
Acerca de la reforma y la desigualdad económica

⇐ Fernando Cortés*

Introducción

En este artículo argumentaremos que la política de reforma económica o de cambio estructural no necesariamente provoca aumentos en la desigualdad de la distribución del ingreso. Sobre la base del examen de la experiencia histórica reciente de México, discutiremos tanto su sustentación empírica como teórica.

La mayoría de los países de América Latina ha transitado por los senderos de la reforma económica, unos en los '80, otros en los '90. En los años que sucedieron a la aplicación del conjunto de medidas englobadas bajo el rótulo de reforma económica, se advirtieron en muchos de los países de la región aumentos en la desigualdad en la distribución del ingreso. La concomitancia entre ambos fenómenos llevó a que se levantaran voces que denunciaban que el nuevo modelo, que emerge después de los cambios estructurales, es en sí excluyente. Esta posición, que ha ganado muchos adeptos, plantea que la libre operación de los mercados polariza la distribución de los frutos de la actividad económica (Altimir, 1994: p. 30; Vuskovic, 1993: pp. 98-106), mientras que otros sostienen que el aumento observado en la desigualdad económica es de corto plazo, y en el largo plazo volverá a disminuir (Przeworski, 1991: pp. 162-187; Bresser, 1993: pp. 59-62; Maravall, 1993: p. 105). A primera vista, el caso de México parecería dar la razón a los segundos. Sin embargo, a fin de tener alguna claridad, hay que estudiar el problema con algún detenimiento. Para analizar sistemáticamente el comportamiento de dicha relación a la luz de la experiencia mexicana, decidimos incluir en el

*Doctor en Ciencias Sociales. Actualmente Profesor Investigador, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.

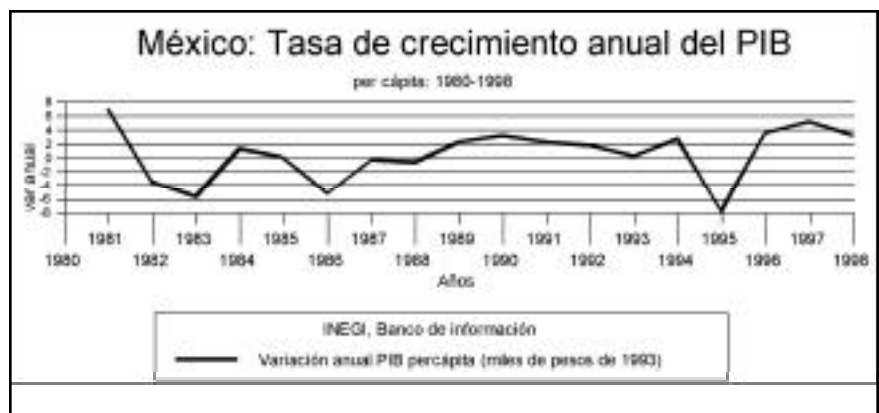
primer apartado una breve semblanza de la economía de dicho país que nos proporcione un marco para caracterizar la evolución de la desigualdad. En la segunda sección, antes de exponer en detalle los cambios que experimentó la distribución del ingreso monetario de los hogares desde 1977 a 1996, se ofrece una identificación de los sectores sociales que conforman los diferentes deciles, y se discuten los sesgos de la información. El tercer apartado incluye un análisis de la distribución del ingreso monetario de los hogares según sus fuentes (remuneraciones al trabajo, renta empresarial, renta de la propiedad y transferencias). En el cuarto y último se reúnen las ideas desarrolladas a lo largo de las secciones anteriores para ofrecer una versión de los vínculos que deberían estudiarse a los efectos de establecer las conexiones entre la política económica y la desigualdad en la distribución del ingreso.

Etapas del modelo económico reciente: una visión a grandes rasgos

En esta sección se incluye una apretada síntesis de los principales eventos macroeconómicos que enmarcan la evolución de la desigualdad durante las dos últimas décadas. Desde ya, debemos advertir que en un estudio de esta naturaleza es imposible tratar el tema con la profundidad requerida, por lo que nos limitaremos a trazar únicamente las líneas gruesas.

La crisis de 1982, la fuerte contracción de 1986, y la acentuada convulsión económica de diciembre de 1994, son los hitos que marcan cambios importantes en la política macroeconómica del país (Gráfica 1). Para enfrentar las consecuencias de la primera crisis se aplicó una política ortodoxa de estabilización y ajuste. La segunda fue seguida por la política de reforma económica o de cambio estructural. Y la tercera, por un ajuste macroeconómico sin alterar la orientación del modelo.

Gráfica 1

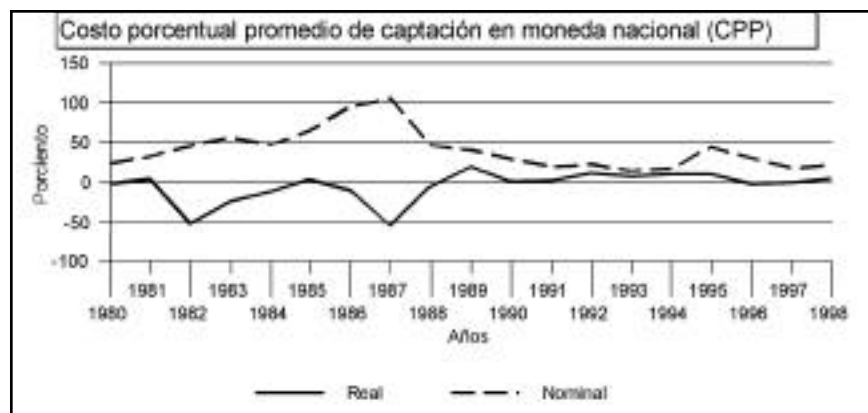


La caída en los precios del petróleo que se había iniciado en 1981, el aumento en la tasa de interés en el mercado internacional, la fuga de los capitales nacionales, y la suspensión de los créditos externos, fueron los factores detonantes de la crisis que explotó en agosto de 1982. Esta llevó a la moratoria del pago de la deuda externa por noventa días y a la nacionalización de la banca, o dicho de otro modo, a más estado (Bueno, 1983: pp. 81-85; García Alba y Serra Puche, 1984: pp. 53-71). Para remontar la difícil situación económica, el gobierno mexicano firmó un convenio con el FMI, con el doble propósito de enderezar la cuenta externa y controlar la inflación (Cortés y Rubalcava, 1991: p. 12). A fin de lograr estos objetivos se puso en práctica un programa de estabilización y ajuste ortodoxo.

La recaudación fiscal como porcentaje del PIB pasó de 20,9% a 24,3% y el gasto disminuyó de 29,7% a 20,6% entre 1982 y 1983 (Lustig y Ros, 1986: tabla 10). En el curso de 1982, el tipo de cambio pasó de 26,79 pesos por dólar a 150 (Presidencia de la República, 1989: p. 70).

Tanto la política fiscal como el manejo del tipo de cambio se ciñeron al libreto del programa de estabilización y ajuste. Sin embargo, la tasa de interés jugó el papel del villano, y fue negativa en cualquiera de sus formas, ubicándose por debajo de la tasa de inflación que en ese año alcanzó el 80,8% (Gráfico 2).

Gráfica 2



El terremoto que golpeó a la Ciudad de México en septiembre de 1985, una nueva caída en el precio del petróleo en el mercado internacional en 1986 (Aspe, 1993: p. 24), y la falta de apoyo financiero externo, llevaron al gobierno mexicano a proteger la balanza de pagos y las reservas de divisas, y a disminuir la vulnerabilidad a las variaciones en el precio internacional del petróleo (Lustig, 1994: p. 66). En octubre de 1987 cae estrepitosamente la bolsa de valores de México, y se produce una corrida en contra del peso. El 15 de diciembre de 1987, un día des-

pués del anuncio del alza de precios de diversos bienes y servicios del sector público, los representantes de los trabajadores, de los productores agrícolas y de los empresarios firman, en presencia de los funcionarios del gobierno, el Pacto de Solidaridad Económica, con el objetivo declarado de abatir la inflación. El Pacto comprendió esencialmente cuatro puntos: (i) corrección de las finanzas públicas; (ii) acciones en materia crediticia para atenuar la demanda agregada; (iii) mayor apertura de la economía para fortalecer el aparato productivo y regular los precios; (iv) compromiso concertado de los sectores sociales para contener el incremento de los precios (Banco de México, 1988: p. 30).

El compromiso por parte del estado fue sanear permanentemente las finanzas públicas. Esto significaba reducir el tamaño del sector público y privatizar las empresas no estratégicas en manos del estado. La venta de empresas públicas se aceleró, y los ingresos por la privatización pasaron de 0,31% a 0,67% de los ingresos del sector público, alcanzando el 14,4% en 1991 (Aspe, 1993: p. 185). Además, los ingresos del estado crecieron por el reajuste de los precios de los bienes y servicios públicos y por la mayor recaudación fiscal (Aspe, 1993: p. 36). El aumento de los recursos generados por estas fuentes compensó la caída que experimentó la contribución de PEMEX, que pasó, como porcentaje del PIB, del 11,7% a 9,9% entre 1987 y 1988. Como consecuencia de estos movimientos, los ingresos totales como porcentaje del PIB se mantuvieron prácticamente constantes: pasaron de 28,4% a 28,1% entre los años señalados, y en los siguientes se situaron alrededor de 27%. El gasto programable como porcentaje del PIB cayó de 20,3% a 19,1% entre 1987 y 1988, y se mantuvo alrededor del 17% para los años subsiguientes (Aspe, 1993: p. 36). El recorte más fuerte lo sufrió el gasto de capital, que pasó de 4,5% a 3,7%, mientras que el gasto corriente disminuyó de 20,3% a 19,1% entre 1987 y 1988 (Aspe, 1993: p. 36). Esto marca una diferencia con las medidas de estabilización de 1982. El recorte en ese año afectó también el gasto corriente del gobierno, cuyos componentes más importantes son las compras de bienes y servicios y el pago al personal, lo que se reflejó en un aumento en la tasa de desocupación. El nuevo paquete económico no tuvo un impacto sensible sobre el empleo (Cuadro 1).

Cuadro 1
Tasas de desocupación abierta urbana y nacional

	TDAU	TDAN
1980	4.7	
1981	4.2	
1982	4.2	
1983	6.1	
1984	5.6	
1985	4.4	
1986	4.3	
1987	3.9	
1988	3.6	2.5
1989	3.0	
1990	2.8	
1991	2.6	2.2
1992	2.8	
1993	3.4	2.4
1994	3.7	
1995	6.2	
1996	5.5	
1997	3.8	
1998	3.2	

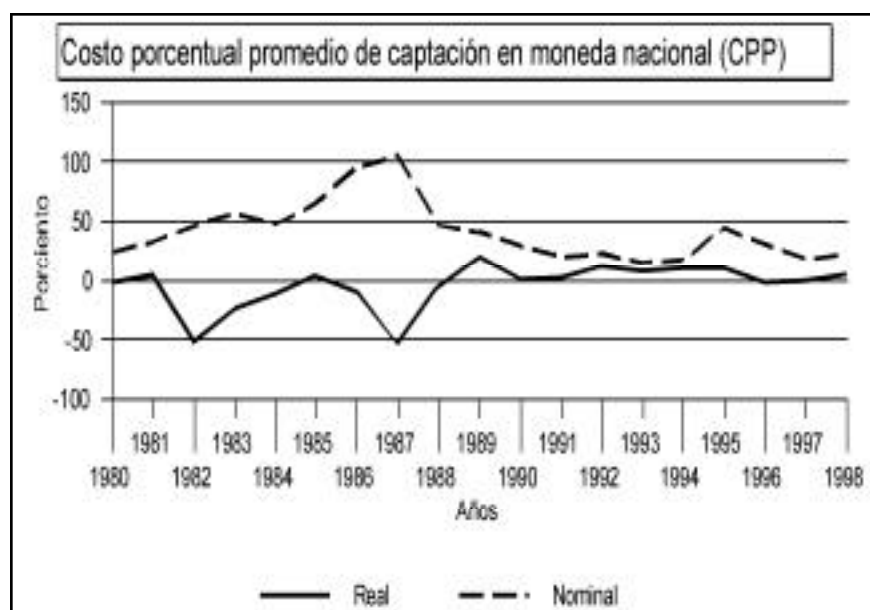
Fuentes: INEGI: Encuestas Nacionales de Empleo Urbano y Encuestas Nacionales de Empleo.

En cuanto al crédito, el programa se proponía expandirlo sólo si se consolidaban las expectativas de reactivación del crecimiento. En consonancia con esta idea, la cantidad de dinero (circulante, instrumentos bancarios de plazo menor a un año, instrumentos no bancarios, principalmente valores gubernamentales de plazo menor a un año, y los instrumentos bancarios y no bancarios de largo plazo) como porcentaje del PIB pasó de 42,39% en 1987 a 34,20% en 1988, y se fue expandiendo en la medida que la economía empezaba a recuperarse. Apartir de 1988 tuvo lugar un cambio significativo en la tasa real de interés (Gráfico 2). Desde 1980 las tasas de interés real fueron positivas sólo en 1981 y 1985: en 1987 fue de -54,91%, pero en 1988 fue de -6,22% y a partir de 1989 tendió a ser positiva.

A partir de 1987 se aceleró la apertura comercial de la economía. Los permisos previos de importación se eliminaron rápidamente, y la producción nacional cubierta por ellos bajó, como porcentaje de la producción nacional, de 35,8% a

23,2% entre 1987 y 1988, y continuó descendiendo hasta alcanzar el 19,0% en 1990. Una situación similar ocurrió con el promedio de los aranceles, de 22,7% en 1987 pasó a 11,0% en 1988, y se estabiliza alrededor de 12,5% en los años siguientes (Lustig, 1994: p. 152). Uno de los efectos que se buscaba producir con este conjunto de medidas era el abatimiento de las fuerzas inflacionarias a través del aumento de la oferta de bienes comerciables en el mercado interno.

