

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES

SEDE ACADÉMICA DE MÉXICO



MAESTRÍA EN GOBIERNO Y ASUNTOS PÚBLICOS

IX (novena) promoción

2008 - 2010

**Programas de gobierno y desigualdad en México: un
análisis comparativo 1988-1994 vs 2000-2006, y los
determinantes de la desigualdad con un enfoque
jerárquico.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRA EN GOBIERNO Y ASUNTOS PÚBLICOS

PRESENTA

CLAUDIA SÁMANO ROBLES

DIRECTOR DE TESIS: DR. J. MARIO HERRERA RAMOS

SEMINARIO: DECISIONES DE GOBIERNO.

Línea de investigación: Decisiones y evaluación de programas de gobierno.
México D.F., Noviembre 2010.



FLACSO
MEXICO

CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	V
ÍNDICE DE GRÁFICAS	VI
RESUMEN.....	IX
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO 1. LA DESIGUALDAD COMO PROBLEMA DE GOBIERNO	8
1.1 INTRODUCCIÓN	8
1.2 LA DESIGUALDAD: ¿PROBLEMA ECONÓMICO O DE GOBIERNO?	10
1.3 ANÁLISIS DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (PND) SEXENIO: 1988 -1994.....	14
1.3.1 Estructura.....	14
1.3.2 Objetivos y estrategias.....	16
1.3.2.1 Acuerdo nacional para la recuperación económica con estabilidad de precios.....	17
1.3.2.2 Acuerdo nacional para el mejoramiento productivo del nivel de vida.....	20
1.3.2.3 Erradicación de la pobreza extrema.....	23
1.3.3 Clasificación de las políticas	24
1.3.4 Análisis de la política de ingresos y gastos (sexenio: 1988-1994).....	26
1.3.4.1 Política de Ingresos públicos	26
1.3.4.2 Política de gasto público	36
1.3.5 Clasificación y relación de las políticas con el PND	40
1.3.6 Descomposición de la desigualdad	42
1.3.6.1 Aspectos Metodológicos	43
1.3.6.2 Descripción de la Base de Datos Utilizada y Definición de Ingreso	46
1.3.6.3 Análisis de descomposición.....	49
1.3.7 Análisis integrado de la desigualdad en la distribución del ingreso.	54
1.4 ANÁLISIS PLAN NACIONAL DE DESARROLLO (PND): 2001 – 2006.....	57
1.4.1 Estructura.....	57
1.4.1.1 La política social.....	57
1.4.1.2 La política económica.....	58
1.4.1.3 La política educativa.....	58
1.4.1.4 Desarrollo Social y Humano	59
1.4.1.5 Crecimiento con calidad	61
1.4.2 Análisis de la política de ingresos y gastos.....	64
1.4.2.1 Política de Ingresos públicos	64
1.4.2.2 Política de Gasto Público.....	68
1.4.3 Clasificación y relación de las políticas con el PND	74
1.4.4 Descomposición de la desigualdad	75
1.4.5 Análisis integrado de la desigualdad en la distribución del ingreso como un problema de gobierno.	79
1.5 CONCLUSIONES	80
CAPÍTULO 2. ANÁLISIS EN LOS EXTREMOS DE LA DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS.....	82
2.1 INTRODUCCIÓN.....	82
2.2 PRINCIPALES RESULTADOS DE LA DESCOMPOSICIÓN POR FACTORES.....	82
2.3 DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO POR FUENTES EN LOS EXTREMOS DE LA DISTRIBUCIÓN	88
2.3.1 Distribución del Ingreso en el 10% de los Ingresos más altos	88
2.3.2 Distribución del ingreso en el 10% de ingresos más bajos	93
2.4 CONCLUSIONES	95

CAPITULO 3. ANÁLISIS DE LOS DETERMINANTES DE LA DESIGUALDAD SALARIAL ENTRE GRUPOS JERÁRQUICOS Y NO JERÁRQUICOS.....	97
3.1 INTRODUCCIÓN.....	97
3.2 ENFOQUES PARA EL ANÁLISIS DE LA DESIGUALDAD SALARIAL	99
3.2.1 Hipótesis de Capital Humano	99
3.2.2 El enfoque de la oferta y la demanda.....	101
3.2.3 Sesgo por cambio tecnológico (SBTC Skill Bias Technological Change)	102
3.3 EL “ROMPECABEZAS” DE LA DESIGUALDAD SALARIAL Y LA POLARIZACIÓN LABORAL	102
3.4 JERARQUÍAS VS SUPERESTRELLAS	104
3.5 MERCADO LABORAL INTERNO Y JERARQUÍAS.....	107
3.6 METODOLOGÍA: REGRESIÓN CUANTÍLICA	109
3.7 DATOS Y VARIABLES	110
3.8 ANÁLISIS DE LOS SALARIOS	112
3.9 APLICACIÓN Y RESULTADOS DE LA REGRESIÓN CUANTÍLICA.....	120
3.9.1 Resultados Regresión Cuantílica: 1995	122
3.9.2 Resultados Regresión Cuantílica: 2000	124
3.9.3 Resultados Regresión Cuantílica: 2003	125
3.10 METODOLOGÍA DE DESCOMPOSICIÓN CUANTÍLICA	129
3.11 RESULTADOS DE LA DESCOMPOSICIÓN CUANTÍLICA	135
3.11.1 Resultados Estimación de Descomposición Cuantílica: 1995.....	137
3.11.2 Resultados Estimación de Descomposición Cuantílica: 2000	140
3.11.3 Resultados Estimación de Descomposición Cuantílica: 2003	142
CAPITULO 4. CONCLUSIONES E IMPLICACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA.....	145
4.1 CONCLUSIONES.....	145
4.2 IMPLICACIONES Y RECOMENDACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA	149
BIBLIOGRAFÍA.....	153

Índice de Tablas

<i>Tabla 1.1 Clasificación de las Políticas Distributivas (1988 - 1994)</i>	19
<i>Tabla 1.2 Clasificación de las políticas según sus efectos directos o indirectos en la distribución (1988-1994)</i>	24
<i>Tabla 1.3 Líneas de Política con efectos directos en la recuperación económica con estabilidad de precios (1988-1994)</i>	25
<i>Tabla 1.4 Contribuyentes activos (miles) 1990-1995</i>	26
<i>Tabla 1.5 Clasificación de las Políticas Distributivas y sus porcentajes respecto al gasto 1989-1994</i>	41
<i>Tabla 1.6 Resultados de la descomposición de la desigualdad por fuente de ingreso: 1989, 1992 y 1994</i>	49
<i>Tabla 1.7 Resultados de la descomposición de la desigualdad en los Ingresos laborales: 1989, 1992 y 1994</i>	51
<i>Tabla 1.8 Resultados de la descomposición de la desigualdad en los Ingresos por Negocios propios: 1989, 1992 y 1994</i>	52
<i>Tabla 1.9 Resumen de los resultados del análisis de descomposición, según el tipo de contribución: 1989, 1992 y 1994</i>	53
<i>Tabla 1.10 Resultados de la descomposición de la desigualdad por fuente de ingreso: 2002, 2004, 2005 y 2006</i>	75
<i>Tabla 1.11 Descomposición de la Desigualdad en el Ingreso Laboral (2002, 2004, 2005 y 2006)</i>	77
<i>Tabla 1.12 Descomposición de la desigualdad en los Ingresos por Negocios Propios (2002, 2004, 2005 y 2006)</i>	78
<i>Tabla 2.1 Distribución del Ingreso corriente monetario por hogares (1989, 1992 y 1994)</i>	83
<i>Tabla 2.2 Distribución del ingreso monetario por hogares: 2002, 2004 y 2005</i>	84
<i>Tabla 2.3 Distribución del ingreso monetario por hogares: 1996, 1998 y 2000</i>	85
<i>Tablas 3.1 Resultados de las Estimaciones por Regresión Cuantílica</i>	121
<i>Tabla 3.2 Resultados de las estimaciones de descomposición salarial por deciles de ingreso: 1995</i>	138
<i>Tabla 3.3 Resultados de las estimaciones de descomposición salarial por deciles de ingreso: 2000</i>	140
<i>Tabla 3.4 Resultados de las estimaciones de descomposición salarial por deciles de ingreso: 2003</i>	142

Índice de Gráficas

<i>Diagrama 1.1 Estructura del Plan Nacional de Desarrollo: 1988-1994</i>	15
<i>Gráfica 1.1 Total de Contribuyentes Activos (1990-1995) tasa de crecimiento</i>	27
<i>Gráfica 1.2 Composición de los contribuyentes activos 1990-1995 participación porcentual (%)</i>	27
<i>Gráfica 1.3 Ingresos Tributarios</i>	28
<i>1990-1995</i>	28
<i>(tasa de crecimiento)</i>	28
<i>Gráfica 1.4 Ingresos Tributarios del Gobierno Federal 1990-1995 (participación porcentual)</i>	29
<i>Gráfica 1.5 Recaudación del Impuesto sobre la Renta según concepto (porcentaje de participación) 1989-1994</i>	29
<i>Gráfica 1.6 Ingresos de organismos y empresas de control presupuestas directo (tasa de crecimiento) 1988-1993</i>	31
<i>Gráfica 1.7 Ingresos de organismos y empresas de control presupuestal directo por fuentes de ingreso (porcentajes) 1987-1993</i>	32
<i>Gráfica 1.8 Ingresos totales del sector público federal 1988-1993(tasa de crecimiento)</i>	33
<i>Gráfica 1.9 Ingresos totales del sector público federal: 1988-1993(%)</i>	33
<i>Gráfica 1.10 Gasto Programable del Gobierno Federal (tasa de crecimiento) 1988 – 1995: Total Educación pública y Previsiones y aportaciones para los sistemas de educación básica, normal tecnológica y de adultos</i>	36
<i>Gráfica 1.11 Gasto programable del sector público en clasificación administrativa (porcentaje de participación) 1988-1995</i>	37
<i>Gráfica 1.12 Gasto neto devengado del sector público presupuestario (porcentaje del PIB) 1988-1994</i>	38
<i>Gráfica 1.13 Balance presupuestario del sector público 1988-1994</i>	39
<i>Gráfica 1.14 Tributarios: 2000-2007 (tasa de crecimiento)</i>	64
<i>Gráfica 1.15 Ingresos Tributarios del Gobierno Federal: 2000-2007 (participación porcentual)</i>	65
<i>Gráfica 1.16 Ingreso Tributarios del Gobierno Federal: 2000-2007 (Porcentaje del PIB)</i>	66
<i>Gráfica 1.17 Contribuyentes activos: 2000-2005 (tasa de crecimiento)</i>	66
<i>Gráfica 1.18 Composición de los contribuyentes activos: 2000-2005 (participación porcentual)</i>	67
<i>Gráfica 1.19 Gasto programable del Gobierno Federal: 2001-2007 (tasa de crecimiento)</i>	68
<i>Gráfica 1.20 Gasto programable en clasificación administrativa: 2001-2007 (porcentajes de participación)</i>	69
<i>Gráficas 1.21 Gasto en aportaciones a entidades federativas y municipios; seguridad social y educación. (2001-2007) tasa de crecimiento</i>	70
<i>Gráfica 1.22 Componentes del gasto programable ejercido en las aportaciones federales para entidades federativas y municipios: 2001-2006 (porcentajes)</i>	71
<i>Gráfica 1.23 Gasto neto devengado del sector público presupuestario: 2001-2007 (tasa de crecimiento)</i>	72
<i>(tasa de crecimiento)</i>	72
<i>Gráfica 1.24 Gasto neto devengado del sector público presupuestario: 2001-2007 (Porcentaje del PIB)</i>	72
<i>(Porcentaje del PIB)</i>	72
<i>Gráfica 1.25 Balance presupuestario del sector público: 2001-2007 (porcentajes respecto al PIB)</i>	73
<i>Gráfica 2.1 Desigualdad en el Ingreso Corriente Monetario (coeficiente de Gini): 1989-2008</i>	86
<i>Gráfica 2.2 Ingreso Corriente Monetario según componentes 1989 – 2008</i>	87
<i>Gráfica 2.3 Distribución del Ingreso Corriente Monetario en el 10% de ingresos más alto (1989-2008)</i>	89
<i>Gráfica 2.4 Ingreso laboral y por negocios propios como proporción del ingreso corriente monetario total en el 10% más alto (1989-2008)</i>	90
<i>Gráfica 2.5 Coeficiente de variación del Ingreso Laboral y de los Ingresos por Negocios propios en el 10% más alto de la distribución</i>	91
<i>Gráfica 2.6 Ingreso Corriente Monetario Total Coeficiente de variación de la distribución, del 10% más alto y los ingresos por negocios propios (1989 - 2008)</i>	92

<i>Gráfica 2.7 Ingreso Corriente Monetario Total coeficiente de variación de la distribución total, en el 10% más alto y los ingresos laborales (1989-2008)</i>	92
<i>Gráfica 2.8 Desigualdad en la Distribución de los Ingresos Laborales Total vs 10% más alto:1989-2008 (coeficiente de variación)</i>	93
<i>Gráfica 2.9 Distribución del Ingreso por deciles en el 10% más bajo (1989-2008)</i>	94
<i>Gráfica 3.1 Diferencial logarítmico del salario real entre calificados y no calificados (1995, 2000 y 2003)</i>	112
<i>Gráfica 3.2 Proporción de trabajadores calificados respecto a los no calificados (1995, 2000 y 2003)</i>	113
<i>Gráfica 3.3 Diferencial logarítmico del salario real entre vinculados y no vinculados a las nuevas tecnologías (1995, 2000 y 2003)</i>	114
<i>Gráfica 3.4 Proporción de trabajadores vinculados con las nuevas tecnologías respecto a los no vinculados</i>	115
<i>Gráfica 3.5 Diferencial logarítmico del salario real entre jerarquías y no jerarquías: 1995, 2000 y 2003.</i>	116
<i>Gráfica 3.6 Proporción de trabajadores jerárquicos respecto a los no jerárquicos: 1995, 2000 y 2003</i>	116
<i>Gráficas 3.7 Logaritmo del salario real por hora: Jerárquicas vs No Jerárquicas (1993, 2000 y 2005)</i>	118
<i>Gráficas 3.8 Rendimientos de las Características Observables por Deciles de Ingresos: 1995</i>	123
<i>Gráficas 3.9 Rendimientos de las Características Observables por Deciles de Ingresos: 2000</i>	124
<i>Gráficas 3.10 Rendimientos de las Características Observables por Deciles de Ingresos: 2003</i>	126
<i>Gráficos 3.11 Resultados de las estimaciones de descomposición cuantílica: 1995, 2000 y 2003</i>	136

Resumen

El problema de la desigualdad en la distribución del ingreso ha sido ampliamente analizado en términos económicos. Sin embargo se ha dejado de lado el análisis que hace el gobierno de este problema. En esta tesis se argumenta que a pesar de los estudios sobre la desigualdad, finalmente quienes toman las decisiones y ejecutan las acciones, son las personas que sexenio a sexenio ocupan el gobierno e interpretan los problemas que por mandato constitucional deben solucionar. Esta interpretación genera políticas cuyo sustento no necesariamente tiene que ver con un enfoque de bienestar social. Motivado por la inexistencia del vínculo entre el análisis económico y de gobierno sobre la desigualdad, se desarrolla un análisis detallado sobre los determinantes de la desigualdad salarial a lo largo de la distribución, como una de las principales fuentes de ingreso que disminuye la desigualdad entre trabajadores jerárquicos y no jerárquicos, con el objetivo de generar propuestas de política pública sustentadas en el análisis económico, y que permitan evaluar las acciones del gobierno.

Palabras clave: desigualdad en el ingreso, descomposición de la desigualdad por fuentes, distribución del ingreso, gobierno, políticas públicas, problema de gobierno, desigualdad salarial, jerarquías, descomposición cuantílica.

Abstract:

The problem of inequality in income distribution has been widely discussed in economic terms. However, it has neglected the analysis made by the government of this problem. This thesis argues that although studies of inequality, who ultimately make decisions and execute actions, are the people who take six years to six years the government and interprets their constitutional obligations. This interpretation generates policies whose livelihood does not have to do with social welfare approach. Motivated by the absence of the relationship between economic analysis and government on inequality, we develop a detailed analysis of the determinants of wage inequality over the distribution as one of the main sources of income that reduces inequality between herarchies and non-herarchies workers, in order to generate policy proposals based on economic analysis and to assess the government's actions.

Keywords: income inequality, inequality decomposition by factor components, income distribution, government, public policy, government problem, wage inequality, hierarchies, quantile decomposition.

Resumen

La interpretación a la que están sujetos los problemas de gobierno no necesariamente converge al análisis económico de los mismos. Sexenio a sexenio, los actores políticos que conforman el gobierno definen los problemas que se deben resolver y como atenderlos. La forma en la que establecen la definición de dichos problemas puede estar o no sustentada en un análisis económico. El problema de la desigualdad en la distribución del ingreso, por si mismo encierra una gran variedad de definiciones, sin embargo es necesario sustentar el análisis cuando estamos hablando de problemas de gobierno como en este caso. La importancia de este sustento radica en que permite dar seguimiento y por tanto evaluar las acciones del gobierno en torno a los problemas que afectan el bienestar y de los cuales está encargado de atender por mandato constitucional. Sin duda alguna esta evaluación tiene implícito un criterio específico de bienestar, sin embargo permite evaluar las acciones de gobierno, tanto en términos del proceso de las políticas como de sus resultados.

La desigualdad en la distribución del ingreso como problema de gobierno y problema económico, están estrechamente vinculados entre sí, a pesar de las divergencias en las definiciones. El análisis económico de cada uno de los determinantes de la desigualdad a lo largo de su distribución, proporciona elementos para el diseño de políticas bien enfocadas, sustentadas y susceptibles de ser evaluadas. Este es el caso de la desigualdad salarial como una de las principales fuentes y componentes del ingreso así como su distribución entre los hogares.

El problema de la desigualdad en la distribución del ingreso en México ha sido estudiado ampliamente como problema económico. Durante los últimos años, ha tomado relevancia debido a su persistencia y comportamiento durante largos periodos de tiempo en los que se hubieran esperado cambios importantes debido a reformas políticas, aperturas comerciales y el continuo cambio tecnológico. Sin embargo, se ha dejado de lado el análisis de la desigualdad en la distribución del ingreso como problema de gobierno. Es decir, el análisis de cómo el Gobierno define el problema de la desigualdad y en función de ello propone soluciones y si dichas acciones son las adecuadas asumiendo un criterio específico de bienestar social previamente definido por el propio Gobierno.

El planteamiento de esta divergencia sobre la desigualdad en la distribución del ingreso como problema económico y de gobierno se desarrolla en el Capítulo 1 de esta tesis. Para lo cual se seleccionaron dos sexenio: 1989 - 1994 y 2001 - 2006, en los cuales se analizaron las propuestas de política establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo, el ejercicio del gasto y los ingresos de gobierno enfocados a la disminución de la desigualdad en la distribución del ingreso. Lo anterior, se comparó con un análisis de descomposición empleando la metodología de Shorrocks (1982) y Székely (1998). Los resultados de este análisis nos llevaron a concluir que no es posible vincular directamente el análisis económico de la desigualdad y el análisis de gobierno, a pesar de que la metodología de descomposición empleada genera resultados independientes del índice de desigualdad que se elija, es decir, independientemente del criterio de bienestar que se hubiera seleccionado. En algunos casos el vínculo es contradictorio, por ejemplo, durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari la política de ingresos parece castigar a la única fuente de igualdad más importante de la distribución del ingreso, como son los ingresos laborales. En cuanto al sexenio de Vicente Fox Quezada parece que se busca beneficiar a la fuente de desigualdad más importante, los ingresos por negocios propios.

En el Capítulo 2 se profundiza en el análisis de la desigualdad como problema de gobierno que requiere un sustento económico para el diseño adecuado de políticas. En este capítulo se buscó destacar la importancia de separar el análisis por grupos de ingresos, ya que difieren en su comportamiento, características y componentes, respecto al análisis agregado de la desigualdad en la distribución del ingreso, cuyas características no permiten ver si los determinantes de la desigualdad son los mismos o difieren según el nivel de ingreso de los hogares o bien la fuente de ingresos que se esté analizando, sobre todo cuando el objetivo final es diseñar propuestas de política pública con un criterio de bienestar social implícito. Para ello se realizó un análisis descriptivo por deciles de ingreso, enfocado a los dos extremos de la distribución de salarios. De este análisis se concluyó que es necesario desglosar la desigualdad salarial por deciles y fuentes de ingreso, ya que sus determinantes y comportamiento varían entre si y a lo largo de la distribución, lo que podría llevar a conclusiones erróneas y diseños de política mal enfocados si se sustentan en un análisis agregado.

El Capítulo 3, motivado por las conclusiones del capítulo anterior y la revisión de la literatura sobre desigualdad salarial y las distintas teorías que han buscado explicarla, se desarrolla un análisis de descomposición de la desigualdad salarial utilizando una variante del enfoque de jerarquías y superestrellas de Atkinson (2007), el cual permite analizar los determinantes de las brechas salariales en distintos puntos de la distribución, sin caer en contradicciones, comparado con otros enfoques como la hipótesis del Sesgo por Cambio Tecnológico o SBTC por sus siglas en inglés. El comportamiento de los salarios en el caso de México se ha caracterizado por: ser la fuente más importante del ingreso, ser la única fuente de igualdad, su comportamiento ha sido estable a lo largo del tiempo y se encuentra concentrado en los grupos de ingresos más altos. Estas características hacen que la desigualdad salarial en México sea candidata para poner a prueba una variante de la hipótesis de jerarquías y superestrellas, con el objetivo de hacer propuestas de política enfocadas a su disminución y sustentadas en un criterio de bienestar social, de tal forma que sea posible dar seguimiento a su aplicación y evaluar el procedimiento de la política que el gobierno busca implementar, considerando a su vez la teoría de mercados internos para sustentar el comportamiento y división de los salarios entre jerarquías y no jerarquías. Para este análisis se utilizó la técnica de descomposición cuantílica propuesta por Machado and Mata (2005) y Melly (2005). Los hallazgos más relevantes fueron: Las brechas salariales entre los grupos no jerárquicos y jerárquicos son mayores en los deciles de ingreso bajos que en los altos. Las diferencias en los deciles de ingresos bajos e intermedios se explican principalmente por las diferencias en los rendimientos de las características observables como educación, el vínculo con las nuevas tecnologías y los años de experiencia laboral. Mientras que las brechas en los deciles altos se explican por los diferenciales en la distribución de las características observables. En términos de la teoría de Atkinson (2007), se observa un pago acentuado a las jerarquías en la parte más baja e intermedia de la distribución y que genera desigualdad salarial. Sin embargo, si consideramos la propuesta de Acemoglu and Autor (2010) sobre la “rutinización” de las ocupaciones para explicar la polarización del mercado laboral, es posible que esta hipótesis explique el comportamiento de las diferencias salariales y sus determinantes, de tal forma que la disminución de las brechas en los deciles altos y el mayor peso de la distribución de las características está estrechamente vinculado con cierto tipo de tareas que denominan los autores como

abstractas, mientras que en los deciles intermedios y bajos se caractericen por tareas manuales o rutinarias. Lo cual hace sentido con la teoría de los mercados internos, en la que las jerarquías tienen salarios asociados principalmente a los requisitos del puesto más que a las características de los trabajadores. Lo cual no se cumple en los deciles más altos de la distribución, donde el peso de las características, posiblemente muy específicas y abstractas sean las que generan mayores rendimientos y cierran la brecha salarial.

Finalmente, en el Capítulo 4 se desglosan las conclusiones e implicaciones de política pública derivadas del análisis realizado en los tres capítulos anteriores. Entre las conclusiones principales, destaca la ausencia del vínculo entre el análisis económico y de gobierno sobre la desigualdad en la distribución del ingreso en los dos sexenios estudiados, resaltando sobre todo las distintas interpretaciones del problema de un sexenio a otro y la incongruencia del proceso de la política adoptado para resolver el problema, según los criterios y propuestas de políticas definidos previamente. No existe un criterio económico detrás del diagnóstico e interpretación de la desigualdad, a pesar de ser considerado problema de gobierno que afecta el desarrollo del país por mandato constitucional, por lo que en términos de la propuesta de Besley (2006) se observó una falla de gobierno de tipo distributiva y en términos de la evaluación del gobierno se puede decir que los dos gobiernos analizados fueron malos gobiernos por el papel desempeñado respecto al problema de la desigualdad en la distribución del ingreso.

Las propuestas de política que se desarrollan en el Capítulo 4 plantean el desarrollo y aplicación real de una política enfocada a disminuir la desigualdad, como lo establece la Constitución, pero basada en criterios económicos que permitan la evaluación de las acciones de gobierno. Esta política debe incluir: una política laboral, tributaria y educativa. Para ello es necesario incorporar y desarrollar un modelo completo que considere aspectos políticos a nivel de agencia como lo propone Besley (2006), de tal forma que se disminuya la posibilidad de la libre interpretación a la que está sujeto el problema de la desigualdad.

Consideramos que el análisis económico de la desigualdad en la distribución del ingreso es vital para el diseño de políticas y al mismo tiempo, es inevitable desligarlo de los intereses políticos e individuales que dan origen a esta diversidad de interpretaciones, por ello se deben generar mecanismos que los restrinjan. Los resultados del análisis de los

determinantes de la desigualdad salarial, como uno de los componentes más importantes de la desigualdad en el ingreso sugieren que es necesario separarlos según las fuentes del ingreso, así como también entre los distintos niveles de ingreso. El análisis desagregado de la desigualdad salarial proporciona información precisa y detallada del comportamiento de cada uno de los componentes, que a partir de un enfoque agregado no sería posible observar. Este detalle es necesario para el diseño preciso y focalizado de las políticas públicas destinadas a disminuir la desigualdad y mejorar el desarrollo del país como se establece en la Constitución y que adicionalmente permiten evaluar las acciones del gobierno.

Introducción

El objetivo de esta tesis es resaltar la importancia del análisis económico como sustento para el diseño de políticas públicas y como una forma de evaluar las acciones del gobierno en torno a los problemas que afectan el desarrollo del país y sobre los cuales está obligado a buscar soluciones. Asimismo, se busca hacer propuestas de política pública, basadas en el análisis económico de los determinantes de la desigualdad salarial, a lo largo de la distribución como una de las fuentes más importantes de ingreso e igualdad de los hogares. Este análisis busca eliminar el sesgo de las interpretaciones a las que está sujeto el mandato Constitucional que garantiza la justa distribución del ingreso y la riqueza.

La intervención Gubernamental en los problemas que afectan el desarrollo del país es parte sus obligaciones plasmadas en la Constitución y no solo por fallas en la eficiencia de los mercados o la preocupación de la población por la equidad. Sin embargo, los economistas han dejado de lado el análisis de las acciones de gobierno y las consecuencias que en términos del proceso de las políticas públicas puede tener la interpretación del mandato Constitucional. Es decir, se han centrado en analizar los impactos de las políticas en el crecimiento económico, o el efecto final sobre ciertos grupos de población, sin considerar el paso previo: la interpretación de la ley, en la que se definen los problemas de Gobierno, por parte de sus integrantes cada sexenio; cuyo sustento no necesariamente está ligado a un criterio de bienestar económico. Incluso, puede ser considerado o no un problema y definirlo según los intereses de algún grupo en particular.

Existen en la literatura posiciones encontradas sobre el hecho de que la desigualdad sea considerada o no problema y si se debe solucionar. Milanovic (2003) centra su análisis en la justificación de la desigualdad y la pobreza como problemas y su estrecha relación. La base de su argumento descansa en el hecho de que todos los individuos estamos continuamente comparándonos con personas similares a nosotras y en función de ello evaluamos nuestra posición en la sociedad emitiendo juicios sobre nuestro bienestar.

La presencia de diferencias en la comparación de grupos similares da origen a los conceptos de desigualdad y justicia social. Es decir, si mi similar recibe un ingreso superior

al mío, mi bienestar se ve disminuido al hacer la comparación y se puede decir que además de existir diferencias hay desigualdad; ya que si somos similares al menos deberíamos estar en las mismas condiciones de ingreso.

En cuanto a la pobreza como problema que va de la mano con la desigualdad, Milanovic (2003) establece que si reconocemos la existencia de personas en pobreza, implícitamente se está realizando una comparación con respecto al ingreso o características de otros grupos similares. Es decir, implica el reconocimiento de la desigualdad y la pobreza como problemas.

Esta es la crítica más fuerte al trabajo de Feldstein (1998), quien afirma que la desigualdad no es un problema, más no así la pobreza. Feldstein (1998) argumenta, que el verdadero problema es la pobreza y no la desigualdad, ya que, desde su punto de vista no hay problema con que el ingreso de cierto grupo de personas se incremente, a pesar de que estas posean altos ingresos de inicio, mientras que el de otras no se vea afectado, incluso a pesar de que las medidas de desigualdad se incrementen. El incremento en el ingreso de las personas que ya de inicio poseen altos ingresos, es considerado por Feldstein (1998) como algo bueno y no un problema, pero no por el hecho de que la desigualdad pueda incrementar la productividad y el esfuerzo de los individuos en desventaja; sino por los aspectos relacionados con la caridad y “alta cultura” que los individuos con ingresos altos pueden proporcionar a los de menores ingresos. En cuanto al verdadero problema, que según el autor, es la pobreza se refiere a ella como a las personas que se encuentran en la parte baja de la distribución.

Los argumentos que rechazan a la desigualdad como problema pierden su fortaleza si dejamos de lado el criterio basado en la eficiencia de Pareto, y ampliamos nuestra visión tratando de encontrar el origen del problema. La eficiencia o ineficiencia de la desigualdad, deja de lado las posibles comparaciones y percepciones que cada individuo o grupos de individuos realizan continuamente y los juicios de valor que emiten en función de ello. La eficiencia de Pareto no toma en cuenta la equidad, por lo que no es suficiente para poder afirmar que la desigualdad no es problema y mucho menos que este desligada del problema de la pobreza. Las implicaciones de este debate resaltan la importancia de esta investigación, ya que dan muestra de la diversidad de interpretaciones alrededor de un

mismo concepto y la ausencia de teorías concluyentes sobre la desigualdad, por lo que tiene sentido seguir investigando sobre sus posibles determinantes para el diseño de políticas públicas que busquen disminuirla.

Los argumentos que rechazan considerar la desigualdad como problema, se han debilitado en los últimos años, y como muestra de ello, está el más reciente *Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latine y el Caribe (IRDHALC)*, 2010 del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, cuyo tema central es el problema de la transmisión intergeneracional de la desigualdad. El IRDHALC reconoce la importancia de la desigualdad como un problema que se caracteriza por ser persistente, reproducirse en escenarios de baja movilidad social y su nivel es considerablemente alto. Estas características, se señalan como constantes a lo largo de periodos de tiempo, durante los cuales han existido cambios de régimen político, así como diversas políticas públicas. Según lo señalado por el informe, la desigualdad ha sido inmune a las reformas, las políticas públicas y los cambios de régimen en la región.

Esta aparente inmunidad la atribuyen entre otros factores a aspectos políticos, que más allá de disminuir la desigualdad, la perpetúan. Los denominan factores sistémicos: la baja calidad de la representación política, la debilidad de las instituciones, el acceso diferenciado a la influencia sobre el diseño y la aplicación de políticas específicas, los problemas clásicos de la acción colectiva y las fallas institucionales que derivan en corrupción y captura del Estado. Dentro de los factores sistémicos, cabe señalar que el ejemplo más representativo señalado en el informe, es el caso de México y la educación. Donde se resalta el problema de la captura del estado por parte del Sindicato de Trabajadores de la Educación (SNTE), que se caracteriza por no representar los intereses de la mayoría de los ciudadanos y más bien responde a intereses sectoriales, lo que genera el grave problema de la baja calidad en la educación, a pesar de ser uno de los principales factores para romper con el ciclo de reproducción de la desigualdad, según este informe.

Son de destacarse las características y el enfoque del IRDHALC, ya que plantea de alguna manera la ausencia de políticas enfocadas a la disminución de la desigualdad en sus distintas dimensiones, así como el papel de la negociación política y los distintos actores,

en la toma de decisiones. Aclarando también, la diferencia con el problema de la pobreza sobre el cual existen diversas y exitosas políticas en América Latina, pero que han dejado de lado el vínculo con la desigualdad. Sin embargo, la presencia de intereses propios que no representan a la mayoría de los ciudadanos como la causa de la baja calidad en las políticas públicas no es convincente. Todos, de alguna forma buscamos nuestro propio bienestar e intereses propios, incluyendo a quienes buscan hacer el bien a los individuos, ya que les genera satisfacción y forma parte de sus intereses individuales. Es difícil separar al individuo de sus propios intereses y entonces que este pueda generar políticas que busquen el “interés común”. Lo que sí es posible analizar, son las definiciones que los individuos dan a sus obligaciones como parte del Gobierno, guiadas o no por intereses individuales, pero finalmente interpretaciones alrededor de un mismo concepto, y que influyen en el diseño de las políticas que más allá de captura al Estado derivan en fallas por parte de propio Estado en atender sus responsabilidades establecidas por mandato Constitucional.

Esta tesis contribuye al debate sobre el papel del gobierno en las políticas dirigidas a disminuir la desigualdad como problema económico y de gobierno. Con los datos de la Encuesta de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) para los periodos 1989-1994 y 2002-2006, e información del Gobierno correspondiente a los mismos periodos proveniente de: El Plan Nacional de Desarrollo y los datos de ingresos y gastos del sector público. Se realizó el análisis de la desigualdad en la distribución del ingreso como problema económico y de gobierno. Posteriormente, con la información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) para los años: 1995, 2000 y 2003 se analizaron los determinantes de la desigualdad salarial a lo largo de la distribución.

Esta tesis inicia con el análisis del vínculo entre la definición, las acciones del gobierno y el cálculo de los determinantes de la desigualdad en la distribución del ingreso. Utilizando una técnica de descomposición por factores, que se caracteriza por arrojar resultados independientes del índice que se utilice para descomponer, aplicado a los dos sexenios en estudio, se encontró que: No es posible establecer vínculo alguno entre las propuestas de política, el ejercicio de gasto y los componentes de la desigualdad salarial sujetos a la política económica definida por el gobierno en materia de desigualdad en el ingreso y su

distribución. Durante el sexenio 1988-1994, la política de ingresos pareciera castigar a la única fuente de igualdad en la distribución del ingreso: los ingresos laborales. Mientras que en el sexenio 2001-2006, la política enfocada a disminuir la desigualdad en la distribución del ingreso buscó apoyar a las personas con negocios propios, cuando esta fuente es la que aportó más al incremento de la desigualdad.

Como se mencionó anteriormente, nos centraremos en analizar la relevancia de la relación entre el análisis desde el gobierno y el económico, de la desigualdad, donde este último es esencial para la definición y diseño de políticas que buscan su disminución, sustentadas en un criterio de bienestar social. Por lo que el Capítulo 2 parte del análisis en los dos extremos de la distribución motivado por los resultados del Capítulo 1 con datos de la ENIGH, considerando el periodo 1989-2008. Este análisis busca resaltar la importancia del análisis de cada una de las fuentes de ingreso de forma separada y al interior de cada una, entre los hogares con ingresos bajos y los de ingresos altos. Los resultados mostraron que la distribución del ingreso entre los grupos de ingresos altos y bajos, varían entre si y por tanto requieren de un análisis por separado por deciles y por fuente de ingreso, sobre todo si lo que buscamos es haber propuestas de política pública focalizadas y sustentadas en una análisis económico.

En el Capítulo 3, el análisis se concentra en la desigualdad salarial cuyo objetivo es: Medir el tamaño de las diferencias salariales entre los grupos jerárquicos y no jerárquicos en distintos niveles de ingreso. Asimismo, determinar si las características relacionadas con las nuevas tecnologías, la educación o la experiencia laboral tienen un peso diferenciado según el nivel de ingreso. Esta información permitirá delinear propuestas de política pública que busquen disminuir la desigualdad salarial como parte de una política agregada de disminución de la desigualdad en la distribución del ingreso. Para este análisis se realizó una adaptación de la teoría de Atkinson (2007) y el empleo una la técnica de descomposición cuantílica para su medición. Esta técnica de descomposición, motivada por la necesidad de desagregar en la medida de lo posible el problema de la desigualdad salarial y de esta manera obtener información precisa y focalizada para distintos niveles de ingreso, sin problemas de homocedasticidad, como otras técnicas usualmente utilizadas. En cuanto a la aplicación adaptada de la teoría de superestrellas y jerarquías de Atkinson (2007); se

debe a que es el enfoque que mejor describe el comportamiento de los salarios en distintos niveles de la distribución, sin caer en contradicciones como las teorías tradicionales basadas en el producto marginal del trabajo. La adaptación hecha se debe a que en el caso de México no es posible dividir las ocupaciones de esta forma, sobre todo las “superestrellas”. Asimismo, se considero la teoría de los mercados laborales internos (Milgrom and Roberts, 1992:360) para definir y describir a las jerarquías y su composición, y así poder diferenciarlas de los grupos no jerárquicos. Los resultados de las regresiones cuantílicas bajo estos enfoques adaptado y denominado de jerárquicas y no jerárquicas mostraron que el pago por salarios es acentuado para las jerarquías en detrimento de los grupos no jerárquicos en los deciles de ingreso bajos e intermedios. Dicho diferencial, se explica principalmente por los rendimientos en las características observables como: educación, experiencia y el vínculo con las nuevas tecnologías. El segundo componente que explica dicha brecha son las diferencias en la distribución de las características no observables en los deciles de ingresos altos.

Finalmente, en el cuarto capítulo se desarrollan las conclusiones y las propuestas de política pública de esta investigación, las cuales giran en torno a la ausencia de políticas integrales enfocadas a disminuir la desigualdad en la distribución del ingreso como problema económico y de gobierno.



FLACSO
MEXICO

CAPÍTULO 1. La desigualdad como problema de gobierno

1.1 Introducción

El problema de la desigualdad en la distribución de ingreso ha sido ampliamente estudiado durante los últimos años como problema económico que afecta el crecimiento del país. El interés al respecto se ha incrementado a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de Norte América (TLCAN) a mediados de los noventa, por sus efectos en la distribución del ingreso. Székely (1995) concluye que el incremento en la desigualdad se explica por la reducción en la intervención por parte del Gobierno en las políticas redistributivas. De Hoyos (2007), por otro lado, argumenta que la forma en la que los hogares se adaptan a las nuevas condiciones económicas es lo que determina en mayor medida el impacto final de los cambios macroeconómicos, y encuentra que los cambios en el bienestar no son considerables y que el único efecto de largo plazo fue el incremento en la participación laboral femenina, el cual es según De Hoyos (2007) uno de los logros más importantes del TLCAN.

Dada esta preocupación y los hallazgos en los estudios previos, resalta el hecho de que se ha dejado de lado el papel de Gobierno y la forma en la que definen los problemas como la desigualdad en la distribución del ingreso. Se argumenta en este Capítulo que la forma en la que el Gobierno concibe el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso no está sustentada necesariamente en un análisis económico de bienestar, lo que influye en el proceso de las políticas públicas y por tanto en los resultados finales de las mismas. Por medio de la aplicación de la técnica de descomposición por factores y el análisis de los documentos de gobierno en los que se define las políticas, en este capítulo se analiza la forma en la que es concebido el problema de la desigualdad desde el gobierno, contrastándolo con la medición de la misma según sus distintas fuentes. Este análisis nos permitirá resolver la siguiente pregunta: ¿Cómo concibe el gobierno, que surge de dos partidos políticos distintos el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso, como problema de gobierno?

El objetivo de este Capítulo es resaltar la importancia de la desigualdad en la distribución del ingreso como problema de gobierno e identificar la forma en la que se concibe entre dos

sexenios, contrastándolo con un análisis económico del mismo. Para llevar a cabo este objetivo analizamos y comparamos dos Gobiernos que surgen de partidos políticos distintos, el primero correspondiente al sexenio de 1988 a 1992 y el segundo de 2001 a 2006. Lo anterior, combinado con un análisis de descomposición que identifica las principales variables que influyen en la desigualdad y que están asociadas con la política económica. Esta forma de análisis permite mostrar la relación entre las decisiones de gobierno enfocadas a la desigualdad y las variables macroeconómicas sujetas a la política económica.

Los resultados muestran que las políticas y reformas establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo, el ejercicio de gasto y los ingresos del Gobierno no están relacionados con las variables relevantes del análisis de la desigualdad en la distribución del ingreso, a pesar de ser parte de una de las obligaciones del Estado definidas en la Constitución de los Estados Unidos Mexicanos. La interpretación del problema de la desigualdad es distinta de un sexenio a otro. Mientras que durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari se propuso una política tributaria, en el sexenio de Vicente Fox Quezada, se buscó disminuir la desigualdad con apoyo a la creación de negocios propios. Sumado a lo anterior, la tendencia de la desigualdad durante este último sexenio de análisis fue decreciente con respecto al sexenio de 1988-1994. Estas “inconsistencias” ponen en evidencia un problema que se ha dejado de lado y que influye en el diseño y ejecución de las políticas públicas, la definición e interpretación que cada partido gobernante establece en torno al problema de la desigualdad en la distribución del ingreso y la disociación respecto a al análisis económico y el comportamiento de la desigualdad.

Este capítulo consta de cuatro apartados principales. En la sección 1.2 se describe el enfoque a partir del cual se lleva a cabo el análisis de la desigualdad en la distribución del ingreso como problema de gobierno. El análisis detallado del sexenio 1988 a 1994 se presenta en la sección 1.3. Finalmente la sección 1.5 contiene el análisis del sexenio 2001-2006.

1.2 La desigualdad: ¿problema económico o de gobierno?

El análisis de la desigualdad se puede dividir en dos perspectivas. Por un lado el enfoque del bienestar social, que se caracteriza por ser puramente económico y de mercado; y por otro, el enfoque de la elección pública, que involucra tanto al mercado y el análisis económico del mismo, junto con la política y las instituciones de gobierno (Riker, 1988).

El enfoque del bienestar social consiste en la agregación de preferencias por parte del gobierno, a partir de la cual se genera una función de bienestar social. Esta función refleja ordenamientos y preferencias de toda la sociedad en su conjunto. Por su parte, la teoría de la elección pública, como la crítica al enfoque de bienestar social plantea la presencia de intereses privados que desvían el objetivo del bienestar social, y resalta la importancia de las normas constitucionales como el medio para restringir dichos intereses.

Besley (2006), mezcla las dos teorías buscando diseñar un modelo de Gobierno que se encarga del bien común aun bajo la presencia de los intereses propios de sus integrantes. Propone un modelo basado en agentes, donde el principal es la población y el agente el Gobierno, con el objetivo de controlar no solo el diseño de las instituciones sino también el comportamiento de los individuos que lo ocupan, utilizando herramientas del análisis económico y considerando aspectos políticos.

Un trabajo que destaca en este tema es el de Aspe and Beristain (1984), quienes argumentan que a pesar del crecimiento económico registrado en el periodo que va de 1940 a 1950, el problema de la pobreza en México no fue superado y que en términos de la redistribución del ingreso, las familias cuyos ingresos se encontraban por arriba del promedio se beneficiaron a expensas de las de ingresos bajos. Esto, según los autores, significó que la economía Mexicana fue eficiente pero no equitativa. Bajo dicho argumento, Aspe and Beristain (1984) reconocen que es necesaria una teoría de la buena política económica que implica un sesgo o definición preconcebida de justicia redistributiva, como punto de partida para juzgar la política económica. La forma y las acciones que se lleven a cabo relacionadas con la distribución del ingreso dependen de cómo se considere el concepto de justicia distributiva, ya sea como un instrumento para alcanzar un objetivo mayor como la estabilidad y el crecimiento económico ó un fin en sí mismo. Los autores

seleccionan este último para su análisis, ya que se argumenta que la eficiencia es una condición necesaria pero no suficiente, para lo cual es necesario un Gobierno fuerte con poder y recursos, capaz de llevar a cabo su obligación redistributiva.

Los trabajos de Besley (2006) y Aspe and Beristain (1984) remarcan la inevitable presencia de una definición de justicia detrás de la toma de decisiones, y que en el caso de Besley (2006) es el punto de partida para definir un buen gobierno, en tanto que para Aspe and Beristain (1984) es lo que define una buena política económica. A partir de lo planteado en estos trabajos se inicia el análisis de los dos sexenios, en el que se busca identificar las políticas en torno a la desigualdad en la distribución del ingreso y la definición que cada Gobierno adopta en torno a este problema.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, establece que es deber del gobierno buscar el bienestar de la población, garantizando una justa distribución del ingreso y la riqueza, con el objetivo de lograr el desarrollo económico del país.

Título Segundo

Capítulo I.: De la soberanía nacional y la forma de gobierno

Artículo 25. Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta Constitución...

... Bajo criterios de equidad social y productividad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente...

Fuente: Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

Asimismo, la ley de Planeación plantea la definición de prioridades, objetivos y estrategias, así como la forma en la que se llevará a cabo la asignación de recursos por parte del partido político en el Gobierno. Bajo estos criterios y obligaciones, la Ley Nacional de Planeación y Desarrollo, establece las normas y principios sobre los cuales se debe desempeñar el Estado como el encargado del desarrollo del país.

La ley Nacional de Planeación precisa la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo (PND), que debe ser aprobado y publicado dentro de un periodo de seis meses contados a partir de la toma de posesión de la presidencia. El PND -según la ley de Planeación-, debe plasmar los objetivos, prioridades y estrategias, así como la asignación de recursos, definidos por el gobierno en turno conjuntamente con los grupos sociales bajo los siguientes criterios: el fortalecimiento de la soberanía; impulso a la participación de la población en la planeación y ejecución de las actividades del gobierno; mejorar la calidad de vida de la población para que esta sea más igualitaria; respeto a las garantías individuales; promoción de la descentralización y la protección y promoción del empleo.

Capítulo Cuatro: Plan y Programas

Artículo 21

El Plan Nacional de Desarrollo precisará los objetivos nacionales, estrategia y prioridades del desarrollo integral y sustentable del país contendrá provisiones sobre los recursos que serán asignados a tales fines; determinará los instrumentos y responsables de su ejecución, establecerá los lineamientos de política de carácter global, sectorial y regional; sus provisiones se referirán al conjunto de la actividad económica y social, tomando siempre en cuenta las variables ambientales que se relacionen a éstas y regirá el contenido de los programas que se generen en el sistema nacional de planeación democrática.

Fuente: Ley de Planeación

Sin embargo, como lo propone la teoría de la elección pública, esto no necesariamente es así, ya que el proceso político independientemente del análisis económico hace que las prioridades del gobierno cambien en función del grupo en el poder y lejos de la búsqueda del bienestar común.

Por otro lado, el criterio del bienestar social no es suficiente para ordenar las asignaciones de recursos, es necesario también hacer juicios de valor sobre la desigualdad o igualdad (Rosen, 2002). Es decir, el estado debe actuar de forma eficiente y equitativa, cosa que no es nada fácil de entender y/o medir cuando se mezclan intereses públicos y privados.

El problema de la desigualdad pertenece a la esfera económica y la política; así es como debe analizarse para la definición, diseño y aplicación de políticas públicas, de tal forma que sea posible evaluar al gobierno y la política económica, como lo propone el enfoque de Besley (2006) y lo reconocen Aspe and Beristain (1984). Ni la teoría de elección pública, ni la del bienestar social logran incorporar todos los elementos para el análisis de problemas que afectan el bienestar común sin dejar de lado el control de los intereses individuales y el papel de las instituciones. Por ello Besley (2006) propone una combinación de las dos teorías, en la que se busque el bienestar común y se controlen los intereses individuales mediante la incorporación de instrumentos económicos y políticos.

