapas del régimen de bienestar mexicano planteadas por Barba y Valencia (2013), específicamente en la tercera, la cual se basó en programas sociales focalizados. Así, el cambio de modelo económico e ideológico causó aparentes estragos en la desigualdad en la distribución personal del ingreso, los cuales fueron sobrellevados con los tipos de programas mencionados antes.

Algunos autores como Mendoza (2016) señala que del 2000 al 2006 el coeficiente de Gini pasó de 0.48 a 0.44, situación que podría parecer favorable, sin embargo, menciona que el programa implementado durante dicho periodo, llamado Oportunidades, no influyó tanto en dicha disminución del índice, sino que fue más el efecto de factores macroeconómicos externos favorables a la economía mexicana. Cabe señalar que el autor hace la estimación con base en las encuestas sin ajuste, por lo cual, dicha

disminución de la desigualdad observada en su trabajo coincide en cuanto a la tendencia en los cálculos sin ajuste realizados por Cortés y Vargas (2017).

Por su parte, respecto al periodo del 2006 al 2012, Mendoza (2016) señala que la desigualdad en la distribución del ingreso permaneció casi estable, pues pasó de 0.445 a 0.44. Lo anterior, según Mendoza (2016), a pesar de las transferencias que recibían los hogares en forma de remesas, programas sociales, asistencia pública etc., siendo que la imposibilidad de encontrar un empleo o el de tener un empleo mal pagado se convierte en la principal causa del incremento de la desigualdad, lo que se puede ver de forma profunda si se observa al ingreso corriente monetario.

De esta forma, a pesar de la política de programas sociales implementados en los gobiernos de Zedillo (1994-2000), Fox (2000-2006) y Calderón (2006-2012) la desigualdad medida con la ENIGH sin ajustes apenas y tuvo una caída en su magnitud, esta expresada a través del coeficiente de Gini. Lo anterior se puede relacionar con lo ya señalado en las causas de la desigualdad tratadas en el capítulo 5.1, en el cual se puede reseñar una gran cantidad de eventos adversos para los mexicanos.

Dichos eventos se pueden referir a los ya documentados en el apartado acerca de la desigualdad factorial y sus efectos en el enfoque personal, explicados principalmente por Samaniego (2014) y Ros (2015, como se citó en Capraro, 2015) en donde el lento crecimiento de la economía, la contención salarial para mejorar la competitividad o la política monetaria basada en bajos salarios se han convertido en un patrón de la economía mexicana enfocada en los mercados externos desde finales de la década de los ochenta hasta el 2020.

Aunado a lo anterior, para las primeras dos décadas del siglo XXI se ha podido observar, según las investigaciones documentadas en el apartado anterior, que la brecha salarial entre hombres y mujeres sigue presente, que la informalidad sigue representando casi la mitad del mercado de trabajo mexicano, que la igualdad de oportunidades en cuanto al acceso a la salud y educación sigue sin cumplirse y que la movilidad social ha causado estragos en los trabajadores en cuanto a sus habilidades y niveles de educación.

En este sentido, los fenómenos económicos narrados parecen no coincidir con lo mostrado por los datos de las ENIGH, lo cual ha sido una motivación más para tratar de ajustar las encuestas a las Cuentas Nacionales y lograr así, bajo datos estilizados, comprobar que la situación desigual en la distribución del ingreso persiste y que los hechos económicos de los primeros veinte años del siglo veinte no permitirían la disminución de la desigualdad en la distribución del ingreso, al menos no fuera del fenómeno empírico conocido como equidad por empobrecimiento, o por lo menos se puede demostrar que la magnitud de la desigualdad es más alta.

Así, las tres etapas de la tendencia de la desigualdad en la distribución del ingreso señaladas por Cortés (2013), calculadas con las encuestas de ingresos sin ajustes, podrían variar por lo menos para la tercera etapa si se realiza algún tipo de ajuste. Es decir, para Cortés (2013) la tendencia de la desigualdad en la distribución del ingreso puede dividirse del periodo que va desde 1963 a 1984, con una marcada caída, de 1989 al 2000, con un marcado aumento, y del 2002 al 2014 con una disminución. Es precisamente esta última etapa en la cual los hechos económicos señalados en párrafos anteriores sugerirían que en vez de una disminución la desigualdad aumentó, ante el daño económico a la población de más bajos ingresos.

A lo anterior podría agregarse que la desigualdad en la distribución personal del ingreso tuvo una tendencia decreciente desde 1950 hasta 1984, como lo muestran los datos de Székely (2005) a través del cálculo del coeficiente de Gini, esto, si bien con distinta metodología a la de Cortés y Vargas (2017) utilizando la misma materia prima y sin ajustar por truncamiento o por subdeclaración.

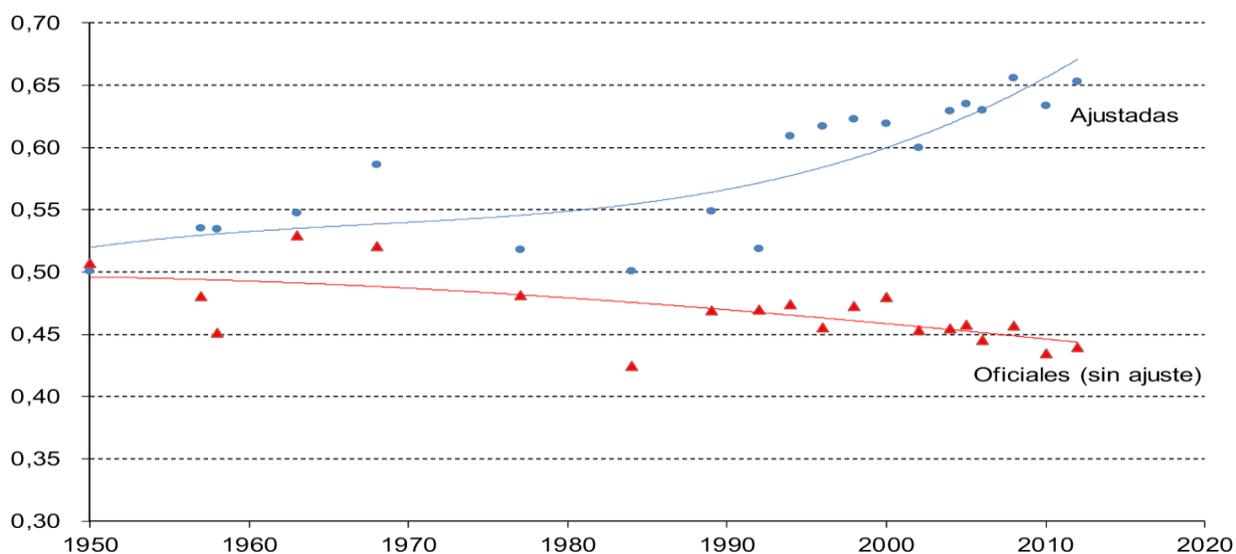
En este sentido, en la Figura de abajo se puede ver la comparación hecha por del Castillo (2015) en cuanto al resultado del coeficiente de Gini utilizando las encuestas de ingresos ENIGH con ajuste y sin ajuste. En ella se puede ver claramente la influencia del ajuste, siendo que en la tendencia con ajuste se podrían ver dos etapas: una de crecimiento de la desigualdad en la distribución personal de forma estable y pausada desde 1950 hasta 1984: y una segunda de crecimiento acelerado desde 1984 hasta el 2012.

De esta forma, se puede notar que, la desigualdad en la distribución personal del ingreso medida por el coeficiente de Gini puede cambiar de tendencia y magnitud de acuerdo con el método utilizado. Es importante señalar también que las estimaciones de del Castillo (2015) son bastantes lineales en el sentido de que se ve la tendencia a largo plazo, pero no se perciben las tres etapas señaladas por Cortés y Vargas (2017).

Por la misma situación anterior, contrario a las estimaciones de Cortés y Vargas (2017) en las que utilizan datos sin ajustar, en la estimación de del Castillo (2015) no se observa el fenómeno de equidad por empobrecimiento. Lo anterior solo se logra ver en la tendencia sin ajuste, en la cual las dispersiones mostradas por los triángulos rojos muestran que, en 1984, 1996, 2002 y 2010 la desigualdad sí disminuyó.

Figura 5

Coeficiente de Gini 1950-2012 con metodología de del Castillo (2015) ajustada y sin ajuste



Nota: tomado de del castillo (2015).

En este sentido, del Castillo (2015) señala que con los resultados de ajuste se puede observar que el aumento de la desigualdad en México se ha dado a pesar de los apoyos que las personas han recibido por parte del gobierno, como el programa procampo, oportunidades, adultos mayores o las remesas recibidas por muchos mexicanos. Por ello, el autor señala que la pobreza y la desigualdad se resolverá si el país logra tener un crecimiento alto y sostenido y si se da a la población una educación de calidad.

Apoyando a la idea anterior, del Castillo (2015) señala que se produce muy poco por hora en la agricultura, ganadería, pesca y servicios de alojamiento en México, mientras que otros sectores de la economía, como en los servicios inmobiliarios el producto por hora de cada trabajador es mayor. Dicho señalamiento puede resultar en que la desigualdad en la distribución personal del ingreso puede tener causas en la heterogeneidad en la productividad que existe entre sectores, puesto que estar en uno u otro podría significar recibir más ingresos.

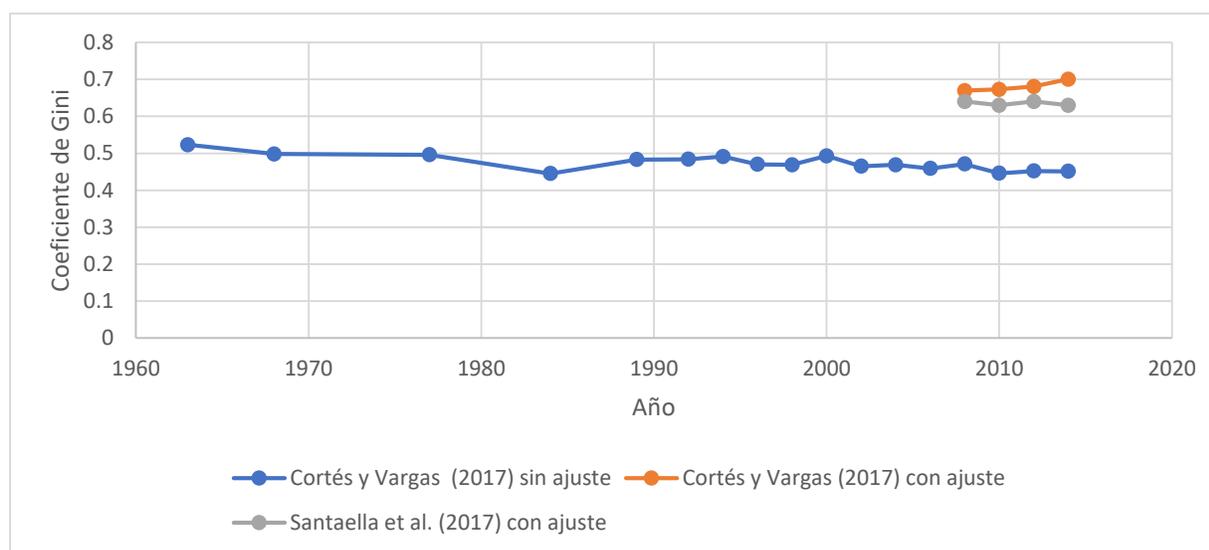
De esta forma, el autor resalta un hecho mostrado en esta investigación y es que la desigualdad en el ingreso entre las personas puede darse de acuerdo con su ocupación y el sector en donde se encuentre. Además, del Castillo (2015) realiza un esfuerzo por calcular la desigualdad en la distribución del ingreso de las áreas metropolitanas del valle de México, Guadalajara y Monterrey, lo que significa su preocupación por las disparidades espaciales.

