

CE

comercio exterior

LIBRE COMERCIO EN CENTROAMÉRICA

REVISTA DE ANÁLISIS ECONÓMICO Y SOCIAL
FEBRERO DE 2006, VOL. 56, NÚM. 2, MÉXICO

RIQUEZA EN MÉXICO

**BIENESTAR,
DESIGUALDAD
Y MOVILIDAD SOCIAL**



APUNTES DE COYUNTURA
*España: economía y estado
de bienestar*

\$ 45 pesos





Déjate ver... No te escondas

Sólo **Bancomext** te ofrece anunciarte en publicaciones especializadas para que conozcan tu producto en el exterior.

-
- **Bancomext Trade Directory** **Déjate ver... en todo el mundo.**
 - 15,000 ejemplares distribuidos a nivel internacional y en Internet.
 - 15 años al servicio de las empresas mexicanas.

 - **Revista Negocios Internacionales** **La exportación es nuestro negocio.**
 - Información para los que manejan el comercio exterior en México.
 - 30,000 ejemplares mensuales distribuidos en la República Mexicana.

 - **Revista Comercio Exterior** **55 años de análisis económico.**
 - La realidad económica mundial analizada por expertos.
 - 15,000 ejemplares con presencia en México y el extranjero.

 - **Banners bancomext.com** **Tu línea en Internet para hacer crecer tu negocio.**
 - El medio electrónico ideal para conquistar los mercados internacionales.
 - Más de 75,000 visitantes mensuales.

Para contrataciones comunícate a:
EXPORTATEL: 01800 EXPORTA (01800 397 6782)
o entra a **bancomext.com**

**Bancomext evoluciona, se perfecciona
y trabaja por y para México.**



BANCOMEXT
TE AYUDA

A unos
les toma
toda la vida.

II

LEVEL 0.0
SLOPE +5
INTEG 0

A otros una llamada.

EXPORTATEL

Si eres exportador, quieres abrir nuevos mercados, tienes dudas sobre trámites o créditos, posibles clientes, ferias y cursos de capacitación, llama a EXPORTATEL: 01 800 EXPORTA (01800 397 6782).

EXPORTATEL, para que no te cueste toda una vida hacer crecer tu negocio.

Bancomext evoluciona, se perfecciona y trabaja por y para México.

EXPORTATEL:
01800 EXPORTA (01800 397 6782)



BANCOMEXT
TE AYUDA



86 **Presentación**
Rodolfo de la Torre García

89 **La influencia de los factores psicológicos en la movilidad social**
Joaquina Palomar Lever

Lo psicológico y lo social son aspectos relevantes en la movilidad social. Su conocimiento puede propiciar un mejoramiento de las condiciones de vida de los pobres y, con ello, mayores tasas de crecimiento económico. El presente estudio explora dichas variables entre los pobres extremos y los no pobres de una muestra de la población de la Ciudad de México.

106 **Desigualdad en salud en México: los factores determinantes**
Nelly Aguilera, Grecia M. Marrufo y Alejandro Montesinos

Se estudian las causas de la desigualdad en salud en México durante los últimos años con base en nuevas metodologías de regresión multivariada para desagregar el índice de concentración en cada uno de sus componentes. Se demuestra que las iniquidades en los grados de educación de la madre y en el acceso a las clínicas primarias son los factores que más contribuyen a la desigualdad en salud medida por la mortalidad infantil.

114

La informalidad en México: decisiones y premios salariales en la curva de ingreso

Eduardo Rodríguez-Oreggia, Martín Lima y Alberto Villalpando

Se analizan las características de los trabajadores informales y el premio a la formalidad en diversos puntos de la distribución del ingreso. El estudio permite conocer los efectos del capital humano y otros factores sobre el trabajo informal y formal, así como los premios salariales a la formalidad. Se encuentran diferencias importantes de género, área geográfica y niveles de educación en la probabilidad de caer en la informalidad.

122

Riqueza y niveles de vida de los hogares en México

Héctor Moreno

Además de mostrar el esfuerzo de acumulación de los hogares en México y el potencial de la riqueza como instrumento para mantener estables los niveles de vida, este trabajo presenta una estimación de este tipo de riqueza, de cuyo análisis se desprende que es cada vez más estrecha la relación entre flujos de ingreso y acervos de riqueza, lo que permite conocer una dimensión adicional de la desigualdad con potenciales aplicaciones redistributivas.

134

Los ricos en México

Rodolfo de la Torre García

Se analizan las características de las personas ricas y su nivel de afluencia. El autor responde a las preguntas de qué es ser rico, por qué es importante examinar la situación de riqueza y cómo debe medirse ésta. Basado en diversas encuestas el autor encuentra una elevada contribución de los ricos mexicanos a la población rica del mundo y a la desigualdad nacional.



Publicación mensual
del Banco Nacional de Comercio Exterior

COMITÉ EDITORIAL

Juan Pablo Arroyo Ortiz, Carlos Bazdresch Parada, Javier Beristain Iturbide, Sergio Fadl Kuri, Arturo Fernández Pérez, David Ibarra Muñoz, Alfredo Phillips Olmedo, Gustavo Romero Kolbeck, Francisco Suárez Dávila, Homero Urías Brambila

REVISTA COMERCIO EXTERIOR

Coordinación editorial

Sergio Hernández Clark
<shernanc@bancomext.gob.mx>

Redacción e información

Máximo Cerdio, Alma Rosa Cruz Zamorano, Oscar León Islas, Alicia Loyola Campos, Alfredo Salomón

Edición

Pilar Martínez Negrete Deffis
Alejandra Luna Guzmán

Diseño

Roberto Escartín Arroyo,
Marícarmen Miranda, Mila Ojeda

Distribución

Angélica González Camarillo
Genaro Serrano González
Mabel Alvarado Sánchez

Servicios administrativos

Rocío López Tufiño

Comercio Exterior es una publicación abierta al debate. Admite, por tanto, una amplia gama de ideas que no coinciden necesariamente con las del Bancomext. La responsabilidad de los trabajos firmados es de sus autores y no de la institución, excepto cuando se indique lo contrario.

Pueden reproducirse materiales mencionando la fuente. En libros de distribución comercial se requiere autorización de los autores y de Comercio Exterior. El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se reserva el derecho de difundir por medios magnéticos o fotográficos el contenido de la revista. Impresa en Imprenta Ajusco, S.A. de C.V., José Ma. Agreda y Sánchez núm. 223, 06820 México, D.F. Autorizada como publicación periódica por el Servicio Postal Mexicano (Sepomex) con el número de registro 09-0043. Distribuida por Sepomex, Netzahualcóyotl núm. 109, Centro, 06080 México, D.F. Características: 218421108. Certificados de licitud de título (núm. 1193) y de contenido (núm. 657) expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas el 2 de julio de 1981. Número de Reserva de Título: 2002-111 210335100-102. Aparece el primer día de cada mes.

Suscripciones: 5449 9008

Desde el interior de la república:
01 800 397 6782

Venta de espacios publicitarios

Magdalena Cortés, 5449 9000 ext. 9612

Dirección de la Revista Comercio Exterior, Periférico Sur 4333, planta baja oriente, Jardines en la Montaña, 14210 México, D.F. Tels.: 5449 9000 exts. 9639 y 6552; fax: 5481 6214. Correspondencia: A.P. 21 258, 04021 México, D.F.

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/index.jsp>
revcomer@bancomext.gob.mx



Circulación certificada
por el Instituto Verificador
de Medios. Registro 307/02

149

¿Adónde va Centroamérica con la firma del CAFTA?

Daniel Villafuerte Solís

Se examina el proceso de negociación de un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y los países de Centroamérica. Desde la perspectiva gubernamental el tratado generaría grandes beneficios para la economía y el desarrollo de la región. Sin embargo, algunas organizaciones sociales y académicas temen lo contrario, pues hasta ahora los procesos de integración comercial no han permitido subsanar los enormes rezagos socioeconómicos.

164

APUNTES DE COYUNTURA

España: ¿un caso exitoso de economía de mercado, transición política y justicia social?

Oscar León Islas

Se revisa la experiencia española de transición económica y sus nexos en materia de bienestar para la población, aspectos relevantes para América Latina que ha intentado sin éxito alcanzar los niveles de crecimiento y bienestar logrados por España. Se concluye que dicha experiencia no puede ser repetida y se muestran algunas de sus propias contradicciones y problemáticas actuales.

173

Desde el estante

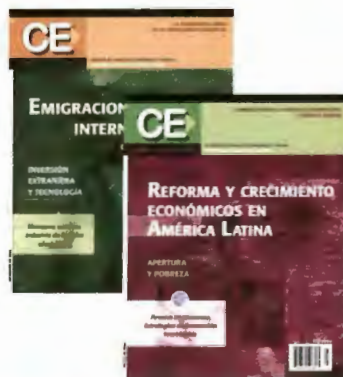
175

Summaries of Articles

176

Recuento gráfico

México: personal ocupado, 2004



En nuestro próximo número:

- Economía agropecuaria
- Argentina

Suscripciones: 5449 9008



Tu negocio en línea

El servicio virtual de **Asistencia Técnica en Línea (ATEL)** te ofrece artículos de información actualizada de la pequeña y mediana empresa para tomar decisiones acertadas sobre tus negocios de exportación.

ATEL, es un servicio gratuito de **Bancomext** para aumentar tus conocimientos y competitividad en:

- Procesos productivos
- Certificaciones internacionales de exportación
- Planes de negocio internacional
- Consejos y casos de estudio para exportar

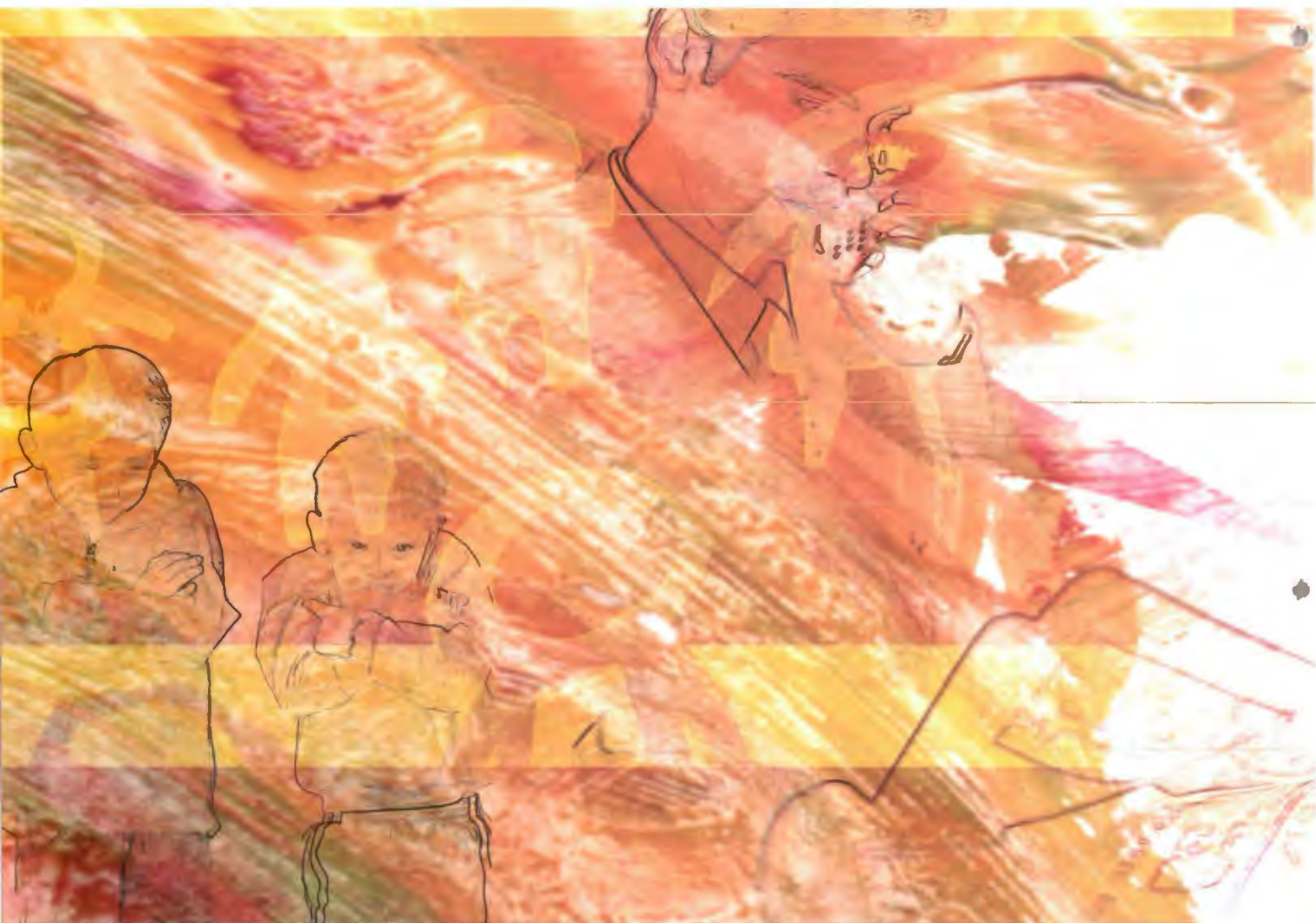
Con **ATEL**, **Bancomext**, te ofrece el mejor puente entre los diversos generadores de conocimiento y tus necesidades empresariales para que decidas hasta dónde quieres llegar en el extranjero.

Entra a **bancomext.com**

**Bancomext evoluciona, se perfecciona
y trabaja por y para México.**



BANCOMEXT
TE AYUDA



Nuevos y variados elementos se han incorporado al análisis tradicional de las condiciones de vida. Con ello ha cambiado la perspectiva para observar problemas conocidos y hay otras preguntas por responder. Esto es particularmente cierto para México, donde en ocasiones los métodos ortodoxos o las preguntas de investigación usuales no se suelen abandonar con facilidad. A continuación se ofrece un conjunto de ensayos que contribuyen a mirar desde otros enfoques el grado de desarrollo de país.

El estudio del bienestar, antes abordado con los métodos indirectos del excedente del consumidor o las condiciones de eficiencia paretiana manejados sólo por economistas, se analiza ahora de manera directa también desde la perspectiva

de la psicología. Aunque relativamente nuevo, en el campo de la *economía de la felicidad* los economistas descubren que la percepción de las personas puede contribuir a entender mejor su conducta y bienestar; por su parte los psicólogos tienen un largo camino recorrido en su propio encuentro con los temas económicos. Joaquina Palomar, en "La influencia de los factores psicológicos en la movilidad social", ayuda a entender cómo en la Ciudad de México elementos como la depresión, la autoestima, la motivación al logro, el bienestar subjetivo y las estrategias para afrontar el estrés pueden ser buenos indicadores de los cambios que registran en el tiempo las personas en cuanto a ingreso, nivel educativo y ocupación. La movilidad social tiene ingredientes que van más allá del crecimiento económico, la acumulación de capital humano



que sin duda disminuye esta libertad es la amenaza de una muerte prematura. Nelly Aguilera y Grecia Marrufo junto con Alejandro Montesinos, en su investigación "Desigualdad en salud en México: los factores determinantes", analizan la tasa de mortalidad infantil y encuentran que los factores que más contribuyen a su desigualdad son las iniquidades en la educación de la madre y el acceso a clínicas primarias, y que las diferencias en los indicadores de marginación no son los factores de más peso en la desigualdad de salud, sino que a mayor nivel de aseguramiento menor mortalidad infantil, lo que hace suponer que la relación pobreza-bienestar objetivo es más compleja de lo que se suele suponer.

El hecho de que la seguridad social se relacione tan de cerca con indicadores básicos del nivel de vida, como la mortalidad infantil, conduce a ocuparse de la formalidad en el mercado de trabajo, definida ésta como el acceso a mecanismos de protección social. En su trabajo "La informalidad en México: decisiones y premios salariales en la curva de ingreso",

Presentación

RODOLFO DE LA TORRE GARCÍA

o la flexibilidad de los mercados laborales y que es preciso descubrir con el poco ortodoxo procedimiento de examinar los factores determinantes de las preferencias individuales.

Analizar lo que los individuos declaran como motivación o bienestar personal no es la única forma de abandonar el estrecho enfoque que supone que las elecciones personales son la información central para conocer las condiciones de vida de los seres humanos. Amartya Sen, con su aproximación de capacidades, ha abierto la puerta para considerar como indicadores de los niveles de vida los estados o las acciones disponibles para las personas, al margen de lo que a fin de cuentas los individuos decidan ser o hacer. La libertad es su bienestar objetivo, sin importar el valor que le atribuyan, y una de las condiciones

Eduardo Rodríguez-Oreggia junto con Martín Lima y Alberto Villalpando apuntan que con la edad se reduce la tendencia al trabajo informal, aunque no para los grupos más viejos; que altos niveles de capital humano hacen menos probable caer en la informalidad, y que los hombres tienen más probabilidades que las mujeres de trabajar informalmente en las áreas rurales, pero no así en las urbanas. En cuanto a los salarios se descubre que la diferencia salarial entre hombres y mujeres tiende a cerrarse al incrementarse el nivel de ingreso para los trabajadores rurales, pero tiende a crecer para los urbanos. Por último, el premio salarial a la cobertura por seguridad social, es decir a la formalidad, es positivo, aunque se reduce conforme se avanza en la curva de ingreso y se torna negativa en los niveles más altos.



Los autores recomiendan que las políticas públicas encaminadas a reducir los trabajos sin prestaciones sociales no sólo se deben focalizar en los grupos más desprotegidos, sino que las políticas de competitividad que incidan en la generación de empleos formales son necesarias y complementarias.

Aunque resulta clave el análisis del mercado de trabajo para entender la desigualdad de los niveles de vida, y el estudio del bienestar objetivo y subjetivo aporta nuevos elementos, por largo tiempo ha permanecido sin respuesta una pregunta básica para el conocimiento de los problemas distributivos nacionales: ¿qué tan concentrada está la riqueza en México? Casi todos los análisis de la desigualdad económica del país se han hecho con base en variables de flujo, como el ingreso o el consumo, o de acervos físicos, como la extensión de la tierra de la que se es propietario o el nivel de escolaridad que se posee. No existe un cálculo de la distribución del valor monetario de los activos en parte porque la información de la riqueza de los hogares no se obtiene de manera directa, y también porque no se han aplicado de modo sistemático los métodos de capitalización de flujos para calcular los niveles de sus activos de origen. Ésta es la aportación de Héctor Moreno en su trabajo "Riqueza y niveles de vida de los hogares en México", que incorpora los adeudos de los hogares para llegar a una cifra neta de riqueza. Un hallazgo de gran importancia es que la desigualdad de la riqueza es notablemente mayor que la relativa al ingreso corriente.

Es usual que en el estudio de la desigualdad se examine el papel de la población pobre en ella. Sin embargo, en México y en otros países se ha encontrado que los problemas de concentración del ingreso provienen más del exceso de los que más tienen que de las carencias de los que son pobres. Así, un nuevo tema se agrega a la discusión: las características de los ricos en México. Lo anterior, sin embargo, requiere abordar las siguientes preguntas. ¿Qué es ser rico? ¿Por qué examinar la situación de riqueza? ¿Cómo se debe medir ésta? Rodolfo de la Torre en la investigación "Los ricos en México" da algunas respuestas a estas preguntas y con las encuestas sobre millonarios de *Forbes* y la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos para los Hogares encuentra una elevada contribución de los ricos mexicanos a la población rica del mundo y a la desigualdad nacional. Sin duda este tema requiere más investigación, pues la explicación económica de la proliferación de las grandes fortunas y el examen de las consecuencias sociales de ello están aún pendientes.

En la diversidad y la puesta en juego de nuevos enfoques radica la aportación de este conjunto de ensayos fruto de los primeros esfuerzos del Instituto de Investigaciones sobre Desarrollo Sustentable y Equidad Social de la Universidad Iberoamericana. Esperamos que con ellos se abran nuevas discusiones para ampliar el conocimiento de la realidad mexicana, pero sobre todo que se esté en el camino de aportar alternativas de solución a sus problemas. ◀CE

La influencia de los factores psicológicos en la movilidad social

JOAQUINA PALOMAR
LEVER*

El objetivo del presente estudio es explorar qué variables psicológicas y sociales (redes de apoyo social, depresión, autoestima, motivación por el logro, bienestar subjetivo, estrategias para afrontar el estrés y escolaridad) son capaces de predecir la movilidad social (ascendente o descendente) de pobres extremos y no pobres incluidos en una muestra de la Ciudad de México.

México ocupa el quinto lugar entre los países con mayor movilidad social de América Latina, después de Chile, Argentina, Uruguay y Perú.¹ La movilidad social se puede definir como la transición o paso del individuo de una posición social a otra de diferente rango.² Es el movimiento de las personas en un sistema social que brinda cierto grado de fluidez en los estratos de clases.³

1. Lykke E. Andersen, *Social Mobility in Latin America*, Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas, Documento de Trabajo, núm. 03/2000, Universidad Católica Boliviana, Bolivia, 2001.
2. Juan Blejer, *Clase y estratificación social*, Edicol, México, 1977, 244 páginas.
3. Urmi N. Biswas y Janak Pandey, "Mobility and Perception of Socioeconomic Status among Tribal and Caste Group", *Journal of Cross-cultural Psychology*, vol. 27, núm. 2, marzo de 1996, pp. 200-215.

* Profesor-investigador del Departamento de Psicología de la Universidad Iberoamericana <joaquina.palomar@uia.mx>.

Las formas de movilidad social se pueden clasificar, según la dimensión o *variable en la que se produce*, en ocupacional, socioeconómica, política o religiosa; según la *dirección* o sentido, en horizontal, vertical ascendente o vertical descendente, y en relación con el *tiempo*, en intrageneracional (experimentada por el individuo en comparación con sí mismo) o intergeneracional (por lo general, se compara el estado actual del individuo con el que tuvieron o tienen sus padres o familiares en línea ascendente).⁴ La movilidad socioeconómica incluye de manera principal la movilidad educativa y ocupacional, que dan lugar a un incremento en el ingreso y en la calidad de vida de los individuos.⁵ La movilidad vertical se refiere al paso ascendente o descendente de una posición social a otra de distinto rango, mientras que la horizontal es la transición de una posición social a otra del mismo rango. Esta última es importante porque prepara al individuo para la movilidad vertical.⁶

La movilidad social se ha estudiado desde diferentes ángulos. La perspectiva *histórica* señala que los factores demográficos y económicos causan reajustes graduales en las distintas posiciones sociales.⁷ A este respecto, Coxon y Jones destacan el *mérito de los individuos* al señalar que cuando una sociedad otorga importancia a determinadas posiciones abre espacios para que las personas más capaces puedan ocuparlas.⁸ Por su parte, O'Connor sostiene una *posición igualitaria* cuando señala que todos los individuos tienen el mismo número de posibilidades de acceso a beneficios materiales y de calidad de vida en general.⁹

Otra perspectiva que permite abordar la movilidad es la *psicológica*. En ésta, algunos investigadores estudian los patrones de crianza y estructura familiar,¹⁰ así como las variables psicológicas (por ejemplo, los valores, actitudes y creencias) que se pueden relacionar con la movilidad social.

Desde este punto de vista, cada clase social inculca a sus integrantes valores que le permiten permanecer en ella. Sin embargo, los integrantes pueden poseer valores o adoptar conductas y actitudes distintos a los de su clase social.¹¹ Estos individuos tendrán mayores posibilidades de ascender o descender del nivel social en el que se encuentran.

En este sentido, la movilidad social se relaciona en gran medida con algunas variables psicológicas, como las redes de apoyo social de la familia, la depresión, la autoestima, el locus de control, la motivación por el logro, el bienestar subjetivo y las estrategias para afrontar el estrés, entre otras. La mayoría de los estudios sobre movilidad social describe el fenómeno desde el punto de vista económico, político y social; sin embargo, para complementar el análisis del fenómeno de manera multidisciplinaria, resulta útil el estudio de los factores que se valen del ángulo psicosocial para explicar las circunstancias en las que los individuos ascienden, descienden o permanecen en la misma clase social.

A continuación se describe de manera breve la relación de algunas de estas variables psicosociales con la movilidad social.

Redes de apoyo social. Autores como Lomnitz señalan que las redes sociales son una forma de proporcionar apoyo, ya sea moral, económico o social, con base en ciertas condiciones (como la vecindad física, incluso entre familiares) que facilitan el flujo continuo de intercambio.¹²

En la literatura se ha relacionado la movilidad social de las personas con el grado de apoyo social de familiares y amigos. Se ha demostrado que los individuos en condiciones de pobreza suelen pedir ayuda alimentaria o económica a quienes conforman su red de apoyo social,¹³ y que tener una red de apoyo social permite afrontar de manera más eficaz los problemas cotidianos, reafirma el sentimiento de

4. F. Sánchez, "Movilidad social", en *Gran Enciclopedia Rialp*, Rialp, Madrid, 1991.

5. Urmi N. Biswas y Janak Pandey, *op. cit.*

6. F. Sánchez, *op. cit.*

7. Anthony Coxon y Peter Macmillan, *Social Mobility*, Penguin Group, Nueva York, 1984, 384 páginas.

8. *Ibid.*

9. Carla O'Connor, "Race, Class, and Gender in America: Narratives of Opportunity among Low-income African American Youths Sociology of Education", *Sociology of Education*, tomo 72, núm. 3, julio de 1999, pp. 137-157.

10. M. Aston Nan y Sara S. McLanahan, "Family Structure, Parental Practices and High School Completion", *American Sociological Review*, tomo 56, núm. 3, junio de 1991, pp. 309-320; Timothy J. Biblarz y Adrian E. Raftery, "The Effects of Family Disruption on Social Mobility", *American Sociological Review*, tomo 58, núm. 1, febrero de 1993, pp. 97-109, y Elizabeth Thomson, Sara S. McLanahan y Roberta B. Curtin, "Family Structure, Gender, and Parental Socialization", *Journal of Marriage and the Family*, tomo 54, núm. 2, mayo de 1992, pp. 368-378.

11. Jorge Balán, Harley Blowing y Elizabeth Jelin, *Migración, estructura ocupacional y movilidad social (el caso Monterrey)*, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, 1973, 289 páginas.

12. Raimundo Abello, Camilo Madariaga y Olga Lucía Hoyos de los Ríos, "Redes sociales como mecanismo de supervivencia: un estudio de casos en sectores de extrema pobreza", *Revista Latinoamericana de Psicología*, núm. 29, 1997, pp. 115-137.

13. Indu B. Ahluwalia, Janice M. Dodds y Magda Baligh, "Social Support and Coping Behaviors of Low-income Families Experiencing Food Insecurity in North Carolina", *Health Education and Behavior*, tomo 25, núm. 5, octubre de 1998, pp. 599-612; Janice M. Dodds, Indu B. Ahluwalia y Magda Baligh, "Experiences of Families Using Food Assistance and Welfare Programs in North Carolina: Perceived Barriers and Recommendations for Improvement", *Journal of Nutrition Education*, vol. 28, núm. 2, marzo de 1996, pp. 101-108, y Kathy L. Radimer, Christine Olson, J. Greene, C. Campbell y J. Habicht, "Understanding Hunger and Developing Indicators to Assess it in Women and Children", *Journal of Nutrition Education*, tomo 24, enero de 1992, pp. 36-44.

pertenencia y, como consecuencia, se atenúan los efectos del estrés, lo que dota a los individuos de mejores condiciones para enfrentar su situación de pobreza y cambiar su condición económica.¹⁴

Depresión. En una revisión de 47 estudios sobre la relación entre el estatus socioeconómico y los desórdenes depresivos, Eaton, Muntaner, Bovasso y Smith observaron que 28 de estos estudios no mostraron significancia estadística y en 19 se demostró una mayor frecuencia de desórdenes depresivos en el nivel socioeconómico bajo.¹⁵

De acuerdo con Matza, los individuos de niveles socioeconómicos bajos se estresan y se culpan de su condición, y por consiguiente se deprimen más, lo que no sólo les impide ascender en la escala social, sino que puede ocasionarles un descenso.¹⁶

Si ser pobre supone estar más propenso a sufrir sucesos estresantes y tener menos recursos para superarlos, entonces la relación entre pobreza y depresión o enfermedad mental es bidireccional. La pobreza puede favorecer la enfermedad mental y ésta empeorar las circunstancias económicas de la persona y su familia.¹⁷ Los resultados de una investigación de Patel, Abas, Broadhead, Todd y Reeler parecen apoyar esta hipótesis. Estos autores descubrieron que los factores económicos que favorecen el estrés (como haber experimentado hambre en el último mes) se relacionan con la aparición de episodios de depresión persistentes. Los puntajes de incapacidad (social, funcional y psicológica) fueron, durante el periodo que siguió, dos veces más altos en sujetos con depresión, fuera del estatus socioeconómico, lo cual sugiere un círculo vicioso de pobreza, depresión, enfermedad, incapacidad y falta de cuidado de la salud.¹⁸

Autoestima. Dado que el nivel socioeconómico es un indicador de estatus en los grupos sociales, una autoestima alta puede resultar de un nivel socioeconómico elevado.¹⁹ Para Pelma, James y Swann, si un individuo aspira al éxito



en términos de estatus social y riqueza, y logra su meta, el resultado será una autoestima elevada.²⁰

Asimismo, se ha comprobado que el estrés económico tiene un efecto adverso en las relaciones familiares; afecta, por ejemplo, la autoestima de los niños y adolescentes, ya que el estrés reduce el soporte parental afectivo y esto conduce al adolescente a una evaluación negativa que afecta su autoestima.²¹

Algunos autores, como Middleton, informan que hay correlaciones moderadas de la autoestima con algunos indicadores de la clase social, a saber: la educación ($r = .35$), la ocupación ($r = .36$) y el ingreso ($r = .37$).²²

Una autoestima baja se relaciona con una variedad de dificultades psicológicas, como depresión, soledad, abuso de sustancias, fracaso académico y conducta criminal, mientras que una autoestima alta facilita la adquisición de estrategias de movilidad ascendente, lo que permite al individuo emigrar del grupo marginado en el que se encuentra a un grupo social más elevado.²³

Internalidad. Se refiere al lugar donde se origina la fuerza motivadora que lleva al individuo a actuar de cierta manera y determinar su vida. El individuo puede explicar los acontecimientos de su vida como una consecuencia de su con-

14. Indu B. Ahluwalia, Janice M. Dodds y Magda Baligh, *op. cit.*

15. William W. Eaton, Charles Muntaner, Gregory Bovasso y Smith Corey, "Socioeconomic Status and Depressive Syndrome: The Role of Inter and Intra-generational Mobility, Government Assistance, and Work Environment", *Journal of Health and Social Behavior*, vol. 42, núm. 3, 2001, pp. 277-294.

16. *Ibid.*

17. Keya Acharya, "Poverty and Mental Health in the Developing World", *Contemporary Review*, vol. 279, núm. 1628, septiembre de 2001, pp. 136-137.

18. Vikram Patel, Melanie Abas, Jeremy Broadhead, Charles Todd y Anthony Reeler A., "Depression in Developing Countries: Lessons from Zimbabwe", *British Medical Journal*, vol. 322, núm. 7284, pp. 482-484.

19. Morris Rosemberg y Leonard L. Pearlin, "Social Class and Self-esteem among Children and Adults", *American Journal of Sociology*, vol. 84, núm. 1, julio de 1978, pp. 53-77.

20. Jean M. Twenge y W. Keith Campbell, "Self-esteem and Socioeconomic Status: A Meta-analytic Review", *Personality and Social Psychology Review*, vol. 6, núm. 1, pp. 59-71.

21. Camilia S. Ho, Jacques D. Lempers y Dania S. Clark-Lempers, "Effects of Economic Hardship on Adolescent Self-esteem: A Family Mediation Model", *Adolescence*, vol. 30, núm. 117, primavera de 1995, pp. 30 y 117-132.

22. Morris Rosemberg y Leonard L. Pearlin, *op. cit.*

23. D. M. Taylor y D. J. McKirnan, "A Five Stage Model of Intergroup Relations", *British Journal of Social Psychology*, vol. 23, 1984, pp. 291-300.



ducta (locus de control interno o internalidad) y no como resultado de circunstancias ajenas a sus actos, como el destino, la suerte o la determinación divina (locus de control externo o externalidad).²⁴

Algunos investigadores muestran que las explicaciones internas se distribuyen de manera diferente en la sociedad en función del nivel socioeconómico, y se relacionan con las probabilidades personales de ascender en la escala social.²⁵

Por otra parte, O'Connor realizó una investigación para evaluar la percepción de oportunidades sociales de movilidad ascendente en un grupo de jóvenes.²⁶ Según el estudio, los estudiantes con logros académicos significativos señalaron que el esfuerzo individual y la responsabilidad (internalidad) son vías útiles para alcanzar estándares sociales más elevados con independencia de la clase social a la que pertenecen. Por otro lado, la mayoría de los estudiantes creía que las oportunidades y recompensas se diferencian según el grupo social al que se pertenece, de modo que formar parte de un grupo marginado es una causa que impide el ascenso en la escala social (externalidad). Lo anterior sugiere que quienes creen que el ascenso social depende de su esfuerzo personal y de las propias capacidades (es decir, los que poseen un locus de control interno) tienen mayor posibilidad de experimentar una movilidad social vertical ascendente que quienes atribuyen la movilidad a las condiciones del medio social donde viven.

24. Teresita Durán-Ramos, "El constructo locus de control en la toma de decisiones educativas", *Paedagogium*, vol. 1, núm. 3, pp. 8-11.

25. Álvaro Tamayo, "Locus de control: diferencias por sexo y edad", *Acta Psiquiátrica y Psicológica de América Latina*, vol. 39, 1993, pp. 301-308.

26. Carla O'Connor, *op. cit.*

Motivación por el logro. Se le concibe como un rasgo de personalidad relacionado con la búsqueda de independencia y la maestría, así como con el deseo de alcanzar la excelencia y fijarse o cumplir metas personales.²⁷ Las personas con alta motivación por el logro buscan tareas de reto y compiten por hacer las cosas mejor que los demás.²⁸

De acuerdo con autores como McClelland, Lynn y Hundal, hay una relación entre el nivel socioeconómico y la motivación por el logro debido a que los niños que crecen en familias con muy pocos recursos económicos asimilan sentimientos de fatalismo, indefensión, dependencia e inferioridad, todo esto relacionado con la baja motivación por el logro; de ahí que quienes escapan de su *trampa socioeconómica* lo hacen porque difieren del resto de la población en su motivación por el logro.²⁹

No se conocen estudios que relacionen de manera directa la motivación por el logro con la movilidad social ascendente, aun cuando se comprobó que las personas de un nivel socioeconómico más alto presentan puntajes más altos en esta área. De acuerdo con estos hallazgos, las diferencias de la motivación por el logro se pueden explicar por procesos de crianza y socialización que generan la *cultura de los pobres* y producen ciclos intergeneracionales de desventaja transmitida.³⁰

La investigación de Cassidy y Lynn demostró que los antecedentes socioeconómicos producen estilos cognitivos de comportamiento que distinguen a cada individuo y forman las bases de su interacción con el entorno físico y social. Tanto las metas de cada persona como su esfuerzo por alcanzarlas dependen de sus antecedentes sociales y familiares.³¹ Cassidy y Lynn concluyeron que las variables de antecedentes familiares más importantes para explicar la motivación por el logro son el nivel de educación de las madres, el nivel socioeconómico de ambos padres y poseer un hogar propio. El niño cuya madre está mejor educada y proviene de un antecedente económico más estable parece aspirar más al liderazgo, factor importante de la motivación por el logro. Los datos también reflejaron que el mejor predictor del estatus socioeconómico fue el nivel educativo personal, y después la motivación por el logro.³²

27. Terry Clark, P. Rajan Varadajan y P. William, "Environmental Management: The Construct and Research Propositions", *Journal of Business Research*, vol. 29, núm. 1, enero de 1994, pp. 23-38.

28. Farideh Salili, "Achievement Motivation: A Cross-cultural Comparison of British and Chinese Students", *Educational Psychology*, vol. 165, núm. 3, septiembre de 1996, pp. 271-280.

29. Tonny Cassidy y Richard Lynn, "Achievement Motivation, Educational Attainment, Cycles of Disadvantage and Social Competence: Some Longitudinal Data", *British Journal of Educational Psychology*, vol. 6, 1991, pp. 1-12.