Gráfica 3



La política de estabilización y ajuste orientada a generar los recursos necesarios para pagar la deuda externa había seguido, entre otras, la estrategia de subvaluar el peso frente al dólar, al punto que en 1987 era del orden del 21% (Cárdenas, 1996: p. 157). Por el contrario, el programa de ajuste estructural, orientado a controlar la inflación, usó como ancla el tipo de cambio nominal. Dadas las inflaciones diferenciales entre las economías de Estados Unidos y México, esta política requería contar con reservas internacionales. De hecho, en las arcas del Banco de México había 13,7 mil millones de dólares (Cárdenas, 1996: p. 157). Además, para reemprender la senda del crecimiento era necesario reducir las transferencias al exterior, por lo que a partir de 1989 se iniciaron negociaciones con los acreedores extranjeros, y con el apoyo del gobierno de los Estados Unidos se puso en práctica el plan Brady (Cárdenas, 1996: pp. 157-164).

El compromiso con los sectores sociales significó corregir la inercia salarial, definir acuerdos sobre precios en sectores líderes en lugar de los controles de precios, y adoptar precios negociados en otros sectores (Aspe, 1993: p. 30). Los reajustes salariales, de 1987 en adelante, se calcularán en función de la tasa esperada de inflación, que ha tendido a subestimar sistemáticamente la inflación observada (Gráfico 3).

La reforma a la ley de seguridad social fue aprobada por el Congreso en diciembre de 1995 y entró en vigor el 1° de julio de 1997. Su aplicación empezó por el sistema de pensiones para el retiro administrado por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) (Murillo, 1999: pp. 73-84). El conjunto de políticas que se venían aplicando a partir de 1985 y que culminan en la firma del Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de 1987, satisface el conjunto de medidas que definen los paquetes de ajuste estructural.

Para nuestros propósitos, basta identificar a 1982 como el año en que comienza la aplicación de la política de estabilización y ajuste, que significó un intento de remontar la crisis de comercio exterior dentro de los lineamientos generales del modelo sustitutivo de importaciones. El período que se inicia en diciembre de 1987 marca la aplicación de la política de ajuste estructural.

El Pacto de Solidaridad Económica (PSE) fue sustituido por el Programa de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) a partir del 12 de diciembre de 1988, a pocos días del cambio de gobierno, y se extendió hasta el 31 de diciembre de 1994. La nueva administración lo reemplazó por el Pacto para el Bienestar, la Estabilidad y el Crecimiento (PABEC), que debía regir hasta el 31 de diciembre de 1995. Sin embargo, este nuevo acuerdo no fue firmado por el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Educación (SNTE), el Sindicato Mexicano de Electricistas (SME) y la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX).

Sin contar con el consenso político expresado por los Pactos, la economía mexicana enfrentó una nueva crisis que se hizo presente a partir de diciembre de 1994. El Banco de México señala que "... durante 1995 la economía mexicana sufrió la más severa crisis ocurrida desde la década de los años treinta..." (Banco de México, 1995: p.1). Esta vez, la causa estuvo en la suspensión e incluso la salida abrupta de capitales del exterior, que hizo caer la inversión. El tipo de cambio interbancario pasó de \$3,44 por dólar en noviembre de 1994 a \$4,07 en diciembre, y siguió subiendo para llegar a cotizarse en \$7,66 por dólar en diciembre de 1995. En noviembre de 1994 las tasa de interés interbancaria promedio era de 19,29%, en diciembre subió a 28,02%, y de ahí pasó a 46,1% en enero, a 54,0% en febrero, 86,0% en marzo y 85,0% en abril de 1995. Los precios al consumidor en diciembre de 1995 fueron 51,97% superiores a los de diciembre de 1994, y las remuneraciones por persona ocupada en la industria manufacturera disminuyeron en 23,3% en 1995 (Gráfico 3).

La estrategia para enfrentar esta nueva crisis fue contraer la demanda interna. La explosión de las tasas de interés disminuyó la capacidad de gasto de las personas físicas y de las empresas que se encontraban endeudadas. Adicionalmente, en 1995 el gasto público disminuyó en 8,4%, y el banco central adoptó desde principios de 1995 "... un límite para el crecimiento del crédito interno..." (Banco de México, 1995: p. 2). La contracción del consumo e inversión tanto pública como privada hizo que la demanda agregada se redujera en 10,2% en 1995, después de haber aumentado en 4,9% el año anterior. Esta contracción sólo se compensó parcialmente por el aumento en las exportaciones (Banco de México, 1995: p. 3).

En 1996 las aguas tienden a volver a su cauce. La economía empieza a recuperarse "... en primer término vía la expansión de las exportaciones, pero ya se observaron contribuciones significativas del consumo y de la inversión al crecimiento económico..." (Banco de México, 1996: p. 1). La inflación tendió a disminuir, el Índice Nacional de Precios al Consumidor marcó un 27,70% de aumento. La tasa de interés interbancaria promedio declinó de 42,66% en enero hasta llegar a 29,54% en agosto de 1996 y a 29,65% en diciembre. El mercado cambiario también tendió a estabilizarse. El tipo de cambio interbancario fue de \$7,47 pesos por dólar en enero de 1996, alcanzó \$7,50 en agosto, y en diciembre fue de \$7,86.

La tasa promedio anual de desocupación abierta fue de 5,5% en 1996 (Cuadro 1), y los salarios siguieron disminuyendo (gráfica 3). Esta vez las remuneraciones por persona ocupada en la industria manufacturera se redujeron en 4,9%. En su recuento de 1996, el Banco de México sostiene que "... las exportaciones, tanto petroleras como no petroleras, continuaron creciendo con gran dinamismo. En diciembre de 1996 habían aumentado 20,7% en relación con el año anterior..." (Banco de México, 1996: p.1). Un poco más adelante agrega: "... un importante aumento en la productividad del trabajo en el sector manufacturero y una reducción de los costos unitarios reales de la mano de obra del sector manufacturero, fue lo que permitió que el tipo de cambio real, medido mediante costos unitarios del trabajo, mantuviera niveles muy favorables para la competitividad internacional de las exportaciones manufactureras..." (Banco de México, 1996: p. 2).

Para fortalecer las finanzas públicas, en 1996 se ajustaron los precios y las tarifas de los servicios públicos. Por otra parte, el sector público no financiero tuvo un balance cercano al equilibrio, su déficit fue de 0,1% del PIB. El Banco de México sintetiza la actuación económica del gobierno de la siguiente manera: "... En 1996, el balance económico de las finanzas públicas terminó prácticamente equilibrado, por lo que la política de deuda pública se enfocó fundamentalmente a re-financiar las obligaciones preexistentes, procurando mejorar el costo y la estructura de la deuda..." (Banco de México, 1996: p. 3). Todas estas tendencias se sintetizan en un aumento del PIB del 5,1% en 1996 con respecto a 1995. Sin embargo, el último trimestre de 1996 aún no alcanzaba la cifra del trimestre correspondiente de 1994.

La distribución del ingreso según deciles de hogares

Los deciles de hogares que se emplean usualmente en las publicaciones oficiales enturbian el registro y la comprensión de las tendencias de lo que efectivamente ha sucedido con las condiciones de vida o con el uso productivo de los recursos con que cuentan los hogares. Cada vez que se jerarquiza por el ingreso del hogar (sea monetario, en especie, o total), no se controla por el impacto que tiene el tamaño del hogar sobre la estratificación, ya sea medido por el número de personas o por cuantía de perceptores. Para afinar la medición de la desigualdad y perfilar en mayor detalle las tendencias a lo largo del período 1977 a 1996, decidimos construir deciles de ingreso per cápita.

Utilizar los deciles de hogares ordenados según su ingreso monetario per cápita en lugar de los tradicionales deciles de hogares dispuestos según su ingreso monetario, permite controlar el efecto que tiene el tamaño del hogar sobre la distribución del ingreso¹. Se tiene así una medida más depurada, que refleja con mayor fidelidad lo acontecido. En base a esta información podremos formarnos una idea más o menos clara de cuáles deciles ganaron y cuáles perdieron entre dos puntos del tiempo. Sin duda, ésta es una información interesante que puede adquirir pleno sentido al contextualizarla históricamente. Sin embargo, el artificio estadístico de los deciles no permite, en primera instancia, formarse una idea de cuáles fueron los grupos sociales beneficiados y cuáles los perjudicados en la repartición del ingreso. El decil es un concepto estadístico útil para controlar el número de hogares. Sin embargo, oculta a los actores sociales. Antes de mostrar la distribución del ingreso por deciles de ingreso per cápita, presentaré una síntesis de los principales resultados de un estudio que permitió caracterizar a los grupos sociales enmascarados por los deciles (Cortés, en prensa).

Un retrato hablado de los deciles

Para construir una representación de los grupos sociales que están incluidos en los deciles de ingreso per cápita, se hizo un análisis haciendo pie en algunas variables de los hogares: el ingreso monetario medio, el tamaño, la relación autoconsumo a ingreso monetario, la estructura según posición en la ocupación, y la ocupación. El estudio permitió delinear un bosquejo, una primera aproximación a la estructura social subyacente en dichos agregados estadísticos².

En la escala más baja de la pirámide social (tres primeros deciles) predominan los hogares diseminados por el campo y por los pequeños poblados del país. A pesar de que en promedio están formados por casi seis personas, cuentan para su subsistencia con muy pequeñas cantidades de dinero para enfrentar los gastos cotidianos (entre poco menos de medio y uno y medio salarios mínimos), que completan con producción doméstica de auto-subsistencia. En un mismo hogar se encuentran personas que se dedican a labores agrícolas en calidad de jornaleros,

a la producción artesanal, a las actividades comerciales, a la venta de servicios menores y al servicio doméstico.

Los hogares clasificados entre el cuarto y séptimo deciles se localizan, preferentemente, en localidades de más de 2.500 habitantes (zonas de alta densidad), y en promedio están constituidos por cinco personas. Con un magro ingreso que en el mejor de los casos apenas supera dos y medio salarios mínimos, y que no tiene un complemento significativo en la producción para autoconsumo, deben adquirir en el mercado todos los bienes necesarios para garantizar la reproducción biológica y social: alimentación, vivienda, vestuario, salud, educación, etc. La fuerza de trabajo de los hogares de estos sectores encuentra empleo en calidad de asalariados no agropecuarios, especialmente como trabajadores industriales, en los servicios personales y públicos (en los puestos más bajos de la organización estatal), como empleados domésticos, operadores de equipos de transportes, en las fuerzas armadas y personal de protección y vigilancia, o bien como “cuenta-propistas” en el comercio instalado, vendiendo bienes y servicios en calidad de ambulantes. De manera muy laxa, los hogares de este estrato se podrían calificar como pertenecientes a la clase baja o media baja, que viven en pueblos o en las zonas marginadas de las principales ciudades, y que contando con muy escasos recursos monetarios deben alimentar un número respetable de bocas. El trabajo que desempeñan cubre un rango amplio, que va desde la venta ambulante de productos y prestación de servicios menores (plomeros, tejedores de bejucos, ropavejeros, etc.) hasta algunos trabajadores de la educación y artistas de no muy buen pasar.

Los hogares de clase media se encuentran en el octavo y noveno deciles. Preferentemente habitan en zonas urbanas. Sus ingresos ascienden a una suma respetable en comparación con el primero y segundo estratos (hasta cuatro y medio salarios mínimos). Su tamaño está por debajo de la media nacional (sólo cuatro personas por hogar). Los miembros de estos grupos domésticos “se ganan la vida” realizando actividades por cuenta propia y asalariadas no agrícolas. En este estrato destacan los trabajadores de cuello blanco, tales como oficinistas, comerciantes, vendedores y agentes de ventas, personal de control en las actividades fabriles y artesanales, servicios personales y servicios públicos, así como profesionistas y técnicos. También hay algunos trabajadores de cuello azul relativamente bien remunerados, que trabajan como operadores de equipo de transportes y trabajadores industriales. Es probable que éstos sean obreros especializados o bien trabajadores que han prestado sus servicios durante muchos años, de modo que tienen primas de antigüedad relativamente jugosas. También se encuentran miembros de las fuerzas armadas.

En el último decil están los hogares de la clase media alta. Son de tamaño reducido (3,5 personas en promedio) y tienen un ingreso de casi once salarios mínimos, que seguramente les da un pasar por la vida relativamente holgado. El in-

greso es la retribución que perciben por su desempeño como empresarios o como asalariados no agropecuarios. En este estrato se encuentran: profesionales, ya sea que trabajen por cuenta propia o como asalariados; técnicos, trabajadores de la educación y artistas; funcionarios públicos o funcionarios privados; oficinistas y comerciantes; vendedores y agentes de ventas. Considerando en conjunto las características de este decil, resulta evidente que los profesionales que están en él son aquellos que han alcanzado suficiente prestigio en su actividad independiente o bien altos puestos en las organizaciones en que prestan sus servicios. Los funcionarios son los que desempeñan los puestos más elevados. Los comerciantes son los establecidos, que operan o se desempeñan en empresas con volúmenes significativos de capital. Los vendedores y agentes de ventas probablemente son los asociados a las grandes firmas, etc.

Se debe dejar claramente establecido que desde ningún punto de vista nuestro objetivo fue elaborar una estratificación de la sociedad mexicana. Tal empresa implicaría una investigación de una envergadura tal, que distraería del propósito central que anima este estudio. Más bien, esta sección debe entenderse como un cuadro impresionista, es decir, como un conjunto de pinceladas gruesas que sólo a distancia adquieren el sentido de una totalidad coherente. Este es el papel que juegan los estratos. La estratificación a la que se ha llegado no contradice, sino que profundiza, la que se construyó en un estudio anterior (Cortés y Rubalcava, 1991: pp. 45-93), basado en una serie de trabajos de investigación realizados por distintos autores y en los datos publicados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de 1977 y de 1984.