Por otra parte, los resultados del ajuste de las encuestas de ingresos para calcular la desigualdad a través del índice de Gini realizados por Cortés y Vargas (2017) y por Santaella et al. (2017) coinciden con los resultados de del Castillo (2015) respecto a una magnitud superior de la desigualdad en la distribución del ingreso, aunque en los resultados de Santaella et al. (2017) la tendencia del coeficiente de Gini es de estancamiento (y ligero retroceso) y no de aumento.

En la figura siguiente se puede observar dicho cambio de magnitud para ambas estimaciones ajustadas respecto al método sin ajuste. Además, se puede notar, aunque atrevidamente, que solo para el ajuste realizado por Santaella et al. (2017) se puede ver ligeramente el fenómeno de equidad por empobrecimiento para el año 2010.

Figura 6

Coeficiente de Gini de 1963 al 2014 sin ajuste según Cortés y Vargas (2017) y con ajuste según Santaella et al. (2017) y Cortés y Vargas (2017) del 2008 al 2014²⁴



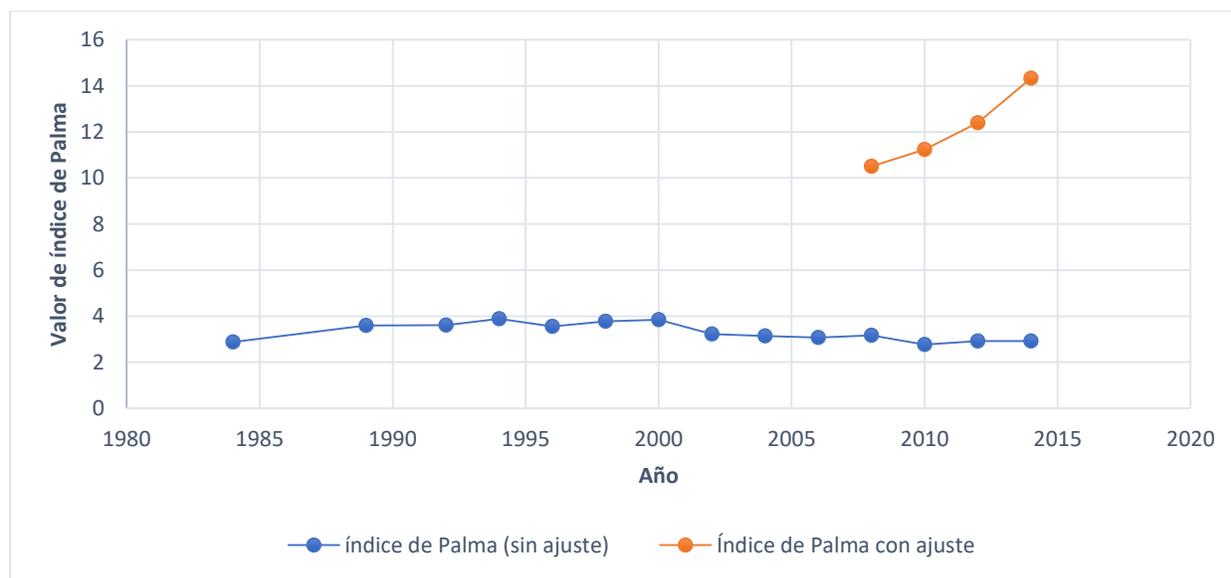
Nota: elaboración propia con datos de Cortés y Vargas (2017) y Santaella et al. (2017).

²⁴ Para el caso de Cortés y Vargas (2017), dado que estos presentaban múltiples escenarios, se calculó un promedio de los resultados de un porcentaje de combinación de subdeclaración y truncamiento entre 35 y 65%, considerado por los autores como los escenarios posibles. También es necesario recordar que la metodología empleada para el ajuste de las encuestas de ingresos en hogares no es la misma utilizada por Santaella et al. (2017) que por Cortés y Vargas (2017). No obstante, para fines ilustrativos de comparación se presentan en una misma gráfica los resultados de los autores.

La situación anterior también se refleja en el índice de Palma, el cual, como se puede ver en la siguiente figura, muestra que una vez utilizado el método ajustado de Cortés y Vargas (2017) tanto la magnitud como la tendencia del índice de Palma cambian, mostrando un aumento de valor y un ascenso en la dirección del índice. Cabe destacar que el tan abrupto aumento en la magnitud del índice de Palma se puede deber a que, como lo señala Esquivel (2020), la no linealidad del método afecta (ante subestimación de participación del ingreso de decil superior) de manera más importante a este tipo de medición, mostrando casi una triplicación en el resultado.

Figura 7

Índice de Palma de 1984 al 2014 sin ajuste y con ajuste del 2008 al 2014 según datos y cálculos de Cortés y Vargas (2017)²⁵



Nota: elaboración propia con datos de Cortés y Vargas (2017).

Por otro lado, en cuanto a la desigualdad medida normativamente, en la literatura se puede encontrar que para el caso de México se utiliza comúnmente el índice de Atkinson, en donde, como se señaló previamente, se establecen parámetros para ϵ , de acuerdo

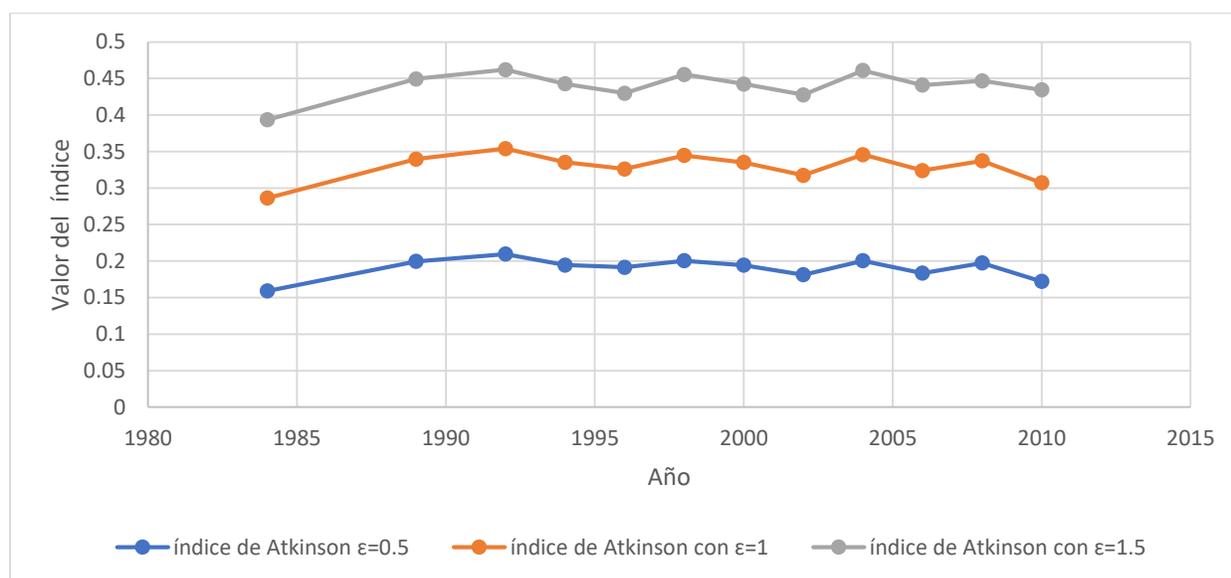
²⁵ Dado que Cortés y Vargas (2017) presentaban múltiples escenarios, se calculó un promedio de los resultados de un porcentaje de combinación de subdeclaración y truncamiento entre 35 y 65%, considerado por los autores como los escenarios posibles. Cabe señalar que los autores utilizaron la misma metodología de ajuste para calcular el índice de Palma que en el cálculo del coeficiente de Gini, la cual ya fue descrita en el apartado 5.2. Además, para el cálculo del índice de Palma sin ajuste se utilizaron datos del ingreso total per cápita.

con la aversión a la desigualdad que se tenga, siendo que entre más aversión exista mayor valor del índice se obtendrá, el cual se encuentra entre cero y uno.

De esta manera, en la Figura de abajo se pueden observar los resultados obtenidos por Olguín (2017), en la cual se puede ver que en los cálculos con diversa aversión a la desigualdad en la distribución del ingreso la tendencia es de un aumento general de la desigualdad desde 1985.²⁶ Además, se puede ver ligeramente el fenómeno de equidad por empobrecimiento para los años de 1996, 2002 y 2010, años posteriores a las crisis económicas que México ha enfrentado.

Figura 8

Índice de Atkinson bajo la metodología de Olguín (2017) para el periodo de 1985 al 2010



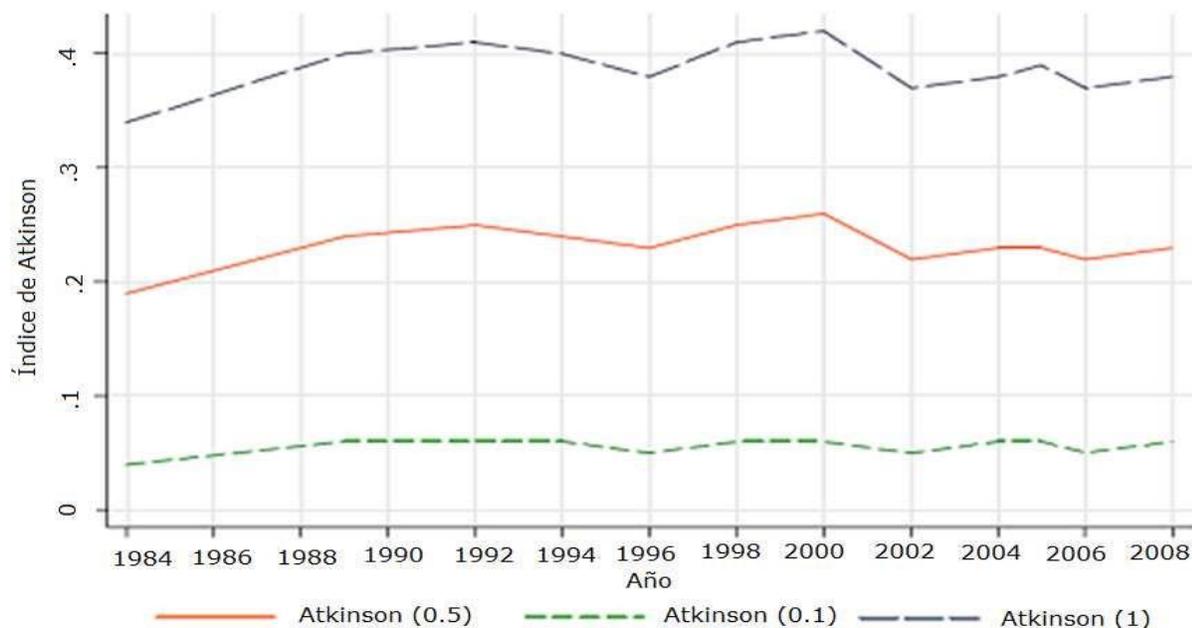
Nota: elaboración propia con datos de Olguín (2017).

Por otra parte, Camacho y Cortez (2012) también estiman el índice de Atkinson empleando diversos coeficientes de aversión a la desigualdad (0.1, 0.5 y 1) para el periodo de 1985 al 2008, encontrando también que, bajo cualquier parámetro de aversión, la desigualdad en la distribución del ingreso ha tendido a aumentar desde el inicio del periodo de estudio, mostrando ligeras caídas para los años 1996 y 2002, lo que se puede relacionar también con el fenómeno de equidad por empobrecimiento.

²⁶ Recordando que el resultado del índice se refiere a la proporción del ingreso necesario para alcanzar la igualdad en la distribución del ingreso.