1.3 Análisis del Plan Nacional de Desarrollo (PND) sexenio: 1988 -1994

1.3.1 Estructura

El PND correspondiente a este sexenio establece que: *“El Estado debe conducir el desarrollo nacional armonizado, articulando los intereses de todos los sectores concurrentes, en aras de fomentar el crecimiento económico y el empleo, y garantizar una justa distribución del ingreso y la riqueza”* (Plan Nacional de Desarrollo, 1988-1994).

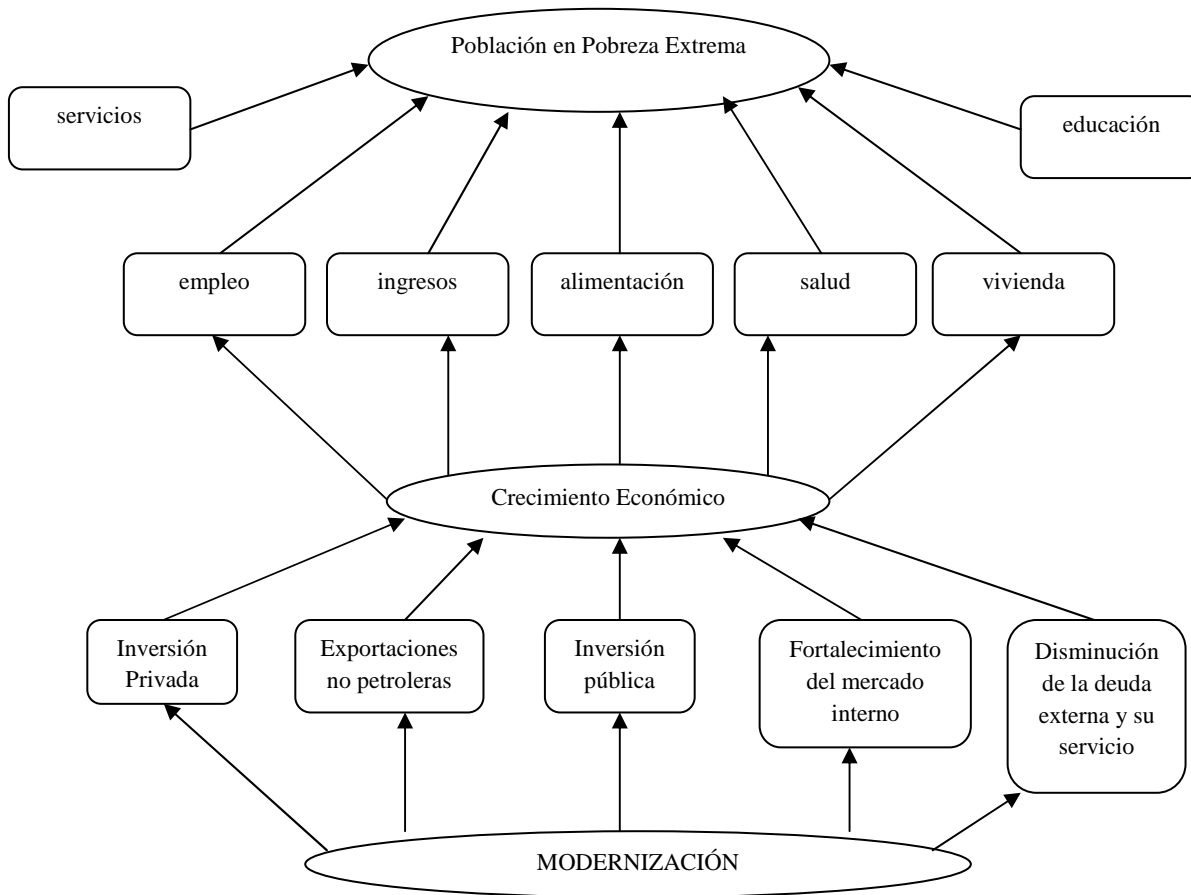
En términos generales las principales características del PND de este periodo son: el marcado énfasis en las obligaciones establecidas por la Constitución respecto al papel que debe desempeñar el gobierno en cuanto a las políticas y programas que propone. La segunda característica es la articulación de todas las acciones, sobre todo las enfocadas a la recuperación económica con estabilidad de precios y el mejoramiento productivo del nivel de vida de la población, y la tercera, se refiere a la estrategia de modernización que permitirá llevar a cabo los objetivos de dicho plan.

El Plan Nacional de Desarrollo, posee una estructura cuya prioridad principal es la población en pobreza extrema tanto del campo como de la ciudad. Según el diagnóstico que se presenta al inicio del plan, una gran proporción de la población se encuentra rezagada en términos de ingresos y salarios con respecto a una minoría.

A partir de la definición de las prioridades se enlistan los aspectos en los cuales es necesaria la intervención del gobierno para mejorar el nivel de vida: empleo, ingreso, alimentación, salud, vivienda, educación y servicios. Previo a las acciones que se llevaran a cabo para la disminución de la pobreza extrema, se argumenta que el crecimiento es una condición necesaria para elevar la calidad de vida y en especial la de los más necesitados. Para el logro del crecimiento económico con estabilidad de precios se definen las siguientes políticas: Impulso a la inversión privada, expansión de las exportaciones no petroleras, inversión pública en infraestructura y el fortalecimiento gradual del mercado interno, así como la reducción de la deuda externa y su servicio.

A continuación se presenta el diagrama que resume la estructura del PND:

Diagrama 1.1 Estructura del Plan Nacional de Desarrollo: 1988-1994



Fuente: Elaboración propia con información del Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994.

Los cuatro objetivos específicos, alrededor de los cuales se desarrolla la estrategia del Gobierno son:

1. La defensa de la soberanía y la promoción de los intereses de México en el mundo;
2. La ampliación de la vida democrática;
3. La recuperación económica con estabilidad de precios; y
4. El mejoramiento productivo del nivel de vida.

De estos cuatro objetivos, los dos últimos incluyen las propuestas para la disminución de la desigualdad y la pobreza que consisten en que una vez logrado el crecimiento económico con estabilidad de precios, este se deberá traducir en la disminución de la población en pobreza, por medio de políticas dirigidas a: proporcionar servicios necesarios, generación de empleo, incremento de los ingresos y políticas de alimentación, salud, vivienda y educación.

Específicamente, se destacan tres puntos importantes respecto a la estrategia en torno a la desigualdad: la preocupación por los grupos de bajos ingresos tanto en el campo como en la ciudad, el problema de la concentración del ingreso y la pérdida de poder adquisitivo de los salarios, seguido de una creciente población en edad de trabajar.

1.3.2 Objetivos y estrategias

Como se observa, en el diagrama 1.1, la prioridad principal en este sexenio, según lo establecido en el PND, es la población en pobreza extrema. Sin embargo, esto solo nos habla de políticas enfocadas a la parte baja de la distribución del ingreso y no necesariamente a disminuir la desigualdad. Por ello, en este apartado nos enfocamos en dos objetivos específicos del PND que nos permitirán identificar las políticas dirigidas a disminuir la desigualdad en la distribución del ingreso.

Los objetivos son: *Recuperación económica con estabilidad de precios y mejoramiento productivo del nivel de vida*. El primero, persigue iniciar con el proceso de modernización que incentivará en crecimiento económico del 6% con una inflación anual del 5%. El segundo objetivo busca transmitir los beneficios del crecimiento económico a la población, a través de cuatro líneas de política: creación de empleos bien remunerados, atención de las demandas sociales prioritarias, protección del medio ambiente y la erradicación de la pobreza extrema.

1.3.2.1 Acuerdo nacional para la recuperación económica con estabilidad de precios

El acuerdo para la recuperación económica con estabilidad de precios tiene como objetivo alcanzar una elevada tasa de crecimiento económico, y al mismo tiempo controlar el incremento de la inflación.

Las líneas de política se agrupan en tres grandes grupos: las enfocadas a la estabilización continua de la economía, las dedicadas a la ampliación en la disponibilidad de recursos para la inversión productiva y las de modernización económica.

Las líneas de política que buscan la estabilización continua de la economía son:

- 1) La política de ingresos públicos que busca la ampliación de la base tributaria de los distintos impuestos y del número de contribuyentes con menores tasas impositivas, a través de:
 - Ligar el impuesto sobre la renta de cada empresa a su capacidad de pago,
 - Desgravación del impuesto sobre la renta a personas físicas y
 - Eliminación de subsidios no justificados en el sector paraestatal.
- 2) Política de gasto público: busca una mayor eficiencia en el ejercicio de los recursos y su financiamiento no debe provenir de recursos inflacionarios. Por otro lado, se propone seguir la regla de a mayor gasto en una actividad, una disminución en otra. Finalmente, la asignación del presupuesto deberá seguir las siguientes prioridades:
 - Infraestructura social: educación, salud, vivienda, agua potable, abasto de alimentos y seguridad e impartición de justicia.
 - Infraestructura económica: transporte, abasto de combustible y energía eléctrica.
 - Atención a las necesidades extremas de la población de más bajos ingresos
- 3) Política monetaria, financiera y crediticia: consiste en focalizar el financiamiento del sector público, a través de la colocación de valores gubernamentales en lugar del uso de crédito por parte del Banco de México. En cuanto a las tasas de interés, se propone mantener las tasa reales atractivas para los ahorradores.

- 4) Política cambiaria: el tipo de cambio debe contribuir al fortalecimiento de las exportaciones, a la sustitución eficiente de importaciones y una evolución satisfactoria de la balanza de pagos. Para ello, se plantea evitar las altas variaciones del tipo de cambio y la congruencia, a su vez, de las políticas encaminadas a la estabilidad de precios, el equilibrio en las finanzas públicas y el control adecuado de la política monetaria y fiscal.

El segundo grupo de políticas, dedicadas a la ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva son:

- 1) Fortalecimiento de ahorro público a través de:
 - a) Fortalecimiento de los ingresos mediante una recaudación fiscal más eficiente, mayor productividad de las empresas públicas, políticas de precios y tarifas congruentes.
 - b) Reducción selectiva pero significativa del gasto corriente como proporción del Producto Interno Bruto.
 - c) Asignación de recursos para inversión de acuerdo a criterios estrictos de evaluación de costos y beneficios sociales.
 - d) Incremento del monto de recursos de inversión, recurriendo a fuentes alternas a las del propio sector.
- 2) Incentivar el ahorro privado: se propone el incremento en la eficiencia operativa, la mejor articulación de las funciones del sistema bancario con los intermediarios financieros no bancarios, la consolidación del mercado de capitales y la promoción de la actividad aseguradora y de los intermediarios financieros no bancarios.
- 3) Reducciones en las transferencias de recursos al exterior: esta medida consiste en la renegociación de la deuda externa y su servicio, así como la promoción de la inversión extranjera directa.

Finalmente, el tercer grupo de políticas dirigidas a la modernización económica buscan incentivar la producción y la productividad en sectores económicos como el campo y la pesca; además de políticas de conservación y explotación de recursos renovables y no renovables (agua, bosques, hidrocarburos y minería). Adicionalmente, se proponen políticas de ampliación en la infraestructura de comunicaciones y transportes. La

modernización del turismo, así como de la empresa pública, en la búsqueda del incremento en su productividad. Dentro de este mismo grupo, se encuentran las políticas de modernización en ciencia y tecnología, que básicamente tratan de incentivar la formación de recursos humanos, así como la investigación científica en la creación de nuevas tecnologías.

En la Tabla 1.1 se muestra un resumen de las políticas correspondientes a este acuerdo clasificadas por sus efectos directos o indirectos en la distribución del ingreso. En este acuerdo se identifican seis políticas que afectan de forma directa la distribución del ingreso, las cuales se encuentran agrupadas en las políticas de ingresos y de gastos principalmente.

Tabla 1.1 Clasificación de las Políticas Distributivas (1988 - 1994)

Clasificación de las Políticas Distributivas		
<i>Líneas de Política</i>	Directas	Indirectas
ACUERDO NACIONAL PARA LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA CON ESTABILIDAD DE PRECIOS		
1 Estabilización Continua de la Economía		
<i>Política de Ingresos Públicos</i>	X	
Ligar el impuesto sobre la renta de cada empresa a su capacidad de pago.	X	
Desgravación del impuesto sobre la renta a personas físicas.	X	
Eliminación de subsidios no justificados del sector para estatal.	X	
<i>Política de Gasto Público</i>		
Infraestructura social: educación, salud, vivienda, agua potable, abasto de alimentos, seguridad e impartición de justicia.	X	
Infraestructura económica: transporte, abasto de combustible y energía eléctrica.		X
Atención a las necesidades extremas de la población de más bajos ingresos.	X	
<i>Política Monetaria, Financiera y Crediticia</i>		X
<i>Política Cambiaria</i>		X
<u>Ampliación de la Disponibilidad de Recursos para la inversión productiva</u>		
2 Fortalecimiento del ahorro público		X
<i>Incentivar el ahorro privado</i>		X
<i>Reducciones en las transferencias de recursos al exterior</i>		X
3 Modernización económica		X
<i>Modernización del campo</i>		X
<i>Modernización de la pesca</i>		X
<i>Conservación y explotación racional de los recursos escasos</i>		X
<i>Ampliación prioritaria de la infraestructura</i>		X
<i>Comercio exterior</i>		X
<i>Modernización del Turismo</i>		X
<i>Inversión extranjera directa</i>		X
<i>Adecuación del marco regulador de la actividad económica</i>		X
<i>Modernización de la empresa pública</i>		X
<i>Ciencia y tecnología</i>		X

Fuente: Elaboración propia con información del Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994

La política de ingresos consisten en: Ligar el impuesto sobre la renta de cada empresa a su capacidad de pago, la desgravación del impuesto sobre la renta a personas físicas y la eliminación de subsidios no justificados al sector paraestatal. Es importante señalar que sólo en estas políticas se hace explícita la promoción de una mejor distribución del ingreso, mientras que la política de gasto pretende ser eficiente a la vez de mejorar las condiciones de vida de la población en pobreza.

Los criterios para la asignación del gasto de gobierno son: Infraestructura social (educación, salud, vivienda, agua potable, abasto de alimentos, seguridad e impartición de justicia) y atención a las necesidades extremas de la población de más bajos ingresos.

El objetivo de recuperación económica con estabilidad de precios, plantea una serie de acciones y políticas que buscan sentar las bases para el crecimiento económico y lograr una mayor eficiencia del gasto público. Por un lado, la política tributaria está estrechamente relacionada con la distribución del ingreso y su clasificación funcional, mientras que la política de gasto público busca ser eficiente, pero con sesgo hacia la población en pobreza extrema y sus principales necesidades.

1.3.2.2 Acuerdo nacional para el mejoramiento productivo del nivel de vida

El acuerdo nacional para el mejoramiento productivo del nivel de vida consta de un conjunto de estrategias y líneas de política enfocadas a mejorar el bienestar social de la población así como una mayor equidad. Este acuerdo, está estrechamente relacionado con el acuerdo anterior ya que busca incrementar el crecimiento y el control de la inflación, aspectos que se definen como condiciones necesarias para el cumplimiento de las aspiraciones de bienestar y justicia social, establecidos como derechos sociales en la Constitución.

La definición de prioridades durante el sexenio en términos de la asignación de recursos se propone de la siguiente manera:

Líneas de Estrategia

Las líneas de estrategia en las que están agrupadas las políticas correspondientes a este acuerdo buscan una mayor equidad mediante: el incremento del empleo, el aumento del

poder adquisitivo de los salarios, la erradicación de la pobreza extrema en general, la mejor distribución del ingreso y de las oportunidades.

Las cuatro estrategias son:

- 1) *Creación abundante de empleos bien remunerados, protección y aumento del poder adquisitivo de los salarios y del bienestar de los trabajadores;*
- 2) *Atención a las demandas prioritarias del bienestar social;*
- 3) *Protección del medio ambiente y*
- 4) *Erradicación de la pobreza extrema.*

Las líneas de política que se encuentran en cada rubro son:

Educación:

El conjunto de políticas dirigidas a la educación enfatizan el impulso a la educación básica, como el nivel en el que se concentra la mayor parte de la población, así como las mejoras en la calidad del sistema educativo. Asimismo, se propone la vinculación con el aparato productivo del país a través del impulso a la educación tecnológica y la capacitación en el trabajo.

La política educativa se justifica por mandato constitucional, además de ser una vía para mejorar el desarrollo y bienestar de los grupos sociales en desventaja, como los indígenas y personas que se encuentran en zonas marginadas.

Salud, asistencia y seguridad social:

Las políticas englobadas en este rubro se enfocan principalmente a la atención de desigualdades sociales en las zonas marginadas urbanas y rurales, enfatizando los servicios de atención primaria a la salud.

Este conjunto de acciones englobadas en las políticas de salud, asistencia y seguridad social, están enfocadas a la disminución de las desigualdades sociales, más que la desigualdad en el ingreso, al igual que la política educativa.

Alimentación y abasto:

La política alimentaria tiene como objetivo principal asegurar el abasto de alimentos a la población en condiciones adecuadas de calidad y precio sobre todo a los grupos de ingresos bajos. Las acciones abarcan desde la producción hasta la comercialización y el consumo, pasando por el acopio, el transporte, la distribución, el almacenamiento y la transformación industrial de alimentos. De estas acciones destaca la de distribución, ya que en ella se hace explícita la búsqueda de una mejor distribución del ingreso:

“(...) ante la ausencia de canales abiertos para la distribución y el abasto eficiente, así como la reducida escala de operación de muchos comerciantes, propicia la multiplicación de etapas en la comercialización y el encarecimiento de los productos. Existen establecimientos modernos, relativamente eficientes e integrados, que se benefician de economías a escala de operación reducidas. Esta situación incide negativamente en la distribución del ingreso, ya que la población de menores recursos es la que acude más a los establecimientos tradicionales, que venden a precios más elevados para compensar sus mayores costos unitarios (...)”. (Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994: 107).

En el caso de las políticas de alimentación y abasto, igualmente consideradas dentro de la teoría como políticas distributivas, se enfocan según al PND a la población que se encuentran en la parte baja de la distribución del ingreso.

Población, desarrollo regional y urbano:

Las políticas de población y de desarrollo regional y urbano tienen como objetivos generales, inducir la disminución de la tasa de crecimiento demográfico y elevar el nivel de vida de la población. Específicamente, la política de desarrollo regional y urbano busca facilitar el acceso a los servicios sociales y el abasto en condiciones deseables de costo, calidad y oportunidad para los grupos sociales más necesitados. La política de vivienda, plantea la creación de programas habitacionales con atención a los grupos de menores ingresos así como la reactivación del aparato productivo con la generación de empleos.

En cuanto a la provisión de servicios tales como: agua potable, alcantarillado y saneamiento; se busca, entre otras cosas, establecer una política tarifaria que permita el

autofinanciamiento de las inversiones, la operación, mantenimiento y rehabilitación de los sistemas del servicio. En la provisión del servicio de transporte, se propone una política de precios, de tal forma que estos se vinculen gradualmente con los costos del mismo con sentido equitativo y paralelamente desincentivar el uso de transporte privado. Finalmente, el servicio de electrificación y telefonía busca ampliarse, sobre todo a poblaciones marginadas en el sector rural y urbano.

Los servicios de educación, salud, seguridad social, alimentación, vivienda, agua potable, vivienda y transporte; son considerados como bienes privados suministrados por el Estado, debido a consideraciones de tipo redistributivo o bien de justicia (“el derecho al goce de dichos servicios no debe depender del ingreso de los individuos o los hogares” (Stiglitz, 1997: 142).

Todo este conjunto de políticas integradas en el acuerdo de atención a las demandas prioritarias del bienestar social, en su mayoría son políticas que tienen efectos sobre el ingreso de los hogares. Sin embargo, no en todos los casos se definen explícitamente como enfocadas a mejorar la desigualdad en la distribución del ingreso, de hecho solo la política de distribución de alimentos, lo establece textualmente.

1.3.2.3 Erradicación de la pobreza extrema

Programa Nacional de Solidaridad

El Programa Nacional de Solidaridad está enfocado a mejorar el bienestar social de los pueblos indígenas, los campesinos de escasos recursos y los grupos populares urbanos marginados. En las zonas urbanas, se propone otorgar servicios como: alimentación, regularización de la tenencia de la tierra y vivienda, procuración de justicia, apertura y mejoramiento de espacios educativos, salud, electrificación de comunidades, agua potable, infraestructura agropecuaria y preservación de recursos naturales.

Las políticas que integran el Programa Nacional de Solidaridad (ver desglose en la Sección A.1 del Anexo A), están relacionadas con la distribución del ingreso, aunque no necesariamente implican una redistribución del mismo, así como tampoco se definen como políticas enfocadas a mejorar la distribución del ingreso.

1.3.3 Clasificación de las políticas

En la Tabla 1.2 se presentan las políticas identificadas y clasificadas según sus efectos directos o indirectos sobre la distribución del ingreso, englobadas en el acuerdo para el mejoramiento productivo del nivel de vida.

Tabla 1.2 Clasificación de las políticas según sus efectos directos o indirectos en la distribución (1988-1994)

Clasificación de las Políticas Distributivas		
<i>Líneas de Política</i>	Directas	Indirectas
ACUERDO NACIONAL PARA EL MEJORAMIENTO PRODUCTIVO DEL NIVEL DE VIDA		
<u>Creación de empleos productivos y protección del nivel de vida</u>		
1 <u>de los trabajadores</u>		
<i>Aumento del empleo y los salarios reales</i>	X	
<i>Mejoramiento y ampliación de la educación y fortalecimiento de la capacitación y la productividad</i>	X	
<i>Consolidación de una política tributaria</i>	X	
<i>Política de subsidios más selectiva y transparente</i>		X
<i>Vigencia de una política laboral</i>		X
<i>Apoyo a la participación del movimiento obrero</i>		X
2 <u>Atención a las demandas prioritarias del bienestar social</u>		
<i>Educación</i>	X	
<i>Salud, asistencia y seguridad social</i>	X	
<i>Alimentación y abasto</i>	X	
<i>Población, desarrollo regional y urbano</i>		
<i>Población</i>		X
<i>Desarrollo regional y urbano</i>	X	
<i>Vivienda</i>	X	
<i>Agua potable, alcantarillado y saneamiento</i>	X	
<i>Transporte</i>	X	
<i>Electrificación y Telefonía</i>	X	
3 <u>Erradicación de la pobreza extrema</u>	X	

Fuente: Elaboración propia con información del Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994

La política en la que se hace explícito el objetivo de mejorar la distribución del ingreso es en la consolidación de una política tributaria así como la política alimentaria; La primera consiste en ligar el impuesto sobre la renta de cada empresa a su capacidad de pago, la desgravación del impuesto sobre la renta a personas físicas, y la eliminación de subsidios no justificados del sector paraestatal; en tanto que la segunda está enfocada a mejorar los mecanismos de distribución. El resto de las políticas, clasificadas como directas se enfocan a la disminución de las desigualdades sociales, mejorar el bienestar y el desarrollo social, según lo señalado en el PND y están dirigidas a los grupos de población con bajos ingresos así como los que habita en zonas marginadas urbanas y rurales.

En la Tabla 1.3 se resumen las políticas que afectan la distribución de ingreso que integran los dos acuerdos del PND.

Tabla 1.3 Líneas de Política con efectos directos en la recuperación económica con estabilidad de precios (1988-1994)

Líneas de Política con efectos directos en la Distribución del ingreso 1988 - 1994	
ACUERDO NACIONAL PARA LA RECUPERACIÓN ECONÓMICA CON ESTABILIDAD DE PRECIOS	
1	<p><u>Estabilización Continua de la Economía</u> <i>Política de Ingresos Públicos</i> Ligar el impuesto sobre la renta de cada empresa a su capacidad de pago. Desgravación del impuesto sobre la renta a personas físicas. Eliminación de subsidios no justificados del sector para estatal.</p> <p><i>Política de Gasto Público</i> Infraestructura social: educación, salud, vivienda, agua potable, abasto de alimentos, seguridad e impartición de justicia. Atención a las necesidades extremas de la población de más bajos ingresos.</p>
ACUERDO NACIONAL PARA EL MEJORAMIENTO PRODUCTIVO DEL NIVEL DE VIDA	
1	<p><u>Creación de empleos productivos y protección del nivel de vida de</u> <i>Aumento del empleo y los salarios reales</i> <i>Mejoramiento y ampliación de la educación y fortalecimiento de la</i> <i>Consolidación de una política tributaria</i></p>
2	<p><u>Atención a las demandas prioritarias del bienestar social</u> <i>Educación</i> <i>Salud, asistencia y seguridad social</i> <i>Alimentación y abasto</i> Población, desarrollo regional y urbano <i>Desarrollo regional y urbano</i> <i>Vivienda</i> <i>Agua potable, alcantarillado y saneamiento</i> <i>Transporte</i> <i>Electrificación y Telefonía</i></p>
3	<p><u>Erradicación de la pobreza extrema</u></p>

Fuente: Elaboración propia con información del Plan Nacional de Desarrollo 1988 - 1994

El problema de la desigualdad en la distribución del ingreso durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari fue considerado como parte de las obligaciones del Estado. Este problema fue interpretado como un problema de pobreza extrema, para lo cual se propusieron dos políticas: la política tributaria y la alimentaria. Las acciones que engloban la política tributaria sugieren, por un lado, la disminución en la recaudación de impuestos provenientes de las personas físicas y por el otro incrementos derivados de dos fuentes: ahorros por eliminación de subsidios a paraestatales y recaudación de impuestos a personas morales según sus ingresos. Estas acciones implican una redistribución de las personas morales y paraestatales a las personas físicas y en pobreza extrema, ya que la disminución

en la recaudación de las personas físicas y el gasto enfocado a la disminución de la desigualdad, se compensaría con el flujo de ingreso y ahorros de las otras dos fuentes de ingreso.

Ahora veamos si el ejercicio de gasto e ingresos correspondiente a este sexenio refleja las propuestas de política plasmadas en el PND.

1.3.4 Análisis de la política de ingresos y gastos (sexenio: 1988-1994)

1.3.4.1 Política de Ingresos públicos

Iniciamos el análisis de la política de ingresos públicos observando el comportamiento del número de contribuyentes activos de 1990 a 1995 como se muestra en la Tabla 1.4. Se registró un incremento tanto en el total de personas morales como en personas físicas, donde estas últimas representaron más de la mitad del total de los contribuyentes. El total de contribuyentes clasificados como personas físicas, pasó de 2,741 en 1990 a 5,065 mil personas en 1995, casi el doble de contribuyentes que se tenían en 1990; mientras que los clasificados como personas morales se incrementaron tan solo en un 11.3% de 1990 a 1995.

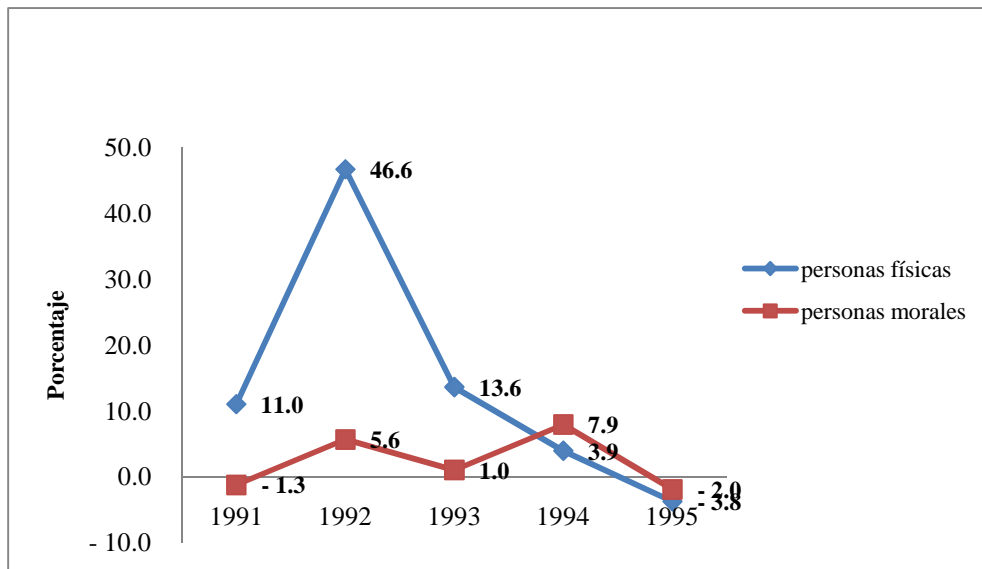
Tabla 1.4 Contribuyentes activos (miles) 1990-1995

Año	Total	Personas Físicas	Personas Morales
1990	3,078	2,741	337
1991	3,375	3,042	333
1992	4,813	4,461	351
1993	5,421	5,067	355
1994	5,647	5,265	383
1995	5,440	5,065	375

Fuente: Realizado con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, de la Cámara de Diputados.

En la *Gráfica 1.1* se presentan las tasas de crecimiento del número de contribuyentes, donde a partir de 1993 la tasa de crecimiento del número de personas físicas disminuyó. Entre 1991 y 1993 dicha tasa de crecimiento osciló entre 46.6% y 11.0%, para posteriormente disminuir en 3.8% de 1994 a 1995.

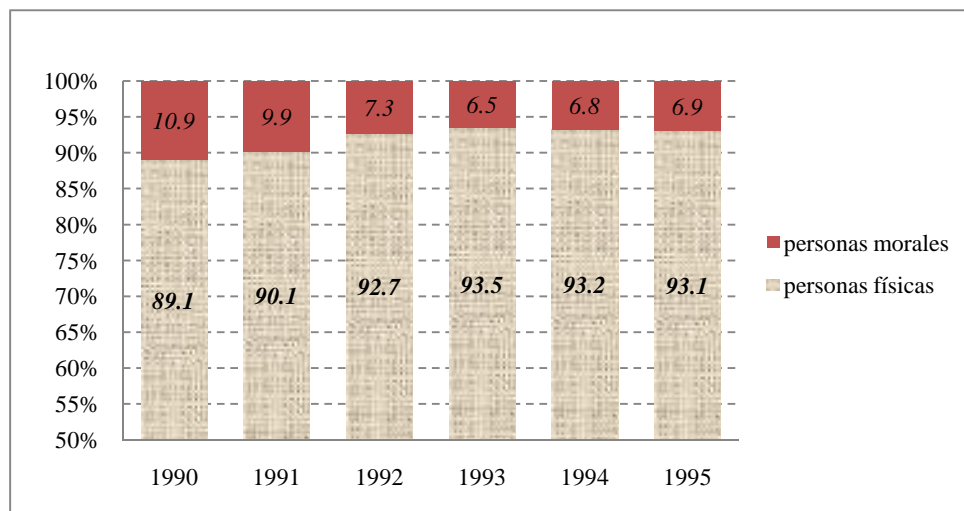
Gráfica 1.1 Total de Contribuyentes Activos (1990-1995) tasa de crecimiento



Fuente: Elaborado con datos de la Tabla 1.1

A pesar del incremento en el número de contribuyentes totales y de personas físicas, el aumento fue cada vez menor a lo largo del sexenio hasta registrar una tasa de -3.8% y -2.0% por ciento en el número de contribuyentes físicos y morales, respectivamente de 1994 a 1995.

Gráfica 1.2 Composición de los contribuyentes activos 1990-1995 participación porcentual (%)

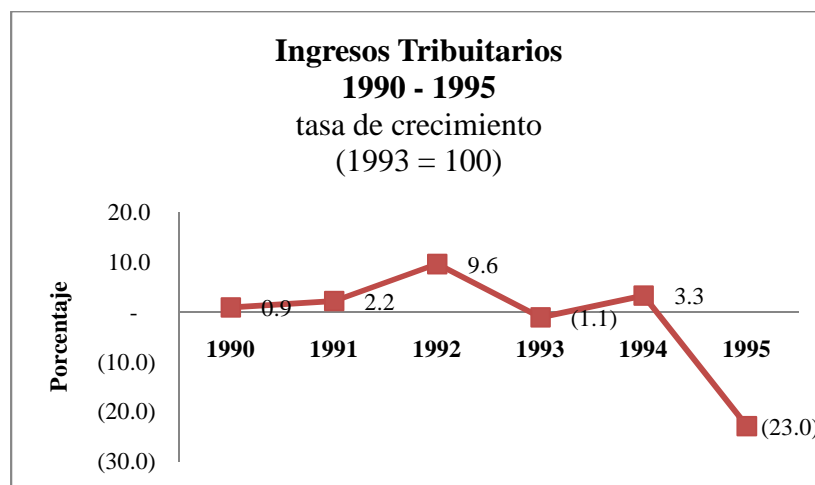


Fuente: Elaborado con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

La *Gráfica 1.2* muestra la participación porcentual durante el periodo 1990 - 1995 por tipo de contribuyente. No se observaron variaciones importantes de un año a otro manteniéndose la participación tanto de las personas morales como de las personas físicas. En el caso de las personas morales, la participación porcentual oscilo entre un 10.9% y un 6.5% por ciento, mientras que las físicas representaron entre un 93.5% y un 89.1% por ciento. A pesar de la caída en el número de contribuyentes en sus dos modalidades, la participación de ambos tipos se mantuvo constante durante el periodo.

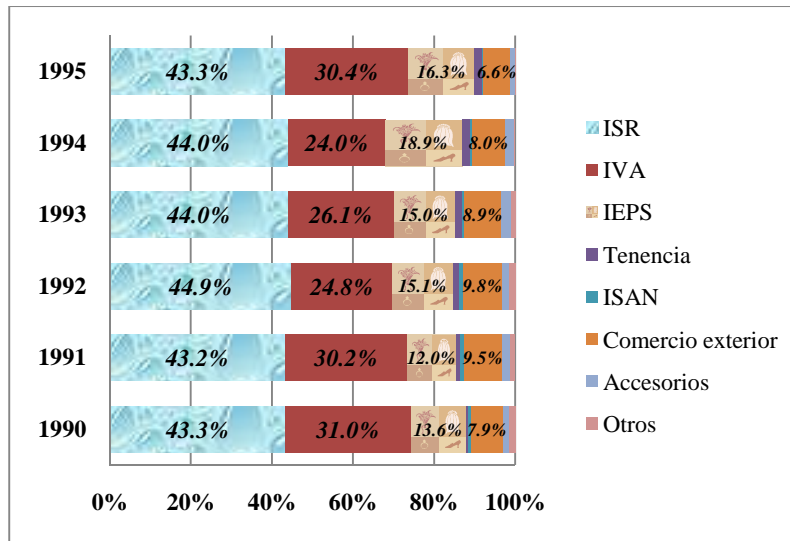
En cuanto a la recaudación de los ingresos tributarios, en la *Gráfica 1.3*, se observa que la tasa de crecimiento durante el periodo tiene una tendencia decreciente acentuándose de 1994 a 1995. En cuanto a la participación de los distintos componentes de los ingresos tributarios, tenemos que: El Impuesto Sobre la Renta (ISR), mantuvo su participación a lo largo del periodo, así como los ingresos provenientes del IVA, IEPS y del Comercio Exterior, cuya participación se mantuvo sin cambios relevantes (*Gráfica 1.4*).

***Gráfica 1.3 Ingresos Tributarios
1990-1995
(tasa de crecimiento)***



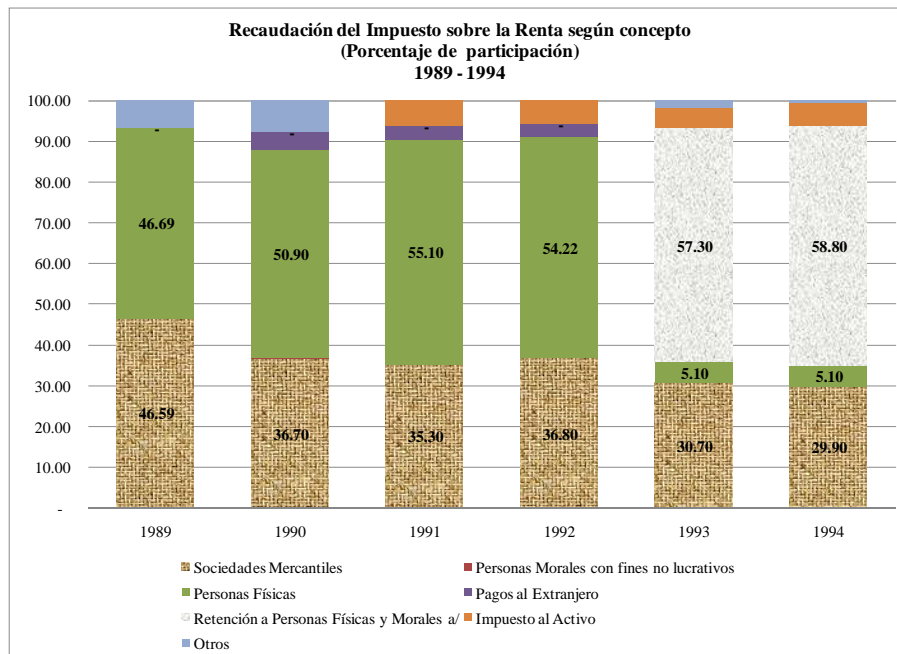
Fuente: Elaborado con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

Gráfica 1.4 Ingresos Tributarios del Gobierno Federal 1990-1995 (participación porcentual)



Fuente: Elaborado con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

Gráfica 1.5 Recaudación del Impuesto sobre la Renta según concepto (porcentaje de participación) 1989-1994



a/ se registra a partir de la Cuenta de la Hacienda Pública Federal, 1994
Fuente: Elaboración propia con datos de: "El ingreso y el gasto público en México", INEGI, 1995.

La *Gráfica 1.5* muestra la composición del impuesto sobre la renta de 1989 a 1994, donde el principal componente, hasta 1992, fue la recaudación proveniente de las personas físicas seguida de la recaudación a las sociedades mercantiles. A partir de 1993 y hasta 1994, el componente más importante fue el denominado “retención a personas físicas y morales” con porcentajes de 57.3% y 58.8% por ciento en 1993 y 1994, respectivamente. Mientras que la recaudación de las sociedades mercantiles representó 30.7% y 29.9% por ciento, respectivamente.

La recaudación derivada de las personas físicas se subdivide en: pagos provisionales, trabajo, capital, premios, actividades empresariales y pagos definitivos; de los cuales el impuesto al trabajo representó 81.7 % en 1990 y un 71.3% en 1992, seguido del concepto de capital, con un porcentaje del 12.0 y 21.1%, en los mismos años.

En el agregado, el impuesto sobre la renta decreció debido a la caída observada de 1992 a 1993 en un 3.2 por ciento. Sin embargo, si observamos el comportamiento del resto de los componentes, destaca el hecho de que a partir de 1993 ya no es posible desglosar la recaudación de las personas físicas, por lo que los datos de este rubro no aparecen y se incorpora uno nuevo denominado: “Retención a personas físicas y morales”.

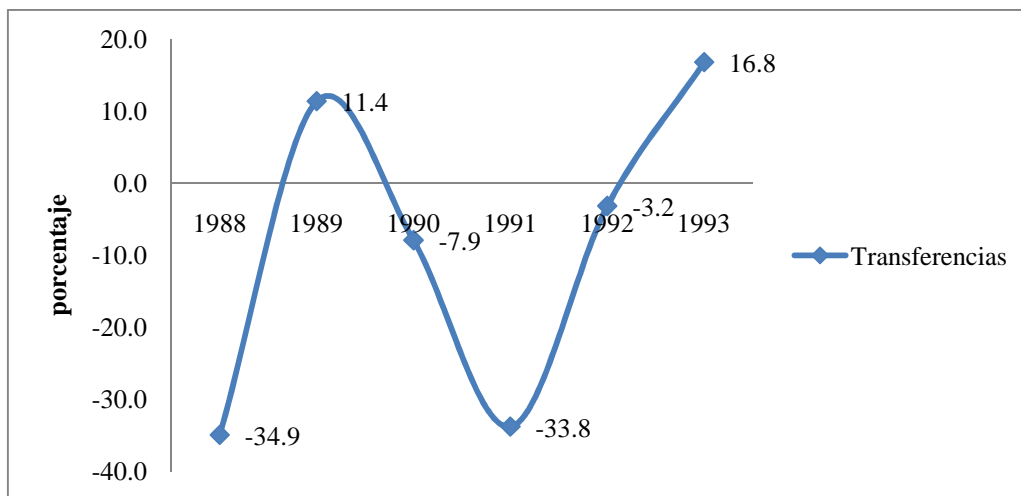
Por otro lado, la recaudación de “otros” en los años de 1992 a 1993 presentó un incremento de 4,850.2 por ciento, mientras que la recaudación de personas físicas cayó un 97 %, la recaudación de personas morales con fines no lucrativos disminuyó en un cien por ciento y la de sociedades mercantiles cayeron en 44.18 por ciento. Finalmente, en los años de 1990 a 1991 y de 1991 a 1992 la composición de las personas físicas presentó una tendencia creciente importante en todos sus rubros destacando los de capital, premios y actividades empresariales, cuyas tasas de crecimiento de 1990 a 1991 fueron de 93.6, 26.4 y 53.5 por ciento, respectivamente y de 1991 a 1992, la única disminución fue la correspondiente a premios en -11.0 por ciento.

Por lo tanto, no es posible concluir que se llevara a cabo lo establecido en el PND respecto a la política fiscal. A pesar del cambio en la estructura del impuesto sobre la renta, el número de contribuyentes se mantuvo y la recaudación de impuestos tributarios tuvo una ligera caída. Sin embargo, su proporción respecto a la recaudación total y al PIB se

mantuvo constante. Por otro lado, la recaudación del impuesto sobre la renta sólo observó una caída en los años de 1992 a 1993, de 3.2 por ciento y los rubros correspondientes a las personas físicas fueron los que registraron las tasas de crecimiento más importantes.

En cuanto a la eliminación de subsidios injustificados del sector paraestatal, la *Gráfica 1.6* muestra la tendencia en la tasa de crecimiento de las transferencias, las cuales, a pesar de haber tenido una caída en 1991 del 33.8%; derivado de la disminución en el monto de transferencias a organismos tales como: Comisión Federal de Electricidad, Azúcar, IMECAFE, CONASUPO y otros; finalmente repuntaron hasta rebasar el incremento observado en 1989, con una tasa de crecimiento de 16.8%.

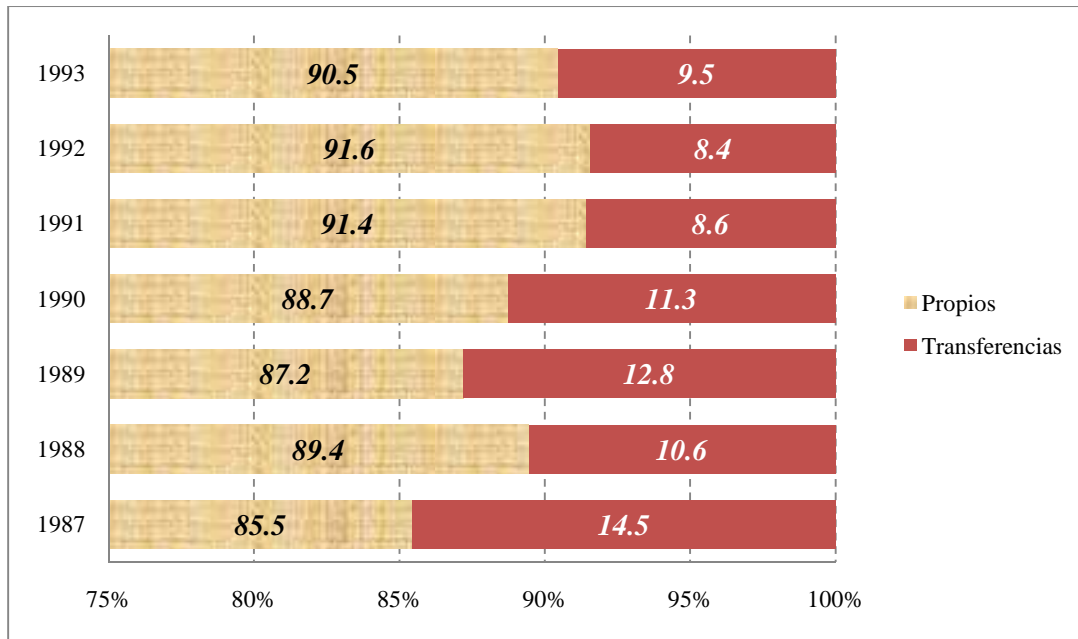
Gráfica 1.6 Ingresos de organismos y empresas de control presupuestas directo (tasa de crecimiento) 1988-1993



Fuente: Realizado con datos del *Sexto Informe de Gobierno, 1994, Carlos Salinas de Gortari.*

Al inicio del sexenio las transferencias representaban un 14.5 por ciento y ya para 1993 fueron de solo 9.5 % respecto al total, una caída de cinco puntos porcentuales (*Gráfica 1.7*). Este comportamiento indica que a pesar del incremento observado al final del periodo de estudio, el monto de las transferencias fue disminuyendo en proporción al total de los ingresos de organismos y empresas de control presupuestal directo.

Gráfica 1.7 Ingresos de organismos y empresas de control presupuestal directo por fuentes de ingreso (porcentajes) 1987-1993

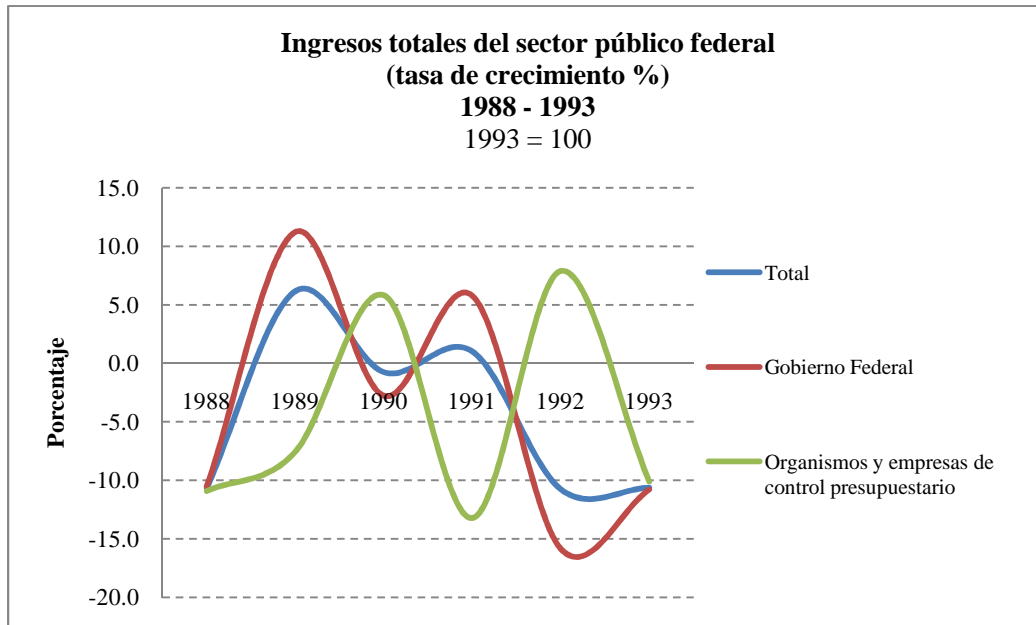


Fuente: Elaborado con datos del *Sexto Informe de Gobierno, 1994, Carlos Salinas de Gortari*.

Los ingresos totales y los correspondientes al gobierno federal presentaron una tendencia decreciente, mientras que en el caso de los ingresos de los organismos y empresas de control presupuestal directo, mantuvieron una tendencia constante y opuesta al comportamiento tanto de los ingresos totales, como de los provenientes del Gobierno Federal.