Nótese que en la estructura social que se ha derivado a partir de la información de las ENIGH no aparecen los sectores sociales realmente adinerados. ¿Será posible que no estén representados en estas encuestas?

Ajuste a Cuentas Nacionales: ¿corrección de sesgos?

No es una novedad afirmar que las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares subestiman el ingreso. Más aún, el grado de sub-reporte con respecto a Cuentas Nacionales ha fluctuado entre 46% y 38% en 1984 y 1992, respectivamente (Cortés, en prensa).

El ingreso que falta en las encuestas para llegar a la cuantía que queda en manos de los hogares según Cuentas Nacionales (contra cuyas magnitudes se calcula el porcentaje de subestimación), tiene dos fuentes: sub-declaración y truncamiento (o cobertura). La primera se debe a que las personas no declaran todo el ingreso que ganan, y se supone que el monto crece en la medida que se asciende por la estratificación de ingresos. La segunda no elimina parte de las percepciones, sino a los hogares mismos. Las dos fuentes que distorsionan las cifras se caracterizan porque aumentan el error de medición con el crecimiento de la desi-

gualdad. La explicación es simple: a mayor inequidad hay menos hogares que tienen más ingreso, y como la sub-declaración es mayor en los niveles más altos, entonces tenderá a aumentar. Lo mismo ocurre con la cobertura: en tanto más se concentra el ingreso, menos unidades tienen más, y son éstas las que no salen sorteadas o no contestan. Las mismas razones aplican a las comparaciones de los niveles de desigualdad entre dos regiones geográficas. Si por ejemplo dos países utilizan los mismos procedimientos de muestreo y usan hogares como unidad de selección, el grado de subestimación será mayor en aquél que presenta los mayores niveles de desigualdad. En los análisis a lo largo del tiempo, la operación conjunta de las dos fuentes de error conduce a atemperar el aumento de los índices de desigualdad en los períodos en que aumenta sistemáticamente, y viceversa.

El método de ajuste utilizado con mayor frecuencia opera a través de las fuentes del ingreso (se debe a Altimir, 1982), y está diseñado para corregir por subestimación. Al aplicarlo se hace coincidir las remuneraciones al trabajo, el ingreso por negocios propios, y la renta de la propiedad de las ENIGH con las partidas correspondientes de Cuentas Nacionales, resolviéndose de este modo la discrepancia entre ambas fuentes. Este procedimiento tiene el inconveniente de adjudicar a las personas y hogares que están en la muestra los ingresos que no se registraron debido al truncamiento. Podríamos decir que introduce una redistribución ficticia del ingreso, asignándole a los sectores sociales representados en la muestra las cantidades que percibieron los excluidos. Un tratamiento más detallado de los sesgos de las ENIGH se encuentra en el Apéndice 1.

La distancia entre lo que efectivamente ha sucedido con la distribución del ingreso en la sociedad y los procesos que quedan registrados por las mediciones de las ENIGH, abre dos caminos a la investigación. El más transitado ha sido ajustar los ingresos a Cuentas Nacionales. El otro consiste en analizar la información tal cual ha sido entregada por los organismos oficiales. No seguiremos el camino del ajuste por las razones señaladas en los párrafos anteriores y en el Apéndice 1; más bien, estudiaremos la evolución de la desigualdad a partir de la información oficial. Esta estrategia analítica debe evitar el peligro de formular interpretaciones que vayan más allá de los límites impuestos por los datos.

Distribución del ingreso: 1977 a 1996

Iniciaremos esta sección mostrando la evolución de los ingresos medios por hogar en el período 1977 a 1996. Esta información será usada como telón de fondo para realzar los cambios de la desigualdad de la distribución del ingreso.

En general, las cifras de ingreso medio por hogar desplegadas en el Cuadro 2 son consistentes con la evolución de la economía del país. Los datos de 1984 y 1996 reflejan las consecuencias de las crisis económicas de 1982 y 1994-5. En efecto, la cantidad de dinero en manos de los hogares se redujo en 7,7% durante

la contracción de los '80, y en 26,3% en los '90. El crecimiento sostenido entre 1989 y 1994 es coherente con la expansión económica de ese período. Aumentó el 4,6% entre 1989 y 1992, y en 5% entre 1992 y 1994. El único dato discordante es el aumento del 11,9% en el lapso 1984-1989, período que fue de estancamiento económico.

Cuadro 2

Ingreso mensual monetario medio por hogar, según deciles ordenados por ingreso per cápita del hogar (en pesos de marzo de 1999)

Deciles	1977	1984	1989	1992	1994	1996
I	536.9	766.0	725.9	593.2	685.3	589.4
II	1,093.3	1,319.4	1,407.4	1,304.7	1,346.5	1,131.4
III	1,539.9	1,808.4	1,882.9	1,916.2	1,890.3	1,469.7
IV	2,108.6	2,210.5	2,328.8	2,291.8	2,379.6	1,842.3
V	2,533.1	2,705.8	2,817.9	2,779.8	2,880.7	2,128.0
VI	3,223.5	3,267.1	3,362.3	3,258.8	3,332.1	2,640.5
VII	4,034.6	3,898.0	3,901.3	3,908.3	4,005.2	3,026.5
VIII	4,981.1	4,816.9	4,817.4	4,755.7	5,032.7	3,732.1
IX	6,706.2	5,907.5	6,119.2	6,582.5	6,844.5	5,068.5
X	13,123.3	10,704.4	13,989.2	15,842.2	16,713.0	11,478.5
Ingreso medio por hogar	4,599.8	4,298.3	4,810.6	5,029.9	5,280.9	3,894.4
Perceptores por hogar	1.53	1.58	1.67	1.69	1.73	1.77

Fuente: cálculos propios a partir de los microdatos de las ENIGH77, ENIGH84, ENIGH89, ENIGH92, ENIGH94, ENIGH96.

Esta inconsistencia entre el dato micro y macroeconómico podría explicarse aduciendo que la medición de los ingresos en 1984 está sujeta a mayores errores que la de 1989 debido a su reducido tamaño de muestra, y que por ello subestima los ingresos medios. Desde otro punto de vista, aunque no independiente del anterior, se suele argumentar que las encuestas registran un aumento porque la subestimación en 1989 es menor que en 1984³. Ambas explicaciones apuntarían a la necesidad de corregir los datos, lo que se lograría expandiendo la información de las muestras hasta alcanzar los guarismos de Cuentas Nacionales. Sin embar-

go, ya sabemos que esta solución es inadecuada. Con la información que tenemos no se puede descartar la conjetura de los problemas de muestreo o el efecto que podría tener la caída de la subestimación. Pero este problema aqueja a toda la serie. Los cálculos de ajuste a Cuentas Nacionales realizados hasta 1992 muestran una clara tendencia a la disminución de la discrepancia entre ambas fuentes, de modo que debería provocar anomalías en toda la serie. Esto quiere decir que, por la misma razón por la que se pone en duda el crecimiento del ingreso medio de los hogares entre 1984 y 1989, habría que recelar de los aumentos registrados desde 1989 en adelante.

Éstas no son las únicas vías para explicar el caso desviado. Habría que considerar que los hogares podrían compensar el efecto de la pérdida de lo que recibe cada perceptor ampliando el número de empleos o la jornada laboral, ya sea intensificando el número de horas laboradas por día, o la cantidad de días trabajados por semana. Las ENIGH muestran que el número de empleos por trabajador ha decrecido en lugar de expandirse entre 1984 y 1994, que las semanas trabajadas no han variado (se mantuvieron alrededor de 3,8 por mes), y que el total de horas trabajadas (la suma del tiempo dedicado al empleo principal y al secundario) se conservó relativamente estable, entre 46 y 48 horas por semana. Resta aún indagar la posibilidad de que los hogares hayan seguido la estrategia de aumentar el número de perceptores. Considerando que no se registró una explotación intensiva de los miembros de los hogares, debemos examinar la posibilidad de que los grupos domésticos hayan realizado un aumento extensivo de su actividad.

Para ayudar a una mejor comprensión del significado y la evolución del ingreso monetario medio de los hogares, es conveniente realizar un breve ejercicio numérico tomando pie en los datos de las ENIGH. Se sabe que alrededor del 65% de dicho ingreso se origina en las remuneraciones al trabajo, y que un 25% adicional proviene de la explotación de negocios propios, es decir, ambas fuentes dan cuenta del 90% (véase Cuadro 6). Esta información nos convoca a enfocar la búsqueda del por qué del extraño aumento del ingreso medio de los hogares entre 1984 y 1989 en el comportamiento de ambas fuentes de ingreso. Las ENIGH muestran que entre 1984 y 1989 el salario por perceptor disminuyó un 3%, mientras que las ganancias aumentaron alrededor de un 31% (véase cuadros del apéndice). Tomando en cuenta dichas variaciones y la incidencia de ambas fuentes, el ingreso de los hogares debería haber aumentado, en esos años, en alrededor de 8% (poco más de 1,5% anual) y no cerca de 12%. Efectivamente, los pagos por trabajador cayeron en 1989 con respecto a 1984, pero los trabajadores por cuenta propia y los empresarios ganaron más. El saldo neto es un magro crecimiento de 8% en cinco años. Pero aún resta un saldo que no quedaría explicado por estos cálculos, que no deja de ser importante. ¿De dónde sale el 4% restante?

Una posible respuesta sería: de las rentas del capital y de las transferencias. Pero dada la escasa importancia que tienen en la integración de los recursos eco-

nómicos del hogar, su crecimiento, para explicar el 4% que falta, debería ser totalmente desproporcionado. Se impone entonces analizar la posibilidad de que el aumento en el ingreso de los hogares se deba en parte al incremento en el número de perceptores.

El ingreso monetario que percibe un hogar se constituye no sólo por lo que gana cada uno de sus miembros, sino también por el número de personas que se involucran en actividades que proporcionan ingresos. Se podría pensar que en situaciones de crisis generalizadas donde caen los salarios, se reducen las ganancias tanto de los negocios como de los trabajadores por cuenta propia, las rentas del capital en sus diversas formas (intereses de todo tipo y dividendos), y se toman decisiones para evitar la caída de los niveles de bienestar. Las cifras del cuadro 2 avalan la idea de que una parte del crecimiento del ingreso de los hogares, en el lapso que media entre 1984 y 1989, tuvo su origen en el número de perceptores. Nótese que éste pasó de 1,58% a 1,67%.

El análisis del caso desviado nos pone sobre la pista de un problema de carácter más general. En efecto, los resultados de los otros períodos no parecen extraños porque el signo de la variación coincide con los períodos de crisis, estancamiento o leve auge económico. Sin embargo, hay que destacar que también se caracterizan por el aumento en el número de perceptores. El Cuadro 2 muestra que la cantidad de personas por hogar involucradas en la generación de los ingresos aumentó a lo largo de todo el período: se elevó sistemáticamente de 1,53% en 1977 a 1,77% en 1996.

Los ingresos medios de los hogares han aumentado, o no han caído tanto, porque cada vez más miembros participan en actividades que generan dinero. Esto quiere decir que, si los hogares no hubiesen recurrido a la auto-explotación extensiva de su fuerza de trabajo, entonces las caídas de los ingresos medios por hogar hubieran sido mayores, y los aumentos menores que los registrados por las encuestas. *El crecimiento en el número de perceptores amortigua las consecuencias de los vaivenes macroeconómicos sobre el bienestar de la población.*

Dada la importancia de este fenómeno, cabe preguntarse: ¿qué procesos sociales son los que impulsan a los hogares a la ampliación del uso de la fuerza de trabajo? Son tres los factores que podrían estar detrás de la expansión en el número de perceptores: (i) la transición demográfica; (ii) el aumento del trabajo femenino como consecuencia del proceso de modernización; (iii) la estrategia de los hogares en defensa de sus niveles de bienestar.

La tercera fase de la transición demográfica (caída en la fecundidad), cuyo inicio se remonta a mediados de la década de los '70 (CONAPO, 1995), se reflejó en una disminución sistemática del número medio de miembros por hogar de menos de 15 años, que pasó de 2,59 en 1977 a 1,64 en 1996. A su vez, el

tramo de 15 a 24 años se mantuvo en alrededor de una persona por hogar hasta 1992, y desde ese año empezó a declinar llegando a 0,92 en 1996. El número medio de adultos mayores de 25 años se mantuvo en 2 a lo largo de todo el período (Apéndice 3). Las tendencias demográficas no se reflejan en un aumento en el número de adultos mayores por hogar, seguramente debido a que los hijos en esas edades forman nuevos hogares, sino en la caída del número de menores. Estos cambios posibilitan la sustitución del trabajo femenino doméstico por trabajo en el mercado.

El aumento de la participación femenina es un fenómeno observable y bien documentado tanto conceptual como empíricamente. Durante los '70 ingresaron al mercado de trabajo las mujeres que vivían en zonas urbanas, eran jóvenes, solteras, sin hijos y con un respetable nivel educativo (Christenson, García y de Oliveira, 1989: pp. 258-274; García y de Oliveira, 1990: pp. 362-365), preferentemente mujeres de clase media (García y Pacheco, en prensa: p. 8), mientras que en los '80 se agregaron las mujeres casadas con bajos niveles educativos, hijos pequeños, y que vivían en hogares con condiciones económicas precarias. A estas mujeres de los sectores populares, el agobio económico y la carencia de recursos en el hogar las aventuraron al trabajo por un pago para ayudar a solventar los gastos imprescindibles de la reproducción cotidiana (García y de Oliveira, 1992: pp. 371-378).