Figura 9

Índice de Atkinson calculado por Camacho y Cortez (2012) para el periodo de 1985 al 2008



Nota: tomado de Camacho y Cortez (2012).

Una vez considerado lo anterior, también es necesario resaltar que en México se han utilizado otros métodos de medición como el índice de Theil o mediciones multidimensionales de la desigualdad. No obstante, estas no suelen ser comunes y se suele centrar el análisis en el coeficiente de Gini y en menor medida en el índice de Atkinson. Por ello, posiblemente para tener una continuidad en las investigaciones sobre el tema aquí estudiado, se siguen utilizando las medidas reseñadas en este apartado.

Así, como se pudo observar a lo largo de esta sección, el método que se utilice para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso impacta en el resultado y por lo tanto en su evolución. De esta manera, la evolución de la desigualdad tiene las tres etapas señaladas por Cortés (2013), en donde en la última (del 2002 en adelante) la desigualdad tiende a caer, siempre y cuando se utilicen las ENIGH sin ajuste por subdeclaración o truncamiento.

Además, bajo dicho método se puede observar el fenómeno conocido como equidad por empobrecimiento en 1984, 1996, 2002 y 2010. Así mismo, aún si la unidad de análisis son las personas que componen los hogares, la tendencia de la desigualdad no cambia,

solo la magnitud del coeficiente de Gini, puesto que los hogares más pobres reparten sus ingresos entre más integrantes, al menos así lo refleja el índice de Gini per cápita.

No obstante, si se realiza el cálculo de la desigualdad ajustando las encuestas por considerar que estas presentan truncamiento o subdeclaración, y a través del coeficiente de Gini, entonces, al menos en los resultados de Cortés y Vagas (2017) y del Castillo (2015) la magnitud de la desigualdad aumenta, y la tendencia es de incremento para el periodo que va de entre 1984 y el 2014, según la disponibilidad de resultados de los autores. Por su parte, para el caso de Santaella et al. (2017) la tendencia no muestra un incremento de la desigualdad en la segunda década del siglo XXI y la evolución de la desigualdad se comporta casi como si las encuestas no se ajustaran, pero la magnitud si aumenta.

Dicho cambio de magnitud ocasionado por el ajuste de las encuestas, a partir de los diferentes métodos empleados es relevante, puesto que demostraría que la desigualdad en la distribución del ingreso en el siglo XXI sigue presentando una magnitud alta y una tendencia al alza, contrario a los resultados que sugieren que en el siglo XXI la desigualdad ha disminuido. De esta forma, los resultados de aumento de magnitud y de evolución al alza coincidiría con los diversos autores citados en este trabajo que sugieren que la desigualdad sigue siendo un problema grande por las causas ya vistas en el apartado 5.1.

No obstante, no se debe de olvidar que cuando se hace un ajuste de las encuestas de ingresos se incluye con ello valoraciones normativas, puesto que los cálculos de truncamiento y subdeclaración se hacen con base en estimaciones no observables, es decir, en suposiciones propias de los investigadores, que si bien es cierto tienen amplia experiencia en el campo, no se puede desprender del investigador las valoraciones normativas.

Además, cuando se combinan las encuestas con otras fuentes como los datos de Forbes, se están combinando datos de distintas observaciones y las metodologías para el cálculo del ingreso no son las mismas, mucho menos la muestra aplicada. Lo anterior debe de ser un paréntesis importante para notar al momento de utilizar los resultados del coeficiente de Gini con encuestas ajustadas, puesto que, si bien el truncamiento y la subdeclaración son evidentes, no se puede conocer exactamente su magnitud.

Por lo tanto, la evolución de la desigualdad en la distribución personal del ingreso a mostrar podría depender de la postura ideológica a defender, es decir, si se quiere señalar que la desigualdad en la distribución personal del ingreso ha disminuido gracias a la apertura comercial de México y al crecimiento basado en exportaciones, ello se podría sustentar con el primer método sin ajuste calculando el coeficiente de Gini, mientras que si se quiere mostrar que la desigualdad en la distribución del ingreso ha

aumentado a causa de las políticas neoliberales, entonces se tiene que mostrar la evolución con el método ajustado.

Lo anterior es solo una posibilidad para el uso político e ideológico de los resultados obtenidos de los métodos de medición de la desigualdad en la distribución del ingreso, lo cual debe de ser tomado en cuenta al momento de analizar la tendencia y magnitud de la desigualdad en el debate público. En cuanto a la examinación de la metodología, como lo señala Villatoro (2015), después de hacer un análisis documental, la literatura internacional converge en señalar que no existen razones conceptuales ni evidencia empírica suficiente para sostener que las Cuentas Nacionales son más fiables que las encuestas de hogares, puesto que ambas fuentes están expuestas al error.

De esta forma, sin importar la metodología que se use para el ajuste de las encuestas a las Cuentas Nacionales, el punto de referencia que se toma tampoco da certeza en cuanto a saber cuál es la verdadera distribución de los ingresos de la población. Esta postura no señala que no exista subdeclaración, truncamiento ni un mayor nivel de desigualdad, sino que no hay una clara referencia para saber su verdadero nivel y considerar a las Cuentas Nacionales como fiables podría significar que se le están dando atribuciones de más a dicha fuente.²⁷

Es, por lo tanto, el ajuste de las encuestas de ingresos a hogares a Cuentas Nacionales un procedimiento que debe de tener varias notas aclaratorias al momento de llevarlo a cabo cuando se intente aminorar los problemas intrínsecos de las encuestas. Lo anterior significa seguir considerando los resultados de los métodos de ajuste utilizados, aunque con precaución al momento de utilizarlos.

²⁷ Como se señaló en este apartado, según lo documentado, en las primeras décadas del siglo XXI se han presentado eventos adversos para los trabajadores, principalmente, lo cual sugiere analíticamente que la desigualdad debería de ser mayor a la mostrada cuando se calcula con los datos sin ajuste de las encuestas de ingresos de los hogares.

5.4 Recomendaciones

Como se justificó en los apartados 5.2 y 5.3, a pesar de existir evidencia empírica de que en México, a partir de 1984 la desigualdad en la distribución personal del ingreso ha aumentado (o se ha estancado después del 2000 según el método de medición preferido) y de que sus diversas causas directas son evidentes, se ha hecho poco en cuanto a políticas públicas para reducirla, puesto que los programas sociales emblemáticos de las últimas administraciones tales como Progresá, Oportunidades y Prospera se han enfocado en la pobreza y se han limitado a atacar la debilidad en la formación de capital humano, olvidando otras causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso.

En este contexto, en esta parte de la investigación se proponen medidas para disminuir la desigualdad en la distribución personal del ingreso, basadas en las causas de ella, su evolución y las propuestas de diversos investigadores nacionales e internacionales. Es preciso señalar que no se pretende elaborar todo un marco lógico metodológico, que es comúnmente utilizado en la elaboración de políticas públicas, sino dejar una idea clara de hacia qué dirección se tiene que ir para tratar el problema abordado en la presente tesina.

Así, específicamente, el apartado se divide en dos: primero se señalan las políticas públicas que podrían atacar las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso y después las que podrían atacar las causas indirectas. De esta manera, cada parte comienza con las propuestas hechas por algunos investigadores que se han interesado en abordar el tema y posteriormente se presentan las propuestas que la presente tesina considera podrían servir para disminuir la desigualdad en la distribución personal del ingreso tomando en cuenta el trabajo de documentación elaborado.

5.4.1 Recomendaciones para combatir las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso

Así, para comenzar, respecto a las políticas directas, destaca el análisis de Mostajo (2000), quien analiza el impacto del gasto social en la redistribución del ingreso para países de Latinoamérica, incluidos México. A través de lo anterior la autora encuentra que en nuestro país el gasto social ha sido, de acuerdo con su clasificación, bajo, dado que de 1987 a 1997 ha sido inferior al 9%, comparado con el gasto social de países como Chile, Argentina y Costa Rica, el cual ha sido superior al 13% en un periodo similar.

Por ello Mostajo (2000) concluye con que, en general para los países latinoamericanos, el gasto social ha contribuido a disminuir el ingreso de los últimos quintiles y a aumentar el de los primeros, pero no reduce lo suficiente el grado de inequidad distributiva existente. Así mismo, Mostajo (2000) destaca que es necesario una nueva institucionalidad para el gasto social con el objetivo de promover acciones más eficaces, eficientes y transparentes que mejoren la equidad y bienestar sociales.

El punto de la autora es esencial en el marco de que la política social en México ha jugado un papel importante en los últimos cuarenta años. No obstante, la autora no señala específicamente en qué rubro del gasto social se debería gastar más, o si es conveniente una política universal que garantice al menos los derechos sociales tales como el acceso a la salud, la vivienda o la educación.

Por su parte Brosio et al. (2017) analizan brevemente la eficiencia redistributiva de la política fiscal en México y encuentran que el gasto en protección social resulta más eficiente que el gasto en educación o en salud, ya que calculan que el coeficiente de Gini disminuye 0.00007 por cada mil millones de pesos gastados por el gobierno. Los autores concluyen con que existe una evidente disyuntiva entre mejorar desigualdades y disparidades territoriales, dado que consideran que el efecto redistributivo del gasto social puede ser atenuado por el efecto del IVA.

Por su parte, Ocampo y Gómez-Arteaga (2017) calculan también la eficiencia redistributiva, demostrando que en los países con sistemas de protección social intermedios (en donde incluyen a México) reducen la desigualdad a través de transferencias directas y en especie 0.010 y 0.037 del coeficiente de Gini respectivamente. Los autores concluyen con que en la mayoría de los países de América Latina todavía existen altos niveles de informalidad en el mercado de trabajo, un exiguo nivel de contribuciones obligatorias a la seguridad social, una protección social contributiva de limitada cobertura y una política fiscal con un bajo impacto redistributivo.

De esta manera, los dos trabajos anteriores describen lo que Mostajo (2000) no especificó, esto es, la eficiencia a nivel redistributivo del gasto en seguridad social. No obstante, a pesar que dicho tipo de gasto tiene evidencia econométrica en cuanto a reducir la desigualdad, se puede notar que tan solo para reducir una centésima del coeficiente de Gini se necesitaría cerca de un billón de pesos, siguiendo los cálculos de Ocampo y Gómez-Arteaga (2017).

Cabe señalar que las políticas anteriores (basadas en el gasto en protección social) se considera que atacan las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso puesto que permiten que el individuo y las personas que dependen de él obtengan ingresos en caso de desempleo o enfermedad, principalmente, lo que contribuye a evitar la baja movilidad económica y social, esto al impedir la disminución de los ingresos en determinado momento, que a su vez provoque baja inversión en capital humano en los individuos dependientes de los que cuentan con protección social.

Por otra parte, otra propuesta para disminuir la desigualdad en la distribución personal del ingreso es la hecha por Piketty (2020), quien propone un nuevo impuesto sobre el patrimonio para que con dichos recursos se dote de una renta universal a recibir a los 25 años. Sin embargo, la propuesta anterior presenta algunas críticas dada su calidad desincentivadora del trabajo.

Por lo anterior, se ha replanteado la idea del impuesto negativo a la renta, difundido ampliamente por Friedman en la década de los sesenta. De esta forma, Alberro (2018), con base en la ENIGH 2016, estima el costo fiscal de introducir dicho impuesto en México, así como su impacto en el coeficiente de Gini. El autor señala que el esquema de su método plantea que el Estado cubra la diferencia de un nivel de ingreso deseable y el nivel de ingreso del derechohabiente, destacando que solo tendrían acceso a él aquellas personas mayores a 18 años que declararan sus ingresos ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

El resultado del autor es que con 0.85% del PIB del 2016²⁸ se puede asegurar que 26.8 millones de mexicanos tengan un ingreso mayor que la línea de bienestar²⁹ acabando con la pobreza extrema, mientras que con ello la redistribución del ingreso tiene un impacto significativo, ya que el coeficiente de Gini, según sus resultados, se reduce en 0.036.