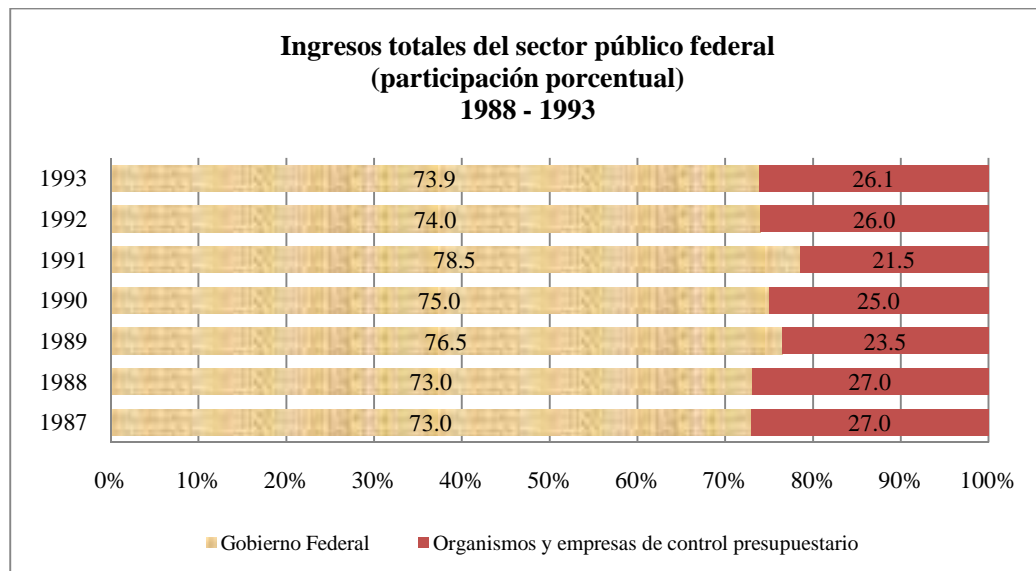
Por otro lado, la participación de los componentes del ingreso total del sector público federal se mantuvieron constantes en términos porcentuales durante el sexenio. Tales como los correspondientes al Gobierno Federal y de los Organismos y empresas de control presupuestal directo, con un promedio de participación de 74.8% y 25.2%, respectivamente (Gráficas 1.8 y 1.9).

Gráfica 1.8 Ingresos totales del sector público federal 1988-1993(tasa de crecimiento)



Fuente: Realizado con información del *Sexto Informe de Gobierno, 1994, Carlos Salinas de Gortari.*

Gráfica 1.9 Ingresos totales del sector público federal: 1988-1993(%)



Fuente: Realizado con información del *Sexto Informe de Gobierno, 1994, Carlos Salinas de Gortari.*

Derivado del análisis de la política de ingresos, se identifican los siguientes resultados:

1. A pesar de la tendencia decreciente en el número de contribuyentes tanto de personas físicas como morales, las proporciones que representaron ambos del total de contribuyentes se mantuvieron constantes de 1990 a 1995. En promedio, la participación de las personas físicas fue de un 92.0% por ciento mientras, que de las personas morales fue de 8.1% por ciento, del total de contribuyentes.
2. Los ingresos tributarios tuvieron una tendencia decreciente, resaltando la caída de 1994 a 1995 en -23.0% por ciento. En cuanto a sus componentes, no se observaron cambios importantes en términos de su participación respecto al total, manteniéndose en primer lugar el IVA que representó en promedio un 43.8% por ciento; en segundo el ISR con un 27.8% por ciento y en tercer lugar el IEPS con un 15.2% por ciento en promedio, respecto al total de los ingresos tributarios.

La proporción de las distintas fuentes de ingresos tributarios respecto al Producto Interno Bruto (PIB) no observaron variaciones significativas. Los ingresos tributarios totales representaron en promedio un 11.01% por ciento del PIB; de los cuales, el ISR representó en promedio un 4.82% por ciento, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) un 3.05% por ciento y el Impuesto Especial sobre Productos y Servicios (IEPS) 1.67%.

3. En el agregado, el impuesto sobre la renta presentó una tendencia decreciente debido a la caída observada de 1992 a 1993 de 3.2% por ciento. Sin embargo, si observamos el comportamiento de cada uno de sus componentes, resalta el hecho de que a partir de 1993 ya no es posible desglosar la recaudación de las personas físicas, por lo que los datos de este rubro no están disponibles. Se incorpora el rubro denominado “retención a personas físicas y morales”. En segundo lugar, la recaudación del rubro etiquetado como “otros” en los años de 1992 a 1993 presentó un incremento de 4,850.2 por ciento, mientras que la recaudación de personas físicas cayó un 97 %. La recaudación de personas morales con fines no lucrativos disminuyó en un cien por ciento y la proveniente de sociedades mercantiles cayó en 44.18 por ciento.
4. Las transferencias a los organismos paraestatales disminuyeron en promedio 8.6% por ciento, así como también su participación en los ingresos totales de los organismo sujetos a control presupuestal directo. Al mismo tiempo, se observaron incrementos graduales en los ingresos propios de dichos organismos como proporción de sus ingresos totales.

5. Los ingresos totales presentaron una ligera disminución, proveniente principalmente, de la caída en los ingresos del Gobierno Federal.

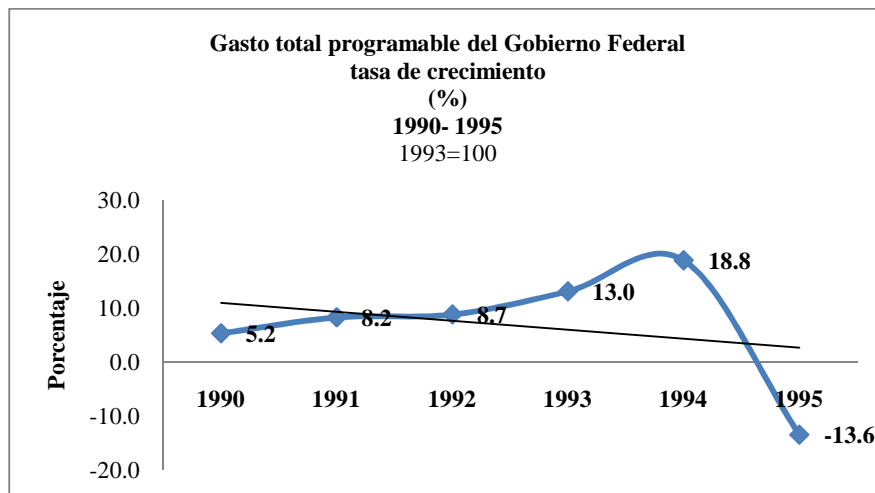
No es posible establecer un vínculo directo entre la propuesta de política tributaria plasmada en el PND con las acciones que se llevaron a cabo en torno al problema de la desigualdad en la distribución del ingreso. Ya que el comportamiento de los ingresos tributarios fue estable y no se observaron incrementos extraordinarios en su comportamiento. La recaudación del impuesto sobre la renta de las personas físicas se incrementó en 1990 y 1992, contrario a lo que se propuso en el PND; otro comportamiento contradictorio fue el de la base tributaria, ya que lejos de ampliarse disminuyó. Finalmente, la eliminación de subsidios se reflejó en la disminución de transferencias a los organismos paraestatales.

Por lo que, a pesar de que las propuestas y el diagnóstico mostraron una clara preocupación por el problema de la desigualdad, en términos de las acciones definidas como parte de la política tributaria, no es claro el vínculo, sobre todo porque durante 1993 y 1994 ya no es posible distinguir la recaudación por separado de las personas físicas y las personas morales. Ahora seguimos con el análisis de la política de gasto público y veremos si en este rubro es posible encontrar congruencia con las propuestas de política.

1.3.4.2 Política de gasto público

El comportamiento del gasto programable del gobierno federal presenta una tendencia creciente a partir de 1990 y hasta 1994, durante 1995 se observa una drástica disminución de 13.6% por ciento respecto a 1994, como se observa en la gráfica 1.10.

Gráfica 1.10 Gasto Programable del Gobierno Federal (tasa de crecimiento) 1988 – 1995: Total Educación pública y Previsiones y aportaciones para los sistemas de educación básica, normal tecnológica y de adultos



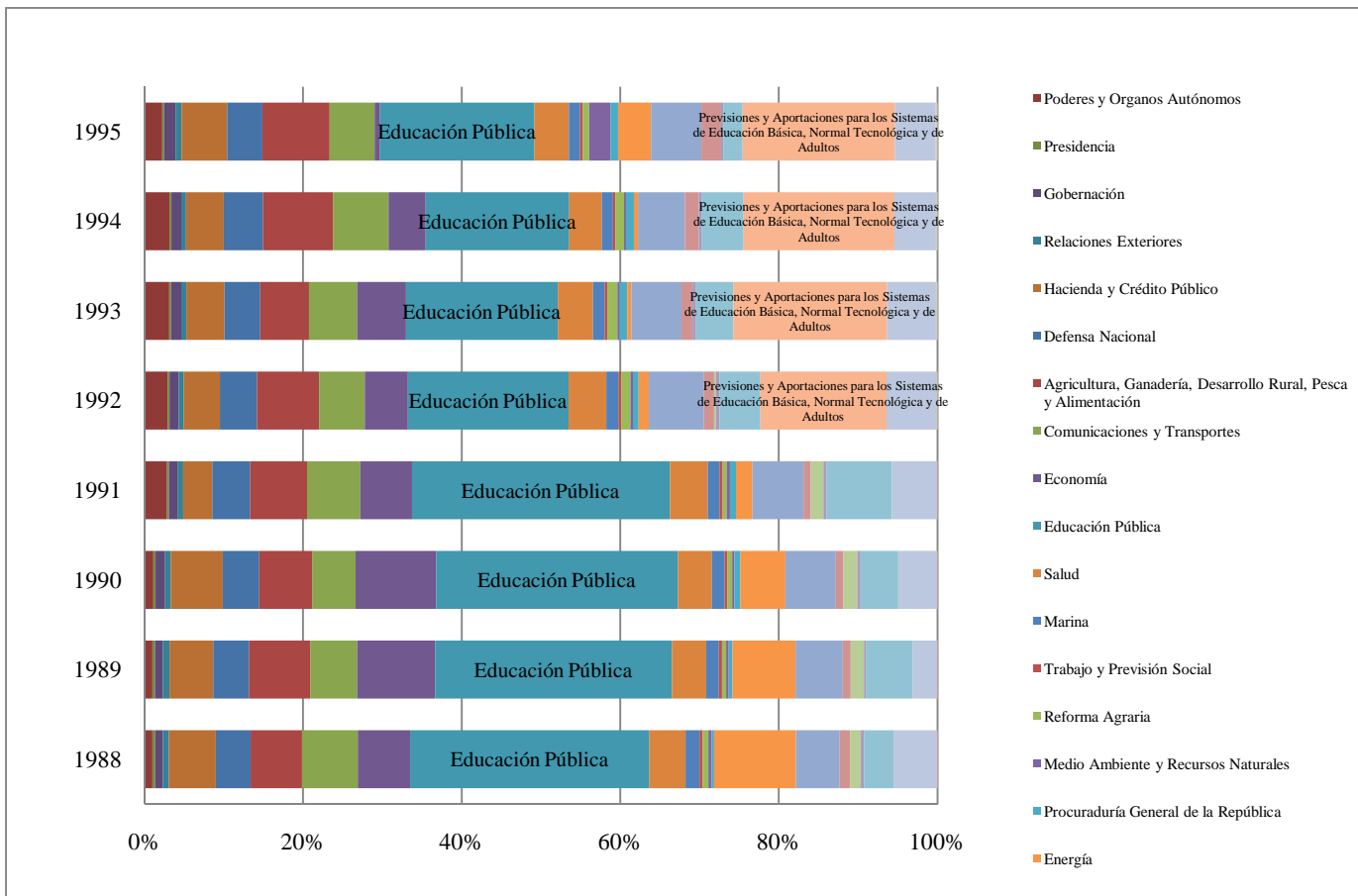
Fuente: Elaborado con datos del Centro de Estudio de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados

En cuanto a la distribución del gasto, según su clasificación administrativa (Gráfica 1.11), se observa que la proporción más importante se destinó a la educación pública. Sin embargo, a partir de 1992 este rubro se reduce en casi 10 puntos porcentuales para dar espacio al gasto en provisiones y aportaciones para los sistemas de educación básica, normal tecnológica y de adultos; que representó en promedio un 18.4% del gasto programable total a partir de 1992.

Si ordenados cada uno de los rubros del gasto según su porcentaje promedio a lo largo del sexenio, se tiene que: en primer lugar se encuentra el gasto destinado a educación pública, cuyo porcentaje de gasto promedio fue de 25.01 por ciento; en segundo lugar se encuentra el gasto en provisiones y aportaciones para los sistemas de educación básica, normal

tecnológica y de adultos con un porcentaje promedio de gasto de 9.20% por ciento; en tercer lugar está el rubro correspondiente a la agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación cuyo gasto representó en promedio 7.42% por ciento; en cuarto lugar se encuentran tres conceptos de gasto: Comunicaciones y transportes, economía y las aportaciones a la seguridad social, cada uno representó 6.21%, 6.25% y 6.21% por ciento, respectivamente. En quinto lugar se encuentra el gasto en superación de la pobreza con un 5.20% por ciento y en sexto lugar está el gasto en provisiones salariales y económicas que representaron un 5.03% por ciento en promedio. Estos seis rubros de gasto representaron en promedio el 70.53% por ciento del gasto total programable durante el periodo que va de 1988 a 1995, más del cincuenta por ciento del gasto total.

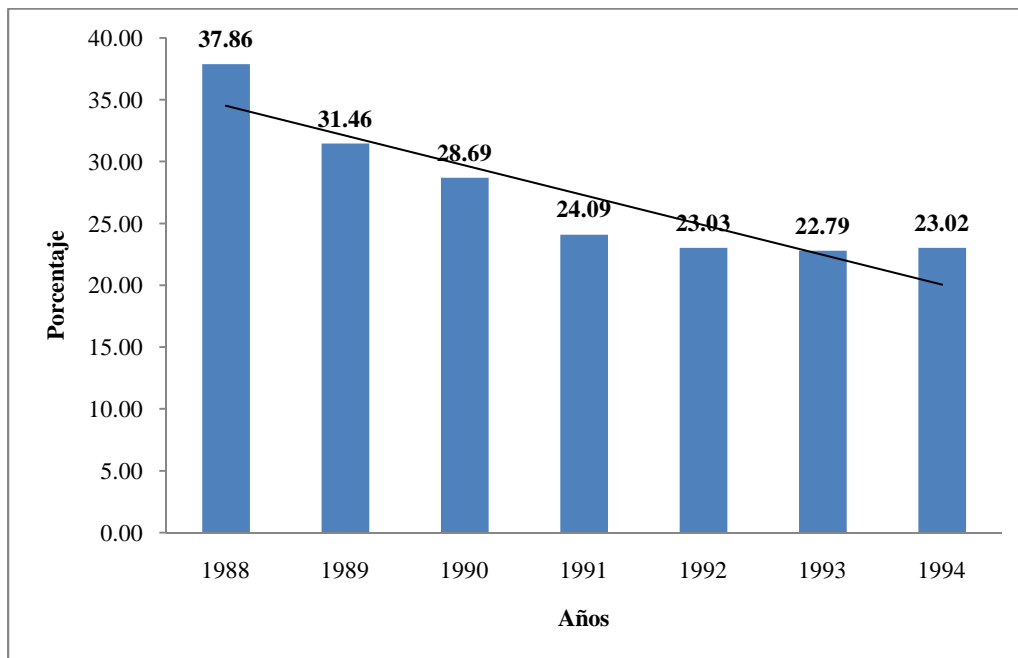
Gráfica 1.11 Gasto programable del sector público en clasificación administrativa (porcentaje de participación) 1988-1995



Fuente: Realizado con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

La *Gráfica 1.12* muestra el comportamiento del gasto neto devengando¹ como proporción del PIB, el cual tiene una clara tendencia decreciente durante el mismo periodo de análisis. La tendencia va de acuerdo a lo que se observó en el balance del sector público (*Gráfica 1.13*), ya que a partir de 1991 conforme el gasto disminuye, así como los ingresos, el balance empieza a ser positivo, como proporción del PIB.

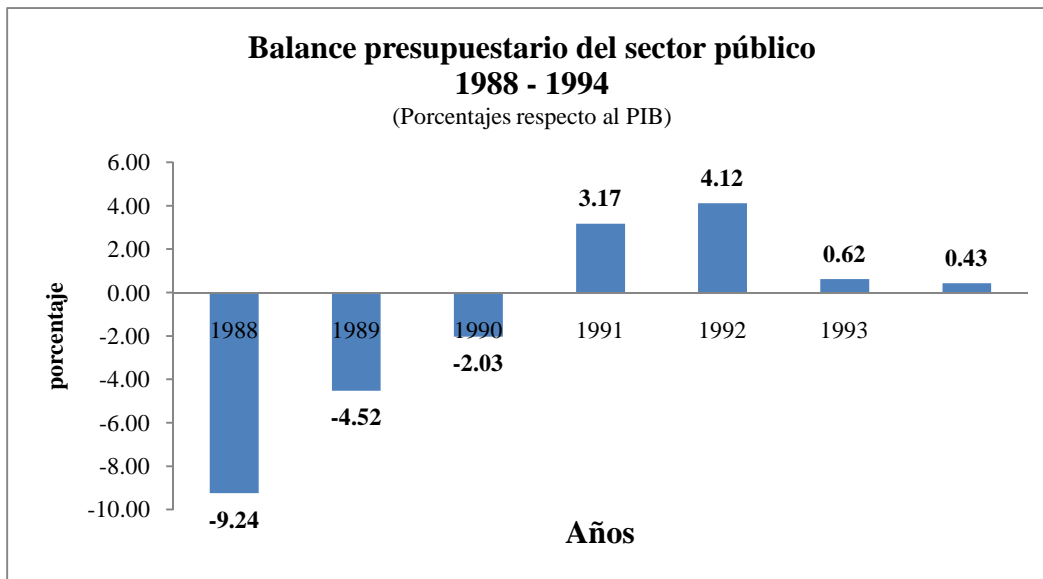
Gráfica 1.12 Gasto neto devengado del sector público presupuestario (porcentaje del PIB) 1988-1994



Fuente: Realizado con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

¹ El gasto neto devengando del gobierno federal, se obtiene después de restarle al gasto programable del gobierno federal las transferencias y cuotas al ISSSTE y sumarle los gastos no programables como: participaciones a entidades federativas, intereses y comisiones, saneamiento financiero, erogaciones para los programas de apoyo a ahorradores y deudores de la banca, adefas, documentos en trámite y otros.

Gráfica 1.13 Balance presupuestario del sector público 1988-1994



Fuente: Realizado con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

Del análisis del gasto programable y el balance público, durante este sexenio es posible concluir lo siguiente:

1. En cuanto a la composición del gasto, la característica principal es la marcada participación del gasto en educación seguida de los rubros de: agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación; comunicaciones y transportes; economía; aportaciones a la seguridad social, gasto en superación de pobreza y provisiones salariales y económicas.
2. De los rubros principales destaca el comportamiento del gasto en superación de la pobreza y en educación, ya que no presentaron variaciones importantes entre cada año, y el gasto en ambos registró una tendencia decreciente en términos reales.
3. En cuanto al balance presupuestario, se observa que ante la caída en los ingresos el gasto también inicio el descenso para evitar un balance negativo en las finanzas públicas.

1.3.5 Clasificación y relación de las políticas con el PND

La Tabla 1.5 muestra la relación entre las políticas de gasto y el ejercicio de gasto realizado durante el periodo. En cuanto a las políticas tributaria y alimentaria, no es posible establecer una relación directa a pesar de ser estas las políticas señaladas por el mismo gobierno como las destinadas a mejorar la distribución del ingreso.

En tanto que el resto de las políticas distributivas si fue posible vincularlas con su porcentaje de gasto promedio durante el sexenio, según el orden de prioridades definidas en el PND. Cabe señalar que en total representaron poco más de la mitad del gasto total, destacando el gasto en educación cuyo porcentaje fue de 25.8% en promedio, respecto al total; en segundo lugar destaca el gasto en salud y en tercero el de alimentación y abasto.

En términos generales y contrastando con lo establecido en el PND, el orden en las prioridades del gasto coincide. Asimismo, durante la mayor parte del periodo se observa una preocupación por mantener dicho orden. Sin embargo, la disminución de los ingresos recaudados por parte del gobierno, como vimos en el apartado anterior, no fue el que se esperaba, por lo que el gasto también disminuyó para evitar un déficit fiscal durante el sexenio. Los hechos al final del periodo muestran que a pesar de un diseño articulado y definido de las políticas en torno al problema de la desigualdad, que en este caso se interpretó como pobreza extrema, no necesariamente se vinculan uno a uno con las propuestas de gobierno. Hablando específicamente de la política tributaria como instrumento para mejorar la distribución del ingreso, no se puede afirmar que se haya llevado a cabo, ya que el comportamiento de los ingresos a lo largo del sexenio fue contrario a lo que se hubiera esperado para poder llevar a cabo el objetivo final. En cuanto al gasto de gobierno, al estar estrechamente vinculado con los ingresos, se observó que el criterio de asignación de gasto se respetó según el PND, aunque disminuyó según el comportamiento de los ingresos.

**Tabla 1.5 Clasificación de las Políticas Distributivas y sus porcentajes respecto al gasto
1989-1994**

**Clasificación de las Políticas Distributivas y su porcentaje respecto al gasto
1989 1994**

<i>Líneas de Política</i>	Directas	Indirectas	Porcentaje respecto al gasto
ACUERDO NACIONAL PARA EL MEJORAMIENTO PRODUCTIVO DEL NIVEL DE VIDA			
<u>Creación de empleos productivos y protección del nivel de vida</u>			
1 de los trabajadores			
<i>Aumento del empleo y los salarios reales (1)</i>	X		5.8
<i>Mejoramiento y ampliación de la educación y fortalecimiento de la capacitación y la productividad</i>	X		
<i>Consolidación de una política tributaria</i>	X		
<i>Política de subsidios más selectiva y transparente</i>		X	
<i>Vigencia de una política laboral</i>		X	
<i>Apoyo a la participación del movimiento obrero</i>		X	
2 <u>Atención a las demandas prioritarias del bienestar social</u>			
<i>Educación (2)</i>	X		25.8
<i>Salud, asistencia y seguridad social (3)</i>	X		10.7
<i>Alimentación y abasto</i>	X		7.3
<i>Población, desarrollo regional y urbano</i>			1.2
<i>Población</i>		X	
<i>Desarrollo regional y urbano</i>	X		
<i>Vivienda</i>	X		
<i>Agua potable, alcantarillado y saneamiento</i>	X		
<i>Transporte (4)</i>	X		6.3
<i>Electrificación y Telefonía (5)</i>	X		4.1
3 <u>Erradicación de la pobreza extrema</u>	X		5.2
TOTAL			66.4

(1) Incluye trabajo y previsión social así como provisiones salariales y económicas

(2) Incluye Educación Pública y Previsiones y aportaciones para los sistemas de educación básico, normal tecnológica y de adultos

(3) Incluye Salud y Aportaciones a la seguridad social

(4) Incluye Comunicaciones y transporte

(5) Solo se incluye el gasto en Energía

Fuente: Elaborado con datos del Plan Nacional de Desarrollo 1989 – 1994 y del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

La desigualdad en la distribución del ingreso fue considerado problema de gobierno durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, y se interpretó como un problema de pobreza extrema. Las propuestas al respecto partieron de políticas que buscaban el crecimiento económico con estabilidad de precios. Entre estas políticas destacó la política tributaria cuyo objetivo fue mejorar la distribución del ingreso, a través de la disminución en la recaudación proveniente de las personas físicas y hacer más justa la derivada de las personas morales, ajustándola a sus ingresos y la disminución de los subsidios. Una vez

logrado el objetivo de crecimiento económico con estabilidad de precios, se definieron las prioridades para el ejercicio de gasto de gobierno como son: educación, salud, alimentación y desarrollo regional, dirigidas principalmente a la población en pobreza extrema. Las acciones ejecutadas durante el sexenio en torno a la política tributaria y el gasto de gobierno no coinciden exactamente con las propuestas establecidas en el PND, sobre todo las acciones que conformaron la política tributaria. Los ingresos tributarios disminuyeron, y la proporción de los ingresos recaudados de las personas físicas se mantuvieron constantes a lo largo del periodo. Finalmente, en cuanto a las prioridades de gasto de gobierno se mantuvieron según lo propuesto en el PND.

Lo anterior nos lleva a decir que a pesar del mandato Constitucional por medio del cual el Estado está obligado a garantizar la justa distribución de la riqueza, y de que por ley debe plasmar sus estrategias de política en el Plan Nacional de Desarrollo, cualquiera que sea la interpretación que este adopte, no existe garantía alguna de que esto se lleve a cabo tal y como se diseñó. Aún nos falta analizar el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso desde una visión económica que permita distinguir la presencia o no del vínculo entre este y el análisis desde el gobierno y así poder determinar la presencia o no de un criterio de bienestar.

1.3.6 Descomposición de la desigualdad

El análisis de descomposición que se desarrolla en este apartado, busca identificar las variables sujetas a la política económica que son fuente de ingresos y desigualdad en los hogares. Con el objetivo de relacionarlas con las políticas de desigualdad definidas en el PND y el ejercicio de gasto de gobierno e ingresos. Esto proporcionará evidencia sobre la presencia o ausencia del vínculo entre el análisis económico y el de gobierno respecto al problema de la desigualdad en la distribución del ingreso.

1.3.6.1 Aspectos Metodológicos

La descomposición por factores consiste en encontrar una forma de agrupar o sumar las contribuciones (Sk) de cada una de las fuentes de ingreso que conforman el total de la desigualdad en la distribución del ingreso. La propuesta de Székely (1998) posee la característica de obtener resultados consistentes, independientemente del índice que se utilice.

Esta metodología proporciona un análisis objetivo de la desigualdad, ya que es posible dejar de lado las implicaciones en términos de justicia que subyacen en las distintas medidas de desigualdad (Cowell, 2008). Otra ventaja de la descomposición por factores es que permite establecer la relación entre los cambios en variables macroeconómicas sujetas a la política económica y la distribución del ingreso, lo cual no es posible realizar con una descomposición por subgrupos de población. Estas ventajas permitirán encontrar el vínculo con el análisis de gobierno.

Descomposición según características de la población

Este procedimiento consiste en seleccionar algunas características π para dividir en subgrupos a la población (usualmente se seleccionan aquellas relevantes en términos de política, como: estatus laboral, edad, sexo, ubicación regional, etc.). Posteriormente se calcula I como la suma de las desigualdades al interior de cada subgrupo, más la desigualdad derivada de las diferencias entre los subgrupos.

$$I = f(I_w(\pi), I_B(\pi))$$

Donde I es aditivo y se puede descomponer: Las únicas medidas que cumplen con dichas características son las que pertenecen a la familia de “Índices Generalizados de Entropía” que incluyen los índices de Atkinson y Theil, y excluye el de Gini y otros (Székely, 1998).

Descomposición por Factores

La descomposición por factores es una forma de agrupar o sumar las contribuciones (Sk) de cada una de las fuentes de ingreso que conforman el total de la desigualdad, de acuerdo a:

$$I = \sum_{k=1}^n \beta_k I_k \quad \text{donde } \beta_k = \frac{\mu_k}{\mu}$$

De esto se puede seguir que:

$$S_k = \beta_k I_k$$
$$s_k = \frac{S_k}{I_k}$$

s_k se define como la contribución del factor k al total de la desigualdad.

El problema con s_k , según Shorrocks (1982), es que se pueden obtener valores y conclusiones diferentes dependiendo de la medida de desigualdad que se utilice (I).

La solución es aplicar restricciones a la descomposición, Shorrocks (1982) y propone la siguiente regla:

$$(A) \quad s_k = \frac{\text{cov}(Y_k, Y)}{\sigma^2}$$

Esto significa que la contribución proporcional del factor k al total de la desigualdad puede obtenerse mediante la relación entre la covarianza de Y_k y Y , y la varianza de ingreso total.

La ventaja de esta propuesta es que genera valores de las contribuciones independientes del índice de desigualdad. Sin embargo, Székely (1998) aclara que a pesar de ello muchos autores continúan utilizando el índice de gini por su forma simple y sencilla, ya que además permite identificar la influencia tanto de la participación de cada factor como del índice correspondiente, este desglose es muy útil, en términos de políticas públicas cuando se busca información sobre las relación entre los cambios en la distribución del ingreso y cambios en las políticas.

Por otro lado, otros autores que han utilizado la regla de Shorrocks (1982), encuentran problemas cuando el ingreso total consta de más de dos factores, ya que el número de correlaciones utilizadas para calcular el índice con el cuadrado del coeficiente de variación, resulta ser inmanejable.

Asimismo, este procedimiento no toma en cuenta la influencia de la distribución del ingreso del factor k independientemente de su participación como factor. Székely (1998) propone una extensión a la descomposición desarrollada por Shorrocks (1982).

Expresando la ecuación (A) de la siguiente forma:

$$(B) \quad s_k = \frac{\text{cov}(Y_k, Y)}{\sigma^2} = \theta_k \frac{\sigma_k}{\sigma}$$

$$\theta_k = \frac{\text{cov}(Y_k, Y)}{\sigma_k \sigma}$$

Donde θ_k es el coeficiente de correlación entre el componente k y el ingreso total, σ_k es la raíz cuadrada de la varianza de la fuente de ingreso k . Multiplicando y dividiendo el lado derecho de (B) por la proporción en el ingreso de cada fuente, queda:

$$(C) \quad s_k = \frac{\mu_k}{\mu} \theta_k \frac{\sigma_k}{\mu_k} \frac{\mu}{\sigma} = \frac{\mu_k}{\mu} \theta_k \frac{CV_k}{CV}$$

Donde:

CV_k representa el coeficiente de variación del factor k .

CV representa el coeficiente de variación del ingreso total

$\frac{CV_k}{CV}$: indicador de desigualdad relativa

Esta extensión, permite identificar tres factores determinantes de la distribución del ingreso como: el coeficiente de correlación, la participación de cada factor y la distribución del ingreso de cada factor.

El procedimiento se puede generalizar para cualquier índice de desigualdad, dado que: $\sum s_k = 1$. Multiplicando ambos lados de la ecuación (C) por un I (índice) arbitrario, y sumando todos los k (componentes) obtenemos la siguiente forma:

$$I = \sum_{k=1}^n \frac{\mu_k}{\mu} \theta_k i_k$$

$$i_k = I(CV_k/CV)$$

1.3.6.2 Descripción de la Base de Datos Utilizada y Definición de Ingreso

Para el cálculo de la descomposición por factores se utilizaron las Encuestas de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) para los años: 1989, 1992 y 1994. Estas encuestas proporcionan información a nivel nacional, para el conjunto de localidades de 2 500 y más habitantes y para las de menos de 2 500 habitantes. La información también se puede desagregar según los estratos de marginación definidos por el Consejo Nacional de Población (CONAPO). Además se tiene información de ampliaciones (representatividad a nivel estatal o área metropolitana) en los levantamientos de la ENIGH.

Definición de Ingreso utilizada

La definición de ingreso empleada para el análisis fue la correspondiente al ingreso corriente monetario, la cual se integra según del INEGI por: Remuneraciones al trabajo, negocios propios, renta de la propiedad, cooperativas, transferencias y otros ingresos. A continuación se desarrollan los conceptos que establece el INEGI, de los cuales se desprende el utilizado en este análisis:

Ingreso Total

El ingreso total se encuentra conformado tanto por el ingreso corriente total que incluye al ingreso corriente monetario y no monetario, así como por las percepciones financieras y de capitales totales, integrados a su vez por las percepciones financieras de capital monetario y no monetario.

- **Ingreso Corriente Total:** Deben ser regulares y disponibles para la adquisición de bienes y servicios no incluye aquellas que modifican el patrimonio neto o el valor neto de los activos o pasivos del hogar.
 - **Ingreso Corriente Monetario:**
 - a) **Remuneraciones por Trabajo Subordinado:** sueldos, salarios, jornal y destajo; Horas extras; Comisiones y Propinas; Otras remuneraciones monetarias.

- b) **Ingresos por trabajo independiente:** negocios industriales y maquila; comerciales; por prestación de servicios; agrícolas; cría, explotación y productos derivados de los animales; reproducción, recolección de productos forestales y tala de árboles; pesca, caza y captura de animales.
 - c) **Otros ingresos provenientes del trabajo:** Las entradas incluidas en este concepto se refieren al conjunto de ingresos en efectivo o en especie que los integrantes del hogar hayan recibido por el desempeño de algún(os) trabajo(s) diferente(s) al trabajo principal o secundario durante el periodo de referencia.
 - d) **Renta de la propiedad:** Ingresos provenientes de cooperativas, sociedades y empresas que funcionan como sociedades y arrendamientos de activos tangibles y financieros.
 - e) **Transferencias:** jubilaciones, pensiones e indemnizaciones, por accidentes de trabajo, despido y retiro voluntario; becas provenientes del gobierno y otras instituciones; donativos en dinero provenientes de instituciones y otros hogares; ingresos provenientes de otros países; beneficios provenientes de programas gubernamentales; transferencias en especie de otros hogares y transferencias en especie de instituciones
 - f) **Otros Ingresos corrientes.**
- **Ingreso Corriente no monetario:**
- a) **Remuneraciones en especie:** Se considera la estimación realizada con base en el valor en el mercado a precio de menudeo, de los productos y/o servicios de consumo final y privado que reciben los trabajadores subordinados.
 - b) **Autoconsumo:** Es el consumo por parte del hogar, de los bienes producidos o comercializados, por algunos de sus integrantes, incluyendo el consumo de los bienes provenientes de las actividades agropecuarias y manufactureras y el consumo de bienes de establecimientos comerciales que son propiedad de algún integrante del hogar y por los que no se ha pagado ningún valor.

- c) **Transferencias en especie:** Las transferencias en especie se dividen en dos grupos: en el primero se encuentran las transferencias en especie de otros hogares que son los bienes y servicios regalados por otros hogares. El segundo se conforma de las transferencias en especie de instituciones que son los bienes y servicios que las instituciones públicas o privadas otorgan a ciertos sectores de la población.
 - d) **Estimación del Alquiler de la Vivienda**
- **Percepciones financieras y de capital totales:** estas percepciones modifican (aumentan o reducen) el valor neto del patrimonio del hogar y no satisfacen los criterios de regularidad y destino. De ahí que, en sentido estricto, estos flujos de recursos no se consideren como parte de los ingresos corrientes y ameriten un tratamiento por separado.
 - **Percepciones financieras y de capital monetarias:**
 - a) **Retiros de inversiones, ahorros, tandas, cajas de ahorro, etc.**
 - b) **Préstamos recibidos de personas ajenas al hogar o instituciones**
 - c) **Otras percepciones financieras y de capital**
 - **Percepciones financieras y de capital no monetarias:** En estas se encuentran las percepciones en especie patrimoniales y para vivienda propia que reciben los integrantes del hogar, que pueden ser bienes de capital o activos financieros (seguros de vida, terrenos, etc.); también pueden adquirir la modalidad de materiales o servicios para el mantenimiento, reparación o ampliación de la vivienda donde residen los integrantes del hogar.

1.3.6.3 Análisis de descomposición

La tabla 1.6 muestra los resultados de la descomposición por factores o componentes de la desigualdad en la distribución del ingreso, para los años: 1989, 1992 y 1994.

**Tabla 1.6 Resultados de la descomposición de la desigualdad por fuente de ingreso:
1989, 1992 y 1994**

Ingreso Corriente Monetario Descomposición de la desigualdad por fuente de ingreso									
Fuente de Ingreso	Contribución al ingreso total (%)			Valor del CV			Contribución a la desigualdad (%)		
	1989	1992	1994	1989	1992	1994	1989	1992	1994
Laboral	59.85	61.46	66.09	1.33	1.45	1.77	11.22	32.74	52.66
Negocios Propios	28.19	27.69	23.81	7.41	4.26	4.45	77.99	59.41	43.13
Renta de la propiedad	3.57	1.55	1.55	13.05	7.94	10.82	5.42	1.15	1.65
Transferencias	7.74	7.81	7.65	6.25	4.28	3.06	4.95	4.17	1.31
Otros	0.64	1.49	0.89	22.04	10.84	14.72	0.43	2.53	1.25
Ingreso corriente monetario total	100	100	100	2.35	1.50	1.57	100.00	100.00	100.00

Fuente: Cálculos propios con la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares de INEGI.
CV: Coeficiente de Variación

Se tiene que la principal fuente de ingreso en los tres años fue el ingreso laboral, seguida del ingreso por negocios propios, cuya participación promedio fue de 62.5% y 26.6% del ingreso corriente monetario total, respectivamente.

En cuanto a la desigualdad por fuente de ingreso, las fuentes de mayor desigualdad en su distribución durante 1989 fueron: “Otros”, “Renta de la Propiedad” y “Negocios Propios”, cuyos coeficientes de variación fueron de 22.04, 13.05 y 7.04 respectivamente. Sin embargo, en términos de su participación en la desigualdad, únicamente el rubro de “Negocios Propios” registró la contribución más importante con un 77.99%, seguido de los ingresos laborales con un 11.22% y un coeficiente de variación de 1.33, menor al registrado por el ingreso corriente monetario total.

De acuerdo con la interpretación de Lerman and Yitzhaki (1985), la fuente de ingreso que represente una proporción importante del ingreso total tendrá efectos importantes sobre la desigualdad si su distribución es desigual, es decir, si su coeficiente de variación (CV_k) es relativamente alto. Sin embargo, si el CV_k es pequeño disminuirá el efecto de la contribución de dicha fuente de ingreso. Por otro lado, si una fuente de ingreso tiene una

distribución muy desigual pero no está correlacionado con el ingreso total, su contribución será negativa.

En los años de 1989 y 1992 la fuente de ingresos cuya desigualdad fue menor a la desigualdad total, fue la proveniente de los ingresos laborales. Según Podder (1993), esto implica que los ingresos laborales influyeron en la disminución de la desigualdad. En el caso los ingresos por negocios propios, cuya proporción en el ingreso corriente monetario fue en promedio de 26.6%, registraron niveles de desigualdad importantes, a la vez de que su contribución a la desigualdad fue la mayor durante los tres años.

Los ingresos por renta de la propiedad tuvieron una participación promedio de 2.22% durante los tres años, su contribución a la desigualdad total fue en promedio de 2.74% y fue uno de los factores con mayor desigualdad en su distribución. Finalmente, los ingresos por transferencias tuvieron una participación promedio en el ingreso total de 7.7%, alrededor de tres veces la contribución de los ingresos por rentas de la propiedad. Asimismo registraron un coeficiente de variación entre 3.0 y 6.3 durante los tres años y su contribución a la desigualdad en 1989 y 1992 fue de 4.95% y 4.17% por ciento respectivamente, en tanto que durante 1994 su contribución fue de solo 1.31%.

Hasta este momento tenemos cuatro puntos importantes a resaltar del análisis de descomposición de la desigualdad:

1. Los ingresos provenientes del trabajo tuvieron efectos negativos (disminuyen) sobre la desigualdad durante 1989 y 1992. Es importante señalar que la correlación de esta fuente de ingresos con el ingreso total paso de 33.0% en 1989 a 71.0% en 1994.
2. Los ingresos por negocios propios tuvieron un efecto positivo (la incrementan) sobre la desigualdad, además de que su correlación con el ingreso total fue la mayor en 1989 con 87.6% por ciento, y ya para 1994 fue de 64.0%, después de los ingresos laborales.
3. Los ingresos por renta de la propiedad, a pesar de ser los más desiguales, registraron una contribución a la desigualdad y al ingreso total poco relevante, respecto a los ingresos por negocios propios.

4. Los ingresos por transferencias observaron una disminución en la contribución a la desigualdad en 1994 representando tan solo un 1.31%; después de haber contribuido durante 1989 y 1992 en un 4.95% y 4.17%, respectivamente.

A continuación se presenta el análisis de descomposición de la fuente de ingresos laborales, en la tabla 1.7:

Tabla 1.7 Resultados de la descomposición de la desigualdad en los Ingresos laborales: 1989, 1992 y 1994

Ingreso Laboral									
Descomposición de la desigualdad por fuente de ingreso									
Fuente de Ingreso	Contribución al ingreso total (%)			Valor del CV			Contribución a la desigualdad (%)		
	1989	1992	1994	1989	1992	1994	1989	1992	1994
Sueldos, salarios y horas extras	93.898	92.41	92.39	1.346	1.47	1.84	91.779	91.03	94.57
Comisiones y propinas	4.141	3.89	4.96	7.675	6.68	5.81	6.056	3.38	3.23
Aguinaldo, gratificaciones y premios	0.585	1.52	0.96	9.831	10.12	9.95	0.668	2.91	0.78
Primas vacacionales	0.489	0.85	1.17	8.284	6.51	8.12	0.537	1.01	1.07
Reparto de utilidades	0.887	1.33	0.52	8.165	6.63	10.58	0.961	1.67	0.35
Ingreso Laboral				1.332	1.45	1.77			

Fuente: Cálculos propios con la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares de INEGI.

La descomposición de los ingresos laborales muestra que el principal componente es el rubro de “sueldos, salarios y horas extras”, que representaron más del 90 % por ciento en los tres años analizados. El coeficiente de variación correspondiente a esta fuente presenta valores menores al total del ingreso laboral, además de ser el componente con menos desigualdad. En términos de la contribución en la desigualdad, los sueldos y salarios registraron un porcentaje de más del 90% por ciento, por lo que es posible decir que el ingreso laboral proveniente de esta fuente tiene efectos negativos en la desigualdad laboral total.

En cuanto al ingreso por negocios propios, cuya descomposición se presenta en la Tabla 1.8, se desprende que los principales componentes respecto al total son: “negocios comerciales”, “prestación de servicios” y “negocios industriales”. Estos rubros representaron conjuntamente más del sesenta por ciento, en promedio, de los ingresos por negocios propios totales.

Tabla 1.8 Resultados de la descomposición de la desigualdad en los Ingresos por Negocios propios: 1989, 1992 y 1994

Ingreso por Negocios Propios									
Descomposición de la desigualdad por fuente de ingreso									
Fuente de Ingreso	Contribución al ingreso total (%)			Valor del CV			Contribución a la desigualdad (%)		
	1989	1992	1994	1989	1992	1994	1989	1992	1994
Negocios Industriales	12.675	12.14	11.94	52.160	14.90	13.35	79.464	18.00	12.59
Negocios Comerciales	34.066	28.92	29.11	7.477	7.02	5.51	11.740	22.53	12.68
Prestación de Servicios	28.821	36.08	42.47	6.655	6.00	8.62	6.423	24.99	67.14
Procesamiento de Materias Primas	0.757	0.65		24.926	16.10		0.055	0.04	
Producción Agrícola	14.285	9.51	7.80	4.934	12.16	6.61	1.003	7.56	1.26
Producción pecuaria y forestal	8.192	12.22	7.39	8.899	18.12	11.88	1.190	26.82	3.94
Ingresos provenientes de cooperativas de producción	1.206	0.48	1.29	23.178	24.92	54.19	0.125	0.06	2.40
Ingreso por negocios propios				7.409	4.26	4.45			

Fuente: Cálculos propios con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares.

En 1989, el componente con mayor desigualdad fue el de “negocios industriales”, seguido del “procesamiento de materias primas”, y las “cooperativas de producción”; cuyos coeficientes de correlación fueron de 52.16, 24.93 y 23.18, respectivamente. Durante 1992, las fuentes cuyos coeficientes de variación fueron los más altos correspondieron a: “cooperativas de producción”, “producción pecuaria y forestal” así como el “procesamiento de materias primas”. Finalmente durante 1994, las “cooperativas de producción” registraron el coeficiente de variación más alto, seguidas de los “negocios industriales” y la “producción pecuaria y forestal”.

En cuanto a los componentes como mayor peso en la desigualdad de este rubro, se observa que durante 1989 el componente que aportó más a la desigualdad fueron los “negocios industriales”, seguido de los “negocios comerciales”. Los ingresos por negocios industriales registraron un alto coeficiente de correlación con respecto al ingreso total, de 89.0%. Se puede decir, que los ingresos por negocios industriales fueron una fuente importante de desigualdad en 1989.

En el año de 1992, se registraron tres fuentes importantes de desigualdad: “producción pecuaria y forestal”, “prestación de servicios” y “negocios comerciales”, cuyas contribuciones fueron de: 26.82%, 24.99% y 22.53%, respectivamente. Asimismo, la correlación de estos tres factores respecto al total del ingreso fue de las más representativas.

Finalmente, en 1994 la fuente de desigualdad más importante fueron los ingresos por prestación de servicios, con un coeficiente de correlación de 81.6, además de que durante este año fue el componente más importante del total de los ingresos por negocios propios.

El análisis de descomposición correspondiente al sexenio 1988-1994, arrojó los siguientes resultados:

1. Los ingresos laborales fueron la única fuente de igualdad en los años 1989 y 1992.
2. De los componentes de ingresos laborales, la fuente de igualdad principal fueron los sueldos, salarios, jornal y horas extras en los años de 1989 y 1992.
3. Los ingresos por negocios propios fueron la fuente de desigualdad más importante en los tres años.
4. Los ingresos laborales fueron una fuente de desigualdad en 1994.
5. De los componentes que integran los ingresos por negocios propios, los ingresos por negocios industriales fueron la fuente de desigualdad más importante durante 1989.
6. En 1992 se observaron tres fuentes importantes de desigualdad integrantes de los ingresos por negocios propios: producción pecuaria y forestal; prestación de servicios y negocios comerciales.
7. Finalmente, durante 1994 la fuente más importante de desigualdad fueron los ingresos por prestación de servicios.

Lo anterior se resume en la tabla 1.9:

Tabla 1.9 Resumen de los resultados del análisis de descomposición, según el tipo de contribución: 1989, 1992 y 1994

Fuentes de Ingreso Corriente Monetario según tipo de fuente principal en la distribución del ingreso
Tabla Resumen

Concepto de Ingreso	Años		
	1989	1992	1994
Ingresos por remuneraciones al trabajo <i>Sueldos, salarios, jornal y horas extras</i> <i>Comisiones, propinas y destajo</i> <i>Aguinaldo, gratificaciones, premios y recompensas adicionales</i> <i>Primas vacacionales y otras prestaciones en efectivo</i>	igualdad igualdad	igualdad igualdad	desigualdad
Ingresos netos de negocios propios <i>Negocios industriales</i> <i>Negocios comerciales</i> <i>Prestación de servicios</i> <i>Producción agrícola</i> <i>Producción pecuaria y forestal</i>	desigualdad desigualdad	desigualdad desigualdad desigualdad	desigualdad desigualdad
Ingresos por renta de la propiedad			
Transferencias			
Otros ingresos			

Fuente: Elaborado con la información de las tablas de la descomposición por factores

1.3.7 Análisis integrado de la desigualdad en la distribución del ingreso.

En este apartado se integran los resultados del análisis de descomposición, con el análisis de gobierno en torno al problema de la desigualdad en la distribución del ingreso. Iniciaremos con los resultados del análisis de descomposición, de los que se encontró que la desigualdad en la distribución del ingreso durante el sexenio está asociada principalmente con dos fuentes de ingresos: los negocios propios y los ingresos por sueldos y salarios. La primera fuente generó incrementos en la desigualdad en los tres años de estudio, mientras que la segunda se caracterizó por disminuirla durante 1989 y 1992 ya para 1994 formó parte de las fuentes que acentuaron la desigualdad, pero en menor medida que los ingresos por negocios propios.