Muchos años de investigaciones realizadas por científicos sociales (antropólogos, sociólogos, sociodemógrafos y economistas) tanto en las grandes metrópolis del país como en ciudades de tamaño medio, muestran que los hogares mexicanos han recurrido al empleo de la fuerza de trabajo para evitar los efectos de las crisis sobre sus niveles de bienestar. Apoyándonos en el conocimiento acumulado, podríamos sostener que la intensificación del esfuerzo productivo de los hogares es una consecuencia directa del deterioro en las condiciones económicas de los sectores más desfavorecidos del país, quienes, para defender sus precarios niveles de vida, no tienen otra opción que recurrir al trabajo femenino, de los viejos, y de los miembros en edad escolar (González; 1988 y 1994: pp. 136-139; De Oliveira, Selby *et al*, 1988; De Barbieri, 1989; Cortés y Rubalcava, 1991; Chant, 1991; Tuirán, 1993; Escobar y González de la Rocha, 1995).

Cuadro 3
*Número medio de perceptores según deciles
 de ingreso monetario per cápita*

Deciles de ingreso monetario						
	1977	1984	1989	1992	1994	1996
I	1.24	1.38	1.39	1.35	1.56	1.36
II	1.41	1.39	1.45	1.45	1.66	1.38
III	1.48	1.44	1.52	1.61	1.65	1.57
IV	1.47	1.54	1.59	1.61	1.73	1.58
V	1.43	1.51	1.63	1.69	1.74	1.69
VI	1.49	1.60	1.73	1.72	1.78	1.81
VII	1.52	1.68	1.72	1.85	1.80	2.01
VIII	1.59	1.72	1.91	1.81	1.94	2.04
IX	1.66	1.76	1.81	1.87	1.80	2.17
X	1.79	1.61	1.73	1.72	1.74	2.09
Total	1.53	1.58	1.67	1.69	1.74	1.77

Fuente: cálculos propios a partir de los microdatos de las ENIGH77, ENIGH84, ENIGH89, ENIGH92, ENIGH94, ENIGH96.

Los resultados de estas investigaciones no son de validez general. Muy por el contrario, se restringen a los estratos más bajos de las sociedades urbanas del país. La investigación de estos aspectos en las zonas rurales es casi inexistente. Una investigación reciente muestra que en los hogares en que predomina el ingreso por negocios propios agrícolas, el número de perceptores por hogar es inferior al total nacional y se mantiene relativamente constante hasta 1992, elevándose sólo entre 1994 y 1996 (Rubalcava, 1999: p. 156). Esta información, si bien es valiosa, debe tomarse con cautela, porque el dato de 1977 se basa en una estimación que depende de varios supuestos, y porque el sector agrícola se asienta en las zonas rurales pero éstas incluyen muchas más actividades que las propiamente agrícolas.

En síntesis, el ingreso medio de los hogares no sólo depende de cuánto ganó cada perceptor, sino también de su número: puede aumentar (disminuir) porque cada uno gana más (menos) o porque hay más (menos) personas del hogar desempeñando actividades remuneradas. Esto quiere decir que dicho ingreso no refleja fielmente las variaciones en las tasas de salario, de ganancia y de rentabilidad del capital, es decir, no varía en la misma forma en que se mueven las variables ma-

croeconómicas. Las modificaciones que experimentan no se transmiten directamente al hogar. Sus efectos están modulados por cuántas personas participan en la generación del ingreso. *El efecto de las medidas de política macroeconómica y de sus consecuencias sobre el ingreso de los hogares no es directo, estos núcleos las filtran a través de la participación económica de sus miembros.* Por ahora hay suficiente evidencia empírica como para sostener que este mecanismo opera en los sectores populares urbanos, y poco apoyo empírico para afirmarlo para las zonas rurales.

Una mirada somera al ingreso monetario medio por deciles muestra que entre 1977 y 1984, período signado por la crisis de 1982, se redujeron sustancialmente los ingresos del noveno y décimo deciles, y crecieron sustancialmente los ingresos medios por hogar de los tres inferiores. En los años del estancamiento económico (1984 a 1989), los ingresos medios por hogar experimentaron leves cambios, con excepción del décimo. Entre 1989 y 1992, lapso en que se inicia con una recuperación del crecimiento que se frenará abruptamente en diciembre de 1994, predominan las fluctuaciones pequeñas, con las excepciones del 10% de los más pobres, que tienen una pérdida significativa, y de los hogares del 20% superior, que logran nuevamente un aumento de importancia. Entre 1992 y 1994, en medio del optimismo generalizado por la marcha de la economía, crecen los ingresos de todos los hogares, pero con mayor intensidad el decil de los más pobres. La caída del ingreso medio de los hogares en el lapso signado por la crisis de 1994/5 es del orden del 26%. Sin embargo, esta vez la reducción tendió a ser mayor en los deciles superiores.

Con este telón de fondo ya estamos en condiciones de profundizar el análisis de la desigualdad en la distribución del ingreso monetario en el período comprendido entre los años 1977 y 1996. En el Cuadro 4 se presentan las participaciones en el ingreso monetario de los deciles de hogares construidos a partir de los ingresos per cápita.

Tomando en cuenta los patrones de cambio en las participaciones relativas, se puede dividir en tres el período bajo estudio. El primero, 1977 a 1984, se caracteriza porque pierde relativamente el 20% superior en favor del 80% más pobre, produciéndose así una disminución de la desigualdad. El Cuadro 4 muestra que el aumento del ingreso por hogar de los deciles agrarios (del primero al tercero) es el más pronunciado. Esto no es más que un claro reflejo de la bonanza económica que vivió la agricultura en esos años. Cuando el resto de la economía estaba contraído, la agricultura creció al 2,0%, 2,7% y 3,8% anual en los años 1983, 1984 y 1985 respectivamente.

La política de realineación de los precios internos a los internacionales mejoró los precios relativos de los productos agrícolas incluyendo el maíz. Este movimiento de precios favorable a la economía de los hogares agrícolas (incluidos los campesinos) fue reforzado por buenas condiciones climatológicas (Lus-

fig, 1994: p. 105). Los sectores populares urbanos (del cuarto al séptimo deciles) contrarrestaron la caída salarial y del empleo formal aumentando el número de perceptores, especialmente en las actividades no estructuradas, de modo que los ingresos por hogar no cayeron tanto y sus participaciones relativas aumentaron levemente (cuadro 3). Los sectores medios combinaron el uso de sus recursos humanos con la disminución de activos y ahorros, y al igual que el sector medio alto, recortaron y cambiaron la estructura del gasto (Cortés, en proceso de publicación). El conjunto de estos tres movimientos hace que se acerquen los extremos de la distribución del ingreso, lo que se traduce en un coeficiente de Gini que disminuye.

Cuadro 4

Participación porcentual de los deciles de ingreso monetario per cápita en el ingreso monetario

Deciles	1977	1984	1989	1992	1994	1996
I	1.0	1.4	1.1	1.0	1.0	1.1
II	2.0	2.5	2.3	2.1	2.1	2.3
III	2.9	3.6	3.3	3.1	3.0	3.2
IV	4.0	4.6	4.4	4.0	3.9	4.1
V	5.2	5.8	5.5	5.1	5.0	5.2
VI	6.6	7.3	6.7	6.3	6.2	6.5
VII	8.5	9.2	8.5	8.1	8.0	8.3
VIII	11.6	12.0	11.0	10.8	10.5	10.9
IX	17.1	16.8	15.6	15.9	15.5	15.6
X	41.2	36.8	41.6	43.6	44.7	42.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Gini	0.526	0.477	0.518	0.532	0.538	0.521

Fuente: cálculos propios a partir de los microdatos de las ENIGH77, ENIGH84, ENIGH89, ENIGH92, ENIGH94, ENIGH96.

El segundo período, comprendido por los años 1984 y 1994, se caracteriza porque la distribución del ingreso monetario tiende a favorecer a la cúpula y a perjudicar al 80% o 90% inferior. Este proceso tiene lugar independientemente de la suerte de la economía. Se da tanto en épocas de auge (1989 a 1994) como de estancamiento económico (1984 a 1989). En este último período los pagos al factor trabajo continúan descendiendo a lo largo de todo el quinquenio, y la tasa de desocupación abierta se abate lenta pero sistemáticamente, pasando de 5,6% en

1984 a 3,0% en 1989. La evolución favorable de la agricultura se acabó en 1986, y su comportamiento estuvo por debajo del que alcanzó el país. Las condiciones empeoraron en este sector como consecuencia del deterioro de los precios agrícolas, de las malas condiciones climáticas, y de la disminución en los subsidios y créditos (Lustig, 1994: pp. 101-105).

La crisis de la agricultura se refleja en que los ingresos por perceptor, medidos en pesos de 1998, pasaron de \$2.580,9 en 1984 a \$2.080,9 en 1989, lo que significó una merma del ingreso per cápita de \$676,9 a \$568,9 respectivamente, que fue parcialmente absorbida por más miembros generando ingresos. Esta reducción en el sector agrícola contrasta con el leve crecimiento registrado en el ingreso monetario por perceptor de \$3.038,2 a \$3.138,2 y per cápita de \$1.051,4 a \$1.183,7 (en pesos de 1998) (Rubalcava, 1999: pp. 155-157). En el sector medio bajo (cuarto al séptimo deciles) la caída de salarios es parcialmente contrarrestada por el aumento en los perceptores, de modo que sus participaciones relativas no caen tanto como en los sectores medios (octavo y noveno deciles) (Cuadro 3). Es el décimo decil el que obtiene una importante ganancia relativa. En síntesis, la desigualdad aumenta porque se distancian los extremos. Pierden los sectores agrarios y ganan los funcionarios públicos y privados, los profesionales, los vendedores, los agentes de ventas, etc.

En el período 1989 a 1994, el ingreso medio de los hogares aumentó sistemáticamente, pero este crecimiento favoreció al décimo decil (Cuadro 4). El de los restantes experimentó modificaciones leves, excepto los dos inferiores, que sufrieron caídas significativas. Los productos del crecimiento económico fueron a parar a los bolsillos del décimo decil.

En síntesis, durante el lapso comprendido entre los años 1984 y 1994 aumentó sistemáticamente la desigualdad en la distribución del ingreso monetario de los hogares. Este crecimiento fue impulsado principalmente por el ensanchamiento constante en la participación del décimo decil. Sin embargo, se pueden distinguir dos sub-períodos. En el primero, de 1984 a 1989, la tendencia concentradora del décimo decil fue reforzada por la caída abrupta en la participación de los deciles rurales. Pero de 1989 a 1994, los deciles agrarios mantuvieron la misma porción del pastel.

El tercer período se caracteriza por una reversión de la tendencia que se había observado durante la década anterior. Después de la crisis económica de 1994/5, fecha a partir de la cual se produjo entre otras cosas una brutal contracción del ingreso medio de los hogares (Cuadro 2), aumenta la participación relativa de todos los deciles excepto el décimo. Nuevamente tiene lugar, tal como en 1984, un proceso de equidad por empobrecimiento, pero esta vez pierden todos los sectores sociales, aunque la caída es mucho más pronunciada en el décimo.

El estudio pormenorizado de los cambios en la distribución del ingreso amerita dos consideraciones: (i) el análisis de la distribución del ingreso *vis a vis* los distintos momentos de la economía pone en cuestión el vínculo que normalmente

se establece entre tipo de modelo económico y distribución del ingreso; pareciera que los cambios bruscos en la desigualdad están más relacionados con la profundidad de la crisis; (ii) el truncamiento de la distribución del ingreso de los hogares impide registrar las redistribuciones a favor o en contra de los más adinerados. La base empírica sólo nos hace visible lo que acontece con los cambios en las participaciones relativas de una pirámide social truncada. No están los indígenas monolingües, ni los sectores sociales de la cúspide. La sección que se observa tiene en la base sectores agrarios y en la parte superior a la clase media alta. Por lo tanto, la información de las ENIGH limita la validez de las interpretaciones.

Teniendo en cuenta esta restricción, vale la pena formularse la pregunta: ¿qué provoca que las crisis profundas sean seguidas por una disminución de la desigualdad?

La descomposición del índice de Gini según fuentes

Para elaborar una respuesta a la pregunta formulada al finalizar la sección precedente, en este apartado realizaremos un estudio de la evolución del índice de Gini según fuentes de ingreso. Hay que señalar que el ingreso monetario que percibe un hogar puede provenir de las retribuciones por la venta de fuerza de trabajo (remuneraciones al trabajo), por actividades empresariales (renta empresarial), por activos (renta de la propiedad), o bien de las transferencias que perciben de otras instituciones o grupos domésticos (jubilaciones y pensiones, indemnizaciones, becas y donativos, remesas originadas en el país o en el exterior, etc). Algunos hogares nutrirán sus presupuestos de sólo una de las fuentes, y otros combinarán dos o más de ellas. En el Cuadro 5 presentamos una descomposición del índice de Gini según la contribución que hace cada fuente (Leibbrandt y Woolard, 1996: pp. 21-24).

Aún cuando el índice de Gini del ingreso monetario es más elevado que el que se presentó en la sección anterior (éstos se calcularon con los datos hogar por hogar mientras que aquellos se obtuvieron con base en la distribución según deciles de ingreso), sus perfiles en el tiempo son similares: la desigualdad disminuyó entre 1977 y 1984, creció de ahí hasta 1994 -aunque entre 1992 y 1994 el alza fue insignificante-, y volvió a caer en 1996. La columna “aporte” contiene la contribución a la formación del Gini del ingreso monetario. Además, para cada año se incluye también el peso relativo con que concurren a la constitución del coeficiente.

Cuadro 5
**Índices de concentración de Gini y su descomposición
por fuentes del ingreso monetario**

	1977		1984		1989		1992		1994		1996	
Fuentes	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%
Remuneraciones al trabajo	0.370	69.9	0.284	61.1	0.282	56.0	0.316	60.7	0.369	70.0	0.328	65.0
Renta empresarial	0.126	23.8	0.128	27.4	0.163	32.4	0.167	32.1	0.130	24.5	0.135	26.8
Renta de la propiedad	0.007	1.4	0.024	5.1	0.028	5.6	0.009	1.7	0.010	1.9	0.013	2.7
Transferencias	0.026	5.0	0.030	6.4	0.030	6.0	0.028	5.5	0.019	3.6	0.028	5.5
Ingreso monetario	0.530	100.0	0.466	100.0	0.504	100.0	0.521	100.0	0.528	100.0	0.504	100.0

Fuentes: bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP 1977; INEGI, 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996.