La idea anterior es interesante, puesto que el gasto como proporción del PIB no sería alto y se garantizaría un ingreso base para cada mexicano, lo que impediría de cierta forma que la desigualdad en el grupo de beneficiarios no vaya más allá de la distancia de dicho ingreso y el ingreso de los más ricos. No obstante, en algún sentido sigue siendo

²⁸ El PIB del 2016 en México, según datos del autor fue de 19, 539, 870 millones de pesos

²⁹ La tasa marginal que el autor aplica es del 50%

una propuesta focalizada en los mayores de 18 años, lo que dejaría fuera a los hijos menores de edad de las familias con bajos ingresos, además de que los informales quedarían fuera del programa.

Esta propuesta, si bien no ataca las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, si aminora los efectos de estas, puesto que se enfoca en el individuo, garantizándole un ingreso básico. Dicho ingreso, entonces, podría contribuir a disminuir desigualdades provocadas tanto por causas directas o indirectas, lo que podría servir como soporte para lograr ingresos igualitarios si se toma en conjunto con otras medidas.

Por otro lado, para Campos y Rodas (2019) es indispensable resolver la inequidad de oportunidades existente en nuestro país, siendo que, para ello, se necesita una mejor estructura tributaria que pueda conseguir objetivos redistributivos eficaces y una mejor sostenibilidad del gasto público, esto a través de impuestos más progresivos sobre la renta y la propiedad. Como segundo punto, se necesita partir de una buena recaudación, implementar programas públicos que ataquen directamente los problemas en grupos de edades tempranas y adolescentes, y adicionalmente tener un gasto en infraestructura que reduzca la desigualdad de oportunidades en las distintas regiones del país (Campos y Rodas, 2019).

De esta manera la propuesta de los dos autores anteriores considera las distintas causas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, esta son, las que tienen que ver con la infraestructura del país y las que se relacionan con disparidades entre personas causadas por sus diferencias en acceso a servicios públicos. Se incorporan sus propuestas en esta primera parte puesto que hacen énfasis en la igualdad de oportunidades y en la provisión de estas, esencialmente considerando las tempranas edades, lo que podría contribuir en cierto grado a aumentar la movilidad económica y social de niños con familias de bajos ingresos al permitirles, en principio, al menos acceder a oportunidades para su formación de capital humano.³⁰

Por su parte, Jusidman (2009) señala que se necesita una política social para el siglo XXI que apunte a abatir la desigualdad y que comience por la recuperación del «derecho al Estado», siendo que el Estado mexicano, en lugar de contribuir a enfrentar la desigualdad y la exclusión, tiende a incrementarla debido a la captura de sus instituciones por grupos de interés, por la corrupción que domina a la clase política y su subordinación a los intereses privados.

³⁰ Como se ha señalado a lo largo de la investigación, la igualdad de oportunidades no garantiza que todos partan de un mismo punto, puesto que las condiciones de cada individuo, como los ingresos de los padres, determinan en parte la manera en que se pueden aprovechar las oportunidades. No obstante, no se niega que la igualdad de oportunidades no contribuya a la disminución de la desigualdad tratada en la presente tesina.

Así mismo, Jusidman (2009) señala que el problema de fondo es, entonces, si el Estado actual es capaz de diseñar y ejecutar una política social basada en derechos y en el imperio de la ley, orientada a lograr una sociedad más equitativa y cohesionada, siendo que esa política tendría que partir del reconocimiento de la universalidad efectiva de los derechos a la alimentación, la seguridad social, la salud, la educación, la vivienda y los servicios básicos de saneamiento, los derechos al trabajo y el derecho a un ingreso básico.

Lo anterior significaría definir con claridad en la legislación las garantías sociales en las que se traducen esos derechos y los planes y programas, así como los estándares básicos que deberán ir cubriéndose, de manera progresiva, hasta alcanzar la protección universal, a partir de la utilización del máximo de recursos disponibles, lo que no se trata de una idea imposible, siendo un ejemplo de progreso hacia la universalidad la ampliación del derecho a la educación (Jusidman, 2009).

El punto de la autora parece relacionarse con una preocupación intrínseca en el sentido de que se basa en derechos sociales como soporte para evitar la desigualdad, en donde la igualdad entraría también dentro de dichos derechos. Así, la propuesta de la autora se basaría en la universalidad, la cual garantizaría una sociedad menos desigual dentro de las capacidades del Estado.

Lo anterior es interesante, puesto que parte de un punto totalizador en el cual, si todos tienen los mismos derechos, principalmente sociales, y un ingreso básico, no habría algo fuera del cumplimiento de la misma propuesta que provocara la desigualdad. No obstante, como se ha señalado, aun partiendo de un mismo punto (aparentemente), como se señaló en el punto 5.1, situaciones como la discriminación, o los antecedentes familiares provocarían que en esencia se obtengan resultados distintos una vez que se empiece a salir del punto de partida.

Se podría argumentar que para ello se propone el ingreso básico, no obstante, dicho ingreso solo está limitando a no caer en la pobreza, pero no a evitar la desigualdad en la distribución del ingreso, que podría agravarse aún más por la heterogeneidad estructural mexicana de la que se habló en el punto 5.1 y su incidencia en la desigualdad en la distribución personal del ingreso. Por lo cual, el esfuerzo de una política universal ante dichas adversidades sería más grande de lo pensado, puesto que se cargaría con el peso de las causas indirectas para lograr un resultado directo.

Así, no es suficiente con redistribuir el ingreso entre la población, específicamente entre aquellos que menos tienen, puesto que si las adversidades productivas de cada región, sector y factor persisten junto con una sociedad que discrimina por género, etnia o color de piel y en donde la desigualdad intergeneracional es transmitida, entonces, aún si se redistribuye de manera que cada mexicano tenga la misma dotación inicial de ingreso y

de acceso a los derechos sociales, se terminará por volver a un sistema económico desigual.

Por otra parte, Atkinson (2015) propone que haya un pago de dotación de capital para todos los adultos en el marco de la desigualdad provocada por herencias, siendo que también propone una tasa de impuestos progresiva basada en la posesión de activos y seguridad social para todos. Así, las medidas anteriores podrían combatir las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, puesto que limitan a la desigual posibilidad de solidaridad intergeneracional de la que se habló en el apartado 3.1.2, así como fomentan la movilidad social y económica proveyendo de seguridad social que puede contribuir a la formación de capital humano.

No obstante, Atkinson (2015) señala que sus propuestas se hacen tomando en cuenta el contexto del Reino Unido, por lo cual, es posible que dichas propuestas olviden ciertas situaciones que en México tendrían gran importancia, como la discriminación por género o por color de piel, la heterogeneidad del mercado laboral o la transmisión abrupta de la desigualdad entre generaciones.

Por su parte, Stiglitz (2016) también plantea la necesidad de una reforma fiscal con un sistema de impuestos sobre la renta de las personas físicas y de sociedad más progresivo con menos vacíos legales, a la vez que la creación de un impuesto de sucesiones más eficaz y aplicarlo con más rigor para evitar la creación de una nueva oligarquía basada en la transmisión de herencias. Esta propuesta también apunta a combatir la tan desigual posibilidad de solidaridad intergeneracional que se refleja en los tan desiguales niveles de herencia a los que los individuos tienen acceso.

Otro punto basado en la generación de capital humano y propuesto por Stiglitz (2016) es mejorar el acceso a la educación, así como su calidad, utilizando el dinero público para ampliar el apoyo a los sistemas de enseñanza superior estatales y sin ánimo de lucro para proporcionar becas, a fin de garantizar a los pobres a tener acceso a la educación.

Así mismo, en el contexto de salud cara estadounidense, el autor propone una atención sanitaria para todos, puesto que, según Stiglitz (2016), los dos impedimentos principales para que un individuo cumpla sus aspiraciones son la falta de acceso a la educación y la enfermedad, aunado a que se deben de proveer otros programas sociales en conjunto con la búsqueda de acción colectiva de los trabajadores y ciudadanos en un marco de logro de pleno empleo basada en el crecimiento sostenible y equitativo.

Al igual que Atkinson (2015), Stiglitz (2016) toma en cuenta diversos ámbitos en los cuales se puede influir para disminuir la desigualdad en la distribución del ingreso, específicamente los relacionados con las herencias y algunos servicios sociales como la salud o la educación, elementos relacionados con las causas directas. Podría considerarse tal vez, que dichas políticas son bastante generales, sin embargo, la

particularidad en el caso de la desigualdad en la distribución del ingreso no aplica, puesto que tiene múltiples causas.

Por su parte, Piketty (2020) propone aplicar impuestos progresivos anuales a la propiedad e impuestos progresivos a las herencias, esto para financiar las dotaciones de capital dadas a la población, específicamente, según señala el autor, con el 5% del ingreso nacional proveniente de impuestos a la propiedad y a la herencia es posible pagar una dotación de aproximadamente el 60% de la riqueza de un adulto promedio, esto para ser dado a cada adulto a la edad de 25 años.

Para lo anterior sería necesario hacer una acotación acerca de que los cálculos se basan en los ingresos de países desarrollados, principalmente, por lo cual, para México, con una estructura poblacional distinta y con una riqueza promedio por adulto diferente el resultado podría ser distinto. Así, tomando los datos provistos por del Castillo (2017, noviembre) y su cálculo de la riqueza en México, con el 5% del ingreso nacional se podía, para el 2015, dotar a cada persona de 25 años de aproximadamente el 75% de la riqueza por adulto mexicano.³¹

En este sentido y considerando las ideas anteriores, un problema de las propuestas de Atkinson (2015), Stiglitz (2016) y Piketty (2020) es que son demasiado enfocadas en contextos de economías como la británica, la estadounidense o las economías europeas desarrolladas, por lo cual, estas deben de ser complementadas para que, en un contexto mexicano, en caso de querer aplicarlas, puedan ser congruentes con el escenario político, económico y social.

Por lo tanto, considerando el múltiple origen de la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México y considerando las propuestas realizadas por autores citados anteriormente, se pretende realizar una sencilla pero congruente propuesta para disminuir el nivel de desigualdad en su enfoque personal combatiendo las causas directas del problema.

Así, se puede partir y hacer hincapié, como ya se ha señalado repetidamente en este trabajo, que la desigualdad en la distribución del ingreso no tiene causa única, por lo que es obvio que, al igual que los autores mencionados recientemente, se genera un conjunto de propuestas. Uno de los puntos claves es, entonces, que no basta con redistribuir el ingreso para tener una disminución sostenida de la desigualdad.

Tomando en cuenta lo anterior, se sugieren ciertas políticas encaminadas a proveer el acceso igualitario y de calidad a la educación, salud, alimentación, vivienda y seguridad

³¹ Según los cálculos provistos por del Castillo (2017, noviembre), para el 2015 en México la riqueza por adulto de 20 años o más era de 1,244,974 pesos. Así mismo para el 2015, la población de 25 años en México era aproximadamente del 0.81% de la población total, considerando datos organizados por quinquenios según datos del Consejo Nacional de Población (CONAPO).

social, puesto que, en la medida que se generen dichos derechos en cada individuo del país, estos pueden tener un punto de partida aparentemente igualitario. No obstante, para que sea totalmente igualitario se tienen que proveer otras condiciones y no solo igualdad de oportunidades.

Así, dado que, como se demostró a través de las investigaciones revisadas en el punto 5.1, el antecedente de los padres determina el ingreso y las habilidades de los hijos, se tiene que proveer también de retroalimentación educativa y especial cuidado de la salud en aquellos con padres con bajos niveles educativos, puesto que, como se señaló, generar igualdad de oportunidades para las generaciones actuales no evita que los antecedentes de dichos grupos en desventaja terminen por influir en el aprovechamiento de dichas oportunidades.