Por otro lado, el análisis del gobierno mostró que el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso se concibió como un problema de pobreza extrema, para el cual se estableció como condición necesaria el crecimiento económico con estabilidad de precios. Esta condición incluyó una política tributaria especialmente dirigida a mejorar la distribución del ingreso, mientras que la política de gasto público se enfocó a la disminución de la población en pobreza extrema como el fin último de la estrategia del gobierno.

La propuesta de política tributaria incluyó: la disminución de la recaudación a las personas físicas, ajustes a la recaudación de personas morales según sus ingresos y la disminución de subsidios por parte del gobierno. Sin embargo, el comportamiento de los ingresos durante el sexenio, no permitió confirmar la ejecución de la propuesta en su totalidad, ya que los ingresos tributarios totales disminuyeron y la proporción de ingresos provenientes de las personas físicas y morales no fue posible separarlos para su análisis, sobre todo al finalizar el sexenio.

En cuanto a la política de gasto público, fue posible relacionarla con la propuesta de gobierno, en términos de los criterios y prioridades previamente definidas. Más del 50% por ciento del gasto se distribuyó de la siguiente manera: El 25.8 % se destinó a la educación pública; el siguiente rubro de gasto fue dirigido a la salud y aportaciones a la seguridad social, que representó un gasto promedio de 10.7%; el gasto en alimentación y

abasto representó el 7.3 % del gasto promedio total; en cuanto al gasto destinado a población, desarrollo regional y urbano representó un 11.6% por ciento del gasto promedio.

Otro componente importante en el gasto fue el etiquetado para trabajo y previsión social; que representó el 5.8 por ciento, dicho gasto se corresponde con la línea de política definida como “aumento del empleo y los salario reales”. Finalmente, se encuentra el gasto en “Erradicación de la pobreza extrema”, que busca mejorar el bienestar social de los grupos con escasos recursos, cuyo gasto promedio fue de 5.2 %.

Comparando con el análisis de descomposición, se observa que durante los años 1989, 1922 y 1994 la principal fuente de desigualdad en la distribución del ingreso fueron los ingresos por negocios propios, sin embargo, en el PND no se definió alguna política de gasto o de ingreso al respecto y mucho menos en las acciones registradas durante el sexenio. Finalmente, el segundo efecto importante sobre la distribución del ingreso que arrojó la descomposición, fueron los ingresos por sueldos y salarios, los cuales, en los años 1989 y 1992, se identificaron como la única fuente de igualdad. Sin embargo, a pesar de que se consideró dentro de las propuestas de política la generación de empleos y el mejoramiento de los salarios reales, en términos del gasto de gobierno, solo representó el 5.8 % por ciento.

Las inconsistencias entre: las propuestas de gobierno, las acciones y el análisis económico, sobre el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso, se deben en parte a la interpretación que el partido en el gobierno dio a la tarea de garantizar la justa distribución del ingreso y la riqueza establecida por mandato constitucional, como un problema de pobreza extrema, el cual a pesar de haberse definido acciones al respecto, éstas no se llevaron a cabo por lo que al contrastar con el análisis económico ni las propuestas y tampoco las acciones pueden corresponderse con los determinantes de la desigualdad en la distribución del ingreso, que a la vez su variables sujetas de la política económica. Si analizamos detalladamente cada año se puede observar que entre 1989 y 1992, los años en los cuales la fuente de ingresos salariales tuvo efectos negativos sobre la desigualdad, los impuestos provenientes de las personas físicas derivados del trabajo, representaron un 74.89% en promedio, respecto a la recaudación total del impuesto sobre la renta. En cuanto a los ingresos derivados del capital, que representaron un 17.99%, a la vez fueron la fuente

de desigualdad más importante durante el periodo. Esto resulta ser paradójico, ya que pareciera que se castiga a la única fuente de ingresos que contribuye a la igualdad en dicho periodo.

Se puede concluir que no es posible establecer una relación clara entre los distintos momentos de las políticas de gobierno dirigidas a disminuir la desigualdad en la distribución del ingreso durante el sexenio de 1989 a 1994 y mucho menos con su respectivo análisis económico.

La interpretación de la desigualdad en la distribución del ingreso como problema de gobierno durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, difiere del análisis económico del mismo esto es así porque la desigualdad en la distribución del ingreso no necesariamente es un problema de pobreza extrema, como se observó en el análisis de descomposición. Existen factores que generan una concentración del ingreso, como los ingresos por negocios propios para los cuales no se propusieron políticas redistributivas, o bien los ingresos por sueldos y salarios cuya importancia radica en el hecho de ser la única fuente de igualdad y sobre la que tampoco se diseñó política alguna para su protección.

A pesar de que se entiende y se acepta el hecho de que detrás de la definición y propuestas de política en torno a la desigualdad existe una gran variedad de conceptos de justicia asociados, no es posible aceptar una interpretación por parte del gobierno que no posea un sustento económico y de bienestar del problema; de tal manera que proporcione una guía sobre los factores a los cuales se deben enfocar las políticas públicas y sobre los cuales se pueda dar seguimiento para su evaluación. De alguna manera las políticas pierden credibilidad, lo que indica que no existen incentivos para que los gobernantes cumplan con el mandato Constitucional de garantizar la justa distribución del ingreso y la riqueza, sea cual sea la concepción adoptada del problema, aunque en las propuestas de política se hubiera considerado. Asimismo, las investigaciones hechas en torno a la desigualdad en la distribución del ingreso pierden sentido.

Sin embargo, esta no es la única falla, ya que no solo la interpretación no posee un sustento económico fuerte para la definición de políticas, sino que las propias acciones de gobierno representadas en su ejercicio de gasto y de ingresos, no se vinculan con los compromisos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo.

1.4 Análisis Plan Nacional de Desarrollo (PND): 2001 – 2006

1.4.1 Estructura

El Plan Nacional de Desarrollo correspondiente al sexenio de Vicente Fox Quezada está estructurado en torno a la interpretación sobre los diversos problemas a los que debe atender el gobierno, incluyendo el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso. Se plantea la ausencia de oportunidades que permitan a la población alcanzar un mejor nivel de vida. Para ello, se define a la educación como la herramienta necesaria. La educación –según lo plasmado en el PND- permitirá a la población incentivar su actitud emprendedora, romper con el círculo de la pobreza y alcanzar la igualdad de oportunidades. A partir de este diagnóstico y concepción de los problemas de gobierno se definen las características de la política social, económica y la educativa, como los puntos de partida para la definición de los objetivos y las estrategias de política. Los objetivos y las estrategias se clasifican en los dirigidos al desarrollo social y humano y los enfocados al crecimiento con calidad. En este último conjunto de estrategias, se encuentran las políticas que buscan abatir la desigualdad en la distribución del ingreso. A continuación se describen las características de la política social, económica y educativa, posteriormente nos enfocaremos en los objetivos y estrategias específicas del desarrollo social y humano y del crecimiento con calidad, de donde nos centraremos en las dirigidas a la desigualdad en la distribución del ingreso.

1.4.1.1 La política social

La política social tuvo como objetivo mejorar la calidad de vida de la población y asegurar el ejercicio de su libertad personal, de tal forma que se le proporcionen oportunidades de progreso material, que favorezcan el desenvolvimiento intelectual y cultural.

La educación, es definida en este sexenio como el mecanismo para el logro de la emancipación, la disminución de la pobreza y la inequidad. Se considera a la educación como la primera y más alta prioridad para el desarrollo del país, prioridad que habrá de reflejarse en la asignación de recursos crecientes y en un conjunto de acciones, iniciativas y programas que transformen el sistema educativo.

Como parte de las políticas emancipadoras, también se encuentra la salud, que constituye un importante determinante del desarrollo del país, al respecto se propuso seguir desarrollando los sistemas de salud hasta lograr extenderlos en su totalidad.

1.4.1.2 La política económica

El objetivo de la política económica del sexenio fue promover el crecimiento con calidad. El programa económico buscó la creación de un ambiente de competencia, donde el Estado, no estorbara y canalizara la acción pública para crear las condiciones necesarias para que el sector privado aprovechara su energía potencial y alcanzara altos índices de productividad y competitividad.

El crecimiento con calidad se caracterizó por ser sostenido y dinámico, que permitiera la creación de empleos; el abatimiento de la pobreza; la apertura de espacios para los emprendedores; el avance en la igualdad de oportunidades entre regiones, empresas y hogares. Así como una inflación baja, que contribuyera a la recuperación de los salarios reales, la reducción de las tasas de interés y la expansión del crédito.

1.4.1.3 La política educativa

La política educativa, se dividió en tres aspectos: cantidad, calidad y vanguardia.

Cantidad: incorporar a la educación preescolar a todos los niños en esa edad, asegurar que se complete la educación secundaria y abrir oportunidades en la educación media superior y superior para alcanzar coberturas próximas a los socios comerciales.

Calidad: la educación debe vincularse con la producción proporcionando a los futuros trabajadores y profesionistas una cultura laboral básica que les permita ver el trabajo como un medio de realización humana, de convivencia solidaria y de servicio a la comunidad.

Vanguardia: incentivar la formación de profesionistas, especialistas e investigadores capaces de innovar y aplicar nuevos conocimientos de tal forma que se traduzcan en beneficio colectivo.

1.4.1.4 Desarrollo Social y Humano

Objetivos y estrategias

Objetivo 1: mejorar los niveles de educación y bienestar de los mexicanos

El objetivo consiste en erradicar las causas de la pobreza, atender la satisfacción de necesidades básicas, crear oportunidades de desarrollo humano y proporcionar la infraestructura necesaria para lograr que todos los mexicanos estén por encima de ciertos umbrales mínimos de educación y bienestar.

Estrategias:

- a) Énfasis no solo en la cobertura o ampliación de los servicios educativos sino también en la equidad y calidad de los mismos, a fin de corregir desigualdades entre grupos sociales y regiones.
- b) Criterios de permanencia de los programas sociales con carácter de largo plazo y sin sesgos provenientes de coyunturas políticas o actitudes partidistas.
- c) Diseño y aplicación de programas para disminuir la pobreza y eliminar los factores que provocan su transmisión generacional, la ampliación del acceso a la infraestructura básica y proporcionar a los miembros más desprotegidos de la sociedad oportunidades para tener acceso al desarrollo y la prosperidad.
- d) Elevar los niveles de salud garantizando el acceso de los servicios integrales de salud.
- e) Otorgamiento de prestaciones y servicios de seguridad social.
- f) Desarrollo de una cultura que promueva el trabajo como medio para la plena realización de las personas, elevar su nivel de vida y el de sus familias, con énfasis en grupos vulnerables, particularmente los excluidos del desarrollo. Para ello se propone profundizar los programas de capacitación y desarrollo de asistencia técnica para trabajadores en activo y desempleados, y el establecimiento de mecanismos para que las condiciones de creación de empleo y autoempleo estén al alcance de todos los sectores de la población, incluyendo a los actualmente marginados del proceso.
- g) Promover y concertar políticas públicas y programas de vivienda y de desarrollo urbano apoyando su ejecución con la participación de los gobiernos estatales y municipales, y de la

sociedad civil, buscando consolidar el mercado habitacional para convertir al sector vivienda en un motor de desarrollo.

- h) Capacitar y organizar a la población rural para promover su integración al desarrollo productivo del país, y propiciar que sus derechos de propiedad de la tierra se traduzcan en un mejor nivel de vida.
- i) Impulsar la integración productiva de los sujetos agrarios para crear nuevas y mejores posibilidades de ingreso y bienestar.
- j) Promover que las actividades científicas y tecnológicas se orienten en mayor medida a atender las necesidades básicas de la sociedad.

Objetivo 2: acrecentar la equidad y la igualdad de oportunidades

Estrategias:

- a) Avanzar hacia la equidad en la educación: Se propone adecuar la asignación del gasto educativo concentrándolo en las zonas y centros educativos de mayor pobreza.
- b) Incorporación integral de los jóvenes al desarrollo del país, por medio de una política nacional de juventud que permita promover las oportunidades de este grupo.
- c) Desarrollo de políticas incluyentes para la atención a los ciudadanos en edad avanzada.
- d) Promover y fortalecer el desarrollo de las personas con discapacidad para equipar y facilitar su integración plena en todos los ámbitos de la vida nacional.
- e) Propiciar la participación directa de los pueblos indígenas en el desarrollo nacional y combatir los rezagos y las causas estructurales de su marginación con respeto a sus usos y costumbres.

Objetivo 3: impulsar la educación para el desarrollo de las capacidades personales y de iniciativa individual y colectiva.

Estrategias

- a) Ofrecer a los jóvenes y adultos que no tuvieron o no culminaron la educación básica, las posibilidades de capacitación y educación para la vida y el trabajo.

- b) Diversificación y flexibilización de las ofertas de educación media superior a fin de lograr una mayor adecuación de los aprendizajes respecto de las necesidades individuales y los requerimientos laborales.
- c) Fortalecer la investigación científica y la innovación tecnológica para apoyar el desarrollo de los recursos humanos de alta calificación.
- d) Incrementar la apropiación de conocimientos facilitando el acceso a las nuevas tecnologías, en particular en el área de agroindustria.
- e) Apoyar la creación de empresas sociales en las cuales participen grupos de escasos recursos en áreas rurales y urbanas.

1.4.1.5 Crecimiento con calidad

Objetivo 1: conducir responsablemente la marcha económica del país

Estrategias:

- a) Coordinar la política fiscal con la política monetaria.
- b) Promover una nueva hacienda pública: la necesidad de fortalecer la postura fiscal mediante una mayor recaudación y una programación más eficiente del gasto público, requiere un nuevo marco tributario eficiente, equitativo, moderno y competitivo. Se propone una reforma presupuestaria basada en la modernización del proceso presupuestal, con el fin de garantizar un ejercicio más eficaz y transparente del gasto público, así como una reforma financiera que complemente la reforma tributaria en la promoción de la inversión productiva.
- c) Promover esquemas de regulación y supervisión eficaces en el sistema financiero.
- d) Impulsar una banca comercial sólida y eficiente.
- e) Fortalecer a los intermediarios no bancarios y construir una cultura del seguro en México.
- f) Destinar recursos mediante microcréditos que impulsen las ideas productivas y emprendedoras de los mexicanos.
- g) Reactivar la banca de desarrollo.
- h) Impulsar la eficiencia en el mercado de valores.
- i) Promover la productividad del sector público, a través de los mecanismos de rendición de cuentas y evaluación del desempeño.
- j) Desarrollar nuevos instrumentos para el control de riesgos y la promoción de la estabilidad.

Objetivo 2: elevar y extender la competitividad del país

Estrategias:

- a) Promover el desarrollo y la competitividad sectorial.
- b) Crear infraestructura y servicios públicos de calidad.
- c) Formación de recursos humanos y una nueva cultura empresarial.
- d) Impulsar una nueva cultura laboral y una reforma del marco laboral que amplíe las oportunidades de desarrollo de los trabajadores.
- e) Promover el uso y aprovechamiento de la tecnología de la información.
- f) Consolidar e impulsar el marco institucional y la mejora regulatoria que simplifique la carga administrativa de las empresas.
- g) Promover mayores flujos de inversión extranjera directa.
- h) Fortalecer el mercado interno.
- i) Instrumentar una política integral de desarrollo empresarial

Objetivo 3: asegurar el desarrollo incluyente

Consiste en la reducción de la inequidad en la distribución del ingreso, la disminución de la pobreza, la creación de nuevos empleos y autoempleos, mejores ingresos, mejor calidad de vida, y más microempresas competitivas.

Estrategias:

- a) Apoyar a los microempresarios y a los trabajadores por su cuenta para que logren una vinculación productiva con el mercado, mediante la asesoría y la capacitación.
- b) Establecer un sistema sólido de instituciones financieras que potencie la capacidad productiva de la población emprendedora de bajos ingresos, fortalezca la cultura del ahorro y permita a estos grupos su incorporación a la vida productiva del país.
- c) Promover el desarrollo rural y el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de las familias de este sector mediante el apoyo a la inversión, la integración de cadenas productivas, el desarrollo de nuevas capacidades y la transferencia de tecnología
- d) Ampliar las oportunidades para la creación y desarrollo de proyectos productivos que beneficien directamente a los grupos vulnerables de las comunidades indígenas

- e) Ampliar la infraestructura básica para la transmisión digital con el fin de ampliar su cobertura a localidades rurales o urbanas de alta marginación.

Objetivo 4: promover el desarrollo económico regional equilibrado

Estrategias:

- a) Fortalecer las economías regionales, en especial las más rezagadas: Para esto se propone la introducción de infraestructura básica como: agua, energía eléctrica, comunicaciones, transportes, servicios comunitarios básicos, telefonía y tecnología digital. Complementándose con la formación de capital humano, en especial de empresarios y trabajadores comprometidos con la productividad y la competitividad.
- b) Apoyar el respeto a los planes de desarrollo urbano y ordenamiento territorial de cada localidad.
- c) Apoyar el desarrollo turístico municipal, estatal y regional.
- d) Creación de núcleos de desarrollo sustentable que desalienten la migración regional.
- e) Proyectar y coordinar con la participación de los gobiernos estatales y municipales, la planeación regional.

La interpretación que se da al problema de la desigualdad en la distribución del ingreso durante este sexenio, es la falta de oportunidades. Las políticas dirigidas a disminuir la desigualdad en la distribución del ingreso en el sexenio buscan apoyar a los trabajadores por cuenta propia en la creación de micronegocios, lo que les permitirá acceder a otras oportunidades para mejorar su nivel de vida. Aunque el problema de la pobreza se focaliza a instrumentos como la política educativa, se establece que la política de disminución de la desigualdad en la distribución del ingreso también contribuirá a la disminución de la pobreza.

Ahora, analizaremos las acciones de gobierno en torno al problema de la desigualdad, según lo establecido en el PND, en términos del ejercicio de gasto e ingresos.

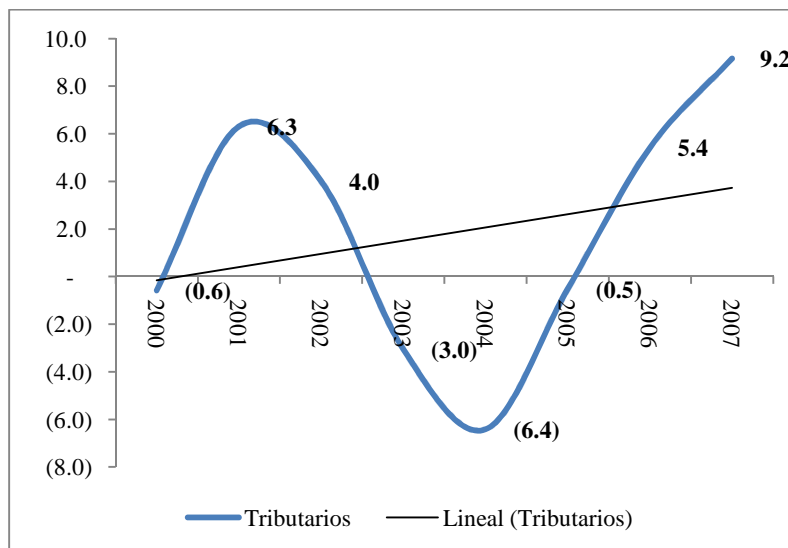
1.4.2 Análisis de la política de ingresos y gastos

1.4.2.1 Política de Ingresos públicos

Iniciaremos este análisis con los ingresos públicos y su comportamiento durante el sexenio. Al respecto se propuso en el PND, la coordinación de la política fiscal y la política monetaria como parte de las políticas del crecimiento con calidad.

El comportamiento de los ingresos tributarios a lo largo del periodo, como se observa en la gráfica 1.14, registran una ligera tendencia creciente a pesar de la caída de 6.4% por ciento de 2003 a 2004, recuperando la recaudación de 2006 a 2007, que se incrementó en un 9.2% por ciento.

Gráfica 1.14 Tributarios: 2000-2007 (tasa de crecimiento)

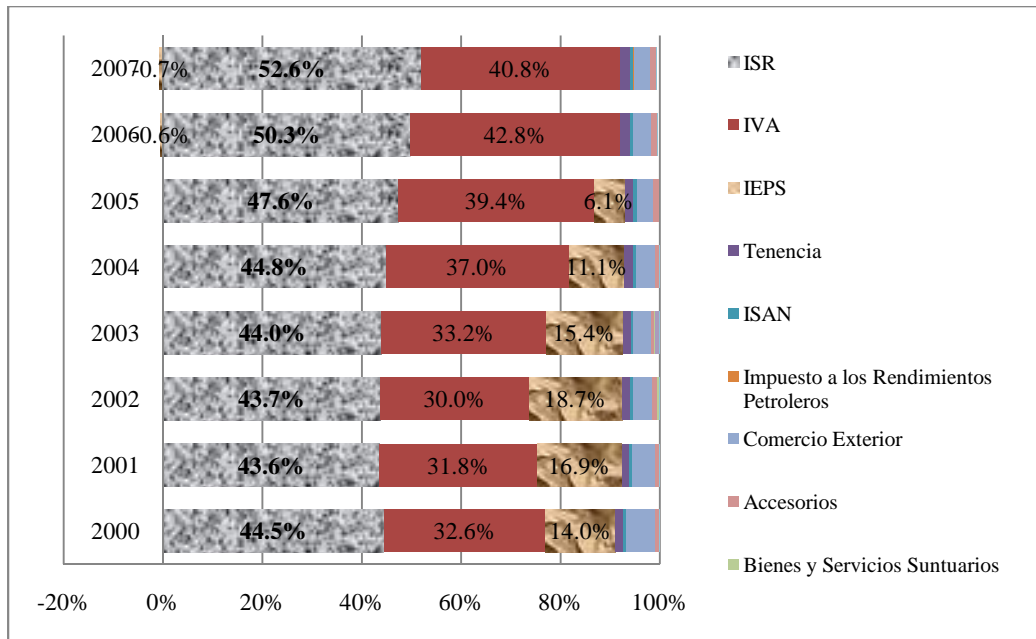


Fuente: Elaborado con información del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, de la Cámara de Diputados

Si observamos la composición de los ingresos tributarios recaudados por el Gobierno Federal, las proporciones correspondientes al impuesto sobre la renta y al valor agregado, se incrementaron de 2000 a 2007. Las cuales, representaban en 2000 un 44.5% por ciento correspondiente al impuesto sobre la renta y 32.6% del valor agregado hasta llegar a

representar en 2007 un 52.6% y 40.8%, respectivamente. Los dos rubros se incrementaron en casi un 10% como se observa en la gráfica 1.15.

Gráfica 1.15 Ingresos Tributarios del Gobierno Federal: 2000-2007 (participación porcentual)



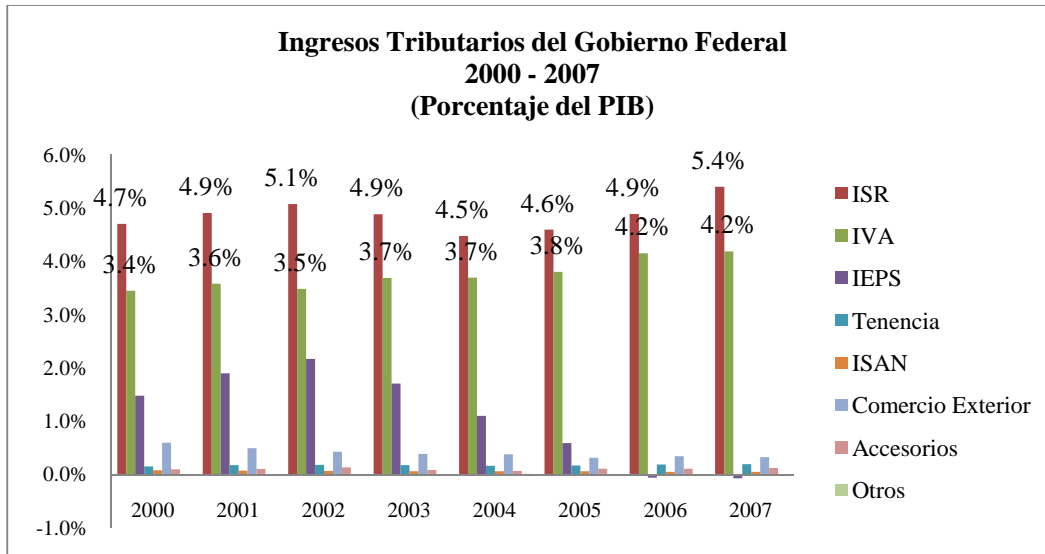
Fuente: Realizado con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

Si analizamos los ingresos tributarios como porcentaje del PIB (Gráfica 1.16), estos representaron de 2000 a 2007, entre un 9% y un 11% por ciento. En cuanto a los ingresos provenientes del ISR registraron el mayor porcentaje, seguido del Impuesto al Valor Agregado (IVA) además de haber incrementado su participación al final del periodo.

En cuanto al número de contribuyentes (Gráfica 1.17), se observa que las personas físicas se incrementaron de 2004 a 2005 en un 81.2%, mientras que de 2000 a 2001 el incremento fue de solo 2.2% por ciento. El número de personas morales también se incrementó pero en menor proporción, de 2003 a 2004 observaron su mayor incremento del periodo en un 8.8% por ciento. En términos de la participación de ambos tipos de contribuyentes (Gráfica 1.18), el número de personas morales disminuyó su participación a lo largo del periodo pasando de representar un 7.2% por ciento del total de contribuyentes activos en 2000 a un 3.4% por

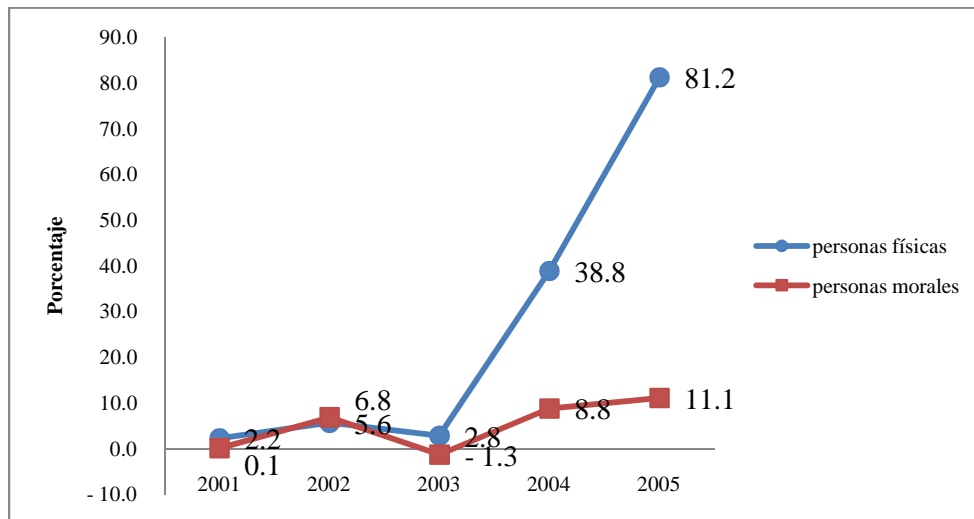
ciento en el 2005. La participación respecto al total de las personas físicas se incremento, de 92.8% por ciento en el 2000 a 96.6% por ciento en 2005.

Gráfica 1.16 Ingreso Tributarios del Gobierno Federal: 2000-2007 (Porcentaje del PIB)



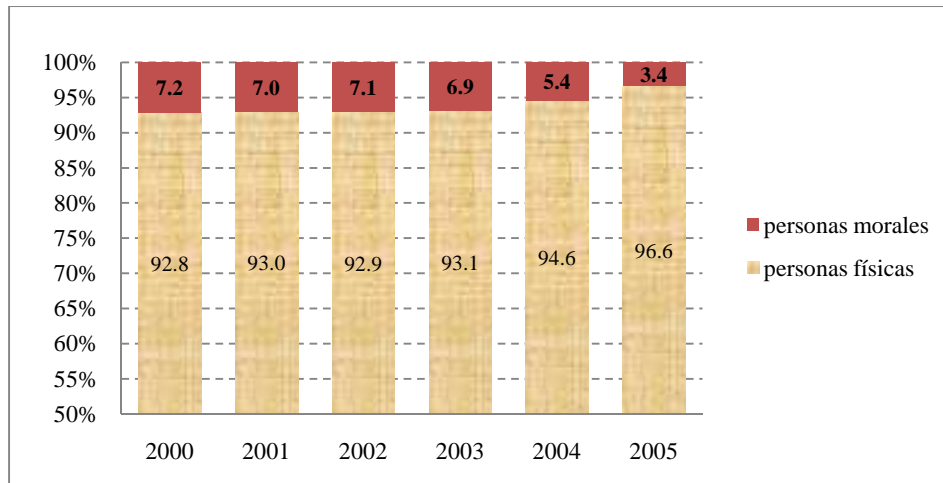
Fuente: Realizado con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

Gráfica 1.17 Contribuyentes activos: 2000-2005 (tasa de crecimiento)



Fuente: Elaborado con datos del *Sexto Informe de Gobierno*, 2006, Vicente Fox Quezada.

Gráfica 1.18 Composición de los contribuyentes activos: 2000-2005 (participación porcentual)



Fuente: Elaborado con datos del *Sexto Informe de Gobierno*, 2006, Vicente Fox Quezada.

El comportamiento de los ingresos durante sexenio 2001-2006 fue creciente, así como también el número de contribuyentes, destacando principalmente las personas físicas. En cuanto a la composición de los ingresos tributarios, destacan los rubros correspondientes al Impuesto sobre la renta y el impuesto al valor agregado.

La primera diferencia importante respecto al sexenio de 1989 -1994 se refiere al número de contribuyentes, ya que en el primero se observó una caída drástica en el número de personas físicas mientras en este sexenio se incrementaron. En cuanto al número de personas morales, presentaron una tasa de crecimiento promedio de 5.07% por ciento en el periodo de 2000 a 2005 y durante el sexenio de 1989 a 1994 fue de 2.26% por ciento promedio.

El segundo aspecto relevante es la composición de los ingresos tributarios, ya que durante el sexenio de 1989 a 1994 se observó una mayor diversificación, donde las proporciones del IVA y el ISR representaban el 64% por ciento de los ingresos tributarios al final del periodo, en tanto que en el sexenio 2001 - 2006 no hay tal diversificación, ya que las

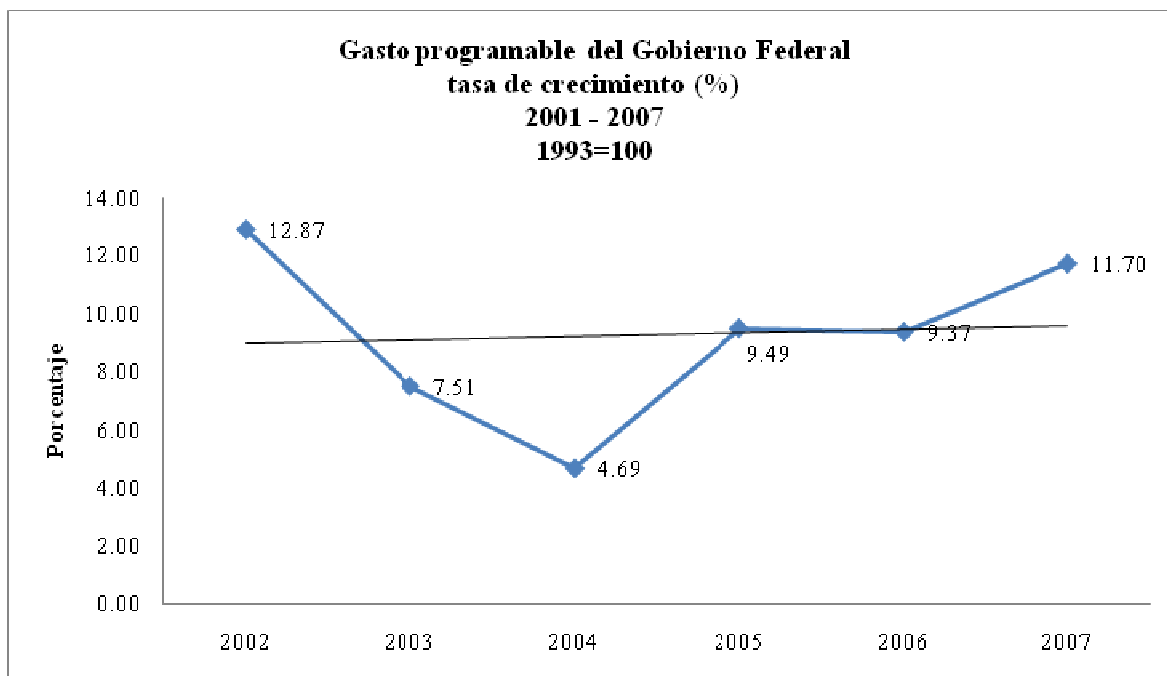
proporciones del IVA y del ISR al final del sexenio representaban el 93.1% por ciento de los ingresos tributarios, casi un cien por ciento del total.

Finalmente, el comportamiento de los ingresos tributarios totales de ambos sexenios es totalmente contrario. En el periodo 1989-1994 la tendencia es claramente decreciente, acentuándose al final del sexenio, en tanto que de 2001 a 2006 la tendencia fue creciente, sobre todo durante el último año del sexenio y en 2007, con tasas de crecimiento de 5.4% y 9.2%, respectivamente.

1.4.2.2 Política de Gasto Público

El comportamiento del gasto programable del gobierno federal (Gráfica 1.19), durante el periodo que va de 2001 a 2006 no presenta una tendencia clara, de hecho, es posible decir que se mantuvo constante, con oscilaciones alrededor de una tasa promedio de crecimiento de 9.27%. La caída más pronunciada fue en los años 2003 a 2004, donde la caída del gasto fue de 4.69%.

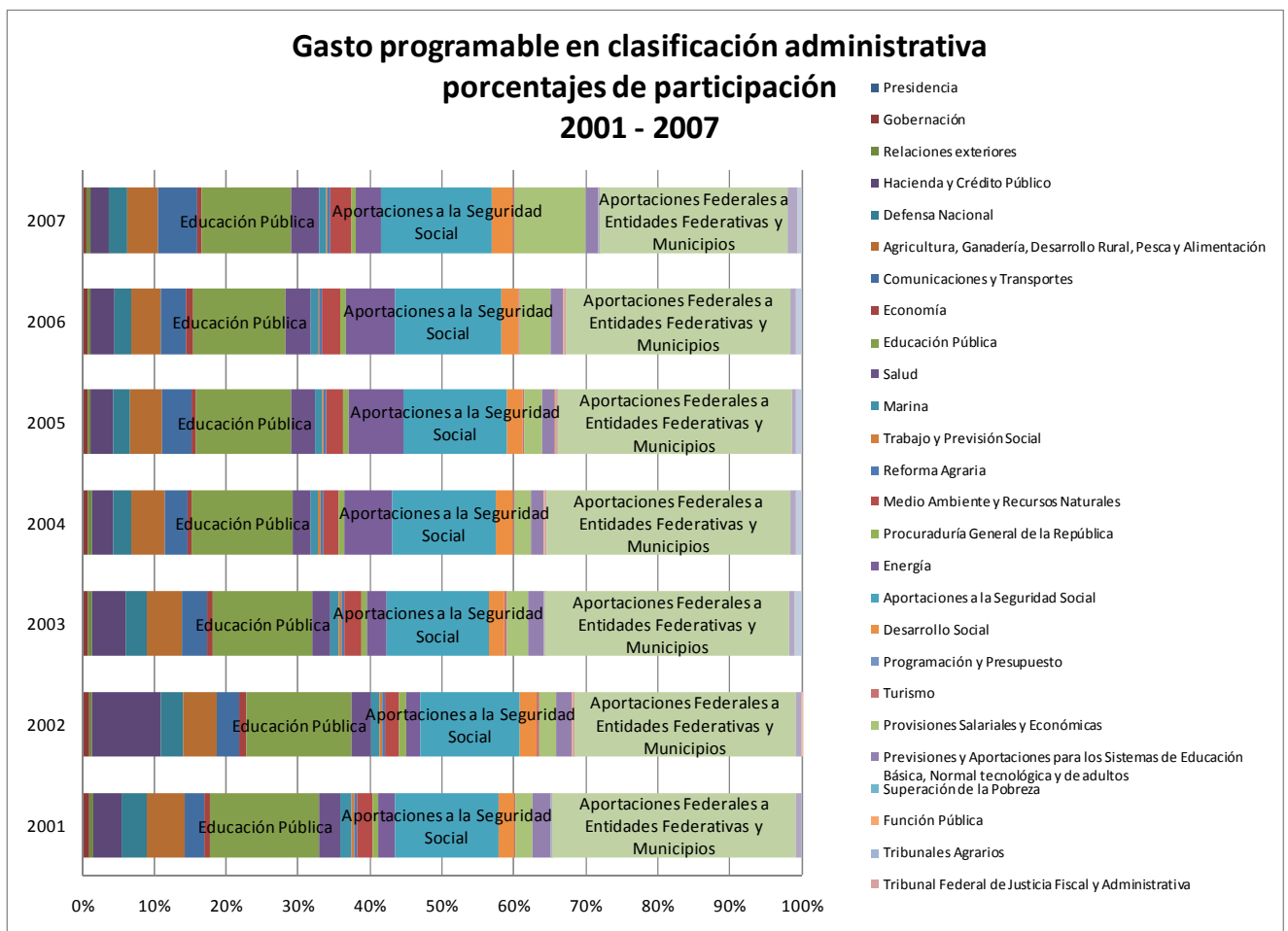
Gráfica 1.19 Gasto programable del Gobierno Federal: 2001-2007 (tasa de crecimiento)



Fuente: Realizado con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados.

En cuanto a la distribución del gasto del gobierno federal, se observa que en promedio la mayor parte se destinó al rubro de aportaciones federales a entidades federativas y municipios, seguido del gasto en aportaciones de la seguridad social, y en tercer lugar el gasto en educación; los porcentajes promedio de participación, respecto al total del gasto programable del gobierno federal durante el periodo fueron: 30.6%, 14.0% y 13.3%, respectivamente. Lo anterior se observa en la siguiente *Gráfica 1.20*.

Gráfica 1.20 Gasto programable en clasificación administrativa: 2001-2007 (porcentajes de participación)

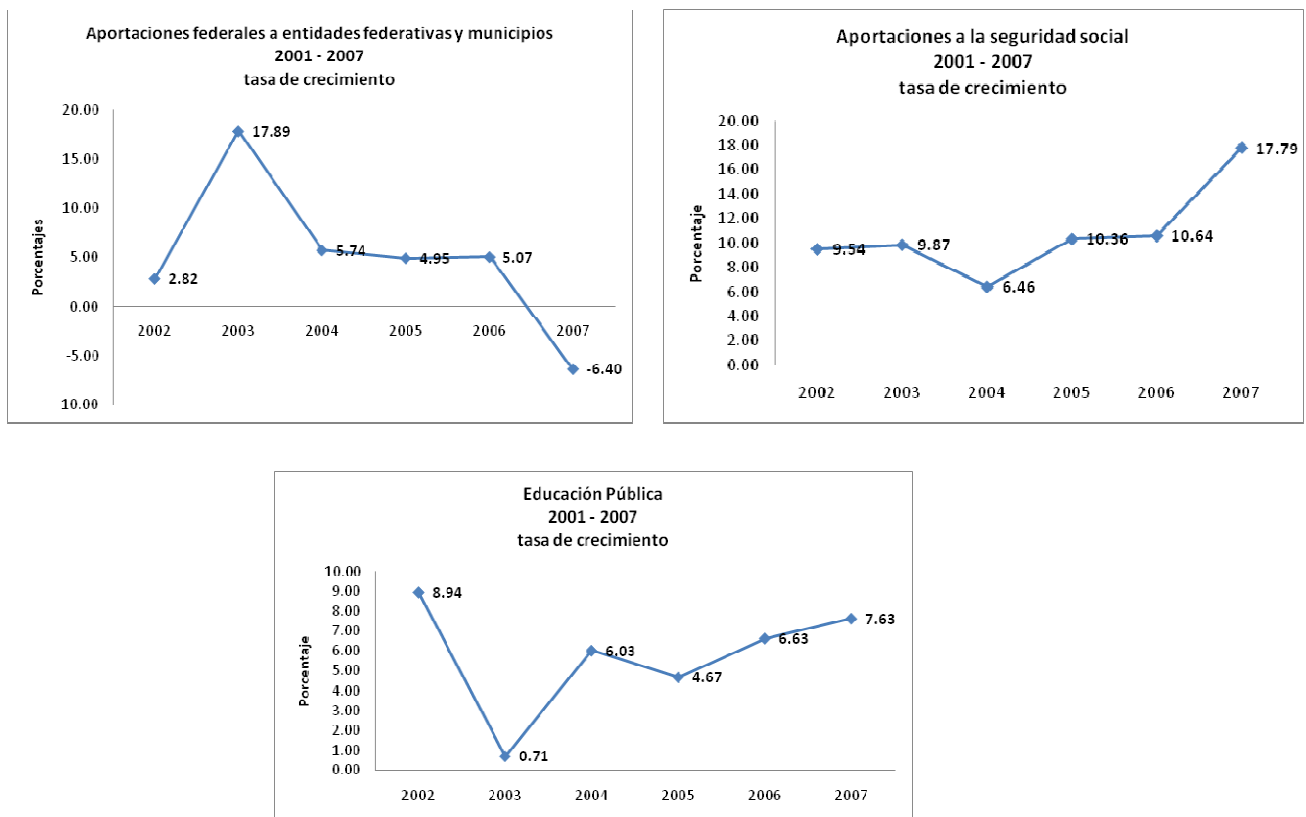


Fuente: Elaborado con información del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, de la Cámara de Diputados

Analizando los tres rubros de gasto: Aportaciones federales a entidades federativas y municipios; Aportaciones a la seguridad social y Educación pública; en términos de sus tasas de crecimiento, se observa que en comparación con otros conceptos de gasto, sus incrementos no fueron de los más representativos durante el periodo. Los sectores de gasto que registraron en promedio una tasa de crecimiento mayor fueron: las provisiones salariales y económicas con una tasa de 48.88 %; en segundo lugar el gasto destinado a Energía con una tasa promedio de crecimiento de 30.74% y en tercer lugar el rubro de Comunicaciones y Transportes con una tasa del 25.22%.

La tasa de crecimiento de las Aportaciones Federales a Entidades Federativas y Municipios fue de 5.01%, y las correspondientes a las Aportaciones a la Seguridad Social y la Educación Pública fueron de 10.78% y 5.77%, respectivamente. (Gráficas 1.21)

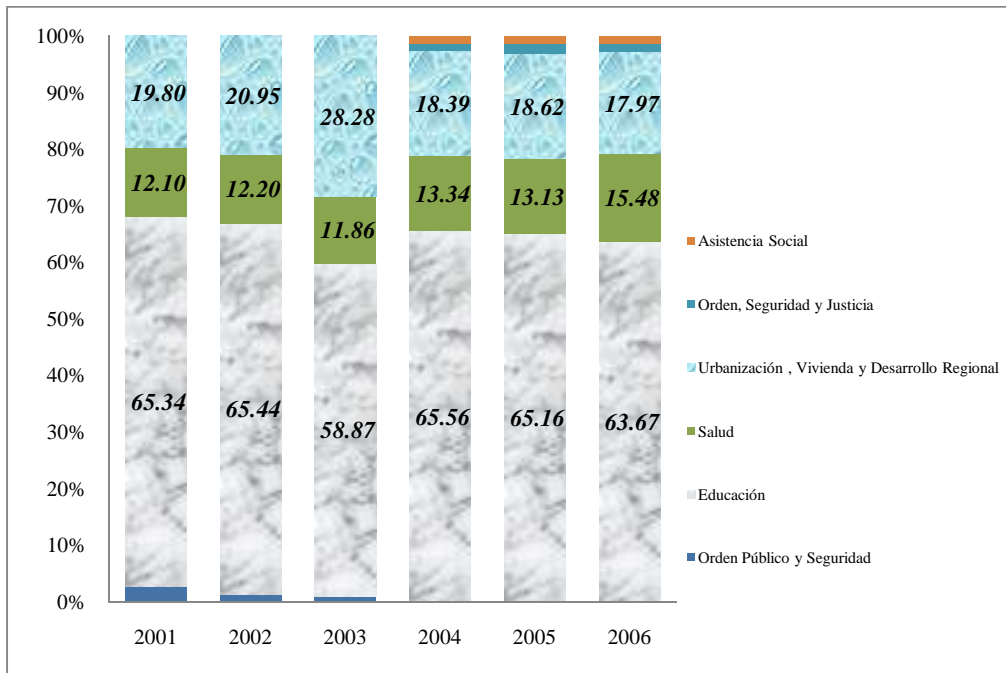
Gráficas 1.21 Gasto en aportaciones a entidades federativas y municipios; seguridad social y educación. (2001-2007) tasa de crecimiento



Fuente: Elaborado con información del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, de la Cámara de Diputados

La gráfica 1.22 muestra el desglose del gasto programable ejercido en las aportaciones para entidades federativas y municipios, el cual se destinó principalmente a: educación, salud, urbanización, vivienda y desarrollo regional; con participaciones promedio de 64.01%, 13.02 y 20.67%, respectivamente.

Gráfica 1.22 Componentes del gasto programable ejercido en las aportaciones federales para entidades federativas y municipios: 2001-2006 (porcentajes)

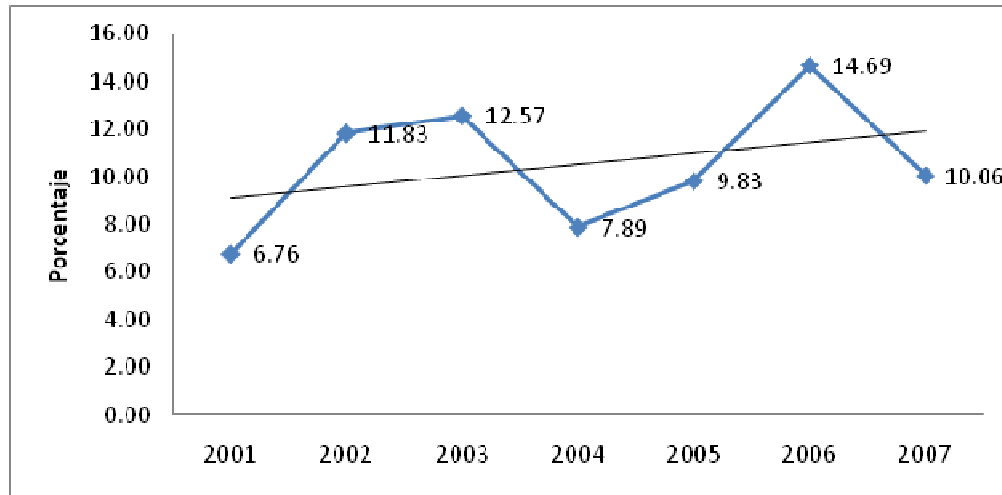


Fuente: "El ingreso y gasto público en México", Edición 2007, INEGI.

Analizando el gasto neto devengado del sector público (este rubro se obtiene de restar al gasto programable del gobierno federal las transferencias y cuotas al ISSSTE, y añadir el gasto programable de organismos y empresas de control presupuestal directo, más el gasto no programable²), no se observan variaciones importantes, respecto al gasto programable (Gráfica 1.23). Sin embargo, como proporción del Producto Interno Bruto (PIB,) el gasto neto devengado del sector muestra una ligera tendencia creciente, con una participación promedio de 1.77%, (Gráfica 1.24).