Una de las características sobresalientes de esta información es que los valores observados del índice de Gini están fuertemente determinados por lo que acontece con las remuneraciones al trabajo. En 1977 contribuye con casi un 70%. Su importancia cae sistemáticamente hasta 1989, año en que alcanza el piso de 56%, y de ahí en adelante repunta para llegar a contribuir, nuevamente, con un 70% y un 65% en 1994 y 1996, respectivamente. La renta empresarial es la otra fuente que juega un papel de importancia. Su contribución es de casi un 24% en 1977, y se eleva al orden del 32% en 1989 y 1992, para caer en 1994 a un nivel prácticamente igual (24,5%) al que tuvo en 1977, volviéndose a elevar en 1996 (26,8%). Al tomar en conjunto las remuneraciones al trabajo y la renta empresarial, nos percatamos que, dependiendo del año, dan cuenta desde casi un 90% del índice de Gini (el mínimo de 88,4% lo alcanzan en 1989) hasta poco menos de un 95% (el máximo de 94,5% en 1994).

El Cuadro 5 muestra también que las fluctuaciones del índice están fuertemente asociadas a los cambios de los salarios, y subsidiariamente con las ganancias empresariales. Estas regularidades empíricas proporcionan un buen argumento para focalizar el análisis en los pagos al factor trabajo, y en el ingreso por la explotación de negocios propios.

En la ecuación de descomposición participan la importancia relativa de cada fuente en la generación del ingreso, la desigualdad interna en cada una de ellas,

y la correlación de Gini. Este último concepto se define como la correlación por rangos entre los lugares que ocupan los hogares en la jerarquía (rangos) cuando se ordenan por el ingreso monetario y por cada una de las fuentes. Para simplificar la exposición y concentrarnos sólo en los cambios más significativos, haremos caso omiso de la correlación de Gini.

El desplome de los salarios reales, cuyo inicio data de 1982, se reflejó en una disminución de la participación relativa de las remuneraciones al trabajo. En los años del estancamiento económico prácticamente no se modifican, y empiezan a elevarse lentamente al ritmo de la aceleración económica que experimentó la economía entre 1989 y 1994. A pesar de ello debe notarse que recién en 1994 llegan a tener una importancia similar a la de 1977. La crisis de 1994/5 se manifiesta en una nueva reducción de los ingresos obtenidos por la venta del trabajo.

Cuadro 6

*Composición porcentual del ingreso monetario
de los hogares según fuentes*

	1977	1984	1989	1992	1994	1996
Remuneraciones al trabajo	0.674	0.600	0.606	0.625	0.668	0.634
Renta empresarial	0.251	0.282	0.281	0.280	0.239	0.253
Renta de la propiedad	0.012	0.035	0.036	0.016	0.016	0.019
Transferencias	0.063	0.083	0.078	0.079	0.077	0.094
Total	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Fuentes: cálculos propios a partir de las bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP, 1977, INEGI 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996.

El comportamiento de los ingresos provenientes del trabajo autónomo sigue un patrón distinto al del trabajo dependiente. Después de la crisis de 1982, la importancia relativa de las entradas monetarias por ese concepto aumentó y se mantuvo en el mismo orden de magnitud hasta 1992, es decir, durante la época del estancamiento y de la leve recuperación acaecida después de 1989. Disminuye entre 1992 y 1994 (el crecimiento del PIB per cápita en 1993 fue de -1,3% respecto a 1992, y entre ese año y 1994, fecha de levantamiento de la encuesta, creció

en 1,8%), y se vuelve a elevar después del colapso económico de 1994/5. Nótese que la incidencia de los ingresos por negocios propios en el presupuesto de los hogares se mantiene relativamente estable en épocas de estancamiento o crecimiento lento, y se acentúa en épocas de crisis profundas.

En el Cuadro 7 están los coeficientes de Gini para las cuatro fuentes y para el ingreso total para las ENIGH que cubren el período 1977 a 1996. Los *coeficientes de Gini por fuentes* son bastante elevados, marcando así niveles de desigualdad que tienen poca relación con los órdenes de magnitud de los índices que hemos presentado a lo largo de todo este escrito. Son dos los elementos los que se conjugaron para producir Gini tan altos. El primero es que se calcularon con la información proporcionada por las bases de datos (por lo tanto tienen plena validez los comentarios hechos a propósito del Gini del ingreso monetario, *supra*). El segundo es que en su cómputo se usaron todos los hogares, independientemente de si percibieron ingreso o no por este concepto. Así, por ejemplo, los hogares que no recibieron renta de la propiedad fueron incluidos asignándoles el valor cero. Este es un requisito matemático que impone la descomposición del índice de Gini.

Cuadro 7

Índices de Gini según fuentes del ingreso monetario de los hogares

Fuentes	1977	1984	1989	1992	1994	1996
Remuneraciones al trabajo	0.672	0.630	0.595	0.627	0.655	0.630
Renta empresarial	0.866	0.816	0.864	0.874	0.858	0.858
Renta de la propiedad	0.998	0.976	0.987	0.982	0.988	0.990
Transferencias	0.951	0.910	0.916	0.905	0.877	0.879
Ingreso monetario	0.530	0.466	0.504	0.521	0.528	0.503

Fuentes: cálculos propios a partir de las bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP, 1977, INEGI 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996

La medición en 1984, correspondiente a la ENIGH inmediatamente posterior a la crisis de 1982, mostró que la desigualdad en la distribución del ingreso monetario experimentó una disminución. Este descenso fue marcado en las dos fuentes principales. El Cuadro 8 muestra que en ese período la distribución del ingre-

so de los asalariados se abultó en los tramos inferiores: aumentó el porcentaje de hogares que recibieron hasta 2 salarios mínimos, y consecuentemente disminuyó la participación relativa de los superiores. En cuanto a la renta empresarial, el Cuadro 9 muestra que la mayor equidad se explica porque la distribución se sesgó hacia la derecha, es decir, disminuyó fuertemente la proporción de hogares que ganaron rentas por un monto de hasta un salario mínimo y aumentó el porcentaje de los que obtuvieron 10 o más. Se podría decir que en este lapso la disminución de la base de la pirámide fue mayor que el estiramiento de su cúspide. Nótese que los cambios en las dos distribuciones tienen sentido opuesto.

Entre 1984 y 1989, años de estancamiento económico, el aumento en la desigualdad tuvo su origen en que predominó la tendencia concentradora en la renta empresarial sobre los aires más equitativos que vivieron los trabajadores dependientes. En este lapso continuó el movimiento hacia una mayor equidad en la distribución del pago al factor trabajo. Sin embargo, esta vez se explica por un adelgazamiento de la cola izquierda de la distribución, es decir, por una caída en el porcentaje de hogares que tenían un ingreso monetario de un salario mínimo o menos y un aumento consecuente de los intervalos superiores excepto el de más de 6 salarios mínimos (Cuadro 8). El Cuadro 9 muestra que el cambio más notable que se produce en la renta empresarial entre 1984 y 1989 es el aumento de la proporción de hogares que tienen renta empresarial menor a un salario mínimo.

Cuadro 8

***Distribución de las remuneraciones al trabajo.
Porcentaje de hogares según intervalos de salarios mínimos de 1989***

Salarios mínimos	1977	1984	1989	1992	1994	1996
Hasta 1	45.3	48.4	42.3	43.1	42.5	50.1
De 1.1 a 2	16.8	19.2	22.3	20.5	20.3	22.8
De 2.1 a 3	13.2	12.3	13.8	13.5	13.4	11.4
De 3.1 a 4	7.6	7.0	8.1	7.4	7.1	5.4
De 4.1 a 5	4.6	4.6	4.7	4.8	4.6	3.3
De 5.1 a 6	3.5	2.7	3.2	2.8	3.2	2.1
Más de 6	9.0	5.7	5.7	7.8	9.0	4.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.00	100.0	100.0

Fuentes: cálculos propios a partir de los archivos electrónicos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP1977, INEGI 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996.

De 1989 a 1994 el crecimiento de la desigualdad se explica, en gran medida, por las tendencias concentradoras en los productos del trabajo dependiente. A partir de 1989, los aumentos de la desigualdad entre los trabajadores dependientes (Cuadro 8) tuvieron su origen, fundamentalmente, en el crecimiento de la participación relativa de los hogares que tuvieron los más altos ingresos. La recuperación fue tan rápida que en 1994 se llevaron el mismo porcentaje que en 1977.

En 1996 (con respecto a 1994) la desigualdad de las remuneraciones al trabajo tuvo una fuerte caída, que se originó en la merma que experimentó la participación del tramo más elevado, abultándose la distribución en la cola izquierda. Nótese la similitud con el movimiento que tuvo lugar entre 1977 y 1984.

Cuadro 9

***Distribución de la renta empresarial
Porcentaje de hogares según intervalos de salarios mínimos de 1989***

Salarios mínimos	1977	1984	1989	1992	1994	1996
Hasta 1	83.3	77.5	80.2	81.0	79.7	83.8
De 1.1 a 2.0	7.7	10.6	9.0	8.0	8.9	8.3
De 2.1 a 3.0	3.3	5.0	3.9	4.2	4.3	3.3
De 3.1 a 4.0	2.2	2.6	2.2	2.1	2.2	1.3
De 4.1 a 6	1.8	1.9	2.0	1.6	2.2	1.5
De 6.1 a 9	0.9	1.0	1.2	1.1	1.3	0.9
9.1 o más	0.8	1.3	1.5	1.9	1.5	0.8
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: cálculos propios a partir de los archivos electrónicos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP1977, INEGI 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996.

Una mirada global al Cuadro 7 muestra algunas regularidades interesantes. La desigualdad de las remuneraciones al trabajo tiende a disminuir en épocas de crisis y a aumentar en épocas de expansión. Las fluctuaciones de la desigualdad de los ingresos por negocios propios son bastante menores. En general, varían aproximadamente entre 0,86 y 0,87. El único valor discrepante es el de 1984, localizado inmediatamente después de la crisis de 1982, que es de 0,82.

Reforma económica y desigualdad: consideraciones finales

Este estudio mostró que las variaciones en el índice de Gini están determinadas principalmente por las remuneraciones al trabajo. Las contracciones económicas de 1982 y la de 1994/5 fueron seguidas por una disminución de la desigualdad, que se debió en gran medida a una pérdida de ingresos del décimo decil, en términos absolutos y relativos, y a la estrategia de los sectores populares urbanos de aumentar el número de perceptores. El acrecentamiento de la inequidad (1984 a 1994) fue impulsado por la ampliación del tamaño del pastel apropiado por el decil más alto. Cuando la desigualdad cae es porque pierden los funcionarios públicos y privados, los profesionales, los vendedores y agentes de ventas, etc., y cuando crece es porque son ellos los que ganan.

En otro estudio en que también se analizan las ENIGH de 1984 a 1994, se concluyó que "... el aumento que se registró de posiciones que aquí identificamos como directivas -profesionales, técnicos, directores, gerentes y supervisores- fue el factor que más contribuyó a acelerar la desigualdad. A un mayor nivel de desagregación analizamos la contribución de distintas ocupaciones a la desigualdad total y encontramos que la mayor fuente de desigualdad fue el aumento tan grande que se dio en los ingresos de los supervisores y profesionales..." (Alarcón y McKinley, 1998: pp. 76-77). La coincidencia con las conclusiones de este trabajo no es sorprendente, en la medida que compartimos las mismas bases de datos. Sin embargo, sí es inesperado que un análisis sobre la transición y la distribución del ingreso en los países de Europa del Este haya llegado a resultados similares (Milanovic, 1999: p. 18).

El hecho de que la dispersión salarial tenga un efecto tan determinante sobre la evolución de la desigualdad (a mayor dispersión mayor Gini y viceversa) da pie para establecer los vínculos entre la política económica y la inequidad. Sabemos que el ingreso que perciben los hogares por la venta de su fuerza de trabajo depende de la tasa de salarios y del número de trabajadores asalariados. En México la autoridad económica fija año tras año el salario mínimo. Si bien esta tasa no es igual a la que efectivamente ganan los trabajadores, sirve como referencia para determinar los reajustes anuales en toda la economía (Bortz *et al* 1985: p. 41; Reynolds, 1970: p. 5). Así, cuando se toman decisiones respecto a las tasas salariales dentro de un programa económico cuyos objetivos pueden ser controlar la inflación, contener el alza en los costos de producción, aumentar exportaciones, etc., inadvertidamente suelen provocarse efectos colaterales sobre la desigualdad en la distribución del ingreso.

En presencia de crisis económica, las autoridades toman medidas para remontar el problema. Una de las políticas que se ha seguido con frecuencia en México ha sido recortar gastos del gobierno, lo que se ha logrado a través del despido masivo de personal (o bien del ofrecimiento de la jubilación adelantada) y por la disminución de las compras de bienes y servicios. La primera de estas medidas tiene

un efecto directo sobre el número de asalariados con que cuentan los hogares (Anexo 3), mientras que la restricción de la demanda pública tenderá a provocar desempleo en el sector privado que abastece a las actividades gubernamentales.

Si las crisis se caracterizan porque con la política pública caen los salarios reales, y a la vez los asalariados del gobierno y del sector privado despedidos se encuentran en los deciles superiores de ingreso, entonces tenderá a disminuir la dispersión salarial (caerá la desigualdad intra-remuneraciones al trabajo), y por lo tanto a las crisis económicas seguirá necesariamente una caída de la desigualdad. En épocas de expansión tenderá a ocurrir lo contrario.