Es decir, suponiendo que el día de mañana haya un acceso igualitario de oportunidades (en cuanto a salud, educación, alimentación y vivienda, principalmente), los individuos con padres cuyo ingreso y educación sean menores no podrán sacar el mismo beneficio de dicha igualdad de accesos que los que tuvieron padres con ingresos superiores y niveles educativos altos, por lo cual, se hace evidente que la atención médica y de educación para los individuos con menos fortuna intergeneracional tenga que ser más especializada y específica, en el sentido de brindar más horas de clases, con mejores herramientas o tener citas médicas más recurrentes.

En este punto es necesario recordar la aseveración de Stiglitz (2016) cuando señala que existen causas de la desigualdad que están fuera de nuestro control, puesto que ahora, la causa provocada por la movilidad social y económica no puede resolverse en el presente de forma eficiente. Lo anterior es así puesto que, años de retraso no se recuperan en meses, siendo que, en el mundo real, las personas con antecedentes más rezagados podrán tardar años en igualar sus habilidades con los que tuvieron un punto de partida generacional más adecuado.

Lo importante hasta aquí es reconocer que no depende solamente del esfuerzo del individuo la determinación de su ingreso en un ambiente de igualdad de oportunidades para el caso de México. Además de lo anterior el Estado mexicano debe de ser más rígido en cuanto a lo competente en la discriminación. Por lo tanto, se propone que se establezcan multas a empresas que paguen menos a las mujeres que a los hombres si se tiene una misma posición en la empresa.

Lo anterior, si bien es cierto puede ser debatido en el sentido de que se podría argumentar que aún estando en el mismo puesto se pueden no tener los mismos resultados laborales, la medida es indispensable puesto que de otra forma las empresas seguirán aprovechando el castigo social que se ejerce en contra de las mujeres. Además, si se tienen pruebas concretas acerca de las disparidades de resultados aún teniendo el mismo puesto, entonces las empresas no tendrán que verse sesgadas a bajar de puesto

a las mujeres para así pagarles menos y solo tendrán que justificar los salarios menores a las mujeres.

Otra propuesta se centra en el mercado de trabajo, específicamente en la dualidad que se refleja en el sector formal e informal, que como se vio en el punto 5.2, termina por afectar a los individuos a través del mercado de trabajo, principalmente. En este sentido, de nuevo, basado en la documentación realizada, se tiene que disminuir el nivel de impuestos para las nuevas empresas y hacer los trámites burocráticos más ágiles, puesto que una tasa impositiva alta a una empresa, junto con los costos de tiempo para realizar el trámite de formalidad pueden inducir a la empresa a elegir al sector informal, para no ver disminuida su ganancia.

Lo anterior podría permitir que las empresas informales se pasen al sector formal, puesto que los costos se verán disminuidos. En este sentido, el aumento de los salarios mínimos podrá hacer efecto en una proporción mayor de trabajadores. Además, tomando en cuenta una visión de informalidad basada en la expulsión, se propone una exhaustiva intervención del mercado de trabajo para proveer de bienes de capital a aquellas empresas que lo requieran, otorgando créditos con bajas tasas de interés, principalmente. Esta propuesta corresponde a la visión de Ros (2018) de la informalidad como consecuencia de la abundancia de trabajadores con respecto a bienes de capital.

Por otra parte, convendría imponer un impuesto progresivo a las herencias, tal y como lo sugiere Stiglitz (2016) para evitar que las oligarquías permanezcan. Lo anterior se podría hacer siguiendo la progresividad de los impuestos sobre la renta (ISR) que actualmente se tiene. Lo anterior podría generar cierto debate en cuanto a si se está excediendo en cuanto a aplicar impuestos a lo acumulado, cortando la libertad de los individuos que deciden dejar sus bienes a sus familiares, pero en un contexto histórico de transmisión de desigualdades y de oportunidades que generan acumulación de poder a través de los años en unas cuantas manos, convendría regular dichas transmisiones en favor de una mayor igualdad en la distribución del ingreso.

Hasta aquí, las propuestas anteriores se basan en atacar las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, pero falta proponer respuestas para evitar que las causas indirectas incidan en la desigualdad según lo documentado hasta ahora. De esta manera, si no se atacaran las causas indirectas, entonces, en un escenario de igualdad de oportunidades, de igualdad de origen, de ausencia de discriminación y de ausencia de informalidad, serían las desigualdades regionales, sectoriales o factoriales las que causarían la desigualdad en la distribución del ingreso entre individuos. Por tal motivo, a continuación se presentan las recomendaciones enfocadas en dicho eje analítico.

5.4.2 Recomendaciones para combatir las causas indirectas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso

En cuanto a las recomendaciones generadas por diversos autores especializados en el tema, que se podrían englobar como forma de combatir las causas indirectas, destacan las de Atkinson (2015) quien propone la búsqueda de un cambio tecnológico que disminuya el esfuerzo de los trabajadores que se encargarán de su mantenimiento y que a la vez aumenten la productividad de las empresas. Dicho cambio tecnológico, según el autor, puede ser promovido por el gobierno, tratando además de generar un rebalanceo en el poder de decisión del mercado para distribuir las ganancias del cambio tecnológico.

Además, Atkinson (2015) sugiere que no se debería de maximizar el empleo, sino de minimizar el desempleo involuntario, aunado a que se deberían de compartir los retornos de capital, puesto que el *top* de acumuladores de este, son al final los tomadores de decisiones en las empresas, mientras que los pequeños ahorradores, a pesar de tener derecho a dicho capital, no tienen poder de decisión.

Las propuestas anteriores, como se puede notar, van encaminadas a disminuir la desigualdad en la distribución factorial del ingreso, puesto que beneficiarían a los trabajadores sobre los dueños del capital, específicamente se encaminan a mejorar la participación del factor trabajo en las decisiones y en los rendimientos de las empresas.

Por su parte, Stiglitz (2016), una vez identificados los problemas de la economía estadounidense, propone ciertas medidas para lograr una economía más justa, aunque partiendo de que es posible que existan algunas causas de la desigualdad que estén fuera de nuestro control. Así, el autor sugiere poner alto a la excesiva exposición al riesgo de las instituciones financieras consideradas demasiado grandes para quebrar, poner límites a los bancos respecto a sus funciones y clausurar centros bancarios en paraísos fiscales.

Aunado a lo anterior, Stiglitz (2016) sugiere leyes sobre competencia más estrictas y aplicadas con mayor rigor, evitar los monopolios, mejorar la gobernanza de las grandes empresas, reformar las leyes sobre las quiebras, prohibir que los gobiernos den regalos a las empresas a través de la disponibilidad de activos públicos, acabar con la asistencia pública a las grandes empresas y las subvenciones ocultas.

Lo anterior es muy marcado al contexto de Estados Unidos, puesto que al limitar el riesgo el autor incorpora la idea de evitar otra crisis como la del 2007-2009, en la cual la población en general terminó por pagar cierta parte de la quiebra de las grandes empresas. Así mismo, las ideas se basan en evitar desigualdades factoriales, tomando

el cuenta el rol de las empresas en contra de los trabajadores y de la población en general.

Por su parte, desde la perspectiva de este trabajo, se propone que la tecnificación del campo mexicano ayudaría a evitar la desigualdad entre sectores, mientras que la concentración de políticas que se enfoquen en zonas estratégicas marcadas por heterogeneidades productivas serviría de mucha ayuda. La diferencia a lo realizado hasta ahora en México sería concentrarse en la dotación de bienes de capital para estas áreas geográficas atrasadas respecto a otras.

Por otra parte, para evitar la desigualdad factorial del ingreso se proponen medidas impositivas progresivas más altas a las existentes de acuerdo con los ingresos de las empresas, esto para evitar la continua tendencia a la disminución de la participación en el ingreso de los trabajadores, a pesar de los aumentos en la productividad a través del tiempo. Lo anterior se podría complementar con una política aún más rigurosa en términos de progresividad en los ingresos.

Así, por el lado de la demanda, esta se estimularía debido a que los individuos tendrían mejores ingresos a través de la redistribución progresiva de las herencias, los ingresos de las empresas y de los individuos con mayores ingresos, esto a través de programas sociales como de seguridad social (recordando que, como lo señaló Brosio et al. (2017), dicho gasto mejoraba la distribución del ingreso) y por el lado de la oferta se tendrán mejores dotaciones de bienes de capital, por lo que en conjunto, se podría llevar a cabo el aumento del producto sin presiones inflacionarias y basadas en un contexto de procuración de igualdad en la distribución personal del ingreso.

En este sentido, las propuestas anteriores servirían para disminuir la desigualdad en la distribución personal del ingreso, considerando que el individuo ve determinado su ingreso de acuerdo con múltiples factores, siendo que, por lo tanto, la desigualdad del ingreso entre individuos se ve causada por distintas variables que tienen que ser tratadas específicamente, siendo que de otro modo se generarán políticas públicas incompletas.

6. Conclusiones

A lo largo de este trabajo de investigación documental sobre la desigualdad en la distribución personal del ingreso en México de 1940 al 2020 se encontraron importantes eventos empíricos acerca del tema según las investigaciones revisadas de una gran variedad de autores, ello a pesar de existir algunas limitaciones importantes, tales como la falta de datos para todo el periodo de estudio, la concentración de los análisis en enfoques regionales o espaciales de la distribución, en la pobreza o el crecimiento, dejando a un lado el enfoque aquí planteado.

No obstante, aun con lo anterior se logró desarrollar la presente tesina con situaciones de interés para el tratamiento del tema en el contexto mexicano. De esta manera, se encontró que, a través de diversas investigaciones revisadas, en México existen causas indirectas y directas que inciden en la desigualdad en la distribución personal del ingreso, especialmente a través del mercado de trabajo. Respecto a las últimas causas, las investigaciones mexicanas se han enfocado en el capital humano, la movilidad económica y social y la segmentación del mercado por brechas salariales de género e informalidad.

Así, a partir del análisis de diversas investigaciones que abarcan periodos de tiempo que van desde los setenta hasta finales de la segunda década del siglo veinte se ha encontrado que en México la educación y experiencia como representantes de la dotación de capital inciden en la desigualdad salarial. En este mismo terreno, se ha demostrado a partir de lo documentado que el nivel de educación de los padres y madres y su nivel de ingreso determina el nivel de educación de los hijos, así como sus habilidades, siendo que, si se consideran dichos niveles educativos y habilidades como capital humano, entonces el ingreso de los hijos depende en gran medida del ingreso de los padres para el caso mexicano.

También se ha demostrado por distintos investigadores citados que, en México, al menos con información desde la década de los setenta, ha persistido una brecha salarial de género, en donde las mujeres tienden a ganar menos aún si se tienen las mismas dotaciones de capital humano. Lo anterior se puede ver agravado si no hay transferencias públicas y se pertenece al sector informal de la economía mexicana, puesto que el promedio de salarios recibidos en este sector es menor que en el sector formal, problema que es causado, según lo encontrado en las investigaciones analizadas sobre el tema, por las instituciones y su marco gravoso en contra de las empresas y servicios deficientes o por el desempleo y los salarios.

A las situaciones anteriores se le suma que la desigualdad en la distribución personal del ingreso se ha visto afectada por causas llamadas en esta investigación como indirectas, las cuales se refieren a que existen factores que no se generan debido a las diferencias en las características de los individuos, si no por el lugar y sector en donde se ubican, así como su clase factorial (trabajador o capitalista), lo que agrava la diferenciación en cuanto a ingresos del individuo.

Bajo dicho contexto, según las investigaciones encontradas hasta ahora que documentan el tema, resultaría claro que el ingreso de una persona en la región Norte del país en el sector industrial será diferente al ingreso de una persona en el sector primario de la región Sur, y que además dicha brecha se ampliaría dependiendo de las diferencias de clase de la persona. Por ello, mostrar estudios realizados acerca de la desigualdad en el ingreso, aplicados a la economía mexicana en distintos enfoques de la distribución, permite mostrar la influencia de desigualdades que causas indirectas transmiten al individuo.