30. *Ibid.*, y M. Aston Nan y Sara S. McLanahan, *op. cit.*

31. Tonny Cassidy y Richard Lynn, *op. cit.*

32. *Ibid.*

Cabe mencionar, para concluir, que la literatura referente a la relación entre la motivación por el logro y el nivel socioeconómico se ha centrado, en gran medida, en el estudio de variables educativas y del rendimiento escolar. El marco educativo es un campo que también interactúa con la socialización, las prácticas de crianza y los procesos cognitivos, variables todas asociadas a la motivación por el logro y el nivel socioeconómico. Además, la escolar es un área en la que se pueden estudiar con mayor facilidad factores relacionados con la motivación por el logro, tales como las metas, las aspiraciones, los patrones de indefensión y maestría, etcétera. Tanto la educación como la motivación por el logro son vías importantes que posibilitan la movilidad social.³³

Afrontamiento del estrés. Miller definió las estrategias de afrontamiento como el conjunto de respuestas conductuales aprendidas que resultan eficaces para disminuir el grado de estrés mediante la neutralización de una situación potencialmente nociva o peligrosa.³⁴

La relación de las estrategias de afrontamiento con la pobreza se ha estudiado desde distintos ángulos, y se encontró que la pobreza en general promueve estrategias pasivas de afrontamiento del estrés (maneras que utilizan las personas en espera de que las circunstancias u otros les resuelvan su problema), emocionales (las personas se centran en las emociones que produce la situación, más que en evaluar y afrontar la situación de manera racional) y evasivas (las personas evitan enfrentarse con el problema o situación que les causa estrés).

De acuerdo con algunos autores, como Corcoran, los niños que han crecido en un ambiente de pobreza aprendieron a vivir estresados y es probable que en su vida adulta muestren mayores dificultades para afrontar situaciones estresantes en distintas áreas (laboral, social, etcétera).³⁵ Asimismo, este autor sostiene que los padres con altos niveles de estrés responden menos a las necesidades de sus hijos quienes, como consecuencia, pueden presentar mayores grados de depresión y problemas emocionales y del comportamiento, lo cual puede complicar su ascenso en la escala social.

Bienestar subjetivo. El bienestar subjetivo se define como un constructo multidimensional relacionado con el grado de satisfacción de un individuo en diferentes áreas de su vida.³⁶

En la literatura se ha relacionado de manera negativa el bienestar psicológico con el estatus económico y con la posi-



bilidad de mejorar las condiciones de vida.³⁷ De acuerdo con este autor, los síntomas depresivos y de estrés son comunes en quienes perciben un salario bajo o enfrentan dificultades económicas. También se afirma que la pobreza se asocia con elevados índices de hechos amenazantes e incontrolables que conducen o reflejan la infelicidad, como disolución familiar, mortalidad infantil, crimen, homicidio y accidentes o muertes por causas diversas.³⁸

De acuerdo con lo anterior, se puede afirmar que los individuos que ascienden en la escala social experimentarán mayor bienestar que quienes pertenecen a estratos sociales más bajos (y viceversa).

Educación. Si bien el nivel de educación no es una variable psicológica, se incluyó en el presente estudio debido a que la literatura destaca de manera muy importante su efecto en la movilidad social. Por ello fue de gran interés conocer el peso relativo de esta variable junto con otras de índole psicológico para explicar la movilidad social de los sujetos estudiados. A continuación se describen algunos de los hallazgos en esta línea.

La mayoría de las investigaciones mostró de manera consistente una estrecha relación entre nivel educativo y movilidad social, de modo que quienes ascienden en la escala socioeconómica tienen los niveles educativos más altos en

33. *Ibid.*

34. Richard S. Lazarus y Susan Folkman, *Estrés y procesos cognitivos*, Springer Publishing Company Inc, Nueva York, 1984, 468 páginas.

35. Mary Corcoran, "Rags to Rags: Poverty and Mobility in the United States", *Annual Review of Sociology*, vol. 21, 1995, pp. 237-267.

36. Joaquina Palomar, "The Development of an Instrument to Measure Quality of Life in Mexico City", *Social Indicators Research*, vol. 50, 2000, pp. 187-208.

37. Deborah Belle, "Poverty and Women's Mental Health", *American Psychologist*, vol. 54, núm. 3, marzo de 1990, pp. 821-827.

38. *Ibid.*; Vonnie C. McLoyd, "Socioeconomic Disadvantage and Child Adjustment", *American Psychologist*, vol. 53, 1998, pp. 184-204, y Richard G. Wilkinson, *Unhealthy Societies: The Afflictions of Inequality*, Routledge, Londres, 1996, 255 páginas.



comparación con aquellas que descienden o permanecen en el mismo nivel.³⁹ A su vez, autores como Becker explicaron el estancamiento en un mismo nivel socioeconómico con el señalamiento de que los niños de familias pobres serán pobres de adultos debido a la modesta inversión en su educación. Este autor argumenta que los niños de familias pobres alcanzan menores logros educativos que los hijos que crecen en familias no pobres.⁴⁰

Por otra parte, autores como Corcoran afirman que gran parte del efecto de la pobreza de los padres en los logros económicos de los hijos ocurre con independencia de la educación escolar.⁴¹ Dicho argumento apoya la hipótesis de que la relación de la educación con la movilidad social se efectúa de manera indirecta, es decir, los aspectos psicológicos y sociales que influyen en los logros educativos acaso son

los mismos que favorecen la movilidad social, por lo que la educación puede predecir la movilidad gracias a los factores psicológicos y sociales que contiene (por ejemplo, la motivación por el logro).

Este estudio tiene su justificación en el diario aumento de pobres en el mundo. Además, el análisis del efecto de algunas variables psicológicas en los procesos de movilidad social aún no se explora de manera suficiente, ya que la mayor parte de los estudios sobre movilidad social incluye variables de tipo económico, de ahí que el presente examen se propusiera explorar la relación de algunas variables psicológicas y sociales (redes de apoyo social, depresión, autoestima, motivación por el logro, bienestar subjetivo, estrategias de afrontamiento del estrés y escolaridad) con la movilidad social de pobres y no pobres.

En este estudio participaron 918 sujetos, de los cuales 346 (37.7%) eran *pobres extremos*, 260 (28.3%) *pobres moderados* y los restantes 312 (34%) *no pobres*. Sujetos de sexo femenino fueron 456 (49.7%) y 462 (50.3%) de sexo masculino. La edad de los participantes abarcó de 19 a 50 años. Se utilizó un muestreo estratificado no probabilístico en el que se eligieron al azar distintas colonias de las 16 delegaciones políticas del Distrito Federal y 16 de los 22 municipios conurbados del Estado de México, cuidando la participación del mismo número de colonias por delegación o municipio. Las primeras visitas buscaron establecer un clima de confianza y plantear algunas preguntas de tipo económico para asegurar que los sujetos cubrían el criterio de estrato socioeconómico referido a la línea de la pobreza propuesto por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), método que se utilizó para clasificar a los sujetos en pobres extremos, pobres moderados y no pobres.⁴²

Fueron varias las escalas de medición que se utilizaron para recabar la información sobre las variables medidas. En primer lugar se elaboró un pequeño cuestionario cerrado que sirvió para recabar información sociodemográfica, económica y educativa de los sujetos. Estas preguntas permitieron medir la pobreza y la movilidad social.

La movilidad social se consideró como los cambios en dirección ascendente o descendente de la posición económica, educativa y ocupacional del entrevistado con base en dos criterios. El primero, comparando las variables cuando el entrevistado empezó a trabajar o conformó su propia familia (es decir, se hizo independiente) con esas mismas varia-

39. Momi Dahan y Alejandro Gaviria, "Sibling Correlations and Intergenerational Mobility in Latin America", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 49, núm. 3, abril de 2001, pp. 537-555, y Carol Dyhouse, "Family Patterns of Social Mobility Through Higher Education in England in the 1930s", *Journal of Social History*, vol. 34, núm. 4, pp. 817-842.

40. Gary S. Becker, *A Treatise on the Family*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1981, 424 páginas.

41. Mary Corcoran, *op. cit.*

42. Comisión Económica para América Latina y el Caribe e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), *Magnitud y evolución de la pobreza en México, 1984-1992*, Informe Metodológico, México, 1993.

bles pero en el momento en que se realizó el levantamiento de datos. En este criterio sólo se utilizaron el salario, la escolaridad y la posición laboral. El segundo criterio fue la comparación de algunas variables relacionadas con la situación del entrevistado cuando vivía con sus padres (antes de ser independiente) y la que tenía durante el levantamiento de los datos. Las variables comparadas con este segundo parámetro fueron la situación de la vivienda (si era propia, rentada o prestada), los servicios con que cuenta la vivienda (agua, drenaje, luz, gas y teléfono), el material de la vivienda (del techo, las paredes y el piso), la escolaridad (en este caso se comparó la escolaridad del entrevistado con la que alcanzó su padre) y la posesión de algunos bienes muebles (videocasetera, aparato de música, muebles, lavadora, electrodomésticos y computadora).

Los valores de la movilidad social se determinaron por medio de la suma algebraica del puntaje de las variables en los dos momentos (en el primer criterio, cuando el entrevistado se hizo independiente y al levantamiento de datos; en el segundo, cuando vivía con sus padres y al levantamiento de datos). Cabe hacer notar que los cambios marcados con signo positivo representan ascensos.

Se construyó una variable de movilidad social para cada rubro medido (escolaridad, vivienda, etcétera) y una variable que mide la movilidad general del entrevistado, la cual se construyó con la suma algebraica de la movilidad social de cada rubro anterior.

Para calcular las redes de apoyo social se utilizó el instrumento elaborado por Díaz-Guerrero,⁴³ que mide la percepción del tipo de apoyo (económico o emocional o moral) y el grado de apoyo (nada, algo, mucho y muchísimo) que reciben las personas de su entorno. Para medir la depresión se utilizó la escala de Zung elaborada en 1965,⁴⁴ que Calderón adaptó para las poblaciones mexicanas.⁴⁵ A su vez, la autoestima de los sujetos se midió con la escala elaborada por Andrade en 1998,⁴⁶ la cual evalúa tres aspectos diferentes: rechazo personal, autoestima social y autoestima laboral negativa. Las estrategias de afrontamiento del estrés se evaluaron mediante la escala de Folkman y Lazarus en 1985,⁴⁷ en una versión re-



ducida que mide el afrontamiento directo de los problemas y la medida en que las personas buscan el apoyo social para superar el estrés. Asimismo, para medir el locus de control y la motivación por el logro se utilizaron las escalas elaboradas por La Rosa, en 1986.⁴⁸ La primera mide cinco factores diferentes (el fatalismo, la internalidad, la afectividad, los poderosos del micro y del macrocosmos; estas últimas categorías se refieren a la creencia de los sujetos de que personas que tienen el poder y están cercanas a él o personas u organismos lejanos a él, respectivamente, pueden ejercer el control sobre su vida) y la segunda evalúa dos factores: maestría y competencia. Por último, para aproximarse al bienestar subjetivo se utilizó la escala elaborada por Palomar en 1995,⁴⁹ que mide la satisfacción de los sujetos en 11 áreas de la vida: trabajo, hijos, bienestar económico, pareja, familia en general, desarrollo personal, sociabilidad, percepción personal, recreación, entorno social y familia de origen.

43. Rogelio Díaz-Guerrero, *El ecosistema sociocultural y la calidad de vida*, Trillas, México, 1986.

44. William W.K. Zung, "A Self-rating Depression Scale", *Ach Gen Psychiat*, vol. 12, enero de 1965, pp. 67-74.

45. Guillermo Calderón, *Depresión. Un libro para enfermos deprimidos y médicos en general*, Trillas, México, 1987.

46. Patricia Andrade, *El ambiente familiar del adolescente*, tesis de doctorado en psicología, UNAM, México, 1998, 162 páginas.

47. Susan Folkman y Richard Lazarus, "Stress Processes and Depressive Symptomatology", *Journal of Abnormal Psychology*, vol. 95, 1986, pp. 107-113.

48. Jorge la Rosa, "Locus de controle: Uma escala de avaliação", *Psicologia: teoria y pesquisa*, vol. 7, núm. 3, 1991, pp. 327-344.

49. Joaquina Palomar, *Diseño de un instrumento de medición sobre la calidad de vida*, tesis de maestría, UNAM, México, 1995.

RESULTADOS

El presente estudio se propuso explorar qué variables psicológicas y sociales (redes de apoyo social, depresión, autoestima, motivación por el logro, bienestar subjetivo, estrategias de afrontamiento del estrés y escolaridad) son capaces de predecir la movilidad social (ascendente o descendente) de una muestra de sujetos de la Ciudad de México, estratificada en cuatro grupos de pobres extremos y no pobres que han experimentado una movilidad social positiva o negativa. En el estudio de la relación de las variables psicológicas y la movilidad social fue necesario introducir la variable *nivel socioeconómico* con objeto de controlarla, ya que de lo contrario no se hubiera podido aislar el efecto de estas variables psicológicas en la movilidad social de los sujetos, pues éstos pertenecían a distintos estratos socioeconómicos y se pudo comprobar que el nivel socioeconómico por sí mismo produce diferencias en las variables.

Uno de los objetivos del presente estudio fue conocer las interacciones del nivel socioeconómico y la movilidad social con las variables psicológicas. Al respecto, en 11 variables se produjeron diferencias según el nivel socioeconómico (soporte social de la familia, de los vecinos, bienestar con el trabajo, con los hijos, con el desarrollo personal, con la sociabilidad y los amigos, con las actividades recreativas, con el dinero, la competencia, el bienestar subjetivo global y la escolaridad), y cuatro según la movilidad social (apoyo social de la familia, conductas depresivas, internalidad y bienestar con el entorno social). En este sentido, es importante destacar que la variable *nivel socioeconómico* se comportó como un constructo más robusto para producir diferencias en los puntajes que se obtuvieron en estas variables psicológicas (véase el cuadro 3).

Cabe destacar que el nivel socioeconómico y la movilidad social que experimentaron los sujetos son aspectos que interactúan para producir efectos en algunas de las variables psicológicas medidas (apoyo social de la iglesia o religión, soporte social de los vecinos, bienestar con la pareja, bienestar con la familia en general y bienestar global), lo que permite distinguir qué recursos psicosociales predominan entre los individuos de cierto nivel socioeconómico que experimentaron alguna movilidad social (véase el cuadro 4). Así, por ejemplo, se advirtió que los no pobres que experimentaron una movilidad negativa perciben en mayor medida el apoyo de la iglesia, y los pobres extremos que se movieron en dirección negativa lo perciben en menor medida; en cambio, el apoyo de los vecinos se percibió en mayor medida entre los pobres extremos que experimentaron una movilidad negativa, mientras que los no pobres que ascendieron en la escala

social lo percibieron en menor medida (o recurren en menor grado a este tipo de apoyo). A su vez, los no pobres que descendieron en la escala social se sienten más satisfechos con su relación de pareja, y los más insatisfechos en esta área son los pobres extremos que también mostraron un descenso social. En cuanto a las relaciones familiares, los pobres extremos que observaron una movilidad positiva se reconocen más satisfechos y, por último, llama la atención que en lo relacionado con el bienestar global quienes tienen los promedios más altos son los no pobres que observaron una movilidad negativa. No hay prueba empírica de otras investigaciones que puedan explicar por qué los no pobres que descendieron de su nivel económico pueden sentirse más satisfechos que otros grupos en algunas áreas de su vida.

A continuación se sigue esta línea de análisis para explicar qué variables y de qué manera pudieron predecir la movilidad social de los cuatro pares de grupos estudiados: 1) sujetos que experimentaron movilidad positiva frente a los que mudaron a una negativa; 2) pobres extremos que experimentaron movilidad negativa frente a los no pobres que se movieron en dirección positiva; 3) pobres extremos que se movieron en dirección positiva frente a los pobres extremos que experimentaron una movilidad negativa, y 4) no pobres que experimentaron una movilidad positiva frente a no pobres con movilidad negativa (véanse los cuadros 5, 6, 7 y 8).

En primer lugar se observan las variables que permiten predecir la pertenencia a los grupos con movilidad social positiva y negativa: depresión, locus de control interno, bienestar con la propia situación económica y satisfacción con el entorno social del país. El grupo con movilidad ascendente presenta menos depresión, una mayor internalidad, se siente más satisfecho con su dinero y más insatisfecho con el entorno sociopolítico y económico del país. Cabe mencionar que, con excepción de la variable *bienestar con el aspecto económico*, se observaron diferencias estadísticas significativas entre los grupos en esas variables según la movilidad social (positiva o negativa) y, a su vez, no se encontraron diferencias en esas variables según el nivel socioeconómico de los sujetos, lo que indica que las mismas predicen la movilidad social con independencia del nivel socioeconómico de los sujetos.

Como se mencionó, los hallazgos de O'Connor sugieren que quienes creen que el ascenso social depende de su esfuerzo personal y sus capacidades (es decir, personas que se orientan hacia la internalidad) tienen mayores posibilidades de experimentar una movilidad social vertical ascendente que aquellos que atribuyen la movilidad a las condiciones del entorno en el que viven.⁵⁰ Asimismo, Caputo encontró

50. Carla O'Connor, *op. cit.*

VARIABLES PSICOLÓGICAS: MEDIAS Y DESVIACIONES ESTÁNDAR DE LAS VARIABLES PSICOLÓGICAS SEGÚN EL NIVEL SOCIOECONÓMICO

Variables	Nivel	Pobres extremos		No pobres		
		Media	Desviación estándar	Nivel	Media	Desviación estándar
Apoyo social de la iglesia o religión	339	2.0610	0.850	308	2.3582	0.961
Apoyo social de la familia	322	2.2404	0.695	296	2.6020	0.633
Apoyo social de los vecinos	309	1.3991	0.533	291	1.2749	0.524
Depresión	330	1.8842	0.586	305	1.9311	0.652
Rechazo personal (baja autoestima)	339	1.6659	0.657	310	1.6661	0.563
Autoestima social	335	2.7619	0.601	307	2.8583	0.449
Internalidad	332	1.5422	0.747	309	1.8770	0.774
Motivación por el logro (maestría)	326	3.3125	0.552	309	3.3441	0.525
Motivación por el logro (competencia)	338	2.3412	0.980	309	2.9720	0.799
Bienestar con el trabajo	219	2.7874	0.605	246	3.2064	0.521
Bienestar con los hijos	277	3.2766	0.587	206	3.4108	0.574
Bienestar con el dinero	328	2.0476	0.692	305	2.9220	0.640
Bienestar con la pareja	300	3.1760	0.725	261	3.4092	0.652
Bienestar con la familia en general	340	3.0971	0.630	309	3.2000	0.563
Bienestar con el desarrollo personal	332	1.9420	0.765	310	2.8363	0.779
Bienestar con la sociabilidad y los amigos	342	2.7977	0.529	310	3.0458	0.458
Bienestar con la percepción personal	342	2.9678	0.549	309	3.1723	0.520
Bienestar con las actividades recreativas	318	1.7686	0.734	302	2.7503	0.602
Bienestar con el entorno social	341	1.5220	0.551	302	2.0022	0.686
Bienestar con la familia de origen	329	2.8288	0.717	301	3.0642	0.534
Bienestar global	126	2.5517	0.380	115	3.0187	0.330
Afrontamiento directo	313	2.3494	0.663	303	2.7228	0.546
Apoyo social para afrontar	326	2.4315	0.931	303	2.6876	0.724
Escolaridad	346	7.1922	4.008	312	13.0865	4.104

Fuente: elaboración propia.

VARIABLES PSICOLÓGICAS: MEDIAS Y DESVIACIONES ESTÁNDAR DE LAS VARIABLES PSICOLÓGICAS SEGÚN LA MOVILIDAD SOCIAL

Variables	Nivel	Sujetos que experimentaron movilidad negativa		Sujetos que experimentaron movilidad positiva		
		Media	Desviación estándar	Nivel	Media	Desviación estándar
Apoyo social de la iglesia o religión	102	2.258	0.979	100	2.013	0.919
Apoyo social de la familia	95	2.594	0.705	98	2.578	0.599
Apoyo social de los vecinos	93	1.305	0.524	97	1.395	0.592
Depresión	101	1.968	0.622	100	1.704	0.470
Rechazo personal (baja autoestima)	102	1.708	0.619	101	1.567	0.509
Autoestima social	101	2.800	0.450	100	2.970	0.468
Internalidad	103	1.721	0.742	101	2.087	0.781
Motivación por el logro (maestría)	101	3.352	0.572	100	3.556	0.449
Motivación por el logro (competencia)	102	2.837	0.852	100	3.023	0.903
Bienestar con el trabajo	87	3.105	0.621	90	3.219	0.508
Bienestar con los hijos	61	3.297	0.589	76	3.447	0.488
Bienestar con el dinero	101	2.661	0.755	97	2.892	0.658
Bienestar con la pareja	83	3.323	0.632	78	3.426	0.675
Bienestar con la familia en general	103	3.130	0.604	101	3.259	0.541
Bienestar con el desarrollo personal	100	2.645	0.844	98	2.865	0.764
Bienestar con la sociabilidad y los amigos	102	2.939	0.419	102	3.088	0.476
Bienestar con la percepción personal	102	3.100	0.571	100	3.220	0.486
Bienestar con las actividades recreativas	98	2.512	0.737	100	2.566	0.667
Bienestar con el entorno social	98	1.942	0.694	100	1.790	0.619
Bienestar con la familia de origen	99	3.104	0.596	94	3.021	0.473
Bienestar global	36	2.824	0.422	44	2.992	0.312
Afrontamiento directo	97	2.657	0.613	97	2.817	0.520
Apoyo social para afrontar	100	2.643	0.806	100	2.777	0.746
Escolaridad	103	12.767	4.083	102	13.069	4.419

Fuente: elaboración propia.

VARIABLES PSICOLÓGICAS: ANÁLISIS DE VARIANZA SEGÚN EL NIVEL SOCIOECONÓMICO Y LA MOVILIDAD SOCIAL: EFECTOS PRINCIPALES

Variables	Nivel socioeconómico		Grados de libertad	Coeficiente del análisis de varianza	Probabilidad asociada	Movilidad social		Grados de libertad	Coeficiente del análisis de varianza	Probabilidad asociada
	Pobres extremos	No pobres				Negativa	Positiva			
Apoyo social de la familia N =	2.26 31	2.71 108	1/138	12.721	0.001	2.67 67	2.55 72	1/138	4.258	0.041
Apoyo social de los vecinos N =	1.62 28	1.24 105	1/132	11.691	0.001					
Depresión N =						1.97 70	1.68 73	1/142	9.601	0.002
Internalidad N =						1.74 72	2.08 72	1/143	6.343	0.013
Motivación por el logro (competencia) N =	2.42 32	3.14 111	1/142	17.812	0.000					
Bienestar con el trabajo N =	2.83 24	3.28 100	1/123	12.499	0.001					
Bienestar con los hijos N =	3.13 22	3.45 68	1/89	5.819	0.018					
Bienestar con el dinero N =	2.32 32	2.96 110	1/141	22.02	0.000					
Bienestar con el desarrollo personal N =	2.35 31	2.95 111	1/141	16.324	0.000					
Bienestar con la sociabilidad y los amigos N =	2.84 33	3.07 112	1/144	6.539	.012					
Bienestar con las actividades recreativas N =	2.02 29	2.76 111	1/139	30.907	0.000					
Bienestar con el entorno social N =						2.00 67	1.82 71	1/137	4.162	0.043
Bienestar global N =	2.66 10	3.06 43	1/52	11.928	0.001					
Escolaridad N =	9.64 33	14.37 112	1/144	44.029	0.000					

Fuente: elaboración propia.

VARIABLES PSICOLÓGICAS: ANÁLISIS DE VARIANZA SEGÚN EL NIVEL SOCIOECONÓMICO Y LA MOVILIDAD SOCIAL: INTERACCIONES

Nombre del factor	Movilidad social	Nivel socioeconómico				Grados de libertad	Coeficiente del análisis de varianza	Probabilidad asociada
		Pobres extremos		No pobres				
		Negativa	Positiva	Negativa	Positiva			
Apoyo social de la iglesia o religión N =		1.78 24	2.54 8	2.58 48	2.07 64	1/143	9.916	0.002
Apoyo social de los vecinos N =		1.35 19	2.19 9	1.24 45	1.23 60	1/132	12.855	0.000
Bienestar con la pareja N =		3.05 19	3.56 9	3.59 38	3.40 50	1/115	5.316	0.023
Bienestar con la familia en general N =		2.92 24	3.38 9	3.27 48	3.23 63	1/143	4.198	0.042
Bienestar general N =		2.53 7	2.95 3	3.17 14	3.00 29	1/52	5.663	0.021

Fuente: elaboración propia.

VARIABLES PSICOLÓGICAS: ANÁLISIS DISCRIMINANTE PARA PREDECIR LA MEMBRESÍA DE LOS GRUPOS SEGÚN SU MOVILIDAD SOCIAL (RESUMEN DE LAS FUNCIONES DISCRIMINANTES CANÓNICAS)

Función	Valor Eigen	Porcentaje de varianza	Correlación canónica	Lambda de Wilks	Chi cuadrada	Grados de libertad	Significancia
1	1.509	100%	0.776	0.399	45.995	4	0.000
Coefficientes discriminantes estandarizados canónicos				Coefficientes de las funciones discriminantes canónicas			
<i>Variable</i>	<i>Función 1</i>			<i>Variable</i>	<i>Función</i>		
Depresión	- 0.791			Depresión	- 1.341		
Internalidad	0.725			Internalidad	0.962		
Satisfacción con el aspecto económico	0.762			Satisfacción con el aspecto económico	1.133		
Satisfacción con el entorno social	- 0.597			Satisfacción con el entorno social (Constante)	- 0.859		
					- 0.535		
		Grupo predicho				Medias aritméticas	
Grupo actual	Número de casos	<i>Movilidad negativa</i>	<i>Movilidad positiva</i>	Variables	<i>Movilidad negativa</i>	<i>Movilidad positiva</i>	
Movilidad negativa	95	46 (48.4%)	49 (51.6%)	Depresión	2.35	1.67	
Movilidad positiva	91	13 (14.3%)	78 (85.7%)	Internalidad	1.45	2.29	
				Satisfacción con el aspecto económico	2.35	2.89	
				Satisfacción con el entorno social	2.12	1.98	
Porcentaje de casos clasificados de manera correcta: 66.7							

Fuente: elaboración propia.

VARIABLES PSICOLÓGICAS: ANÁLISIS DISCRIMINANTE PARA PREDECIR LA MEMBRESÍA DE LOS GRUPOS SEGÚN SU NIVEL SOCIOECONÓMICO Y MOVILIDAD SOCIAL (COMPARACIÓN ENTRE POBRES EXTREMOS CON MOVILIDAD NEGATIVA Y NO POBRES CON MOVILIDAD POSITIVA), RESUMEN DE LAS FUNCIONES DISCRIMINANTES CANÓNICAS

Función	Valor Eigen	Porcentaje de varianza	Correlación canónica	Lambda de Wilks	Chi cuadrada	Grados de libertad	Significancia
1	3.377	100	0.878	0.228	33.216	3	0.000
Coefficientes discriminantes estandarizados canónicos				Coefficientes de las funciones discriminantes canónicas			
<i>Variable</i>	<i>Función 1</i>			<i>Variable</i>	<i>Función</i>		
Depresión	- 1.280			Depresión	- 2.678		
Satisfacción con el aspecto económico	0.918			Satisfacción con el aspecto económico	1.368		
Afrontamiento directo	0.564			Afrontamiento directo (Constante)	- 2.742		
		Grupo predicho				Media aritmética	
Grupo actual	Número de casos	<i>Pobreza extrema con movilidad negativa</i>	<i>No pobres con movilidad positiva</i>	Variables	<i>Pobreza extrema con movilidad negativa</i>	<i>No pobres con movilidad positiva</i>	
Pobreza extrema con movilidad negativa	21	8 (38.1%)	13 (61.9%)	Depresión	2.72	1.62	
No pobres con movilidad positiva	59	2 (3.4%)	57 (96.6%)	Satisfacción con el aspecto económico	1.80	2.98	
				Afrontamiento directo	2.56	2.80	
Porcentaje de casos clasificados de manera correcta: 81.3							

Fuente: elaboración propia.

C U A D R O 7

LAS VARIABLES PSICOLÓGICAS: ANÁLISIS DISCRIMINANTE PARA PREDECIR LA MEMBRESÍA DE LOS GRUPOS SEGÚN SU NIVEL SOCIOECONÓMICO Y MOVILIDAD SOCIAL (COMPARACIÓN ENTRE POBRES EXTREMOS CON MOVILIDAD POSITIVA Y NEGATIVA), RESUMEN DE LAS FUNCIONES DISCRIMINANTES CANÓNICAS

Función 1	Valor Eigen 457.106	Porcentaje de varianza 100	Correlación canónica 0.999	Lambda de Wilks 0.002	Chi cuadrada 15.318	Grados de libertad 3	Significancia 0.002
Coefficientes discriminantes estandarizados canónicos				Coefficientes de las funciones discriminantes canónicas			
<i>Variable</i>	<i>Función 1</i>			<i>Variable</i>	<i>Función 1</i>		
Apoyo social de la iglesia o religión	- 7.311			Apoyo social de la iglesia o religión	- 16.017		
Rechazo personal (baja autoestima)	3.407			Rechazo personal (baja autoestima)	5.221		
Motivación por el logro (competencia)	9.200			Motivación por el logro (competencia)	14.136		
				(Constante)	- 9.840		
		Grupo predicho				Medias aritméticas	
		<i>Pobreza extrema con movilidad negativa</i>	<i>Pobreza extrema con movilidad positiva</i>			<i>Pobreza extrema con movilidad negativa</i>	<i>Pobreza extrema con movilidad positiva</i>
Grupo actual	<i>Número de casos</i>						
Pobreza extrema con movilidad negativa	22	17 (77.3%)	5 (22.7%)	Variables		1.16	3.50
Pobreza extrema con movilidad positiva	8	5 (50%)	4 (50%)	Apoyo social de la iglesia o religión		2.18	1.12
				Rechazo personal (autoestima)		2.08	2.50
				Motivación por el logro (competencia)			
Porcentaje de casos clasificados de manera correcta: 70							
Fuente: elaboración propia.							

C U A D R O 8

LAS VARIABLES PSICOLÓGICAS: ANÁLISIS DISCRIMINANTE PARA PREDECIR LA MEMBRESÍA DE LOS GRUPOS SEGÚN SU NIVEL SOCIOECONÓMICO Y MOVILIDAD SOCIAL (COMPARACIÓN ENTRE NO POBRES CON MOVILIDAD POSITIVA Y NEGATIVA), RESUMEN DE LAS FUNCIONES DISCRIMINANTES CANÓNICAS

Función 1	Valor Eigen 2.873	Porcentaje de varianza 100	Correlación canónica 0.861	Lambda de Wilks 0.258	Chi cuadrada 35.884	Grados de libertad 5	Significancia 0.000
Coefficientes discriminantes estandarizados canónicos				Coefficientes de las funciones discriminantes canónicas			
<i>Variable</i>	<i>Función 1</i>			<i>Variable</i>	<i>Función 1</i>		
Apoyo social de los vecinos	0.667			Apoyo social de los vecinos	1.233		
Depresión	1.287			Depresión	3.489		
Internalidad	- 0.525			Internalidad	- 0.729		
Afrontamiento directo	- 0.889			Afrontamiento directo	- 1.908		
Escolaridad	0.502			Escolaridad	0.171		
				(Constante)	- 3.735		
		Grupo predicho				Medias aritméticas	
		<i>No pobres con movilidad negativa</i>	<i>No pobres con movilidad positiva</i>			<i>No pobres con movilidad negativa</i>	<i>No pobres con movilidad positiva</i>
Grupo actual	<i>Número de casos</i>			Variables			
No pobres con movilidad negativa	44	23 (52.3%)	21 (47.7%)	Apoyo social de los vecinos		1.55	1.24
No pobres con movilidad positiva	55	9 (16.4%)	46 (83.6%)	Depresión		2.18	1.62
				Internalidad		1.36	2.15
				Afrontamiento directo		2.65	2.80
				Escolaridad		16.44	14.20
Porcentaje de casos clasificados de manera correcta: 69.7							
Fuente: elaboración propia.							

una estrecha correlación entre el locus de control interno y la movilidad social ascendente.⁵¹

Los resultados muestran que la depresión es un componente importante entre quienes experimentaron un descenso en la escala social, con independencia de su nivel socioeconómico. Si bien autores como Matza afirman que los individuos de bajo nivel socioeconómico se culpan de su condición, se estresan y, por consiguiente, se deprimen más,⁵² en el presente estudio se puede inferir que los individuos se culpan y se deprimen por haber descendido en la escala social, más que por pertenecer a un nivel socioeconómico bajo. De hecho, estudios recientes demuestran que no hay diferencias en los niveles de depresión en los individuos de niveles socioeconómicos distintos.⁵³

Resulta interesante que quienes experimentaron una movilidad social positiva sean más críticos con el entorno político y social del país, en comparación con los que descendieron en la escala social. Esta insatisfacción podría interpretarse de la manera siguiente: es posible que quienes más luchan por su situación laboral y económica, al punto de que lograron salir adelante, se sientan con más derecho a exigir a quienes dirigen el país respuestas claras y oportunas frente a los problemas que aquejan a la sociedad. No esperan que el gobierno les resuelva su vida, pero sí que haga su trabajo; buscan alternativas por sí mismos y como se han responsabilizado de su propia situación esperan que otros también lo hagan, de modo que se sienten insatisfechos con la situación económica en la que viven muchos millones de mexicanos y con las condiciones sociales del país.

Los individuos que experimentaron una movilidad social positiva se sienten más satisfechos con su situación económica, lo cual resulta comprensible si en los últimos años vino mejorando su situación financiera (ya que observaron una movilidad ascendente). Cabe mencionar que aunque esta variable permitió predecir la pertenencia a los grupos, de acuerdo con su movilidad social, no se pudieron encontrar diferencias estadísticas significativas entre los grupos en esta variable (de acuerdo con la movilidad social positiva o negativa que experimentaron), y en cambio sí hubo diferencias según el nivel socioeconómico. Esto parece indicar que si bien la satisfacción con la situación económica permite diferenciar a los grupos que experimentaron una mo-

vilidad social positiva y negativa, el nivel de satisfacción se explica en gran medida por el nivel socioeconómico de los sujetos. Al respecto, Diener y Biswas-Diener dieron a conocer que los individuos de bajo nivel socioeconómico están menos satisfechos que los de clases sociales superiores,⁵⁴ y Palomar también encontró diferencias en la satisfacción con el aspecto económico entre sujetos de diferentes niveles socioeconómicos.⁵⁵

En síntesis, la ausencia de depresión, creer que la situación social depende del propio esfuerzo y habilidades, tomar decisiones sobre el futuro y responsabilizarse de las mismas, sentirse satisfecho con la propia situación económica y ser crítico con la situación política y social del país, predicen la movilidad social positiva.

Por otra parte, se buscó conocer las variables capaces de predecir la pertenencia a los grupos más disímiles. Esto se llevó a cabo comparando los grupos que representaban las situaciones más polarizadas en lo que respecta a su situación económica y tipo de movilidad social experimentada. De ahí que se compararan los grupos de pobres extremos con movilidad negativa y no pobres con movilidad positiva, con objeto de conocer los recursos psicosociales que favorecen a los sujetos de estos grupos para encontrarse en uno de los dos escenarios tan distintos.

Se pudo observar que las variables que llevan a un individuo no pobre a experimentar una movilidad social positiva, comparado con alguien que vive en pobreza extrema y observa una movilidad descendente, son no estar deprimido, estar satisfecho con la situación económica y manejar el estrés por medio de las estrategias directas de afrontamiento. Como se mencionó, no se encontraron diferencias estadísticas significativas entre las medias de depresión, de acuerdo con el nivel socioeconómico, ni diferencias en las medias de la variable *satisfacción con la situación económica*, según la movilidad social; asimismo, tampoco se encontraron diferencias en las estrategias directas de afrontamiento, ni de acuerdo con el nivel socioeconómico ni según la movilidad social de los participantes. Sin embargo, estas tres variables predijeron la pertenencia a los grupos más divergentes de la población estudiada.

Las investigaciones sobre la relación entre la pobreza y las estrategias de afrontamiento mostraron que las condiciones de carencia extrema promueven estrategias pasivas de afrontamiento del estrés (formas que utilizan las personas

51. Richard K. Caputo, "Assets and Economic Mobility in a Youth Cohort, 1985-1997", *Families in Society: The Journal of Contemporary Human Services*, vol. 84, núm. 1, enero-marzo de 2003.

52. William W. Eaton, Charles Muntaner, Gregory Bovasso y Smith Corey, *op. cit.*

53. Joaquina Palomar, Nuria Lanzagorta y Jorge Hernández, "Poverty, Psychological Resources and Subjective Well-being", *Social Indicators Research*, 2000, pp. 1-38.

54. Ed Diener y Robert Biswas-Diener, "Will Money Increase Subjective Well-being? A Literature Review and Guide to Needed Research", *Social Indicators Research*, vol. 57, 2002, pp. 119-169.