El ingreso que se obtiene por la explotación de negocios propios también juega un papel en la evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso. Las ENIGH engloban bajo este rubro principalmente a las entradas que obtienen las pequeñas empresas y los trabajadores por cuenta propia que forman parte del sector informal (Cortés, 1998: p. 53). Son éstas las actividades que juegan el papel de válvula de escape en los momentos en que se contrae el sector formal (De Oliveira y Roberts, 1993: p. 563). En situaciones de crisis, la disminución sistemática del salario real, en lugar de disminuir la oferta de trabajo de los sectores con menos recursos económicos, la aumenta (Hernández Licona, 1997). La caída tendencial de la tasa de ganancia por mayor concurrencia en el sector informal (véase cuadro del Anexo 2) es parcialmente compensada por aumentos en el número de miembros involucrados en actividades económicas, lo que impide que crezca exageradamente la desocupación, contrarrestando así las fuerzas que tienden a provocar mayor desigualdad.

Debe recordarse que este estudio se propuso examinar la evolución de la desigualdad en México a partir de la información publicada por los organismos oficiales. No hay que olvidar que estos datos adolecen de sesgos de sub-declaración y truncamiento, y que por lo tanto no reflejan la evolución de los ingresos de todos los sectores sociales ni cómo se ha repartido el pastel entre ellos. Con estas limitaciones en la base empírica, es impensable proponerse estudiar la relación entre reforma económica y desigualdad. Las cifras sólo reflejan los efectos de los programas económicos sobre el mercado de trabajo y sobre las ganancias del sector informal, así como las respuestas de los hogares en defensa de sus niveles de bienestar.

Pero aun cuando resolviésemos el problema de los sesgos en la medición de los ingresos, no se ve por qué debe haber una relación necesaria entre reforma económica y desigualdad en la distribución del ingreso. En efecto, hasta 1994 esta regla se aplicaba, sin duda, al caso mexicano. La información disponible muestra que la concentración del ingreso disminuyó lenta pero persistentemente desde 1963 a 1984 (Cortés, en prensa). En 1987 se decide explícitamente cambiar el modelo, y la encuesta inmediatamente posterior (1989) registra un aumento significativo. En 1996, a casi diez años de una política sostenida de más mercado,

vuelve a disminuir. Este resultado quiebra la regularidad empírica entre reforma y desigualdad.

La relación entre reforma económica y desigualdad no es mágica, sino que hay que buscarla a través del conjunto de políticas que define el nuevo modelo. Interesa entonces averiguar cómo, por ejemplo, privatización, apertura de la economía, flexibilización laboral, etc., afectan diferencialmente a los ingresos de los hogares y por ende a la desigualdad. Sin embargo, el problema no es trivial, ya que hay cuatro órdenes de dificultades que lo complican:

(i) Es habitual que las medidas de política que constituyen la reforma no necesariamente se apliquen en la misma secuencia ni con la misma intensidad. Aún cuando el gobierno y las autoridades económicas estén plenamente convencidas de las bondades del cambio estructural, no tienen plena autonomía para decidir la secuencia y la intensidad con que pondrán en marcha el programa. La implantación de las políticas de reforma económica afecta diferencialmente los intereses de diversos grupos sociales: algunos estarán en contra de tal o cual acción específica, mientras que otros la impulsarán. El punto central que se quiere destacar es que las consecuencias sobre la desigualdad en la fase de transición dependerán no sólo de la voluntad política, o de que se haya o no firmado compromisos con organismos financieros internacionales, sino también de los intereses económicos y poder de los actores sociales.

(ii) El estudio del impacto del ajuste estructural sobre la distribución del ingreso se complica aún más porque las medidas pueden tener efectos de diferente sentido en el corto, mediano y largo plazo. Tómese como ejemplo el ajuste fiscal. El recorte de personal al servicio del gobierno y la disminución del gasto corriente afectan directamente a los trabajadores del sector público e indirectamente a los del sector privado. En el caso de México, la mayor parte de ellos viven en hogares pertenecientes a los deciles intermedios y superiores de la estratificación. Estos movimientos presionan hacia la disminución de la desigualdad en el corto plazo. Mientras que la otra cara de la medalla, la política de ingresos, podría acrecentar el precio de los servicios públicos, como por ejemplo electricidad, agua potable y otros, que, de cobrarse a tasa fija, tendrían un costo relativamente menor en la cúpula de la estratificación social, lo que tendería a una distribución del ingreso más desigual. Podríamos seguir con el ejemplo, pero no lo consideramos necesario, pues nuestra intención es sólo mostrar que el problema requiere de un tratamiento integral (Bourguignon; De Melo y Suwa, 1991[a]: p. 1527).

Los modelos computables de equilibrio general son una de las estrategias seguidas para abordar en toda su complejidad el estudio de los efectos de las políticas de estabilización y ajuste y de cambio estructural sobre la distribución del ingreso y de la pobreza. Los estudios realizados desde esta óptica por Bourguignon *et al* han concluido que: (a) la respuesta sólo se puede delinear

haciendo análisis cuidadosos en los países que han puesto en práctica programas de cambio estructural (Bourguignon; De Melo y Morrisson, 1991: p. 1504); (b) los paquetes estándar de shock aumentan la desigualdad en América Latina y la disminuyen en África (Bourguignon; De Melo y Suwa, 1991[b]: p. 159).

Esta línea de trabajo también tiene su expresión en América Latina. La investigación impulsada por la CEPAL, empleando modelos computables de equilibrio general, muestra que si las economías se someten a shocks que modifican los saldos de las cuentas del gobierno y del sector externo, éstos no provocan los mismos resultados sobre la desigualdad en todos los países (Chisari y Romero, 1996; Fernández y Lora, 1996; Urani, Moreira y Wilcox, 1997; Jiménez, 1997). De aquí se concluye que no sería conceptualmente correcto suponer que los paquetes estándares de shocks aumentan la desigualdad económica en la región.

La conclusión que se deriva de los modelos computables de equilibrio general es que *no ha sido posible establecer una teoría de validez universal acerca de la relación entre reforma económica y distribución del ingreso*.

Para aclarar el entendimiento, hay que tener la precaución de no confundir los resultados que derivan de economías estilizadas con los que se alcanzan al aplicar los paquetes a las economías reales. Los modelos de equilibrio general que se utilizan se calibran, no se contrastan. Esto quiere decir que se supone que representan adecuadamente el funcionamiento de la economía, y como consecuencia de ello darían cuenta de los efectos de las medidas puestas en práctica. Sin embargo, es conocida la sensibilidad que tienen estos modelos a las elasticidades con que se alimentan, así como a su cierre. Esto ha llevado a algunos autores a comentar que "... en algunos aspectos los resultados revelan los supuestos que se hicieron al desarrollar el modelo en lugar de los efectos de la política..." (Stewart, 1995: p. 39), incluyendo, agregaríamos, la propia teoría económica en que se sustentan. Por otra parte, este tipo de estudios frecuentemente usa los datos de encuestas de hogares o de ingreso-gasto para calibrar y alimentar al modelo, y cargan, por tanto, con todas las virtudes y defectos que las caracterizan.

(iii) Sabemos que las encuestas de ingresos y gastos, por diversas razones que han sido detalladas en las secciones previas, difícilmente registran los ingresos de los sectores más adinerados, es decir, que la distribución del ingreso está truncada en los valores superiores. El porcentaje de subestimación del ingreso aumenta en la medida en que mayor es la desigualdad. Por lo tanto, si el cambio estructural provocara mayor desigualdad (hay consenso en que esto parece ser así en las primeras etapas de la transición) podría ocurrir que el grado de subestimación aumentase en forma tal que la medición podría llegar hasta el extremo de registrar una disminución de la iniquidad. En otros

términos, si durante la fase de cambio de modelo los sectores adinerados aumentaran aceleradamente su participación en el ingreso (y no se modificara esencialmente su importancia relativa dentro del total de hogares de modo que la probabilidad de caer en la muestra sigue siendo baja, o si los que son seleccionados se rehúsan a responder), la desigualdad crecería con fuerza haciéndose visible para todos los miembros de la sociedad. Sin embargo, los datos recopilados no registrarían este proceso, y la medición acusaría el efecto del truncamiento. Tendríamos así un índice de Gini que no crecería a la par de la desigualdad.

En el límite se podría configurar una situación en la que a lo largo de los años de la reforma el ingreso *sí* se polarizó, pero la medición marcó una desigualdad constante o aun decreciente. La moraleja es clara: antes de hacer generalizaciones “teóricas”, establezca los límites de validez de sus datos. Si la información refleja sólo la distribución del ingreso entre algunos sectores sociales, se deben limitar las conclusiones a ellos, y no pretender dar cuenta de lo que ha ocurrido supuestamente con la distribución del ingreso entre todas las clases que componen la sociedad.

(iv) Los efectos de las políticas puestas en práctica dependen de la estructura de la sociedad, del momento económico anterior a la aplicación de las medidas de reforma, de la importancia que tienen las fuentes de los ingresos en la conformación de la desigualdad, y de las mezclas con que éstas concurren a la formación del ingreso de los hogares.

Habrán sociedades con fuerte presencia agraria, en las cuales la propiedad estará en manos de pequeños agricultores y de minifundistas, donde el trabajo autónomo o por cuenta propia sea generalizado. Mientras que otras pueden tener una fuerte base industrial, de antigua data, con una clase obrera organizada a través de varias generaciones de asalariados. Es claro que en ambos tipos de países la importancia de las medidas de reforma económica tendrá consecuencias sociales distintas. En países con estructuras económicas y sociales tan diferentes como éstos, las políticas que operan sobre el mercado de trabajo tendrán consecuencias disímiles sobre el ingreso de los hogares.

Los recursos de la pobreza, es decir, el empleo de la fuerza de trabajo potencial, no sólo depende de los procesos demográficos, sino también de la posibilidad de financiar actividades en el sector informal, reciprocarse la ayuda mutua, o aglomerar hogares. Los hogares de un mismo país enfrentados a las mismas acciones estatales pueden responder de manera diferente, condicionados por el hecho de disponer o no de los medios para poner en acción estrategias de supervivencia. La cantidad de recursos financieros con que cuenta un hogar para iniciar algún negocio dependerá de los ahorros y de los activos que haya acumulado en el pasado mediato e inmediato.

También los países suelen diferir en la importancia de las fuentes de ingreso que nutren los presupuestos familiares. En algunos tendrán más importancia los salarios, mientras que en otros la tendrán los ingresos por la explotación de los negocios propios. Parece lógico suponer que el primer caso sería característico de países que han experimentado un pronunciado proceso de industrialización, mientras que el segundo sería propio de un país agropecuario. Las medidas de política afectarán de manera diferente a los hogares en uno y otro tipo de nación. Piénsese a manera de ejemplo las consecuencias que tendría sobre la economía de los campesinos la liberalización del comercio internacional de un país agropecuario que produce granos, y compárese con los efectos que provocarían las mismas medidas sobre otro cuya base productiva combinara la producción industrial, con granos y carne dedicados preferentemente a la exportación.

Hay países en los que el presupuesto de los hogares se conforma por ingresos provenientes de orígenes diversos. Sueldos y salarios obtenidos por la venta de fuerza de trabajo, ganancias generadas por la venta de bienes y servicios producidos vendidos en pequeños establecimientos o en forma ambulante, transferencias cuyo origen puede estar en el cobro de una jubilación o bien en las remesas que envía regularmente uno de sus miembros que emigró al extranjero, y una pequeña renta por el arrendamiento de un cuarto de la vivienda. En contraposición, hay otras sociedades que tienden a presentar una especialización por orígenes de los ingresos. En ellas prevalecerán los hogares de asalariados, de comerciantes, etc. Un conjunto de medidas de reforma, en tanto favorecen o perjudican a los perceptores de ingresos por uno u otro concepto, ayudará o lastimará los ingresos de los hogares especializados en una sola fuente, mientras que aquellos que combinan experimentarán un efecto neto incierto, pues ganarán por unos conceptos y perderán por otros. Podría esperarse que en el país del primer tipo la desigualdad sufra variaciones más pronunciadas que en el segundo.

Las investigaciones empíricas ponen en duda la relación entre reforma económica y desigualdad en la distribución del ingreso. Nuestros resultados constituyen un ejemplo más que refuerza la duda. Por otro lado, las investigaciones teóricas tampoco avalan la tesis de la tan mentada asociación. Hemos destacado cuatro tipos de razones que ayudarían a entender por qué esto es así. Las medidas concretas no pueden aplicarse en todos los países en la misma secuencia ni con idéntica intensidad. La puesta en práctica tiene que vencer los escollos de los grupos de interés constituidos durante la época de operación del modelo anterior. Pero, aun cuando se pudiesen aplicar las mismas medidas con idéntico ritmo e intensidad, los efectos sobre la distribución del ingreso de los hogares serán diferentes dependiendo de los recursos, las necesidades y las posibilidades que tengan los hogares para responder a las condiciones del medio³.

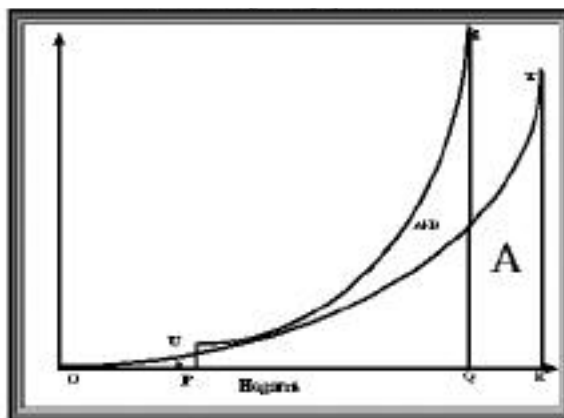
Apéndice 1

Los hogares se distribuyeron en el eje de abscisas, ordenados según su ingreso de menor a mayor. En la gráfica tenemos OR hogares con un ingreso representado por el área ORT. Las ENIGH toman hogares como unidades para seleccionar los casos.