Lo anterior se debe, según lo expuesto por las investigaciones indagadas, a la heterogeneidad en cuanto a la dotación de tecnología entre sectores, las ventajas comparativas, las decisiones de gobierno por seguir acumulando la producción en ciertos Estados del país, al aumento de los precios, el lento crecimiento económico, a la contención salarial por competitividad o a la depresión salarial por miedo a la inflación.

Tomando en cuenta las causas directas e indirectas y lo encontrado en diversas investigaciones se llegó a la conclusión de que no solo la igualdad de oportunidades, vista como el acceso igualitario a la educación principalmente, es la causa de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, sino que aun en un escenario de existencia de igualdad de oportunidades para las nuevas generaciones, las características de los padres, el género, la informalidad, la estructura productiva del país, y factores como el color de piel o la etnia de origen terminarán influyendo en la dotación de ingreso que recibe cada individuo en México.

Por lo tanto, el punto esencial descubierto, a través de la revisión de una amplia bibliografía, es que, aún si mañana todos tuvieran igualdad de oportunidades en México, no se partiría del mismo punto de salida, y los diferentes resultados podrían ser malinterpretados, culpando al individuo de ello y por lo tanto aceptando a la desigualdad de la distribución del ingreso como un resultado basado en el mérito. No obstante, el multi-origen de la desigualdad en la distribución personal del ingreso hace que el individuo mexicano no tenga total control de su ingreso.

Por otra parte, se pudo documentar que el debate en México acerca de los métodos para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso no se centra en si elegir medidas normativas o positivas, sino en acordar si es necesario realizar el ajuste de las encuestas de ingresos con las Cuentas Nacionales, en todo caso que la postura que

niega el uso de dicho ajuste señala que este puede llegar a ser arbitrario, tal como lo señala Székely (2005).

Además, aun si se acordara llevar a cabo el ajuste, se tendría que establecer un método general para hacerlo, en el sentido de que sea lo menos normativo posible y que evite terminar por sesgar aún más los resultados obtenidos. De esta manera, a simple vista el método de ajuste idóneo resulta alejado de encontrar, puesto que, resulta difícil combinar las encuestas de ingresos con datos de otras fuentes como la revista Forbes o establecer múltiples escenarios para al final decidir, basado en la percepción personal, cuál es el adecuado.

Aunado a lo anterior, se señaló que sin importar la metodología que se use para el ajuste de las encuestas a las Cuentas Nacionales, el punto de referencia que se toma tampoco da certeza en cuanto a saber cuál es el verdadero nivel de los ingresos de la población. Esta postura no señala que no exista subdeclaración, truncamiento ni un mayor nivel de desigualdad, sino que no hay una clara referencia para saber su verdadero nivel y considerar a las Cuentas Nacionales como fiables podría significar que se le están dando atribuciones de más a dicha fuente.

De esta manera, en consideración de lo anterior, se encontró que el método que se utilice para medir la desigualdad en la distribución personal del ingreso impacta en el resultado y por lo tanto en su evolución. Por lo tanto, la evolución de la desigualdad tiene tres etapas señaladas por Cortés (2013), en donde la primera va desde 1963 a 1984 (y con datos de Székely (2005) desde 1950), con una marcada caída, la segunda de 1989 al 2000, con un marcado aumento, y la tercera del 2002 al 2014 con una disminución, resultados posibles siempre y cuando se utilicen las ENIGH sin ajuste por truncamiento o por subdeclaración.

Además, bajo dicho método se puede observar el fenómeno conocido como equidad por empobrecimiento en 1984, 1996, 2002 y 2010. Así mismo, aún si la unidad de análisis son las personas que componen los hogares, la tendencia de la desigualdad no cambia, solo la magnitud del coeficiente de Gini, puesto que los hogares más pobres reparten sus ingresos entre más integrantes.

No obstante, si se realiza el cálculo de la desigualdad ajustando las encuestas por considerar que estas presentan truncamiento o subdeclaración, y a través del coeficiente de Gini, entonces, al menos en los resultados de Cortés y Vagas (2017) y del Castillo (2015) la magnitud de la desigualdad aumenta, y la tendencia es de incremento para el periodo que va de entre 1984 y el 2014, según la disponibilidad de resultados de los autores. Por su parte, para el caso de Santaella et al. (2017) la tendencia no muestra un incremento de la desigualdad en la segunda década del siglo XXI, y la evolución de la desigualdad se comporta casi como si las encuestas no se ajustaran, pero la magnitud si aumenta.

Tomando en cuenta lo anterior, basado en las causas encontradas en la desigualdad en la distribución del ingreso en México y en las propuestas de diversos investigadores en el contexto mexicano, así como de autores especializados en el tema de la desigualdad, pero en el contexto de países europeos y de Estados Unidos, se generaron una serie de propuestas de políticas públicas directas para disminuir la desigualdad en la distribución personal del ingreso.

Dichas propuestas incluyen la búsqueda de igual acceso de calidad a la educación, salud, alimentación, vivienda y seguridad social, esto para proveer una aparente igualdad en el punto de partida de los individuos. También se propuso proveer de retroalimentación educativa y especial cuidado de la salud en aquellos individuos con padres con bajos niveles educativos, puesto que, como se señaló, generar igualdad de oportunidades para las generaciones actuales no evita que los antecedentes de dichos grupos en desventajas terminen por influir en el aprovechamiento de oportunidades.

Además de lo anterior, se propuso que el Estado mexicano debe de ser más rígido en cuanto a lo competente en la discriminación. Por lo tanto, se planteó que se establezcan multas a empresas que paguen menos a las mujeres que a los hombres si se tiene una misma posición en la empresa. Otra propuesta se centra en el mercado de trabajo, específicamente en la dualidad que se refleja en el sector formal e informal, siendo que se tiene que disminuir el nivel de impuestos para las nuevas empresas y hacer los trámites burocráticos más ágiles. Además, tomando en cuenta una visión de informalidad basada en la expulsión, se propone una exhaustiva intervención del mercado de trabajo para proveer de bienes de capital a aquellas empresas que lo requieran, bajo créditos, principalmente.

Por otra parte, convendría imponer un impuesto progresivo a las herencias, tal y como lo sugiere Stiglitz (2016) para evitar que las oligarquías permanezcan. Lo anterior se podría hacer siguiendo la progresividad de los impuestos sobre la renta (ISR). Hasta aquí, las propuestas anteriores se basan en atacar las causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso, pero falta proponer respuestas para evitar las causas indirectas, las cuales también han incidido en la desigualdad según lo documentado hasta ahora.

Así, desde la perspectiva de este trabajo, la tecnificación del campo mexicano ayudaría a evitar la desigualdad entre sectores, mientras que la concentración de políticas que se enfoquen en zonas estratégicas marcadas por heterogeneidades productivas, como las realizadas en el gobierno de Peña Nieto, o las por realizar en el gobierno de López Obrador servirían de ayuda. La diferencia sería concentrarse en la dotación de bienes de capital para estas áreas geográficas atrasadas respecto a otras.

Por otra parte, para evitar la desigualdad factorial del ingreso se proponen medidas impositivas progresivas más altas a las existentes de acuerdo con los ingresos de las

empresas, esto para evitar la continua tendencia a la disminución de la participación en el ingreso de los trabajadores, a pesar de los aumentos en la productividad a través del tiempo. Lo anterior se podría complementar con una política aún más rigurosa en términos de progresividad en los ingresos.

En este sentido, las propuestas anteriores servirían para disminuir la desigualdad en la distribución personal del ingreso, considerando que el individuo ve determinado su ingreso de acuerdo con múltiples factores, siendo que, por lo tanto, la desigualdad del ingreso entre individuos se ve causada por distintas variables que tienen que ser tratadas específicamente, siendo que de otro modo se generarán políticas públicas incompletas.

De esta forma, México no solo necesita redistribuir el ingreso, necesita un cambio en su estructura productiva que iguale las tasas de inversión y dotación tecnológica en cada región y sector de la economía. Así, por lo revisado en los últimos 80 años, el camino para reducir la desigualdad en la distribución personal del ingreso es largo e incierto, puesto que muchas de las políticas públicas anteriores siguen sin considerarse por los hacedores de ellas. No obstante, este trabajo deja un pequeño grano de arena, para servir de base para aquellos que estén dispuestos a enfrentar la desigualdad en la distribución personal del ingreso, un enfoque aparentemente olvidado por los gobiernos federales.

En este contexto, si se vuelve al enfoque personal de la distribución se notará que la concentración en la igualdad de oportunidades genera un olvido en la generación de igualdad de condiciones, aún aplicando políticas sectoriales y regionales (puesto que se olvidan los antecedentes generacionales del individuo, y temas como la discriminación o informalidad). Además, se deja a un lado la desigualdad de resultados, lo que, como explica Atkinson (2015), es inadecuado puesto que la desigualdad de resultados podría significar desigualdad de oportunidades para las futuras generaciones.

Por último, considerando el arduo trabajo de documentación acerca de la desigualdad en la distribución personal del ingreso de 1940 al 2020, en el contexto mexicano y considerando los resultados obtenidos, se puede señalar que la presente tesina cumplió a lo largo de sus apartados teóricos documentales y de análisis con su objetivo general acerca de aportar una referencia documental integral sobre el tema para futuros interesados en el estudio del tópico.

7. Anexos

Tabla 1

Principales causas indirectas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso

Tipo	Fuente principal	Transmisión al individuo
Desigualdad espacial del ingreso	La penetración de la tecnología en ciertos territorios en comparación con otros territorios rezagados.	Dependiendo en donde se ubique la persona territorialmente, pudiendo ser el mercado de trabajo el punto de transmisión de dicho tipo de desigualdad al individuo.
Desigualdad sectorial del ingreso	Penetración de la tecnología en ciertos sectores en comparación con otros sectores rezagados.	Dependiendo en el sector en el que trabaje el individuo, transmitiéndose este tipo de desigualdad al individuo a través del mercado de trabajo.
Desigualdad factorial del ingreso	Dependiendo de la teoría: -Productividad marginal de los factores en ausencia de fallas de mercado (teoría neoclásica) -Capacidad de extracción de plusvalor de capitalistas (en teoría marxista) -Capacidad de colocación de margen de ganancia en empresarios y pugna por salarios entre trabajadores y empresarios (teoría pos-keynesiana)	Dependiendo de si el individuo posee bienes de capital o no, siendo el mercado de trabajo el punto de transmisión de este tipo de desigualdad a la persona.

Tabla 2

Principales teorías o causas directas de la desigualdad en la distribución personal del ingreso

Teorías o causas	Fuente de la desigualdad
Estocástica de la renta	La suerte del individuo movida por el azar.
Elección intertemporal y grado de solidaridad intergeneracional	La solidaridad y la incertidumbre por la duración de la vida de quienes dejan sus herencias al individuo.
Teoría del capital humano	La educación como activo primordial generador de ingresos futuros de las personas, así como sus habilidades y sus preferencias.
Imperfecciones de los mercados, tasas de acumulación dependientes de la riqueza y movilidad social y económica	El ingreso y características de los padres que impactan en los ingresos futuros de los hijos.
Segmentación del mercado de trabajo	Formalidad del trabajo y sociedad con preferencias a ciertos grupos (de hombres o de mujeres, por ejemplo) lo que se refleja en que los ingresos recibidos en el mercado de trabajo sean diferentes para cada individuo.
Transferencias públicas y privadas	De acuerdo con lo que cada persona reciba de entes externos como el gobierno y su calidad de focalización o de externos privados.