55. Joaquina Palomar, "Poverty and Subjective Well-being in Mexico", *Social Indicators Research*, vol. 68, núm. 1, 2004, pp. 1-33.

en espera de que las circunstancias por sí solas u otras personas les resuelvan el problema), emocionales (las personas se centran en las emociones que produce la situación, más que en evaluar y afrontar la situación de manera racional) y evasivas (las personas evitan enfrentarse con el problema o situación que las estresa), lo cual es posible que se relacione no sólo con la dificultad de experimentar una movilidad positiva o de mantenerse en igual condición económica de precariedad, sino con un descenso en la escala social.

En concordancia con lo anterior, Greenlee y Lantz realizaron un estudio con una población apalache en condiciones de pobreza. Se encontró que el estrés causado por la escasez de recursos económicos genera sentimientos de depresión, ansiedad y preocupación, así como el uso de estrategias de afrontamiento emocionales, hechos que dificultaban el ascenso en la escala social.⁵⁶

Por otra parte, las variables que permitieron predecir la pertenencia a los grupos de pobres extremos que experimentaron una movilidad social ascendente o descendente fueron el apoyo social de la iglesia o religión, el rechazo personal (baja autoestima) y la motivación por el logro (competencia). A este respecto, resulta comprensible que los individuos más competitivos sean quienes asciendan en la escala social. Este hallazgo permite inferir la importancia de la orientación por el logro para alcanzar posiciones sociales superiores. No sorprende, pues los individuos competitivos buscan retos, son proactivos y tienen un deseo incesante de alcanzar la excelencia y de fijarse o cumplir metas personales.⁵⁷ Por ello es de vital importancia prestar atención a los procesos de socialización que favorecen en los sujetos el desarrollo de la motivación por el logro, lo que les permite buscar estrategias y competir con otros para lograr un ascenso social.

Por otro lado, una autoestima más baja entre quienes viven en pobreza extrema (en particular los que además experimentaron una movilidad negativa), en comparación con los de mejor situación económica, es congruente con los hallazgos de otros autores, como Rosenberg y Pearling.⁵⁸

Con relación al apoyo social de la iglesia, cabe señalar que la gente de bajos recursos que suele pedir ayuda a quienes conforman su red de apoyo social reafirman su sentimiento de pertenencia y atenúan con ello los efectos del estrés que padecen por causas económicas.⁵⁹ Estas condiciones favo-

rables para enfrentarse con situaciones difíciles les sirven de apoyo para superar su condición de pobreza y les permiten ascender en el terreno social.

En la presente investigación, los resultados mostraron que el apoyo social que puede brindar un grupo religioso es un soporte fundamental entre los pobres extremos que experimentaron una movilidad social positiva. Cabe resaltar que en esta variable se hallaron diferencias estadísticas significativas de acuerdo con el nivel socioeconómico y la movilidad social. También se pudo advertir que estas dos variables (nivel socioeconómico y movilidad social) interactúan para afectar la percepción de los sujetos con respecto al respaldo social que reciben de la iglesia. Los resultados indican que los no pobres que descendieron en la escala social perciben más apoyo de la iglesia en contraste con los pobres extremos (que también experimentaron una movilidad negativa) que perciben en menor medida ese apoyo.

Caputo evaluó las variables sociodemográficas que se correlacionaban con la movilidad económica en una cohorte de jóvenes de 1985 a 1997.⁶⁰ El hecho de ser católico, señaló, es un indicador robusto relacionado con la movilidad descendente, dato que se contrapone con lo que se encontró en el presente estudio. Dado que en México 95.6% de la población es religiosa (y 92% es católica),⁶¹ los hallazgos de este autor pueden suscitar el interés de algunos investigadores para ahondar en esta cuestión.

En fechas recientes los investigadores perciben el apoyo social como un sentido generalizado de ser apoyado, más que las conductas de apoyo *per se*.⁶² Así, este constructo cognitivo se relaciona con la percepción del apoyo que posee la gente, más que con la ayuda que de facto recibe,⁶³ lo que a su vez se puede relacionar con el apoyo que los individuos perciben de la iglesia o religión. En este sentido, sería interesante conocer las condiciones que favorecen entre los sujetos la percepción de un apoyo social eficaz de sus grupos de referencia.

En suma, las variables que permiten predecir que los individuos en extrema pobreza asciendan en la escala social son la

56. Richard Greenlee y James Lantz, "Family Coping Strategies and the Rural Appalachian Working Poor", *Contemporary Family Therapy: An International Journal*, vol. 15, 1993, pp. 121-137.

57. Thomas S. Bateman y J. Michael Crant, "The Proactive Component of Organizational Behavior. A Measure and Correlates", *Journal of Organizational Behavior*, vol. 14, núm. 2, marzo de 1993, pp. 103-118, y Terry Clark, P. Rajan Varadajan y P. William, *op. cit.*

58. Morris Rosenberg y Leonard L. Pearlin, *op. cit.*

59. Indu B. Ahluwalia, Janice M. Dodds y Magda Baligh, *op. cit.*

60. Richard K. Caputo, *op. cit.*

61. INEGI, *Estados Unidos Mexicanos. XII Censo General de Población y Vivienda 2000: Resultados definitivos*, 2002 <www.inegi.gob.mx>.

62. Barbara R. Sarason, Irwin G. Sarason y Gregory R. Pierce, "Traditional Views of Social Support and Their Impact on Assessment", en Barbara R. Sarason, Irwin G. Sarason y Gregory R. Pierce (comps.), *Social Support: An Interactional View*, Wiley, Nueva York, 1990, pp. 97-128; Brian Lakey y Patricia B. Cassidy, "Cognitive Processes in Perceived Social Support", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 59, núm. 2, agosto de 1990, pp. 337-343, y Brian Lakey y Jana B. Drew, "A Social Cognitive Perspective of Social Support", en Gregory R. Pierce, B. Lakey, Irwin G. Sarason y Barbara R. Sarason (comps.), *Sourcebook of Theory and Research on Social Support and Personality*, Plenum, Nueva York, 1997, pp. 107-140.

63. Barbara R. Sarason, Irwin G. Sarason y Gregory R. Pierce, *op. cit.*



percepción de apoyo social de la iglesia o religión, la autoestima (sentirse bien con sí mismo) y ser competitivos.

Por otra parte, se pudo concluir que la combinación de variables que permitió predecir la pertenencia a los grupos de no pobres que experimentaron una movilidad ascendente y descendente fueron el apoyo social de los vecinos, la depresión, la internalidad, las estrategias de afrontamiento directas y el nivel de escolaridad. En particular, el grupo que experimentó una movilidad positiva percibe menos apoyo social de los vecinos, posee menos síntomas de depresión, tiene un locus más interno, utiliza en mayor medida estrategias de afrontamiento directo del estrés y cursó menos años de escolaridad.

Con relación al apoyo social, Russel y Cutrona informaron que un déficit en la cantidad de apoyo social se asocia con un incremento en los síntomas depresivos, y que las personas con más relaciones interpersonales son menos vulnerables a los efectos del estrés o a las situaciones críticas de la vida.⁶⁴ Sin embargo, los resultados muestran que aun cuando los individuos no pobres que experimentaron una movilidad ascendente perciben en menor medida el apoyo de sus vecinos, sus niveles de depresión fueron menores a los de quienes observaron una movilidad negativa, lo cual resulta inconsistente con lo que sostienen Russel y Cutrona. Es posible que en el presente estudio los no pobres se vean impedidos en gran medida de percibir el apoyo de los vecinos porque no lo solicitan, y es probable que no recurran al mismo porque no lo necesitan o tienen otras fuentes de apoyo social. Esto último se infiere a partir de que no presentan síntomas de depresión, utilizan estrategias directas para afrontar el

estrés, tienen un locus de control interno y lograron ascender en la escala social. De ahí que se cuestione el hecho de que en todos los casos se pueda afirmar que los individuos que perciben un mayor respaldo social son menos vulnerables a los efectos del estrés o a las situaciones críticas de la vida. También cabe notar que aunque no hubo diferencias estadísticas significativas en la variable de respaldo social de los vecinos de acuerdo con su movilidad social, sí hubo diferencias en esta variable según el nivel socioeconómico: los pobres extremos son quienes en mayor medida perciben el apoyo de sus vecinos.

Si se observan las medias del apoyo familiar percibido, se advierte que los no pobres lo perciben más (en comparación con los pobres extremos) que los que experimentaron una movilidad negativa—en comparación con los que se movieron en dirección positiva— (véanse los cuadros 1 y 2). Esto indica que si bien los no pobres no recurren al apoyo de sus vecinos, sí buscan (o perciben) el apoyo de su familia, en especial cuando pasan por momentos difíciles (descendiendo en la escala social). Lo anterior parece indicar que los más pobres solicitan ayuda a las personas que se encuentran más cerca en términos físicos, aunque no sean parte de la familia, en contraste con los no pobres quienes parecen recurrir con mayor frecuencia a los miembros de su familia, aunque puedan encontrarse lejos.

En este sentido, Thoits afirmó que los beneficios del apoyo social se deben a que refuerza los sentimientos de control personal, lo que también desempeña un papel importante en el bienestar general y en la movilidad social consecuente.⁶⁵ Como ya se mencionó, los sujetos no pobres que ascendieron en la escala social no percibieron un apoyo significati-

64. Daniel W. Russel y Carolyn E. Cutrona, "Social Support, Stress, and Depressive Symptoms among the Elderly: Test of a Process Model", *Psychology of Aging*, vol. 6, 1991, pp. 190-201.

65. Peggy A. Thoits, "Social Support as Coping Assistance", *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, vol. 54, 1986, pp. 416-423.

vo de los vecinos, aunque sí un mayor apoyo de su familia y presentaron un mayor puntaje de internalidad en comparación con los no pobres que experimentaron una movilidad negativa.

Con relación a la variable *escolaridad*, llama la atención, en primer lugar, que sólo entró a formar parte de la combinación de variables que permitió predecir la pertenencia a los grupos de no pobres y no tuvo ninguna relevancia en los otros análisis discriminantes y, en segundo lugar, que sea menor la media de escolaridad de los no pobres que experimentaron una movilidad positiva; aunque se debe señalar que dicha media fue alta (14.2 años de escolaridad) y no muy diferente de la del grupo de no pobres que experimentó una movilidad negativa. Ese hallazgo sorprende debido a que gran parte de la literatura relaciona mayores niveles de educación con una movilidad social ascendente.⁶⁶ Sin embargo, se podría inferir que poseer un nivel educativo menor en combinación con altos niveles de internalidad y el predominio en la utilización de estrategias directas de afrontamiento puede ser una motivación importante para que un individuo logre escalar posiciones sociales.

Antes de concluir se deben señalar algunas limitaciones del presente estudio. Hay numerosas variables psicológicas y sociales que no fueron consideradas pero sin duda pueden aportar importantes argumentos para explicar la relación entre pobreza y movilidad social. Por otra parte, la muestra, aunque grande, pertenece a la población urbana de la Ciudad de México; no se consideró la población rural ni de otros estados del país. Estas limitaciones habrán de tenerse en cuenta en la interpretación de los resultados y considerar esos grupos de población en futuras investigaciones.

Como se observa, la presente investigación permitió discriminar qué variables pueden predecir la movilidad social entre los grupos estudiados. Así, se sugiere considerar dichos conceptos psicosociales en la generación de estrategias que permitan a los individuos superar su condición marginal y ascender en la escala social. Si más individuos experimentan una movilidad social ascendente, la distribución del ingreso en el país puede ser más equitativa y experimentar mayores tasas de crecimiento económico, al punto de mejorar la calidad de vida de los mexicanos.

CONCLUSIONES

En el presente estudio se pudo demostrar que la relación entre el nivel socioeconómico y la movilidad social está mediada por algunas variables psicosociales, como las redes de apoyo social, depresión, autoestima, motivación por el logro, bienestar subjetivo, estrategias de afrontamiento del estrés y escolaridad. Además, se demostró que estas variables son capaces de predecir la movilidad social de los individuos.

Las variables que mostraron diferencias significativas de acuerdo con el nivel socioeconómico de los sujetos, con independencia de la movilidad social que experimentaron, fueron el respaldo social de la familia, el apoyo social de los vecinos, el bienestar con el trabajo, con los hijos, con el dinero, con el desarrollo personal, con la sociabilidad y los amigos, con las actividades recreativas, con el entorno social, la competencia, y la escolaridad, lo que sugiere un importante peso de la posición social sobre los puntajes que se obtuvieron.


Por su parte, las variables en las que se hallaron diferencias significativas, de acuerdo con la movilidad social, con independencia del nivel socioeconómico, fueron el apoyo social de la familia, la depresión, la internalidad y el bienestar con el entorno social.

Las variables que mostraron diferencias significativas por la interacción del nivel socioeconómico y la movilidad social fueron el apoyo social de la iglesia o religión, el respaldo social de los vecinos, el bienestar con la pareja y con la familia en general y el bienestar subjetivo general.

Se puede concluir que no estar deprimido, tener un locus de control interno, estar satisfecho con la propia situación económica y ser crítico con el entorno social del país, predice la pertenencia al grupo que observó una movilidad social positiva.

Asimismo, los resultados sugieren que no estar deprimido, estar satisfecho con la propia situación económica y afrontar el estrés de manera directa predicen la movilidad social positiva entre los no pobres (con relación a los pobres extremos que experimentan una movilidad social negativa).

A su vez, el apoyo de la iglesia o religión, una alta autoestima y ser competitivo predicen la movilidad positiva entre los pobres extremos; mientras que no recurrir (o percibir) el apoyo social de los vecinos, no estar deprimido, tener un locus de control interno, afrontar el estrés de manera directa y tener cierto nivel de escolaridad predicen la movilidad ascendente entre los no pobres.

Por último, las variables psicológicas y sociales son aspectos relevantes para el estudio de la movilidad social, lo cual hace necesario profundizar la investigación en esta línea para propiciar un mejoramiento de las condiciones de vida de los pobres y, con ello, mayores tasas de crecimiento económico en México. 

66. Alan Kerckhoff, "On the Social Psychology of Social Mobility Processes", *Social Forces*, vol. 68, núm. 1, septiembre de 1989; Lynn Magdol, "Residential Mobility, Social Ties, and Psychological Well-being", *Dissertation Abstracts International. Section A: Humanities and Social Sciences*, vol. 56, y Harriet B. Nielsen y Monica Rudberg, "Gender, Love and Education in Three Generations: The Way Out and Up", *European Journal of Women's Studies*, vol. 7, núm. 4, 2000, pp. 423-453.

*Acércate a compradores
de todo el mundo a través de
buy
inMexico.com.mx*



El portal www.buyinmexico.com.mx es promovido ampliamente a través de la red de Consejerías Comerciales de Bancomext en el extranjero, con la finalidad de que los principales importadores de cada mercado conozcan tu producto.

Si quieres ser parte del portal www.buyinmexico.com.mx y promover tus productos en el mundo, llama a
EXPORTATEL: 01 800 EXPORTA (01800 397 6782)

**Bancomext evoluciona, se perfecciona
y trabaja por y para México.**



BANCOMEXT
TE AYUDA



Desigualdad en salud en México: los factores determinantes

NELLY AGUILERA*

GRECIA M. MARRUFO

ALEJANDRO
MONTESINOS*

El acceso a un buen cuidado de la salud durante la infancia es uno de los factores más importantes para el bienestar de un individuo: una deficiencia en este campo limita el desarrollo físico y cognitivo, lo que más adelante determina diferencias de escolaridad y bienestar económico.¹ Por ello, las políticas destinadas a aumentar el acceso y el uso de los servicios de salud entre los niños son esenciales en las estrategias para aliviar la pobreza en México.

La salud infantil en México ha mejorado significativamente en el último siglo. Por ejemplo, la tasa de mortalidad infantil bajó de 178 por 1 000 nacidos vivos en 1930 a cerca de 20 en 2003.² Sin embargo, persiste una desigualdad significativa entre los estados y en particular entre las localidades del país. Un estudio establece que de 1990 a 1996 la tasa fue de 22 por 1 000 nacidos vivos en los municipios de baja marginalidad y de 39 en los de alta, y la probabilidad de morir antes de cumplir un año era casi el doble en los primeros que en los segundos.³

1. Paul Glewwe y Hanan Jacoby, "An Economic Analysis of Delayed Primary School Enrollment and Childhood Malnutrition in a Low Income Country", *Review of Economics and Statistics*, vol. 77, núm. 1, 1995, pp. 156-169, y James J. Heckman y Pedro Carneiro, *Human Capital Policy*, NBER Working Paper, núm. 9495, febrero de 2003.
2. José Gómez de León y Virgilio Partida, *Sesenta y cinco años de mortalidad en México, una reconstrucción demográfica, 1930-1995*, Consejo Nacional de Población, México, 1998, 1040 pp.; Secretaría de Salud, *Salud: México 2003. Información para la rendición de cuentas*, Secretaría de Salud, México, 2004, 247 páginas.
3. Rafael Lozano, Beatriz Zurita, Francisco Franco, Teresita Ramírez T., P. Hernández y José Luis Torres, "Mexico: Marginality, Need and Resource Allocation at the County Level", en Timothy Evans (ed.), *Challenging Inequities in Health: From Ethics to Action*, Oxford University Press, 2001, pp. 277-295.

* Coordinadora de investigación del Centro Interamericano de Estudios de Seguridad Social (CIESS) <naguilera@ciess.org.mx>; asociada de Sphere Institute <gmarrufo@sphereinstitute.org>, y asistente de investigación del CIESS <amontesinos@ciess.org.mx>, respectivamente.

La reducción de la desigualdad en salud requiere acciones de desarrollo social y nuevas formas de organización y administración de los recursos asignados al sector, realidad que señala la importancia de impulsar el estudio de la desigualdad en el campo de la salud.⁴

Este artículo amplía la evidencia presentada en textos previos. Primero se actualizan los estudios con nuevos datos y se aplican metodologías que no se han utilizado para la descomposición de las causas de la desigualdad en México. Después se muestran resultados estadísticos que sugieren hipótesis de trabajo sobre varios factores socioeconómicos e institucionales que inciden en los cambios en la desigualdad en salud en los últimos años.

Se presenta una comparación de la desigualdad en la salud de los niños menores de cinco por municipio usando el índice de concentración y las curvas asociadas en 1990, 1995, 2000 y 2002.⁵ De este análisis se observa que la notable reducción en la desigualdad es paralela a la disminución de la mortalidad nacional. También se exponen los resultados de estos indicadores sobre grupos específicos de la población para identificar los principales cambios. Además, el índice de desigualdad en salud se descompone con el método propuesto por los autores citados, el cual permite cuantificar con exactitud la contribución de cada factor en dicha desigualdad.⁶ Los resultados señalan que a mayor número de unidades médicas de primer nivel, menor tasa de mortalidad de niños, y a mayor cantidad de quirófanos y médicos per cápita y niveles más altos de educación de las madres, menor tasa de mortalidad de los niños. Además, el hacinamiento y el porcentaje de población que no cubre el sistema de salud tienen una relación positiva con la tasa mencionada.

En seguida se describe la metodología para el cálculo del indicador de desigualdad, la descomposición de las causas que pueden explicar las desigualdades y la construcción de las variables. Más adelante se muestran los resultados del índice de desigualdad en el tiempo y por grupos de población. Esto permite sugerir algunas hipótesis, al menos estadísticamente, de los factores que explican los cambios observados. Asimismo se exponen los resultados de la descomposición

de las causas sociodemográficas y de infraestructura de salud a que se atribuye la desigualdad.

METODOLOGÍA: DEFINICIÓN DE UN INDICADOR DE LA DESIGUALDAD EN SALUD

La desigualdad en salud se mide con los índices de concentración (IC),⁷ las curvas asociadas son las medidas estándar de desigualdad en salud y cuidado de la salud.⁸ La curva de concentración grafica la proporción acumulada de la población ordenada por el nivel socioeconómico, o por el ingreso, empezando con la comunidad más pobre y terminando con la más rica, así como la proporción acumulada de la variable de interés.

Si la variable de interés mide algo *negativo* como enfermedad o mortalidad, y la curva $L(s)$ está por arriba de la diagonal, las desigualdades en la variable de interés favorecen a las comunidades más avanzadas. Si por el contrario, la curva $L(s)$ está por debajo de la diagonal, las desigualdades en la variable de interés favorecen a los menos avanzados (o más pobres). Si la variable de interés mide algo *positivo* como acceso a los servicios de salud, las relaciones son las opuestas. El IC se define como dos veces el área entre la curva $L(s)$ y la diagonal:

$$IC = 1 - 2 \int_0^1 L(s) ds \quad [1]$$

Este índice toma valores de -1 a 1. Cero indica que no existe desigualdad o hay perfecta igualdad, mientras que los valores cercanos a uno o a -1 indican un alto grado de desigualdad. El signo del IC muestra hacia dónde recae la mayor concentración de la variable que se mide. Que la variable de interés sea algo negativo y el signo del IC también negativo, indica una desigualdad a favor de los más avanzados. Si la variable de interés es algo positivo y el signo del IC es negativo, indica una desigualdad a favor de los menos avanzados (o más pobres).

El índice se calcula como lo propone el Banco Mundial:⁹

$$IC = 2cov(y_i, R_i) / \mu \quad [2]$$

4. Beatriz Zurita, Rafael Lozano, Teresita Ramirez y José Luis Torres, "Desigualdad e inequidad en salud", en *Caleidoscopio de la Salud*, Fundación Mexicana para la Salud (Funsalud), 2003, pp. 29-39; Mariana Barraza-Llorens, Stephano Bertozzi S., Eduardo González Pier y Juan Pablo Gutierrez, "Addressing Inequality in Health and Health Care in Mexico", *Health Affairs*, vol. 21, núm. 3, 2002, pp. 47-56.

5. Adam Wagstaff, Hedi van Doorslaer y P. Paci, "On the Measurement of Inequalities in Health", *Social Sciences and Medicine*, vol. 33, núm. 5, 1991, pp. 545-557.

6. Adam Wagstaff, Hedi van Doorslaer y Naoko Watanabe, *On Decomposing the Causes of Health Sector Inequalities with Application to Malnutrition Inequalities in Vietnam*, mimeo., diciembre de 2000.

7. Existen otros, como el índice relativo de desigualdad (IRD). Para entender la relación entre el IC y el IRD así como una explicación de por qué son superiores a otros utilizados en la investigación empírica, véase Nanak Kakwani, Adam Wagstaff y Hedi van Doorslaer, "Socioeconomic Inequalities in Health: Measurement, Computation and Statistical Inference", *Journal of Econometrics*, vol. 77, núm. 1, 1997.

8. Xander Colman y Hedi van Doorslaer, "On the Interpretation of a Concentration Index of Inequality", *Equity II Project*, Documento de Trabajo, núm. 4, agosto de 2003.

9. Grupo del Banco Mundial, "Quantitative Techniques for Health Equity Analysis Technical Note núm. 7", *Poverty and Health Library*, Banco Mundial, 2005.

donde y es la variable de salud de interés, μ su media, R_i es la i -ésima posición fraccional del individuo en la distribución socioeconómica (en este caso el municipio) y cov es la covarianza entre ambas variables. El cálculo de los errores estándares se describe en el texto de Nanak Kakwani y colaboradores.¹⁰

METODOLOGÍA: DESCOMPOSICIÓN DEL ÍNDICE DE DESIGUALDAD EN SALUD

Una vez calculados los indicadores de la desigualdad, es de gran interés, en términos de política pública, que se puedan determinar y descomponer las causas de la desigualdad. En la literatura se ha propuesto una metodología para ello con base en los IC y análisis de regresión. Se supone que se tiene un modelo de regresión lineal que liga la variable de interés y , en este caso un indicador de salud, con un conjunto de K determinantes:

$$y_i = \alpha + \sum_k \beta_k x_{ki} + \varepsilon_i \quad [3]$$

Una consecuencia de la especificación 3 es que todos los individuos de la muestra, al margen de su nivel socioeconómico o ingreso, enfrentan el mismo coeficiente. Por tanto, la variación en y se deriva de variaciones sistemáticas en los niveles de ingreso en los determinantes de y , representado en la ecuación 3 por las variables x s. Bajo esta especificación los autores comprueban que el IC es:

$$IC = \sum_k (\beta_k \bar{x}_k / \mu) IC_k + GC_\varepsilon / \mu \quad [4]$$

donde μ es la media de y , \bar{x}_k es la media de la variable x_k , IC_k es el índice de concentración de x_k , que se calcula de forma análoga a IC, y GC_ε es el índice generalizado de concentración para ε .¹¹ De esta forma, el porcentaje de IC atribuible al

factor k es igual a $\frac{\beta_k \bar{x}_k / \mu}{IC} IC_k$. Los coeficientes, las medias de la población y los residuales no se conocen, pero se estimarán.

METODOLOGÍA: SELECCIÓN DE LAS VARIABLES

Unidad de análisis

La unidad de análisis es el municipio, con lo cual se evitan los problemas de agregación al usar datos estatales, ya que éstos ocultan diferencias importantes dentro de cada estado. Sin embargo, el análisis municipal limita el uso de variables para la descomposición de las causas de la desigualdad, ya que en las bases de datos y encuestas del sector salud la unidad de análisis es el estado, como en el caso de las variables de utilización de los servicios de salud. Dada esta limitante, cabe esperar que la proporción de la desigualdad en salud que explican las variables incluidas sea menor que cuando se utilizan datos estatales y aún menor que cuando se utilizan datos cuya unidad de análisis es el individuo.

Indicador de salud

Como indicador de salud se utiliza la tasa de mortalidad de niños menores a cinco años (TMM5), también llamada mortalidad de niños. Éste es un indicador que se utiliza con frecuencia para la comparación del estado de salud en estados, regiones o países.¹² Las bases de datos para el cálculo de la tasa de mortalidad municipal son: a) para el cálculo de los denominadores, los censos de 1990 y 2000, el conteo anual de 1995 y las proyecciones del Consejo Nacional de Población (Conapo) y b) para el cálculo de los numeradores, las estadísticas de defunciones manejadas de manera conjunta por la Secretaría de Salud y el INEGI. La base de datos incluye la edad de la defunción, el lugar de residencia, el lugar de ocurrencia de la muerte y la causa de muerte, entre otras variables. Respecto a este último punto, la base registra las causas de muerte siguiendo la Clasificación Internacional de Enfermedades. En el presente estudio se tomó la defunción por lugar de residencia.

Es importante mencionar que se calculó la TMM5 sin incluir las defunciones por causas que no entrañan una intervención médica, debido a que si bien pueden estar relacionadas con las características socioeconómicas, están menos relacionadas con la infraestructura en salud en el municipio. Las causas de muerte excluidas fueron agresiones no intencionales, las malformaciones congénitas, los neoplasmas malignos y los homicidios;¹³ este proceso eliminó cerca de 26 % de las observaciones.

10. Nanak Kakwani, Adam Wagstaff y Hedi Van Doorslaer, *op. cit.*

11. Adam Wagstaff y Hedi van Doorslaer, "Measuring Inequalities in Health in the Presence of Multiple-Category Morbidity Indicators", *Health Economics*, vol. 3, núm. 4, 1994, pp. 281-291.

12. Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), *Estado Mundial de la Infancia 1998*, UNICEF, Nueva York, 1998, 133 páginas.

13. Robert Kaestner, Theodore Joyce y Andrew Racine, *Does Publicly Provided Health Insurance Improve the Health of Low-income Children in the United States?*, NBER Working Paper, núm. 6887, enero de 1999.

Una limitación de las bases de datos es el subregistro de las estadísticas vitales de defunciones, en especial de niños menores de un año y sobre todo de las que ocurren en el primer mes de vida. Este problema se reconoce desde hace tiempo.¹⁴ Algunos estudios han concluido que el subregistro es más grave en las zonas rurales pobres que en los centros urbanos y en cuanto a las defunciones ocurridas fuera de las unidades de salud. En este estudio no se pretende corregir el subregistro para el cálculo del IC, sino sólo establecer que éste puede estar subestimado, lo que implica que la desigualdad es aún mayor que la que indican los datos. Los resultados de las regresiones no consideran aquellas observaciones en las cuales no se registró una sola muerte en 2002, lo cual eliminó 19% de los municipios. Sin embargo, cabe mencionar que las regresiones con todos los municipios no varían de manera significativa.

Determinantes de la tasa de mortalidad de menores de cinco años

La descomposición de la tasa de mortalidad de los niños de menos de cinco años (TMM5) según sus causas incluye variables sociodemográficas, de infraestructura médica pública y de cobertura de seguridad social. Las primeras comprenden el índice de marginación publicado por el Conapo. Estos indicadores, contruidos a partir del Censo de Población 2000, capturan deficiencias en bienes y servicios necesarios para el desarrollo de las capacidades básicas. Los índices de marginación tienen algunas limitaciones: en un solo municipio puede haber diferencias considerables en el grado de desarrollo. Con todo hay dos buenas razones para usarlos: “primero, incluso con sus limitantes, es el mejor indicador disponible de la pobreza en México y, segundo, es el indicador utilizado por los tomadores de decisiones de políticas nacionales”.¹⁵

Los indicadores considerados en porcentaje son la población analfabeta de 15 años o más, los ocupantes de viviendas sin drenaje ni servicio sanitario exclusivo, sin energía eléctrica, sin agua entubada, con algún nivel de hacinamiento, con piso de tierra; los habitantes de localidades con menos de 5 000 habitantes y la población ocupada con ingresos de hasta dos salarios mínimos.

Asimismo, con datos del Censo de 2000 sobre población femenina mayor de 12 años se generaron las variables de edad promedio de mujeres con hijos de cero a cuatro años por municipio y de su escolaridad promedio.

14. La Secretaría de Salud ha realizado diversos estudios que tratan de estimar el subregistro; véase por ejemplo *Salud: México 2002. Información para la rendición de cuentas*, Secretaría de Salud, México, 2003.

15. Rafael Lozano et al., “México: Marginality, Need...”, *op. cit.*

Los datos sobre infraestructura médica pública provienen de las estadísticas de la Secretaría de Salud y corresponden a 2002. Incluyen número de unidades médicas de primer, segundo y tercer nivel, y el número de camas, médicos, consultorios, quirófanos y enfermeras per cápita.

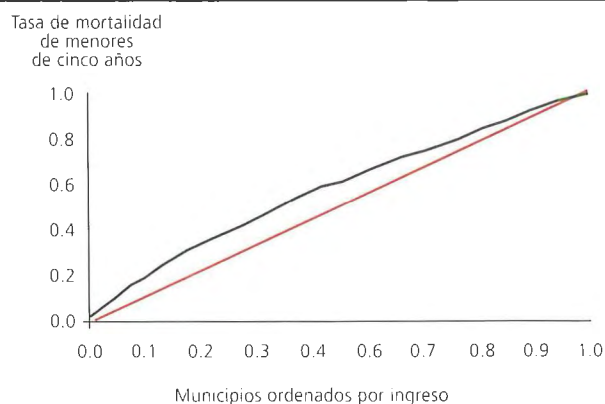
Se usó la variable de cobertura: el porcentaje de la población total no cubierta. Se extrapolaron los datos estatales a los municipios con base en la información del Censo de 2000. Por último, la variable de riqueza para la construcción de la curva fue el salario promedio de los habitantes del municipio con base en los Censos.

TENDENCIA DE LA DESIGUALDAD EN SALUD

La gráfica muestra la curva de desigualdad en salud con respecto a la riqueza del municipio para 2002. Los resultados permiten concluir que, como era de esperarse según se documentan en otros trabajos, la desigualdad en salud desfavorece a los municipios más pobres.

El cuadro 1 muestra los cálculos de la TMM5 y el IC para 1990, 1995, 2000 y 2002. Los datos de este último año confirman lo dicho, por lo cual se puede concluir que en los últimos años la TMM5 ha disminuido de manera importante a la par de una reducción drástica en las desigualdades entre los municipios. La TMM5 pasó de 9.6 por 1 000 en 1990 a 3.7 por 1 000 en 2002, mientras el IC pasó de -0.175 en 1990 a -0.109 en 2002, después de un ligero incremento en 1995.

MÉXICO: CURVA DE DESIGUALDAD EN SALUD RESPECTO A LA RIQUEZA, 2002 (PORCENTAJES ACUMULADOS)



MÉXICO: ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN EN ESCALA MUNICIPAL, 1990-2002

	Media de la tasa de mortalidad de menores de cinco años por 1 000	Índice de concentración
1990	9.58	-0.175
1995	6.50	-0.202
2000	4.05	-0.164
2002	3.72	-0.109

Fuente: cálculos propios con datos de los censos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el Consejo Nacional de Población (Conapo), la Secretaría de Salud y bases de datos de defunciones.

Una pregunta que surge después de estudiar estas cifras es: ¿qué factores explican estas disminuciones, al menos estadísticamente? Algunas hipótesis de lo que puede estar ocurriendo se muestran en el cuadro 2 en el que se presenta la evolución de los IC desglosados por grupos de interés: a) 0-1 año frente a 1-4 años, y b) localidades rurales frente a centros de población, frente a grandes ciudades. Se muestra también la evolución de los índices de concentración de las variables. La clasificación por tamaño de la población se realizó de acuerdo con la clasificación del Conapo en la cual las localidades rurales tienen menos de 2 500 habitantes, los centros de población de 2 500 a menos de 15 000 y las grandes ciudades, más de 15 000 habitantes. La población de estudio se dividió en dos categorías, los niños de hasta un año o menos y los menores de cinco. Se observa que la tasa de mortalidad ha decrecido a lo largo de los años entre los

dos grupos. Cabe destacar que la reducción en la desigualdad ha sido mayor en la mortalidad infantil de los niños de un año o menos que en la del grupo de uno a cuatro años; de hecho ésta permanece constante en el periodo analizado. Por último, la tasa de mortalidad de niños ha disminuido en los diferentes tipos de poblaciones pero sobre todo en los centros de población. Asimismo, la desigualdad ha disminuido en los tres tipos de población pero de forma mayor en los centros de población.

RESULTADOS: FACTORES SOCIOECONÓMICOS Y DE SERVICIOS SANITARIOS EN LAS DESIGUALDADES DE SALUD

En diversos estudios se relacionan las variables socioeconómicas y de servicios de salud con los resultados de salud; como por ejemplo el modelo conceptual para el análisis de la desigualdad.¹⁶ Olga López Ríos cuantifica esta relación con datos estatales de México para 1990.¹⁷ La autora concluye que un mayor desarrollo social (urbanización, habitaciones por vivienda, ocupantes por habitación, material de construcción, porcentaje de viviendas con drenaje y población de 15 años y más que sabe leer y escribir) corresponde a un menor nivel de mortalidad, y que más servicios de salud (número de camas, médicos, enfermeras y consultorios per cápita) también incide en una menor mortalidad debido al incremento en la utilización de los servicios de salud. Se concluye también que el efecto de los servicios de salud es más importante en los adultos mayores que en los adultos jóvenes.

16. Beatriz Zurita, Rafael Lozano, Teresita Ramírez y José Luis Torres, *op.cit.*
 17. Olga López Ríos "Efecto de los servicios de salud y de factores socioeconómicos en las diferencias espaciales de la mortalidad mexicana", *Salud Pública*, vol. 39, núm. 1, 1997, pp. 16-24.

MÉXICO: ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN EN ESCALA MUNICIPAL, POR EDADES Y TAMAÑOS DE LA POBLACIÓN, 1990-2002

	1990		1995		2000		2002	
	Media TMM5	IC	Media TMM5	IC	Media TMM5	IC	Media TMM5	IC
<i>Edad</i>								
0 a 1 año	35.101	-0.125	26.8108	-0.1744	19.196	-0.164	14.883	-0.068
1 a 4 años	4.749	-0.344	2.8387	-0.3805	1.435	-0.352	0.891	-0.334
<i>Tamaño de población</i>								
Rural	16.268	-0.164	14.361	-0.155	10.356	-0.154	7.372	-0.123
Centros de población	9.668	-0.147	6.779	-0.155	4.371	-0.134	3.567	-0.069
Urbano	7.468	-0.071	4.691	-0.073	3.022	-0.051	3.007	-0.052

Fuente: cálculos propios con datos de los censos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el Consejo Nacional de Población (Conapo), la Secretaría de Salud y bases de datos de defunciones.

En escala municipal se observa que la TMM5 varía de manera importante con el nivel de ingreso y el tamaño del municipio. Por ejemplo, la TMM5 promedio en los municipios de ingreso muy bajo es al menos dos veces mayor que la tasa promedio en los municipios de ingreso alto. La evidencia también muestra importantes diferencias en la TMM5 cuando se comparan municipios por tamaño. Por ejemplo, la tasa de mortalidad en municipios de menos de 4 300 habitantes es 2.5 veces la tasa promedio en las grandes ciudades, mientras que los municipios de 4 300 a 12 000 habitantes presentan una tasa de mortalidad 50% mayor al promedio de las grandes ciudades. Las diferencias en las tasas promedio esconden importantes patrones de desigualdad que aparecen al comparar la distribución de las tasas de mortalidad por tipo de localidad. Al menos 50% de los municipios en las comunidades rurales (menos de 2 500 habitantes) muestran una TMM5 mayor a dos veces el promedio nacional, y 24% de estos municipios presentan una tasa tres veces mayor al promedio nacional. Es decir, el riesgo de morir de un niño nacido en uno de estos municipios rurales es al menos tres veces mayor al riesgo promedio nacional. Más aún, este riesgo se multiplica por cinco en 10% de los municipios rurales. Para contrastar, sólo 2% de los municipios correspondientes a grandes ciudades presenta una tasa relativa de mortalidad mayor a tres.