Dejando a un lado los detalles de diseño de muestreo, donde se introducen modificaciones en las probabilidades de selección para grupos de observaciones con características comunes, que se corrigen posteriormente con los coeficientes de expansión, podemos suponer que a cada hogar se le asigna la misma probabilidad de selección. Esto querría decir que la probabilidad de que salga seleccionado en la muestra el hogar O es la misma que la del hogar R, a pesar de que el primero tiene un ingreso cercano a cero y el último el mayor del país. Si la selección se hiciera basándose en el variable ingreso, entonces O tendría una probabilidad bajísima, y R la mayor. Ahora bien, bajo este esquema de muestreo, el número esperado de hogares de muy altos niveles de ingreso tenderá a cero, es decir, la muestra difícilmente incorporará las rentas de las grandes fortunas⁶. Supongamos que tuvimos éxito y se dio el evento con probabilidad cercana a cero: ¡salió seleccionado uno de los hogares más ricos del país! Lo más probable es que, en este caso, no se obtenga la información por rechazo a responder el cuestionario. La estrategia de muestreo y el rechazo a la entrevista confirman plenamente los resultados que obtuvimos al analizar la información: la encuesta no registra los ingresos de los hogares de muy altos ingresos. Por otra parte, la definición de la población objetivo excluye a los indígenas monolingües, es decir, a los sectores sociales más pobres del país. La conclusión de este somero análisis es clara. La Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares trunca la distribución del ingreso en los dos extremos. Supongamos que por las razones señaladas sólo selecciona hogares en el tramo PQ y excluye a los que están en OP y QR, es decir, a los más pobres y a lo más ricos, respectivamente. Esto quiere decir que los sesgos de la muestra impiden captar información de ingresos para una cantidad representada por el área A de los más ricos, y B de los más pobres. Sólo se seleccionan los hogares que se encuentran en el segmento PQ, cuyo ingreso está representado por la superficie encerrada por ese segmento y bajo la curva OT. La población objetivo sería la distribución del ingreso de los OR hogares, pero la población muestreada es la correspondiente sólo a los PQ. Es a partir de ellos que se construyen los deciles de ingreso con los que se mide la desigualdad en la distribución del ingreso. La gráfica muestra claramente que el sesgo provoca la subestimación del grado de desigualdad en la repartición del pastel.

Gráfico A.1

Distribución de ingresos. Sesgos por truncamiento



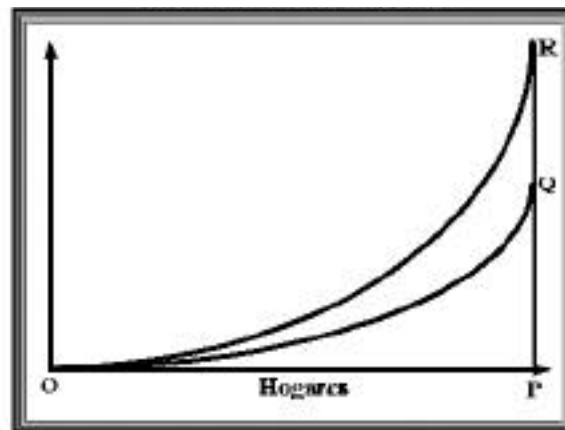
Supongamos que en Cuentas Nacionales se mide sin error el ingreso de los hogares, es decir, que el total que arroja es igual al área encerrada por ORT. Esto querría decir, por ejemplo, que en 1992 la superficie A+B representaría alrededor de un 40% de ORT. Consideremos el caso en que para corregir el grado de subestimación se sigue el procedimiento de ajustar por fuentes de ingreso. Ya en 1992 la cuantificación de los conceptos equivalentes de remuneración al trabajo en la ENIGH y en Cuentas Nacionales coincidió. Por lo tanto, los factores de ajuste se deben aplicar sólo sobre la renta empresarial, el alquiler de bienes inmuebles, y los intereses (componentes de la renta de la propiedad), multiplicando por casi 5, 1,1 y 44, respectivamente. La aplicación de estos factores provoca un desplazamiento no proporcional del tramo de OT sobre PQ, de modo que se agrega un área A+B, correspondiente a las partes que se truncaron. Es así como la superficie encerrada por PQSU, es decir, el ingreso de los hogares de la muestra expandida a la población, se hace igual al ingreso de los hogares de Cuentas Nacionales, representado por el área ORT.

El desplazamiento es no proporcional debido a que, según hemos visto, hay hogares que perciben renta empresarial en los deciles más bajos, y el ajuste de intereses y alquiler de la vivienda se aplica únicamente a los dos deciles superiores. Esta forma de ajustar los datos sí aumenta la desigualdad, pero claramente deforma la distribución. Al aplicar este procedimiento, se multiplica por 5 el ingreso que reciben los trabajadores por cuenta propia (plomeros, carpinteros, herreros, etc.) y los pequeños empresarios (artesanos de todo tipo que emplean mano de obra familiar), y por 44 los intereses que se adjudican a los profesionales, funcionarios del sector público y privado, vendedores y agentes de ventas, maestros, ar-

tistas y técnicos, en lugar de estimar los ingresos que percibieron los sectores más acomodados. Pareciera que la estimación del ingreso de los hogares que no están en las ENIGH requeriría una estrategia diferente a la que se ha seguido hasta ahora. Habría que explorar la posibilidad de derivar el ingreso a partir de una estimación de riqueza, o bien utilizar las declaraciones de impuestos. El ingreso de los indígenas monolingües se podría recabar por módulos especiales que deberían incluirse en las ENIGH. También se podrían emplear las técnicas estadísticas que permiten tratar distribuciones truncadas. El método que habitualmente se usa para ajustar a Cuentas Nacionales, según fuentes de ingreso, podría ser una excelente solución para resolver el sesgo por ocultamiento de los ingresos. En este caso la muestra sería representativa de la totalidad de los hogares, es decir, daría cuenta de los ingresos de todo el espectro, cubriendo desde los más pobres hasta los más ricos. Si se tiene una buena medición del grado en que se subestiman las remuneraciones al trabajo, la renta empresarial o la renta de la propiedad, la aplicación de los factores de ajuste haría volver la curva al lugar que le corresponde.

Gráfico A.2

Distribución de ingresos. Sesgos por subdeclaración



Esta es la situación que se observa en la gráfica A.2. El área encerrada por OPQ sería el ingreso recabado por las ENIGH, y la superficie OPR representaría el ingreso de los hogares según Cuentas Nacionales. La distancia vertical entre OR y OQ en los puntos correspondientes del eje OP son los coeficientes por los cuales habría que multiplicar los ingresos observados para corregir los sesgos de sub-declaración. Nótese que la gráfica se ha construido bajo el supuesto de que la tasa de sub-reporte es creciente con el nivel de ingreso (recuérdese que previa-

mente se ordenaron los hogares de menor a mayor ingreso), lo que se expresa en una distancia creciente entre ambas curvas en la medida en que nos movemos en el eje de abscisas en la dirección OP.

No está de más señalar que en los datos de las ENIGH seguramente están presentes ambos sesgos, por lo que la representación gráfica más adecuada combinaría las curvas de ambas gráficas. Por otra parte, debemos subrayar que es muy probable que estos problemas aquejen a todas las encuestas que registran los ingresos con diseños de muestreo que dan probabilidades de selección similar (si no igual) a los hogares.

Con los datos de las ENIGH no se puede ni se debe ir más allá. La medición no avala afirmaciones que salgan de los límites establecidos. Sin embargo, esto no quiere decir que sería falso sostener que en México, a partir de fines de la década de los '80, ha tenido lugar un proceso de concentración del ingreso en favor de la clase alta. Esta afirmación podría ser falsa o verdadera; sin embargo, no podría sostenerse únicamente en los resultados de las ENIGH. Para darle apoyo empírico habría que reunir información de otras fuentes, como por ejemplo, la incorporación de magnates mexicanos a la lista de hombres más ricos del mundo, y las estimaciones del volumen de capital que manejan, datos referidos a la concentración de la propiedad de grandes empresas en manos de unos pocos inversionistas, el estudio de la distribución de la riqueza, etc.

Apéndice 2

*Remuneraciones al trabajo por perceptor, según deciles de hogares
ordenados por ingreso per cápita
Cifras en millones de pesos de octubre de 1998*

Deciles	1977	1984	1989	1992	1994	1996
I	0.424415	0.426505	0.465207	0.403431	0.459522	0.365197
II	0.734648	0.747102	0.888558	0.876508	0.920374	0.698487
III	0.984468	1.161775	1.179488	1.188273	1.202051	0.898584
IV	1.342013	1.393780	1.395918	1.423995	1.401720	1.149205
V	1.709454	1.710012	1.715702	1.621563	1.652539	1.307645
VI	2.083707	1.956141	1.870298	1.950685	1.900529	1.553227
VII	2.529940	2.363146	2.121319	2.131034	2.234777	1.766069
VIII	3.069031	2.839126	2.430090	2.5471	2.634241	2.232792
IX	3.836760	3.295537	3.158112	3.411287	3.521666	2.969609
X	6.587549	5.275640	5.812454	7.222044	9.018766	5.926483
Total	2.995577	2.549594	2.489276	2.791666	3.125797	2.096208

Fuentes: cálculos propios a partir de las bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP1977, INEGI 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996.

*Renta empresarial por perceptor, según deciles de hogares ordenados por
ingreso percápita. Cifras en millones de pesos de octubre de 1998*

Deciles	1977	1984	1989	1992	1994	1996
I	0.371259	0.455518	0.397816	0.336072	0.264693	0.277646
II	0.594857	0.664008	0.760370	0.620180	0.567726	0.505724
III	0.768176	0.883900	0.984106	0.923915	0.845219	0.661580
IV	1.116474	0.976231	1.148199	1.1586	1.115559	0.879323
V	1.302848	1.427090	1.355796	1.322502	1.391196	1.046816
VI	1.657867	1.729751	1.690145	1.572842	1.649555	1.252134
VII	2.207513	1.965516	2.106498	1.937853	2.134921	1.561972
VIII	2.438348	2.341875	2.230262	2.46566	2.355185	1.900390
IX	3.189939	3.229316	3.611998	3.504437	3.795112	2.675377
X	6.754141	8.572054	10.88806	14.77762	10.92932	8.216911
Total	1.961193	2.152523	2.817659	2.862768	2.526835	1.814409

Fuentes: cálculos propios a partir de las bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP1977, INEGI 1984, 1989, 1992 1994 y 1996.

Apéndice 3

*Promedio de miembros por hogar según edades en
1977, 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996*

Edad en años	1977	1984	1989	1992	1994	1996
14 o menos	2.59	2.18	1.92	1.79	1.69	1.64
De 15 a 24	1.14	1.01	1.05	1.00	0.96	0.92
25 o más	1.99	1.84	2.02	1.97	1.97	2.01

Fuentes: cálculos propios a partir de las bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP1977, INEGI 1984, 1989, 1992 1994 y 1996.

*Algunas características de los hogares asalariados del sector público**

Características	1984	1989	1992
Número de hogares con ingreso monetario	1,535.184	1,490.767	1,555.395
Porcentaje del total nacional	10.2	9.3	8.0
Ingresos monetarios mensuales (miles de pesos de agosto de 1989)	1,218	1,162	1,449
Ingreso monetario del perceptor	714	672	885
Porcentaje del ingreso familiar aportado por perceptor principal	81.2	82.3	83.9
Ingreso monetario per cápita	238	247	311

*Se incluyen los hogares en que el perceptor principal tiene prestaciones procedentes del trabajo asalariado en el sector público, aunque el salario no sea la parte predominante de sus ingresos. Se excluyen los hogares en que el perceptor principal tenga ingresos procedentes de negocios propios agrícolas.

Fuente: Rubalcava R.M. (1998) cuadro A5.4.1

Bibliografía

- Alarcón, Diana y McKinley Terry 1998 “Mercado de trabajo y desigualdad del ingreso en México”, en *Perfiles de Población* (México) N° 18, Octubre-Diciembre.
- Altimir, Oscar 1982 “La distribución del ingreso en México 1950-1977”, en *Distribución del ingreso en México* (México: Banco de México) Serie análisis estructural.
- Altimir, Oscar 1994 “Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste”, en *Revista de la Cepal* (Santiago) N° 52.
- Aspe, Pedro 1993 *El camino mexicano de la transformación económica* (México: Fondo de Cultura Económica).
- Banco de México 1988 *Informe anual 1989* (México: Banco de México).
- Bortz Jeff *et al.* 1985 *La estructura de salarios en México* (México: Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco/Secretaría del trabajo y previsión social).
- Bourguignon, François; Jaime de Melo y Akiko, Suwa 1991[a] “Modeling the Effects of Adjustment Programs on Income Distribution”, en *World Development*, Vol 19, N° 11.
- Bourguignon, François; Jaime de Melo y Akiko, Suwa 1991[b] “Distributional Effects of Adjustment Policies: Simulations for Archetype Economies in Africa and Latin America”, en *The World Bank Economic Review*, Vol. 5, N°2.
- Bourguignon, François; Jaime de Melo y Christian Morrisson 1991 “Poverty and Income Distribution During Adjustment: Issues and Evidence from OECD Project”, en *World Development*, Vol 19, N° 11.
- Bresser, Luiz Carlos 1993 “Economic reforms and economic growth: efficiency and politics in Latin America”, en L. C. Bresser, J. M. Maravall y A. Przeworski *Economic Reforms in New Democracies: A social democratic approach* (New York: Cambridge University Press).
- Bueno, Gerardo 1993 “Endeudamiento externo y estrategias de desarrollo en México (1976-1982)”, en *Foro internacional* (México: El Colegio de México) N° 93, Julio/Septiembre.
- Cárdenas, Enrique 1996 *La política económica en México, 1950-1994* (México: El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica).
- Chant, Sylvia 1988 “Mitos y realidades de la formación de familias encabezadas por mujeres: el caso de Querétaro, México”, en Gabajey L. *et al. Mu-*

jeros y sociedad. Salario, hogar y acción social en el occidente de México (Guadalajara: El Colegio de Jalisco/CIESAS Occidente).