8. Referencias bibliográficas

1. Agis, D. (2018). *La desigualdad del ingreso en México: un enfoque institucional y regional* [Tesis de Maestría, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio Institucional de la UNAM. <http://132.248.9.195/ptd2018/noviembre/0782554/0782554.pdf>
2. Aké, D. (2019). Educación y movilidad social intergeneracional en México [Tesis de Doctorado, Centro de Investigación y Docencia Económicas]. <http://repositorio-digital.cide.edu/handle/11651/3866>
3. Alberro, J. (2018). Estimación del costo de erradicar la pobreza en México con un impuesto negativo al ingreso utilizando la ENIGH 2016. *Economía UNAM*, 15(43), 43-55. <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/382>
4. Anderson, T. (2015). ¿Por qué importa la desigualdad? Del economicismo a la integridad social. *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, (223), 191-208. <http://revistas.unam.mx/index.php/rmcpys/article/view/45384/40861>
5. Appendini, K., Murayama, D., y Domínguez, R. (1972). Desarrollo desigual en México: 1900 y 1960. *Estudios Demográficos y Urbanos*, 6(01), 1–39. <https://doi.org/10.24201/edu.v6i01.185>
6. Asuad, N. (2016). *Desarrollo regional y urbano. Tópicos selectos*. Facultad de Economía.
7. Asuad, N., Quintana, L. y Ramírez, R. (2009). Convergencia espacial y concentración regional agrícola en México 1970-2003. *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 38(149). <https://www.probdes.iiec.unam.mx/index.php/pde/article/view/7665>
8. Atkinson, A. y Bourignon, F. (2000). *Income distribution and economics*. Elsevier.
9. Atkinson, A. (2015). *Inequality. what can be done?*. Harvard University Press.
10. Banco de México (2021). Reporte sobre las economías regionales abril-junio 2021. Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-economias-regionales/%7BA5107075-577B-F335-F4FA-74C51E2B66B4%7D.pdf>
11. Baptiste, I. (2001). Educating Lone Wolves: Pedagogical Implications of Human Capital Theory. *Adult Education Quarterly*, 51(3), 184–201.

12. Barajas, G. (2002). Las políticas de atención a la pobreza en México 1970-2001: de populistas a neoliberales. *Revista venezolana de gerencia*, 7(20). <https://www.produccioncientificaluz.org/index.php/rvg/article/view/9554>
13. Barba, C. y Valencia, E. (2013). La transición del régimen de bienestar mexicano: entre el dualismo y las reformas liberales. *Revista uruguaya de ciencia política*, 22(2), 47-77.
14. Bonilla, L. (2016). *Desigualdad regional de ingresos de los hogares en México 2000-2012* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio Institucional de la UNAM. <http://132.248.9.195/ptd2016/marzo/0742696/0742696.pdf>
15. Brosio, G., Jiménez, J. y Ruelas, I. (2017). Analizando el impacto de la política fiscal sobre la desigualdad personal y regional: caso México. Jornadas Iberoamericanas de financiación local, Argentina. https://www.cepal.org/sites/default/files/document/files/ppt_brosio_jimenez_y_ruelas_avila.pdf
16. Camacho, E. y Cortez, W. (2012). Distribución del ingreso y bienestar social en México 1984-2008. *Estudios económicos del Colegio de México*, 27(2), 347-378. https://www.researchgate.net/publication/262099568_DISTRIBUCION_DEL_INGRESO_Y_BIENESTAR_SOCIAL_EN_MEXICO_1984-2008
17. Cambreros, C. y Bracamontes, J. (2021). La informalidad laboral en las entidades de México en el siglo XXI: posibles factores explicativos. Realidad, Datos y Espacio. *Revista Nacional de Estadística y Geografía*, 12(1), 30-47. <https://rde.inegi.org.mx/index.php/2021/04/08/la-informalidad-laboral-en-las-entidades-de-mexico-en-el-siglo-xxi-posibles-factores-explicativos/>
18. Campos, R., Delgado, V. y Veles-Grajales, R. (2021). Intergenerational economic mobility in México. *Estudios económicos*, 36(1), 151-176.
19. Campos, R., y Rodas, A. (2019). Desigualdad en el ingreso: posibilidades de acción pública. *Economía UNAM*, 16(46).
20. Capraro, S. (2015). Política monetaria y salario mínimo en México: una visión crítica. *Consejo económico y social de la Ciudad de México*. 55-104.
21. Cárdenas, E. (2019). *EL largo curso de la economía mexicana. De 1980 a nuestros días*. Fondo de Cultura Económica.
22. Carreño, H. (2017). *La distribución del ingreso en México durante el crecimiento sostenido y durante la estabilidad sostenida. Un análisis comparativo* [Tesis de

- Licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio Institucional UNAM. <http://132.248.9.195/ptd2017/agosto/0762941/0762941.pdf>
23. Castañeda Garza, D. y Bengtsson, E. (2020). Income inequality in Mexico 1895-1940: Industrialization, Revolution Institutions. *Lund papers in Economy History. General issues*. <https://lup.lub.lu.se/search/publication/b446a236-4f48-48b0-b129-93ece35cf343>
 24. Coq, D. (2016). La teoría neoclásica de la localización: algunas bases para su crítica. *Líder*, 18(29), 9-31. <https://www.revistaliderchile.com/index.php/liderchile/article/view/43/52>
 25. Correa, E. (2000). La teoría general de François Perroux. *Comercio exterior*, 50(12), 1090-1098. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/41/9/RCE.pdf>
 26. Cortés, F (2011). Desigualdad económica y poder en México. *CEPAL*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/24260>
 27. Cortés, F. (2013). Medio siglo de desigualdad en el ingreso en México. *Economía UNAM*, 10(29), 12-34. <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/95>
 28. Cortés, F. y Vargas, D. (2017). La evolución de la desigualdad en México: viejos y nuevos resultados. *Revista de economía mexicana. Anuario UNAM*, (2), 39-96. <http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econmex/02/02CortesVargas.pdf>
 29. Cowell F, (2000). Measurement of inequality. En Atkinson, A. y Bourignon, F. (Eds). *Income distribution and economics* (pp. 87-166). Elsevier.
 30. Cruz, M. y Polanco, M. (2014). El sector primario y el estancamiento en México. *Problemas del desarrollo*, 178(45), 9-33. <https://probdes.iiec.unam.mx/index.php/pde/article/view/47833/43012>
 31. Cuadrado, J., Mancha, T., Villena, J., Casares, J., Gonzales, M., Marín, J. y Peinado L. (2010). *Política económica, elaboración, objetivos e instrumentos*. McGraw-Hill.
 32. Daudey, E. y García-Peñalosa, C. (2007). The personal and the factor distributions of income in a cross-section of countries. *The Journal of Development Studies*, 43(5), 812–829. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00220380701384406?scroll=top&needAccess=true>
 33. Del Castillo (2017, noviembre). La distribución de la riqueza en México [Conferencia]. *Seminario Universitario de la cuestión social*, Ciudad de México,

México.

<http://www.pued.unam.mx/export/sites/default/archivos/SUCS/2017/221117.pdf>

34. Del Castillo, M. (2014). Thomas Piketty para México. *Estudios* 110, 22, 35-69. <http://estudios.itam.mx/es/54/paginas/tabla-de-contenido?revista=110>
35. Del Castillo, M. (2015). La magnitud de la desigualdad en el ingreso y la riqueza. Una propuesta de Cálculo. *CEPAL*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/39531-la-magnitud-la-desigualdad-ingreso-la-riqueza-mexico-propuesta-calculo>
36. Del Razo, M. (2003). Estudio de la brecha salarial entre hombres y mujeres en México (1994-2001). Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol). https://catedraunescodh.unam.mx/catedra/mujeres/menu_superior/Doc_basicos/5_biblioteca_virtual/2_genero/11a.pdf
37. Dutta, B. (2002). Inequality, poverty and welfare. En Arrow, K., Sen, A. y Suzumura, K. (Eds.). *Handbook of social choice and welfare* (pp. 597-633). North Holland.
38. Esquivel, G. (2020). Indicadores de desigualdad. Conceptos y evidencia para México. Banco de México. <https://www.banxico.org.mx/publications-and-press/articles-and-other-publications/%7BE40CEB8C-B4FA-E7E9-2233-F15EC8BD245A%7D.pdf>
39. Fernández, A., Parejo, J. y Rodríguez, L. (2006). *Política Económica*. McGraw-Hill.
40. Flores, C. (2015). *Desigualdad y Crecimiento, el caso mexicano* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio Institucional de la UNAM. <https://repositorio.unam.mx/contenidos/251760>
41. Francese, M y Mulas-Granados, C. (2015). Functional income distribution and its role in explaining inequality. IMF working paper. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15244.pdf>
42. Fukuda-Parr, S. (2015). Es cuestión de valores: las normas de derechos humanos y la tolerancia a la desigualdad. *Open Democracy*. <https://www.opendemocracy.net/es/es-cuesti-n-de-valores-las-normas-de-derechos-humanos-y-la-toler/>
43. Gallo, C. (2003). Crecimiento y desigualdad: actualidad de una vieja paradoja. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 9(3), 57-79. <https://www.redalyc.org/pdf/177/17709304.pdf>

44. Gámez, J., y Rosas, D. (2015). Determinantes de la diferenciación salarial en México. *Multidisciplina*, (20), 53-75. <http://revistas.unam.mx/index.php/multidisciplina/article/view/55046>
45. García, K. (2008). *Discriminación salarial por género en México* [Tesis de Maestría, El Colegio de la Frontera Norte]. <https://www.colef.mx/posgrado/tesis/2006718/>
46. Garza, B. (2014). *Habilidades, salarios y desigualdad regional en México* [Tesis de Doctorado, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio Institucional de la UNAM. <https://repositorio.unam.mx/contenidos/89199>
47. Gasparini, L. Cicowiez, M. y Sosa, W. (2013). *Pobreza y desigualdad en América Latina. Conceptos herramientas y aplicaciones*. Temas. https://www.cedlas.econo.unlp.edu.ar/wp/wp-content/uploads/Pobreza_desigualdad_-America_Latina.pdf
48. Gómez, T., Ríos, H. y Zambrano A. (2021). El impacto del salario mínimo y del empleo informal sobre el ingreso salarial en México. *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de Economía*, 50(199), 177-202. <https://probdes.iiec.unam.mx/index.php/pde/article/view/67516>
49. Hauser, R. y Wagner, G. (2002). Economics of the Personal Distribution of Income. En Zimmermann, K. (Eds.). *Frontiers in Economics* (311-370). Springer. https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-540-24739-5_8
50. Hermansen, T. (1974). Polos y centros de desarrollo en el desarrollo nacional y regional: elementos de un marco teórico para un enfoque sintético. *Revista de estudios urbano regionales*, 4(10), 55-96. <https://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/867/713>
51. Hernández Laos, E. (2000). Políticas de estabilización y ajuste y distribución funcional del ingreso en México. *Comercio exterior*, 1, 156-168. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/51/7/laos0200.pdf>
52. Huesca, L. (2004). La rentabilidad de la escolaridad en los hogares asalariados de México durante 1984-2000. *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, 35(138), 125-154. <https://repositorio.unam.mx/contenidos/32551>
53. Ibarra, J. (1999). *Tres modelos de determinación del producto y el empleo totales bajo el enfoque post-keynesiano del análisis económico* [Tesis de Maestría, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio Institucional de la UNAM. <http://132.248.9.195/pd1999/272852/272852.pdf>
54. Ibarra, J. (2020). Macroeconomía neo(clásica).