Con el objeto de cuantificar la contribución de cada uno de los factores que generan desigualdad en el sector salud en escala municipal en México, se calculó el modelo (1)-(2)-(3) para una base de datos de corte transversal en los municipios en 2002. El cuadro 3 muestra las medias, las desviaciones estándar y los índices de concentración para el vector de variables explicativas.

Como se puede observar, hay una desigualdad en todas las variables socioeconómicas a favor de los municipios más ricos. El índice varía de -0.35 para el porcentaje de ocupantes en viviendas con piso de tierra a -0.09 para el porcentaje de viviendas con algún grado de hacinamiento. De la misma forma, y como era de esperarse, hay una desigualdad en el porcentaje de aseguramiento de la población hacia las comunidades más ricas, así como una desigualdad en la infraestructura en salud hacia los municipios más ricos, con excepción del número de consultorios del sector público per cápita, variable en la que no parece haber desigualdad. Por razones organizacionales, hay mayor desigualdad en la infraestructura a mayor grado de atención debido a que los hospitales generales y los de tercer nivel se ubican en poblaciones más grandes, más urbanas y por lo tanto con mayor nivel de ingreso.

El cuadro 4 muestra los resultados del modelo [2]. En el cálculo se utiliza el estimador de Hubert-White de la

C U A D R O 3

MÉXICO: ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS E ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LAS VARIABLES

Variable	Descripción	Media	Desviación estándar	Índice de concentración
umed1	Número de unidades médicas de primer nivel	6.73	8.2555	0.203
umed2	Número de unidades médicas de segundo nivel	0.42	0.9579	0.558
umed3	Número de unidades médicas de tercer nivel	0.06	0.5193	0.913
analfabeta	Porcentaje de población analfabeta de 15 años o más	18.42	12.0167	-0.271
sndrenaje	Porcentaje de ocupantes en viviendas sin drenaje ni servicio sanitario exclusivo	19.47	16.5716	-0.205
snelec	Porcentaje de ocupantes en viviendas sin energía eléctrica	10.02	12.5372	-0.319
snaguae	Porcentaje de ocupantes en viviendas sin agua entubada	18.88	20.5055	-0.243
nhacina	Porcentaje de viviendas con algún nivel de hacinamiento	56.17	13.9225	-0.091
ptierra	Porcentaje de ocupantes en viviendas con piso de tierra	31.49	25.3079	-0.349
pobrura	Porcentaje de población en localidades con menos de 5 000 habitantes	74.10	34.2444	-0.174
salmin2	Porcentaje de población ocupada con ingreso de hasta dos salarios mínimos	73.02	16.6263	-0.123
ppncover	Porcentaje de la población no cubierta por la seguridad social	87.23	97.2115	-0.124
camaspc	Número de camas censables per cápita del sector público	0.00021	0.0007	0.457
consultpc	Número de consultorios per cápita del sector público	0.00057	0.0005	-0.038
quirofanospc	Número de quirófanos per cápita del sector público	0.00001	0.0000	0.389
medicospc	Número de médicos per cápita del sector público	0.00086	0.0009	0.100
enfermeraspc	Número de enfermeras per cápita del sector público	0.00107	0.0014	0.082
edumadre	Años de escolaridad promedio de la madre	6.25	1.6294	0.111
edadmadre	Edad promedio de la madre	25.89	0.9806	-0.002

MÉXICO: RESULTADOS DEL MODELO DE COMPONENTES DE LA DESIGUALDAD EN SALUD

TMM5'	β_i	Desviación estándar robusta	t	P> t
umed1	-0.08081	0.0137	-5.91	0.000
umed2	0.63950	0.1098	5.82	0.000
umed3	0.31879	0.1180	2.70	0.007
analfabeta	-0.00014	0.0311	0.00	0.996
sndrenaje	-0.00070	0.0091	-0.08	0.939
snelec	-0.00049	0.0150	-0.03	0.974
snaguae	-0.02021	0.0073	-2.76	0.006
nhacina	0.06244	0.0185	3.38	0.001
ptierra	0.00626	0.0125	0.50	0.618
pobrura	-0.00040	0.0035	-0.11	0.910
salmin2	-0.00918	0.0135	-0.68	0.495
ppncover	0.00834	0.0035	2.39	0.017
camaspc	322.34730	414.2418	0.78	0.437
consultpc	2 935.41400	653.9093	4.49	0.000
quirofanospc	-14 754.68000	4 334.7200	-3.40	0.001
medicospc	-653.88640	352.5544	-1.85	0.064
enfermeraspc	-99.02284	289.3783	-0.34	0.732
edumadre	-0.34092	0.2313	-1.47	0.141
edadmadre	0.20272	0.1802	1.13	0.261
constante	-3.34853	5.6243	-0.60	0.552
Efectos fijos por estado	Sí			
Observaciones	1984			
F (19, 2419)=	20.83			
Prob > F	0.000			
R-cuadrada	0.3303			

1. La descripción de las variables se presenta en el cuadro 3.

varianza en vez del estimador tradicional.¹⁸ De los resultados se observa que las unidades médicas de primer nivel (clínicas, centros de salud, unidades de medicina familiar) contribuyen a que la TMM5 sea menor, con lo que se prueba que a mayor infraestructura se mejoran las condiciones de salud de los niños. Contrario a lo esperado, las unidades médicas de segundo y tercer nivel tienen signo positivo. Una probable explicación es que este tipo de unidades se ubica en centros que siempre han tenido una mayor mortalidad, es decir, la variable es endógena. Las variables de infraestructura medidas en términos per cápita revelan que a mayor cantidad de médicos y quirófanos disponibles para atender a la población se reduce la tasa de mortalidad en niños. Vale la pena mencionar que los consultorios per cápita muestran el signo contrario y son significativos.

Sorprende que las variables de marginación no contribuyan de forma importante a explicar la mortalidad, ya que la mayoría no es significativa. Una excepción es el porcentaje de viviendas con algún grado de hacinamiento, que contribuye a que haya mayor TMM5 en municipios con estas características. Contrario a lo esperado, la variable de porcentaje de ocupantes en viviendas sin agua entubada presenta un coeficiente negativo y significativo.

En cuanto a las características de las madres, los resultados revelan que con mayores grados educativos de la población femenina con hijos de cero a cuatro años la tasa de mortalidad se reduce de manera considerable (aunque esto sólo es significativo a 14%). La edad de la madre parece no ser importante.

Con los resultados de los cálculos se determinó la contribución al índice de concentración atribuible a cada factor. Los resultados se muestran en el cuadro 5.

Las variables que explican la desigualdad en salud son el porcentaje de viviendas con algún grado de hacinamiento, la educación de la madre y el número de unidades médicas de primer nivel. También, aunque en menor medida, la desigualdad en el aseguramiento y los servicios médicos per cápita. Los efectos fijos por estado sólo explican 3.6% y los residuales 6.3%. En general, el modelo explica 98.9% de la desigualdad en salud.

El hecho de que algunas variables de condiciones socioeconómicas (como el porcentaje de ocupantes en viviendas sin drenaje ni servicio sanitario exclusivo o en viviendas sin energía eléctrica) no sean significativas, puede indicar que probablemente ya se agotaron los resultados de salud por mejores condiciones de infraestructura. Ésta es una hipótesis derivada de que las defunciones de niños se explican cada vez más por enfermedades no transmisibles asociadas a la calidad de la atención hospitalaria y en menor medida a las condiciones de salubridad.¹⁹ Algunos autores han mos-

18. En este caso, la variable dependiente toma valores de cero a uno y, por construcción, los errores de mínimos cuadrados ordinarios son heteroscedásticos.

19. Secretaría de Salud, *Salud: México 2002...*, op. cit.

MÉXICO: PORCENTAJE DEL ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN (IC) ATRIBUIBLE A LAS VARIABLES

Variable ^a	β_i	Contribución al IC (%)
umed1	-0.08081	15.2
umed2	0.63950	-20.8
umed3	0.31879	-2.2
analfabeta	-0.00014	-0.1
sndrenaje	-0.00070	-0.4
snelec	-0.00049	-0.2
snaguae	-0.02021	-12.7
nhacina	0.06244	44.0
ptierra	0.00626	9.4
pobrura	-0.00040	-0.7
salmin2	-0.00918	-11.3
ppncover	0.00834	12.4
camaspc	322.34730	-4.3
consultpc	2 935.41400	8.9
quirofanospc	-14 754.68000	8.9
medicospc	-653.88640	7.7
enfermeraspc	-99.02284	1.2
edumadre	-0.34092	32.4
edadmadre	0.20272	1.7
Efectos fijos por estado		3.6
Resid		6.3
Total		98.9

a. La descripción se presenta en el cuadro 3.

trado que la calidad técnica hospitalaria es un importante determinante de la mortalidad perinatal.²⁰ Se requieren mayores estudios en el tema.

CONCLUSIONES


En México persiste una gran desigualdad en salud. Lo positivo es que la desigualdad medida por la mortalidad de niños ha disminuido a la par que la tasa de mortalidad en los últimos 12 años. Esta disminución, sin embargo, es mayor en los niños menores de un año y en los centros de población, de tal forma que la mortalidad de niños entre poblaciones pequeñas, rurales y pobres puede llegar a ser cinco veces mayor que la de poblaciones grandes.


Una reducción de la mortalidad de niños y de la desigualdad requiere de una serie de políticas en diversos frentes. Por un lado, es muy importante que se siga invirtiendo en servicios médicos en los municipios más desfavorecidos, y crear más centros médicos de primer nivel. Por otro lado, se debe

20. Nelly Aguilera y Grecia Marrufo, "The Role of Hospital Quality in Explaining Infant Mortality Rates", Universidad Iberoamericana, mimeo., 2005.



fomentar la educación de las madres, quizá con programas dirigidos a ellas. Por último, el hecho de que a mayor nivel de aseguramiento menor mortalidad de niños hace pensar que con el seguro popular podrá disminuir ésta, si los participantes de este programa empiezan a tener resultados como los afiliados a la seguridad social. En este sentido, seguir impulsando el seguro popular puede ayudar a mejorar los resultados de salud, además de lograr mayor equidad financiera. Por otro lado, es importante que se mejore la calidad de los hospitales.

Por último, este estudio hace patente la necesidad de seguir investigando el tema, sobre todo para determinar cuáles son los factores que han ayudado a disminuir la desigualdad en la mortalidad de los niños menores de un año y en los centros de población. 



La informalidad en México: decisiones y premios salariales en la curva de ingreso

EDUARDO
RODRÍGUEZ-OREGGIA

MARTÍN LIMA

ALBERTO VILLALPANDO*

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Empleo, en los últimos años alrededor de 60% de la población laboral de México se mantiene sin seguridad social. De una fuerza de trabajo que ronda los 40 millones de personas, sólo unos 18 millones cuentan con un modelo de seguridad social en razón de su trabajo.

Se calcula que de cada 10 trabajos siete se crean en el sector informal, sobre todo en las microempresas, que son ahora los grandes empleadores del país. Por otra parte, las presiones demográficas en el mercado laboral determinan que la oferta de trabajo se incremente a una tasa mayor que la de la demanda. Según el INEGI, en los próximos años se incorporarán al mercado cerca de 10 millones de trabajadores, además los cerca de ocho millones inactivos en espera de entrar, de modo que el panorama de creación de empleos formales plantea un gran reto. Por ello es importante ubicar a los trabajadores informales, conocer sus características y desventajas respecto al sector formal y los posibles retornos a la formalidad de acuerdo con los niveles de ingreso. Así, se muestran los grupos con mayores desventajas dentro del mercado laboral, para focalizar políticas públicas hacia los trabajadores que no cuentan con protección social.

* Eduardo Rodríguez-Oreggia es coordinador de investigación del Programa de Investigación sobre Financiamiento e Instituciones para el Desarrollo y el Empleo (Profide), del Instituto de Investigaciones sobre Desarrollo Sustentable y Equidad Social de la Universidad Iberoamericana, México; Martín Lima y Alberto Villalpando son asistentes de investigación en el mismo instituto.

Si bien muchas personas se mueven hacia el sector informal por falta de oportunidades en el formal, hay razones estructurales para explicar el tamaño del sector relacionadas sobre todo con los costos que suponen los impuestos y las regulaciones excesivas o inadecuadas, así como los débiles lazos entre los beneficios de la seguridad social y la valoración que guardan los trabajadores sobre tales beneficios.¹ Una variable importante muy relacionada con la informalidad es el porcentaje de población trabajadora que no se encuentra cubierta por mecanismos de protección contra riesgos. La proporción del trabajo formal respecto al informal disminuyó desde fines de los años ochenta hasta mediados de los noventa, con una leve recuperación en la segunda parte de los noventa. Las crisis de 1994-1995 y de la primera mitad del decenio incrementaron tanto la informalidad como el desempleo.

El Banco Mundial señaló que al empeorar las condiciones del mercado laboral en México el desempleo aumentó, pero los salarios no se contrajeron en la magnitud esperada.² Esto puede indicar que la forma de funcionar del mercado laboral está cambiando, que se podría relacionar con una baja inflación, lo que significa que el mecanismo de reducción en salarios reales mediante el alza en precios está en vías de desaparición. Es posible que los choques macroeconómicos pudieran provocar más desempleo en el largo plazo o bien un aumento de la informalidad. Esto tiene implicaciones potenciales importantes para las políticas públicas de protección social y el financiamiento de esos modelos.

En este trabajo se analizan las características de los trabajadores asalariados y su probabilidad de estar en la informalidad, así como el premio a la formalidad en los diferentes puntos de la distribución del ingreso. Se utilizarán los microdatos de la Encuesta Nacional de Empleo Trimestral (ENET) para determinar primero la probabilidad de caer en la informalidad y después el premio salarial a la formalidad de acuerdo con el nivel de la distribución de ingreso. De esta forma se busca establecer cierta caracterización de la fuerza laboral y del sector informal que permitan focalizar las políticas públicas en el sector informal. Aunque el estudio no pretende determinar la segmentación del mercado laboral, sí permite conocer los efectos del capital humano y otros factores sobre el trabajo informal y formal, así como los premios salariales a la formalidad en diferentes puntos de la curva de ingreso.

1. N. Garro, J. Meléndez y E. Rodríguez-Oreggia, *Un modelo del mercado laboral mexicano con y sin seguridad social*, Documento de Trabajo, núm. 7, Instituto de Investigaciones sobre Desarrollo Sustentable y Equidad Social, Universidad Iberoamericana, México, 2005.

2. Banco Mundial, *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*, Banco Mundial, Washington, 2004.

MARCO TEÓRICO

El debate sobre cómo clasificar y analizar al sector informal incluye diferentes perspectivas. La teoría clásica señala que el sector informal es un ejemplo claro de la economía de mercado, perfecto y puro pero segmentado y sin lazos con el sector moderno. Éste se considera incapaz de generar empleos suficientes, por lo que los trabajadores excluidos de las oportunidades deben encontrar una segunda opción en la que resulta más fácil entrar, el sector informal. El tamaño de este sector, por tanto, refleja la magnitud de las ineficiencias del mercado y de las reformas necesarias, como el aumento en la flexibilidad y la eficiencia laboral.³

Gran parte de la literatura basada en el modelo de Harris y Todaro considera la informalidad como la parte del mercado que se envía fuera, hacia lo no cubierto por las prestaciones sociales, debido a que las remuneraciones están arriba del punto de equilibrio en el sector formal.⁴

Desde la perspectiva de la teoría de la competencia se destaca la relación entre el sector informal y el formal. El informal es la parte no regulada de la economía, en un marco donde las actividades similares se regulan. La actividad económica se mueve con libertad entre el sector formal y el informal, y la manera en que este último opera hace imposible la aplicación legal e institucional de las leyes, por lo que entonces el marco legal explica la aparición del sector informal. Según Portes, Castells y Benton, las compañías en el sector moderno buscarán reducir costos mediante la evasión de leyes y la subcontratación de trabajadores que no cubre la seguridad social ni otras prestaciones.⁵

En cualquier caso, el sector informal representa desventajas en un mercado dual. Ozorio, Alves y Graham argumentan que “los trabajadores protegidos en el sector formal o moderno cuentan con salarios más altos, vacaciones, pensiones y protección legal en su empleo. En contraposición, aquellos que no pueden encontrar trabajo en esas empresas tienen que irse a su mejor segunda alternativa, al sector informal, en pequeñas compañías o como autoempleados, en actividades intensivas en mano de obra y sin prestaciones ni beneficios de seguridad social o laborales”.⁶ La intervención regulatoria o sindical, por ejemplo, empuja los salarios

3. Banco Mundial, *World Development Report: Workers in an Integrating World*, Oxford University Press, Nueva York, 1995.

4. J. Harris y M. Todaro, “Migration, Unemployment and Development: A Two-sector Analysis”, *American Economic Review*, núm. 60, marzo de 1970.

5. A. Portes, M. Castells y L. Benton, *The Informal Economy*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1989.

6. A. Ozorio, L. Alves y E. Graham, *Poverty, Deregulation and Employment in the Informal Sector of Mexico*, ESP Discussion Paper, núm. 54, Banco Mundial, Washington, 1995.

formales hacia arriba de su nivel de mercado óptimo; por tanto, los emigrantes, los jóvenes, los desempleados hacen fila para conseguir un trabajo formal, y mientras esperan ingresan al sector informal.

Para medir la segmentación laboral entre formalidad e informalidad, la comparación de salarios ha sido el punto clave. Sin embargo, presenta dos desventajas: las características no observadas del trabajador pueden guardar correlación con la selección del sector y los salarios, y el valor de las características no observadas podría no estar registrado.⁸

De acuerdo con Rosen, los salarios informales deberían en teoría ser más altos que los formales para poder compensar los beneficios que no reciben, pero al mismo tiempo podrían estar más abajo por el monto de los impuestos que evaden.⁹ En términos de la seguridad social, habría un diferencial compensatorio al sector informal por no obtener los beneficios de la seguridad social.

Otras propuestas han tratado de analizar el grado de segmentación (o no) de la informalidad y formalidad en los mercados laborales. Si bien se debe ir más allá de la visión dual de los mercados, no hay todavía una teoría que incorpore de manera completa estas ideas. Un avance importante son las propuestas de Stiglitz y Shapiro, a saber, que las compañías que pagan salarios de eficiencia tendrían que pagar por arriba del salario óptimo para prevenir la alta rotación del personal, por lo que provocarían, de forma involuntaria, desempleo o informalidad.¹⁰ Esto es, la informalidad se genera de manera endógena.

El mercado laboral mexicano presenta dificultad para ajustar estas teorías en la práctica. Por ejemplo, Maloney sugiere que no por fuerza hay segmentación laboral.¹¹ Krebs y Maloney afirman que es posible que los trabajadores se vayan al sector informal porque les resulta más atractivo que el empleo formal y no necesariamente porque el sector formal paga salarios por arriba del óptimo del mercado e induce a

la creación de la informalidad.¹² Garro, Meléndez y Rodríguez-Oreggia encontraron que sólo hay valuación de beneficios a seguridad social en las grandes empresas.¹³ También hay diferencias en escala regional: Rodríguez-Oreggia encuentra que las valuaciones a la seguridad social pudieran ser más altas en la zona fronteriza con Estados Unidos.¹⁴ En vez de tratar de medir la segmentación laboral, este trabajo presenta las ecuaciones de participación en el sector informal y las diferenciales salariales conforme al nivel en la curva de ingresos.

Modelo y datos

El proceso consta de dos pasos. En el primero se establece la probabilidad de trabajar en el sector informal mediante un modelo probabilístico Probit, donde la variable dependiente toma el valor de uno si el trabajador se encuentra en el sector informal y de cero si es formal:

$$\Pr(y=1|x) = \Phi(xb)$$

Donde Φ es la distribución normal de probabilidad acumulativa estándar, y xb es el index Probit. La interpretación de un coeficiente Probit b es que el incremento de una unidad en el predictor lleva a aumentar el index Probit en b desviaciones estándar. Un signo positivo indica que el factor aumenta la probabilidad de ser informal, mientras que un signo positivo indica que el factor la reduce.

Las variables a incluir son *dummies* para sexo (hombre), grupos de edad (18 a 25, 26 a 35, 36 a 45, 46 a 55 y 56 a 65), grupos de educación (sin instrucción, primaria, secundaria, preparatoria y profesional), regiones geográficas, jefe de familia, casado.

En el segundo paso se desarrolla una regresión cuantílica sobre el logaritmo del salario por hora. Koenker y Baset propusieron este tipo de regresiones muy útiles, ya que los mínimos cuadrados ordinarios se basan sólo en la media de la distribución condicional de la variable dependiente, por lo que las cuantílicas permiten conocer los efectos de las variables independientes sobre la distribución condicionada, además de la media.¹⁵ Una ecuación del logaritmo del sa-

7. M.R. Rosenzweig, "Labor Markets in Low-income Countries", *Handbook of Development Economics*, vol. 1, en H. Chenery y T. Srinivasan (comps.), North-Holland, Nueva York, 1988.

8. W.F. Maloney, "Does Informality Imply Segmentation in Urban Labor Market? Evidence from Sectoral Transitions in Mexico", *The World Bank Economic Review*, núm. 13, 1999, pp. 275-302.

9. S. Rosen, "Compensating Wage Differentials", en O. Ashenfelter y R. Layard (comps.), *Handbook of Labor Economics*, vol. 1, Elsevier Science Publishers Bv, 1986.

10. J. Stiglitz, "Alternative Theories of Wage Determination and Unemployment in LDCs: The Labor Turnover Model", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 88, 1974, pp. 194-227; C. Shapiro y J. Stiglitz, "Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device", *American Economic Review*, núm. 74, 1984, pp. 433-444.

11. Maloney, *op. cit.*

12. T. Krebs y W.F. Maloney, "Quitting and Labor Turnover: Microeconomic Evidence and Macroeconomic Consequences", *World Bank Policy Research*, núm. 2068, Banco Mundial, Washington, 1999.

13. Garro, Meléndez y Rodríguez-Oreggia, *op. cit.*; E. Rodríguez-Oreggia, *Institutions, Geography and the Regional Evolution of Returns to Schooling in Mexico*, Documento de Trabajo, núm. 9, Instituto de Investigaciones sobre Desarrollo Sustentable y Equidad Social, Universidad Iberoamericana, México, 2005.

14. En Brasil, por ejemplo, pudiese haber segmentación en los niveles de ingreso más bajos, mientras que en los niveles más altos se escoge la condición de informal por conveniencia (M. Tannuri-Pianto y D. Pianto, *Informal Employment in Brazil: A Choice at the Top and Segmentation at the Bottom – A Quantile Regression Approach*, Universidad de Brasilia, Departamento de Economía, mimeo., Brasilia, 2004).

15. R. Koenker y G. Basset, "Regression Quantiles", *Econometrica*, núm. 46, 1978, pp. 33-50; R. Koenker, "Quantile Regression", *Econometric Society Monograph Series*, Cambridge University Press, 2005.

MÉXICO: MEDIA Y DESVIACIÓN ESTÁNDAR DE LAS VARIABLES SOBRE INFORMALIDAD

Variable	Rural	Urbano
Edad 26 a 35 años	.3017093 (.4590261)	.3193503 (.4662285)
Edad 36 a 45 años	.216703 (.4120222)	.2302863 (.4210193)
Edad 46 a 55 años	.1118504 (.3152004)	.121322 (.3265036)
Edad 56 a 65 años	.0585064 (.2347119)	.0449053 (.2070977)
Primaria	.4833085 (.49975)	.2560074 (.4364293)
Secundaria	.290008 (.4537918)	.2890731 (.4533354)
Preparatoria	.1020993 (.3027963)	.2326634 (.4225327)
Profesional	.039922 (.1957872)	.1912627 (.3932984)
Hombre	.7471607 (.4346645)	.6373596 (.4807659)
Jefe	.5139383 (.4998344)	.4729456 (.4992713)
Casado	.6343926 (.4816277)	.5958523 (.4907301)
Experiencia laboral	20.90169 (13.66473)	17.84902 (12.83119)
Experiencia laboral ¹	623.584 (724.3216)	483.2244 (608.7818)
Seguro Social	.3037742 (.4599127)	.5427796 (.4981703)
N	8 717	65 627

Nota: La desviación estándar aparece entre paréntesis. Se incluyen *dummies* de regiones.

1. Experiencia al cuadrado.

lario por hora (lnw) con utilización de cuantiles se puede definir así:

$$\ln w_i = x_i \beta_\theta + v_{\theta i} \text{ con } \text{Quant}_\theta (\ln w_i | x_i) = x_i \beta_\theta$$

Donde x_i es el vector de variables independientes y β_θ el vector de parámetros a calcular. $\text{Quant}_\theta (\ln w_i | x_i)$ señala el θ ésimo cuantil condicionado del lnw dado un conjunto x . La θ ésima regresión cuantílica, $0 < \theta < 1$, da solución al planteamiento del problema:

$$\min_{\beta \in R^k} \sum_i \rho_\theta (\ln w_i - x_i \beta_\theta)$$

Donde x_i es el vector de variables independientes y β_θ el vector de parámetros a estimar. $\text{Quant}_\theta (\ln w_i | x_i)$ señala el θ ésimo cuantil condicionado del lnw dado un conjunto x . La θ ésima regresión cuantílica, $0 < \theta < 1$, da solución al planteamiento del problema:

$$\min_{\beta \in R^k} \sum_i \rho_\theta (\ln w_i - x_i \beta_\theta)$$

Donde $\rho_\theta (\epsilon)$ es la función control que se define como $\rho_\theta (\epsilon) = \theta \epsilon$ si $\epsilon \geq 0$ o $\rho_\theta (\epsilon) = (\theta - 1) \epsilon$ si $\epsilon < 0$. Este problema no tiene una forma explícita, pero se puede resolver mediante programación lineal. Los errores estándar se obtienen por el método de *bootstrapping*. Los diferentes cuantiles se observan al cambiar las θ .

Con este tipo de regresiones se puede conocer el efecto de las variables en los distintos puntos de la distribución condicionada del salario y el premio adicional al salario por la formalidad o informalidad en diversos puntos del ingreso. Las variables incluidas en el modelo son *dummies* para grupos de educación (sin instrucción, primaria, secundaria, preparatoria y profesional), sexo (hombre), experiencia y experiencia al cuadrado, regiones geográficas, y una *dummy* (Seguro Social) que mide si el trabajador es formal e indicará el premio salarial por estar en la formalidad respecto a un trabajador similar en la informalidad.

Los datos a utilizar provienen de la Encuesta Nacional de Empleo Trimestral (ENET) del tercer trimestre de 2004. La muestra se compone de individuos de entre 18 y 65 años de edad, trabajadores asalariados y a destajo o comisión, sin incluir autoempleados, patrones ni trabajadores del sector público. Se consideran informales las personas que no cuentan con seguridad social derivada de su trabajo, lo que constituye una buena medida de la informalidad.¹⁶

El cuadro 1 muestra las estadísticas básicas de las variables utilizadas tanto para las áreas rurales como para las urbanas. Esta división obedece a que en ambas áreas las características y los factores relacionados con las decisiones de informalidad pueden ser diferentes.

16. Garro, Meléndez y Rodríguez-Oreggia, *op. cit.*

El sector rural tiene una menor proporción de trabajadores formales que el urbano; asimismo, el promedio de escolaridad de los trabajadores formales es de 10.5 años frente a 8.5 de los informales. El análisis en las siguientes secciones presentará una división entre los sectores rural y urbano.

RESULTADOS

Probabilidad de estar en la informalidad

Los resultados del modelo probabilístico Probit de ser un trabajador informal se presentan en el cuadro 2, donde se muestran los coeficientes del modelo y los efectos marginales de las variables incluidas,¹⁷ tanto para las áreas urbanas como para las rurales.

17. Cambio en la probabilidad dado un cambio en la variable en cuestión.

MÉXICO: RESULTADOS DEL MODELO PROBIT SOBRE INFORMALIDAD

Variable	Rural		Urbano	
	Coefficiente	Efecto marginal	Coefficiente	Efecto marginal
Edad 26 a 35 años	-.097686 ^a (.0575791)	-.0272057 ^a	-.1889998 (.0239014)	-.0750886 ^b
Edad 36 a 45 años	-.143729 ^a (.0640451)	-.0407498 ^a	-.136681 (.0277574)	-.0543358
Edad 46 a 55 años	-.0456698 (.0836739)	-.012697	-.1870901 ^b (.0332146)	-.0741012
Edad 56 a 65 años	.1005399 (.1162535)	.0264667	-.0412137 (.0480805)	-.0164149
Primaria	-.4663749 ^a (.081834)	-.1274044 ^a	-.4122734 ^a (.052964)	-.1619265 ^b
Secundaria	-.8770662 (.0876287)	-.2752747 ^a	-.7863135 (.0538276)	-.3002113
Preparatoria	-1.239465 (.1009132)	-.4381787 ^a	-.9989145 ^a (.0545173)	-.3659373 ^c
Profesional	-1.343219 ^a (.1327632)	-.4858694 ^a	-1.068973 ^a (.0550885)	-.3799138 ^c
Hombre	.1786708 ^a (.0529312)	.0508746	.0074576 (.0203062)	.0029729
Jefe	-.2237196 ^a (.0537326)	-.061025 ^a	-.1454405 (.0225099)	-.0579237 ^b
Casado	-.0337623 (.0512181)	-.0092115	-.0984791 ^a (.0202715)	-.0392564 ^c
Constante	1.417979 (.1222512)		1.06818 (.0597228)	
Wald ² (p)	690.56		2705.27	
N	8717		65627	

Nota: Los errores estándar aparecen entre paréntesis. a, b y c: significancia a 10, 5 y 1 por ciento, de manera respectiva. Coeficientes ponderados. Categorías base: edad entre 18 y 25 años, sin escolaridad, mujeres, región capital, no jefes de hogar, solteros y otros. Se incluyen *dummies* de regiones.

Dentro de las zonas rurales, la probabilidad de ser informal disminuye con la edad, pero en los dos últimos grupos (45 a 54 y 55 a 65) no son en términos estadísticos significativamente diferentes de la categoría base (18 a 24). Para el sector urbano, también, a mayor edad menor probabilidad de ser informal, aunque el grupo de 55 a 65 años no es estadísticamente significativo del grupo base. Los efectos marginales son mayores para los trabajadores de zonas urbanas, es decir, ante un cambio en los grupos de edad del trabajador, menor es la probabilidad de ser informal en la zona urbana que en la rural.

Para los niveles de educación se encuentra que a mayor educación menor es la probabilidad de estar en el sector informal. Es muy grande el salto entre la primaria y la secundaria tanto en el sector rural como en el urbano. Para el primero también hay un salto grande entre los grados de secundaria a preparatoria y a profesional. Para los trabajadores en zonas urbanas es menos probable estar en la informalidad que los trabajadores rurales si se cuenta con primaria y secundaria, pero en los grados de preparatoria y profesional es menos

probable la informalidad para los trabajadores rurales que para los urbanos.

Los trabajadores hombres en zonas rurales tienen mayor probabilidad de estar en el sector informal que las mujeres, mientras que para el área urbana no hay diferencia entre hombres y mujeres. Por otra parte, los trabajadores en la zona fronteriza tienen menos probabilidad de estar en la informalidad que aquellos en el área metropolitana o cercanías de la capital del país, mientras que los trabajadores en las zonas Pacífico sur y Pacífico centro tienen mayor probabilidad de obtener un trabajo informal (los coeficientes no aparecen en los cuadros). Por último los jefes de hogar y los trabajadores casados también tienen menor probabilidad de estar en la informalidad comparados con sus contrapartes no jefes o solteros.

En general, parece haber diferencias sustanciales en las características sociodemográficas de la informalidad tanto en zonas urbanas como rurales. Al parecer, las diferencias más grandes se dan en términos de grados educativos y después en términos de edades y regiones. Sin embargo, también se debe atender al premio salarial por formalidad y cómo cambia a lo largo de la curva de ingreso condicionada a un conjunto de características.

Salarios

El cuadro 3 muestra los resultados de la función de ingresos (salario por hora) por cuantiles para la zona rural. En el cuadro 4 se encuentran los mismos resultados para las zonas urbanas.

Los grupos de educación son crecientes tanto por nivel como por cuantil. La gráfica 1 muestra los cálculos para los retornos por grados de educación. Los retornos más altos se dan en profesional urbano, seguido en los cuantiles medios por el profesional rural. Para el cuantil más alto, los retornos a la preparatoria urbana son más altos que el profesional rural, que queda casi al mismo nivel que la preparatoria rural. Los niveles más bajos son para la primaria y la secundaria.¹⁸

18. Se incluyó un término para autoselección formal/informal siguiendo la metodología de Heckman, derivada del Probit en el cuadro 2. Sin embargo, los resultados son sensibles a la inclusión del término. Este problema ya se señaló en otros trabajos (por ejemplo, G. Duranton y V. Monastiriotis, "Mind the Gaps. The Evolution of Regional Inequalities in the UK 1982-1997", *Journal of Regional Science*, núm. 42, 2002, pp. 219-256).

MÉXICO: RESULTADOS DE CUANTILES POR REGRESIÓN, REGIÓN, ÁREA RURAL

Variable	Cuantil				
	0.1	0.25	0.5	0.75	0.9
Primaria	.1103589 ^a (.0407867)	.112965 ^c (.0224843)	.0992581 ^c (.0239182)	.1694601 ^b (.0258677)	.1948752 ^b (.0638532)
Secundaria	.1776247 ^b (.0453458)	.1807428 ^b (.0286033)	.1735052 ^b (.02764)	.2647379 ^b (.0288819)	.3480265 ^c (.0677115)
Preparatoria	.2576605 ^b (.0492227)	.2674623 ^b (.0293533)	.2906306 ^b (.0335307)	.4665538 ^b (.0403857)	.6763205 ^b (.0786567)
Profesional	.4354658 ^b (.0871958)	.5913541 ^c (.0625401)	.7602628 ^b (.0592048)	1.131056 ^c (.0644882)	1.329096 ^c (.1007643)
Hombre	.2952674 ^b (.0326145)	.1974995 ^b (.0191881)	.1570434 ^b (.0133159)	.1684804 ^b (.0150379)	.145387 ^b (.0282536)
Experiencia laboral	.0094642 ^b (.0028252)	.0124469 ^c (.0019717)	.0148025 ^b (.0016666)	.0225216 ^b (.0019209)	.0293716 ^c (.003707)
Experiencia laboral ^a	-.0001777 ^b (.0000566)	-.0002208 ^b (.0000341)	-.0002277 ^c (.0000314)	-.0003248 ^b (.0000347)	-.0003795 ^b (.0000745)
Seguro Social	.290661 ^b (.0224052)	.203627 ^b (.0148729)	.139729 ^b (.0137843)	.0835672 ^b (.0147813)	-.0258781 ^b (.0233916)
Constante	1.400704 ^b (.0823472)	1.790408 ^c (.0475031)	2.140955 ^b (.0370668)	2.233239 ^b (.0413704)	2.381842 ^b (.0848333)
R ²	.1183	.1069	.0836	.0929	.1023

N = 8717. Errores estándar entre paréntesis. Se utiliza el método de *bootstrapping*. a, b y c: significancia de 10, 5 y 1 por ciento, de manera respectiva. Categorías base: sin escolaridad, capital, mujer; sin seguro social. Se incluyen *dummies* de regiones.

a. Experiencia al cuadrado.

MÉXICO: RESULTADOS DE CUANTILES POR REGRESIÓN, ÁREA URBANA

Variable	Cuantil				
	0.1	0.25	0.5	0.75	0.9
Primaria	.0900401 ^b (.027697)	.0609109 ^c (.0139113)	.0688188 ^b (.0119261)	.0941419 ^b (.0168279)	.1603258 ^b (.0234187)
Secundaria	.1472463 ^b (.0279913)	.1416087 ^b (.014088)	.187641 ^b (.0127062)	.2510596 ^b (.0178226)	.3615134 ^b (.024882)
Preparatoria	.2652069 ^b (.0291055)	.2945767 ^b (.0154503)	.3950886 ^b (.013122)	.5391913 ^b (.0182506)	.7521756 ^b (.026594)
Profesional	.5799186 ^c (.0306664)	.7429351 ^b (.0166065)	1.032692 ^c (.0155077)	1.311282 ^b (.0182945)	1.564257 ^b (.0273023)
Hombre	.1047976 ^b (.0074857)	.1263128 ^b (.0048187)	.1516935 ^b (.0050702)	.1573966 ^b (.0054477)	.152658 ^b (.0085137)
Experiencia laboral	.0210235 ^b (.0009977)	.0240712 ^b (.0006824)	.0288195 ^b (.0006053)	.0343841 ^b (.0007932)	.0409656 ^b (.0011327)
Experiencia laboral ^a	-.0004123 ^b (.0000224)	-.0004202 ^b (.0000149)	-.0004588 ^b (.0000119)	-.0005064 ^b (.0000166)	-.0005689 ^b (.0000232)
Seguro Social	.2195113 ^b (.0075855)	.1618571 ^b (.0054915)	.1001602 ^b (.0046396)	.0483934 ^b (.0052431)	-.0205975 ^b (.0084601)
Constante	1.654135 ^b (.0352649)	1.889436 ^c (.0178692)	2.056206 ^c (.0171989)	2.226791 ^b (.0204847)	2.356668 ^b (.0303604)
R ²	.1113	.1278	.1607	.2110	.2373

N = 65606. Errores estándar entre paréntesis. Se utiliza el método de *bootstrapping*. a, b y c: significancia de 10, 5 y 1 por ciento, de manera respectiva. Categorías base: sin escolaridad, capital, mujer, sin seguro social. Se incluyen *dummies* de regiones.