Chant, Sylvia 1991 *Women Survival in Mexican Cities, Perspectives on Gender, Labour Markets and Low-Income Households* (Manchester: Manchester University Press).

Chisari, Omar y Carlos Romero 1996 *Distribución del ingreso, asignación de recursos y shocks macroeconómicos, un modelo de equilibrio general computado para la Argentina en 1993*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Serie Financiamiento del Desarrollo (Santiago) N° 36.

Christenson, Bruce; Brígida García y Orlandina de Oliveira 1989 “Los múltiples condicionantes del trabajo femenino en México”, en *Estudios Sociológicos*, Vol. VII, N° 20.

Consejo Nacional de Población (CONAPO) 1995 *Programa Nacional de Población: 1995-2000* (México: Consejo Nacional de Población).

Consejo Nacional de Población 1998 *11 de julio Día Mundial de la Población* (México: Consejo Nacional de Población).

Cortés, Fernando 1989 “Algunas notas respecto al sector informal urbano” en *Estudios Sociológicos* (México) Vol. VII, N° 21, Septiembre-Diciembre.

Cortés, Fernando 1995 “El ingreso de los hogares en contextos de crisis, ajuste y estabilización: un análisis de su distribución en México, 1977-1992”, en *Estudios Sociológicos* (México) Vol. XIII, N° 37, Enero-Abril.

Cortés Fernando 1998 [a]“Procesos socioeconómicos y desigualdad en la distribución del ingreso. El papel del sector informal”, en *Sociológica* (México) Año 13, N° 37, Mayo-Agosto.

Cortés Fernando 1998 [b] *Distribución del ingreso según su origen* (México: Demos Carta demográfica sobre México).

Cortés Fernando 1999[a] “El ingreso de los hogares, el empleo de la fuerza de trabajo y la desigualdad”, en *La familia mexicana en el tercer milenio* (México DIF).

Cortés Fernando 1999 [b]“El uso de la fuerza de trabajo y la evolución de la desigualdad. Tendencias y perspectivas”, en Humberto Muñoz (coordinador) *La sociedad mexicana en el tercer milenio* (México: Miguel Ángel Porrúa/Coordinación de Humanidades).

Cortés Fernando 1999 [c]“Progresas y el uso del análisis multivariado en la identificación de los pobres” en José Gómez de León y Rafael Loyola *Alivio a la Pobreza: análisis del Programa de Educación Salud y Alimentación dentro de la política social* (México: Ciesas/Progresas).

Cortés, Fernando (en prensa) *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*.

Cortés, Fernando y Rosa María Rubalcava 1991 *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento* (México: El Colegio de México) Jornadas 120.

Cortés, Fernando y Rosa María, Rubalcava 1995 *El ingreso de los hogares* (México: INEGI-COLMEX-IISUNAM).

Coulomb René 1989 “Rental housing and the dynamics of urban growth in Mexico City”, en Gilbert Alan (editores), *Housing and land in urban Mexico* (San Diego: Center for US-Mexican Studies, UCSD).

De Barbieri Teresita 1989 *La Mujer* (México: Demos 2 Carta demográfica sobre México).

De Oliveira Orlandina 1988 “El empleo femenino en tiempos de recesión económica: tendencias recientes”, ponencia presentado en el *Coloquio sobre Fuerza de Trabajo Femenina Urbana* (México: UNAM).

De Oliveira Orlandina y Roberts Bryan 1993 “La informalidad urbana en años de expansión, crisis y reestructuración económica”, en *Estudios Sociológicos* (México: Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México) Vol XI, N° 31.

Escobar Agustín y Mercedes González de la Rocha 1995 “Crisis, restructuring and urban poverty in Mexico”, en *Environment and Urbanization*, Vol. 7, N° 1, Abril.

Fernández y Lora 1996 *Efectos de los shocks macroeconómicos y de las políticas de ajuste sobre la distribución del ingreso en Colombia* (Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe) Serie Financiamiento del Desarrollo N° 38.

Gallardo Gómez, Rigoberto (coordinador) 1998 *Los rostros de la pobreza: el debate* (México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores Monterrey y Universidad Iberoamericana) Vol. 2.

García Alba Pascual y Jaime José Serra Puche 1984 *Causas y efectos de la crisis económica en México Sociológicos* (México: El Colegio de México) Jornadas N° 104.

García Brígida 1988 *Desarrollo económico y venta de fuerza de trabajo en México (1950-1980)* (México: El Colegio de México).

García Brígida 1997 “Fuerza de trabajo en 1995: las implicaciones del nuevo modelo de desarrollo”, en Secretaría del Trabajo y Previsión Social, *Memoria del II seminario de investigación laboral: participación de la mujer en el mercado laboral* (México: Secretaría del Trabajo y Previsión Social).

García Brígida y Edith Pacheco (en prensa) *Esposas, hijos e hijas en el mercado de trabajo de la Ciudad de México en 1995*.

García Brígida y Orlandina de Oliveira 1990 “Expansión del trabajo femenino y transformación social en México: 1950-1987”, en *Centro de Estudios Sociológicos, México en el umbral del milenio* (México: El Colegio de México).

García Brígida, Humberto Muñoz y Orlandina de Oliveira 1982 *Hogares y trabajadores en la Ciudad de México* (México: El Colegio de México/Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM).

García, Brígida y Orlandina de Oliveira 1994 *Trabajo femenino y vida familiar en México* (México: El Colegio de México).

González de la Rocha, Mercedes 1988 *Economic crisis, domestic reorganization and women's work in Guadalajara* (UCSD La Jolla/Ciesas Occidente).

González de la Rocha, Mercedes 1994 *The Resources of Poverty: women and survival in a mexican city* (Blackwell: Oxford).

Hernández Licona, Gonzalo 1997 “Oferta laboral familiar y desempleo en México. Los efectos de la pobreza”, en *El Trimestre Económico*, Vol. LXIV (4), Octubre/Diciembre.

INEGI-SPP 1990 *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-84)* (México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática).

INEGI-SPP 1992 *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-89)* (México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática).

INEGI 1993 *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares (ENIGH-92)* (México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática).

INEGI 1995 *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares (ENIGH-94)* Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.

INEGI 1998 *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares (ENIGH-96)* (México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática).

Jiménez Luis Felipe 1997 *Distribución del ingreso, shocks y políticas macroeconómicas* (Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe) Serie Financiamiento del Desarrollo, N° 44, Mayo.

- Leibbrandt; Murray, Christopher D. Woolard & Ingrid D. Woolard 1996 *The Contribution on Income Components to Income Inequality in South Africa: A Descomposable Gini Analysis* (Washington: World Bank) LSMS Workig Paper N° 125.
- Lustig Nora y Jaime Ros 1986 “Stabilization and adjustment in Mexico: 1982-85”, en *The impact of Global Recession on living standards in selected developing countries* (UNU/WIDER).
- Lustig Nora 1994 *México: hacia la reconstrucción de una economía* (México: El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica).
- Maravall J. M. y A. Przeworski 1993 *Economic Reforms in New Democracies: A social democratic approach* (New York: Cambridge University Press).
- Maravall José María 1993 “Politics and Policy: Economic reforms in Southern Europe”, en Bresser L. C., J.M. Maravall y A. Przeworski *Economic Reforms in New Democracies: A social democratic approach* (New York: Cambridge University Press).
- Milanovic Branko 1999 “Explaining the Increase in Inequality During the Transition”, (Washington: World Bank, Policy Research Department).
- Murillo Sandra 1999 *Quiénes podrán acceder a una pensión de retiro? La reforma del IMSS y las tendencias recientes del trabajo en México* (México: Facultad Latinoamericana de ciencias Sociales) Tesis de Maestría.
- Presidencia de la República 1989 *Carlos Salinas desde Gortari. Primer informe de Gobierno, 1989* (México: Poder Ejecutivo Federal) Anexo.
- Przeworski, Adam 1991 *Democracy and the Market: political and economic reform in Eastern Europe and Latin America* (New York: Cambridge University Press).
- Reynolds Clark 1970 *The Mexican Economy: Twentieth Century Structure and Growth*, (New Haven: Yale University Press).
- Rodríguez Grossi, Jorge 1995 *Políticas sociales en períodos de ajuste* (Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe).
- Rubalcava Rosa María 1999 “El ingreso de los hogares en México”, en *La situación demográfica de México, 1999* (México: CONAPO).
- Rubalcava Rosa María 1998 *Necesidades, recursos y posibilidades: el ingreso de los hogares mexicanos en el período 1984-1994* (Guadalajara: CIESA-S/U de Guadalajara) Tesis de doctorado.

Selby Henry *et al.* 1988 *La familia urbana mexicana frente a la crisis* (Austin: University of Texas).

SPP 1997 *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH-1977)* (México).

Selby Henry, Arthur D. Murphy & Stephen A. Lorenzen 1990 *The Mexican Urban Household: Organizing for self defense* (Texas: University of Texas Press).

Stewart Frances 1995 *Adjustment and Poverty: Options and Choices* (Londres: Routledge).

Tuirán Rodolfo 1993 “Las respuestas de los hogares de sectores populares urbanos frente a la crisis: el caso de la Ciudad de México”, en Béjar Navarro Raúl y Héctor Hernández Bringas (coordinadores) *Población y Desigualdad Social en México* (México: CRIM-UNAM).

Urani, André; Ajax Moreira y Luiz Daniel Wilcox 1997 *Choques, respostas de política económica e distribuição de renda no Brasil* (Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe) Serie Financiamiento del Desarrollo N° 43.

Vuskovic, Pedro 1993 *Pobreza y desigualdad en América Latina* (México: Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, Universidad Autónoma de México).

Notas

1 El ingreso per cápita controla el tamaño del hogar. Sin embargo, otro elemento importante de la dinámica poblacional que interfiere en la medida de la desigualdad es la etapa del ciclo vital en que se encuentran los hogares. Este factor es especialmente importante en estudios de tendencia cuando, como en el período estudiado, está teniendo lugar la transición demográfica. Debe notarse que dos grupos domésticos de igual tamaño pueden diferir, en el número de perceptores nada más porque uno está más avanzado en el ciclo vital que el otro. Adicionalmente, las necesidades de consumo y por lo tanto el nivel de vida que se puede alcanzar con una determinada cantidad de dinero no sólo depende del tamaño sino también del sexo y de la estructura por edades del hogar. De acuerdo con estas consideraciones podríamos refinar aún más nuestras mediciones calculando el ingreso por adulto equivalente en lugar del ingreso per cápita. No seguimos este procedimiento porque los resultados con uno u otro procedimiento no presentan diferencias significativas.

2 Los resultados de esa investigación proporcionan una visión preliminar de los grupos sociales que conforman los diferentes deciles. Un análisis más profundo sería equivalente a develar la estratificación social mexicana, tema que supera con mucho los estrechos límites del examen de la desigualdad de la distribución del ingreso. Una exploración más detallada no sólo debería incluir variables no consideradas en esta aproximación como es el caso, por ejemplo, de los niveles de instrucción, sino que además debería realizarse tomando en cuenta simultáneamente todas las variables. Sin embargo, no se siguió esta estrategia no sólo por ser un tema subsidiario al propósito central de la investigación, sino también por las restricciones del tamaño de la muestra.

3 Este argumento sería correcto si se cumpliera la condición de que el incremento en la cobertura de la encuesta de 1989 se debiera a una mayor proporción de hogares con altos ingresos que en 1984 y que la mejor representatividad diese como resultado una distribución de hogares más cargada hacia los ingresos altos o, en otros términos, que los nuevos casos tuviesen una distribución con mayor presencia de los sectores sociales hacia la punta de la pirámide. Si esta segunda condición no se cumpliera el porcentaje de los ingresos de las ENIGH con respecto a Cuentas Nacionales puede aun crecer simplemente por la inclusión de más hogares cuya distribución es la misma que en 1984 o por una distribución de los hogares adicionales corrida hacia los valores inferiores. En estos últimos casos el aumento observado no radicaría en la disminución del truncamiento. Lo que se quiere destacar es que no es lógicamente correcto sostener, a partir del acercamiento entre los ingresos de las encuestas y los de Cuentas Nacionales que las ENIGH están representando mejor la distribución de los ingresos según estratos sociales.

4 Si siguiésemos este procedimiento los valores de Gini habrían sido los siguientes para 1996:

Remuneraciones al trabajo Renta empresarial Renta de la propiedad Transferencias:

0.496 0.671 0.740 0.581

Fuentes: cálculos propios a partir de las bases de datos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP, 1977, INEGI 1984, 1989, 1992, 1994 y 1996. Por otra parte hay que hacer notar que los coeficientes de Gini de la renta empresarial que alimentan la ecuación de descomposición asumen valores muy elevados; varían entre 0.816 y 0.874 (véase cuadro 5). Ello es consecuencia, en gran medida, del alto porcentaje de hogares que tienen entradas de hasta un salario mínimo (que incluye a los hogares que no tienen ingresos por esta fuente) y de la escasa importancia de los hogares que perciben 10 o más salarios mínimo (véase Cuadro 7).

5 Si bien este tema se puede enunciar con facilidad en los hechos es extremadamente complejo, tanto así que ha sido objeto de una detallada investigación (Rubalcava R.M., 1998).

6 Considérese que en 1994 en México había alrededor de 19 millones de hogares y que según la revista Forbes 15 poseen alrededor de 25 mil quinientos millones de dólares que a una tasa de normal de interés de mercado (10 por ciento) generarían alrededor del 3 por ciento del ingreso registrado por la ENIGH de 1994. Al tomar una muestra de 15 mil el número esperado de hogares Forbes sería de 0.0118.s