55. Ibarra-Olivo, E., Acuña, J. y Espejo, A. (2021). Estimación de la informalidad en México a nivel subnacional. *CEPAL*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/46789>
56. Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2018). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2018. ENIGH. Nueva serie. Diseño conceptual*. INEGI https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enigh/nc/2018/doc/enigh18_diseño_conceptual_ns.pdf
57. Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES). (2016). *Brecha salarial de género en México*. INMUJERES. http://cedoc.inmujeres.gob.mx/documentos_download/101271.pdf
58. Jusidman, C. (2009). Desigualdad y política social en México. *Nueva sociedad*, (220), 190-206. <https://biblat.unam.mx/hevila/Nuevasociedad/2009/no220/13.pdf>
59. Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, 45(1), 1-28. <https://www.jstor.org/stable/1811581>
60. Landaverde, O. (2011). *Mecanismos que inciden en la transmisión intergeneracional del capital humano: análisis econométrico* [Tesis de Licenciatura, Centro de investigación y Docencia Económicas]. <http://repositorio-digital.cide.edu/handle/11651/5171>
61. Lemos, S. (2008). A survey of the effects of the minimum wage on prices. *Journal of economic surveys*, 22(1), 187-212. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1467-6419.2007.00532.x>
62. Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *The Manchester School*, 22(2), 139–191.
63. Loaiza, N. y Sugawara, N. (2017). El sector informal en México. Hechos y explicaciones fundamentales. *El trimestre económico*, 76(304), 887-920. <https://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/499>
64. López, J. (1983). La distribución del ingreso en México estructura y evolución. *El trimestre económico*, 50(200). <https://www.jstor.org/stable/23395668?read-now=1&seq=14>
65. Manzanares, J. (2013). Programas sociales: transferencias públicas y privadas en México en relación con la equidad y la pobreza, 2006-2010. *Economía: Teoría y Práctica*, (39), 59-87. <https://www.scielo.org.mx/pdf/etp/n39/n39a4.pdf>
66. Martínez, A. (2017). *Los efectos del aumento de salarios en la inflación y la economía de México* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de

México]. Repositorio Institucional de la UNAM.
<https://repositorio.unam.mx/contenidos/404963>

67. Martínez, M. (2008). *Métodos de la medición de la pobreza y distribución del ingreso en México* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio institucional de la UNAM.
<https://repositorio.unam.mx/contenidos/428465>
68. Marx, K. (2016). *El capital Tomo I Vol. 2*. Siglo veintiuno editores.
69. Marx, K. y Engels, F. (2016). *El capital Tomo III Vol.6*. Siglo veintiuno editores.
70. Mayer-Foulkes, D. y López, M. (2006). Transmisión intergeneracional de habilidades cognitivas por niveles socioeconómicos: una aplicación de modelos switching. *Documentos de trabajo*. <http://repositorio-digital.cide.edu/handle/11651/1144>
71. Mejía, P., Díaz, M. y Vergara, R. (2017). Recesiones en México en los albores del siglo XXI. *Problemas del Desarrollo*, 189(48), 57-84.
72. Mendoza, V. (2016). *Crítica a los programas de combate a la pobreza en México y su efecto en la redistribución del ingreso. Periodo 2000-2014* [Tesis de Maestría, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio Institucional de la UNAM.
<https://repositorio.unam.mx/contenidos/153203>
73. Meza, L. (2001). Wage inequality and the gender wage gap in México. *Economía Mexicana nueva época*, 10(2), 291-323. <http://repositorio-digital.cide.edu/handle/11651/4169>
74. Montemayor, A. (1980). Educación y distribución del ingreso en México. *Revista latinoamericana de estudios educativos*, 10(2), 33-68.
https://www.cee.edu.mx/rlee/revista/r1971_1980/r_texto/t_1980_2_03.pdf
75. Mora, M. (2004). Desigualdad Social: ¿Nuevos enfoques, viejos dilemas? *Cuaderno de Ciencias Sociales, FLACSO*, (131), 9-44.
76. Moreno-Altamirano, L., Capraro, S., Panico, C., Siberman, M. y Soto-Estrada, Guadalupe. (2018). Estructura económica, distribución del ingreso, patrones de alimentación y las condiciones nutricionales en México. *Economía UNAM*, 15(45), 29-49.
77. Mostajo, R. (2000). Gasto social y distribución del ingreso: caracterización e impacto redistributivo en países seleccionados de América Latina y el Caribe. *Serie Reformas Económicas*, (69), 5-57.
<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/7603>

78. Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, London: University Paperbacks, Methuen.
79. Núñez, J. (2006). La desigualdad económica medida a través de las curvas de Lorenz. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, 2, 67-108. <https://www.upo.es/revistas/index.php/RevMetCuant/article/view/2059>
80. Ocampo, J. y Gómez-Arteaga, N. (2017). Los sistemas de protección social, la redistribución y el crecimiento en América Latina. *Revista CEPAL*, (122), 7-33. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/42030>
81. Ochoa, S. (2019). Análisis de descomposición del cambio en la pobreza de ingreso con ajuste de las encuestas de ingreso, 2008-2016. *Revista de Economía Mexicana. Anuario UNAM*, (4), 95-137.
82. Olguín, M. (2017). *Medición multidimensional de la desigualdad, una propuesta para México. (1984-2010)* [Tesis de Maestría, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio Institucional de la UNAM. <http://132.248.9.195/ptd2017/marzo/0757247/0757247.pdf>
83. Ortiz, J. (2016). *La brecha salarial por género en México 2010-2015: un acercamiento econométrico* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio Institucional de la UNAM. <https://repositorio.unam.mx/contenidos/346652>
84. Pardo, A. y Dávila, C. (2021). Relación entre remesas y desigualdad: una mirada al caso de México. *Revista desarrollo y sociedad*, (89), 117-141. <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/10.13043/DYS.89.4>
85. Piketty, T. (2020). *Capital and ideology*. Belknap press: An Imprint of Harvard University Pres.
86. Rawls, J. (2001). *Teoría de la justicia*. Fondo de cultura económica. (Texto original publicado en 1971).
87. Rello, F. (2009). Inercia estructural, globalización y agricultura. Lecciones del caso mexicano. *Revista de Economía UNAM*, 6 (17), 30-45. <http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/378/375>
88. Reyna, F. (2018). *Un modelo de crecimiento endógeno: capital humano y difusión de tecnologías* [Tesis de Maestría, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio Institucional de la UNAM. <https://repositorio.unam.mx/contenidos/76943>

89. Rodríguez, O. (1977). Teorías de la CEPAL sobre el subdesarrollo. *CEPAL*.
<https://repositorio.cepal.org/handle/11362/35412>
90. Rojas, M., Angulo, H. y Velázquez, I. (2000). Rentabilidad de la inversión en capital humano en México. *Economía Mexicana Nueva Época*, 9(2), 113-142.
<http://repositorio-digital.cide.edu/handle/11651/4177>
91. Ros, J. (2018). México y su imposible prosperidad. *Nexos*.
<https://www.nexos.com.mx/?p=39936>
92. Rutherford, D. (2002). *Routledge dictionary of economics* (2.^a ed.). Routledge.
93. Samaniego, N. (2014). La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado. *Economía UNAM*, 11(33).
<https://repositorio.unam.mx/contenidos/30464>
94. Samuelson, A. y Nordhous, D. (2001). *Macroeconomía* (E. Rabasco. y L. Toharia, trad.; 16.^a ed.). McGraw-Hill.
95. Sánchez, A. (2006). Crecimiento económico, desigualdad y pobreza: una reflexión a partir de Kuznets. *Revistas UNAM*, 37 (145). <https://repositorio.unam.mx/contenidos/4114515>
96. Santaella, J., Leyva, G. y Bustos, A. (2017). ¿Quién se lleva los frutos del éxito en México? Una discusión sobre la verdadera distribución del ingreso. *Nexos*.
<https://www.nexos.com.mx/?p=33425>
97. Sen, A. (1992). Sobre conceptos y medidas de pobreza. *Comercio exterior*, 42(4), 310-332. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/257/2/RCE2.pdf>
98. Sen, A. (2001). *La desigualdad económica*. Fondo de Cultura Económica.
99. Sen, A. (2010). *La idea de Justicia*. Taurus.
100. Stiglitz, J. (2003). *La economía del sector público*. Antoni Bosch, Editor.
101. Stiglitz, J. (2016). *El precio de la desigualdad*. Debolsillo.
102. Székely, M. (2005). Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004. *El trimestre económico*, 72(88), 913-931.
<https://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/566>
103. Tello, C. (2010). Estancamiento económico, desigualdad y pobreza 1982-2009. *Economía UNAM*, 7(19), 5-44.
<http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/173>
104. Thirlwall, A. (2011). *Economics of Deveopment*. Palgrave Macmillan.

105. Varela, R., Castillo-Ponce, R. y Ocegueda J. (2013). El empleo formal e informal en México, un análisis discriminante. *Papeles de población*, 19(78), 111-140. https://www.researchgate.net/publication/262001471_El_empleo_formal_e_informal_en_Mexico_un_analisis_discriminante
106. Villatoro, P. (2015). Ajustes de los ingresos de las encuestas a Cuentas Nacionales: una revisión de la literatura. *Serie Estudios Estadísticos CEPAL*, (91). 3-23. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/37957-ajuste-ingresos-encuestas-cuentas-nacionales-revision-la-literatura>

9. Bibliografía

1. Antiga, N. (2009). *La política social del Estado Mexicano y su impacto en el Bienestar Social* [Tesis de Doctorado, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio Institucional de la UNAM. <https://repositorio.unam.mx/contenidos/85699>
2. Berg, A., Ostry, J.D., Tsangarides, C. G., y Yakhshilikov, Y. (2018). Redistribution, inequality, and growth: new evidence. *J Econ Growth* 23, 259-305. <https://doi.org/10.1007/s10887-017-9150-2>
3. Bielschowsky, R., Del Castillo, M., Squeff, G., Orozco, R. y Beteta H. (2022). Estrategia de desarrollo con distribución del ingreso: salario mínimo y fuentes de expansión en México. *Serie Estudios y Perspectivas México*, (188). <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/46748>
4. Canto, R. (2018). ¿Distribuir o redistribuir? Pobreza, desigualdad y política pública en México. *Economía, Sociedad y Territorio* 18(59), 1181-1211. <https://est.cmq.edu.mx/index.php/est/article/view/1259>
5. Cimoli, M. y Porcile, G. (s.f). Tecnología, heterogeneidad y crecimiento: una caja de herramientas estructuralista. *CEPAL*, 1-11. https://biblioguias.cepal.org/ld.php?content_id=30425075
6. Easterly W. (2000). The middle class consensus and economic development. The world Bank. https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/18849/multi_page.pdf?sequence=1&isAllowed=y
7. Feres, J. (1998). La medición de los ingresos en la encuesta CASEN 1996. *CEPAL*. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/31217>
8. Gaona, C. (2004). *Crecimiento y distribución del ingreso (una revisión bibliográfica de las controversias)* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional autónoma de México]. Repositorio institucional UNAM. <http://132.248.9.195/ppt2004/0329202/0329202.pdf>
9. Parkin, M., Esquivel, G. y Muñoz, M. (2007). *Macroeconomía versión para Latinoamérica*. Pearson Educación.
10. Ruiz, O. (2018). *Aproximaciones al estudio de la desigualdad en economía. Teorías, indicadores y aplicaciones a la distribución salarial por medio de*

- contrafactuales* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio institucional UNAM.
<http://132.248.9.195/ptd2018/junio/0775568/0775568.pdf>
11. Trejo, F. (1986). *La redistribución del ingreso en México durante el periodo 1982-1985. Una propuesta de proyecto de seguridad social para mejorarla* [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México]. Repositorio Institucional de la UNAM.
<http://132.248.9.195/pmig2018/0039564/0039564.pdf>
12. Uscatescu, J. (1993). Acerca de un concepto romano: *aequitas*. Un estudio histórico-conceptual. Cuadernos De Filología Clásica. *Estudios Latinos*, 5, 73-104. <https://revistas.ucm.es/index.php/CFCL/article/view/CFCL9393220073A>