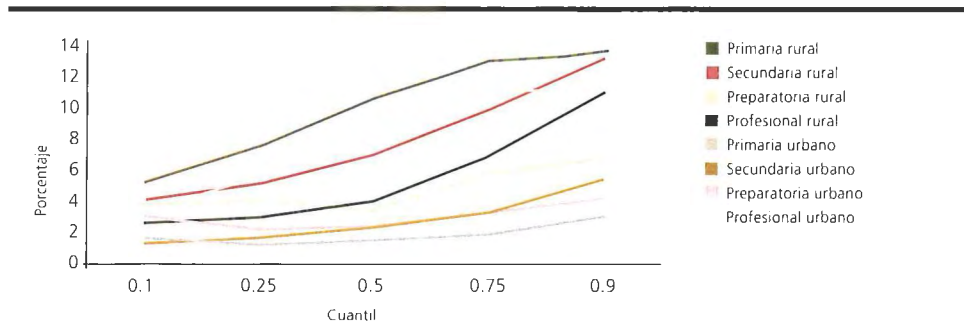
a. Experiencia al cuadrado.

La variable hombre muestra un signo positivo y significativo. Sin embargo, en la parte rural el diferencial entre hombre y mujer tiende a cerrarse conforme se sube el cuantil de ingreso, mientras que en la parte urbana pasa lo contrario, el diferencial aumenta al crecer el cuantil de ingreso. El diferencial más alto favorable a los hombres se da en los cuantiles más bajos de las zonas rurales. Los cuantiles más altos son similares con el diferencial en las zonas urbanas.¹⁹

trabajadores reconocerían que la compensación vinculada a su trabajo incluye una paga neta más un beneficio por seguridad social. Esto es, la contribución deducida de la nómina reduce el salario neto mínimo por el cual el trabajador estaría dispuesto a prestar su servicio. De acuerdo con Garro, Meléndez y Rodríguez-Oreggia sí existe una valuación, pero sólo en asalariados de grandes empresas; como la mayor parte de los trabajos se encuentra en la micro y pequeña industria, su generalización estaría en duda.²¹ Si bien hace falta profundizar en la investigación de las valuaciones compensatorias por seguridad social en México, parece que esta teoría no se cumple del todo.

G R A F I C A 1

MÉXICO: TASAS DE RETORNO POR NIVEL EDUCATIVO, ZONAS URBANA Y RURAL



Nota: las tasas se calculan en comparación con el nivel de escolaridad anterior. Cálculos propios con base en los cuadros 3 y 4.

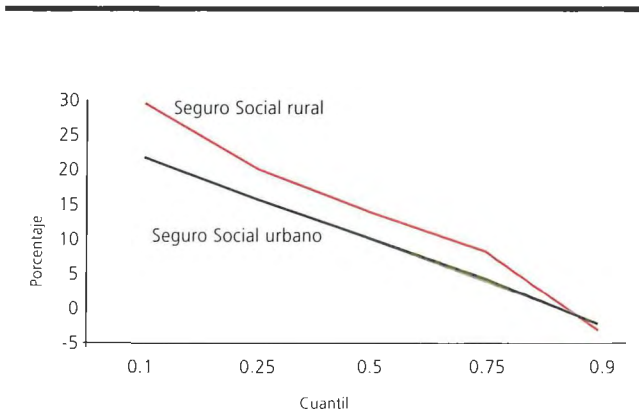
La experiencia es positiva y significativa tanto en las zonas rurales como en las urbanas, y el premio relacionado tiende a aumentar cuando se incrementa el cuantil de ingreso. La variable Seguro Social es significativa en todos los cuantiles. En ambos casos, rural y urbano, se observa un mayor premio en los cuantiles más bajos del ingreso, mismo que se va reduciendo hasta tornarse negativo en el cuantil más alto. Esto es, en los niveles de ingreso más altos parece no haber gran diferencia en los premio formal/informal, mientras que en los cuantiles de ingreso más bajos la formalidad es más rentable, como se puede observar en la gráfica 2.

Habría que analizar, además, cómo influye el marco regulatorio en general. Por ejemplo, Farell señala en un informe que la evasión de impuestos y la falta de cumplimiento en ciertas regulaciones provocan mayor informalidad, además de que esta vía de generación de empleos no ha aliviado la tensión social sino que, por el contrario, ha limitado el crecimiento económico.²²

Siguiendo a Rosen y la teoría de las diferencias igualadoras, los trabajadores con seguridad social (formales) estarían dispuestos a obtener un diferencial salarial menor que aquellos trabajadores comparables sin seguridad social.²⁰ Si hubiera beneficios relacionados de manera directa con las contribuciones, tal como ocurre con la seguridad social, los

G R A F I C A 2

MÉXICO: TASA DE RETORNO A LA FORMALIDAD, ZONAS URBANA Y RURAL



Nota: cálculos propios con base en los cuadros 3 y 4.

19. Es probable que las diferencias ocupacionales entre hombres y mujeres, así como las dotaciones educacionales desempeñen un papel relevante en estas diferencias salariales (C. Brown, J. Pagan y E. Rodríguez-Oreggia, "Occupational Attainment and Gender Earning Differentials in Mexico", *Industrial and Labor Relations Review*, núm. 53, 1999, pp. 123-125).

20. Rosen, *op. cit.*

21. Garro, Meléndez y Rodríguez-Oreggia, *op. cit.*

22. D. Farell, "The Hidden Dangers of the Informal Economy", *Mckinsey Quarterly*, núm. 3, 2004.



La generación de más informalidad, como se señaló, también influye de manera negativa en la reducción de los premios a la educación.²³ La informalidad actúa como un amortiguador para los que no pueden entrar en el sector formal por falta de oportunidades, que serían aquellos situados en los cuantiles más bajos del ingreso, pero esto distorsiona la asignación de habilidades y reduce los premios salariales a la educación. Más aún, en política social, hay que considerar hasta qué punto la provisión de educación, al carecer de un marco institucional y un entorno económico adecuados, pudiera conseguir el efecto esperado de reducir la pobreza o mejorar el ingreso de la población trabajadora.

CONCLUSIONES

México experimenta importantes cambios demográficos que oprimen la evolución de los mercados laborales, lo que a su vez introduce una preocupación sobre la creación de empleos donde los trabajadores cuenten con protección social, dado que en la actualidad se calcula que más de la mitad de los empleos se genera en el sector informal de la economía. Los trabajos informales, si bien proporcionan un ingreso, no garantizan que se alcancen las condiciones suficientes de protección social ni se vinculan con la reducción de la pobreza en los niveles de ingreso más bajos. Este artículo buscó establecer cierta caracterización del sector informal respecto al formal, de los factores que influyen en la probabilidad de caer en la informalidad y los retornos a lo largo de la curva de ingreso laboral.

23. Rodríguez-Oreggia, *op. cit.*

Los resultados muestran que a mayor edad menor probabilidad de caer en la informalidad, aunque no para los grupos de mayor edad. Los grados de escolaridad reducen de manera significativa la probabilidad de caer en la informalidad. Los hombres tienen más probabilidad que las mujeres de caer en la informalidad en las áreas rurales, no así en las urbanas.

En cuanto a los premios salariales, hay importantes diferencias en retornos a la educación en los diferentes puntos de la distribución del ingreso, tanto para los trabajadores urbanos como los rurales. Si bien la diferencia salarial entre hombres y mujeres tiende a cerrarse al crecer el cuantil de ingreso para los trabajadores rurales, tiende a aumentar para los urbanos. El premio salarial a la cobertura por seguridad social, es decir a la formalidad, es positivo, aunque se reduce conforme se avanza en la curva de ingreso y se torna negativa en los cuantiles más altos.

Si bien la educación desempeña un papel determinante, su efecto será menor al que pudiera tener si las instituciones laborales y la ley en general tienden a distorsionar la asignación de habilidades. Por ello, las políticas públicas encaminadas a una reducción de trabajos sin prestaciones sociales no sólo deben focalizarse en los grupos más desprotegidos, sino que se vuelven necesarias y complementarias aquellas políticas macro de competitividad que influyan en la generación de empleos formales. Una parte importante le toca a las cuestiones institucionales, como mejorar el clima de inversión, la reglamentación general y laboral, derechos de propiedad, reforzamiento de leyes, etcétera, que también influyen en la creación de empleos formales y además incentivan a las personas para obtener mayor educación. ◀CE



Riqueza y niveles de vida de los hogares en México

HÉCTOR MORENO*

El bienestar de las personas depende tanto de sus *flujos* de ingreso como de sus acervos de riqueza. En un entorno que privilegia el mercado, con procesos de apropiación definidos y condiciones favorables para el intercambio, el ingreso representa los recursos que se emplean en la satisfacción de las necesidades corrientes, y la riqueza total son las posibilidades para emprender el intercambio.

De la riqueza total, los acervos no transferibles (activos de capital social y humano) dotan a las personas de capacidades básicas para participar en los mercados de factores, mientras que los acervos transferibles (acervos físicos y financieros acumulados en el pasado), además de representar recursos disponibles para generar ingresos, incrementan las posibilidades

de elección durante periodos de incertidumbre económica y facilitan la acumulación de nuevas capacidades.

Así, además de constituir el complemento natural del ingreso en el análisis del bienestar, una primera motivación para el estudio de la riqueza transferible proviene del escaso análisis realizado en torno a esta variable. Algunos de los primeros trabajos que calculan el valor de estos acervos han encontrado una mayor concentración y volatilidad en los componentes físico y financiero de la riqueza total respecto a la observada por los acervos de capital humano¹ (véase la gráfica 1). A pesar de ello, la diferencia principal de este tra-

* Instituto de Investigaciones sobre Desarrollo Sustentable y Equidad Social, Universidad Iberoamericana <hector.moreno@uia.mx>. Este texto se basa, sobre todo, en la tesis de licenciatura en economía que obtuvo mención honorífica del Premio Banamex de Economía. El autor agradece los comentarios de Rodolfo de la Torre y Eduardo Rodríguez Oreggia.

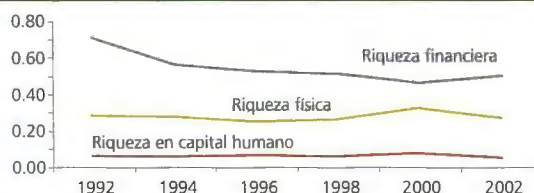
1. Aunque se subestima la desigualdad en el capital humano al emplear los años de escolaridad total contenida en los hogares y no el valor monetario del ingreso potencial que la escolaridad genera, de la Torre y Moreno muestran con esa sencilla aproximación a la riqueza total que es en la riqueza transferible en donde se encuentran los mayores niveles de desigualdad. Una de las contribuciones al análisis mencionado lo constituye la innovación en el método de estimación de la riqueza física que se presenta más adelante. Véase Rodolfo de la Torre y Héctor Moreno, "La distribución de la riqueza y del ingreso factorial en México", en García Alba et al., *El nuevo milenio mexicano*, Editorial EON y Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), México, 2004.



bajo respecto a estudios previos consiste en una importante modificación en la capitalización del valor de la riqueza física de los hogares descrito en la primera sección.

G R Á F I C A 1

MÉXICO: DESIGUALDAD EN LA RIQUEZA TOTAL, ÍNDICE DE THEIL, 1992-2002



Fuente: elaboración propia con información de Rodolfo de la Torre y Héctor Moreno, "La distribución de la riqueza y del ingreso factorial en México", en García Alba et al., *El nuevo milenio mexicano*, Editorial EON y Universidad Autónoma Metropolitana (UAM), México, 2004.

Uno de los atractivos de este ejercicio descriptivo es el hecho de asociar la evolución del entorno macroeconómico del periodo 1992-2002, caracterizado por etapas relevantes, con el análisis de la desigualdad. Un estudio reciente² identifica cuatro etapas en función del crecimiento y la estabilidad económica, el gasto social, las reformas estructurales y la desigualdad del ingreso (véase el cuadro 1). Al caracterizar estos subperiodos se observa que, tanto para 1989-1994 como para 1996-2000, la distribución del ingreso *benefició a la clase media*, en tanto que al periodo 1994-1996 le corresponde una *recesión igualadora* y a 2000-2002 un *estancamiento con igualdad*.

El análisis de los acervos transferibles se realiza a lo largo de la distribución del ingreso corriente total (ICT) per cápita de los hogares, variable que representa los recursos de los hogares para procurar determinados niveles de vida. Por su parte, la ventaja de obtener el valor de los acervos mediante

2. Miguel Székely, "Veinte años de desigualdad", *Cuadernos de Desarrollo Humano*, núm 20, Secretaría de Desarrollo Social, México, 2005.

C U A D R O 1

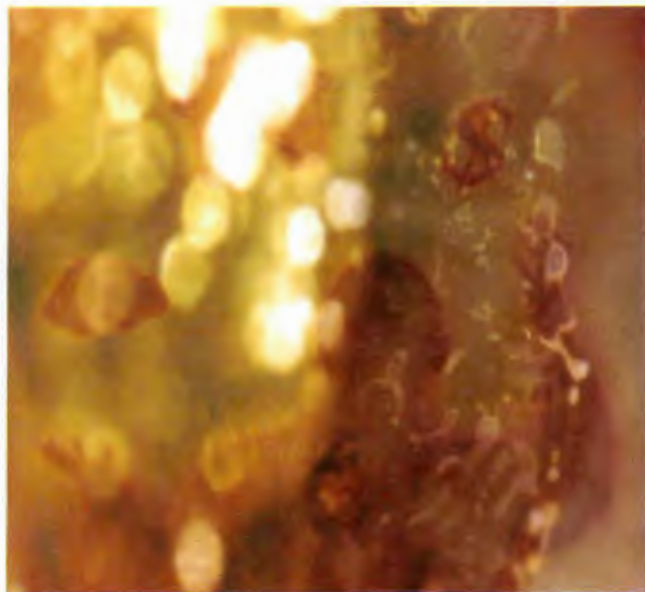
MÉXICO: ETAPAS DEL PERIODO DE ANÁLISIS: 1989-2002

Variables	1989-1994	1994-1996	1996-2000	2000-2002
Crecimiento	Crecimiento	Recesión	Crecimiento	Recesión
Estabilidad económica	Estabilidad	Inestabilidad	Estabilidad	Estabilidad
Gasto social	Expansión	Contracción	Expansión	Expansión
Reformas estructurales	Intensivas	Retroceso	Receso	Receso
Desigualdad del ingreso	Recesiva	Progresivo	Recesivo	Progresivo
Grupo beneficiado	Clase media	Pierden todos	Clase media	Pobres
Caracterización	Desigualdad de clase media	Recesión igualadora	Desigualdad de clase media	Estancamiento con igualdad

Fuente: Miguel Székely, "Veinte años de desigualdad", *Cuadernos de Desarrollo Humano*, núm. 20, Secretaría de Desarrollo Social, México, 2005.

la capitalización de los flujos de ingreso es que incorpora las variaciones en la estructura de incentivos en los mercados financieros. Aunque no pretende ser causal, el análisis conjunto de estas variables permitirá observar la respuesta de los hogares en sus decisiones de acumular activos ante los cambios en el entorno descrito.

El desempeño de la economía mexicana, la distribución del ingreso y la estructura de incentivos para acumular activos constituyen el marco inicial para el análisis de la riqueza transferible. Para ello, la siguiente sección expone la definición, el método de cálculo y los niveles de riqueza transferible por deciles de ingreso y riqueza de los hogares; en seguida se analiza su distribución en el tiempo empleando los mismos ordenamientos y la curva de Lorenz. El documento concluye con comentarios finales.



LA RIQUEZA TRANSFERIBLE DE LOS HOGARES

Definición y método de cálculo

A diferencia de acervos que explican otras dimensiones de la desigualdad,³ la propiedad de la riqueza no comprometida puede trasladarse de manera plena por medio de legados (herencias) o, salvo algunas excepciones, de intercambios mercantiles. Éste es el concepto de riqueza transferible al que se hace referencia.

3. Estos conceptos se refieren a los acervos de capital humano y social de los hogares. Una definición exhaustiva de riqueza debería abarcar, en sentido teórico, el valor de mercado de los acervos de salud y educación, así como

La riqueza se obtiene mediante la capitalización de los flujos de ingreso de la propiedad registrados en la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH).⁴ La riqueza transferible neta incluye dos componentes: la riqueza financiera neta y la riqueza física de los hogares. La riqueza financiera proviene de sumar el valor monetario de las inversiones a plazo fijo, cuentas de ahorros, bonos, acciones y préstamos a terceras personas. Al resultado, la riqueza financiera bruta, se le descuenta el valor de las obligaciones crediticias totales para obtener la riqueza financiera neta. Por su parte, la riqueza física abarca el valor de la vivienda y de los bienes raíces, es decir:

$$\begin{aligned} \text{Riqueza transferible neta (RTN)} \\ = \text{riqueza financiera neta} + \text{riqueza física} \end{aligned}$$

El refinamiento de otra estimación previa⁵ consiste en capitalizar los bienes raíces con la metodología empleada para calcular el valor de la vivienda, es decir, a partir de la teoría del costo del uso del capital asumiendo una tasa de depreciación anual de 1 por ciento:

$$\begin{aligned} \text{RTN} = (\text{riqueza financiera bruta} - \text{deuda total}) \\ + (\text{vivienda} + \text{bienes raíces}) \end{aligned}$$

Debido a que la riqueza financiera descuenta el valor de los montos de deuda, el concepto de riqueza transferible neta⁶ identifica el total de acervos con los que de manera efectiva disponen los hogares. Al provenir de la capitalización de flujos de ingreso de largo plazo, los activos calculados expresan su valor a precios de mercado,⁷ lo que vuelve sensible la metodología ante la estructura de incentivos prevaleciente en los mercados.

Cuando las tasas de interés son bajas, los *acervos* incrementan su valor de mercado aunque producen bajos rendimientos (*flujos* de ingreso) para sus poseedores. Ante ese escenario, los *acervos* se vuelven atractivos como depósitos de valor, pero reducen su eficacia como mecanismos generadores de ingreso. La gráfica 2 presenta el rendimiento de

de las relaciones de simpatía orientadas a la producción entre personas. Este ensayo documenta la desigualdad sólo en acervos alienables.

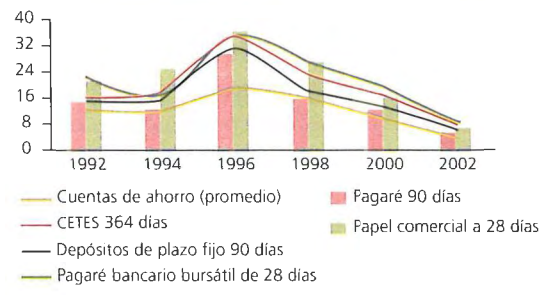
4. Héctor Moreno, "La distribución de la riqueza en México", *Gaceta de Economía*, Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), segundo semestre de 2005.

5. *Ibid.*

6. Para facilitar la exposición se empleará *riqueza total* o *riqueza neta total* para referirse a la riqueza transferible (RTN) de los hogares. Los acervos de deuda se calculan con el mismo principio.

7. Véase H. Moreno, *op. cit.*

MÉXICO: RENDIMIENTO ANUAL PROMEDIO DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN LOS ÚLTIMOS 10 AÑOS (PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia con información de las carpetas de información del Banco de México.

algunos de los instrumentos financieros más representativos y muestra la asociación entre incentivos y desempeño de la economía durante el periodo de análisis.

Como es común en estudios de esta naturaleza, la amplitud en el cálculo del concepto *riqueza* se enfrenta a las restricciones en la disposición de información.⁸ A pesar de ello, esta definición es consistente con la empleada en trabajos similares.⁹

Tendencia de la riqueza y los niveles de vida

El ingreso y la riqueza representan vías de acceso a satisfactores. La riqueza es una variable asociada con la suavidad en el nivel de vida de los hogares no sólo porque equivale a instrumentos para la generación de ingreso sino porque, al transferirse, permite suplir la falta de ingresos durante periodos de contingencia económica. Por lo anterior, la primera aproximación a los niveles de riqueza se realiza con el empleo de deciles de población ordenados con base en su ingreso corriente total per cápita (ICTPC).

El ICTPC es el cuerpo de recursos que el Comité Técnico para la Medición de la Pobreza identificó como el mejor indicador del nivel de vida en los hogares.¹⁰ Aunque el gasto pudiera reflejar de manera más estrecha los niveles de vida para los hogares con mayores recursos,¹¹ un estudio reciente muestra que debido a la segmentación del mercado de crédito en México no es posible asociar de manera directa el gasto con el consumo de los hogares, tal como lo describe la teoría del ingreso permanente. Esto brindaría solidez teórica y empírica a la decisión de emplear el gasto en lugar del ingreso como medida de bienestar.¹² Lo anterior implica que es el

ingreso, no el gasto, la variable que mejor refleja los niveles de vida de los hogares, al menos para los primeros estratos de la distribución en México. Por lo anterior, este trabajo emplea el ingreso como la variable que aproximará, de manera unidimensional, el bienestar de los hogares.

El ICTPC proviene de sumar los ingresos monetarios y no monetarios de un hogar y dividir el resultado por el total de sus integrantes. El componente monetario de este concepto de ingreso incluye las remuneraciones del trabajo, el ingreso por negocios propios, por cooperativas, por renta de la propiedad y las transferencias. A su vez, el componente no monetario abarca el valor imputado del autoconsumo, pagos y regalos en especie y un cálculo del valor de la vivienda propia.¹³ Así, aunque otros trabajos han comenzado a exponer la distribución de la riqueza de los hogares por medio de deciles de ingreso,¹⁴ ninguno lo hace respecto a esta medida de bienestar.

Un mayor nivel de riqueza transferible se asociaría con un mayor poder de elección durante periodos de adversidad o contingencia económicas, mientras que sus niveles reducidos se vincularían a un conjunto de acciones que podrían deteriorar la acumulación de nuevas capacidades para la generación de ingresos futuros y, sobre todo, restringir las li-

8. Davies y Shorrocks, "The Distribution of Wealth", en Atkinson y Bourguignon, *Handbook of Income Distribution*, vol. 1, Elsevier Science, 2000.
 9. Para obtener un cálculo más robusto del valor de los activos se deben superar restricciones de información y problemas asociados con la generación de este tipo de datos y las características cualitativas de los bienes. Por ejemplo, se debe considerar que en este cálculo sólo se incluyen activos por los cuales se obtienen rendimientos que se asumen competitivos en los mercados, que sólo se consideran activos consignados en las encuestas y que los flujos de ingresos empleados se basan sobre todo en la valuación personal del jefe del hogar. En términos conceptuales es conveniente incorporar el valor de otros activos, como el de los ahorros por concepto de pensiones, de bienes de uso duradero y de tipo agropecuario, obras de arte, seguros, alhajas y animales, sea ganado o de tipo ornamental, entre otros.
 10. Comité Técnico de Medición de la Pobreza, *Medición de la pobreza en México: variantes metodológicas y estimación preliminar*, Serie de Documentos de Investigación Sedesol, núm. 1, México.
 11. Graciela Teruel, *Consumption and Income as Welfare Measures. An Empirical Analysis for Mexico*, Departamento de Economía, Serie Documentos de Investigación, núm. 500-04, Universidad Iberoamericana, México, 2000.
 12. Rodolfo de la Torre, *Ingreso y gasto en la medición de la pobreza*, Serie Documentos de Investigación, núm. 22, Sedesol, México, 2005.

13. Comité Técnico de Medición de la Pobreza, *op. cit.*
 14. Algunos de los primeros trabajos presentan los niveles de riqueza en deciles ordenados con base en el ingreso monetario total (IMT) durante el periodo 1992-2000 para mostrar la asociación entre acervos y la distribución del ingreso factorial (Rodolfo de la Torre y Héctor Moreno, *op. cit.*). Otro estudio lo hace con información familiar para la zona metropolitana de Monterrey con una encuesta elaborada con ese propósito (Juan Noyola, *The Distribution of Household Wealth in Monterrey, Mexico in the 1990's*, Bell and Howell-UMI, Ann Arbor, Michigan, 2000).

bertades individuales al reducir el conjunto de alternativas disponibles.

Para observar la evolución de la riqueza por estratos de ingreso, el cuadro 2 presenta la relación entre estos *flujos y acervos*, que de manera potencial reflejan las diferencias en las capacidades de acumulación entre deciles a lo largo del tiempo. Aunque es interesante de suyo advertir el bajo nivel de acumulación de los más pobres (explicable en cierta medida por los altos índices de dependencia económica que los caracterizan),¹⁵ lo que atrae más la atención es el carácter procíclico de la riqueza para todos los estratos de ingreso. Este comportamiento describe niveles máximos de riqueza para todos los estratos en 1992, una reducción que toca fondo justo después de la crisis económica de 1995, seguida de una recuperación que continúa hasta el final del periodo de análisis (2002).

El nivel de concentración en esta variable es de tal magnitud que resulta fácil observar la gran brecha que se abre no sólo entre el último decil y el resto de los estratos sino entre aquél y el segundo grupo de hogares con mayores ingresos (noveno decil), lo que también refleja una gran desigualdad aun dentro del grupo con mayores recursos (véase el cuadro 3).

El carácter transferible de esta variable hace relevante explorar su variación ante distintos escenarios de actividad eco-

nómica para observar las posibles estrategias de los hogares frente a escenarios de desempeño macroeconómico alternativos. La gráfica 3 muestra el efecto de la crisis económica de 1995 en la reducción de la riqueza transferible como una posible estrategia de *suavizamiento* emprendida por los hogares. Si bien todos los estratos registran incrementos durante el periodo de recuperación económica, es claro que el periodo de mayor crecimiento económico (1998-2000) fue el mejor aprovechado por los estratos de mayores ingresos, en particular el último, pues en un par de años casi duplica el monto promedio de sus acervos.¹⁶ Lo anterior parecería sugerir que tal vez esta desmedida concentración de recursos se debe también a la concentración de otros acervos de la riqueza inalienable (capital social y humano), que gracias a la interacción permiten aprovechar mejor las oportunidades coyunturales del entorno.

Una mejor noción de la magnitud de la riqueza se obtiene al observar el ingreso corriente total trimestral (ICT) bajo el ordenamiento del ICT per cápita (ICTPC) trimestral, pues permite observar los recursos promedio de los hogares durante este intervalo de tiempo (véase el cuadro 4). Al comparar la información de ingreso y riqueza (cuadros 2 y 4) se podría obtener un sencillo indicador del *esfuerzo de acumulación* siempre que el total de recursos de un hogar se dedicara sólo a reponer o duplicar el nivel de acervos en algún punto del tiempo *ceteris paribus*.

Aunque es improbable que los hogares destinen el total de sus flujos de ingreso durante algún periodo para acumular acervos, esta comparación mostraría la importancia de las transferencias intergeneracionales en los procesos de acu-

mulación, sobre todo para los hogares con perfiles de bajo ingreso, dado que éstos suelen presentar tasas de ahorro negativas¹⁷ y fuertes restricciones para asignar recursos en actividades distintas al consumo básico del hogar. Así, al generar un cociente entre estas variables, se obtiene un indicador del tiempo *potencial de financiamiento* promedio de los acervos que pudie-

16. El análisis temporal con información de corte transversal impone severas restricciones por los cambios demográficos introducidos en la muestra. A pesar de lo anterior, el uso de deciles permite conocer la distribución relativa de una variable en un punto del tiempo.

17. Orazio Attanasio y Miguel Székely, "Ahorro de los hogares y distribución del ingreso en México", *Economía Mexicana*, nueva época, vol. III, núm. 2, segundo semestre, 1999.

15. Que se obtiene del cociente entre preceptores y número de dependientes económicos por hogar (Fernando Cortés, Daniel Hernández, Miguel Székely y Hadid Vera, *Evolución y características de la pobreza en la última década del siglo XX*, Serie Documentos de Investigación, núm. 2, S edesol, México, 2002).

C U A D R O 2

MÉXICO: RIQUEZA DE LOS HOGARES, PROMEDIO POR DECIL DE INGRESO, 1992-2002 (PESOS CONSTANTES DE AGOSTO DE 2002)

	1992	1994	1996	1998	2000	2002
1	24 784.24	19 005.41	8 225.44	10 390.07	12 928.93	16 048.09
2	39 570.07	27 781.35	11 761.82	14 141.18	18 280.86	22 124.14
3	48 616.25	34 257.85	14 762.68	17 533.26	23 251.92	26 775.11
4	59 961.20	44 280.29	16 907.04	22 824.36	25 725.27	37 161.88
5	73 137.17	56 505.78	21 449.47	29 008.89	35 770.29	45 296.26
6	96 893.17	69 270.53	25 983.89	32 139.35	43 777.06	61 559.46
7	113 421.50	87 307.47	30 976.68	40 377.39	49 651.01	71 327.38
8	132 238.56	109 537.01	37 165.87	48 494.96	63 910.13	94 781.43
9	229 286.55	152 690.70	55 010.81	71 927.90	107 391.50	148 335.16
10	698 392.14	368 660.45	128 330.54	175 676.45	338 930.70	401 688.71

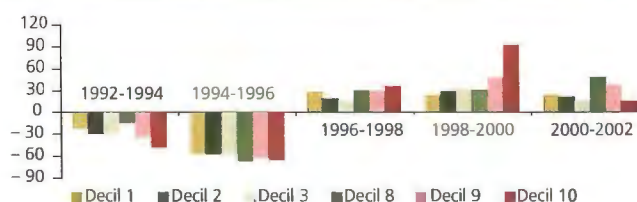
Fuente: cálculos propios con información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI. El concepto de ingreso empleado en el ordenamiento de los hogares se refiere al de ingreso corriente total per cápita de los hogares con información trimestral. A diferencia del Comité Técnico de Medición de la Pobreza, el cálculo del ingreso se realiza sin descontar el valor de los regalos y otros ingresos, y los subcomponentes del ingreso en especie no se deflactan por periodo de referencia.

ran emplearse ante periodos de adversidad, incertidumbre o contingencia económica (la falta de empleo, por ejemplo) dada la existencia de mercados financieros incompletos, sobre todo para los estratos de menores ingresos.

Los resultados muestran, por ejemplo, que la riqueza promedio durante 1992 fue de tal magnitud (conforme al ingreso promedio por estrato) que si los hogares destinaran el total de sus recursos corrientes, a los más pobres les tomaría seis años y cuatro a los de mayores ingresos acumular un monto de riqueza equivalente al de ese año (orientando el total de flujos de ingreso que perciben los hogares y manteniendo todo lo demás constante). Estas sencillas simulaciones para otros años y estratos se pueden observar en la gráfica 4, donde los vértices del hexágono representan los deciles de ingreso a los que se hace referencia.

G R A F I C A 3

MÉXICO: VARIACIÓN PORCENTUAL DE LA RIQUEZA TOTAL PROMEDIO POR DECIL DE INGRESO, 1992-2002



Fuente: elaboración propia.

Indicadores de riqueza no monetarios

La literatura reciente sobre los niveles de vida plantea medir el bienestar no sólo a partir del uso de medidas monetarias complementarias (como el ingreso, el gasto o la riqueza), sino también por medio de indicadores de acceso a un conjunto de bienes que se consideran necesarios en términos sociales para mantener ciertos estándares de vida. La disposición de indicadores no monetarios de riqueza física permitiría complementar el análisis del bienestar no sólo al conocer las tasas de acceso a activos que por sí mismos constituyen satisfactorios, sino por los montos de riqueza, los cuales representan instrumentos para suavizar los cambios en los niveles de vida ante coyunturas adversas. Entre las estrategias posibles, los activos podrían emplearse como garantía para obtener microcréditos o como insumos en actividades productivas.

C U A D R O 3

MÉXICO: DISPERSIÓN DE LA RIQUEZA TOTAL NETA DE LOS HOGARES (DESVIACIÓN ESTÁNDAR POR DECIL DEL INGRESO CORRIENTE TOTAL PER CÁPITA), 1992-2002

	1992	1994	1996	1998	2000	2002
1	24 571.78	17 991.65	6 884.41	8 372.45	10 652.53	14 431.58
2	35 919.78	25 413.07	11 322.10	14 149.80	18 071.89	26 003.54
3	50 859.24	36 666.83	15 047.65	18 933.31	24 532.04	32 986.45
4	66 956.85	47 267.01	16 690.83	22 419.97	29 108.82	43 607.99
5	70 717.75	56 700.22	22 429.51	31 227.88	40 488.11	56 148.44
6	108 476.98	71 159.44	27 082.84	35 866.18	48 114.20	65 603.80
7	124 701.75	95 117.84	33 134.75	45 060.37	54 485.22	80 527.09
8	152 653.76	107 266.91	38 082.53	60 409.39	72 008.10	98 758.42
9	239 537.34	166 871.68	65 549.41	94 261.64	133 195.96	214 681.15
10	1 076 910.00	388 460.52	222 920.02	315 120.59	505 805.61	1 348 900.38

Fuente: cálculos propios con información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI.

C U A D R O 4

MÉXICO: INGRESO CORRIENTE TOTAL DE LOS HOGARES, PROMEDIO POR DECIL DE INGRESO, 1992-2002 (PESOS CONSTANTES DE AGOSTO DE 2002)

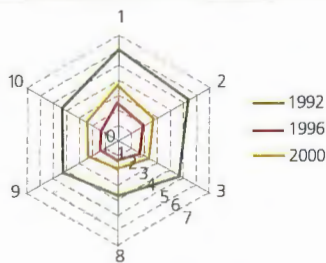
	1992	1994	1996	1998	2000	2002
1	1 036.74	1 104.34	845.29	783.99	907.75	1 234.11
2	1 847.07	1 913.91	1 506.31	1 485.73	1 678.71	2 124.30
3	2 577.20	2 595.50	2 036.73	2 140.35	2 357.60	2 899.31
4	3 282.21	3 385.30	2 624.21	2 787.83	3 056.91	3 744.31
5	4 161.63	4 287.89	3 298.28	3 505.78	3 903.48	4 702.32
6	5 294.97	5 423.10	4 106.87	4 416.90	4 905.04	5 837.99
7	6 797.42	6 928.64	5 204.73	5 615.38	6 191.55	7 410.34
8	9 042.05	9 266.47	6 884.10	7 434.78	8 233.27	9 874.81
9	13 626.22	13 938.80	10 308.23	10 960.97	12 290.65	14 633.06
10	40 836.42	39 017.26	27 682.12	31 556.95	36 614.90	38 141.75

Fuente: cálculos propios con información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI. El concepto de ingreso para la distribución y el ordenamiento se refieren al de ingreso corriente total per cápita de los hogares con información trimestral.



G R A F I C A 4

MÉXICO: SIMULACIÓN DEL POTENCIAL Y ACUMULACIÓN PROMEDIO DE LA RIQUEZA POR ESTRATOS (ESCALA EN AÑOS)



Fuente: elaboración propia.

Sin embargo, en México poco puede hacerse para calcular el valor monetario de otros activos a partir de la información disponible. Hasta el momento, la fuente de información más apropiada sobre el equipamiento de los hogares es la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH), que sin embargo proporciona información limitada sobre la posesión de determinados bienes. A su vez, las tasas de acceso a determinados bienes no permite identificar la calidad de los mismos o su valor de mercado (por las variaciones que puede experimentar un mismo producto en términos de marca, tamaño, precio, garantía y accesorios, y sobre todo porque no es posible conocer su estado físico en términos de depreciación, uso y mantenimiento).