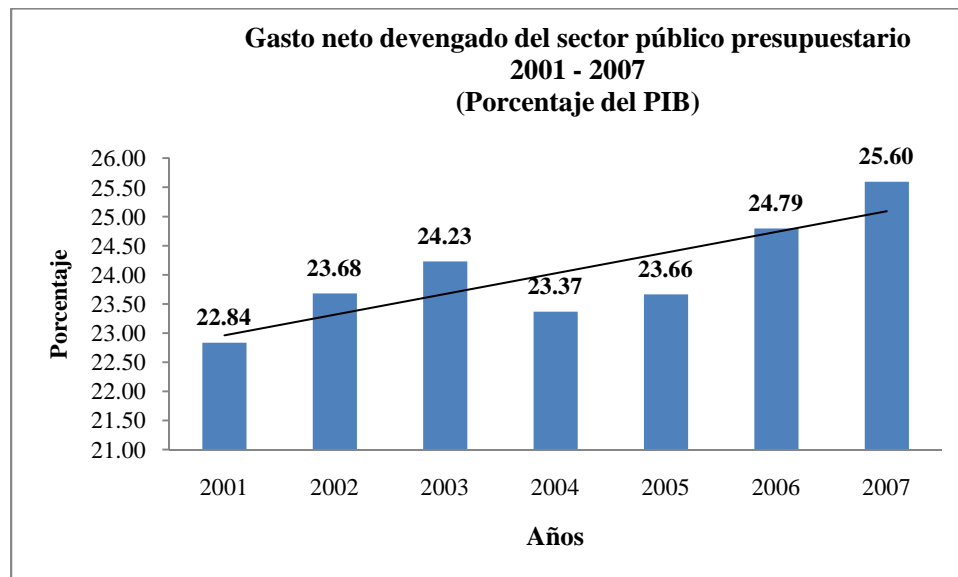
² El gasto no programable incluye: participaciones a entidades federativas, intereses y comisiones; saneamiento financiero; erogación para los programas de apoyo a ahorradores y deudores de la banca; Adefas; estímulos y otros; y documentos en trámite.

Gráfica 1.23 Gasto neto devengado del sector público presupuestario: 2001-2007
(tasa de crecimiento)



Fuente: Elaborado con información del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, de la Cámara de Diputados

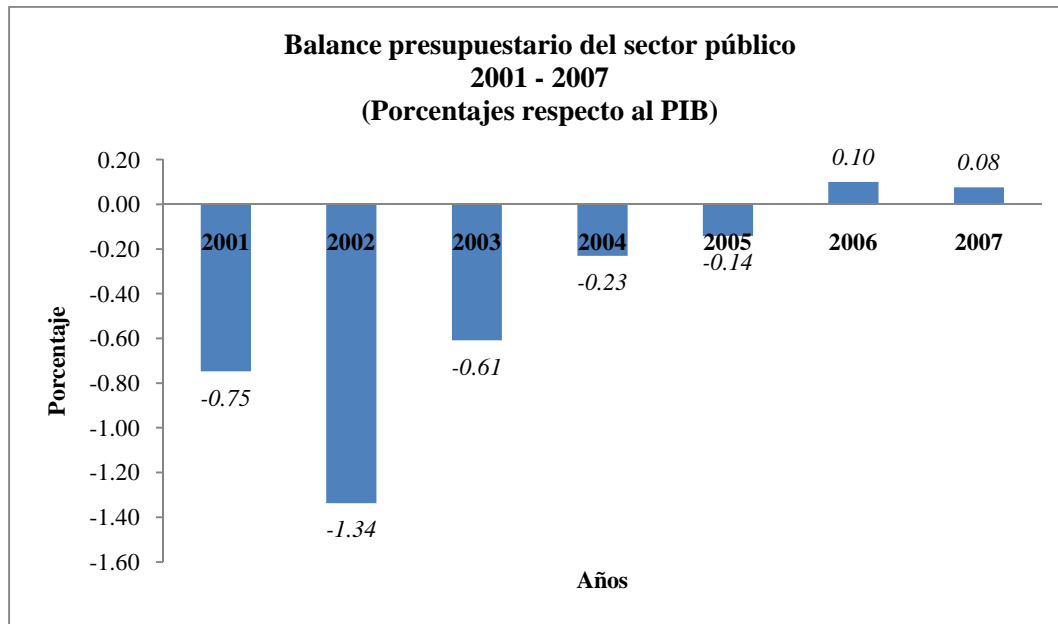
Gráfica 1.24 Gasto neto devengado del sector público presupuestario: 2001-2007
(Porcentaje del PIB)



Fuente: Elaborado con información del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, de la Cámara de Diputados

Finalmente, el balance económico a pesar de ser negativo al inicio del sexenio se redujo hasta llegar a ser positivo en 2006 y 2007 en términos reales, por lo que se gastó menos de lo que se obtuvo de ingresos en el gobierno federal durante el sexenio en estudio.

Gráfica 1.25 Balance presupuestario del sector público: 2001-2007 (porcentajes respecto al PIB)



Fuente: Elaborado con información del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, de la Cámara de Diputados

El análisis del gasto durante este sexenio se caracterizó por:

1. Mantener una tendencia constante durante el periodo de su tasa de crecimiento, la cual fue de 9.27%, por ciento y su participación respecto al PIB también se mantuvo relativamente constante, oscilando entre 11% y 15% por ciento.
2. Los componentes principales del gasto durante el sexenio fueron: Aportaciones federales a entidades federativas y municipios cuya participación promedio fue de 30.64%, seguido del gasto en aportaciones a la seguridad social que representó un 14.02% y el gasto en educación con 13.27%.

3. El desglose del gasto en Aportaciones federales a entidades federativas y municipios, muestra que la mayor parte de este apartado se destino a: Educación, urbanización, vivienda, desarrollo regional y salud, en las distintas entidades y municipios.

1.4.3 Clasificación y relación de las políticas con el PND

Contrastando las propuestas de política con las acciones expresadas en el ejercicio de gastos e ingresos del gobierno, se observa que dada la interpretación que se dio de la desigualdad en la distribución del ingreso como un problema de la falta de oportunidades, se propusieron estrategias de apoyo a personas de ingresos bajos que trabajan por cuenta propia y buscan formar pequeñas, o medianas empresas. Las estrategias de apoyo descritas en el PND, consisten en otorgar créditos, así como programas de capacitación a la población interesada en la creación de un micronegocio, y que se caracterice por ser de bajos ingresos. Esta política no solo mejorará la distribución del ingreso también disminuirá la pobreza y generará empleos y autoempleos lo que permitirá el acceso a una mejor calidad de vida.

En términos del gasto de gobierno, no es posible vincular esta estrategia de política con alguno de los rubros de gasto y/o ingresos. Lo que destaca del ejercicio de gasto es el hecho de que el criterio de asignación definido en el PND fue el mismo, ya que en efecto se otorgó una proporción importante a la educación, salud y desarrollo urbano y rural, criterio que fue respetado al interior del gasto etiquetado como aportaciones a entidades federativas y municipios. Este rubro del ejercicio de gasto de gobierno corresponde a lo definido en el PND sobre la desigualdad regional, como otro de los problemas que se buscó atender y que en efecto se destinaron recursos para su solución.

Podemos decir que tanto en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari como en el de Vicente Fox Quezada no es posible asegurar la ejecución de las políticas propuestas en torno al problema de la desigualdad en la distribución del ingreso en términos del ejercicio de gasto de gobierno y que cada gobierno definió el problema de manera distinta. Mientras que el gobierno de Salinas lo definió como un problema de pobreza extrema y propuso al respecto cambios en la política tributaria; durante el gobierno de Fox se definió como un problema de ausencia de oportunidades para mejorar el nivel de vida, para lo cual se propusieron

políticas para incentivar la creación y apoyo a las personas que trabajan por cuenta propia con ingresos bajos que buscaban crear un micronegocio.

En el siguiente apartado se realiza el análisis de descomposición de la desigualdad en la distribución del ingreso, con el objetivo de vincularlo con las estrategias entorno a este problema en el sexenio en estudio.

1.4.4 Descomposición de la desigualdad

La siguiente tabla 1.10, contiene la descomposición por factores de la desigualdad en la distribución del ingreso correspondiente al sexenio 2001-2006. La principal fuente de ingreso durante los cuatro años fue el ingreso laboral, seguida del ingreso por negocios propios y en tercer lugar las transferencias, cuya participación promedio en los cuatro años fue de 64.6%, 19.5% y 11.4%, respectivamente.

Tabla 1.10 Resultados de la descomposición de la desigualdad por fuente de ingreso: 2002, 2004, 2005 y 2006

Ingreso Corriente Monetario												
Descomposición de la desigualdad por fuente de ingreso												
Fuente de Ingreso	Contribución al ingreso total (%)				Valor del CV				Contribución a la desigualdad (%)			
	2002	2004	2005	2006	2002	2004	2005	2006	2002	2004	2005	2006
Laboral	64.45	65.50	64.06	64.34	1.51	1.43	1.60	1.43	62.40	30.97	31.56	50.86
Negocios Propios	22.21	18.05	18.48	19.17	2.92	4.29	3.43	3.65	26.25	21.30	11.39	28.74
Renta de la propiedad	2.60	4.57	6.77	3.97	10.58	15.64	19.47	10.44	6.87	20.60	54.83	12.14
Transferencias	10.59	11.82	10.64	12.44	2.73	7.21	2.90	3.07	4.09	27.12	2.15	8.24
Otros	0.15	0.06	0.05	0.07	37.42	29.94	75.05	29.02	0.39	0.02	0.06	0.02
Ingreso corriente monetario	100.00	100.00	100.00	100.00	1.18	1.63	1.78	1.28	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Cálculos propios con la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares de INEGI.

En cuanto a la distribución de la desigualdad por fuente de ingreso, las fuentes que presentaron mayor desigualdad en su distribución durante los cuatro años fueron: “Otros” y “Renta de la Propiedad”, cuyos coeficientes de variación en promedio fueron de 42.9 y 14.0 respectivamente.

Sin embargo, si analizamos la contribución de cada fuente durante los cuatro años, existen diferencias importantes. La distribución de los ingresos laborales fue la más equitativa durante los cuatro años a pesar de que durante los primeros tres años estuvo por arriba de la total; a su vez, la contribución a la desigualdad de este componente ha sido de las más

importantes, por lo que se puede decir que los ingresos laborales tuvieron un efecto de igualdad durante este periodo.

Los ingresos por negocios propios fueron la segunda fuente de desigualdad más importante, excepto en 2005. En cuanto a los ingresos por renta de la propiedad, a pesar de no ser una fuente importante del ingreso su distribución fue muy desigual, en 2005 se convirtió en una fuente de desigualdad importante, además de que en ese año su correlación con el ingreso corriente monetario total fue la más alta.

Durante 2004, la fuente de ingresos por transferencias fue la segunda más importante después de los ingresos laborales. Sin embargo, su correlación con el total de los ingresos corrientes es muy baja, al igual que los ingresos etiquetados como “otros”.

Tenemos tres puntos importantes a resaltar del análisis de descomposición la desigualdad en la distribución del ingreso total:

- 1) Los ingresos provenientes del trabajo tuvieron efectos negativos (disminuyen) sobre la desigualdad en los años 2002, 2004 y 2005.
- 2) Los ingresos por negocios propios tiene un efecto positivo (incrementan) sobre la desigualdad, durante todo el periodo.
- 3) Los ingresos de renta de la propiedad, a pesar de ser los más desiguales, su contribución a la desigualdad destaco sólo en 2005.

Dada la relevancia de la fuente de ingresos laboral, se presenta a continuación en la tabla 1.11 su correspondiente análisis de descomposición:

Tabla 1.11 Descomposición de la Desigualdad en el Ingreso Laboral (2002, 2004, 2005 y 2006)

Ingreso Laboral												
Descomposición de la desigualdad por fuente de ingreso												
Fuente de Ingreso	Contribución al ingreso total (%)				Valor del CV				Contribución a la desigualdad (%)			
	2002	2004	2005	2006	2002	2004	2005	2006	2002	2004	2005	2006
Sueldos, salarios o jornal	90.944	90.22	91.34	89.51	1.536	1.44	1.65	1.45	89.183	86.07	91.45	86.87
Destajo	1.422	1.04	0.99	1.30	8.246	9.24	10.88	8.47	0.201	0.23	0.26	0.25
Comisiones y propinas	2.829	3.73	2.98	3.78	6.667	6.60	6.78	6.35	1.593	3.77	1.77	3.30
Horas Extras	0.590	0.71	0.62	0.64	8.107	8.40	9.29	7.39	0.379	0.53	0.36	0.34
Aguinaldo	0.097	0.12	0.05	0.09	32.979	19.87	32.78	24.49	0.365	0.26	0.13	0.17
Incentivos, gratificaciones o premios	0.423	0.63	0.49	0.54	10.261	10.93	12.20	9.41	0.464	0.75	0.60	0.51
Bono, percepción adicional o sobresueldo	0.961	1.05	0.95	0.92	11.404	13.91	11.42	10.95	1.609	2.61	1.79	1.53
primas vacacionales y otras prestaciones en efectivo	0.937	0.70	0.78	0.93	5.932	7.01	7.84	6.68	0.997	0.84	0.84	1.18
Reparto de Utilidades	1.342	0.91	1.05	1.35	7.038	6.87	6.73	7.07	2.344	1.04	0.93	1.95
Ingresos de Sociedades	0.4558	0.8274	0.7081	0.858	58.023	33.52	30.26	28.30	2.86	3.67	1.81	3.43
Ingresos Laborales					1.5113	1.4336	1.6048	1.428				

Fuente: Cálculos propios con la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares de INEGI.

La descomposición del componente laboral muestra que el mayor porcentaje dentro del total se encuentra representado por los “sueldos, salarios o jornal”, cuya participación promedio durante los cuatro años de estudio fue de 90.5%. El coeficiente de variación correspondiente a esta fuente presenta valores menores o muy cercanos al total del ingreso laboral, además de ser el componente con menos desigualdad. Finalmente, la contribución a la desigualdad de esta fuente fue 88.4% por ciento en promedio, lo que nos lleva a decir que este rubro es el que conduce el comportamiento de los ingresos laborales totales.

En cuanto los ingresos por negocios propios, cuya descomposición se presenta en la Tabla 1.12:

Tabla 1.12 Descomposición de la desigualdad en los Ingresos por Negocios Propios (2002, 2004, 2005 y 2006)

Ingreso por Negocios Propios												
Descomposición de la desigualdad por fuente de ingreso												
Fuente de Ingreso	Contribución al ingreso total (%)				Valor del CV				Contribución a la desigualdad (%)			
	2002	2004	2005	2006	2002	2004	2005	2006	2002	2004	2005	2006
Negocios Industriales	7.653	5.77	9.51	11.58	6.099	8.61	10.41	6.02	1.946	1.19	8.33	3.4719
Negocios Comerciales	16.082	18.25	18.78	16.77	5.191	5.48	5.09	4.88	7.135	5.27	7.23	4.7276
Negocios de prestación de servicios	15.878	22.38	21.17	21.22	5.837	4.84	5.08	4.75	9.675	5.74	9.67	7.5197
Negocios Agrícolas	4.137	4.41	3.65	2.93	9.196	12.45	12.30	13.37	1.868	1.68	1.61	1.1056
Negocios de cría, explotación y productos derivados de animales	3.024	4.63	3.14	5.04	14.017	12.19	48.90	18.64	2.243	1.92	20.21	6.5578
Negocios de reproducción, recolección de productos forestales y tala de árboles	0.040	0.36	0.06	0.15	52.225	12.99	33.32	23.48	0.001	0.00	0.00	0.0015
Recolección de flora, productos forestales, caza captura de animales 1/	0.123				31.057				0.005			
Negocios de pesca, caza y captura de animales	0.310	0.65	0.58	0.67	23.757	28.61	19.40	19.90	0.039	0.17	0.07	0.1138
Ingresos por cooperativas (sueldos y salarios)	0.343	0.47	0.30	0.28	38.696	57.45	51.13	52.58	0.166	0.49	0.24	0.148
Ingresos por cooperativas (ganancias o utilidades)	0.143	1.00	0.50	0.20	48.428	44.30	29.59	48.01	0.051	1.15	0.20	0.0701
Ingresos de empresas que funcionan como sociedades (sueldos y salarios)	1.703	3.79	2.12	2.99	22.512	22.01	20.69	26.09	1.960	3.99	1.98	5.5731
Ingresos de empresas que funcionan como sociedades (ganancias o utilidades)	50.564	38.10	39.85	38.11	5.042	10.00	6.14	8.08	74.913	78.29	50.24	70.6327
Ingreso por negocios propios					2.922	4.29	3.43	3.65				

Fuente: Cálculos propios con la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares de INEGI.

1/ A partir de 2004 queda incluido en Negocios de pesca, caza y captura de animales

Se tiene que del rubro correspondiente a Ingresos por negocios propios, los principales componentes respecto al total son: “Ingresos de empresas que funcionan como sociedades” (ganancias y utilidades), “negocios por prestación de servicios” y “negocios comerciales”, los cuales representaron durante los cuatro años en promedio: 41.7%, 20.2% y 17.5%, respectivamente.

Los componentes más desiguales fueron: Los ingresos por cooperativas (sueldos y salarios y las ganancias y utilidades). Sin embargo, su contribución a la desigualdad no fue relevante.

En tanto que los componentes de los ingresos provenientes de empresas que funcionan como sociedades debido a ganancias y utilidades contribuyó en un 68.2% en promedio a la desigualdad total; por lo que es posible decir que dicho componente es la fuente de

desigualdad que influye en el comportamiento de los ingresos por negocios propios durante este periodo.

1.4.5 Análisis integrado de la desigualdad en la distribución del ingreso como un problema de gobierno.

Como vimos en el apartado anterior, la desigualdad en la distribución del ingreso está asociada principalmente con las fuentes de ingresos provenientes de los negocios propios y sueldos y salarios; de la primera destacan los ingresos derivados de ganancias y utilidades de empresas que funcionan como sociedades y de la segunda sus efectos equitativos en la distribución del ingreso durante el sexenio. Sin embargo, no es posible establecer un vínculo directo entre estas fuentes de igualdad y desigualdad con el ejercicio de gasto y menos aún, con el diseño y definición de las políticas durante este sexenio. De hecho, al igual que en el sexenio anterior, parece ser paradójico el hecho de que la estrategia para combatir la desigualdad en la distribución del ingreso sea apoyar a las personas que poseen ingresos por negocios propios, justamente la fuente de ingresos que contribuye más a la desigualdad, según los resultados del análisis de descomposición.

La interpretación dada a la desigualdad en la distribución del ingreso como problema de gobierno durante el sexenio de Vicente Fox Quezada difiere por lo tanto de los resultados del análisis económico. A pesar de que la desigualdad es un problema que el Estado debe atender por mandato Constitucional, su definición está sujeta a múltiples interpretaciones, que no necesariamente están sustentadas en un análisis económico. La ausencia de un sustento económico sobre los problemas de gobierno, resta credibilidad a las políticas y pareciera que se adaptan según los intereses del partido en el gobierno o de un solo individuo.

1.5 Conclusiones

Este Capítulo se enfocó en analizar la forma en la que se concibió el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso como problema de gobierno durante dos sexenios: 1989-1994 y 2001-2006, así como a la comparación de dicha interpretación con el análisis económico. Para ello, se analizó el Programa Nacional de Desarrollo correspondiente a cada sexenio, así como la distribución del gasto y los ingresos correspondientes. En cuanto al análisis económico, se aplicó una técnica de descomposición por factores, que permite medir el tamaño de la desigualdad de cada componente y su contribución a la desigualdad total, además de identificar variables sujetas a la política económica, que permiten vincular el análisis de gobierno con los resultados de la descomposición.

Los resultados mostraron que: El problema de la desigualdad en la distribución del ingreso como un problema de gobierno se interpretó de manera distinta en los dos sexenios analizados. El vínculo entre la interpretación y diseño de políticas con las acciones de gobierno no es claro y mucho menos directo. Finalmente, se encontró que ni la interpretación y por tanto las políticas, así como tampoco las acciones de gobierno en torno a la desigualdad en la distribución del ingreso, están relacionadas con un análisis económico del mismo.

Durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari el problema de la desigualdad formó parte del problema de la pobreza, que fue la prioridad según lo definido en el PND correspondiente. Al respecto se propusieron cambios en la política tributaria que consistían en disminuir la carga a las personas físicas, ajustar según los ingresos la carga a las personas morales y la disminución de subsidios.

Por otro lado, durante el sexenio de Vicente Fox Quezada se definió el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso como un problema de falta de oportunidades para lograr un mejor nivel de vida. Las propuestas de política consistieron en incentivar y apoyar la creación de pequeñas y medianas empresas por parte de la población de bajos ingresos, proporcionándoles créditos y capacitación.

El análisis de descomposición mostró que en ninguno de los dos sexenios analizados, se intento diseñar e interpretar las políticas en torno a la desigualdad sobre un sustento económico del problema. Lo anterior, sugiere la presencia de otros intereses o bien incentivos para interpretar los problemas de gobierno de cierta forma y no necesariamente sustentados en un análisis económico que permita medir e identificar de manera relativamente objetiva las causas de los problemas de gobierno como la desigualdad en la distribución del ingreso.

Los resultados de este análisis muestran que el análisis económico y de gobierno no van de la mano, los partido en el gobierno no tienen incentivos a diseñar con cierto rigor las políticas públicas en torno a los problemas de gobierno. Esto justifica la preocupación de Besley (2006) por diseñar un modelo que busque controlar los intereses individuales de los individuos en el gobierno, para que estos trabajen bajo un criterio de bienestar social.

En este mismo sentido, los siguientes capítulos se centran en analizar a detalle la desigualdad en la distribución del ingreso, y en específico la desigualdad salarial con el objetivo de generar propuestas de política justificadas y sustentadas económicamente en torno a la desigualdad en la distribución del ingreso como problema de gobierno.

CAPÍTULO 2. Análisis en los extremos de la distribución de ingresos

2.1 Introducción

Como vimos en el capítulo anterior, existe desvinculación entre lo que el gobierno entiende por desigualdad en la distribución del ingreso como problema de gobierno y el análisis económico correspondiente. El sustento de las políticas, por tanto, sugiere la presencia de ideas e intereses con cierto sesgo, que no necesariamente tiene que ver con una medida de desigualdad o concepto de bienestar social en términos económicos, por ello a partir de este capítulo se busca analizar la desigualdad en la distribución del ingreso detalladamente con el objetivo de realizar propuestas de política.

La importancia de analizar detalladamente la desigualdad, descansa justamente en la necesidad de generar propuestas de política que realmente busquen disminuir el problema y a las cuales sea posible darles seguimiento y evaluación, considerando un criterio de bienestar económico definido previamente. Para ello partimos del análisis de descomposición utilizado en el capítulo anterior, pero aplicado al periodo completo sin diferenciar entre un sexenio y otro, es decir de 1989 a 2008, en los dos extremos de la distribución.

Este capítulo se estructura de la siguiente manera. En la sección 2.2 se analizan los resultados de descomposición de la desigualdad, así como la distribución del ingreso por deciles, para el mismo periodo. En la sección 2.3 se realiza el análisis de la distribución del ingreso en los dos extremos de la distribución. Finalmente en la sección 2.4 se encuentran las conclusiones.

2.2 Principales resultados de la descomposición por factores

Como resultado del ejercicio de descomposición de la desigualdad del ingreso en sus principales fuentes, se encontró que la principal fuente de ingreso es la proveniente del trabajo, seguida de los ingresos por negocios propios. Los ingresos laborales fueron a su vez una fuente de igualdad importante, en los años: 1989, 1992, 2004, 2005 y 2006.

Durante el periodo de 1989 a 1994, se observó que los ingresos laborales fueron la fuente de ingresos más importante, seguida de los ingresos por negocios propios, tal como se menciona arriba. Sin embargo, en términos de su contribución a la desigualdad se observó que estos últimos se mantuvieron como la fuente cuya contribución a la desigualdad fue la más representativa. En este mismo periodo es importante destacar el papel de los ingresos derivados del trabajo, los cuales, fueron la única fuente de igualdad (disminuyen la desigualdad) en la distribución del ingreso corriente monetario, específicamente para los años: 1989 y 1992.

Si analizamos la distribución del ingreso por deciles³, se puede observar que: la mayor proporción del ingreso se encuentra concentrada en el decil de ingreso más alto, además de que el cambio en dichas proporciones de 1989 a 1994 favoreció a los dos deciles de ingreso más altos, a costa de la disminución en la proporción del ingreso en los hogares que se encuentran en los deciles intermedios y bajos, como se observa en la Tabla 2.1

Tabla 2.1 Distribución del Ingreso corriente monetario por hogares (1989, 1992 y 1994)

Deciles	Proporción de Ingreso			Cambio en la proporción del ingreso		
	(%)			(%)		
	1989	1992	1994	1989 - 1992	1992 - 1994	1989 -1994
I	1.15	1.06	1.05	-0.10	-0.01	-0.11
II	2.48	2.36	2.36	-0.13	0.00	-0.13
III	3.53	3.41	3.39	-0.12	-0.03	-0.15
IV	4.57	4.40	4.34	-0.17	-0.07	-0.23
V	5.76	5.47	5.40	-0.29	-0.07	-0.36
VI	7.21	6.79	6.70	-0.42	-0.09	-0.51
VII	9.02	8.63	8.46	-0.39	-0.17	-0.56
VIII	11.41	11.21	11.19	-0.20	-0.01	-0.22
IX	15.91	16.06	16.24	0.15	0.17	0.32
X	38.95	40.61	40.90	1.66	0.29	1.95
Total	100.00	100.00	100.00			

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI

³ El estudio realizado por Piketty and Saez (2003) es pionero en analizar la desigualdad salarial en los extremos de la distribución a partir de información proveniente de impuestos. Encontraron que la desigualdad se acentúa más en el decil más alto de la distribución, por arriba del 90th que en los deciles de ingreso bajos.

En cuanto al periodo que va de 2000 a 2006 los hallazgos fueron similares a los del periodo anterior. La fuente de desigualdad más importante fueron los ingresos por negocios propios en la mayor parte del periodo, y los ingresos provenientes del empleo resultaron ser la única fuente de igualdad durante los años: 2004, 2005 y 2006. Por otro lado, el comportamiento de la distribución del ingreso por deciles durante este periodo registró nuevamente una marcada concentración del ingreso en los hogares de ingresos altos. Sin embargo, existe una diferencia importante entre este periodo y el anterior, en cuanto a las variaciones en las proporciones. Se observa una reducción en la proporción del ingreso de los cuatro deciles de ingreso más alto, mientras que los deciles de ingresos restantes, correspondientes a los ingresos intermedios y bajos, observaron un incremento, como se observa en la Tabla 2.2

Tabla 2.2 Distribución del ingreso monetario por hogares: 2002, 2004 y 2005

Deciles	Proporción de Ingreso				Cambios en la proporción del ingreso			
	(%)				(%)			
	2002	2004	2005	2006	2002-2004	2004-2005	2005-2006	2002 - 2006
I	1.21	1.18	1.12	1.26	-0.03	-0.06	0.14	0.05
II	2.52	2.60	2.54	2.69	0.08	-0.06	0.15	0.17
III	3.67	3.70	3.64	3.75	0.03	-0.06	0.12	0.09
IV	4.71	4.78	4.69	4.76	0.07	-0.09	0.07	0.05
V	5.89	5.88	5.85	5.92	-0.01	-0.03	0.07	0.03
VI	7.31	7.22	7.20	7.29	-0.09	-0.02	0.09	-0.02
VII	9.12	9.05	9.01	9.06	-0.07	-0.04	0.05	-0.07
VIII	11.80	11.73	11.70	11.80	-0.07	-0.03	0.10	-0.01
IX	16.69	16.47	16.13	16.43	-0.22	-0.34	0.30	-0.26
X	37.08	37.39	38.13	37.05	0.31	0.74	-1.08	-0.03
Total	100.00	100.00	100.00	100.00				

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI

Constrastando con los cambios en el periodo de 1996 a 2000, se observa una disminución en la proporción del ingreso en detrimento de los deciles de ingreso bajos e intermedios, mientras que los tres deciles de ingreso más altos se beneficiaron (Tabla 2.3), es decir siguió la tendencia observada en el periodo de 1989 a 1992, correspondiente al sexenio de Carlos Salinas de Gortari.

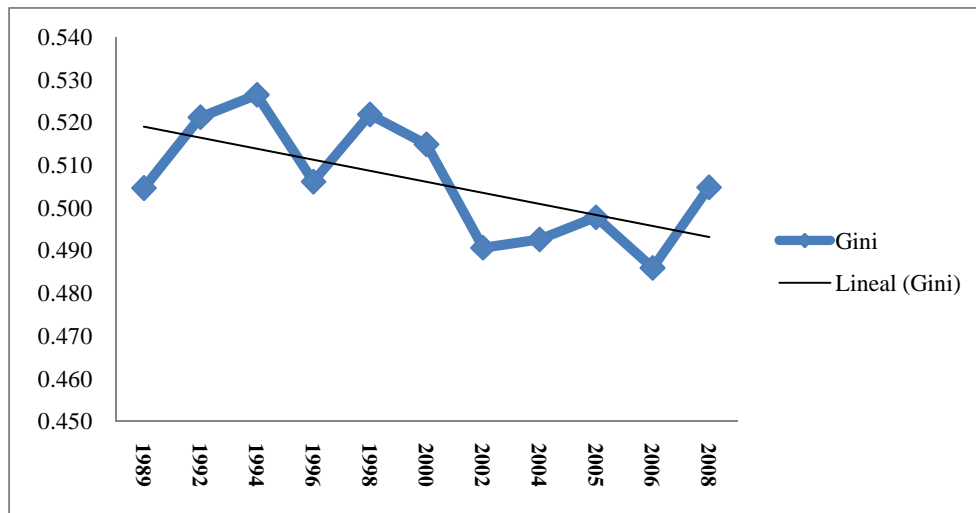
Tabla 2.3 Distribución del ingreso monetario por hogares: 1996, 1998 y 2000

Deciles	Proporción de Ingreso			Cambios en la proporción del ingreso		
	($\%$)			($\%$)		
	1996	1998	2000	1996-1998	1998-2000	1996-2000
I	1.25	0.98	1.14	-0.27	0.16	-0.12
II	2.55	2.25	2.41	-0.29	0.16	-0.14
III	3.53	3.29	3.33	-0.24	0.04	-0.20
IV	4.57	4.37	4.33	-0.20	-0.04	-0.23
V	5.64	5.48	5.49	-0.16	0.01	-0.16
VI	6.96	6.87	6.92	-0.09	0.05	-0.04
VII	8.74	8.76	8.67	0.02	-0.09	-0.06
VIII	11.32	11.57	11.32	0.24	-0.25	0.00
IX	16.08	16.38	16.44	0.30	0.06	0.35
X	39.35	40.05	39.96	0.69	-0.09	0.60
Total	100.00	100.00	100.00			

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI

En la siguiente gráfica 2.1, se presenta el índice de Gini del ingreso corriente monetario total cuya tendencia es ligeramente decreciente, acentuándose a partir de 2000, donde coincide con el cambio observado en las proporciones de ingreso descritas en los párrafos anteriores, aunque cabe señalar que este coeficiente se caracteriza por ser sensible a las transferencias entre los grupos de ingresos promedio (Cowell, 2008).

Gráfica 2.1 Desigualdad en el Ingreso Corriente Monetario (coeficiente de Gini): 1989-2008

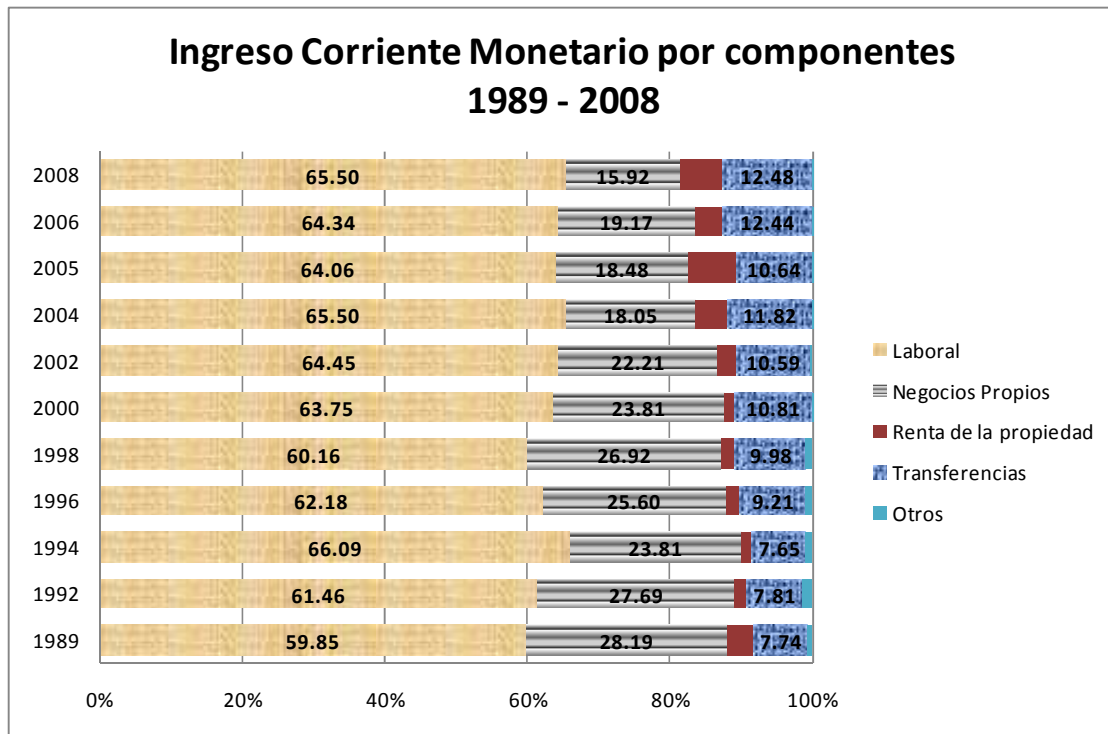


Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI

En la gráfica 2.2, se observa la distribución del ingreso corriente monetario según sus distintos componentes, de 1989 a 2008. En esta gráfica destaca la importancia de los ingresos laborales como la principal fuente de ingreso, los cuales, incrementaron su participación de 1989 a 2008 en 5.65% puntos porcentuales, representando en promedio durante el periodo un 63.40% por ciento respecto al total del ingreso.

Por un lado, tenemos que los sueldos y salarios como la fuente más importante de los ingresos corrientes monetarios son una fuente de igualdad para los años 1989, 1992, 2004, 2005 y 2006 mientras que en otros (1994 y 2002), es la segunda fuente más importante de desigualdad.

Gráfica 2.2 Ingreso Corriente Monetario según componentes 1989 – 2008



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI

Los datos hasta ahorita analizados muestran que de 1989 a 2006 la desigualdad (medida por el Índice de Gini) ha disminuido, sobre todo a partir del año 2000 durante el sexenio de Vicente Fox Quezada, mientras que en el sexenio de Carlos Salinas incluyendo el de Ernesto Zedillo, la desigualdad fue mayor. Asimismo, se observó que durante el periodo que abarcan estos sexenios, la distribución del ingreso por deciles fue tal, que los hogares con ingresos altos incrementaron sus ingresos a costa de la disminución en los hogares con ingresos intermedios y bajos; contrario a lo observado durante el periodo que corresponde al sexenio de Vicente Fox (2000-2006), a pesar de la existencia de concentración en los hogares de ingresos altos, estos vieron disminuida su proporción a cambio del incremento en los hogares con ingresos intermedios y bajos. Sin embargo, recordemos que a pesar de que cada gobierno definió de forma distinta el problema de la desigualdad y por tanto propuso y llevó a cabo políticas diferentes, en ningún caso fue posible vincularlas con el comportamiento de la desigualdad y sus fuentes principales, por lo que no se puede decir

que el comportamiento de la distribución del ingreso se debió a las políticas implementadas en cada gobierno.

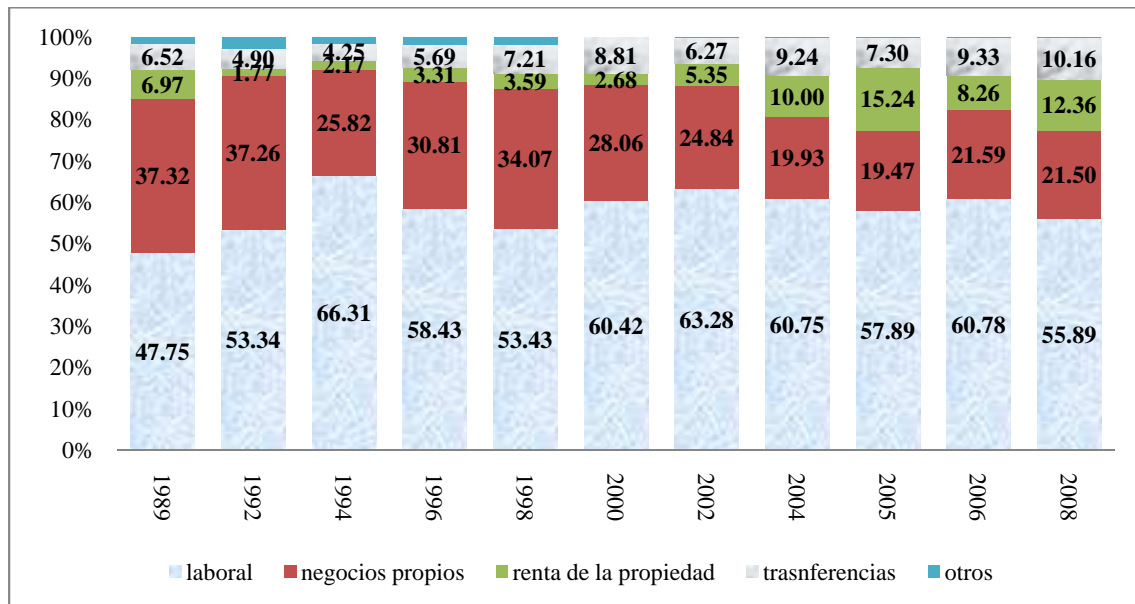
2.3 Distribución del Ingreso por fuentes en los extremos de la distribución

En este apartado se analiza la distribución del ingreso en los dos extremos de la misma, ya que como vimos, la concentración del ingreso en los hogares con ingresos altos se ha mantenido a pesar de algunas variaciones observadas a lo largo del tiempo y sin embargo la tendencia de la desigualdad ha sido decreciente. Analizaremos entonces a detalle los componentes de la desigualdad tanto en los ingresos altos como en los bajos y veremos si estos difieren entre sí o no, dependiendo del nivel de ingreso. Esta información nos permitiera focalizar el análisis a un componente o varios y así proponer políticas públicas sustentadas económicamente y focalizadas. Cabe señalar que la base de datos (ENIGH) utilizada para el este análisis, no proporciona información precisa de los hogares que tienen ingresos altos y tampoco de los muy bajos ya que es una muestra de los dos grupos de ingresos. Sin embargo, nos permitirá tener un acercamiento al comportamiento en estos dos extremos.

2.3.1 Distribución del Ingreso en el 10% de los Ingresos más altos

La distribución del ingreso corriente monetario al interior del decil más alto se presenta en la Grafica 2.3, donde se observa que el componente más importante es el proveniente del trabajo, cuya participación oscila entre un 46% y un 63% por ciento del total del ingreso corriente monetario. En segundo lugar, se encuentran los ingresos por negocios propios cuya proporción representó un 21.5% en 2008, después de haber representado en 1988 un 37.32%.

Gráfica 2.3 Distribución del Ingreso Corriente Monetario en el 10% de ingresos más alto (1989-2008)



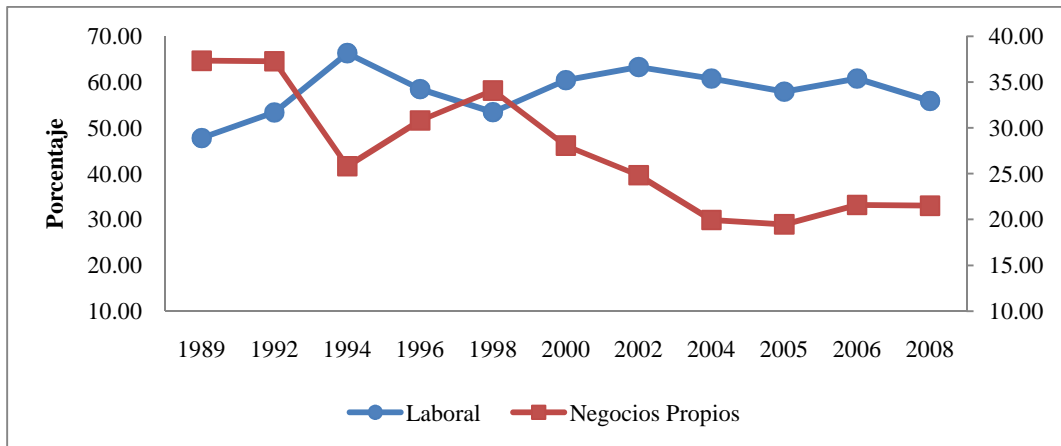
Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI

El comportamiento de la proporción del ingreso que representan los ingresos laborales y los ingresos por negocios propios difiere a lo largo del tiempo, ya que mientras los primeros se mantienen estables y por arriba de la proporción que representan los ingresos por negocios propios, los últimos tienen una tendencia decreciente a partir del año 2000 (Gráfica 2.4). Esto parece indicar que el comportamiento de la desigualdad en la distribución del ingreso se origina en los grupos de ingresos más altos y en específico en la fuente de ingresos por negocios propios, considerando también que ha sido la fuente de desigualdad más importante durante la mayor parte del periodo analizado (1988 a 2006) de los ingresos totales.

Sin embargo, el comportamiento de la proporción que representan los ingresos salariales no deja de llamar la atención, ya que se ha mantenido estable durante un periodo largo de tiempo, a través el cual se han dado cambios tecnológicos, aperturas comerciales, políticas gubernamentales, etc., que en principio se esperaba que afectaran su comportamiento.

Aunque como vimos previamente, las políticas gubernamentales no necesariamente están vinculadas con los determinantes de la desigualdad en la distribución del ingreso, específicamente de los ingresos por sueldos y salarios; y por lo tanto mucho menos con su comportamiento.

Gráfica 2.4 Ingreso laboral y por negocios propios como proporción del ingreso corriente monetario total en el 10% más alto (1989-2008)

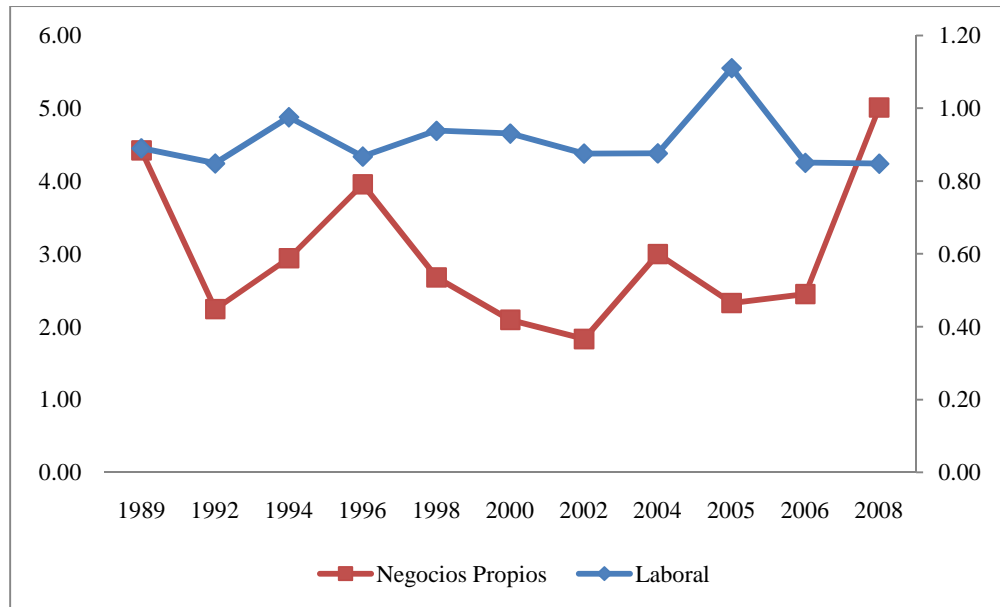


Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI

Concentremos nuestra atención en analizar el comportamiento y los determinantes de la desigualdad en estas dos fuentes de ingreso. En la grafica 2.5 se observa que la desigualdad en los ingresos por negocios propios disminuye entre 1996 y 2002, mientras que la desigualdad laboral se mantiene relativamente constante, durante el mismo periodo. No sólo la proporción del ingreso que representan los ingresos laborales se ha mantenido, sino también la desigualdad en dicha fuente, al interior del decil más alto de la distribución.

El nivel de desigualdad de ambas series contrasta, ya que los ingresos por negocios propios poseen niveles muy por arriba de los observados en la serie de ingresos laborales. Este punto resulta interesante para este análisis, ya que como se mencionó en los resultados del análisis de descomposición de la desigualdad, se resaltó el papel de los ingresos provenientes del trabajo por su efecto de igualdad sobre la desigualdad total, mientras que los ingresos por negocios propios son la principal fuente de desigualdad.

Gráfica 2.5 Coeficiente de variación del Ingreso Laboral y de los Ingresos por Negocios propios en el 10% más alto de la distribución

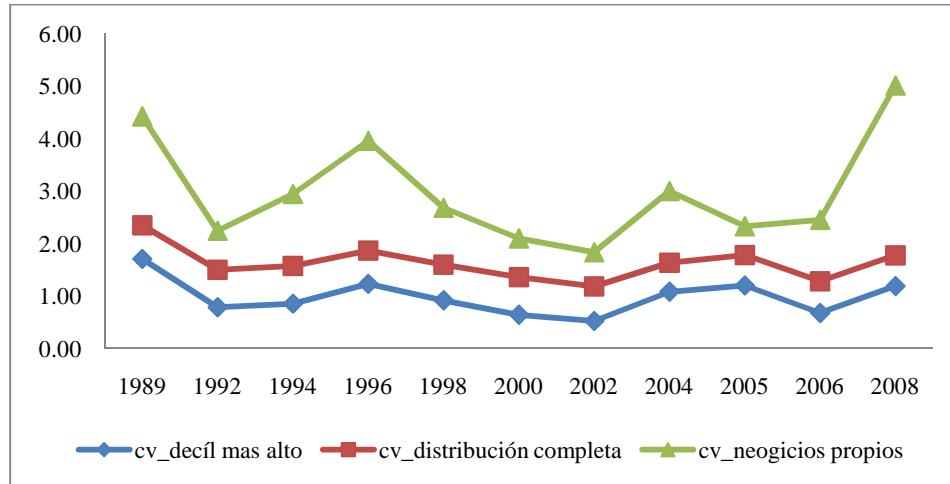


Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI

Los ingresos laborales, a pesar de ser el componente más importante del ingreso en el decil más alto, el tamaño de su desigualdad es relativamente pequeño, lo que podría estar generando efectos negativos sobre la desigualdad al interior de este grupo de ingreso; sumado al hecho de que la proporción de los ingresos derivados de negocios propios ha disminuido.

Contrastando el comportamiento de la desigualdad, primero de los ingresos por negocios propios contra la desigualdad total en el 10% más alto y el total de los ingresos corrientes monetarios (Gráfica 2.6), se observa, que la desigualdad en toda la distribución tiene el mismo comportamiento que la desigualdad observada en el decil más alto. En segundo lugar, la desigualdad en los ingresos por negocios propios encabeza el comportamiento tanto de la desigualdad en el decil más alto como del total de la distribución del ingreso corriente monetario.