A pesar de ello, un estudio sobre la distribución de bienes de uso semiduradero¹⁸ revela que los hogares más pobres (primeros tres deciles de ingreso) tienen mayores tasas de acceso a bienes relacionados con el esparcimiento (televisión y radio); que la estufa de gas es el bien de uso doméstico más común, y que la bicicleta es el activo de mayor frecuencia en la categoría de medios de transporte.¹⁹ En contraste, los hogares con mayores ingresos presentan con claridad altas tasas de acceso a todos los bienes de esparcimiento y de uso doméstico, y el automóvil es el activo predominante en la categoría de medios de transporte. Realizar un análisis más exhaustivo con las restricciones que impone la disponibilidad de la información de la ENIGH queda fuera de los alcances de este trabajo, de modo que sólo se señalará que la presencia de activos físicos semiduraderos y duraderos constituye un determinante importante del nivel de vida y que se espera contar con información en unidades monetarias o del acceso a un mayor tipo de bienes que permitan caracterizar de manera más apropiada su potencial en los niveles de vida.

18. Vale mencionar que los resultados presentados ponderan de la misma forma cada activo, lo cual subestima la desigualdad en los acervos de capital físico. En ese sentido, lo más adecuado para medir el nivel de riqueza física y su distribución sería entonces contar con información monetaria aportada de manera directa por los hogares o estimarla en términos econométricos, por ejemplo, mediante la obtención de valores hedónicos. Sin embargo, por la naturaleza de su cálculo, ese ejercicio quedó fuera del alcance del presente trabajo.

19. H. Moreno, *op. cit.*

MÉXICO: RIQUEZA DE LOS HOGARES, PROMEDIO POR DECIL DE RIQUEZA, 1992-2002 (PESOS CONSTANTES DE AGOSTO DE 2002)

	1992	1994	1996	1998	2000	2002
1	- 424.25	- 771.57	- 311.72	- 301.33	- 170.57	- 352.30
2	317.23	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3	12 764.61	5 600.79	2 908.02	2 611.29	3 048.36	2 242.99
4	29 186.08	19 798.37	8 180.16	10 372.38	12 707.50	14 880.04
5	44 693.66	33 052.76	13 157.36	16 626.95	20 751.11	26 836.05
6	68 014.81	51 346.73	19 024.16	23 529.00	31 038.15	40 802.42
7	97 881.00	74 983.06	27 150.94	33 474.49	41 837.26	62 430.12
8	147 875.48	109 936.90	37 531.61	47 537.31	64 237.60	88 133.42
9	252 524.22	178 861.23	58 752.73	75 244.37	104 892.91	142 669.62
10	861 804.75	495 793.25	183 815.96	253 237.09	440 654.35	546 810.80

Fuente: cálculos propios con información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI.

La riqueza a lo largo de su distribución

El ordenamiento por ingreso no es, sin embargo, la única opción para mostrar los niveles de desigualdad imperantes en una variable. Por ello, el cuadro 5 complementa la información registrada con un ordenamiento alternativo para el análisis de las distintas dimensiones del bienestar en México: deciles de riqueza. Este nuevo ordenamiento permite conocer tres novedosos atributos sobre la desigualdad que con dificultad se observan con el enfoque tradicional del ingreso.

Esta alternativa de agrupación permite no sólo identificar al grupo de hogares cuyos compromisos financieros superan el monto total de las propiedades calculadas (deudores netos), sino también advertir respecto del grupo de hogares sin titularidad sobre algún bien de uso duradero (hogares hasta cierto punto vulnerables ante adversidades o contingencias) y una aproximación un poco más precisa respecto al poder económico de los más ricos.²⁰ Los resultados muestran que, en promedio, 10% de los hogares son deudores netos (el primer decil), que al menos 10% no posee algún tipo de propiedad transferible en los mercados y que aun el poder económico del 10% con mayor riqueza neta ha experimentado grandes fluctuaciones (la magnitud promedio de su riqueza ha fluctuado entre 0.9 y 0.2 millones de pesos constantes de agosto de 2002). El cuadro también permite advertir que el nivel máximo de endeudamiento promedio de los hogares con mayores compromisos financieros ocurriría justo antes de la crisis económica de 1995.

20. Es importante mencionar que el primer decil de este ordenamiento incorpora aquellos hogares sin algún tipo de propiedad y aquellos que aun teniendo propiedades obtuvieron mayores niveles de endeudamiento. Es claro que los hogares más ricos están representados de manera débil por la dificultad de capturar a los supermillonarios con los métodos de muestreo y objetivos de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares.

DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA Y NIVELES DE VIDA

La distribución por estratos

Comprender la evolución de los procesos distributivos requiere complementar este diagnóstico con la concentración relativa por estrato. Por esa razón, los cuadros 6 y 7 muestran la concentración porcentual de la riqueza transferible neta (RTN) por estratos de ingreso (flujos) y riqueza (acervos).

Las cifras del cuadro 6 muestran una creciente capacidad de acumulación de acervos en los hogares que también concentran los mayores flujos de ingreso. Lo anterior se aprecia con claridad en la gráfica 5 al observar el contraste entre la

MÉXICO: DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA TRANSFERIBLE NETA DE LOS HOGARES (PORCENTAJE POR DECIL DE INGRESO CORRIENTE TOTAL PER CÁPITA), 1992-2002

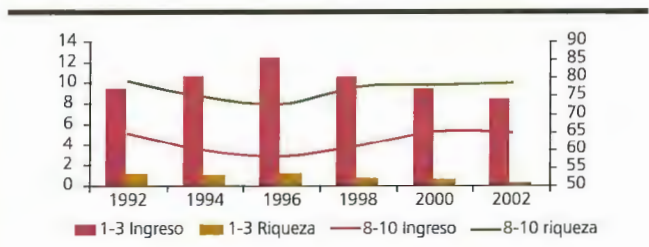
	1992	1994	1996	1998	2000	2002
1	2.27	2.76	3.28	2.54	2.22	2.43
2	3.50	3.62	4.18	3.82	3.39	2.80
3	3.93	4.46	5.13	4.38	3.98	3.34
4	4.67	5.60	5.52	5.44	4.35	5.00
5	5.73	6.57	6.54	6.54	5.71	5.56
6	7.16	7.80	7.88	6.95	7.18	7.35
7	7.75	9.01	8.89	9.00	7.62	8.41
8	8.75	11.76	11.27	10.77	9.78	11.40
9	14.68	15.42	14.94	15.17	15.72	15.89
10	41.54	33.00	32.38	35.38	40.05	37.82

Fuente: cálculos propios con información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI. Cifras obtenidas mediante el factor de expansión.

restringida participación de 30% de hogares más pobres y la notable concentración de 30% con mayores ingresos (columnas y líneas del mismo tono).

Además de mostrar que es cada vez más estrecha la asociación entre ingreso y acumulación, los resultados indican que luego de la crisis económica de 1995 los hogares más pobres enfrentaron fuertes restricciones para acumular acervos al reducir su participación de 12 a 9 por ciento, mientras que los de mayores ingresos acumularon una mayor proporción de la riqueza total durante el periodo de recuperación y crecimiento económico al registrar un incremento en su participación de 60 a 65 por ciento.

G R A F I C A 5
MÉXICO: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LOS EXTREMOS DE LA DISTRIBUCIÓN (ORDENAMIENTO DE INGRESO Y RIQUEZA), 1992-2002



Fuente: elaboración propia con información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI.

Por su parte, los resultados para el ordenamiento por riqueza (véase el cuadro 7) también muestran un alto grado de concentración, aunque con implicaciones distintas. Este ordenamiento, a pesar de que no por fuerza refleja de manera directa los niveles de bienestar, muestra el potencial productivo de los hogares para obtener beneficios económicos, por ejemplo cuando los acervos se emplean como elemento colateral para obtener algún crédito.

Esta nueva información detecta un nivel de concentración aún mayor que la registrada por el ingreso, en donde 30% de los hogares más ricos concentró entre 75 y 80 por ciento de la riqueza total transferible neta durante el decenio pasado.

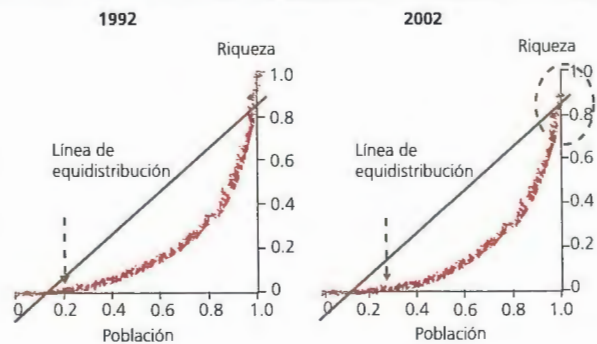
La forma de la distribución

En términos empíricos es importante distinguir entre la *magnitud* y la *forma* de la desigualdad. Por ejemplo, al comparar la distribución de una variable en el tiempo (en este caso de la riqueza) podrían ocurrir transferencias relativas al interior de la distribución que inviertan su orden y que sin embargo no sean capturadas por los deciles de distribución. La curva de Lorenz permite hacer una inspección visual de estas y otro tipo de alteraciones.

La curva se obtiene al ordenar, de manera ascendente, a la población respecto a un atributo (en este caso la riqueza) y graficar en un mismo plano los porcentajes de manera acumulada. Si el atributo se distribuyera de manera equita-



MÉXICO: CURVAS DE LORENZ, 1992 Y 2002



Fuente: elaboración propia con información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI.

tiva (cero desigualdad), a cada unidad porcentual de la población (por decir al primer 20% de la población) debería corresponderle el mismo porcentaje del atributo total (en este ejemplo, 20% de la riqueza) y así de manera sucesiva. La gráfica de dicha distribución correspondería a una línea recta con una inclinación de 45 grados que conecta 0 con 100 por ciento.

La gráfica 6 muestra la evolución de la distribución luego de 10 años. A pesar de que en ambos años 30% de la población en el extremo superior e inferior obtuvo, de manera respectiva, 80 y 1 por ciento de la distribución, la curva permite observar con mayor atención el punto en el que comienzan a aparecer hogares con riqueza (véanse las flechas punteadas) y el truncamiento en el extremo superior de la distribución en 2002,²¹ ya sea por la complejidad de capturar en la encuesta a hogares supermillonarios en los instrumentos de muestreo, o por errores en la limpieza y depuración de la información por parte de quienes la proporcionan.

A pesar de ello, la mejor manera de extraer información de las curvas es comparando distintos años en un mismo plano. Para no saturar en un solo plano los seis años del periodo de análisis, se construirán tres grupos, cada uno con las curvas traslapadas de tres puntos en el tiempo. Esta decisión permite analizar los siguientes periodos: las condiciones previas a la crisis (1992, 1994 y 1996); los efectos inmediatos (*ex post* y *ex ante*) de la crisis (1994, 1996 y 1998), y las condiciones

durante la recuperación, el crecimiento y el nuevo periodo de recesión producto de la desaceleración económica internacional (1998, 2000, 2002).

Los años previos a la crisis económica se caracterizaron por altos niveles de concentración, aunque el paso del tiempo describe una tendencia decreciente que culmina en 1996. Lo anterior es consistente con las cifras del cuadro 4, donde se aprecia que, más allá de una reducción generalizada de la riqueza, fueron los hogares del último decil los que, en promedio, experimentaron las mayores pérdidas (véase la gráfica 3). Lo anterior se aprecia con facilidad en la gráfica 7 si

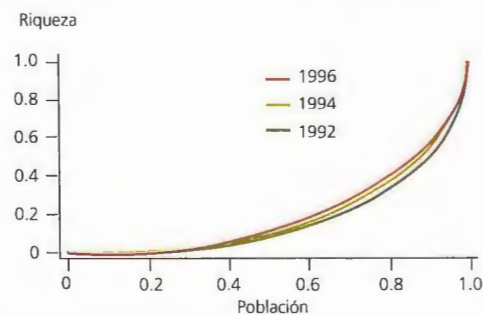
MÉXICO: DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA TRANSFERIBLE NETA DE LOS HOGARES (PORCENTAJE DE DECIL DE RIQUEZA TRANSFERIBLE NETA), 1992-2002

	1992	1994	1996	1998	2000	2002
1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	0.05	0.09	0.10	0.07	0.03	0.04
3	1.24	0.97	1.27	0.75	0.60	0.34
4	2.70	3.14	3.57	2.99	2.86	2.29
5	3.90	4.84	5.36	4.64	4.42	3.97
6	5.50	7.14	7.24	5.96	6.01	6.06
7	7.46	8.91	9.64	8.05	7.87	8.54
8	10.92	11.92	11.84	10.26	10.90	11.08
9	17.08	17.89	16.47	16.49	16.26	15.75
10	51.14	45.10	44.52	50.80	51.05	51.94

Fuente: cálculos propios con información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI. Cifras obtenidas mediante el factor de expansión. Los porcentajes se obtuvieron luego de una transformación que satisface el principio de transferencia Pigou-Dalton para hacer operativa la presencia de hogares con riqueza negativa.

21. Para comentarios sobre truncamiento por problemas muestrales, véase Moreno, *op. cit.*, p. 105.

MÉXICO: CURVAS DE LORENZ TRASLAPADAS, 1992, 1994 Y 1996



Fuente: elaboración propia con información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI.

se observa que las brechas entre la curva más lejana a la línea de equidistribución (correspondiente a 1992) y aquella más cercana a la misma (1996) se reducen a partir del sexto decil pero alcanzan su máximo en el octavo.

Lo anterior deriva en un fenómeno de equidad por un empobrecimiento generalizado en el que de manera paradójica fueron los más pobres quienes menos perdieron. Sin embargo, los posibles beneficios redistributivos de este efecto fueron menores que los del repunte en la desigualdad ocurrido luego, de inmediato, durante el periodo de recuperación. La gráfica 8 muestra que este incremento fue impulsado sobre todo por el aumento en la participación de los hogares ubicados en los estratos intermedios altos (del sexto decil en adelante, pero en particular en los deciles octavo y noveno).

El final del periodo de análisis concluye con una nueva contracción general de la desigualdad impulsada por las pérdidas de los estratos altos e intermedios altos en distintos periodos. Los hogares más ricos vieron reducida su participación en 2000, a los que se aúna la reducción experimentada por los estratos intermedios altos en 2002. La gráfica 9 muestra que la curva más cercana a la línea de equidistribución es 2002 y la más lejana es 1998, lo que confirma los efectos regresivos del periodo de recuperación y crecimiento económicos antes descritos, así como los beneficios distributivos del periodo recesivo producto de la contracción económica global de 2002.

Los datos indican que el periodo de reactivación económica (en 1998 la economía crecía a tasas cercanas a 7%) favoreció la acumulación de riqueza en los estratos de mayores ingresos y que el periodo de desaceleración económica, impulsada sobre todo por la recesión económica global de 2002, se tradujo en beneficios distributivos en la riqueza.

COMENTARIOS FINALES

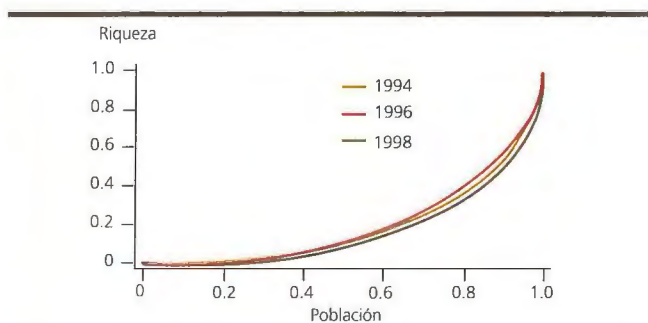
Además de constituir recursos para la generación de ingreso, la riqueza transferible brinda poder de elección durante periodos de contingencia económica y permite la expansión de nuevas capacidades. El objetivo de este trabajo descriptivo fue mostrar la evolución de la riqueza transferible y su desigualdad cuando se vincula a una variable asociada al bienestar de las personas. A continuación se resumen algunos de los hallazgos más relevantes en el marco de la distribución del ingreso, el desempeño de la economía mexicana y la estructura de incentivos imperante en los mercados financieros.

Explorar la riqueza transferible de los hogares permitió complementar el análisis del bienestar al identificar atributos sobre la desigualdad que con dificultad se pueden observar desde el tradicional enfoque de los *flujos* de ingreso. Además de mostrar que la distribución de la riqueza se concentra más que la del ingreso, los resultados indican que al menos 10% de los hogares son deudores netos y que el nivel máximo de endeudamiento promedio de los hogares con mayores compromisos financieros ocurría justo antes de la crisis económica de 1995. Los resultados de este cálculo muestran el importante papel de los mercados financieros para facilitar los procesos de acumulación por medio de deuda en marcos de estabilidad macroeconómica.

Una sencilla simulación respecto al potencial de acumulación muestra un elevado esfuerzo de los hogares para generar acervos con recursos propios, así como el potencial productivo y financiero de éstos ante la existencia de mercados completos de financiamiento para estratos de bajos ingresos. Aunque se puede formalizar en términos empíricos,

G R Á F I C A 8

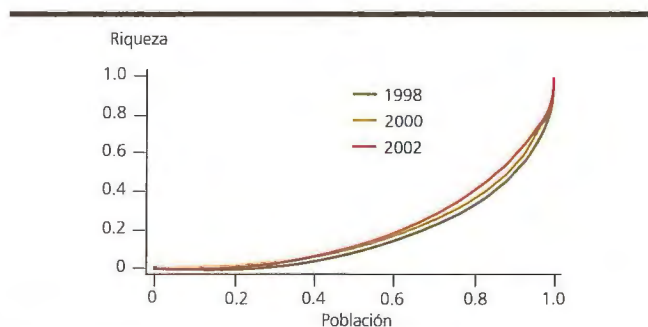
MÉXICO: CURVAS DE LORENZ TRASLAPADAS, 1994, 1996 Y 1998



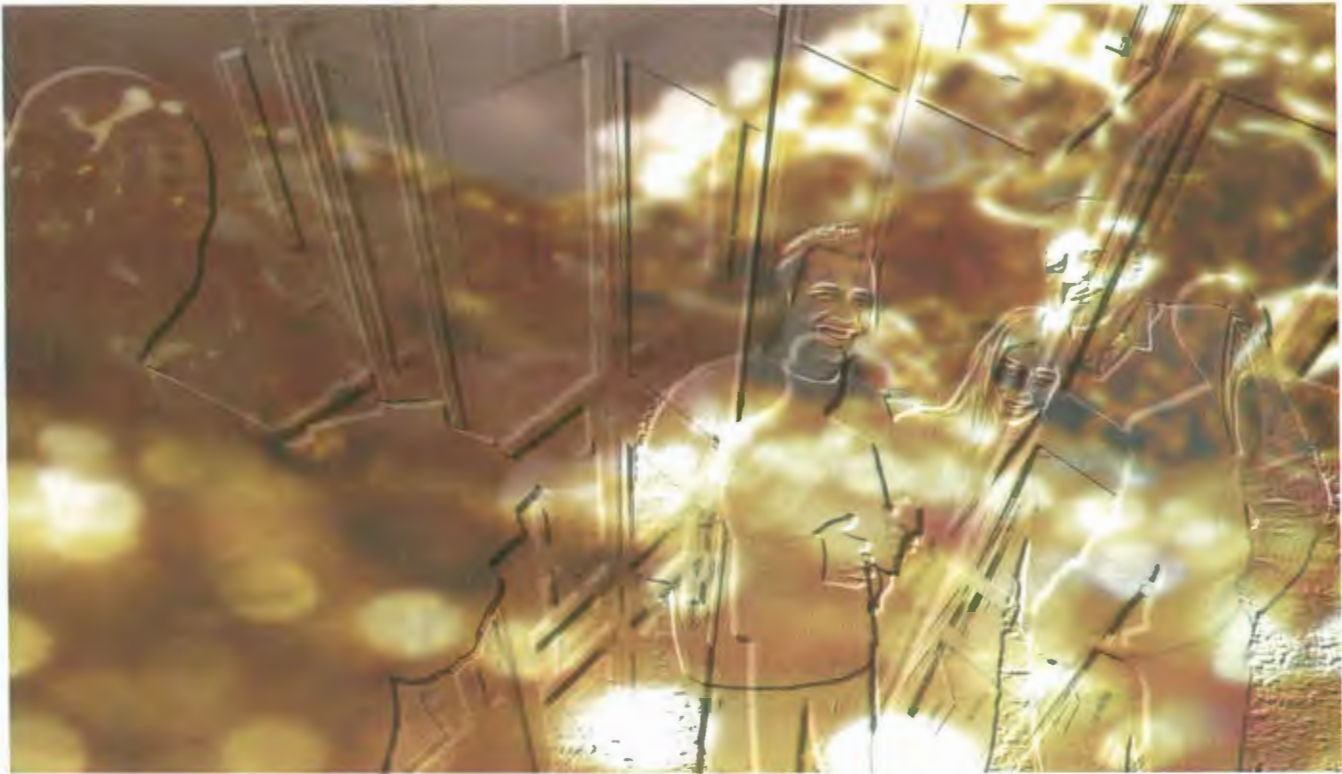
Fuente: elaboración propia con información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI.

G R Á F I C A 9

MÉXICO: CURVAS DE LORENZ TRASLAPADAS, 1998, 2000 Y 2002



Fuente: elaboración propia con información de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares, INEGI.




el análisis mostró el alto costo intertemporal en que incurren estos hogares al asignar flujos de ingreso corrientes en el proceso de acumulación. Estos resultados sugieren la existencia de transferencias intergeneracionales de acervos y la pertinencia de un mayor acceso a mercados de crédito para hogares con bajos perfiles de ingreso que permita el uso de su propia riqueza como colateral crediticio para la acumulación de nuevos activos.

El análisis permite observar una asociación cada vez más estrecha entre concentración de ingreso y riqueza. También se observa que fue durante los periodos de recuperación y crecimiento económico (luego de la alteración en la estructura de incentivos relativos en los mercados financieros) cuando 30% de los hogares más pobres parecieron enfrentar mayores restricciones para acumular acervos al reducir su participación de 12 a 9 por ciento, en tanto que 30% de los hogares con mayores ingresos acumularon una mayor proporción de la riqueza total al incrementar su concentración de 60 a 65 por ciento durante el decenio de análisis.

El hecho de que cada vez resulte más estrecha la concentración de flujos y acervos sugiere una creciente desigualdad producto tal vez de una desigual concentración de *capacidades* para aprovechar nuevas oportunidades. La vulnerabilidad de la riqueza transferible de los hogares pobres durante periodos de incertidumbre económica, en contraste con la

creciente capacidad para acumular activos de los hogares más afluentes durante periodos de expansión, advierte sobre los efectos de la inestabilidad del entorno macroeconómico en la redistribución de oportunidades.

Progresivos modelos tributarios sobre acervos transferibles que favorezcan la equidad en la distribución de oportunidades entre los extremos de la distribución o la expansión en la cobertura de servicios microcrediticios, que a la vez que vuelva menos vulnerable la riqueza de los hogares con menores recursos durante periodos de incertidumbre permita la expansión de capacidades en periodos de expansión, constituyen posibles estrategias para reducir la desigualdad creciente y, a pesar de los esfuerzos en política, latente.

El análisis conjunto de los flujos y los acervos de los hogares tiene aún mucho terreno por explorar en México. Por esta razón, la verificación empírica de diversas teorías que explican la acumulación constituye un atractivo espacio de investigación tan amplio como el que ofrece el análisis de la riqueza cuando se vincula, por ejemplo, a decisiones tributarias redistributivas; a investigaciones del bienestar sobre los efectos de la riqueza en los niveles de salud y educación; a la sensibilidad de la oferta laboral familiar, y a la eficiencia en el funcionamiento de los mercados, la estabilidad social y la influencia del poder económico en procesos sociales y productivos. 



Los ricos en México

RINDOLFO
DE LA TOBRE
GARCIA

En *La riqueza de las naciones*, Adam Smith advierte: “Allí donde existen grandes patrimonios, hay también una gran desigualdad. Por un individuo muy rico ha de haber quinientos pobres, y la opulencia de pocos supone la indigencia de muchos”.¹ Desde esta perspectiva, cabe pensar que es necesario el examen de la riqueza como contrapartida del estudio de la desigualdad y la pobreza, dados los efectos adversos de la primera sobre estas últimas. Sin embargo, el propio Smith se encarga de establecer que la riqueza de una persona o un grupo puede tener efectos positivos sobre el resto de la sociedad, en particular sobre los más pobres, pues al tratar de satisfacer los caprichos de los ricos se genera empleo, se ejercita la invención humana y se promueve la división del trabajo. En consecuencia, por sus efectos sociales negativos o por los positivos, desde los inicios de la economía parece apropiado dirigir cierta atención a la acumulación de grandes recursos en pocas manos.

* Director del Instituto de Investigaciones sobre Desarrollo Sustentable y Equidad Social de la Universidad Iberoamericana, México.

1. A. Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1981, p. 629.

Sin embargo, las preguntas surgen de inmediato: ¿qué significa grandes recursos? ¿qué significa ser rico? Es evidente que las respuestas implican un análisis normativo del concepto *riqueza*, pues así como ser pobre significa tener menos de lo que se considera necesario o indispensable en un sentido específico, ser rico supone haber rebasado cierto nivel de recursos *apropiado* o recomendable en una forma por determinar. Esto incluye una concepción ética de lo que es deseable para los individuos.

Al definir en la normatividad lo que significa ser rico se establecería o reforzaría de manera implícita una motivación para estudiar la riqueza, sus orígenes y sus consecuencias. Por esta razón conviene ocuparse de las bases normativas del estudio de la riqueza de forma inicial, aunque con brevedad. Esto muestra el presente documento en su segunda sección antes de proponer una forma de establecer quién se encuentra en una condición de riqueza.

Un ejercicio relacionado de manera estrecha con la definición normativa de riqueza es su medición. Además de reconocer qué persona es rica, cabría preguntar cuán rica es. La determinación del nivel de afluencia se torna en particular interesante cuando se considera que varios individuos en una comunidad pueden ser ricos, lo que genera la pregunta: ¿de qué magnitud es la condición de riqueza del grupo de ricos respecto al conjunto de la sociedad? La respuesta requiere algún tipo de agregación de los niveles de riqueza individuales, lo cual conduce al planteamiento de un índice de riqueza. Este punto se analiza en la tercera sección.

En el caso de México, una discusión recurrente en los últimos diez años fue la aparición y el cambio en las fortunas de los *billonarios* publicados en la revista *Forbes*. La lista de familias o personas en México cuyos activos rebasan los 1000 millones de dólares ha sido el punto de partida de múltiples discusiones acerca del sesgo que han adoptado las reformas promotoras de la privatización de activos públicos y de mercados más amplios, competitivos y abiertos, favorables a los ricos. Para establecer una primera aproximación al problema, en la cuarta sección se examina esta fuente de información, que aun con ajustes importantes adolece de deficiencias para captar la dimensión de los ricos en México.

Székely, que analizó la importancia de los grupos de altos ingresos en la desigualdad general, asevera que la distancia entre los ingresos del decil más rico y el resto de la población es en particular alto en México en comparación con otros países.² Esta observación se basa en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), cuyas cifras se

utilizan para describir las características principales de los ricos en la sección cinco.

La sección seis presenta los resultados de varios índices de riqueza agregados, tanto para la información de *Forbes* como para las encuestas de ingresos y gastos de los hogares, lo que permite establecer las tendencias de la riqueza en México y distinguir sus componentes más importantes.

En la sección final se comentan en general los resultados y se sugieren posibilidades de investigación para el futuro.

LA IMPORTANCIA DEL ANÁLISIS DE LOS RICOS

Todo hombre es rico o pobre según el grado en que pueda gozar de las cosas necesarias, convenientes y gratas de la vida.³ Cuando Adam Smith menciona lo anterior, sienta una base para el análisis normativo de la riqueza. Después de todo, ser rico es deseable en la medida en que se pretenda gozar de lo necesario, conveniente y grato. Además, de acuerdo con la afirmación de Smith, existirá algún grado de gozo de las cosas que distinga al hombre rico del hombre pobre. Así, mientras no se precise su significado, se puede considerar que una persona es rica si su posesión de recursos excede cierto nivel. Ahora bien, ¿por qué debe interesar que una o más personas rebasen cierto grado de posesión de recursos?

Una preocupación normativa básica en la economía contemporánea corresponde a la eficiencia. En economías con un régimen de propiedad privada y mercados competitivos, la situación de afluencia de una o varias personas podría ser importante en la medida en que pudiera alterar las propiedades de eficiencia del sistema. Por ejemplo, si una o varias personas poseen un monto de recursos tal que les permite adquirir una parte considerable de las empresas de una industria y ejercer prácticas monopólicas (en un caso extremo, una persona llega a poseer la totalidad de los recursos productivos), se podría perder eficiencia en el sentido de Pareto. Ello significa que habría un arreglo del mercado diferente al que permiten las prácticas monopólicas en que al menos un agente mejoraría su situación sin empeorar la de los demás. Sin embargo, aunque haya ciertas distribuciones en las que la riqueza de algunos individuos representa una amenaza para la competencia, también es posible imaginar distribuciones en las que habiendo ricos no se pone en riesgo esta competencia (un grupo de magnates en *mercados disputables*, por ejemplo). Aún más, así como la aparición de un grupo de

2. M. Székely, "La desigualdad en México. Una perspectiva internacional", mimeo., Banco Interamericano de Desarrollo, 1998.

3. A. Smith, *op. cit.*, p. 31.

ricos puede generar efectos negativos, también su presencia podría traer consigo consecuencias benéficas (por ejemplo, filantropía que aumenta la dotación de bienes públicos ofrecidos de manera insuficiente por el mercado). En todo caso, el análisis de los ricos cobraría importancia por la magnitud de las externalidades que su existencia genera y que afecta las propiedades de eficiencia de los mercados.

Las limitaciones del criterio de eficiencia para evaluar opciones sociales han conducido a explorar otras alternativas.⁴ Una de éstas, el utilitarismo, permite identificar otros elementos en el análisis de los ricos. En el utilitarismo, la bondad de una situación se establece por sus consecuencias en cuanto a las utilidades de los individuos, resumidas éstas en la suma de bienestar individuales. Aquí, la existencia de un grupo de personas con grandes recursos resulta de interés en cuanto que, al haber una utilidad marginal decreciente para las personas, una redistribución de los recursos a favor de los que menos tienen podría mejorar el bienestar total. Sin embargo, si la eliminación de los ricos por alguna acción distributiva deja con una menor suma de utilidades al grupo, esta acción debe evitarse. En tanto el gozo sacrificable de los ricos exceda las ganancias potenciales de utilidad de los no ricos, el primero debe mantenerse.

La perspectiva *consecuencialista* basada en las utilidades individuales del utilitarismo puede generalizarse si se considera que el bienestar social no corresponde de manera necesaria a la suma de utilidades, sino a otra operación. Así, pueden construirse funciones de bienestar social en que las unidades de utilidad de individuos diferentes no son sustituibles entre sí de manera perfecta, lo que conduce a valorar más las distribuciones igualitarias de las utilidades. En este modelo general, sin embargo, sigue siendo cierto que la condición de riqueza de unas personas se valora en función de que se eleve o no el bienestar general mediante una redistribución de los recursos, aunque la preocupación por la igualdad se acentúa.

Sin duda, la valuación consecuencialista de las acciones o estados sociales no es la única. Es posible evaluar lo apropiado de una situación por el procedimiento seguido para llegar a ella más que por sus resultados. Ésta es la estrategia de Robert Nozick para construir su teoría de la justicia basada en el respeto a la libertad y los derechos individuales, considerados éstos como prohibiciones al resto de la sociedad para afectar determinada esfera de acción de las personas.⁵ Desde esta perspectiva, cualquier distribución de los recursos, incluidas aquellas donde hay ricos, es justa si proviene

de transacciones voluntarias que respetaron los derechos individuales, en particular los de propiedad. De esta forma, la existencia de ricos sólo preocupa cuando la adquisición de su riqueza ha significado coerción o violación de derechos. Fuera de este caso, cualquier situación de riqueza es justa, aunque cabría notar que es posible que los ricos se preocupen de su poder potencial para violar derechos sin que el Estado lo evite o lo sancione. Cabe mencionar que el poder potencial de los ricos podría usarse para reforzar la protección de derechos (vigilancia privada, guardaespaldas, campañas contra la criminalidad, etcétera). Lo importante aquí es que la fortaleza económica de los ricos, junto con otros factores, permite que en potencia actúen como una agencia de administración de derechos paralela al Estado.

Una teoría que combina el reconocimiento de los derechos y las libertades con el consecuencialismo es la de Rawls.⁶ Desde su perspectiva, hay derechos y libertades básicas de los que todo individuo debe gozar, y que apuntan a preocupaciones similares a las de Nozick respecto al poder de los ricos. Sin embargo, una vez satisfecho el respeto a los derechos y libertades básicas, la distribución de los bienes primarios (aquellos que todo individuo racional desearía) se guía por el principio de la diferencia, la cual indica que toda desigualdad social sólo se justifica si mejora la posición de los que se encuentran en la peor situación. Con este planteamiento, la situación de los ricos se valora al considerar si la posición de riqueza implica una ventaja para los menos favorecidos. Si la condición de ricos de unos se debe al deterioro de la posición de los demás, en particular de los que poseen menos bienes primarios, el enriquecimiento es injustificable. No así si la posición de los ricos se tradujo en una mejor situación para los otros.

Otras teorías éticas de la distribución de recursos insisten en enfocar su atención en la relación que guardan los agentes como propietarios de recursos iniciales o de flujos de ingresos derivados de éstos.⁷ Así, la teoría de la equidad de Varian considera que una situación es justa si después de una asignación inicial de recursos y la realización de transacciones de mercado los agentes no están dispuestos a cambiar su dotación de bienes por la de algún otro, es decir, no *envidian* la dotación de recursos de otro agente. Así, los ricos constituirían un problema de justicia por la envidia que despiertan. Sin embargo, una posibilidad de justificar la riqueza en el marco de Varian consiste en que la comparación de recursos considere la capacidad productiva de cada persona. De forma que los ricos no serían envidiados si para estar en su

4. John Roemer, *Theories of Justice*, Harvard University Press, 1998.

5. Robert Nozick, *Anarquía, Estado y utopía*, Fondo de Cultura Económica, México, 1998.

6. John Rawls, *Teoría de la justicia*, Fondo de Cultura Económica, México, 1995.

7. John Roemer, *op. cit.*

posición tuviera que producirse tanto como ellos producen con su trabajo, y esto resultara en un esfuerzo que no se desea emprender. En cierta forma, la riqueza se justificaría si es proporcional a las habilidades y el esfuerzo desplegados en la producción. Pese a esto, las habilidades de las personas podrían considerarse parte de la dotación de recursos iniciales, lo que conduciría, de acuerdo con Varian, a que las únicas distribuciones justas sean las que igualan los ingresos, es decir, sin ricos en términos relativos. A conclusiones similares arriba el planteamiento de John Roemer en su revisión de la teoría de la explotación.⁸ Para Roemer es posible generalizar la concepción de explotación basada en la teoría del valor del trabajo como desigualdad en la distribución de los activos. Así, la eliminación de la explotación proveniente de diferencias en las dotaciones de riqueza física se consigue al igualar la dotación inicial de dichos recursos en la población. Sin embargo, debido a que otras desigualdades (de habilidades, por ejemplo) también generan explotaciones de otra naturaleza, deben eliminarse. Si se igualan las dotaciones de riqueza alienable y de habilidades, se eliminan los principales tipos de explotación en las sociedades capitalistas contemporáneas, lo que implica la igualación de ingresos y la inexistencia de ricos en términos relativos.

Aunque las concepciones de justicia enfocadas en la distribución de bienes o habilidades tienen el mérito de buscar distribuciones del ingreso muy concretas, para Amartya Sen tienen el inconveniente de descuidar lo que las personas son capaces de *hacer* con los bienes poseídos.⁹ De acuerdo con Sen, el imperativo ético que se ha de seguir en cuestiones distributivas es igualar las capacidades de las personas. Estas capacidades se consideran como el conjunto de estados o funcionamientos posibles para las personas. De esta forma, lo que interesa es que la distribución de los recursos brinde a los individuos iguales espacios para ser o actuar, aunque puedan escoger diferentes ubicaciones específicas en dicho espacio. Lo anterior implica que los ricos en términos de bienes serían justificables si requieren una mayor cantidad de recursos para alcanzar el mismo conjunto de capacidades que los demás (por ejemplo, una persona con problemas de salud que requiere cuidados especiales para funcionar como los demás). Personas con desventajas que compensar entrarían en el grupo de los ricos justificables. Un alto nivel de riqueza en manos de quienes no requieren

En economías con un régimen de propiedad privada y mercados competitivos, la situación de afluencia de una o varias personas podría ser importante en la medida que pudiera alterar las propiedades de eficiencia del sistema

compensación equivaldría a proporcionar una ventaja injusta y debería evitarse.

John Roemer ha dado elementos adicionales a la noción de capacidades de Sen al considerar también los planteamientos de Ronald Dworkin respecto a los factores de los cuales depende el bienestar de las personas.¹⁰ En su planteamiento, el imperativo ético en las teorías de la distribución de recursos es la igualdad de oportunidades, de una forma similar a lo que Sen plantea para las capacidades. Sin embargo, Roemer separa los factores determinantes de la generación de recursos que no están bajo el control de los individuos respecto a aquellos que dependen de sus decisiones. Para Roemer, una persona es responsable de los recursos que genera por su esfuerzo, más no de las adiciones o desventajas debidas a aquellos factores fuera de su control, como la raza, las características de los padres o la herencia. Desde esta perspectiva, un individuo sería rico de manera justificable si requiere recursos para compensar aquellos factores fuera de su control que le representan una desventaja. Si un individuo es rico por razones diferentes a su esfuerzo o decisiones propias, su riqueza es injustificable. Así, los individuos que son ricos por factores como legados, alta educación de sus padres, contactos sociales transmitidos de una generación a otra, etcétera, tendrían más oportunidades que el resto de las personas, lo cual sería inaceptable en sentido moral.

10. Roemer, *op. cit.*

8. R. de la Torre, "Sobre marxistas y neoclásicos: un análisis falsacionista metodológico", en Abraham Nosnik (coord.), *Caminos de apertura. El pensamiento de Karl Popper*, Trillas, México, 1991.

9. Amartya Sen, "¿Igualdad de qué?", en J. Rawls y A. Sen et al., *Libertad, igualdad y derecho*, Planeta, Barcelona, 1994.

Este repaso de los planteamientos éticos de lo que significa ser rico está lejos de resultar concluyente. Sin embargo, es posible señalar que se perfilan dos formas de comprender lo que es ser rico. En la primera significa poseer más de lo que de manera moral debe recibirse, en donde el criterio de merecimiento varía desde el utilitarismo hasta la igualdad de oportunidades. En la segunda concepción, no necesariamente excluyente de la primera, ser rico significa alcanzar un mínimo de recursos que garantiza un poder indebido sobre los demás. En ambos casos, la posición de riqueza se define con referencia a otros, ya sea a sus reclamos de justicia o a su poder en el contexto de una sociedad. En cualquiera de las concepciones, la riqueza más extrema corresponde a que un agente posea todos los recursos de la sociedad y el resto ninguno, pues así se cumple el mayor exceso y la mayor acumulación de poder sobre los demás.

RIQUEZA INDIVIDUAL Y AGREGADA

A partir de los planteamientos anteriores surgen varias posibilidades de definir lo que es ser rico.

1) Tener un acervo de recursos iniciales que permite alterar el grado de competitividad en los mercados o, en general, producir externalidades que modifican las propiedades de eficiencia de los mismos.

2) Cuando el flujo de recursos que deriva de sus acervos alcanza un grado tal que le permite obtener una utilidad marginal menor a la de otros individuos, o en general una contribución marginal al bienestar de la sociedad menor que los demás.

3) Cuando el control sobre los recursos permite rivalizar con el Estado en la administración de derechos.

4) Cuando existen recursos que no generan efectos directos o indirectos en beneficio de los demás, en particular de quienes se encuentran en la peor situación.

5) Cuando sus ingresos son más que proporcionales a algún criterio de participación en la sociedad, ya sea el porcentaje de la población que representa, la proporción de riqueza alienable per cápita o el valor de mercado de sus habilidades ofrecidas.

6) Aquel que posee más recursos que los necesarios para obtener un conjunto de estados o funcionamientos igual al de los demás, o que es propietario de bienes más allá de los requeridos para compensar desventajas en su generación de ingresos atribuibles a factores no controlables por el individuo.

Aunque ninguna de las definiciones está exenta de méritos y dificultades, es posible encontrar algunos elemen-

tos comunes a todas. En primer lugar, el concepto de ser rico es *relativo*, es decir, proviene de una comparación con los demás o con un mecanismo definido por la sociedad en su conjunto. Establecer los recursos suficientes para modificar el funcionamiento de los mercados, contribuir de manera marginal al bienestar, rivalizar con el Estado, recibir más que la parte proporcional debida u obtener una ventaja sobre los demás, todo ello requiere una comparación con las características de otras personas o con instituciones sociales como el sistema de mercado o el Estado.

Sin embargo, no se descarta un elemento *absoluto* en la definición de ser rico: resulta difícil decir por intuición que una persona que concentra una gran proporción de los recursos, pero cuyo monto no le alcanza para sobrevivir, es rica. En general, en la pobreza generalizada las desigualdades no convierten en *rico* al poseedor de una gran proporción de los recursos disponibles. Puesto de otra forma, si los recursos que posee un candidato a ser considerado rico no le permiten alcanzar ciertas capacidades básicas, como las define Sen, entonces su posición relativa le significa poco. Desde esta perspectiva ser rico significa, entonces, haber rebasado tanto un mínimo absoluto de recursos (salvar una situación de pobreza) como un mínimo relativo de los mismos (aquel ligado a una concepción ética de la riqueza).

Pero ¿cómo hacer operativas las concepciones éticas de lo que es ser rico? Un punto de partida es concebir individuos iguales (con idénticas funciones de utilidad bien comportadas, habilidades productivas, posibilidades de convertir bienes en capacidades y circunstancias fuera de su control) en una economía con un monto de recursos fijo, que en caso de distribuirse con igualdad permite a cada persona no ser pobre. Desde la perspectiva de varias concepciones normativas, la distribución de los recursos debería ser igualitaria, pues ello maximizaría el bienestar, eliminaría envidias y explotación e igualaría capacidades y oportunidades. Quien recibiera más del promedio en esta economía tendría recursos excesivos, sería rico.

A partir del criterio de identificación anterior se puede proseguir con la medición de la condición de riqueza del grupo que se identifique como rico. Este criterio permite, además, proponer dos propiedades que debiera cumplir un índice de riqueza:

a) si el ingreso de una persona rica aumenta, sin reducirse el ingreso de ninguna otra persona rica, el nivel agregado de riqueza del grupo rico debe de aumentar (monotonicidad)

b) si una persona rica transfiere ingreso a otra persona más rica, el nivel general de riqueza del grupo rico debe aumentar (transferencia).

La condición de monotonicidad indica que si una persona rica aumenta su ingreso debido a una reducción en el ingreso del grupo no rico, entonces el nivel de riqueza del grupo deberá aumentar, es decir, aumentó el exceso de recursos de los ricos. Por su parte, la condición de transferencia indica que si entre los ricos existe una mayor igualdad el nivel de riqueza entre ellos debió de haber disminuido o, en otras palabras, el exceso de recursos de los ricos se redujo.

Debe destacarse que la medición de la riqueza en el contexto presente corresponde al cálculo de un exceso de recursos respecto a una noción normativa de lo que deben tener las personas. Si los ricos se enriquecen a costa de los no ricos, el exceso crece y el indicador de riqueza debe registrar un aumento, como lo pide la condición de monotonicidad. Por otro lado, en el núcleo de la condición de ser rico está la desigualdad. A mayor distancia entre el ingreso de una persona y el ingreso medio, mayor riqueza, es decir más exceso de recursos. Cuando hay transferencias entre ricos como lo indica la propiedad de transferencia, si bien no cambia la distancia entre el ingreso promedio de los ricos y el resto de las personas, la desigualdad general aumenta, se elevan los grandes excesos. Esto se consideraría como un incremento del exceso de recursos del grupo de los ricos, pues de manera implícita se pondera más a los ricos de gran magnitud que los de menor riqueza con la condición de transferencia.

Es importante resaltar que los conceptos de riqueza y desigualdad, pese a su estrecha relación, no corresponden a lo mismo ni pueden sustituirse uno por el otro. Cuando existe perfecta igualdad, en una economía compuesta por agentes idénticos, no hay ricos. Los indicadores de desigualdad y de riqueza deberían coincidir en que no existe ni una ni la otra. Por otro lado, si sólo un agente concentra todos los recursos, tanto la desigualdad como la riqueza han alcanzado su máximo, y los índices correspondientes deberían detectarlo. Sin embargo, si hubiera una redistribución de los recursos que redujera las diferencias sólo entre el grupo no rico, dejando inalterada la posición de los ricos, el indicador de desigualdad mostraría una reducción, mas no así el de riqueza (que se ocupa sólo de lo que ocurre con la distribución de este grupo).

Un índice de riqueza (análogo al índice FGT para medir la pobreza) que puede cumplir con las condiciones antes descritas es el siguiente:

$$R_p = \frac{1}{N-1} \sum_{i=1}^w \left(\frac{y_i - y_m}{y_m} \right)^p \quad [1]$$

donde R es el índice de riqueza, N el total de la población considerada, $N-1$ el número máximo de ricos que puede existir, w el número de personas ricas, y_i el ingreso de una per-

sona rica, y_m el ingreso medio y ρ una constante no negativa. La expresión dentro del paréntesis corresponde a la brecha de riqueza de cada individuo rico.

Cuando $\rho = 0$, el índice de riqueza se convierte en el porcentaje del máximo de ricos que puede existir, la población que es rica

$$R_0 = H = \frac{w}{N-1}$$

Este índice viola las condiciones de monotonicidad y de transferencia (cuando los cambios en la distribución del ingreso no se asocian con un aumento en el número de ricos).

Cuando $\rho = 1$, el índice de riqueza se convierte en el porcentaje de la población rica multiplicada por la brecha de riqueza promedio, es decir, el exceso total de ingresos de los ricos respecto al máximo posible o brecha de riqueza relativa

$$R_1 = HI = \frac{w}{N-1} \left(\frac{y_{mw} - y_m}{y_m} \right)$$

donde $I = \left(\frac{y_{mw} - y_m}{y_m} \right)$ es la brecha de riqueza promedio y y_{mw} el ingreso medio de los ricos. Este índice cumple con la condición de monotonicidad, pero viola la de transferencia (transferencias entre ricos no cambian su ingreso medio y dejan inalterado el índice).

Los índices para $\rho = 1$ y $\rho = 2$ cumplen con la propiedad de tomar valores entre cero y uno, lo que facilita su interpretación y comparación, aunque sus limitaciones son graves. En particular para el porcentaje del máximo de ricos podría darse el caso de que sólo un individuo concentrara todo el ingreso, y se tendría un valor del índice cercano a cero.

Por último, cuando $\rho = 2$ el índice de riqueza incorpora en su cálculo un índice de desigualdad entre los ricos y se convierte en la brecha de riqueza relativa ponderada

$$R_2 = HI \left(I + CV_w^2 \frac{(I+1)^2}{I} \right) = HID$$

donde CV_w^2 corresponde al coeficiente de variación de los ingresos de los ricos. El término entre paréntesis, es decir D , corresponde al ponderador de la brecha de riqueza relativa. Este índice cumple con las propiedades de monotonicidad y de transferencia, y además tiene la característica de desagregarse por grupos. Sin embargo, este índice toma valores entre cero y $N-1$, lo que impide su fácil interpretación,

aunque esto puede resolverse con facilidad si se estandariza al dividir el índice por su valor máximo.

Las personas no son idénticas en una sociedad, por lo que el ingreso promedio no define con exactitud la *línea de riqueza*. Por este motivo, si se contara con otros indicadores de mayor pertinencia como índices de utilidad marginal, porciones de ingreso merecidas o capacidades u oportunidades disponibles, éstos deberían utilizarse para definir tanto la situación de las personas como el promedio que define lo que es ser rico.

Sin embargo, un aspecto tal vez más importante por considerar es que en muchas ocasiones tener más que el promedio no basta para pensar que una persona es rica. Cuando se considera una noción de riqueza en términos de poder para manipular mecanismos sociales como los mercados o la acción del Estado, tener más que el promedio no es suficiente. En estos casos es posible que se requiera poseer un múltiplo del ingreso promedio (a) bastante elevado. Por fortuna, el índice de riqueza planteado se puede modificar sustituyendo y_m por la línea de riqueza que se considere apropiada. Al hacerlo, las propiedades del índice quedan inalteradas si éste se concibe como

$$R_{ap} = \frac{1}{\frac{N}{a} - 1} \sum_{i=1}^w \left(\frac{y_i - ay_m}{ay_m} \right)^f \quad [2]$$

donde $\frac{N}{a} - 1$ corresponde al número máximo de personas que pueden ser ricas con una línea de riqueza correspondiente

a a veces el ingreso medio. El término $\frac{N}{a} - 1$ corresponde

al valor máximo del índice cuando $\rho = 2$. Para valores muy grandes de N y valores pequeños de a se tiene que $R_a = a R_{1p}$.

Esta serie de índices muestra que aunque hay áreas indefinidas en la concepción de lo que es ser rico, la riqueza puede examinarse haciendo precisos los juicios de valor que intervienen en su medición y agregación. De forma fundamental se ha mostrado que hay una mayor riqueza, en el sentido de exceso de recursos, en la medida que una mayor porción de los activos o ingresos que la definen se encuentren más concentrados en quienes rebasan cierta línea de riqueza. Sin embargo, también se ha establecido que los conceptos de riqueza y desigualdad, aunque relacionados de manera estrecha, no son sustituibles entre sí.

Desde 1987 la revista *Forbes* publica una lista internacional de *billonarios* que suele generar llamativos comentarios en México acerca de la orientación de la economía nacional en el tiempo transcurrido entre una lista y otra. El comentario más común suele referirse a la manera en que las reformas de mercado, emprendidas con mayor intensidad de 1989 a 1992, crearon una nueva generación de ricos desproporcionada para el tamaño y las características de la economía del país. Se suele afirmar que el número de personas con más de 1000 millones de dólares de riqueza y el monto de sus fortunas no son consecuentes con un país de ingreso medio relativamente bajo y grandes problemas de pobreza.

Por desgracia, los comentarios a la información de *Forbes* pocas veces van más allá de la anécdota y la denuncia. Un repaso muy sencillo de los datos proporcionados por la publicación deja ver que un panorama internacional confiable de las grandes fortunas requiere un análisis más cuidadoso, pues la información utilizada adolece de limitaciones.

1) Los datos no especifican el tipo de cambio utilizado en la conversión de activos nacionales. Esto puede introducir graves sesgos cuando se encuentra manipulado por las políticas gubernamentales. Los tipos de cambio sobrevaluados tenderán a sobrestimar la riqueza que se quiere medir, al exagerar la importancia de los millonarios, y viceversa. Llama mucho la atención que cuando se hacen comparaciones intertemporales no se deflactan los datos, lo que introduce un aumento artificial en las fortunas en periodos o países con fuerte inflación.

2) Las fortunas publicadas son declaraciones de los millonarios entrevistados o cálculos de la revista. Quienes ahí aparecen lo hacen de forma voluntaria, convirtiéndose en un foco de atracción que puede conducir a exageraciones u ocultamientos. Por razones de prestigio o de seguridad, pueden aparecer millonarios que en términos *netos* no rebasan los montos pedidos por *Forbes* (cuando menos 100 millones de dólares para la lista más amplia) y dejar fuera las grandes fortunas de quienes no desean exponerse a algún riesgo.

3) Los informes de riqueza no distinguen de manera clara a sus poseedores. Aun cuando en general se identifica al jefe de familia o cabeza de grupo empresarial con el control de la mayoría de los activos, en ocasiones sólo se menciona la familia o el grupo de personas poseedoras de la riqueza sin poder establecer cuán ricos son en términos individuales. Otras veces no queda claro si se dedujeron de la valuación de empresas o corporaciones la propiedad accionaria de otros.

Aun con las deficiencias anteriores, la lista de millonarios resulta casi la única fuente para rastrear a los muy ricos, pues

información más confiable, como la de las encuestas de ingreso de los hogares, registra como los más ricos a personas con recursos muy inferiores a los detectados por *Forbes*. Al considerar esta situación, se han ajustado y deflactado los datos de la publicación para convertir las fortunas a dólares comparables mediante el tipo de cambio por paridad de poder de compra del Banco Mundial. Esto corrige en alguna medida el primer problema detectado, pero no ha sido posible aminorar los dos siguientes, por lo que cada riqueza se presenta sin ajustes por sub o sobrestimación y se atribuyó a un individuo. ¿Qué panorama general aparece con esta información? ¿Es en realidad desproporcionado el número de ricos en México?

Con base en el número de fortunas que rebasan los 1 000 millones de dólares ajustados a 1994, el cuadro 1 presenta un resumen del panorama internacional de los ricos.

Hasta 1996 el número total de millonarios en el mundo se encontraba en ascenso, pero mientras que en escala internacional el número casi se triplicaba, en México se multiplicó por 24 en 1994. Por otra parte, los millonarios mexicanos han tenido de manera consistente una riqueza por abajo del promedio de la de los demás millonarios en el mundo, pero se acercaron a la riqueza promedio mundial en 1995.

México tiene una proporción hasta cierto punto reducida de los millonarios del mundo (véase la gráfica 1), pero

ésta se incrementó de manera considerable en 1992 y 1994. Cabe mencionar que México tiene alrededor de 1.6% de la población mundial, y entre 1.1 y 1.6 por ciento del PIB del mundo, por lo que a partir de 1992 rebasó su parte proporcional de millonarios respecto a estas variables, lo que puede considerarse como un *exceso* de ricos en México. Una historia similar ocurre con el porcentaje de la riqueza de los millonarios que captan los correspondientes a México. De nuevo en 1992 se presentó un salto en el porcentaje de riqueza de los multimillonarios nacionales que continuó hasta 1994, y después se redujo la participación en la riqueza hasta 2000. Lo anterior indica un *exceso* de lo que tenían los ricos de 1993 a 1996.

¿Qué tan poderosos son los millonarios en México? Un indicador lo proporciona el hecho de que en su año de mayor auge (1994) su riqueza representó 20% del PIB, 60% de la deuda externa y 1.7 veces el gasto público. Lo anterior representa un considerable poder económico, ya que corresponde a sólo 24 millonarios.

En conclusión se puede establecer, con la información de *Forbes*, que de 1992 a 1994 hubo un auge de las grandes fortunas en México, por su número y por su monto, de forma que se requiere un análisis mayor para tal periodo. Además, hay razones para pensar que la riqueza de los millonarios en

C U A D R O 1

LOS MILLONARIOS EN MÉXICO Y EL MUNDO, 1987-2005

	Mundo				México			
	Número	Riqueza total ¹	Riqueza media ²	Población ²	Número	Riqueza total ¹	Riqueza media ²	Población ²
1987	151	313.01	2.07	4 989.63	1	1.30	1.30	78.56
1988	176	376.34	2.14	5 076.24	1	2.25	2.25	80.11
1989	218	486.13	2.23	5 163.54	1	1.40	1.40	81.66
1990	246	566.94	2.30	5 252.83	1	2.23	2.23	83.22
1991	259	640.60	2.47	5 337.64	2	2.91	1.46	84.79
1992	280	685.29	2.45	5 419.79	7	10.14	1.45	86.36
1993	295	713.36	2.42	5 498.13	13	16.54	1.27	87.95
1994	350	886.89	2.53	5 576.40	24	33.97	1.42	89.54
1995	375	1 093.70	2.92	5 657.29	10	18.78	1.88	91.14
1996	422	1 303.04	3.09	5 739.18	15	27.36	1.82	92.57
1997	259	1 381.14	5.33	5 819.96	7	15.38	2.20	93.92
1998	228	1 514.73	6.64	5 898.33	7	23.72	3.39	95.25
1999	248	1 840.54	7.42	5 976.31	5	13.11	2.62	96.58
2000	322	3 676.93	11.42	6 051.38	13	22.36	1.72	97.96
2001	538	2 817.96	5.24	6 127.06	13	30.06	2.31	99.37
2002	497	2 539.07	5.11	6 198.68	12	28.31	2.36	100.81
2003	476	2 211.91	4.65	6 174.87	11	24.03	2.18	103.46
2004	587	2 537.83	4.32	-	11	32.05	2.91	-
2005	641	-	-	-	9	-	-	-

1. Miles de millones de dólares.

2. Millones.

- no disponible.

Fuente: elaboración propia con información de *Forbes*, Banco Mundial y FMI.

MÉXICO: GRUPOS DOMINANTES ENTRE LOS PERCEPTORES RICOS, 1992-2002 (PORCENTAJES)

	1992		1994		1996		1998		2000		2002	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
Hombres	92.45	85.91	94.10	80.62	89.86	82.26	92.64	81.59	93.89	82.54	81.98	72.73
35-39 años	14.19	18.78	14.46	18.17	18.28	18.60	16.10	17.93	15.20	17.66	18.10	18.38
40-44 años	13.81	14.42	10.03	15.13	16.82	14.76	19.63	16.43	9.78	15.13	9.28	16.66
45-49 años	20.45	10.82	17.81	13.23	18.05	13.15	17.19	13.29	35.69	20.05	13.09	13.07
Zona urbana	88.25	89.08	98.12	90.35	94.09	87.36	91.37	88.74	93.07	82.99	84.90	87.14
Primaria completa	4.25	8.98	7.75	8.24	3.74	6.97	4.17	6.91	2.42	7.64	0.42	4.66
Superior completa	52.15	34.98	54.21	36.91	46.08	34.69	56.79	37.75	50.24	42.75	50.45	39.12
Actividades primarias	14.07	9.59	3.99	6.35	6.89	7.57	10.68	7.19	3.90	5.25	10.81	9.76
Manufacturas	27.87	16.72	19.27	15.59	21.89	17.33	25.42	19.62	29.67	20.81	29.66	15.64
Comercio	11.54	19.52	15.98	17.67	20.47	14.89	17.11	16.95	13.44	19.22	19.91	14.24

I. El 1 por ciento más rico.
 II. Población con 2.5 veces el ingreso medio.

Fuente: elaboración propia con información de las ENIGH, INEGI.

MÉXICO: DIFERENCIAS ENTRE RICOS Y NO RICOS, 1992-2002 (PORCENTAJES)

	1992		1994		1996		1998		2000		2002	
	Rico	No rico	Rico	No rico	Rico	No rico	Rico	No rico	Rico	No rico	Rico	No rico
<i>El 1% con más ingresos</i>												
Ingreso del grupo/ingreso medio	15.03	0.86	13.84	0.87	13.37	0.87	13.84	0.87	12.65	0.88	9.32	0.91
Edad promedio	44.29	35.10	44.59	35.66	42.47	35.68	46.77	36.29	46.39	36.90	42.04	37.22
Horas trabajadas a la semana	51.25	43.23	52.37	43.82	50.58	43.75	45.99	43.49	46.48	43.84	50.62	43.01
<i>2.5 veces el ingreso medio o más</i>												
Ingreso del grupo/ingreso medio	5.13	0.66	4.56	0.63	4.76	0.67	4.81	0.65	4.58	0.66	4.13	0.70
Edad promedio	34.74	40.65	35.28	40.26	35.42	39.34	35.94	41.28	36.56	41.59	36.97	40.42
Horas trabajadas a la semana	43.02	46.81	43.49	47.92	43.48	47.61	43.27	46.16	43.60	46.63	42.80	46.10

Fuente: elaboración propia con datos de las ENIGH, INEGI.

más ricos de los ricos son de más edad y tienen más horas trabajadas, mientras que los no tan ricos son más jóvenes y trabajan menos, lo cual guarda consistencia con sus respectivos niveles de ingreso.

RIQUEZA E ÍNDICES

La pregunta sobre si existe una desproporción en el número de ricos en México puede explorarse mediante los índices de riqueza señalados en la sección sobre el perfil de los ricos en ese país, aunque con algunas modificaciones. En particular, en *Forbes* se define a los millonarios a partir de una línea de riqueza en valor absoluto (activos por más

de 1 000 millones de dólares de 1994) en vez de una en términos relativos. Esta modificación puede incorporarse sin dificultad en el índice de riqueza si se sustituye la línea de riqueza basada en un valor medio por una línea de riqueza en valor absoluto en la ecuación 1. Este cambio aún conserva las propiedades aditivas del índice, es decir, el índice de riqueza puede escribirse como

$$R_p = \sum_{p=1}^p \alpha_p R_{pp}$$

$$\text{donde } \alpha_p = \frac{N_p}{N}, \quad R_{pp} = \frac{1}{N_p} \sum_{i=1}^{w_p} \left(\frac{A_{ip} - A_w}{A_w} \right)^f, \quad [3]$$

el subíndice p identifica a un país, A_{ip} corresponde a los activos de una persona rica en el país p y A_w la línea de riqueza en términos de activos. Lo anterior indica que el índice de riqueza mundial es la suma de los índices de riqueza ponderados de cada país, de manera que la relación

$$C_{pp} = \frac{\alpha_p R_{pp}}{R_p}$$

indica la contribución del país p a la riqueza mundial.

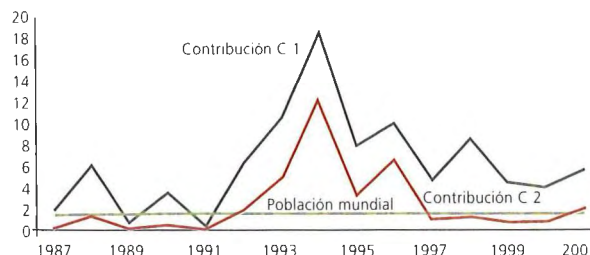
La gráfica 2 muestra la contribución de México a la riqueza mundial cuando p toma valores de 1 y 2. Las contribuciones a la riqueza mundial son aún más elevadas que las que se registraron en términos de porcentajes de millonarios y de fortunas en el cuadro 1 para los años 1992 a 1994, y rebasan de manera considerable la porción de población y de ingresos correspondiente al país. Esto confirma la idea de que México tuvo un número desproporcionado de millonarios de 1992 a 1994 (y lo mantiene desde entonces).

En lo que respecta a la información para las encuestas de ingresos y gastos de los hogares, los índices de riqueza permiten establecer no sólo el nivel agregado de riqueza sino también sus componentes, es decir, la riqueza proveniente del porcentaje de ricos, de su brecha de riqueza y de la desigualdad entre ellos. Este ejercicio sólo tiene sentido para la definición de ricos basada en el ingreso medio, pues ni para el 1% de la población más rica ni para la definición basada en la educación se ha definido una línea de riqueza única que permita el cálculo. El cuadro 5 presenta los índices para la línea de riqueza de 2.5 veces el ingreso medio o más y sus principales componentes.

El cuadro 5 muestra que de 1992 a 1996 se registró un incremento en el índice de los ricos (HID) de magnitud considerable, en donde el porcentaje de ricos (H) contribuyó al aumento, en particular en 1994, y la brecha de riqueza pro-

G R Á F I C A 2

MÉXICO: CONTRIBUCIÓN A LA RIQUEZA Y POBLACIÓN MUNDIAL, 1987-2001 (PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia con información de *Forbes* y Banco Mundial.

medio (I) se redujo pero la desigualdad entre ricos aumentó (D). Cabe mencionar que el índice de riqueza indica una mayor concentración de los activos en los ricos entre menor sea el porcentaje de ricos, mayor la distancia promedio de éstos con la línea de riqueza y mayor la desigualdad entre los mismos.

Dadas las diferencias entre ricos y demás, ¿qué tanto explica la desigualdad entre ricos y no ricos la desigualdad general de la economía? Una primera respuesta la proporciona Székely¹² cuando establece que si la distribución del ingreso se truncara en el noveno decil, es decir, que excluyera al 10% de la población más rica, el índice de Gini para los hogares se reduciría de 0.54 a 0.42. Se obtendrían grados de desigualdad menores que los de Estados Unidos, que pondrían a México entre los países más igualitarios de Améri-

12. M. Szekey, "La desigualdad en México...", *op. cit.*

C U A D R O 5

MÉXICO: ÍNDICES DE RIQUEZA, LÍNEA DE RIQUEZA DE 2.5 VECES EL INGRESO MEDIO Y SUS COMPONENTES, 1992-2002

		1992	1994	1996	1998	2000	2002
Porcentaje del máximo de ricos	R 2.5,0 = H	0.0765	0.0945	0.0817	0.0847	0.0862	0.0868
Brecha de riqueza relativa	R 2.5,1 = HI	0.1022	0.1098	0.0904	0.0925	0.0934	0.0719
Brecha de riqueza relativa ponderada	R 2.5,2 = HID	0.7858	0.6498	0.8839	0.6003	0.3672	0.1522
Brecha de riqueza promedio	I	1.34	1.16	1.11	1.09	1.08	0.83
Coficiente de variación de los ricos	CV: w	1.25	1.09	1.47	1.16	0.84	0.57
Ponderador de la brecha de riqueza relativa	D	7.69	5.92	9.77	6.49	3.93	2.12

Fuente: elaboración propia con información de las ENIGH, INEGI.

ca. El hecho de que la inclusión del 10% de los hogares más ricos incremente 28.6% el índice de Gini señala la importancia de este grupo para explicar la desigualdad general, pero no constituye una respuesta adecuada a la pregunta inicial. Por una parte, la definición de lo que es ser rico se basa en hogares y no perceptores, y adolece de los problemas ya comentados para el caso del 1% más rico. Por otra parte, el coeficiente de Gini no es el índice más apropiado para establecer porcentajes de la desigualdad atribuibles a diferencias de ingreso entre grupos.

Mediante el índice de Theil se puede establecer qué porcentaje de la desigualdad corresponde a la diferencia entre ricos y no ricos. También permite desagregar la desigualdad en un componente de desigualdad dentro de los grupos y otro correspondiente a la desigualdad entre éstos. El índice de Theil que presenta las más adecuadas propiedades para su desagregación corresponde al ponderado por población, el cual consiste en:

$$T_{pt} = \sum_{g=1}^G P_g T_{pg} + T_{pG}$$

donde T_{pt} es el índice de Theil ponderado por población para el total de las observaciones consideradas, P_g es el porcentaje de población correspondiente al grupo g , T_{pg} es índice de Theil para el grupo g y T_{pG} es el índice de Theil para medir la desigualdad entre grupos. En esta expresión, la sumatoria mide la desigualdad dentro de los grupos de población. Las fórmulas correspondientes a estas expresiones son:

$$T_{pg} = \sum_{i=1}^{N_g} P_{ig} \log\left(\frac{P_{ig}}{X_{ig}}\right),$$

$$T_{pG} = \sum_{g=1}^G P_g \log\left(\frac{P_g}{X_g}\right),$$

donde

$$P_g = \frac{N_g}{N}, \quad X_g = \frac{I_g}{I_t}, \quad P_{ig} = \frac{N_{ig}}{N_g}, \quad X_{ig} = \frac{I_{ig}}{I_g}$$

y N_g corresponde a la población del grupo g , I_g al ingreso total del grupo g , N la población total, I_t el ingreso total, N_{ig} la población del estrato de ingreso i en el grupo g (en el caso de considerar individuos no agrupados en estratos esta expresión es $1/N_g$), I_{ig} es el ingreso del estrato i del grupo g (o del individuo i , en caso de individuos no agrupados).

La contribución a la desigualdad de un grupo se obtiene al calcular la relación $P_g T_{pg} / T_{pt}$, y la correspondiente a la desigualdad entre grupos con T_{pG} / T_{pt} . El cuadro 6 presenta los cálculos básicos para realizar esta descomposición con



los índices de Theil ponderados por población. Asimismo, muestra que, en general, los ricos observan una distribución del ingreso con menos desigualdad que el resto de la población. De nuevo es posible apreciar la inconveniencia de definir a los ricos mediante la educación al considerar que los perceptores con educación superior tienen una desigualdad mayor que aquellos con más de 2.5 veces el ingreso medio, a pesar de representar poblaciones de tamaño similar, lo cual se debe a que en el primer grupo pueden encontrarse personas con bajos ingresos.

En lo que corresponde a la desigualdad atribuible a las diferencias entre los ricos y el resto de la población, se aprecia que es más o menos moderada al considerar el 1% con más ingresos, pues explica menos de 20% de la desigualdad total, y este porcentaje disminuye de manera considerable entre 1998 y 2002. La modesta desigualdad entre ricos y no ricos se debe en parte al tipo de índice utilizado, pues el de Theil ponderado por población da mayor importancia a la desigualdad entre los perceptores de menores ingresos y tiende a aumentar entre más amplio sea el grupo de los ricos.

Cuando se toma la definición por educación, la desigualdad entre grupos es en general mayor que con la definición anterior y se mantiene estable a lo largo del tiempo. El hecho de que las diferencias entre quienes tienen educación superior y los que no explique cerca de 20% de la desigualdad total se debe a que entre los primeros pueden presentarse bajos ingresos que disminuyen el promedio del grupo y los acerca al ingreso medio del segundo grupo.

Con la definición de ricos a partir de 2.5 veces el ingreso medio se alcanza una considerable desigualdad entre ricos y no ricos al explicar ésta más de un tercio de la desigualdad total, pues a la vez que el grupo rico es de mayor tamaño que con la primera definición, lo que eleva el Theil ponderado por población, el grupo de los ricos es más homogéneo y con mayor ingreso que con la segunda definición. El hecho de que con la última definición se maximice la desigualdad entre ricos y no ricos entre las tres alternativas es un argumento más para adoptar una definición basada en el ingreso relativo.

MÉXICO: ÍNDICES DE THEIL Y CONTRIBUCIONES A LA DESIGUALDAD TOTAL, 1992-2002

	1992		1994		1996		1998		2000		2002	
	Theil	%	Theil	%	Theil	%	Theil	%	Theil	%	Theil	%
<i>1% con más ingresos</i>												
Ricos	0.198	0.318	0.132	0.198	0.186	0.293	0.145	0.215	0.086	0.137	0.035	0.061
No ricos	0.504	79.821	0.564	83.098	0.533	82.997	0.573	83.245	0.537	84.231	0.519	88.578
Entre grupos	0.124	19.861	0.112	16.704	0.106	16.710	0.113	16.540	0.099	15.632	0.066	11.361
<i>Educación superior o más</i>												
Ricos	0.488	8.774	0.429	7.474	0.455	8.644	0.469	8.565	0.428	10.287	0.369	8.595
No ricos	0.522	74.073	0.552	72.531	0.522	72.145	0.559	71.788	0.515	69.231	0.489	72.718
Entre grupos	0.107	17.153	0.134	19.995	0.122	19.211	0.134	19.647	0.129	20.482	0.109	18.687
<i>2.5 veces el ingreso medio o más</i>												
Ricos	0.230	2.809	0.197	2.767	0.194	2.489	0.194	2.415	0.177	2.417	0.107	1.603
No ricos	0.374	55.210	0.416	56.022	0.407	58.763	0.438	58.817	0.405	58.611	0.409	64.207
Entre grupos	0.263	41.981	0.277	41.211	0.247	38.747	0.264	38.768	0.246	38.972	0.199	34.190

Fuente: elaboración propia con datos de las encuestas de ingresos del INEGI.

En síntesis, se puede afirmar que cuando se considera la definición más apropiada de lo que es ser rico, la referida al ingreso medio, se encuentra que con ella se explica una elevada proporción de la desigualdad, si bien ésta disminuye de 1992 a 2002.

COMENTARIOS FINALES

1) La pertenencia a una condición de riqueza puede explorarse mediante criterios normativos que señalan un exceso de recursos respecto a lo que se consideraría deseable desde el punto de vista moral o a partir de consideraciones de poder sobre el resto de la sociedad. En cualquier caso, la noción de riqueza, entendida como exceso de recursos, es del todo relativa.


2) Parece apropiado que la medición y la agregación de la condición de ser rico se realicen tomando una línea de riqueza en función del ingreso medio y construyendo indicadores que respeten las condiciones de monotonicidad y transferencia, que en lo fundamental indican que una mayor concentración de recursos en manos de quienes son ricos incrementa la riqueza general.

3) La información de *Forbes* acerca de los millonarios, aunque limitada, muestra que debe explorarse el periodo 1992-1994 como aquel en que la economía mexicana generó un número y monto de fortunas desproporcionados para los niveles de población e ingreso del país.

4) La información de las encuestas de ingresos y gastos de los hogares muestra que los años en los que se presentan

las más altas proporciones de ingreso en manos de los ricos dependen de qué definición de *ricos* se adopte. Cuando se toma la definición que se considera más adecuada: ricos a los que poseen más de 2.5 veces el ingreso medio, 1994 es el año de auge de los ricos, tanto en número como en proporción de riqueza en sus manos. Predominan los hombres, de zonas urbanas, entre 35 y 49 años, con educación superior y que laboran en los sectores de manufacturas y comercio. Además, los ricos son de menor edad y trabajan menos que el resto de la población.

5) El análisis de diversos índices de riqueza y desigualdad con la encuesta de *Forbes* confirma las tendencias de la economía mexicana a generar una gran proporción de fortunas de 1992 a 1994. Con las citadas encuestas se establece que de 1992 a 1996 los factores predominantes en el crecimiento de los ricos corresponden a su número y la desigualdad entre ellos, más que al monto de su ingreso. También se confirma que las diferencias entre ricos y no ricos explican una parte significativa de la desigualdad general de la economía, y es la definición por ingreso relativo con la que más se explica tal desigualdad.

Sin duda, es posible profundizar y extender el presente análisis en múltiples aspectos. Sin embargo, una cuestión que deberá tratarse con especial atención es la investigación de los determinantes de los ingresos de los más ricos. A pesar de que la educación superior parece vincularse a los aumentos de recursos en manos de los más ricos, aún quedan por identificar otros factores, pues una proporción importante de los ricos no ha alcanzado una educación superior completa, sin que ello haya significado perder su ventaja sobre los demás. 