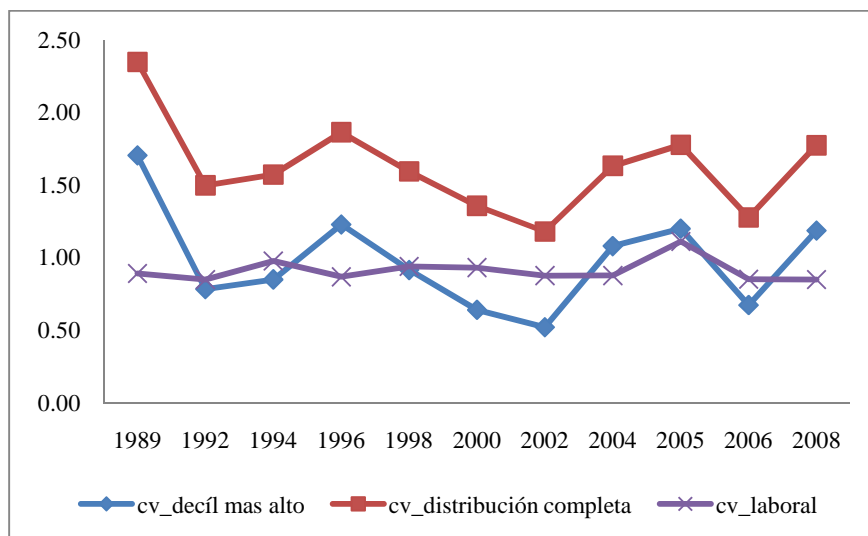
Gráfica 2.6 Ingreso Corriente Monetario Total Coeficiente de variación de la distribución, del 10% más alto y los ingresos por negocios propios (1989 - 2008)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI

En la Gráfica 2.7 se presenta la tendencia de la desigualdad en los ingresos laborales contrastada con la desigualdad en el 10% más alto y la total. Resalta el comportamiento suavizado e incluso en algunos años distinto al de las series correspondientes al 10% más alto y del total de la serie de ingresos laborales.

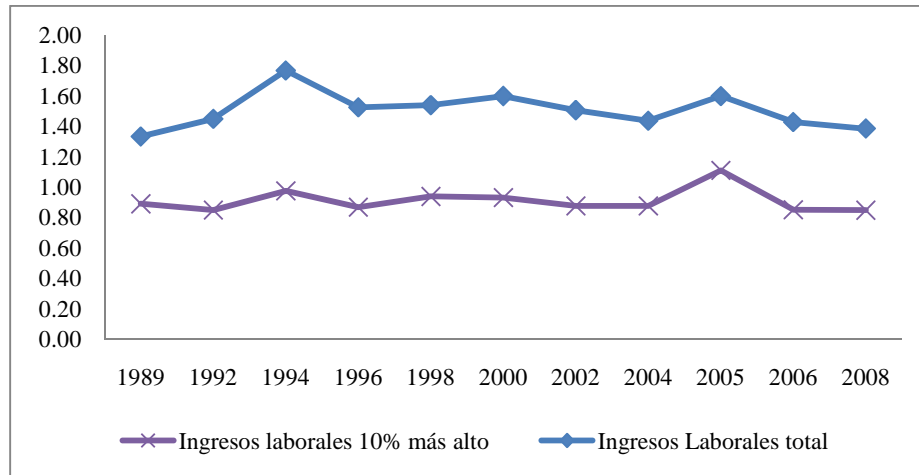
Gráfica 2.7 Ingreso Corriente Monetario Total coeficiente de variación de la distribución total, en el 10% más alto y los ingresos laborales (1989-2008)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI.

La tendencia de la desigualdad en los ingresos laborales sigue el mismo comportamiento que la desigualdad en el 10% más alto de la distribución del ingreso laboral, como se observa en la gráfica 2.8.

Gráfica 2.8 Desigualdad en la Distribución de los Ingresos Laborales Total vs 10% más alto:1989-2008 (coeficiente de variación)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI

El comportamiento de la desigualdad en los ingresos laborales sigue un comportamiento diferente a la observada por la fuente de ingresos por negocios propios y la desigualdad total. Estas divergencias en el comportamiento requieren un análisis por separado de cada una de las fuentes de ingresos que influyen en la desigualdad. En este caso nos enfocaremos a la fuente de ingresos laborales en el Capítulo 3 de esta investigación.

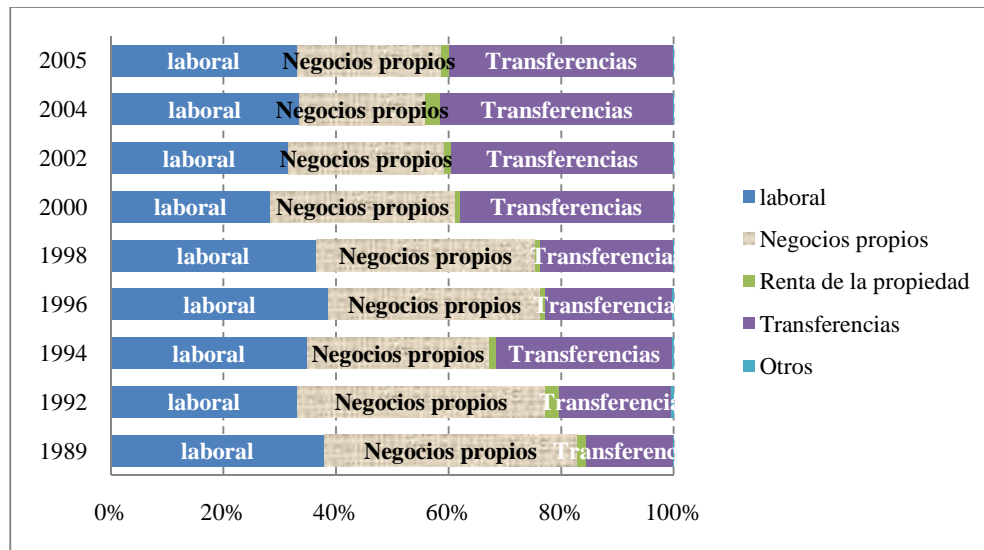
2.3.2 Distribución del ingreso en el 10% de ingresos más bajos

En este apartado se presenta un análisis similar al que se realizó con el grupo de ingresos más alto, con el objetivo de contrastar ambos resultados y resaltar la importancia de separar de los dos extremos en la distribución del ingreso.

En el 10% más bajo de la distribución (Gráfica 2.9), el rubro de transferencias observó una tendencia creciente a lo largo del periodo. Durante 1989 representó un 15.40% y ya para 2008 alcanzó a representar un 48.09% del total de los ingresos. Los ingresos por negocios

propios disminuyeron su proporción en 25.6% puntos porcentuales de 1989 a 2008 y los ingresos laborales oscilaron entre un 30% y 40% por ciento aproximadamente.

Gráfica 2.9 Distribución del Ingreso por deciles en el 10% más bajo (1989-2008)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) de INEGI

La distribución del ingreso en el extremo más bajo de la misma difiere de la registrada en el extremo más alto, sobre todo por la proporción y relevancia de las Transferencias en el ingreso total, rubro que en el caso del grupo de los ingresos altos no rebasa el 15% de la participación. De igual forma la fuente de ingresos laborales, cuya participación en el ingreso total del diez por ciento más alto de la distribución está entre el 47% y el 66% por ciento del total (Gráfica 2.3); mientras que en el 10% por ciento de los ingresos más bajos este rubro no rebasa el 40% por ciento de los ingresos totales durante todo el periodo.

2.4 Conclusiones

En este capítulo se analizó el comportamiento de la distribución del ingreso en los dos extremos de la distribución así como también por fuentes de ingresos, a partir del análisis realizado en el Capítulo 1. Los resultados corroboran nuevamente que las interpretaciones atribuidas a la desigualdad como un problema de gobierno, así como las políticas y/o programas diseñados para disminuirla o mejorarla, no necesariamente se vinculan con su comportamiento.

El comportamiento de la distribución del ingreso por deciles mostró que existe una gran concentración del ingreso en los hogares con ingresos altos, estos poseen en promedio el 38.9% por ciento del ingreso total de 1996 a 2006. Esta concentración ha sufrido algunos cambios sobre todo a partir de 2000 y hasta 2006, donde la redistribución favoreció a los hogares de ingresos bajos e intermedios, afectando a los grupos de ingresos altos. La disminución en sus ingresos fue en promedio de 1.5 puntos porcentuales respecto al porcentaje promedio que poseen estos hogares. Aunque pareciera que esta redistribución coincide con la disminución de la desigualdad durante el mismo periodo correspondiente al sexenio de Fox, no es posible afirmar que dicho comportamiento se debió a las políticas implementadas en ese periodo, ya que la política diseñada para mejorar la distribución se enfocó a incentivar la creación de micronegocios, en tanto que las transferencias fueron dirigidas a disminuir la pobreza.

Los resultados del análisis en los extremos de la distribución mostraron que en el caso del 10% por ciento más alto las fuentes de ingresos se ordenaron de la siguiente forma: en primer lugar los ingresos laborales, cuya participación osciló entre 47% y 66% por ciento y en segundo lugar los ingresos por negocios propios con porcentajes entre 19% y 37% por ciento del total. Los ingresos laborales compuestos principalmente por sueldos y salarios observaron un comportamiento relativamente estable en términos de su participación en el ingreso total, así como de su desigualdad medida por el coeficiente de variación. El comportamiento estable de sueldos y salarios resalta, sobre todo porque se ha mantenido por un largo periodo de tiempo y pareciera que las políticas pero sobre todo la apertura comercial no los ha afectado o beneficiado. Contrario al comportamiento de los ingresos

por negocios propios cuyos niveles de desigualdad son mayores y cuya tendencia es la que dirige la tendencia de la desigualdad total. Estos resultados muestran que es necesario separar el análisis de los determinantes de la desigualdad de cada una de las fuentes de ingreso que influyen en la desigualdad total, para evitar caer en conclusiones erróneas al hacer un análisis agregado y por tanto un diseño mal enfocado de las políticas.

La distribución del ingreso en el 10% por ciento más bajo posee una estructura distinta a la del grupo más alto de la distribución, destacando la fuente de ingresos denominada transferencias y su creciente participación a partir del año 2000, cuyos porcentajes respecto al total se encontraron entre un 37% y 41% por ciento. Los ingresos laborales en este extremo de la distribución representaron una menor proporción respecto a su participación en los deciles de ingresos altos para el mismo periodo.

Por lo que en el siguiente Capítulo nos centraremos en la medición y análisis de la desigualdad salarial a lo largo de la distribución, de manera que sea posible obtener información detallada que permita hacer propuestas de política que contribuyan a la disminución de la desigualdad.

CAPITULO 3. Análisis de los determinantes de la desigualdad salarial entre grupos jerárquicos y no jerárquicos

3.1 Introducción

El concepto y diseño de las políticas dirigidas a disminuir el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso no necesariamente se vinculan con los determinantes de la desigualdad, lo cual añade más complejidad a los estudios que buscan medir los efectos de una política determinada en los salarios. A pesar de que puede haber políticas que efectivamente se vinculen directamente con sus determinantes, la mayor parte de las investigaciones se enfocan en el efecto final de las mismas. Sin embargo, como vimos en el Capítulo 1, al menos en los dos sexenios analizados, en ninguno de los dos casos fue posible relacionar el diseño de las políticas con la medición de la desigualdad en la distribución del ingreso. Los resultados del análisis en los extremos de la distribución del Capítulo 2 pusieron en evidencia que no basta con un análisis agregado de la desigualdad, es necesario desagregarlo y separarlo por fuente y nivel de ingreso debido a las diferencias en su comportamiento, con el objetivo de capturar el mayor detalle y evitar caer en un diagnóstico erróneo al momento del diseño de políticas que busquen disminuir la desigualdad.

Este Capítulo tiene como objetivo final proporcionar información detallada sobre los determinantes de la desigualdad salarial para el diseño y propuestas de política que busquen disminuirla. Para lograr este objetivo, se utilizó la técnica de descomposición cuantílica propuesta por Machado and Mata (2005) y Melly (2005) que permitió estimar los determinantes de la desigualdad salarial en cada nivel de ingreso y observar su comportamiento y variaciones en tres puntos en el tiempo: 1995, 2000 y 2003. Esta técnica de descomposición se aplicó a las diferencias salariales entre los trabajadores empleados en “Jerárquías” y “No Jerárquías”, esta clasificación es una adaptación de la teoría de Atkinson (2007) que consiste en la combinación de la teoría de las superestrellas de Rosen (2001) y la teoría de las jerarquías de Lydall (1959) y Simon (1957). La teoría de Atkinson (2007) se caracteriza principalmente por su capacidad explicativa para el análisis a lo largo de toda la distribución de salarios, ya que no se contradice al tratar de explicar el

comportamiento de los ingresos en la parte más alta de la distribución, a diferencia de la teoría del Sesgo por Cambio Tecnológico (SBTC por sus siglas en inglés) que requiere de diversos supuestos para lograr explicar situaciones en las cuales las diferenciales salariales se mantienen constantes.

Las preguntas a resolver en este capítulo, y que posteriormente permitirán generar propuestas de política son:

¿Qué determina las diferencias salariales entre los grupos jerárquicos y no jerárquicos?

¿Los grupos no jerárquicos tienen mayores rendimientos derivados de las características observables o por la distribución de las mismas?

¿La brecha salarial entre jerarquías y no jerarquías es mayor conforme aumenta el ingreso, debido a un mayor porcentaje de grupos no jerárquicos?

La hipótesis principal de este capítulo, considerando la teoría de los mercados internos para la clasificación en jerarquías y no jerarquías, es: es que las diferencias salariales entre los grupos jerárquicos y no jerárquicos se deben principalmente a los diferenciales en los rendimientos de la educación, el vínculo con las nuevas tecnologías y los años de experiencia laboral, a favor de las jerarquías en los deciles de ingresos bajos. En cuanto a las diferencias en los deciles de ingresos altos, se espera que estas sean mayores, pero a favor de los grupos no jerárquicos, considerando la hipótesis de “superestrellas”, quienes se favorecerán por los rendimientos en estas características, principalmente, y de las no observables también.

La estructura del Capítulo es la siguiente: En la sección 3.2, se desarrolla la revisión de la literatura sobre las distintas hipótesis y enfoques a través de los cuales se puede analizar la desigualdad salarial. En la sección 3.3 se plantean las debilidades y las fortalezas de las distintas teorías que han contribuido al análisis de la desigualdad salarial, y cómo este problema, se ha convertido en un “rompecabezas”. La sección 3.4 desarrolla la hipótesis que propone Atkinson (2007), sobre la cual se realiza la adaptación para el caso mexicano. En la sección 3.5 se desarrolla la metodología de regresión cuantílica empleada en el análisis de los determinantes de la desigualdad salarial. En la sección 3.6 se describe la base

de datos utilizada, así como las variables construidas. La sección 3.7 presenta un análisis descriptivo de las series de salarios correspondientes a los grupos jerárquicos y no jerárquicos. La sección 3.8 trata sobre los resultados de las estimaciones cuantílicas para cada uno de los años de estudio. El apartado 3.9 desarrolla la metodología para la descomposición de las diferencias salariales. Finalmente en la sección 3.10 se presentan los resultados de la descomposición salarial.

3.2 Enfoques para el análisis de la desigualdad salarial

3.2.1 Hipótesis de Capital Humano

El punto de partida de este análisis sobre la desigualdad salarial entre grupos jerárquicos y no jerárquicos inicia con la hipótesis de capital humano (Borjas, 2008: 243-292) desarrollada, entre otros autores, por: Becker, (1962) y Mincer (1962). Desde el punto de vista de la hipótesis de capital humano, la desigualdad salarial entre trabajadores se debe a los distintos niveles de educación, así como a las diferencias en habilidades acumuladas a lo largo del tiempo.

La hipótesis del capital humano establece que el nivel educativo está relacionado directamente con el nivel de ingresos y el desempleo. Sin embargo, no todas las personas están dispuestas a incrementar sus años de educación debido a las diferencias en el costo de oportunidad que cada una enfrenta. Por un lado, la decisión de seguir estudiando implica dejar de lado la posibilidad de entrar al mercado laboral y recibir un nivel de ingreso asociado a los años de estudio. Por otro lado, la decisión de ingresar al mercado laboral implica dejar de obtener un nivel de ingresos mayor, asociado a un nivel de estudios más alto.

Lo anterior, muestra la importancia de la tasa de descuento a la que se enfrenta una persona, dicha tasa determina su decisión de entrar al mercado laboral o seguir estudiando. El valor presente de cualquier cantidad de pesos y que se recibirá en t años está dada por:

$$VP = \frac{y}{(1+r)^t}$$

Donde r es la tasa de interés, denominada también tasa de descuento. El valor presente (VP) nos dice cuánto debemos invertir hoy para obtener y pesos en un tiempo t . Conforme la tasa de descuento (r) se incrementa la posibilidad de realizar una inversión en educación disminuye, en este caso se dice que las personas se enfocan al presente (Borjas, 2008:246-259).

La decisión de invertir o no en más años de educación se ve afectada por las diferencias en habilidades de los trabajadores y los rendimientos asociados a dichas habilidades, las cuales no es posible observar y tampoco medir directamente. Esto genera el denominado sesgo por habilidad.

Adicionalmente, existen otras fuentes mediables que incrementan el capital humano, como la capacitación en el trabajo (Berndt, 1991:150-194) y que a su vez influyen en el nivel de ingreso. La característica principal de esta capacitación es la especialización, ya que de otra manera no habría incentivos por parte de las empresas para capacitar a sus trabajadores, ante la posibilidad de ser sustituidos por otros previamente entrenados por otra empresa, sin incurrir en costos de capacitación.

La capacitación especializada incrementa la productividad de los trabajadores en una empresa o industria específica, lo que genera un costo para el trabajador ante la opción de cambiarse a otra compañía. La hipótesis de capital humano establece la posibilidad de acumular capital humano a través de la experiencia y la capacitación en el trabajo, al mismo tiempo que se deprecia por el simple paso del tiempo o bien por desempleo o ausencia del mercado laboral.

La función de salarios de Mincer (1985, 1974)⁴ es la primera expresión, bajo el contexto de la hipótesis de capital humano, que relaciona los salarios con la escolaridad y la experiencia laboral:

$$\ln[w(s, x)] = \alpha_0 + \rho_s s + \beta_0 x^2 + \varepsilon$$

⁴Una revisión crítica de la literatura sobre los rendimientos de la educación se encuentra en: James J. Heckman, Lance J. Loncher, and Petra E. Todd, "Fifty years of Mincer Earnings Function", National Bureau of Economic Research Working Paper No. 9732, May 2003.

Donde $w(s, x)$ es el salario a un nivel de escolaridad s y experiencia laboral x , ρ_s son los rendimientos de la educación y ε es el residual con media cero y $E(\varepsilon | s, x) = 0$.

A partir del enfoque del Capital Humano, el análisis de la desigualdad salarial ha tomado diversos rumbos que han llevado a convertirla en un problema complejo y multidimensional como veremos en los siguientes apartados, en los que se busca resumir los distintos enfoques y hallazgos hechos al respecto.

3.2.2 El enfoque de la oferta y la demanda

El enfoque de oferta y demanda atribuye la presencia de desigualdades salariales a cambios en las fuerzas del mercado o bien a factores institucionales que se pueden explicar por medio de este modelo (Katz and Autor, 1999). El problema con este enfoque es que no permite identificar, sin necesidad de hacer diversos supuestos, la influencia del cambio tecnológico o la globalización en la desigualdad salarial.

Un segundo enfoque según Katz and Autor (1999), propuesto por Bound and Johnson (1992) y posteriormente ampliado por DiNardo (1996), consiste en estimar el impacto de los cambios institucionales (ingresos por negocios, sindicalización y salario mínimo) en los salarios relativos. Sin embargo, este enfoque tiene algunas debilidades, ya que el atribuir ciertos cambios a aspectos institucionales no es trivial, ante la posibilidad de que estos sean motivados por el mismo mercado.

En el enfoque de oferta y demanda existen dos razones por las cuales se incrementa la desigualdad salarial entre trabajadores calificados y no calificados: la primera consiste en un desplazamiento a la derecha de la curva de demanda por trabajadores calificados, generando un incremento en los salarios relativos. La segunda causa es un desplazamiento de la curva de oferta a la izquierda, señal de una reducción relativa en el número de trabajadores calificados.

3.2.3 Sesgo por cambio tecnológico (SBTC *Skill Bias Technological Change*)

Algunas investigaciones han encontrado evidencia sobre la importancia del sesgo por cambio tecnológico para explicar cambios en la demanda por trabajadores calificados, el uso intensivo de bienes de capital y la implementación de nuevas tecnologías, principalmente en países desarrollados (Katz and Autor, 1999).

El sesgo por cambio tecnológico plantea dos hipótesis importantes a considerar en el análisis de la desigualdad salarial: La primera se refiere a los efectos del incremento en la demanda por trabajadores calificados y la segunda, consiste en que, dado el incremento en la demanda por trabajadores con más años de educación, la presencia del SBTC genera incrementos en la desigualdad salarial.

Sin embargo, autores como: Card and DiNardo (2002) han puesto en duda esta hipótesis, señalando que en el caso de Estados Unidos, durante los noventas, no se observó un incremento constante de la desigualdad, a pesar de los continuos avances en las tecnologías de cómputo. Esto puso en evidencia la debilidad de la hipótesis del SBTC para explicar los casos en los que el diferencial salarial se mantiene a pesar del desarrollo tecnológico.

3.3 El “rompecabezas” de la desigualdad salarial y la polarización laboral

Hasta el momento no ha sido posible encontrar una hipótesis o explicación contundente para los determinantes de la desigualdad salarial, a pesar de que diversos autores han dado muestra empírica de la importancia de una serie de factores que influyen en el análisis. Esto ha llevado a caracterizar el problema de la desigualdad salarial como un “rompecabezas”.

En los últimos años se ha generado evidencia empírica sobre las diferencias en el comportamiento de la desigualdad salarial entre países desarrollados. Se dice que los factores que influyen en el incremento de la desigualdad en un país, en otro, tienen efectos contrarios. Asimismo, se ha argumentado que el comportamiento de la desigualdad salarial, en el caso de Estados Unidos, se ha visto afectada más bien por impactos que se van diluyendo a lo largo del tiempo más que por cambios permanentes. Según Autor, Katz and Kearney (2005), el enfoque tradicional de oferta y demanda sería suficiente para explicar los cambios en las diferencias salariales si los efectos en los salarios fueran de largo plazo o permanentes.

Autor, et al. (2005) encontraron que: el enfoque de oferta y demanda es una herramienta útil para entender los cambios “entre grupos” de la desigualdad salarial, y corroboraron que el incremento de la desigualdad en la parte más alta de la distribución, entre hombres y mujeres durante los ochentas, no puede ser explicado por cambios institucionales como los salarios mínimos. Esta historia cambia cuando analizan la parte baja de la distribución, ya que su comportamiento fue estable y la estructura salarial fue distinta a la observada en la parte más alta de la misma. Esto los llevó a concluir que no existe una única explicación para el comportamiento de la desigualdad salarial.

A partir de sus hallazgos, Autor, et al. (2005) proponen dos explicaciones a las diferencias en el comportamiento de la desigualdad en los ingresos altos y bajos: La primera, está relacionada con aspectos macroeconómicos que generan rigideces en el mercado laboral, sobre los cuales no hacen mucho énfasis y tampoco detallan el mecanismo. La segunda propuesta; que retoma los trabajos de Autor, Levy and Murnane (2003); Goos and Mannin (2003) y Spitz (2005); se basa en los problemas encontrados con la hipótesis del SBTC para poder explicar las diferencias salariales. Argumentan que el problema de dicha hipótesis puede deberse a la rápida disminución en el precio de las tecnologías relacionadas con las computadoras, y lo que sucedió en realidad, es que el efecto de las nuevas tecnologías sobre los salarios no ha sido homogéneo. Por lo que argumentan que posiblemente el cambio tecnológico lo que hizo fue incrementar la demanda por habilidades específicas de trabajadores con más años de educación, en detrimento de los trabajadores menos calificados⁵.

Acemoglu and Autor (2010) retoman la hipótesis de las rutinas propuesta, por Autor, Levy and Murnane (2003), para analizar los cambios en la estructura ocupacional en países de la OECD. Proponen un modelo basado en tareas, donde las habilidades para desarrollarlas son endógenas y el cambio tecnológico lleva a la sustitución de máquinas por cierto tipo de tareas. Encuentran que el cambio tecnológico provoca: 1) Disminución en los salarios reales de los trabajadores no calificados, 2) Los cambios en los salarios han sido diferenciados a lo largo de la distribución, 3) La distribución de los salarios se ha polarizado debido en parte a los rendimientos de la educación, y otras habilidades, 4)

⁵ Este fenómeno se denomina “polarización de trabajo” definido por Goos and Mannin (2003).

Cambios no-monótonos a lo largo de la distribución del empleo a través de las ocupaciones por distintos niveles de habilidades y 5) La introducción de nuevas tecnologías así como las opciones de “offshoring”, han permitido en parte la sustitución de maquinas o nuevas tecnologías por una amplia variedad de tareas previamente desarrolladas por los trabajadores.

A partir de esta revisión de las teorías y enfoques sobre la desigualdad salarial, vemos que aún no existe una teoría concluyente sobre los determinantes de la desigualdad salarial, y mucho menos una que explique las diferencias entre países. Esto ha motivado el desarrollo de nuevas hipótesis que buscan tener una mayor capacidad explicativa, como es el caso de la hipótesis de “Jerarquías y Superestrellas” de Atkinson (2007), que se desarrolla el siguiente apartado.

3.4 Jerarquías vs Superestrellas

Hasta este momento hemos visto que la ausencia de propuestas de política basadas en criterios económicos que buscan disminuir la desigualdad en la distribución del ingreso, nos ha llevado a profundizar y dividir su análisis por fuentes y niveles de ingreso, hasta enfocarnos en los salarios y los determinantes de la desigualdad salarial. Lo cual nos permitirá hacer propuestas de política focalizadas y sustentadas en el análisis económico. Para ello fue necesario adentrarnos en la revisión de la literatura sobre desigualdad salarial. Como vimos en el apartado anterior, el problema de la desigualdad salarial ha rebasado las teorías tradicionalmente utilizadas y ha dado pie al surgimiento de nuevas que buscan ser consistentes y flexibles ante cambios en distintos niveles de ingreso. Este es el caso de las teorías propuestas por Acemoglu and Autor (2010) y Atkinson (2007).

Atkinson (2007) combina la teoría de las superestrellas (Rosen, 2001) y las jerarquías (Lydall, 1959; Simon, 1957), a partir de la cual se propone una adaptación para el caso de México que se desarrollada en esta tesis, con el objetivo de hacer propuestas de política para disminuir la desigualdad salarial. Como vimos en el capítulo anterior, el comportamiento de los salarios en México se ha caracterizado por: ser la fuente más importante del ingreso, la única fuente de igualdad, su comportamiento ha sido estable a lo largo del tiempo y se encuentra concentrada en los grupos de ingresos más altos. Estas

características hacen que la desigualdad salarial en México sea candidata para poner a prueba una adaptación de la hipótesis de jerarquías y superestrellas.

Como vimos en el apartado anterior, la teoría del “Sesgo por Cambio Tecnológico” o SBTC por sus siglas en inglés, aunque puede explicar el comportamiento de las diferencias salariales entre grupos calificados y no calificados, es solo bajo ciertos supuestos, y no es suficiente para lograr entender las variaciones en la parte más alta de la distribución, donde se encuentran los más calificados.

La teoría de las “superestrellas” (Rosen, 2001) establece que existe una mayor desigualdad en aquellas actividades donde se encuentra un mayor número de superestrellas, las cuales se caracterizan por percibir altos ingresos y dominar el área o la actividad en la que se desarrollan. Sus altos ingresos, así como la alta probabilidad que poseen de tener éxito, hacen que sus rendimientos se incrementen más que proporcionalmente a su talento y habilidades. La permanencia de superestrellas, según Rosen (2001) se debe al desarrollo de nuevas tecnologías y la naturaleza de la actividad en la que se encuentra. El acceso a nuevas tecnologías por parte de estos grupos, permite de alguna forma ampliar su mercado a lugares donde sus competidores no lo lograrían, haciendo que el producto de su trabajo se diferencie de los demás y no exista un sustituto perfecto. La naturaleza de la actividad en la que se desenvuelven las superestrellas, es otro factor importante para que estas se mantengan a lo largo del tiempo; ya que si se tratara de actividades o servicios rutinarios donde cualquier persona con o sin cualidades o habilidades muy detalladas pueda realizarlo y obtener los mismos resultados, no existe la posibilidad de que las “superestrellas” sobrevivan.

Sin embargo, la teoría de las superestrellas no es aplicable a toda la población con ingresos altos, ya que existen ocupaciones en las cuales los ingresos no están definidos de forma tan específica, como es el caso de organizaciones con una estructura jerárquica. Simon (1957) propone una teoría que explica el pago a ejecutivos en una estructura jerárquica, donde los salarios están determinados según una norma social definida por la razón entre el salario del ejecutivo y los salarios de sus subordinados. La teoría de Simon (1957), deja de lado por completo la determinación de los salarios según el producto marginal del trabajo y resalta la

importancia de los procesos sociales, donde se definen normas para el pago de los trabajadores.

Por su parte Lydall (1959) muestra que los trabajadores de una empresa están organizados de manera jerárquica o en pirámide, donde cada supervisor tiene a su cargo un número fijo de subordinados y en función de dicho número se define el pago del supervisor, lo cual, según el autor es una medida del grado de responsabilidad. La distribución de los salarios según Lydall (1959), será aproximadamente normal en la parte baja de la distribución, mientras que en la parte alta se comportará como una distribución de tipo Pareto.

Atkinson (2007) señala que el comportamiento de los salarios que se encuentran en la parte más alta de una estructura jerárquica, tal y como lo predice el modelo de Simon (1957) y Lydall (1959), están subestimados. En la realidad, los salarios de los altos ejecutivos son más altos y se encuentran más concentrados.

Según la propuesta teórica de Atkinson (2007) para combinar las dos teorías, establece que: la frecuencia acumulada para cualquier nivel de salario, está compuesta por ingresos de superestrellas, más los correspondientes a las organizaciones jerárquicas, tales como compañías o agencias del gobierno. De esta combinación, es posible identificar tres factores que dan origen a grandes dispersiones en la parte más alta de la distribución:

- 1) Incremento en la concentración del ingreso correspondiente a las superestrellas, como resultado del intercambio comercial y el desarrollo tecnológico;
- 2) Incremento acentuado en el pago a jerarquías, y
- 3) Cambios en la forma de pago a las jerarquías a ingresos compartidos o por comisión.

El modelo asume una distribución de Pareto. La distribución acumulada de los salarios de las superestrellas, $G(y)$, donde y se refiere a los salarios, está dada por:

$$1 - G(y) = Ay^{-a}$$

Donde A es una constante y a es el coeficiente de Pareto. Esta distribución tiene la propiedad de que el ingreso o salario que se encuentra por debajo de y está dado por

$a/(a - 1)$ veces y , por lo que una disminución en el exponente de Pareto significa que dicha proporción se incrementa favoreciendo a los ingresos más altos.

La distribución acumulada de los ingresos en las jerarquías, $H(y)$, está dada por:

$$1 - H(y) = By^{-\beta}$$

La distribución de salarios total deberá ser una mezcla de ambas distribuciones, donde θ es el peso de la distribución de superestrellas y $(1 - \theta)$ el ponderador de las jerarquías.

La distribución acumulada total está dada por:

$$1 - F(y) = \theta Ay^{-a} + (1 - \theta)By^{-\beta}$$

Donde: $0 < \theta < 1$

Se asume que $a < \beta$, la constante dependen de las unidades en las que se midan los ingresos o salarios.

La adaptación que se hace de la propuesta de Atkinson (2007) para esta tesis consistió en dividir a los trabajadores asalariados en aquellos empleados en trabajos de tipo “jerárquico” y “no jerárquico”, estas últimas en lugar de “superestrellas”, con el objetivo de incluir más ocupaciones que no son en sentido estricto superestrellas, pero tampoco se encuentran en una estructura jerárquica.

3.5 Mercado Laboral Interno y Jerarquías

La adaptación está sustentada en el concepto de mercados laborales internos desarrollado por Peter Doeringer y Michael Piore (Milgrom and Roberts, 1992:359-383). Doeringer y Piore dividieron a la economía en dos sectores: primario y secundario. El mercado laboral interno generalmente se encuentra en el sector primario, en tanto que el sector secundario se caracteriza por englobar empleos de corto plazo sin opciones de ascenso y los salarios están determinados por las fuerzas del mercado. Posteriormente, se redefinió el concepto del sector primario; Richard Edwards lo dividió en “independientes” y “subordinados”,

donde el segundo agrupaba empleos semi-calificados y el primero incluía supervisores, administradores y profesionistas que mantenían cierto grado de independencia.

El mercado laboral interno posee las siguientes características:

- 1) “Aislamiento” de las decisiones al interior de la empresa, en términos de la fijación de salarios, respecto a las fuerzas externas del mercado.
- 2) Los salarios están estructurados según las características del trabajo más que las características de los individuos. El pago por habilidades es una forma de incentivar a los trabajadores para que estos continúen incrementando y acumulando habilidades.
- 3) La forma de alcanzar salarios más altos es que el trabajador sea ascendido a un puesto más alto y bien por reclasificación de la plaza actual.
- 4) Los empleos son de largo plazo.
- 5) Los puestos están organizados de manera jerárquica, de tal forma que aquellos que se encuentran en los niveles más altos poseen mayor experiencia.
- 6) Existen incentivos para hacer atractivos los contratos de largo plazo que caracterizan el mercado interno, tales como: capacitación especializada, salarios de eficiencia, contratos implícitos y ventajas de información.

Para esta investigación, el grupo clasificado como jerárquico es el que posee las características de un mercado interno que se describieron arriba.

Los trabajadores clasificados como jerárquicos se definieron como aquellos trabajadores a sueldo fijo, salario o jornal que en su empleo principal tienen un contrato escrito y que se encuentran trabajando en un negocio o empresa de los siguientes tipos: Institución de Gobierno, empresa descentralizada o paraestatal; una cadena industrial, comercial o de servicios; o cualquier otro tipo de unidad económica con nombre y/o registro.

3.6 Metodología: Regresión cuantílica

A continuación se presenta el análisis de la estructura salarial para los dos grupos definidos, aplicando regresiones cuantílicas que nos permitan ver el comportamiento de los rendimientos relacionados con la educación, la experiencia y el vínculo con las nuevas tecnologías a lo largo de la distribución.

El empleo de la regresión cuantílica para este análisis tiene dos motivaciones importantes: La primera tiene que ver con el análisis de los determinantes de los salarios en los distintos niveles de ingreso, y corroborar la heterogeneidad entre estos y por tanto la importancia de analizarlos por separado. Y en segundo lugar, la presencia de heterocedasticidad (Deaton, 1997), ante el tipo de observaciones en sección cruzada, ya que, de otra manera se generaría una estimación ineficiente con mínimos cuadrados ordinarios.

El modelo basado en la regresión cuantílica consiste en condicionar cada uno de los cuantiles como una función lineal de las covariables (Koenker and Basset, 1978, 1982). La distribución de salarios condicionada tiene la siguiente especificación formal:

$$\log W_i = X_i' \beta_\theta + u_{\theta i}$$

$$Q_\theta(\log W_i | X_i) = \log W_i^\theta = X_i^\theta \beta_\theta$$

Donde $Q_\theta(w|x)$ para toda $\theta \in (0,1)$ que denota el θ^{th} cuantil de la distribución del logaritmo de los salarios (w), dado un vector x de covariables. La regresión cuantílica implica la minimización de $\varphi_q = \sum_{i=1}^n [q - 1(y_i \leq \beta' x_i)] (y_i - \beta' x_i)$ donde q es un cuantil específico y $1(y_i \leq \beta' x_i) = 1$ si la desigualdad se mantiene y cero de lo contrario. Es decir, la regresión cuantílica implica la minimización de los valores absolutos de los pesos en los residuales.

La regresión cuantílica comparada con el método de mínimos cuadrados ordinario es menos restrictiva ya que permite que los parámetros β_q cambien a lo largo de la distribución condicionada de la variable dependiente y por tanto una mejor caracterización de las relaciones que se pretenden representar en la regresión.

La regresión cuantílica, como la describe Buchinsky (1998) puede resumirse en la siguiente lista de características:

- 1) El modelo puede ser utilizado para caracterizar la distribución condicionada completa de la variable dependiente, dados un conjunto de regresores;
- 2) El modelo de regresión cuantílica está representado con programación lineal, lo cual hace más fácil la estimación;
- 3) Dado que la función objetivo en la regresión cuantílica es una suma ponderada de las desviaciones absolutas, el vector de coeficientes estimados no es sensible a las observaciones extremas de la variable dependiente;
- 4) Cuando el error no se distribuye como una normal, la regresión cuantílica es más eficiente que los estimadores de mínimos cuadrados; y
- 5) Existen distintas soluciones para distintos deciles, lo cual, se puede interpretar como las distintas respuestas de la variable dependiente ante cambios en los regresores en distintos puntos de la distribución condicionada.

3.7 Datos y Variables

Los datos utilizados para este análisis provienen de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) cuya periodicidad es trimestral. La unidad de observación son las personas mayores a 12 años que habita las zonas urbanas⁶, que trabajaron en la semana de referencia y recibieron ingresos. La información contenida en esta encuesta incluye características sociodemográficas, de empleo e ingresos. Para el análisis se seleccionaron tres puntos en el tiempo: 1995, 2000 y 2003.

El tamaño de la muestra correspondiente al año 1995 es de 50,666, para el año 2000 es de 66,000 viviendas, y la correspondiente al año 2003 es de 170,000 viviendas. Se seleccionó la información del segundo trimestre de cada año, ya que es durante este periodo cuando se aplica la encuesta con el cuestionario ampliado, y es posible obtener mayor información.

⁶ Según la información sobre la cobertura geográfica de la Encuesta Nacional de Empleo del INEGI se clasifican cuatro ámbitos: Urbano alto (localidades de 100,000 habitantes y más); urbano medio (localidades de 15,000 a 99,999 habitantes); urbano bajo (localidades de 2,500 a 14,999 habitantes) y rural (localidades menores a 2,500 habitantes). Basados en esta clasificación se agruparon se clasificaron como urbanas las localidades de 15,000 a 99,999 habitantes; así como las de 100,000 habitantes y más. Es decir, se consideraron como urbano: urbano alto y urbano medio.

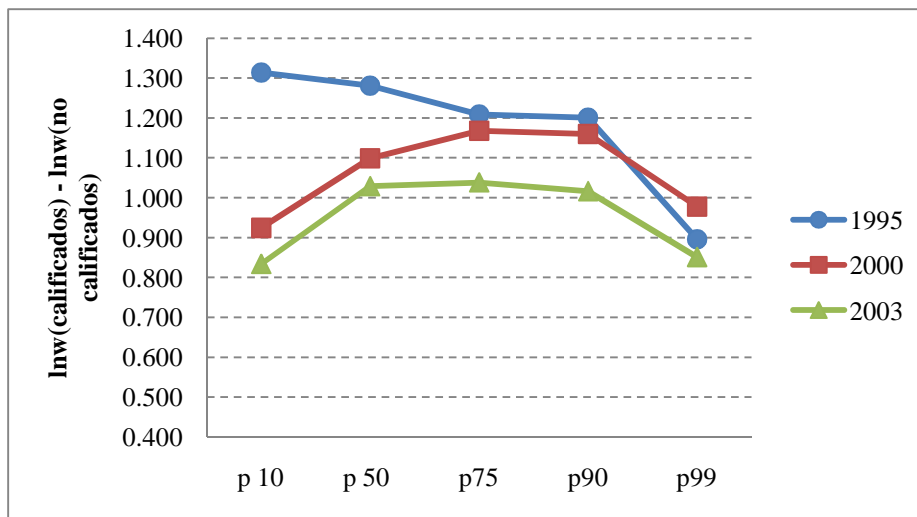
La variable correspondiente a los salarios, se refiere a los salarios por hora a precios de 1993, a los cuales se les aplicó el logaritmo natural. En cuanto a la variable de educación se consideraron solo tres grados de educación concluidos: licenciatura, maestría y doctorado, correspondiéndole a cada uno los siguientes valores: “1” identifica licenciatura terminada, “2” identifica maestría terminada y “3” doctorado terminado. La variable que identifica el vínculo con las nuevas tecnologías posee dos valores: “1” ó “0”, donde el primero identifica las ocupaciones, actividades o la escolaridad vinculadas⁷ con nuevas tecnologías y cero de otra forma. La clasificación para la creación de esta variable se tomo de Castillo (2006) donde se desglosan las ocupaciones, escolaridad y actividades que se clasificaron como vinculadas a las nuevas tecnologías. Finalmente, la variable de experiencia se obtuvo de restar a la edad los años de educación menos seis.

⁷ Identifica las siguientes combinaciones: solo la actividad está vinculada con las nuevas tecnologías, sólo la ocupación, solo la escolaridad; escolaridad y ocupación; ocupación y actividad y escolaridad, actividad y ocupación.

3.8 Análisis de los Salarios

En el gráfico 3.1 se presenta el diferencial logarítmico por deciles de ingresos entre trabajadores calificados vs no calificados, definidos los primeros como aquellos que completaron los niveles educativos de licenciatura, maestría y doctorado; en tanto que en los no calificados se agrupan quienes tienen primaria, secundaria y preparatoria, terminada así como los que no concluyeron los estudios de licenciatura, maestría y doctorado.

Gráfica 3.1 Diferencial logarítmico del salario real entre calificados y no calificados (1995, 2000 y 2003)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de INEGI.

La gráfica muestra una tendencia decreciente a lo largo de la distribución del salario relativo. Durante 1995 se observa que el diferencial más alto está en la mitad más baja de la distribución, mientras que en la mitad más alta disminuye lentamente. En los años 2000 y 2003 se observó un comportamiento distinto en los deciles de ingreso bajos con respecto a 1995, ya que el diferencial salarial a pesar de observar una ligera tendencia creciente fue menor. Dicho diferencial, alcanzó su punto máximo en los deciles de ingresos medios para posteriormente disminuir en los dos extremos de la distribución.

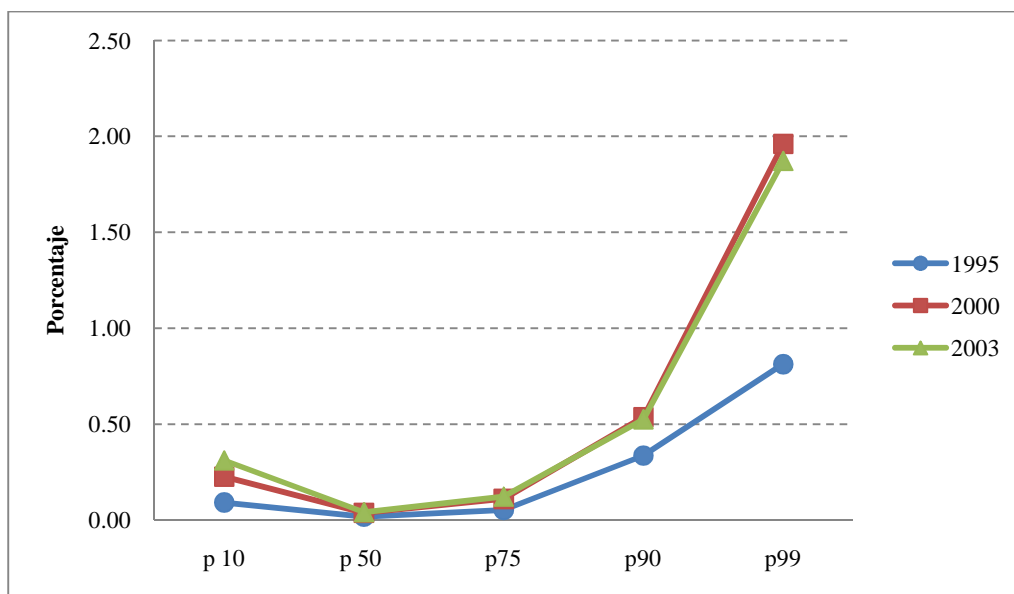
Si contrastamos el comportamiento de los salarios relativos con el número de trabajadores correspondientes a cada grupo y cada año (Gráfica 3.2), tenemos que, la proporción relativa

de trabajadores calificados con respecto a los no calificados se incremento considerablemente en los años 2000 y 2003, años en los que se registró una tendencia decreciente de los salarios relativos en los deciles de ingresos más altos.

Se observa entonces que la oferta relativa de trabajadores calificados se incrementa lentamente, conforme se incrementa el ingreso, a la vez de que los salarios relativos van disminuyendo lentamente, acentuando su caída en el decíl de ingresos más alto.

Por lo que se puede decir que los cambios en la composición laboral durante estos dos años provocaron la disminución en los salarios relativos. La comparación entre estos dos grupos y el resultado final concuerda con lo encontrado por Esquivel (2009) para el caso de México y el efecto del NAFTA durante este periodo en el comportamiento de los salarios.

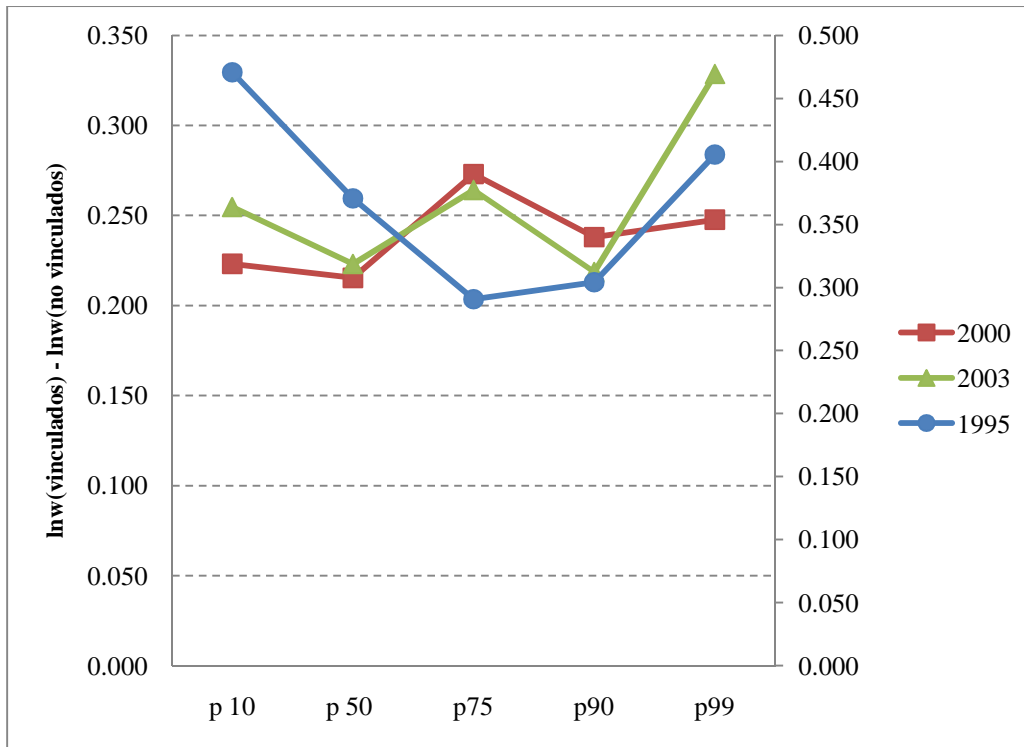
Gráfica 3.2 Proporción de trabajadores calificados respecto a los no calificados (1995, 2000 y 2003)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de INEGI.

La gráfica 3.3 muestra el diferencial logarítmico de los salarios reales entre los trabajadores vinculados con las nuevas tecnologías y los no vinculados. Se observa que durante 1995 el diferencial logarítmico se acentuó en el extremo más bajo y el más alto de la distribución de salarios. Durante el año 2000 tan solo se observó una ligera tendencia creciente, en tanto que en 2003, el diferencial fue mayor en los deciles de ingresos altos.

Gráfica 3.3 Diferencial logarítmico del salario real entre vinculados y no vinculados a las nuevas tecnologías (1995, 2000 y 2003)

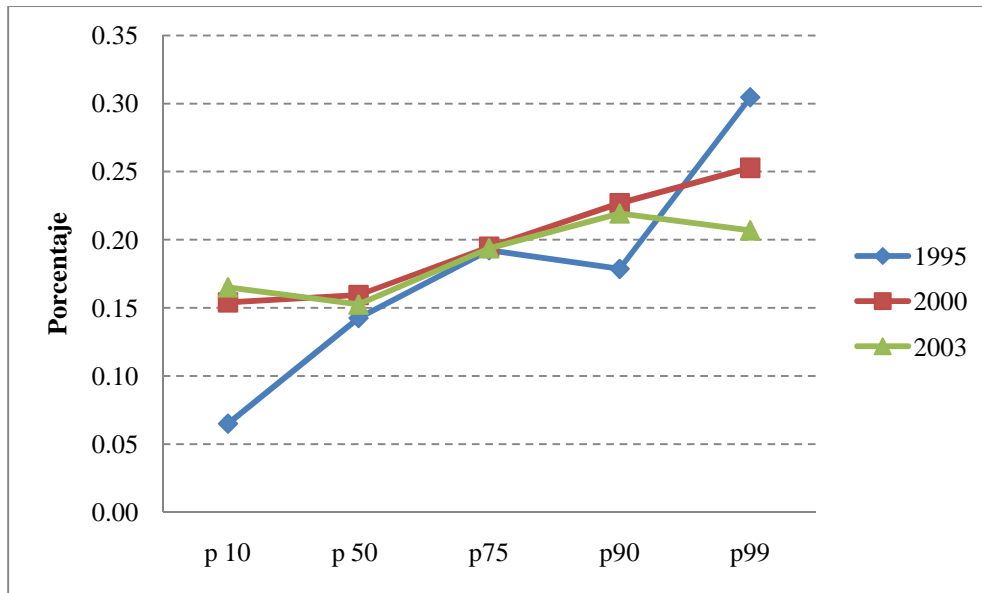


Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de INEGI.

Contrastando con la proporción de trabajadores en estos dos grupos (Gráfica 3.4), se observa que en 1995 la proporción de trabajadores vinculados con nuevas tecnologías respecto a los no vinculados se incrementó a lo largo de la distribución, y de manera acentuada en los deciles de ingresos más altos. En cuanto al comportamiento observado en los años 2000 y 2003, se observa una tendencia creciente del número relativo de trabajadores vinculados a partir de la segunda mitad más alta de la distribución.

Por un lado se observa una creciente proporción relativa de trabajadores vinculados con las nuevas tecnologías en los tres años, conforme el nivel de ingreso se incrementa, y por otro lado, los salarios relativos registraron una ligera polarización en los deciles de ingreso más altos durante los mismos años, destacando 1995 donde la polarización se observó en los dos extremos y ya para 2000 y 2003 se suavizó la tendencia debido al incremento de los salarios relativos entre los grupos de ingresos promedio.

Gráfica 3.4 Proporción de trabajadores vinculados con las nuevas tecnologías respecto a los no vinculados



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de INEGI.

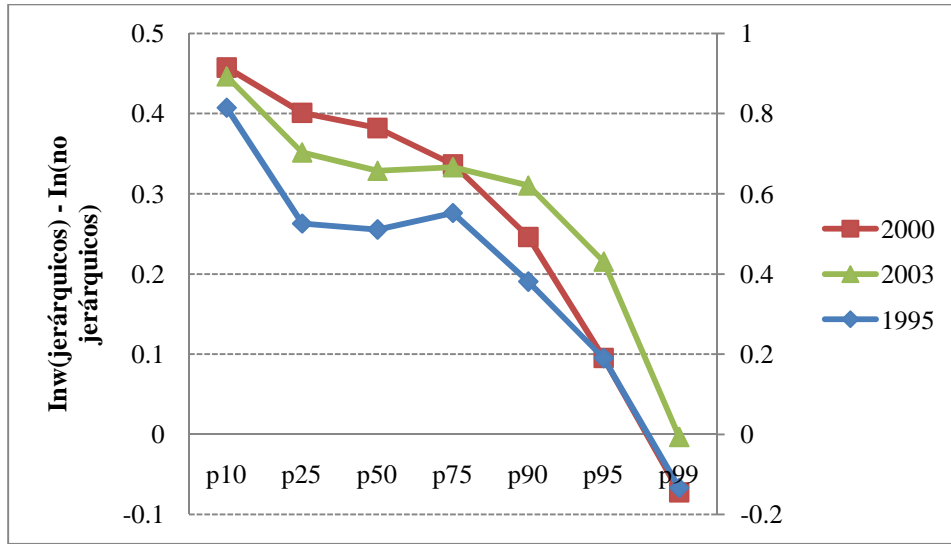
Comparando el comportamiento de los grupos calificados y los vinculados con las nuevas tecnologías, se observa que independientemente de la especialización, como es el caso del vínculo con las nuevas tecnologías, se observó una tendencia creciente en la proporción de trabajadores tanto calificados como vinculados con las nuevas tecnologías en los tres años a lo largo de la distribución. Sin embargo, el comportamiento de los salarios reales relativos fue distinto, mientras los salarios de los trabajadores calificados disminuyen en los deciles de ingreso altos, los salarios relativos de los trabajadores vinculados con las nuevas tecnologías es creciente conforme se avanza en los deciles de ingreso.

Ahora veamos lo que sucede con los salarios y la participación entre los grupos clasificados como jerárquicos y no jerárquicos. Aquí, la clasificación no siguió un criterio basado en habilidades o bien en vínculo con las nuevas tecnologías, si no simplemente con las características del pago, el contrato y la empresa.

En la gráfica 3.5 se observan las diferencias salariales entre ambos grupos. Durante los tres años de estudio, los grupos jerárquicos obtuvieron salarios relativos mayores, los cuales se acentuaron en los deciles de ingreso bajos e intermedios. A pesar de que los salarios

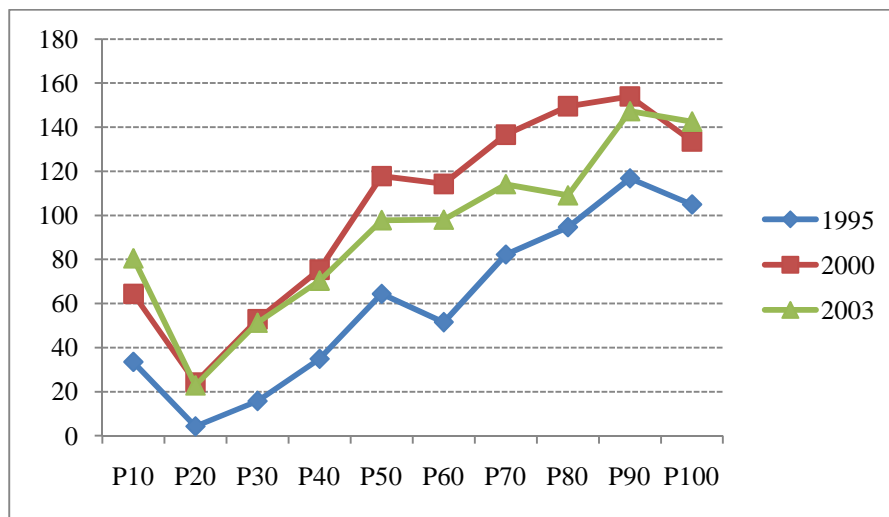
relativos de los grupos jerárquicos fueron mayores en los tres años, en la mayor parte de la distribución, el diferencial disminuyó aceleradamente a partir de la segunda mitad más alta.

Gráfica 3.5 Diferencial logarítmico del salario real entre jerarquías y no jerarquías: 1995, 2000 y 2003



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de INEGI.

Gráfica 3.6 Proporción de trabajadores jerárquicos respecto a los no jerárquicos: 1995, 2000 y 2003



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de INEGI.

En cuanto a la proporción de trabajadores jerárquicos respecto a los no jerárquicos, en la gráfica 3.6 se observa que en los tres años la proporción relativa se incrementó a lo largo de la distribución. A pesar del pago acentuado a las jerarquías, dicho pago se debilita conforme se incrementan los ingresos, fortaleciéndose los salarios correspondientes a los grupos no jerárquicos. Asimismo, la proporción de trabajadores se incrementó a lo largo de la distribución en los tres años de estudio a pesar de la caída en el salario relativo de los trabajadores.

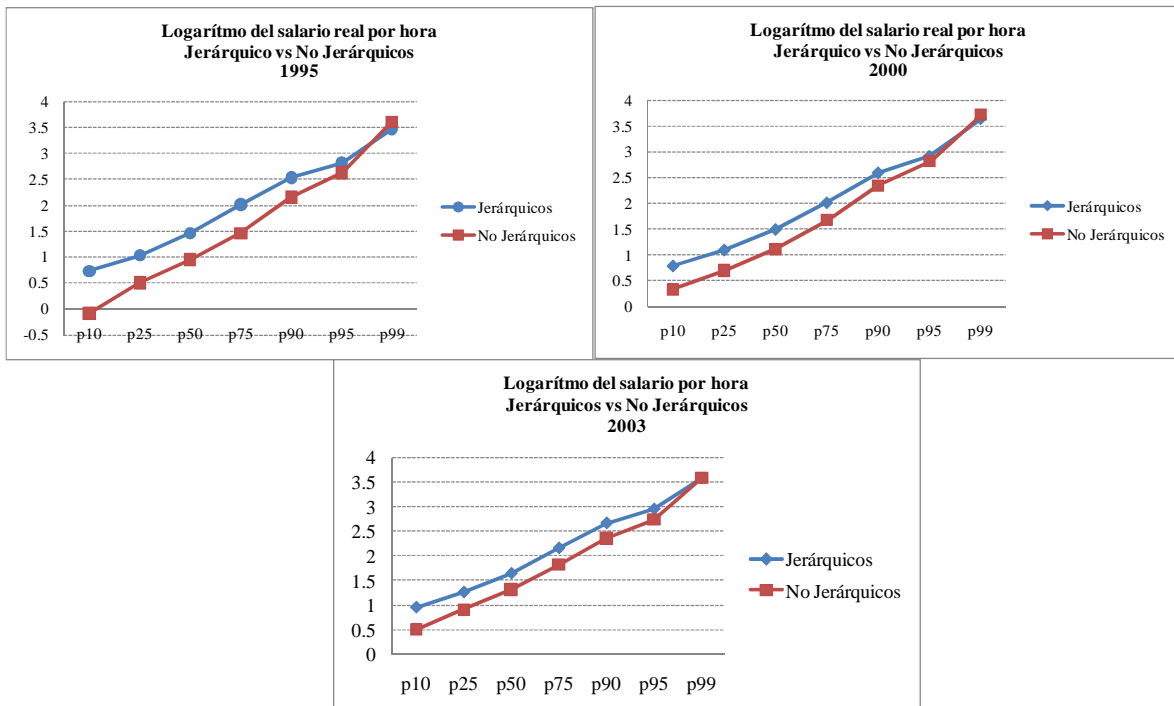
Este análisis descriptivo de los salarios agrupados por distintos criterios, muestra las siguientes características: 1) en el caso de la clasificación entre calificados y no calificados, así como vinculados y no vinculados con las nuevas tecnologías se observa que los salarios relativos registraron cierto grado de polarización en los extremos de la distribución y de manera acentuada en los deciles de ingreso más altos. En cuanto las proporciones relativas de trabajadores, se observa que los calificados así como los vinculados con las nuevas tecnologías tuvieron una tendencia creciente conforme los deciles de ingreso se incrementan. Es decir que, de alguna manera la creciente participación responde al incremento en los salarios; 2) La clasificación entre trabajadores jerárquicos y no jerárquicos muestra un comportamiento distinto a las dos clasificaciones anteriores, ya que mientras los salarios relativos de los trabajadores jerárquicos disminuyen rápidamente, la proporción relativa de los mismos aumenta de manera acelerada.

Este primer acercamiento deja ver que no es clara la relación entre el pago a los trabajadores que se encuentran en jerarquías y los que no, independientemente de su nivel de educación o su vínculo con las nuevas tecnologías. Considerando la teoría de los mercados internos, donde los salarios están en función del tipo de trabajo, más que de las cualidades de los individuos (Milgrom and Roberts (1992):360) por lo que el pago asociado al tipo de trabajo está determinado por los requisitos en términos de habilidades y responsabilidades, pareciera que efectivamente así es. Sin embargo, esto es solo una especulación al respecto, por lo que a continuación se analizan los determinantes de las diferencias salariales entre grupos jerárquicos y no jerárquicos considerando el nivel de capital humano y el vínculo con las nuevas tecnologías y así poder medir el peso de estas

características observables, así como de las no observables a lo largo de toda la distribución en las diferencias salariales.

Durante los tres años analizados se observa una brecha entre los grupos de ingresos bajos que se extiende a los intermedios hasta lograr cerrarse en los deciles de ingreso más altos de la distribución, como se observa en las Gráficas 3.7. Esta brecha fue en detrimento de los trabajadores jerárquicos, en tanto que los no jerárquicos se beneficiaron conforme el ingreso se incrementó.

Gráficas 3.7 Logaritmo del salario real por hora: Jerárquicas vs No Jerárquicas (1993, 2000 y 2005)



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de INEGI.

El comportamiento de los salarios en estos años, resulta interesante, ya que al respecto se han proporcionado diversas explicaciones a partir de la división de trabajadores calificados y no calificados, como en Campos (2008) y Esquivel (2009). Sin embargo, la clasificación que se propone en esta investigación no necesariamente se relaciona con el nivel de educación, si no con el tipo de empleo en el que se encuentran los trabajadores.

Considerando la hipótesis de Atkinson (2007), se observa que el diferencial en la parte baja de la distribución durante los tres años no coincide exactamente con una mayor proporción de trabajadores no jerárquicos, más bien en el extremo más alto de la distribución, es donde se concentran los trabajadores no jerárquicos cuyas diferencias salariales respecto a los trabajadores jerárquicos disminuyen. Lo anterior parece indicar que las jerarquías están tendiendo a la “rutinización” y en general de la mano de obra, como lo proponen Acemoglu and Autor (2010) ya que los salarios relativos están disminuyendo y a pesar de ello la proporción de trabajadores no disminuye, paralelamente, los rendimientos de la educación no se incrementan aceleradamente como lo hizo el vínculo con las nuevas tecnologías. Asimismo, la proporción de la población calificada se está incrementando.

Veamos ahora de qué tamaño es el peso de la educación, el vínculo con las nuevas tecnologías y los años de experiencia en las jerarquías vs las características no observables. Esto nos permitirá corroborar o rechazar la tendencia a la “rutinización” de las jerarquías y los principales determinantes de las diferencias salariales a lo largo de la distribución, que será necesario considerar en las propuestas de política.

3.9 Aplicación y Resultados de la Regresión Cuantílica

Utilizando la muestra de la Encuesta Nacional de Empleo para los años 1995, 2000 y 2003; se estimó un modelo de regresión cuantílica (RQ) con el logaritmo de los salarios reales por hora para los dos grupos de análisis: jerarquías y no jerarquías.

Para el grupo de ocupaciones clasificadas como jerárquicas:

$$Q_{\theta}(\log W_{jr} | X_{jr}) = \log W_{jr}^{\theta} = X_{jr}' \beta_{\theta}$$

$$Q_{\theta}(\log W_{jr} | X_{jr}) = \log W_{jr}^{\theta} = X_{jr}' \beta_{\theta}$$

Para el grupo de ocupaciones clasificadas como no jerárquicas:

$$Q_{\theta}(\log W_{no_jr} | X_{no_jr}) = \log W_{no_jr}^{\theta} = X_{no_jr}' \beta_{\theta}$$

$$Q_{\theta}(\log W_{no_jr} | X_{no_jr}) = \log W_{no_jr}^{\theta} = X_{no_jr}' \beta_{\theta}$$

Donde:

W: salario real por hora a precios de 1993

X: características observables: educación, vínculo con nuevas tecnologías, experiencia y experiencia al cuadrado.

Los resultados de las estimaciones para los tres años y para cada grupo se muestran en las siguientes Tablas 3.1.

Tablas 3.1 Resultados de las Estimaciones por Regresión Cuantílica

Estimaciones Regresión Cuantílica								
1995								
Variables	Jerarquías				No Jerarquías			
	10%	50%	75%	90%	10%	50%	75%	90%
Educación	0.829*** (0.020)	0.987*** (0.018)	0.987*** (0.024)	0.948*** (0.027)	0.836*** (0.070)	1.194*** (0.031)	1.370*** (0.050)	1.373*** (0.078)
Vínculo con nuevas tecnologías	0.191*** (0.023)	0.140*** (0.024)	0.104*** (0.031)	0.114*** (0.036)	0.373*** (0.058)	0.315*** (0.027)	0.286*** (0.040)	0.300*** (0.064)
Experiencia	0.020*** (0.002)	0.028*** (0.002)	0.030*** (0.003)	0.032*** (0.004)	0.008* (0.003)	0.022*** (0.001)	0.027*** (0.002)	0.030*** (0.004)
Experiencia al cuadrado	-0.0004*** (0.000)	-0.0005*** (0.000)	-0.0005*** (0.000)	-0.0005*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)
Constante	0.511*** (0.023)	1.062*** (0.022)	1.449*** (0.030)	1.831*** (0.038)	0.033 (0.043)	0.719*** (0.020)	1.093*** (0.030)	1.598*** (0.049)
Seudo R2	0.105	0.174	0.189	0.166	0.064	0.051	0.065	0.067

***1%, **5%, *10%

Fuente: Estimaciones propias con datos de la Encuesta Nacional de Empleo de INEGI, 1995.

Estimaciones Regresión Cuantílica								
2000								
Variables	Jerarquías				No Jerarquías			
	10%	50%	75%	90%	10%	50%	75%	90%
Educación	0.689*** (0.014)	0.917*** (0.010)	0.981*** (0.012)	1.048*** (0.020)	0.713*** (0.024)	1.062*** (0.018)	1.205*** (0.026)	1.260*** (0.042)
Vínculo con nuevas tecnologías	0.206*** (0.015)	0.170*** (0.012)	0.199*** (0.016)	0.233*** (0.025)	0.159*** (0.023)	0.150*** (0.016)	0.130*** (0.023)	0.164*** (0.040)
Experiencia	0.016*** (0.001)	0.026*** (0.001)	0.032*** (0.001)	0.035*** (0.002)	0.021*** (0.002)	0.023*** (0.001)	0.028*** (0.002)	0.032*** (0.003)
Experiencia al cuadrado	-0.0003*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0005*** (0.000)	-0.0005*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0005*** (0.000)
Constante	0.586*** (0.015)	1.089*** (0.011)	1.374*** (0.015)	1.708*** (0.025)	0.141*** (0.020)	0.833*** (0.014)	1.240*** (0.020)	1.730*** (0.032)
Seudo R2	0.096	0.187	0.225	0.220	0.044	0.078	0.099	0.104

***1%, **5%, *10%

Fuente: Estimaciones propias con datos de la Encuesta Nacional de Empleo de INEGI, 2000.

Estimaciones Regresión Cuantílica

2003								
Variables	Jerarquías				No Jerarquías			
	10%	50%	75%	90%	10%	50%	75%	90%
Educación	0.673*** (0.013)	0.869*** (0.008)	0.936*** (0.011)	0.937*** (0.017)	0.545*** (0.032)	0.840*** (0.021)	1.002*** (0.011)	1.055*** (0.044)
Vínculo con nuevas tecnologías	0.156*** (0.014)	0.143*** (0.010)	0.169*** (0.015)	0.175*** (0.024)	0.252*** (0.029)	0.157*** (0.018)	0.124*** (0.009)	0.100*** (0.040)
Experiencia	0.019*** (0.001)	0.025*** (0.001)	0.028*** (0.001)	0.030*** (0.002)	0.022*** (0.002)	0.022*** (0.001)	0.028*** (0.001)	0.026*** (0.003)
Experiencia al cuadrado	-0.0004*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0005*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)	-0.0004*** (0.000)
Constante	0.719*** (0.014)	1.210*** (0.009)	1.499*** (0.014)	1.829*** (0.023)	0.339*** (0.025)	1.037*** (0.016)	1.362*** (0.008)	1.860*** (0.034)
Seudo R2	0.111	0.204	0.239	0.225	0.054	0.069	0.088	0.089

***1%, **5%, *10%

Fuente: Estimaciones propias con datos de la Encuesta Nacional de Empleo de INEGI, 2003.

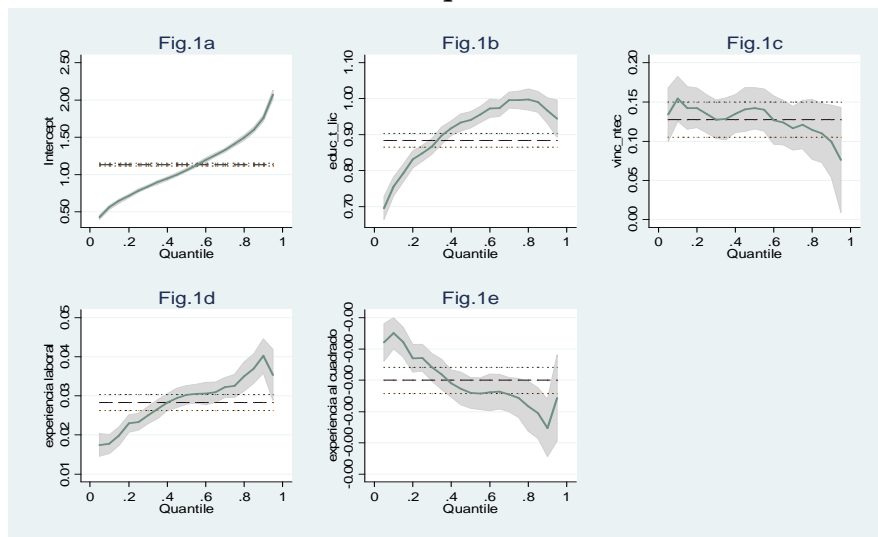
3.9.1 Resultados Regresión Cuantílica: 1995

Los resultados correspondientes al año 1995 muestran que los rendimientos de la educación y las nuevas tecnologías fueron mayores en los grupos no jerárquicos, mientras que los rendimientos de la experiencia laboral fueron mayores en las jerarquías. Los rendimientos de la educación en los deciles de ingreso más bajos fueron similares en los dos grupos, sin embargo conforme el ingreso se incrementa los rendimientos en las no jerarquías se incrementan, en tanto que los correspondientes a los grupos jerárquicos se mantienen relativamente constantes hasta caer ligeramente en el ultimo decil de la distribución. (Gráficas 3.8)

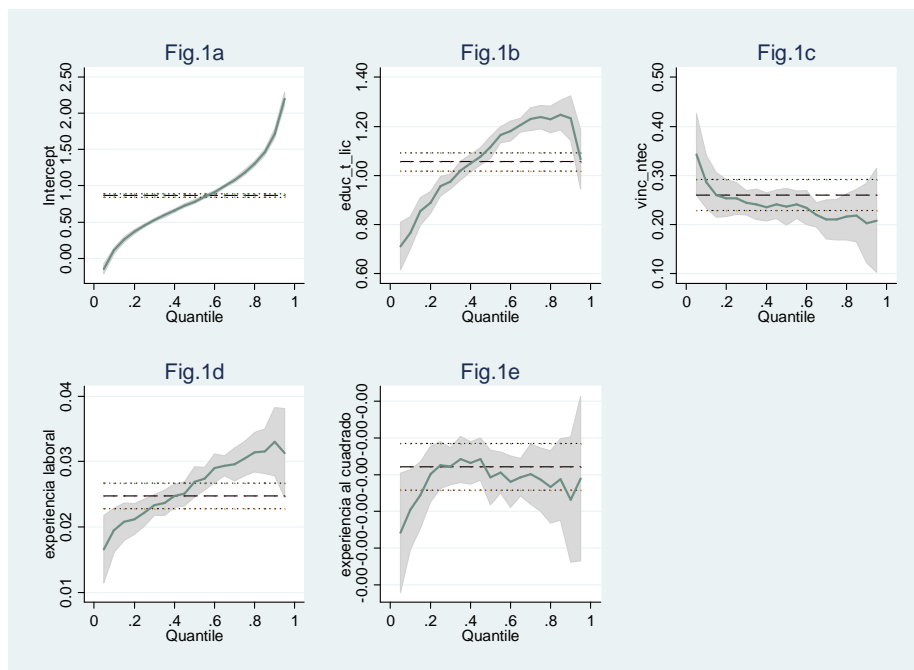
Por otro lado, los rendimientos del vínculo con las nuevas tecnologías mantuvieron un diferencial constante a lo largo de la distribución, donde los rendimientos para los grupos no jerárquicos están por arriba de los correspondientes a las jerarquías.

Finalmente, los rendimientos de la experiencia laboral mostraron una tendencia distinta, ya que los rendimientos en las jerarquías fueron mayores a los grupos no jerárquicos. El diferencial entre los dos grupos disminuye conforme se incrementa el ingreso.

Gráficas 3.8 Rendimientos de las Características Observables por Deciles de Ingresos: 1995
Jerárquicos



No Jerárquicos



Fuente: Elaboración propia basadas en las estimaciones de las Tablas 3.1.

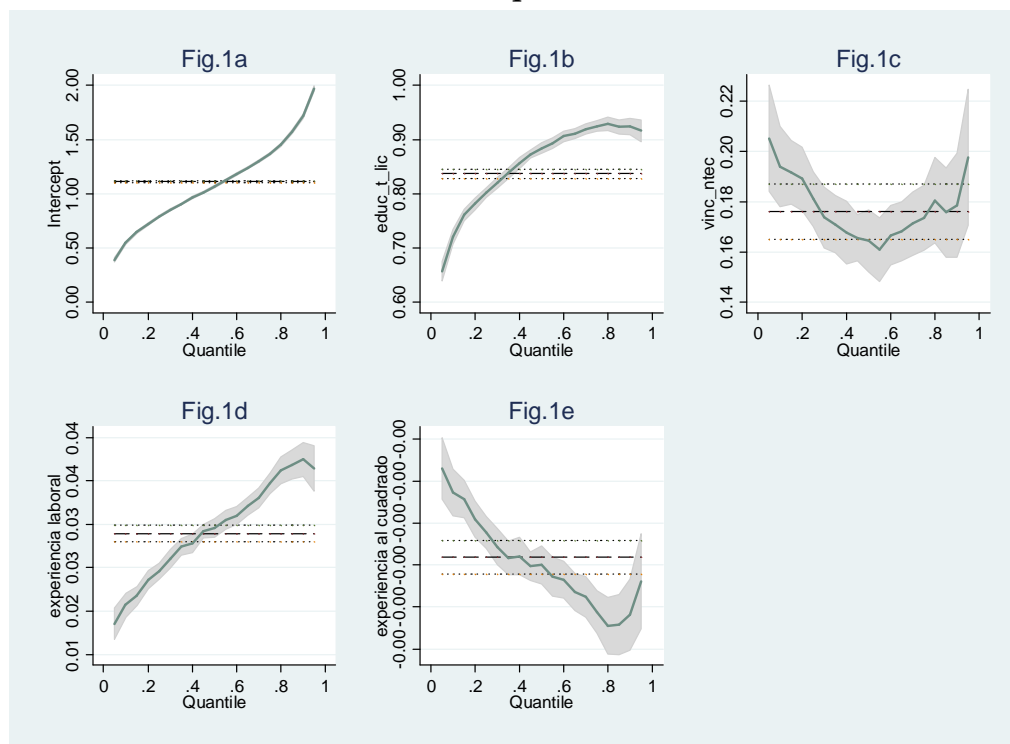
3.9.2 Resultados Regresión Cuantílica: 2000

Los resultados correspondientes al año 2000 muestran que los rendimientos de la educación, al igual que en 1995, fueron mayores en los grupos no jerárquico respecto a las jerarquías, específicamente conforme los ingresos se incrementaron la brecha se extiende, aunque en este año, se observa una reducción (Gráficas 3.9).

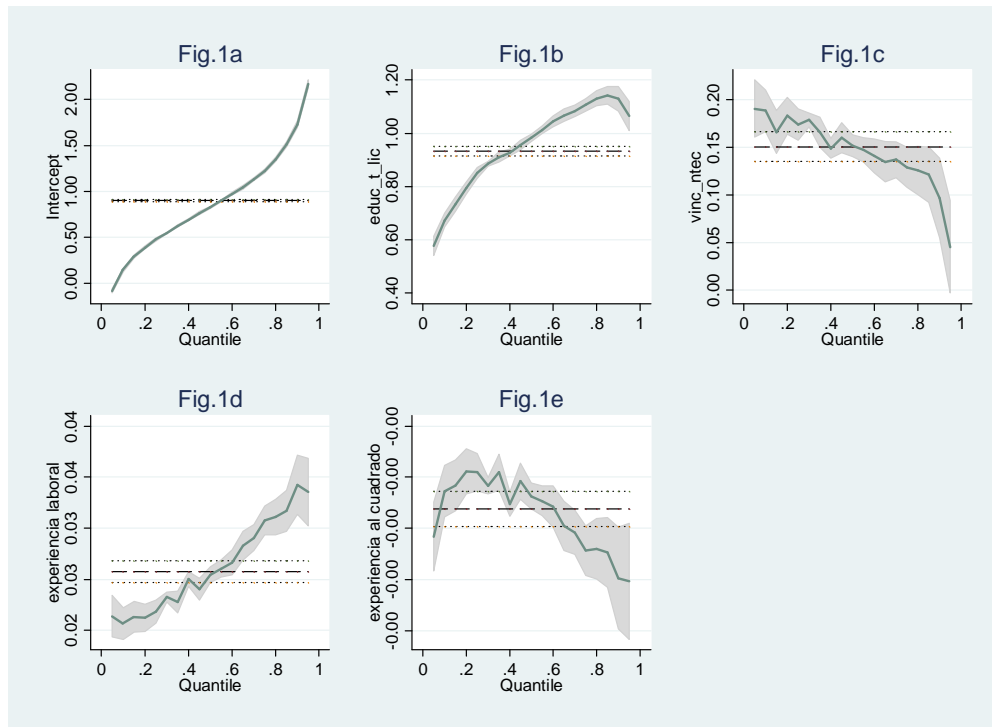
Por otro lado, los rendimientos derivados del vínculo con las nuevas tecnologías fueron mayores en las jerarquías, contrario a lo sucedido en 1995. Se observó un diferencial creciente a partir de la mitad más alta de la distribución, en tanto que en los deciles de ingreso bajos el diferencial fue menor y decreciente conforme, se acerca a los deciles de ingreso intermedios.

Finalmente, los rendimientos de la experiencia, al igual que en 1995, fueron más altos en las jerarquías, pero solo a partir de la mitad más alta de la distribución, ya que en los deciles de ingresos más bajos los rendimientos para los grupos no jerárquicos fueron mayores.

Gráficas 3.9 Rendimientos de las Características Observables por Deciles de Ingresos: 2000
Jerárquicos



No Jerárquicos



Fuente: Elaboración propia basadas en las estimaciones de la Tabla 3.1.

3.9.3 Resultados Regresión Cuantílica: 2003

Finalmente, en el año 2003 se observa que los rendimientos de la educación fueron mayores en las jerarquías pero solo en la mitad más baja de la distribución de salarios, a partir de los ingresos intermedios los rendimientos para los grupos no jerárquicos son mayores, como sucedió en 1995 y 2000 (Gráficas 3.10).

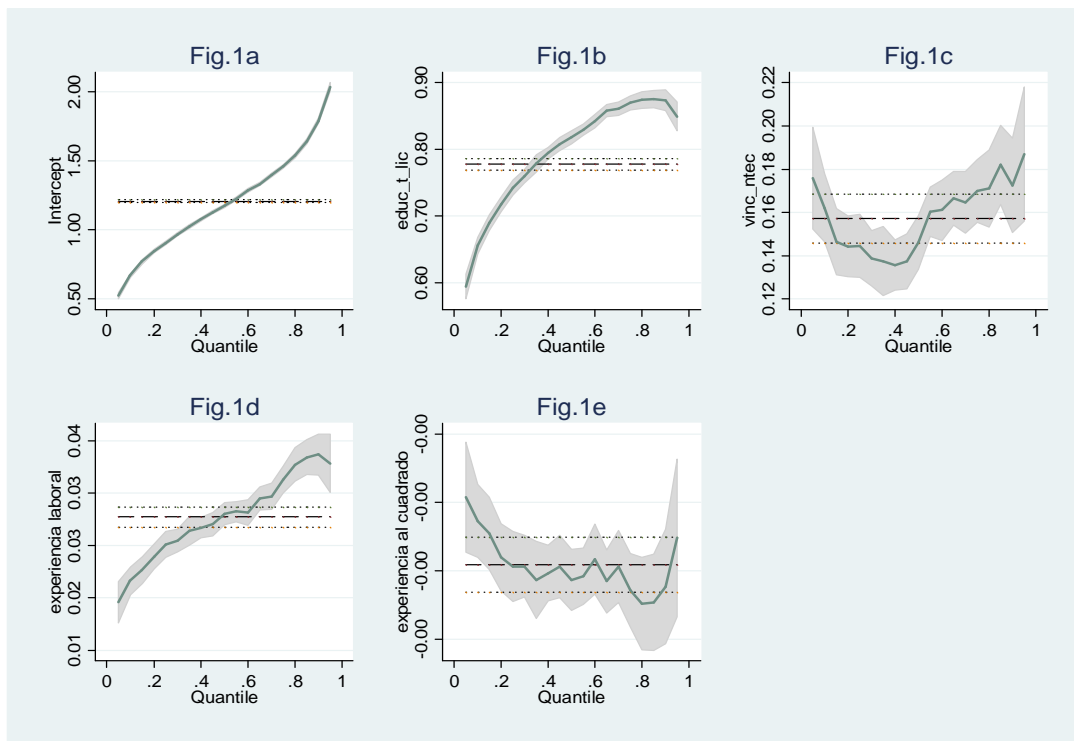
En cuanto al vínculo con las nuevas tecnologías, que hasta ahorita han sido los rendimientos que más cambios registró durante los tres años analizados, registran una tendencia similar, en el sentido de que en la primera mitad más baja de la distribución los rendimientos, en este caso de los grupos no jerárquicos fueron mayores. Sin embargo, una vez que se igualan los rendimientos en los dos grupos en los deciles intermedios, los

rendimiento en los no jerárquicos disminuyen, quedando por debajo de los correspondientes a las jerarquías.

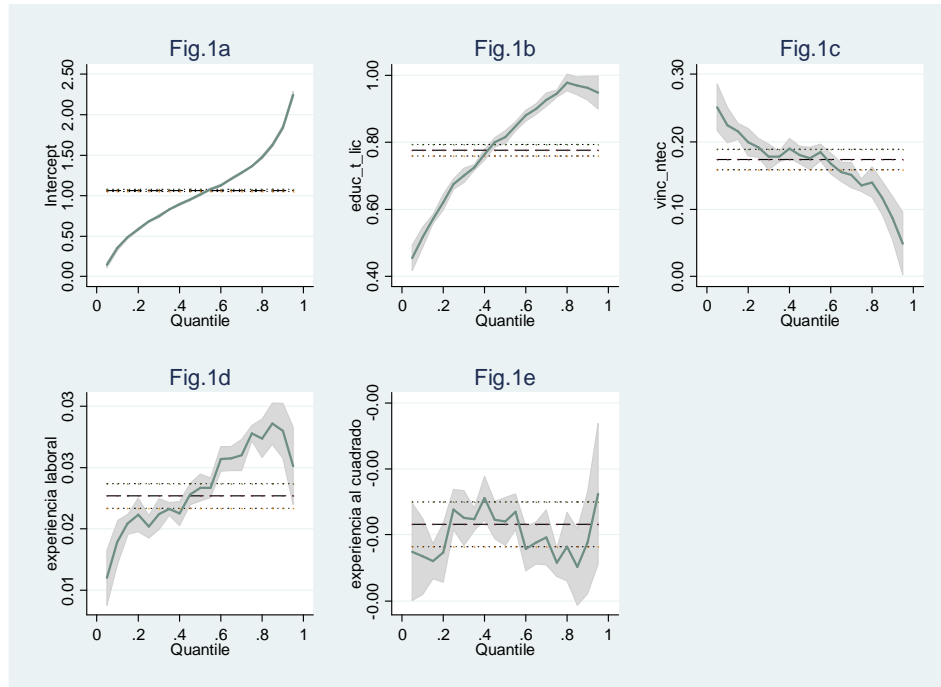
Respecto a los rendimientos de la experiencia, se observa que las tendencias de los dos grupos van muy de cerca, aunque en los deciles de ingresos más bajos los rendimientos de los grupos no jerárquicos son mayores, pero en los deciles intermedios disminuyen quedando por arriba las jerarquías, y finalmente en los deciles de ingresos más altos las jerarquías obtienen rendimientos mayores.

Gráficas 3.10 Rendimientos de las Características Observables por Deciles de Ingresos: 2003

Jerárquicos



No Jerárquicos



Fuente: Elaboración propia basadas en las estimaciones de la Tabla 3.1.

Los resultados de las regresiones cuantílicas no son claros en términos del peso de las características observables en las diferencias salariales, que en este caso son: el nivel educativo, el vínculo con las nuevas tecnologías y la experiencia laboral. Hasta ahorita tenemos lo siguiente:

- 1) La proporción relativa de trabajadores en los grupos jerárquicos fue mayor conforme aumenta en ingreso, en los tres años analizados.
- 2) El salario relativo en las jerarquías disminuyó conforme aumentó el ingreso, en los tres años analizados.
- 3) Los rendimientos de la educación fueron mayores en las no jerarquías conforme se incremento el ingreso en 1995 y 2000. En los grupos de ingresos bajos son similares. En 2003 los rendimientos de las jerarquías fueron mayores en los deciles

de ingreso bajos, mientras que en los deciles altos predominaron los rendimientos de las no jerarquías.

- 4) En cuanto al rendimiento del vínculo con las nuevas tecnologías, se observó que en 1995 el rendimiento para las no jerarquías fue superior en toda la distribución respecto a las jerarquías, con un cierto grado de polarización en los extremos. Posteriormente en 2000, los rendimientos de las jerarquías fueron mayores a lo largo de la distribución de salarios, con una ligera tendencia a la polarización en los extremos. Finalmente, en 2003, los rendimientos registraron un cambio en la tendencia a la mitad de la distribución, ya que en los deciles de ingreso bajos los rendimientos del vínculo con las nuevas tecnologías fueron mayores en las no jerarquías, mientras que después de igualarse en los deciles intermedios los rendimientos en las jerarquías fueron mayores.
- 5) Finalmente, los rendimientos derivados de la experiencia laboral muestran que en 1995 los rendimientos de las jerarquías fueron mayores. Sin embargo, en 2000 los rendimientos de las no jerarquías fueron mayores en los deciles de ingreso bajos. Y en 2003, los rendimientos de ambos grupos alternaron a lo largo de la distribución.

Vemos que a pesar de la disminución de los salarios relativos de los grupos jerárquicos, la proporción de trabajadores respecto a las no jerarquías aumenta conforme se incrementan los deciles de ingreso, situación similar a la que describe Atkinson (2007), sólo que en el caso de las jerarquías y no de las superestrellas. Sin embargo, el análisis de los rendimientos de la educación, el vínculo con las nuevas tecnologías y la experiencia laboral muestra que las tendencias varían según el año y el nivel de ingreso.

Durante 1995, los grupos no jerárquicos tuvieron ventaja por así decirlo respecto a las jerarquías en los rendimientos de la educación y el vínculo con las nuevas tecnologías entre los deciles de ingreso intermedios y altos, mientras que en términos de la experiencia laboral las jerarquías obtuvieron mayores rendimientos. En el año 2000 la tendencia se revirtió a favor de las jerarquías, debido principalmente, a los rendimientos de las nuevas tecnologías y la experiencia laboral. Finalmente en 2003, no es claro qué grupo tuvo mayores rendimientos que otro, ya que mientras los grupos no jerárquicos se beneficiaron de los rendimientos de la educación en los deciles altos, las jerarquías lo hicieron en los

deciles bajos; caso contrario con los rendimientos de las nuevas tecnologías, donde las jerarquías se beneficiaron en los deciles alto y los grupos no jerárquicos en los ingresos bajos y en cuanto a los rendimientos de la experiencia laboral las jerarquías predominaron en los deciles altos y medios y las no jerarquías en los bajos.

Sin embargo, esta información aún no nos proporciona la información necesaria sobre el peso de las características observables y no observables en las diferencias salariales entre jerarquías y no jerarquías. Por lo que a continuación se presenta el análisis de descomposición cuantílica que permitirá medir la participación de las características observables por nivel de ingreso en dichas diferencias salariales, y en función de ello hacer propuestas de política.

3.10 Metodología de Descomposición Cuantílica

Como vimos en el apartado anterior, la estimación de los rendimientos de la educación y del vínculo con las nuevas tecnologías no genera la información necesaria para saber si las brechas salariales y su comportamiento a lo largo de la distribución se deben a la forma en la que está distribuidas las características de los grupos, a los rendimientos de dichas características o bien a aspectos no observables. El análisis de descomposición cuantílica, nos permitirá proponer con mayor detalle políticas públicas que disminuyan la desigualdad salarial entre los trabajadores que se encuentran en ocupaciones jerárquicas y no jerárquicas, ya que dicha técnica permite desagregar por deciles de ingreso la desigualdad salarial y sus determinantes.

A continuación, se presenta el desarrollo de la metodología empleada para el análisis de las brechas salariales:

El análisis de las brechas salariales se ha desarrollado ampliamente durante los últimos años en términos metodológicos. El desarrollo de dichas técnicas puede ser dividido en dos tipos: descomposición de las diferencias en los salarios promedios y los métodos que van más allá de los promedios como lo proponen Fortin, Lemieux and Firpo (2010). Estos autores plantean una teoría formal para el análisis de descomposición, partiendo de los supuestos que subyacen detrás de estas metodologías, que no siempre se hacen explícitos en las investigaciones. El primer supuesto, independientemente del tipo de descomposición es:

- 1) *Grupos mutuamente excluyentes: La población puede ser dividida en dos grupos como A y B. Donde para cada individuo i , $D_{Ai} + D_{Bi} = 1$, donde $D_{gi} = \prod \{i \text{ está dentro de } g\}$, $g = A, B$.*

La diferencia salarial total v entre dos grupos medida en términos de la estadística m es:

$$\Delta_O^m = v(F_{Y_B|D_B}) - v(F_{Y_A|D_A})$$

$F_{Y_B|D_B}$ = función de distribución del resultado final correspondiente al grupo B

$F_{Y_A|D_A}$ = función de distribución del resultado final correspondiente al grupo A

El objetivo común de un análisis de descomposición, sea cual sea la metodología empleada, es dividir Δ_O^m , en dos componentes: los atribuibles a las diferencias en las características observables y los correspondientes a la estructura salarial (o características no observables).

El segundo supuesto, consiste en asumir que el pago de un trabajador i que pertenece al grupo A o B va de acuerdo a su estructura salarial (m_A, m_B), la cual, a su vez depende de las características observables (X) y no observables (ε):

$$2) Y_{Ai} = m_A(X_i, \varepsilon_i) \text{ y } Y_{Bi} = m_B(X_i, \varepsilon_i)$$

Donde ε_i posee una distribución condicional $F_{\varepsilon_i|X}$ dado X , y $g=A, B$.

Lo anterior implica que existen tres razones por las cuales las distribuciones salariales entre los dos grupos A y B pueden diferir una de otra:

- i. Diferencias entre las funciones salariales m_A y m_B ;
- ii. Diferencias en la distribución de características observables X ; y
- iii. Diferencias en la distribución de características no observables ε .

Cuando se utiliza la estructura salarial observada del grupo A como contrafactual del grupo B, la descomposición puede relacionarse fácilmente con la literatura de los efectos de tratamiento (Fortin et. al., 2010). De esto se desprende el tercer supuesto denominado: “contrafactual simple de tratamiento”, se denomina así porque la elección de un contrafactual es análogo a la selección de un grupo de control.

- 3) Una estructura salarial contrafactual m^c , se dice que corresponde a un contrafactual simple de tratamiento cuando se asume que $m^c(\cdot) \equiv m_A(\cdot)$ para los trabajadores en el grupo B, o $m^c(\cdot) \equiv m_B(\cdot)$ para los trabajadores en el grupo A.

A partir del tercer supuesto es posible descomponer el diferencial total Δ_o^v en cuatro componentes:

- T1. Diferencias asociadas con los rendimientos de las características observables bajo la estructura m ;
- T2. Diferencias asociadas con el rendimiento de las características no observables bajo la estructura m ;
- T3. Diferencias en la distribución de las características observables; y
- T4. Diferencias en la distribución de características no observables.

El cuarto supuesto consiste en descartar los casos en los cuales el vector de características observables difiere entre las dos funciones salariales. Esto es que:

$$4) [X', \varepsilon'] \text{ es } \mathcal{X} \times \mathcal{E}, \text{ Para toda } [x', c'] \text{ en } \mathcal{X} \times \mathcal{E}, 0 < \Pr[D_B = 1 | X = x, \varepsilon] < 1$$

Al respecto autores como Ñopo (2008) han propuesto metodologías de descomposición basadas en el emparejamiento (matching) de casos donde existen diferencias en las características, que no permiten mantener este supuesto.

El siguiente supuesto surge de la necesidad de separar T3 y T4, de tal forma que no sea posible confundir la distribución de observables X y las no observables ε . A esto se le denomina ignorabilidad. Las investigaciones realizadas por DiNardo, Fortin and Lemieux (1996) y Melly (2009), entre otros autores, permiten la manipulación de ambas distribuciones para poder mantener este supuesto.

- 5) Para toda $g = A, B$, se tiene (D_g, X, ε) una distribución conjunta. Para toda x en \mathcal{X} : ε es independiente de D_g dado $X=x$, o lo que equivale a, $D_g \perp \varepsilon | X$

El supuesto seis habla de la característica que debe tener un contrafactual para que este sea válido. En $Y_A = m_A(X, \varepsilon)$, la manipulación de la distribución de X puede afectar la distribución condicional de Y_A dado X , si: cambia la función de salario $m_A(\bullet)$ o cambia la distribución de ε dado X . El primer cambio corresponde al supuesto tres “contrafactual simple de tratamiento” y el segundo cambio se refiere al supuesto de ignorabilidad.

- 6) *La construcción de una distribución de salarios contrafactual para los trabajadores del grupo B que se mantenga aun si a estos se les paga como al grupo A de trabajadores, supone que la distribución de salarios condicionada $F_{Y_A|N, D_A}(y | X = x)$ puede extrapolarse para toda $x \in \chi$.*

Los métodos de descomposición basados en la media como Oaxaca-Blinder asumen que los rendimientos de las características no observables son constantes y homocedásticos, como es el caso de la metodología JMP propuesta por Juhn, Murphy and Pierce (1991) la cual tiene implícitos estos supuestos. La metodología JMP consiste en imputar los residuales bajo el supuesto de que la posición de un trabajador i en la distribución del grupo A es la misma en el grupo B condicionada a X .

Estos supuestos resultan ser poco flexibles y se convierten en desventajas para los métodos de descomposición en los que se encuentran implícitos (JMP y Oaxaca-Blinder). Para efectos de esta investigación resultan ser características limitantes para el análisis a lo largo de la distribución salarial, por lo que es necesario el empleo de un método más flexible, que a continuación se describe.

El empleo de metodologías basadas en regresiones cuantílicas condicionadas permite la heterogeneidad entre los rendimientos de las características observables y no observables. Las propuestas basadas en esta metodología son las de Machado and Mata (2005) y las versiones ampliadas de Albrech et al. (2003) y Melly (2005). Estas metodologías descansan sobre el supuesto de que la distribución condicionada de $Y_g | X, D_g$, se caracteriza por un conjunto de regresiones cuantílicas $\{\beta_{g,\tau}; \tau \in (0,1)\}$.

- 7) *Heterogeneidad en los rendimientos de las características observables:*

$$\text{Para } g=A,B, \quad Y_{gi} = X_i \beta_{g,\tau} + h_{g,\tau}(\varepsilon_i)$$

A pesar de la flexibilidad en estas metodologías de descomposición, la desventaja es que requieren de más restricciones que las otras técnicas de descomposición descritas anteriormente. A pesar de ello esta será la metodología empleada en este análisis, ya que permite ver lo que sucede en cada decil de ingreso con los determinantes de la desigualdad salarial, aspecto que no sería posible con la metodología de Oaxaca-Blinder, por ejemplo, basada en la media.

Machado and Mata (2005) proponen un procedimiento que consisten en transformar los salarios observados de Y_B en los contrafactuales de Y_A^C a través de simulaciones. Los autores realizan una simulación de la distribución de salarios del grupo A basados en la distribución salarial y de características del grupo B , y lo repiten m veces.

Las diferencias por cuantiles condicionados entre dos grupos se pueden descomponer de la siguiente forma:

$$\hat{F}_{Y_1}^{-1}(\theta | T = 1) - \hat{F}_{Y_0}^{-1}(\theta | T = 0) = \underbrace{\hat{F}_{Y_1}^{-1}(\theta | T = 1) - \hat{F}_{Y_1}^{-1}(\theta | T = 0)}_{\text{Características}} + \underbrace{\hat{F}_{Y_1}^{-1}(\theta | T = 0) - \hat{F}_0^{-1}(\theta | T = 0)}_{\text{Coeficientes}}$$

Donde $\hat{F}_{Y_t}^{-1}(\theta | T = t)$ denota el cuantil θ^{th} de los salarios Y para los grupos t 's en tanto que $\hat{F}_{Y_1}^{-1}(\theta | T = 0)$ es la distribución de salarios contrafactual no condicionada.

Melly (2005) propuso integrar la distribución condicional sobre un rango de covariables con el objetivo de obtener una estimación no condicionada de la distribución. Melly mostró que si el número de pasos m propuestos por Machado and Mata (2005) se repiten infinitamente, se llega al mismo resultado.

Primero se estima la distribución condicionada Y_i :

$$F_{y_t}(q | X_i) = \int_0^1 \mathbf{1}(F_{y_t}^{-1}(\tau | X_i) \leq q) = \int_0^1 \mathbf{1}(X_i \beta_t(\tau) \leq q) d\tau$$

El estimador de la distribución condicionada de Y_i dado X_i en q es:

$$\hat{F}_{y_t}(q | X_i) = \int_0^1 1(X_i \hat{\beta}_t(\tau) \leq q) d\tau = \sum_{j=1}^n (\tau_j - \tau_{j-1}) 1(X_i \hat{\beta}_t(\tau) \leq q)$$

La función de distribución no condicionada queda de la siguiente manera:

$$F_{y_t}(q | T = t) = \frac{1}{n_t} \sum \hat{F}_{y_t}(q | X_i)$$

Llevando al infinito el estimador del cuantil θ^{th} de la distribución no condicionada de y , queda:

$$\hat{q}_t(\theta) = \inf \left\{ q : n_t^{-1} \sum_{i: T_i=t} \hat{F}_{Y(t)}(q | X_i) \geq \theta \right\}$$

Mientras que la estimación del contrafactual está dada por:

$$\hat{q}_c(\theta) = \inf \left\{ q : n_1^{-1} \sum_{i: T_i=1} \hat{F}_{Y(0)}(q | X_i) \geq \theta \right\}$$

Se tiene que la descomposición de las diferencias entre los deciles de la distribución no condicionada de los dos grupos, está dada por:

$$\hat{q}_1(\theta) - \hat{q}_0(\theta) = [\hat{q}_1(\theta) - \hat{q}_c(\theta)] + [\hat{q}_c(\theta) - \hat{q}_0(\theta)]$$

El primer paréntesis se refiere a las diferencias en los coeficientes y el segundo a las características. Para separar los efectos de los coeficientes y los residuales Melly (2005) parte de la metodología JMP.

Tomando la mediana como medida de tendencia central de la distribución, se puede escribir una ecuación de salarios simple para cada grupo como sigue:

$$Y_i(t) = X_i \beta_t(0.5) + u_{t,i} \quad t = 0,1$$

Partiendo de la ecuación anterior, es posible aislar los efectos en las características, la mediana de los coeficientes y los residuales. Los efectos de las características se pueden estimar como ya se mostro en los párrafos anteriores. Para separar el efecto de los

coeficientes y los residuales, note que el cuantíl τ^{th} de la distribución de residuales condicionada sobre X_i se puede estimar consistentemente con $X_i(\beta_i(\tau) - \beta_i(0.5))$.

Si definimos $\hat{\beta}_{m1,r0}(\tau_j) = \hat{\beta}_1(0.5) + \hat{\beta}_0(\tau_j) - \hat{\beta}_0(0.5)$, entonces es posible estimar la distribución que prevalecería si la mediana del rendimiento de las características fuera el promedio de rendimiento en el grupo tratado y los residuales se distribuirían como en el grupo de control:

$$\hat{q}_{m1,r0}(\theta) = \inf \left\{ q : n_1^{-1} \sum_{i=I_1} \sum_{j=1}^J (\tau_j - \tau_{j-1}) \mathbb{1}(X_i' \hat{\beta}_{m1,r0}(\tau_j) \leq q) \geq \theta \right\}$$

La diferencias entre $\hat{q}_{m1,r0}(\theta)$ y $\hat{q}_c(\theta)$ se atribuyen a diferencias en los coeficientes únicamente. Finalmente, la diferencia entre $\hat{q}_1(\theta)$ y $\hat{q}_{m1,r0}(\theta)$ se atribuye a los residuales.

En el siguiente apartado se muestran los resultados de la descomposición y su análisis, derivado de la aplicación de la metodología de Machado y Mata (2005) ampliada por Melly (2005) en la que se desglosan las diferencias salariales en tres fuentes: la distribución de las características observables, el promedio de los coeficientes y los residuales.

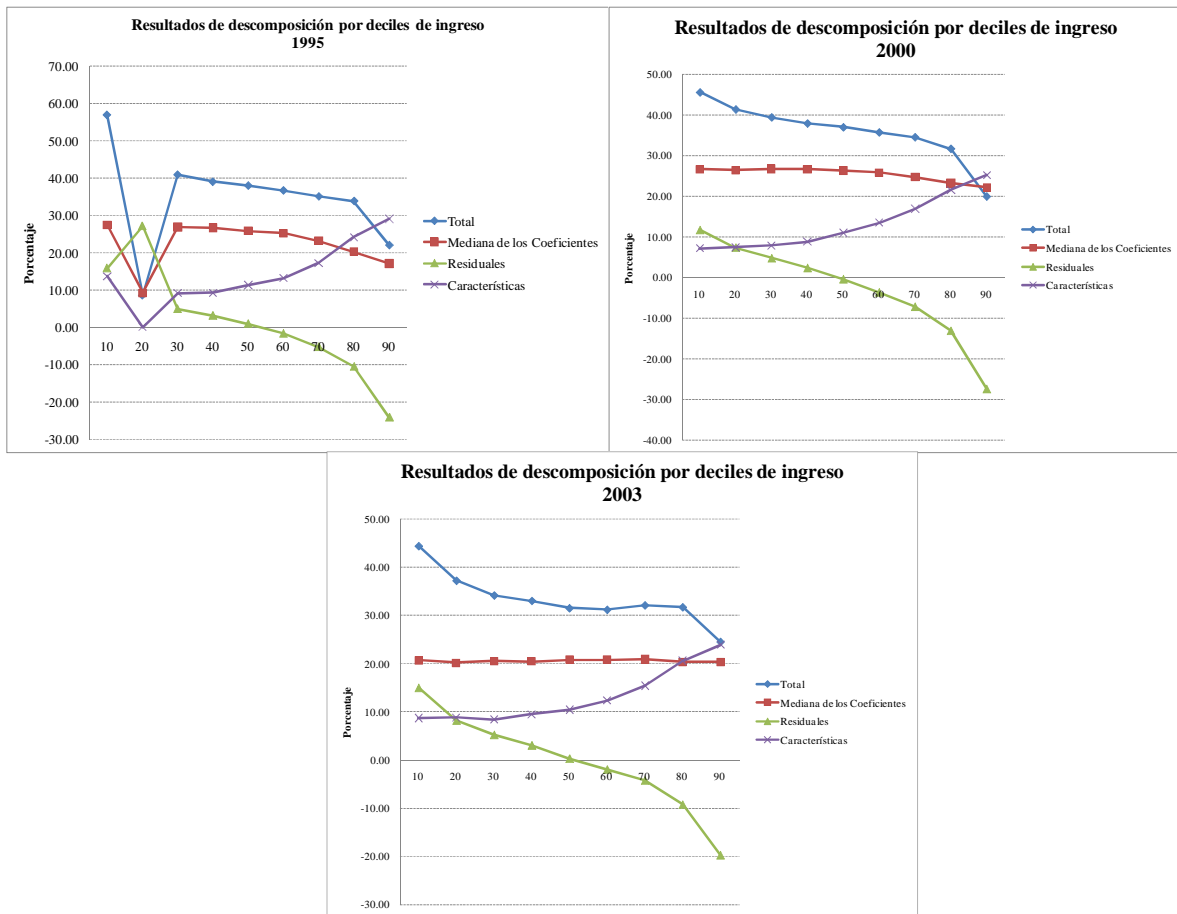
3.11 Resultados de la Descomposición Cuantílica

Para la estimación de las diferencias salariales entre grupos jerárquicos y no jerárquicos se utilizó el programa denominado *rqdeco3* desarrollado por Melly (2005), basado en el procedimiento definido en el apartado anterior. Se aplicó a los años 1995, 2000 y 2003 en el paquete STATA. Los resultados se presentan en las Tablas 3.2, 3.3 y 3.4.

Como se observa en el conjunto de gráficos 3.11, las diferencias salariales entre los grupos jerárquicos y no jerárquicos se explican en su mayoría por las diferencias en la mediana de los coeficientes y la distribución de las características que incluyen: los rendimientos de la educación, el vínculo con las nuevas tecnologías y la experiencia laboral para los tres años de análisis. Las diferencias en la distribución de los rendimientos explican los diferenciales salariales en los deciles de ingresos bajos e intermedios en 2000 y 2003, en tanto que las diferencias en la distribución de las características explican principalmente los diferenciales salariales en los deciles de ingresos más altos en los tres años analizados. Durante 1995, se observa

que los diferenciales salariales entre los deciles de ingresos bajos se explicaron principalmente por los residuales o aspectos no observables.

Gráficos 3.11 Resultados de las estimaciones de descomposición cuantílica: 1995, 2000 y 2003



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE) de INEGI.

El comportamiento de los residuales durante los tres años analizados es de destacarse, ya que conforme se incrementa el ingreso el porcentaje que explican los residuales disminuye hasta volverse negativo. El signo negativo implica que las diferencias en este determinante, favorecen a los grupos no jerárquicos conforme se incrementa el ingreso, por lo que si analizamos en términos absolutos, los residuales o características no observables

explicarían entre los deciles de ingresos altos, el comportamiento de las diferencias salariales entre las jerarquías y no jerarquías.

3.11.1 Resultados Estimación de Descomposición Cuantílica: 1995

Si observamos el conjunto de gráficas 3.11 así como la Tabla 3.2, los resultados de 1995 muestran que a partir del segundo decil de la distribución la diferencia total disminuye lentamente hasta caer drásticamente en el último decil de ingresos, indicando que el salario de los grupos no jerárquicos a pesar de estar por debajo de las jerarquías, se incrementa en los deciles de ingresos más altos, disminuyendo el diferencial.

La fuente principal del diferencial entre los deciles de ingresos bajos e intermedios proviene de los rendimientos en las características observables, o mediana de los coeficientes. En tanto que entre los deciles de ingresos altos, el diferencial se explica principalmente por los diferenciales en la distribución de las características observables a la vez de que la proporción que se debe a diferencias en los residuales disminuye rápidamente a favor de los grupos no jerárquicos. Es decir que los diferenciales en el extremo más alto de la distribución además de deberse a las diferencias en la distribución de las características observables, también se debe a diferencias en aspectos no observables que favorecen a las no jerarquías.

Tabla 3.2 Resultados de las estimaciones de descomposición salarial por deciles de ingreso: 1995

Resultados de la descomposición salarial por deciles de ingreso				
1995				
Deciles	Total	Residuales	mediana de los coeficientes	características
10	0.570*** (0.012)	0.158*** (0.010)	0.275*** (0.007)	0.137*** (0.006)
20	0.448*** (0.007)	0.085*** (0.007)	0.271*** (0.007)	0.092*** (0.004)
30	0.409*** (0.007)	0.049*** (0.005)	0.268*** (0.007)	0.092*** (0.004)
40	0.390*** (0.007)	0.031*** (0.004)	0.267*** (0.007)	0.092*** (0.004)
50	0.380*** (0.007)	0.009 (0.005)	0.258*** (0.007)	0.113*** (0.005)
60	0.367*** (0.008)	-0.017** (0.007)	0.252*** (0.008)	0.132*** (0.005)
70	0.351*** (0.010)	-0.053*** (0.010)	0.232*** (0.010)	0.172*** (0.008)
80	0.338*** (0.012)	-0.106*** (0.011)	0.203*** (0.014)	0.241*** (0.012)
90	0.220*** (0.015)	-0.242*** (0.018)	0.171*** (0.022)	0.291*** (0.012)

***1%, **5%, *10%

Los errores estándar, estimados con la técnica de “Bootstrapping⁸”, se encuentran entre paréntesis.

⁸ Las técnicas tradicionales de inferencia estadística consisten en hacer supuestos sobre la estructura de la población (como asumir una distribución normal) así como sobre las muestras aleatorias de la misma para encontrar la distribución muestral de T en la que se basa la inferencia clásica. Sin embargo, en algunos casos la distribución T es poco “amigable” por decirlo de alguna forma, derivando en serias deficiencias en la técnica generalmente utilizada, entre las que destacan según Fox (2002):

1. Si las suposiciones acerca de la población están equivocados, entonces la distribución muestral correspondiente de la estadística puede ser gravemente inexacta. Por otra parte, si los resultados asintóticos se invocan, éstos no pueden tener el nivel requerido de precisión en una muestra relativamente pequeña.
2. El enfoque requiere destreza matemática suficiente para derivar la distribución muestral de la estadística de interés; llegando a ser en algunos casos, extremadamente difícil.

Por el contrario, el bootstrap no paramétrico nos permite estimar la distribución muestral de una estadística empíricamente sin hacer suposiciones sobre la forma de la población.

La idea del bootstrap consiste básicamente en dibujar una muestra de tamaño n de entre los elementos S , con muestreo con reemplazo, y definimos la muestra bootstrap resultante como $S_1^* = \{X_{11}^*, X_{12}^*, \dots, X_{1n}^*\}$. Lo que se hace es tomar a la muestra S como una estimación de la población P ; es decir, cada elemento X_i de S se selecciona de la muestra bootstrap con probabilidad $\frac{1}{n}$ simulando la selección original de la muestra S de la población P . Este procedimiento se repite R veces, seleccionando varias muestras bootstrap. Finalmente, se calcula la estadística T para cada muestra.

Considerando los resultados anteriores, tenemos que durante 1995:

1. La proporción de personas empleadas en jerarquías se incrementaron conforme se incrementaron los deciles de ingresos.
2. El diferencial salarial existente entre estos dos grupos se acentúa en los deciles de ingreso bajos, en detrimento de las no jerarquías.
3. Los rendimientos de la educación fueron mayores en los grupos no jerárquicos que en los jerárquicos.
4. Los rendimientos vinculados con las nuevas tecnologías son mayores en los grupos no jerárquicos que en los jerárquicos.

El análisis de descomposición mostró que las diferencias salariales entre jerarquías y no jerarquías en los deciles de ingresos bajos e intermedios, se explicó principalmente por las diferencias en la distribución de los rendimientos de las características observables. Mientras que las diferencias salariales entre los grupos de ingresos altos se explicaron por diferencias en la distribución de las características observables.

Estos resultados, dan muestra de durante 1995, entre los deciles de ingresos bajo e intermedios existen diferencias salariales atribuibles a la naturaleza del pago en las jerarquías, en las que se asocian más a las características del puesto que las de la persona que lo ocupa y esto genera ventajas a quienes se encuentran en las jerarquías, ya que independientemente de sus características de capital humano o del vínculo con las nuevas tecnologías, sus salarios son mayores que si estuvieran en las no jerarquías. Sin embargo, entre los niveles de salario más altos, el peso de las características atribuibles a los individuos es mayor que los rendimientos de las mismas atribuibles al puesto. De hecho, aspectos no observables favorecen el cierre de las diferencias entre jerarquías y no jerarquías.

3.11.2 Resultados Estimación de Descomposición Cuantílica: 2000

En cuanto al año 2000, el análisis de descomposición muestra que las diferencias salariales, entre los dos grupos de estudio disminuyeron conforme se incrementó el ingreso a favor de los grupos no jerárquicos. La brecha entre los deciles de ingresos bajos e intermedios se explicó en su mayoría por los diferenciales en los rendimientos de las características observables, mientras que las diferencias entre los deciles de ingresos altos se explicó por las diferencias en la distribución de las características observables, a la vez de que las diferencias entre los residuales se incrementaron a favor de las no jerarquías. Es decir, conforme la brecha salarial disminuye a lo largo de la distribución, las diferencias en la distribución de las características observables se incrementaron y las correspondientes a los residuales disminuyeron drásticamente favoreciendo a las no jerarquías.

Tabla 3.3 Resultados de las estimaciones de descomposición salarial por deciles de ingreso: 2000

Resultados de la descomposición salarial por deciles de ingreso				
2000				
Deciles	Total	Residuales	mediana de los coeficientes	características
10	0.456*** (0.005)	0.118*** (0.005)	0.267*** (0.004)	0.072*** (0.003)
20	0.414*** (0.004)	0.074*** (0.003)	0.265*** (0.004)	0.075*** (0.002)
30	0.395*** (0.004)	0.048*** (0.003)	0.268*** (0.004)	0.079*** (0.002)
40	0.379*** (0.004)	0.024*** (0.002)	0.267*** (0.004)	0.089*** (0.003)
50	0.370*** (0.004)	-0.003 (0.003)	0.264*** (0.004)	0.110*** (0.003)
60	0.358*** (0.005)	-0.036*** (0.004)	0.259*** (0.004)	0.135*** (0.003)
70	0.345*** (0.005)	-0.071*** (0.005)	0.247*** (0.005)	0.169*** (0.004)
80	0.317*** (0.006)	-0.131*** (0.005)	0.233*** (0.006)	0.216*** (0.006)
90	0.200*** (0.010)	-0.274*** (0.009)	0.222*** (0.009)	0.252*** (0.008)

***1%, **5%, *10%

Los errores estándar, estimados con la técnica de “Bootstrapping”, se encuentran entre paréntesis.

Previamente, vimos que durante el año 2000:

1. Las diferencias salariales entre jerarquías y no jerarquías se acentuaba en los deciles de ingreso más bajos.
2. En términos de la proporción de trabajadores en ocupaciones de tipo jerárquico y no jerárquico, se observó un incremento en la proporción de trabajadores jerárquicos respecto a los no jerárquicos.
3. Respecto a los rendimientos de la educación, estos fueron mayores en los no jerárquicos entre los deciles de ingreso intermedios y altos.
4. La estimación de los rendimientos derivados del vínculo con las nuevas tecnologías fue mayor en las jerarquías que en los grupos no jerárquicos.

Durante el año 2000, dado que el componente más importante en las diferencias salariales en los deciles de ingresos bajos e intermedios fueron los rendimientos en las características observables y que en los deciles más altos de la distribución, la distribución de las características es el componente más importante de las diferencias entre los dos grupos. Es posible decir que los rendimientos en la educación, el vínculo con las nuevas tecnologías y la experiencia laboral tiene sentido sólo en los deciles de ingreso bajos e intermedios, ya que conforme se incrementan los ingresos el determinante más importante de las diferencias tiene que ver con la distribución de dichas características, mas no así con los rendimientos de las mismas.

3.11.3 Resultados Estimación de Descomposición Cuantílica: 2003

Finalmente, los resultados obtenidos para el año 2003 muestran tendencias similares a las del año 2000; ya que la brecha entre los grupos disminuye conforme se incrementa el ingreso, a la vez de que las diferencias en la distribución de las características observables se incrementa para explicar el diferencial total (Tabla 3.4).

Tabla 3.4 Resultados de las estimaciones de descomposición salarial por deciles de ingreso: 2003

Resultados de la descomposición salarial por deciles de ingreso				
2003				
Deciles	Total	Residuales	mediana de los coeficientes	características
10	0.444*** (0.006)	0.150*** (0.006)	0.207*** (0.005)	0.087*** (0.003)
20	0.372*** (0.004)	0.083*** (0.004)	0.201*** (0.004)	0.088*** (0.002)
30	0.342*** (0.004)	0.053*** (0.003)	0.205*** (0.004)	0.084*** (0.002)
40	0.330*** (0.004)	0.031*** (0.003)	0.204*** (0.004)	0.095*** (0.002)
50	0.315*** (0.004)	0.003 (0.003)	0.208*** (0.004)	0.104*** (0.002)
60	0.312*** (0.004)	-0.019*** (0.004)	0.208*** (0.004)	0.124*** (0.003)
70	0.321*** (0.005)	-0.042*** (0.004)	0.209*** (0.005)	0.154*** (0.004)
80	0.317*** (0.006)	-0.092*** (0.004)	0.204*** (0.006)	0.206*** (0.005)
90	0.245*** (0.008)	-0.197*** (0.007)	0.203*** (0.008)	0.239*** (0.006)

***1%, **5%, *10%

Los errores estándar, estimados con la técnica de “Bootstrapping”, se encuentran entre paréntesis.

De estos resultados, es posible concluir que para cada año:

1. Las brechas salariales entre los grupos jerárquicos y no jerárquicos son mayores en los grupos de ingresos más bajos que en los más altos. Este diferencial disminuye entre los deciles de ingresos altos.
2. Las brechas salariales entre los deciles de ingresos bajos e intermedios se explican principalmente por los rendimientos en las características observables tales como educación, vínculo con las nuevas tecnologías y la experiencia laboral.
3. Las diferencias salariales entre los deciles de ingresos más alto se explican principalmente por la distribución de las características observables y los rendimientos de las mismas.
4. Los pagos relativos acentuados a las jerarquías, aunque disminuyen a lo largo de la distribución, generan desigualdad entre los hogares de ingresos bajos e intermedios, cuyo determinante principal es el pago por las características que posee la población según el puesto que ocupa.
5. Entre los deciles de ingresos alto, donde los diferenciales son menores, las características de la población son las que generan la disminución en la desigualdad entre las jerarquías y las no jerarquías.
6. Se observó un incremento en la proporción de trabajadores en las jerarquías a lo largo de la distribución, a pesar de la disminución en los salarios relativos.
7. Los rendimientos que benefician a las jerarquías, en los grupos de ingresos bajos, son los vinculados con la educación. Sumado a lo anterior, en este extremo de la distribución se concentró una proporción importante de trabajadores en grupos no jerárquicos.
8. El incremento en la proporción de trabajadores en las jerarquías no está necesariamente asociado al incremento en los salarios de este grupo, de hecho disminuye conforme aumenta el ingreso, respecto a las no jerarquías.
9. Lo anterior parece indicar que aquellos trabajadores que se encuentran en los grupos no jerárquicos posiblemente tengan las mismas características que sus similares en las jerarquías en los deciles de ingresos bajos e intermedios. Sin embargo, la estructura de pago en cada grupo es la que genera diferencias.

10. Respecto al comportamiento en los deciles de ingresos altos, parece indicar que a estos niveles las características de los trabajadores si importan tanto en las jerarquías como en los grupos no jerárquicos y son las que disminuyen las diferencias salariales entre los dos grupos.

El comportamiento parece indicar que por un lado el pago acentuado a las jerarquías en los deciles de ingresos bajos genera desigualdades, por la forma en la que se determinan los salarios en estos grupos; y por otro lado en el extremo más alto de la distribución, se encuentran trabajadores con ciertas características que les permiten cerrar la brecha con las jerarquías, lo que puede ser un indicio de la hipótesis de Acemoglu and Autor (2010), aunque al respecto sería necesario profundizar en el análisis para poder confirmar la tendencia hacia la “rutinización” como la causa de la polarización del mercado laboral. Ya que entre los deciles altos posiblemente se concentren trabajadores cuyas características estén relacionadas más con labores abstractas, en tanto que en los deciles bajos e intermedios se caractericen por labores manuales.

La concentración de los trabajadores en las jerarquías sigue la teoría de los mercados internos, así como el comportamiento de los salarios. Sin embargo, entre los deciles de ingresos altos la estructura del salario es diferente y las características si importan.

CAPITULO 4. Conclusiones e implicaciones de Política Pública

4.1 Conclusiones

Esta tesis contribuye al análisis y comprensión del papel del gobierno en el diseño de las políticas públicas enfocadas a la disminución de la desigualdad como problema de gobierno, así como la importancia del análisis económico como fundamento para el diseño de las políticas. Basado en lo definido por la Constitución acerca de las obligaciones del Estado sobre la desigualdad en la distribución del ingreso, se contrastaron las acciones de gobierno expresadas en su gasto e ingreso con el análisis económico de la desigualdad por medio de una metodología de descomposición. Los resultados mostraron que el análisis de gobierno y el económico no necesariamente se encuentran vinculados en torno a la desigualdad en la distribución del ingreso como problema de gobierno. Asimismo, encontramos que en los dos sexenios analizados la definición de desigualdad como problema de gobierno es interpretada de distintas formas, las cuales no necesariamente poseen un criterio de bienestar económico.

La metodología empleada en esta tesis permitió desglosar el análisis de la desigualdad a lo largo de toda la distribución, de tal forma que fue posible observar a detalle sus determinantes, que de haber empleado una metodología agregada no hubiera sido posible. El enfoque adaptado de Atkinson, (2007) aplicado a esta investigación proporcionó información adicional sobre dos grupos de trabajadores clasificados según su tipo de contrato, empleo y forma de pago, independientemente del nivel de calificación, como usualmente se hace. Sin embargo, este análisis aun se queda limitado para poder analizar los determinantes de la desigualdad salarial en los grupos de ingresos altos, específicamente en la fuente ingresos provenientes de los negocios propios, lo cual forma parte de una agenda futura de investigación.

Una de las principales dificultades en el análisis de los problemas de gobierno, es identificar la definición que los encargados del diseño de las políticas le otorgan y en función de ello diseñan las políticas. Dadas las múltiples interpretaciones a las que puede ser sujeto un término tan amplio como el de justicia y desigualdad, es imposible capturar

por completo la esencia de la definición. Considerando estas limitaciones, se intento aislar este efecto al contrastarlo con el análisis económico, cuyos resultados como vimos, fueron independientes de un concepto de bienestar en específico. El argumento principal del análisis es que la interpretación por parte de los individuos que integran el Estado influye en el diseño de las políticas públicas focalizadas a disminuir la desigualdad en la distribución del ingreso y que dichas interpretaciones, no necesariamente tienen implícito un análisis económico del problema de gobierno, dejando abierta la posibilidad de que intereses personales o de ciertos grupo podrían influir en las decisiones de política.

Durante el sexenio de 1989-1994 la interpretación dada al problema de la desigualdad en la distribución del ingreso fue como un problema de pobreza extrema, para el cual se propusieron reformas a la política tributaria que buscaban: disminuir la recaudación a las personas físicas, ajustar la proveniente de las personas morales según sus ingresos y reducir los subsidios. Sin embargo, el ejercicio de gasto y de ingresos del gobierno durante este sexenio no fue posible vincularlo con la propuesta hecha al respecto y mucho menos con el comportamiento de los ingresos del Gobierno Federal. Asimismo, los resultados de la descomposición de la desigualdad en la distribución del ingreso tampoco se relacionaron con el diseño y las acciones de gobierno en torno a la desigualdad.

Los resultados fueron similares para el análisis del sexenio de 2001 a 2006, donde el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso se definió como un problema de falta de oportunidades para acceder a un mejor nivel de vida, para ello se propuso incentivar la creación de micro, pequeñas y medianas empresas, otorgando créditos y financiamiento a las personas con bajos ingresos y que buscaran tener un negocio. El ejercicio de gasto y los ingresos del Gobierno Federal tampoco se vincularon con la estrategia diseñada en el Plan Nacional de Desarrollo. En cuanto al análisis de descomposición, se observó incluso un vínculo contradictorio, ya que tanto en el sexenio previo como en este, la principal fuente de desigualdad en la distribución del ingreso fueron los ingresos por negocios propios, rubro que aparentemente se buscó incentivar durante el sexenio de Vicente Fox Quezada.

El análisis a detalle de la distribución de sueldos y salarios a partir de la ENIGH desarrollado en el Capítulo 2, permitió concluir y resaltar la importancia de separar el

análisis de las distintas fuentes de desigualdad, así como de los extremos de la distribución, para evitar hacer conclusiones y propuestas de políticas erróneas, provenientes de un análisis agregado. Por otro lado, y como parte de las conclusiones de ese capítulo, la desigualdad salarial registró un comportamiento relativamente estable de 1989 a 2008 comparado con la fuente de ingresos por negocios propios. En cuanto a la participación de los salarios en los ingresos totales, se observó que en los dos extremos de la distribución fue la fuente más importante de ingreso, sin embargo la concentración fue más acentuada en los grupos de ingresos altos.

Asimismo, los ingresos por sueldos y salarios poseen la característica de disminuir la desigualdad total en toda la distribución, mientras que los ingresos por negocios propios la acentúan. El adjetivo que se le ha dado a la desigualdad salarial como un rompecabezas no solo tiene que ver con su comportamiento sino también con el papel del Gobierno en la interpretación del problema de la desigualdad y el diseño de políticas, que en algunos casos parece ser contradictorio al contrastarlo con el análisis económico, como lo muestran los resultados de esta Tesis para el caso de México.

El análisis económico de la desigualdad salarial mostró que aún no existe una teoría única que explique su comportamiento. Sin embargo, la teoría de Atkinson (2007), así como la hipótesis de “rutinización” de Acemoglu and Autor (2010) adaptadas a este análisis proporcionaron información adicional sobre el papel de los grupos jerárquicos y no jerárquicos, así como los rendimientos de la educación, el vínculo con las nuevas tecnologías y la experiencia laboral.

Aplicando la metodología de descomposición cuantílica desarrollada por Machado and Mata (2005) y Melly (2005) para los grupos jerárquicos y no jerárquicos, con los datos de la Encuesta Nacional de Empleo de INEGI en tres puntos en el tiempo: 1995, 2000 y 2003, se encontró que para el caso de México y para estos tres años de estudio, efectivamente se observa una concentración importante de trabajadores en las jerarquías conforme se incrementan los deciles de ingreso. Sin embargo, los salarios relativos disminuyeron en detrimento de las jerarquías, a lo largo de toda la distribución, disminuyendo las diferencias salariales entre jerarquías y no jerarquías.

Dichas brechas salariales se atribuyen principalmente a los rendimientos de las características observables como la educación, experiencia laboral y el vínculo con las nuevas tecnologías en los deciles de ingresos bajos e intermedios. Y conforme los ingresos se incrementan, la brecha salarial disminuyen a favor de los grupos no jerárquicos, y esta se explica principalmente por la distribución de las características observables.

El comportamiento estable de la desigualdad salarial en México, esconde un pago acentuado a los grupos jerárquicos en los deciles de ingresos bajos e intermedios, donde la proporción de trabajadores no es tan alta como en los deciles más altos de ingresos. En cuanto a la parte más alta de la distribución, si bien las brechas entre estos grupos disminuyen a favor de los grupos no jerárquicos, esta se debe en gran parte a la distribución de las características observables.

Podemos concluir que la desigualdad salarial, como componente fundamental de la desigualdad en la distribución del ingreso y por tanto problema de gobierno está sujeta a múltiples interpretaciones que no necesariamente se relacionan con un análisis económico y que por lo tanto pueden tener origen en intereses personales de quienes están en el gobierno, esta ambigüedad da pie a múltiples interpretaciones que no se relacionan necesariamente con la búsqueda del bienestar común y el desarrollo económico del país, como se establece en la Constitución. Asimismo, la desigualdad salarial puede ser analizada desde distintos puntos de vista y los resultados dependerán de los grupos a los que se esté analizando o bien el criterio empleado para clasificarlos.

4.2 Implicaciones y Recomendaciones de Política Pública

La implicación de política pública más importante de esta Tesis es la necesidad de sustentar económicamente el diseño y las propuestas de política pública enfocadas al problema de la desigualdad en la distribución del ingreso. La base para el diseño de una política pública que realmente busque abatir la desigualdad debe contener un análisis detallado en términos estrictamente cuantitativos de sus determinantes, basado en una o varias teorías sólidas que buscan explicar desde distintos puntos de vista el problema de la desigualdad. Otra implicación de política importante, tiene que ver con los grupos no jerárquicos que engloban entre otros a trabajadores por cuenta propia sin salario fijo o afiliación a una estructura jerárquica, que podríamos llamarlos informales. Como vimos el pago asociado a las características de los puestos en dichas estructuras genera desigualdad salarial que contribuye a la informalidad. Por lo que asociar el pago a las características del trabajador, más que al puesto podría disminuir dichas brechas, en parte, ya que paralelamente se requiere incrementar los niveles de educación y vínculo con las nuevas tecnologías.

Considerando esta implicación de política pública, a continuación se delinearán las recomendaciones de política enfocadas al problema de la desigualdad, basadas en los resultados del análisis económico realizado en esta Tesis.

El problema de la desigualdad salarial requiere para su solución de tres políticas en conjunto: política laboral, educativa y de capacitación. Estas tres políticas deben estar focalizadas no solo en términos de cantidad, sino de calidad según la población y lo que se pretenda lograr. En este caso, las propuestas que a continuación se describen tienen como objetivo disminuir las brechas salariales entre los trabajadores que se encuentran en empleos de tipo jerárquico y no jerárquico, y además se encuentran en los deciles de ingreso más bajos de la distribución.

El primer paso es la política educativa, la cual debe buscar incrementar los años de educación de la población en edad de trabajar, evitando la deserción escolar a nivel superior y que se mantenga informada de todas las opciones educativas que se ofrecen. Esta política debe tener como objetivo lograr que toda la población en edad de trabajar esté informada de todas las opciones de especialización y además posea como mínimo un nivel educativo de

licenciatura o profesional concluida. Como resultado de la implementación de esta política se espera que la población en edad de trabajar posea un nivel educativo que le permita elegir la ocupación en la que dese desempeñarse profesionalmente, pero consciente del área o carrera en la que se especializó y las ventajas o desventajas que esta puede tener en el mercado laboral en términos salariales y/o de oportunidades de desarrollo a futuro.

Como parte de la política educativa, se debe informar a este grupo de población en edad de trabajar, las distintas opciones de especialización, así como las oportunidades de empleo según las áreas, así como las ventajas y desventajas; esto con el objetivo de eliminar, si así fuera el caso el sesgo por información imperfecta que pudiera estar influyendo en las diferencias salariales. Esta propuesta está motivada por los rendimientos que el vínculo con las nuevas tecnologías genera en términos de ingresos, sobre todo en las ocupaciones no jerárquicas en su caso.

Finalmente, la propuesta de política laboral consiste en cambiar la estructura de pagos en las jerárquicas, de tal forma que el salario no solo describa las características necesarias para ocupar el puesto, sino también las características del trabajador que lo ocupa. Este cambio será un mecanismo para incentivar a los trabajadores a que se especialicen y continúen incrementando su nivel de capital humano, al ver que efectivamente, el pago que reciben está asociado a su inversión en educación. Asimismo, se propone una política de protección a los salarios que consiste en mantener el poder adquisitivo de los mismos en los dos grupos de análisis, y vigilar que tanto las empresas públicas como privadas mantengan sus criterios de pago, a pesar de la evolución económica sin afectar el salario y el empleo de los trabajadores.

Otro aspecto que es importante destacar en términos de propuestas de política pública, es sobre la fuente de desigualdad más importante de la distribución de ingreso: los ingresos por negocios propios, sobre la cual no se profundizó, pero que se deja para una futura investigación en la que se propone un análisis detallado sobre esta fuente y hacer propuestas de política pública.

Por el momento y con ciertas reservas, se propone el diseño de una política tributaria que administre y controle la concentración excesiva de este tipo de ingresos, en quienes ya de por sí poseen ingresos altos.

Sin embargo, el diseño de una política enfocada a disminuir la desigualdad debe ser parte de un modelo que incluya mecanismos que aseguren que todo el proceso de la política pública se lleve a cabo tal y como se diseñó y bajo rigurosos criterios económicos, independientemente del partido político que se encuentre gobernando y de esta manera dar seguimiento a las acciones de gobierno sustentadas en un criterio de bienestar económico.

El aseguramiento de la generación y aplicación de una política de este tipo debe contener aspectos económicos y políticos como lo propone Besley (2006), para evitar caer en fallas de gobierno derivada del monopolio en el uso legítimo de la fuerza. Aunque no es cosa menor una propuesta, sólo se presentarán aquí las características principales como lo propone Besley (2006), y quedará para una investigación posterior el desarrollo de una propuesta formal, enfocada al problema de la desigualdad en la distribución del ingreso por fuentes y deciles de ingresos.

La presencia de una falla de gobierno se debe corregir partiendo de la definición de las reglas de la política, contenidas en la Constitución. Besley (2006), define tres categorías que debe contener una reforma Constitucional:

1. La estructura democrática
 - a) Reglas para votar: quién es elegible y como se debe registrar.
 - b) Conducta Electoral: quién puede dirigir una dependencia pública y la definición de las reglas de conducta durante su campaña.
 - c) Estructura Legislativa: esta etapa es posterior a las elecciones, donde se define el tipo de sistema: unicameral o bicameral.
2. La Arquitectura del Gobierno: aquí se definen las reglas que determinan quién tiene la autoridad política y sobre qué bases.
 - a) Instituciones Independientes.
 - b) Descentralización.
 - c) Estructura del Poder Ejecutivo.

3. Las reglas de las políticas
 - a) Regulación del déficit fiscal.
 - b) Propiedad privada.
 - c) Libertades Civiles

Estas tres características proporcionan las bases para la propuesta de modelos de política a nivel de agencia, donde el principal son los votantes y los agentes los políticos o burócratas. En este enfoque, los problemas con los incentivos surgen cuando los ciudadanos o votantes delegan autoridad a los políticos, quienes poseen ventaja en término de la información. El problema es que la acción que genera el pago no puede ser observada por el principal, por lo que este debe diseñar un esquema de incentivos para el agente y de esta forma evitar que se desvíe.

El planteamiento de un modelo desde este enfoque es lo que se propone para resolver las fallas de gobierno, como es el caso de la ausencia de políticas sustentadas en un análisis económico que busquen realmente atacar el problema de la desigualdad y que puedan ser evaluadas evitando así sesgos personales o de grupos con peso específico en la toma de decisiones de política pública.

Bibliografía

Acemoglu, D. and D. Autor (2010), 'Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings', June 2010, NBER Working paper series, No. 16082.

Albrecht, James, Anders Björklund, and Susan Vroman (2003), 'Is There a Glass Ceiling in Sweden?', *Journal of Labor Economics* 21: 145-178.

Aspe, P. and J. Beristain, (1984) "The Evolution of Income Distribution Policies during the Post-Revolutionary Period in Mexico" en Aspe, P. and P. Sigmund (edit.), *The Political Economy of Income Distribution in Mexico*, Holmes & Meier.

Atkinson, A.B. (2007) 'The distribution of earnings in OECD countries', *International Labour Review*, vol. 146, No. 1-2.

Atkinson, Anthony, Piketty, Thomas and Saez Emmanuel. "Top incomes in the long run of history", October 2009, NBER Working paper series, No. 15408.

Autor, D., Katz, L. and Kearney, M., (2005) 'Trends in U.S. Wage Inequality: Re-Assessing the Revisionists', *NBER*, Working Paper no. 12627.

Autor, D., Levy, F. and Murnane, R., (2003) 'The skill content of recent technological change: an empirical exploration', *Quarterly Journal of Economics*, 116 (4).

Becker, G. (1962) 'Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis', *Journal of Political Economy*, 70:5.

Berndt, E. (1991) 'The practice of Econometrics classic and contemporary', Addison Wesley.

Besley, Timothy. 2006, *Principled Agents? The Political Economy of Good Government*. Oxford University Press.

Borjas, G. (2008) 'Labor Economics', McGraw-Hill.

Bound, J. and Johnson, G. (1992) 'Changes in the structure of wages in the 1980's: An evaluation of alternative explanations', *The American Economic Review*, Vol. 82, No.3 (Jun., 1992), pp 371-392

Buchinsky, M. (1998) 'Recent Advances in Quantile Regression Models: A Practical Guideline for Empirical Research', *Journal of Human Resources*, 33(1), 88–126.

Campos, R. (2008) 'Why did wage Inequality decrease in Mexico after NAFTA?', mimeo, UC-Berkley, October.

Card, D., and DiNardo, J., (2002) 'Skill-Biased technological change and rising wage inequality: some problems and puzzles' *Journal of Labor Economics*, vol. 20, no. 4.

Castillo, C., (2006) 'Empleo juvenil: desigualdad salarial y nuevas tecnologías en México 1988 - 2002', Tesis de Maestría. *Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales*.

Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, de la Cámara de Diputados.
http://www3.diputados.gob.mx/camara/001_diputados/006_centros_de_estudio/02_centro_de_estudios_de_finanzas_publicas

'Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos', *Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión*.

Cowell, F., (2008) 'Measuring Inequality', version preliminar disponible en: <http://darp.lse.ac.uk/frankweb/Frank/default.htm>.

Deaton, A. (1997) 'The analysis of household surveys. A microeconomic approach to development policy', Baltimore, *Johns Hopkins University Press for the World Bank*.

De Hoyos, R.E. (2007), "North-South Trade Agreements and Household Welfare: Mexico under NAFTA", mimeo, *World Bank*, Washington DC.

DiNardo, J., Fortin, N., and Lemieux, T. (1996) 'Labor Market Institutions and the Distributions of Wages, 1973-1992: A Semi-parametric Approach', *NBER*, Working Paper no. 5093.

Esquivel, G. and Rodriguez-Lopez, J.A. (2003) 'Technology, trade, and wage inequality in Mexico before and after NAFTA', *Journal of Development Economics* vol. 72(2), pp. 543-565.

Esquivel, G. (2009) 'The Dynamics of Income Inequality in Mexico since NAFTA', Research for Public Policy, Inclusive Development, ID-02-2009, *RBLAC-UNDP*, New York.

Feldstein, M. (1998) 'Income inequality and poverty', *NBER*, Working Paper no. 6770.

Fortin, N., Lemieux, T. and Firpo, S. (2010) 'Decomposition Methods in Economics', *NBER*, Working Paper 16045.

Heckman, J., Lochner, L. and Todd, P. (2008) 'Earnings functions and rates of return', *NBER*, Working paper 13780.

INEGI, (2005), 'Clasificación Mexicana de Ocupaciones', Volumen I y II. (ENOE), México.

INEGI, (1995, 2000 y 2003), 'Encuesta Nacional de Empleo' 1995, 2000, 2003. México.

INEGI, (1989, 1992, 1994, 2002, 2004, 2005 y 2006), 'Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares', 1989, 1992, 1994, 2002, 2004, 2005, 2006. México.

INEGI, (2007) 'El ingreso y el gasto público en México', Edición 2007, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática.

'Informe regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe Actuar sobre el futuro: romper la transmisión intergeneracional de la desigualdad 2010', *Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo*, (2010)

Juhn, C., Murphy, K. and Pierce, B. (1993) 'Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill', *Journal of Political Economy*.

Katz, Lawrence and David Autor, (1999) 'Changes in the Wage Structure and Earnings Inequality', en Handbook of Labor Economics Vol. 3A, ed by O. Ashenfelter and D. Card. Amsterdam: Elsevier.

Koenker, R., and Bassett, G. (1978) 'Regression Quantiles', *Econometrica*, Vol. 46, No.1. pp. 33-50

'Ley de Planeación', *Secretaría de Programación y Presupuesto*.

Lerman, R. and Yitzhaki, S., (1985). 'Income Inequality Effects by Income Source: A New Approach and Applications to the United States.' *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67, No. 1.

Lydall, H., (1959) 'The distribution of employment incomes', *Econometrica*, Vol. 27 No. 1, pp 110-115

Milanovic, B. (2003) 'Why we all do care about inequality (but are loath to admit it)' *World Bank Policy Research*, Working Paper.

Machado, J.A., and Mata, J. (2005) 'Counterfactual decomposition of changes in wage distributions using quantile regression', *Journal of Applied Econometrics*, 20: 445-465.

Melly, B. (2005) 'Decomposition of differences in distribution using quantile regression', *Labour Economics*, 12: 577-590.

Milgrom, P. and J. Roberts (1992), 'Economics, Organization and Management', Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Mincer, J. (1962) 'On-the-Job Training: Cost, returns and some implications', *Journal of Political Economy*, 70:5.

Mincer, J. (1958) 'Investment in human capital and personal income distribution', *Journal of Political Economy*, 66 (4), 281-302.

Mincer, J. (1974) 'Schooling, Experience and Earnings', New York: Columbia University Press for National Bureau of Economic Research.

Ñopo, H. (2004) 'Matching as a Tool to Decompose Wage Gaps', *IZA*, Discussion Paper Series No. 981.

Piketty, Thomas and Emmanuel Saez (2003). 'Income Inequality in the United States, 1913-1998.', *Quarterly Journal of Economics* 118(1): 1-39.

'Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994', *Poder Ejecutivo*, Carlos Salinas de Gortari, 1988-1994.

'Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006', *Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos*, Presidencia de la República, 2001.

Podder, N. (1993) 'The Disaggregation of the Gini Coefficient by Factor Components and its Application to Australia' *The Review of Income and Wealth*, vol. 39, 51-61.

Riker, W. (1988) 'The Place of Political Science in Public Choice', *Public Choice*, Vol. 57, No. 3, pp. 247-257.

Rosen, H. (2005) 'Public Finance', Mc Graw Hill.

Rosen, S., (2001) 'The economics of superstars', *The America Economic Review*, Vol 71, No. 5, pp. 845-858.

Shorrocks, A.F. (1982) 'Inequality decomposition by factor components', *Econometrica* 50, pp. 193-211.

Székely, M. (1995) 'Apectos de la desigualdad en México', *El Trimestre Económico*, Fondo de Cultura Económica.

Székely, M. (1998) 'The economics of poverty, inequality and wealth accumulation in Mexico'. St Antony's Series.

Simon, H., (1957) 'The compensation of executives', *Sociometry*, Vol. 20, No. 1, pp 32-35.