"Ubícate"

Centro de Negocios

Ven y conoce el **Centro de Capacitación de Comercio y Negocios Internacionales (CENCACI)**. El centro de negocios más completo en la ciudad de México. Aprovecha la renta de:

- salas de capacitación desde 5 hasta 160 participantes
- auditorio para 300 personas
- área de exposiciones
- estacionamiento para 180 vehículos
- apoyos audiovisuales, servicio de café y valet parking

No pierdas la oportunidad de tener tu propio centro de negocios.

Informes al (55) 5449 9000 ext. 9640
Periférico Sur No. 4284 Col. Jardines del Pedregal de San Angel.
C.P. 04500, México D.F.



BANCOMEXT
TE AYUDA

¿Adónde va Centroamérica con la firma del CAFTA?

DANIEL VILLAFUERTE SOLÍS*

EL COMIENZO DE LAS NEGOCIACIONES DEL CAFTA

En la nueva división del trabajo que propiciará el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), Centroamérica ya no será más lo que fue en los años sesenta y setenta en el ámbito del Mercado Común Centroamericano. Con la globalización económica se abre un nuevo capítulo para la región, toda vez que Estados Unidos decidió firmar un tratado de libre comercio con los países centroamericanos. El diplomático estadounidense John J. Danilovich revela el nuevo proceso: “Éste no es un simple modelo económico que se está negociando, sino el nacimiento de una nueva era. Una en la que los países de Centroamérica tendrán tratados de libre acceso a productos e información, y podrán intercambiar ideas y principios con mayor libertad [...] Un tratado de libre comercio con Centroamérica complementaría el objetivo de finalizar el ALCA a más tardar en enero de

2005”,¹ al aumentar el ímpetu dentro del hemisferio hacia la disminución de barreras, apertura de los mercados y mayor transparencia. “El impacto del ALCA y el propuesto Tratado

1. El gobierno de Estados Unidos fracasó en su intento de firmar el ALCA en enero de 2005. La vía larga adoptada por la Casa Blanca para llegar a establecer el ALCA, después de las reservas expresadas por Brasil y Venezuela, generó dudas en torno a la firma y puesta en vigor de esta iniciativa en el transcurso de 2005. En el segundo periodo del presidente George W. Bush, con Condoleezza Rice al frente de la Secretaría de Estado, se espera mayor atención a la región latinoamericana, pues “se prevé que Rice pondrá más interés en mejorar las relaciones con Brasil y Chile, países de gobiernos socialistas. Brasil tiene la economía más grande de América Latina, encabeza el Mercosur y busca un asiento permanente en el Consejo de Seguridad de la ONU. En repetidas ocasiones, el presidente Luiz Inácio Lula da Silva ha destacado que su gobierno tendrá buenas relaciones con Estados Unidos. Sin embargo, también se opone a la iniciativa de seguridad en Colombia y al Área de Libre Comercio de las Américas, propuestas impulsadas por Washington. Más aún, el pilar de su política exterior es crear una red mundial de alianzas estratégicas regionales multipolares que se opongan a la hegemonía militar y económica estadounidense” (*The Economist*, citado por *La Jornada*, México, 30 de noviembre de 2004). Asimismo, México ha comenzado a analizar la posibilidad de sustituir el ALCA por un acuerdo de menor alcance que podría abarcar a los miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). La idea es tener un texto único “en el que se incluirán bienes, servicios, inversión y los demás temas que integran un acuerdo de libre comercio”, *El Financiero*, México, 20 de enero de 2005.

* Centro de Estudios Superiores de México y Centroamérica, Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas <dvillafu@prodigy.net.mx>.

de Libre Comercio con Centroamérica fue anunciado ayer por el presidente Bush cuando indicó que: 'libres mercados y tratados comerciales abiertos son las mejores armas contra la pobreza, enfermedades y tiranía, y la democracia es una demanda no negociable de dignidad humana.'"²

Con esas palabras se oficializó el inicio de las negociaciones preliminares para un tratado de libre comercio entre Estados Unidos y los países centroamericanos conocido como CAFTA (Central American Free Trade Agreement). Por su parte, los gobiernos de Centroamérica resolvieron apoyar la determinación de la Casa Blanca. En los considerandos de la resolución presidencial para la negociación del CAFTA, los mandatarios centroamericanos señalaron que "un acuerdo de libre comercio profundizará las relaciones entre la región y Estados Unidos, en un momento en que la seguridad global exige estrechar vínculos y enfrentar conjuntamente los desafíos que se plantean a la paz y el desarrollo de nuestros países". Acordaron, entre otros puntos: 1) otorgar todo el apoyo político al proceso de negociación previa y negociación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, 2) congratularse por la reciente suscripción, por el presidente de Estados Unidos, de la ley que contiene la Autoridad de Promoción Comercial (conocida como *fast track*), la cual agilizará las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio con la región.³

En ese marco, en el curso de 2003 se llevaron a cabo nueve rondas de negociación para la firma del tratado de libre comercio entre los países centroamericanos y Estados Unidos. Con esperanzas y temores, conforme avanzaba el proceso de entendimiento se desvanecía la idea de negociar con Centroamérica como un solo bloque, de manera que al cabo de la cuarta ronda quedaba claro que los países centroamericanos debían de negociar cada uno por su lado con Estados Unidos.

La prisa estadounidense por concretar en un año el acuerdo comercial con Centroamérica y la falta de información entre sectores sociales y políticos importantes de la región centroamericana, incluso de legisladores, marcaron la dinámica de las conversaciones, lo que muestra la asimetría y el carácter antidemocrático de las mismas. Predominó así el sentimiento centroamericano de que la región no estaba preparada para la firma del CAFTA. El único país que planteó una posición clara antes de iniciar el proceso de negociación fue Costa Rica, la cual se plasma en el documento *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos: po-*

sición nacional, donde se explica en buena medida la actitud de los costarricenses, que no aceptaron cerrar las negociaciones en diciembre de 2003.

En este sentido, no debe olvidarse que los presurosos por negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos eran los gobiernos centroamericanos, reacios a quedar excluidos de los posibles beneficios que les reportaría ingresar a la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Sin embargo, las negociaciones comenzaron sólo a partir de que el gobierno de Washington expresó su interés a principios de 2002, siempre y cuando se cumplieran dos condiciones: 1) que se concluyeran las negociaciones en un año, y 2) que Centroamérica negociara como un solo bloque. Esta última condición no se cumplió.

En la ronda de negociaciones final, iniciada el 8 de diciembre de 2003 en la capital de Estados Unidos, aún había aspectos por resolver. Entre los temas polémicos se encontraban los textiles, pues los centroamericanos plantearon la necesidad de que se les permitiera confeccionar prendas con telas importadas de terceros mercados para vender a Estados Unidos. Para los países de la región también resultaba de importancia estratégica la protección de productos agrícolas como la papa y la cebolla, así como lograr el acceso al mercado del país del norte para el azúcar, producto con alta competitividad pero intratable porque el presidente Bush tenía encima la presión de los diputados republicanos para excluir el dulce de las negociaciones porque afectaría a los productores estadounidenses.

Por su parte, Estados Unidos esperaba que la región permitiera el libre acceso de maíz amarillo, frijol y arroz para procesos industriales, productos que beneficiarían al sector agroindustrial centroamericano pero perjudicaría a los productores de granos básicos. En el ámbito pecuario sobresalen los temas avícola y de lácteos.

LAS LECTURAS DEL CAFTA

Las negociaciones desataron reacciones y puntos de vista opuestos. Desde la perspectiva gubernamental, el tratado generaría grandes beneficios para la economía y provocaría el desarrollo de la región; sin embargo, la visión de las organizaciones sociales y organismos gremiales es por completo contraria, pues temen que genere un proceso de desempleo por la quiebra de muchas empresas medianas y pequeñas. Asimismo, un sector importante de académicos plantea serias interrogantes sobre los supuestos beneficios que generaría el CAFTA. Por ejemplo, Quinteros analiza las perspectivas de la industria maquiladora y se pregunta si el CAFTA podría sacar

2. John Danilovich, discurso pronunciado en Costa Rica, 17 de enero de 2002.

3. Reunión de presidentes centroamericanos, 26 de septiembre de 2002.



adelante la maquila centroamericana.⁴ La intención de los negociadores centroamericanos es lograr ventajas adicionales a las concesiones otorgadas por Estados Unidos en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) y en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en particular que se permita incorporar telas regionales y extrarregionales a las prendas que ingresen libres de aranceles en Estados Unidos.

Es difícil que ello pueda ocurrir, según Quinteros, debido a que los maquiladores centroamericanos son los compradores más fuertes de telas estadounidenses, y si los empresarios centroamericanos pudieran exportar prendas a Estados Unidos con telas compradas en otros países preferirían adquirir telas asiáticas a menor precio y con mayor variedad. Pero aun en el caso de que se lograra incorporar telas asiáticas en las prendas exportadas a Estados Unidos, se considera difícil que la maquila centroamericana salga bien librada debido a la conclusión en enero de 2005 del Acuerdo sobre Textiles y Prendas de Vestir, AMB (antes Acuerdo Multifibras) y el aumento de la competencia en el mercado mundial de textiles y vestuario.⁵

4. Carolina Quinteros, "¿Puede el CAFTA sacar adelante a la maquila centroamericana?", *Revista Centroamericana en la Economía Mundial del Siglo XXI*, núm. 12, diciembre de 2003.

5. "La industria textil y de vestuario es prácticamente la única que hoy día opera bajo el sistema de cuotas, regulado por el AMF. Sin embargo, este sistema se desmontará del todo en 2005 y Centroamérica deberá competir con países como China para mantener su participación en el mercado global. China

En el tema agropecuario, Carlos Orellana señala que la región tiene potencialidades, por lo que la eliminación de barreras arancelarias y de otro tipo permitiría la expansión de la producción y la exportación, que a su vez contribuiría al crecimiento económico de la zona.⁶ Sin embargo, reconoce que la existencia de subsidios en el sector agropecuario de Estados Unidos plantea riesgos para los productores de la región, sobre todo en productos como maíz, arroz, carnes, lácteos y alimentos procesados.

Por su parte, García considera que se debe "tener claro que el sector agropecuario está sumergido en una profunda crisis y que hemos de encontrar alternativas para enfrentar

es el país con la mayor capacidad instalada para la producción de textiles y vestuario. Es el principal productor de algodón, fibras sintéticas y seda, presenta buenos índices de productividad y calidad del producto y, además, unos costos de producción realmente bajos" (*Ibid.*). La capacidad instalada de China es de 700 000 telares, produce al año alrededor de 3 millones de toneladas de algodón y 1.6 millones de toneladas de mezclas en hilazas; el número de personas vinculadas a la industria textil y de confección es de 4.3 millones y las exportaciones de hilados, tejidos y vestido superan los 40 000 millones de dólares. Con la eliminación del AMF crece el temor entre los empresarios centroamericanos de la industria maquiladora textil. En Guatemala funcionan 230 empresas de ensamble de ropa y fabricación de telas; de enero a julio de 2004 se cerraron 21 fábricas en el país, de las cuales 15 pertenecen a capital guatemalteco, cinco son de origen coreano y una de Estados Unidos; la quiebra de estas empresas ha significado la pérdida de 3 846 empleos. Véase *Prensa Libre*, Guatemala, 13 de septiembre de 2004.

6. Carlos Orellana, "El CAFTA: algunos aspectos de interés para el agro centroamericano", *Revista Centroamericana en la Economía Mundial del Siglo XXI*, núm. 1, diciembre de 2003.

las principales amenazas. De no resolverse la crisis en el corto o mediano plazos, avanzará hacia una situación insostenible”.⁷ Agrega que “un TLC con Estados Unidos agravará aún más esta situación, porque los TLC son acuerdos internacionales cuyo cuerpo de deberes y derechos está por encima de los marcos jurídicos nacionales [...] La forma en que están establecidos los contenidos de los TLC más bien actúan en contra del desarrollo rural y de la seguridad alimentaria”. Si las estadísticas reflejan una producción de granos cada vez menor en los países de Centroamérica, así como la correspondiente compra creciente de granos básicos del exterior, García concluye que se deben buscar opciones comerciales para vender, a precios justos, bienes y productos agropecuarios sensibles.⁸

Por otro lado, el economista costarricense Juan Manuel Villasuso plantea dos cuestiones centrales sobre los efectos del CAFTA. Por un lado indica que “gran porcentaje de los bienes y servicios que Centroamérica exporta a Estados Unidos está exento del pago de aranceles como resultado de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). El tratado de libre comercio consolidará esos beneficios, pero en general no concederá nuevas ventajas, razón por la cual la entrada en vigencia del acuerdo de libre comercio no modificaría en lo esencial la actual situación de acceso al mercado estadounidense”. Asimismo, señala que en el ámbito de las finanzas las “implicaciones [del CAFTA] pueden visualizarse tanto por el lado de los ingresos tributarios como desde el ángulo del gasto gubernamental. En la actualidad, cerca de la mitad de la recaudación arancelaria de los países centroamericanos proviene de la importación de mercancías procedentes de Estados Unidos. La entrada en vigencia del acuerdo de libre comercio eliminará esta fuente de ingresos fiscales. Esto significa que en el corto plazo será necesario encontrar nuevos impuestos que compensen esa pérdida tributaria”.⁹

A partir de un análisis de la teoría del comercio internacional y después de un ejercicio matemático de la función de producción, Rodríguez concluye que “la apertura comercial rompe con el esquema de producción a los factores de producción donde existe abundancia, lo cual producirá una distorsión que puede provocar inestabilidades sociales

y macroeconómicas debido a los niveles de desempleo que pueda generar y que no estaría en capacidad de absorber el aparato productivo”.¹⁰

Deras, en un intento por salir de las percepciones extremas, de blanco o negro, considera que “para que Centroamérica pueda beneficiarse del CAFTA se requiere de un esfuerzo de ‘país’ y de ‘región’. A nivel de país, se deben definir y adoptar políticas económicas y sociales focalizadas que sirvan para modernizar y reconvertir las economías nacionales, con especial atención a los grupos menos favorecidos y con un alto riesgo de ser afectados por la mayor competencia comercial que resultará de la implementación del tratado”.¹¹

Los temores de los analistas centroamericanos tienen sentido si se analiza la realidad económica de la región a la luz de la experiencia de México con el TLCAN. Uno de los efectos más visibles al entrar en vigor el CAFTA es la reducción de los ingresos estatales por concepto de impuestos a la importación. Este efecto será diferente en cada país pero, en general, provocará un desequilibrio significativo en las finanzas públicas. Por ejemplo, para el caso de Guatemala se calcula que la recaudación por derechos arancelarios para 2004, en un escenario sin vigencia del acuerdo comercial, será de unos 893 millones de quetzales (alrededor de 112 millones de dólares). Sin embargo, este país podría dejar de percibir unos 600 millones de quetzales (cerca de 75 millones de dólares) al entrar en operación el tratado de libre comercio con Estados Unidos, cuestión que afectaría mucho las finanzas públicas. En el caso de Costa Rica se calcula que los ingresos fiscales descenderían en cerca de 70 millones de dólares al año por la reducción de aranceles a las importaciones. En conjunto, la región dejaría de percibir ingresos fiscales por unos 300 millones de dólares al año, monto que equivale al valor de las exportaciones de azúcar de la zona.

La experiencia de México con el TLCAN enseña este aspecto: hoy el Estado se enfrenta a una severa crisis fiscal como consecuencia, en parte, de la liberalización del comercio, situación que se traduce en la insatisfacción de las demandas sociales y económicas de grandes sectores de la sociedad. Este fenómeno debe llevar a una reflexión sobre el papel del Estado en un ámbito de economías abiertas y las consecuencias sociopolíticas que genera, sobre todo en los países centroamericanos cuya escala económica no tiene comparación con la de Estados Unidos.

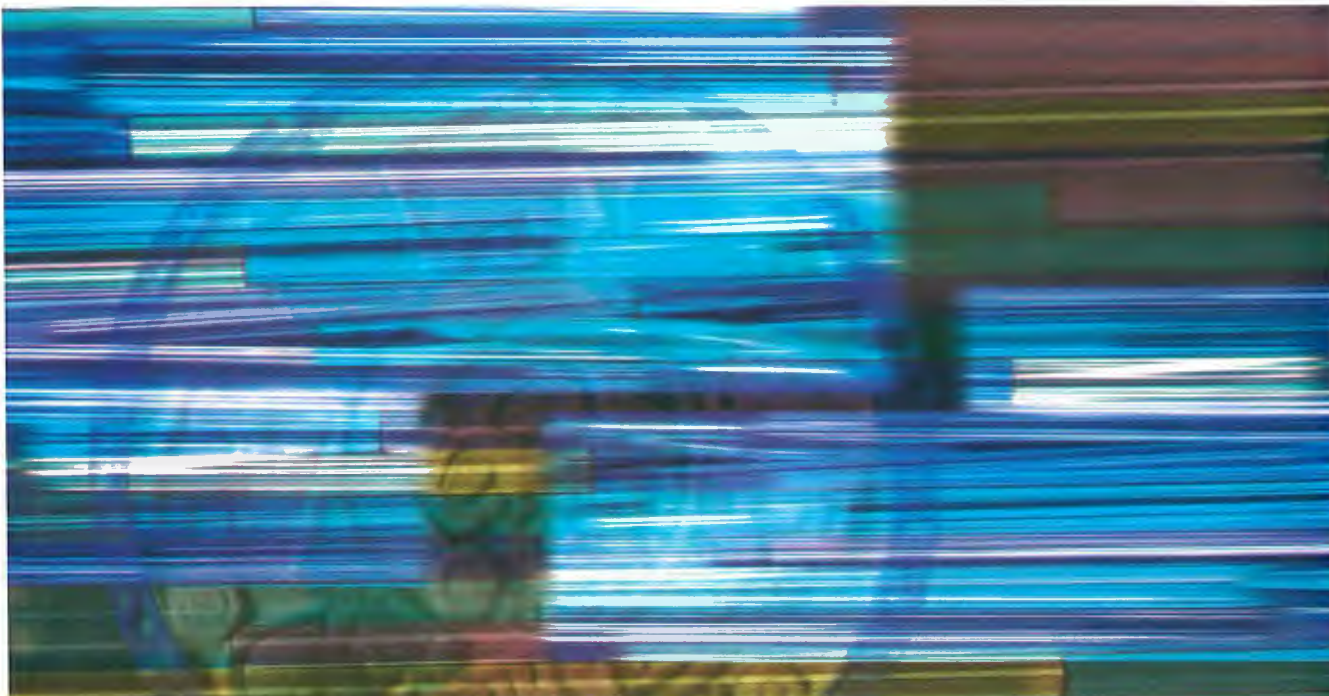
7. Marta Rosa García, “Impacto del CAFTA en la vida económica y social en el campesinado”, *Revista Centroamericana en la Economía Mundial del Siglo XXI*, núm. 1, diciembre de 2003.

8. Un dato revelador es que en 2003, según cifras del Banco de Guatemala, las importaciones de maíz proveniente de Estados Unidos totalizaron 68.2 millones de dólares, cifra que representó 32.1% del valor de las importaciones del rubro de la industria agropecuaria guatemalteca.

9. Juan Manuel Villasuso, “Implicaciones macroeconómicas del CAFTA”, en *Revista Centroamericana en la Economía Mundial del Siglo XXI*, núm. 1, diciembre de 2003.

10. Mario Rodríguez, “Impactos del CAFTA”, *Revista Centroamericana en la Economía Mundial del Siglo XXI*, núm. 1, diciembre de 2003.

11. Teresa Deras “Reflexiones sobre los retos y oportunidades que el CAFTA tendrá para Centroamérica”, *Revista Centroamericana en la Economía Mundial del Siglo XXI*, núm. 1, diciembre de 2003.



Guatemala es el país que otorgó más concesiones a Estados Unidos, lo que tendrá consecuencias en las tasas de desempleo, ya de por sí con serios problemas, y en el creciente flujo de emigrantes: según el Banco de Guatemala, durante 2004 los envíos de dinero de los guatemaltecos residentes en el extranjero superaron los 2 550 millones de dólares, lo cual coloca al país en el mismo nivel que El Salvador (2 547.6 millones ese año). Esta cantidad supera en cuatro tantos los ingresos de Guatemala por concepto de turismo, que en 2003 ascendieron a poco más de 599 millones de dólares, y excede al valor de las exportaciones a Estados Unidos, que ese año sumó 2 384.6 millones de dólares.¹²

Las cifras proporcionadas por el Banco de Guatemala son similares a las de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM). Según este organismo, en Estados Unidos trabajan 1.2 millones de guatemaltecos y el dinero que envían a sus familiares en Guatemala sostiene a 722 469 familias, es decir, alrededor de 4 millones de personas, que equivalen a 30% de la población total. De acuerdo con las cifras del Banco de Guatemala, en sólo tres años las remesas se incrementaron en más de 60% al pasar de 1 579.4 millones de dólares en 2001 a 2 550.6 millones en 2004.

12. Estadísticas del Banco de Guatemala.

PÉRDIDAS Y GANANCIAS PARA CENTROAMÉRICA EN EL CAFTA

Al iniciar la última ronda de negociaciones, el 8 de diciembre de 2003, los países del área centroamericana tenían la esperanza de defender posiciones unificadas en torno a temas sensibles como el agrícola, textiles, propiedad intelectual, seguros y telecomunicaciones, pero al final cada cual negoció de forma bilateral tratando de sacar la mejor ventaja frente a Estados Unidos. Los negociadores estadounidenses hicieron concesiones mínimas.

El 17 de diciembre de 2003, las negociaciones del CAFTA se dieron por concluidas sin que Costa Rica y Estados Unidos alcanzaran un acuerdo en las áreas sensibles. En adelante, el tratado deberá entrar en una fase administrativa y política que terminará con la ratificación del congreso de cada uno de los países (la coyuntura electoral de Estados Unidos retrasó de manera significativa la discusión en el Congreso, pues hasta marzo de 2005 todavía no se sabía de su aprobación o rechazo).

Los empresarios centroamericanos no quedaron satisfechos con los términos en que se negociaron los sectores azucarero y textil. En el primero, Estados Unidos mantuvo su posición proteccionista y sólo accedió a duplicar la cuota de importaciones de dulce guatemalteco (lo que incrementaría su volumen anual de 2 a 3 por ciento) cuando entrara en vigencia el acuerdo. El azúcar se encuentra entre los primeros rubros de exportación: en conjunto, el valor de las exportaciones

taciones centroamericanas oscila entre 300 y 350 millones de dólares, cantidad nada despreciable en comparación con el tamaño de sus economías. En el segundo, la posición de Washington fue todavía más dura, pues no se logró el nivel preferencial aduanero para las confecciones elaboradas con telas importadas de países asiáticos; sólo Nicaragua recibirá un tratamiento especial. La intransigencia de Estados Unidos hará más vulnerables a los fabricantes de la región frente a la competencia china a partir de 2005, cuando se elimine el AMF.

Centroamérica y el Caribe ocupan el primer lugar en abastecimiento de textiles al mercado de Estados Unidos, con 22% de las importaciones, que se cubre por medio del mecanismo de la ICC; el otro proveedor importante es México, con 14%. La industria textil en Centroamérica es muy importante debido a que genera entre 380 000 y 400 000 empleos directos. Sólo en Guatemala hay 141 000 personas vinculadas a las maquilas de confección y textiles. La importancia de la industria textil explica la urgencia de los gobiernos centroamericanos por la ratificación del CAFTA. En la medida que esta ratificación se prolongue, aumenta el riesgo de perder el mercado estadounidense y de que muchas empresas desaparezcan, como ya está ocurriendo en Guatemala.

El gobierno guatemalteco considera que el país obtuvo en la negociación grandes triunfos en los sectores azucarero, avícola y lácteos. Sin embargo, ese punto de vista no coincide del todo con la opinión de los sectores empresariales. Las pequeñas concesiones del gobierno estadounidense se cobraron al doble, pues los guatemaltecos tuvieron que aceptar proteger los datos de prueba para los fármacos y agroquímicos por cinco y 10 años, respectivamente, lo que impedirá el acceso de la población a productos farmacéuticos más baratos elaborados por los productores de genéricos. Además, en materia laboral, Centroamérica se sujeta a sanciones económicas hasta por 15 millones de dólares en caso de incumplimiento de la legislación nacional. Con esta medida, Estados Unidos se protege de la competencia que pueden significar los salarios bajos y las precarias condiciones de trabajo en las maquiladoras de la región.

El nuevo gobierno de Guatemala, encabezado por el presidente Óscar Berger, se encontró con un CAFTA mal negociado. Por ello pidió homologar su oferta agrícola e industrial con respecto a la región, pues los plazos que se habían pactado para la apertura son más cortos que en el resto de los países: en cerveza se había concedido acceso inmediato, mientras que el resto de la región eliminará aranceles en 10 años; en arroz, aunque se desgravará a 15 años, se permitió una cuota de 10 000 toneladas, mientras que el resto de los países

consiguió un contingente más pequeño; en grasas y aceites también contarán con un mecanismo de salvaguardia, pero la cuota negociada es de 2 600 toneladas, más alta que la del resto de la región. Guatemala también fue generoso en otros rubros: en carne porcina concedió a Estados Unidos la cuota libre de impuestos más alta de la región, 3 950 toneladas al año, mientras que Costa Rica sólo autorizó 1 000 toneladas, la más baja en comparación con el resto de los países.

Fueron en vano los esfuerzos de las autoridades guatemaltecas por renegociar algunos temas, pues los representantes del gobierno de Estados Unidos se negaron a la homologación. Sin embargo, los gobiernos centroamericanos perciben que el libre comercio permitirá reducir los niveles de pobreza en la región.

Para el gobierno de Costa Rica, el CAFTA representa la gran oportunidad para mejorar y consolidar las reglas del comercio con Estados Unidos, su principal socio comercial. Es un paso hacia el desarrollo del país por cuanto compromete el crecimiento exportador a futuro, la estabilidad de la cuarta parte de la producción nacional, buena parte de la captación de divisas y medio millón de empleos con sustento en la capacidad exportadora.

El presidente salvadoreño, Francisco Flores, expresó que se está a las puertas de un tratado que cambiará la realidad socioeconómica centroamericana. Asegura que, a pesar del tamaño hasta cierto punto pequeño de las economías, Centroamérica unida es un socio de gran importancia comercial para Estados Unidos.

Los sectores empresariales tienen una visión menos optimista del CAFTA: los hondureños han manifestado que se sienten como “burros amarrados frente a tigres sueltos” debido a que los productores nacionales de granos básicos, lácteos, productos avícolas y ganaderos se debatirán en los próximos años entre cambiar de rubro o reconvertir su industria con tecnología y asistencia técnica que requieren millones de dólares. Diversos sectores empresariales guatemaltecos consideran que los productores agrícolas deben mejorar con rapidez sus sistemas productivos para evitar la pérdida de unos 90 000 empleos por el proceso de desgravación arancelaria.

El debilitamiento del mercado laboral que acompaña el proceso de liberalización comercial afectará los niveles de desempleo y pobreza. La situación para la población de la región centroamericana es grave debido a que la mayoría de los países se encuentra entre los más pobres de América Latina; con excepción de Costa Rica, cuyos niveles de pobreza son más bajos que los de México, el resto de los países centroamericanos se enfrenta a difíciles condiciones: de 1990 a 2001 la población con ingresos de dos dólares al día alcanzó

37.4% en Guatemala, 45% en El Salvador, 44.4% en Honduras y 94.4% en Nicaragua. Estas cifras se equiparan a las registradas en algunos países africanos, como Namibia, Botswana, Sierra Leona y Nigeria (que está incluso por debajo de Nicaragua).

Las asimetrías entre las economías estadounidense y centroamericana son abismales: el producto interno bruto generado por la región representa menos de 1% del que produce Estados Unidos. El ingreso per cápita en Estados Unidos es de poco más de 35 000 dólares, en tanto que en Costa Rica, el país de mayor ingreso per cápita en la región, es inferior a 4 000 dólares, y el más bajo es el de Nicaragua, con 472 dólares.

Además de los bajos ingresos, en todos los países de la región se registra una distribución desigual muy acentuada. De acuerdo con la información del cuadro 2, los países que presentan mayor polarización del ingreso son Nicaragua y Guatemala: en el primero, 10% de la población más rica concentra 40.5% del ingreso, y en el segundo, 40.3%. Con la entrada en vigor del CAFTA se espera un deterioro mayor de la distribución del ingreso.

¿Qué ganaron las naciones centroamericanas con las negociaciones del CAFTA? Lograron institucionalizar lo que ya les había otorgado el gobierno estadounidense mediante la ICC y el SGP; a cambio, las economías del istmo tuvieron que abrir sectores clave, como el pecuario, granos básicos, hortalizas, telecomunicaciones y seguros.

Centroamérica ha incrementado su déficit comercial de manera significativa: en sólo cuatro años, de 2000 a 2003, pasó de 7 704.3 millones de dólares a 11 061.9 millones, lo que representa un incremento de 43.6%. Buena parte de este déficit se debe a la relación desfavorable que mantiene con

Estados Unidos, que promedió 35% durante ese periodo. Con la entrada en vigor del CAFTA se espera que el déficit comercial aumente más.

La situación en cada país centroamericano es distinta: los casos de mayor dependencia son Guatemala y Costa Rica. En términos comerciales, el primero registró en 2002 un déficit con Estados Unidos de 1 523.5 millones de dólares, cantidad que equivale a 40% del déficit de la región con ese país; el déficit del segundo fue de 838.4 millones de dólares.

El Salvador es el país centroamericano que mantiene el mayor intercambio comercial con Estados Unidos: en 2002 el valor de sus exportaciones totales fue de 2 992 millones de dólares, 67% de los cuales correspondió a Estados Unidos. De las exportaciones totales, 60% correspondieron a la industria maquiladora. Asimismo, las importaciones provenientes de este país significaron 49.6% del total.

A pesar de las diferencias de Costa Rica, el CAFTA marcha con acuerdo a los tiempos marcados por Estados Unidos. El

C U A D R O 1

CENTROAMÉRICA: POBREZA TOTAL Y EXTREMA (PORCENTAJES)

	Pobreza total		Pobreza extrema	
	Total	Rural	Total	Rural
Costa Rica (2001)	22.9	28.5	6.8	10.5
El Salvador (2000)	45.5	59.9	19.8	31.9
Guatemala (2000)	56.2	74.5	15.7	23.8
Honduras (2002)	71.6	78.5	53.0	70.4
Nicaragua (2001)	45.8	67.8	15.1	27.4

1. Incluye la pobreza extrema.

Fuente: PNUD, Segundo Informe sobre Desarrollo Humano en Centroamérica y Panamá, 2003.

C U A D R O 2

CENTROAMÉRICA: POBLACIÓN, PIB Y DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO POR PAÍSES, 2000

	Población (miles)	PIB total ¹	PIB per cápita ²	Desigualdad en la distribución del ingreso (participación en el ingreso total) ³			
				40% más pobre	30% siguiente	20% siguiente	10% más rico
Total	33 241.7	56 506	1 823	-	-	-	-
Costa Rica	4 023.5	15 885	3 948	15.3	25.7	29.7	29.4
El Salvador	6 276.0	13 205	2 104	13.8	25.0	29.1	32.1
Guatemala	11 385.3	19 122	1 680	12.8	20.9	26.1	40.3
Honduras	6 485.5	5 898	909	11.8	22.9	28.9	36.5
Nicaragua	5 071.4	2 396	472	10.4	22.1	27.1	40.5

1. Millones de dólares estadounidenses.

2. Dólares estadounidenses.

3. PNUD, Segundo Informe sobre Desarrollo Humano en Centroamérica y Panamá, 2003.

Fuente: Datos de población tomados de Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE), 2002; datos del PIB tomados de CEPAL, Panorama Social de América Latina 2002, e ingresos per cápita tomados de CEPAL, Panorama Social de América Latina, 2001.

CENTROAMÉRICA: INTERCAMBIO COMERCIAL TOTAL Y CON ESTADOS UNIDOS (MILLONES DE DÓLARES)

	2000	2001	2002	2003
<i>Exportaciones</i>				
Totales	13 462.5	12 242.9	12 364.3	15 633.6
Estados Unidos	4 586.8	4 072.1	4 296.4	6 141.7
<i>Importaciones</i>				
Totales	21 166.8	21 965.4	23 206.2	26 695.5
Estados Unidos	7 691.5	7 703.7	8 047.3	9 724.4
<i>Saldo</i>				
Total	- 7 704.3	- 9 277.5	- 10 841.9	- 11 061.9
Estados Unidos	- 3 104.7	- 3 631.7	- 3 750.9	- 3 582.7

Fuente: elaboración propia con base en las estadísticas de los bancos centrales centroamericanos.

25 de enero de 2004, Estados Unidos y el país centroamericano llegaron a un acuerdo luego de que se definieron el sector textil y los últimos cuatro productos agrícolas: azúcar, cebolla, papa y arroz. Los representantes de comercio de ambos países declararon su satisfacción por los logros alcanzados. Sin embargo, el CAFTA acelerará el proceso de desnacionalización de las economías centroamericanas en sectores clave todavía dominados por el capital nacional o el Estado. En el caso de Costa Rica son las telecomunicaciones y los seguros. Por otra parte se anunció la instalación, en 2004, de la empresa estadounidense Dakota Imaging, que se dedica a la fabricación de software y el procesamiento de datos, cuyo objetivo es construir una ciudad tecnológica con una inversión de 18 millones de dólares. Además se reveló una inversión de 1.3 millones de dólares de la empresa Boston Scientific, que fabrica equipos médicos. Estas nuevas empresas se suman a las transnacionales que ya operan en el país y que en pocos años provocaron un cambio significativo en la estructura de las exportaciones costarricenses.

Nicaragua, aunque más favorecido por Estados Unidos en algunas ramas, aunado a que el Banco Mundial le condonó parte de su deuda,¹³ no podrá enfrentar la competencia de las empresas estadounidenses. Su economía es precaria y las condiciones de vida de su población son las más críticas de la región, por lo que frente al CAFTA la oferta más importante

13. Además, el 17 de agosto de 2004 Nicaragua suscribió con Estados Unidos un acuerdo de condonación de deuda por 100 millones de dólares. Mediante este acuerdo, Estados Unidos condona la totalidad de la deuda de Nicaragua y se convierte en el décimo acreedor miembro del Club de París en conceder alivio de deuda después de que Nicaragua alcanzara el Punto de Culminación en enero de 2004. Véanse los comunicados de prensa del Banco Central de Nicaragua.

es su mano de obra abundante y barata que podrá ser aprovechada por las maquiladoras estadounidenses.¹⁴

En los 22 capítulos que integran el texto del CAFTA no hay nada específico sobre el tema migratorio, a pesar de su importancia económica para los centroamericanos, tanta que su nivel ha superado el valor de las mercancías exportadas de la región a Estados Unidos, ya que sólo la suma de las remesas recibidas por Guatemala, El Salvador y Honduras superaron los 5 000 millones de dólares en 2003. En contrapartida, el apartado 16 del tratado, referente al tema laboral, busca asegurar que los países centroamericanos no incurran en el llamado *dumping social* para ganar competitividad en el comercio con Estados Unidos.

LA OFERTA CENTROAMERICANA SE AMPLÍA AL ÁMBITO LABORAL

En septiembre de 2004, las reacciones de los sectores centroamericanos frente a la ratificación del CAFTA por el congreso de Estados Unidos eran contradictorias. La polémica más reciente se deriva del estudio *Políticas laborales en Centroamérica*, realizado por María Isabel de Anzueto y colaboradores del Centro de Investigaciones Económicas Nacionales (CIEN). Este estudio recomienda la flexibilización laboral para aprovechar las ventajas del tratado; en particular señala que los salarios mínimos y la jornada laboral se definan a partir de una negociación entre empleador y trabajador. Propone, además, que las remuneraciones al trabajo se establezcan por medio de la productividad.

La mayoría de los estudios y propuestas de política busca garantizar los derechos laborales y establecer estándares similares a los de países desarrollados. [...] Aunque en principio es difícil estar en contra de tan nobles objetivos, no puede pasarse por alto que la solución a buena parte de los problemas laborales va en dirección de flexibilizar el mercado laboral y reducir los excesivos costos adicionales que impone la legislación al contratar un trabajador. La flexibilización del mercado laboral, de manera que los salarios reflejen más la productividad de la mano de obra y el trabajo

14. El Banco Central de Nicaragua admite efectos negativos en la balanza comercial, pero supone que el déficit se compensará por la inversión extranjera: "Los efectos combinados del CAFTA en las exportaciones e importaciones podrían resultar en un incremento en el déficit de la balanza comercial de Nicaragua y en la región. Este desequilibrio comercial estaría financiado con mayores flujos de capitales privados en forma de créditos comerciales e inversiones extranjeras". Véase Banco Central de Nicaragua, *Reporte Anual 2003*.



Un grupo de asesores de congresistas estadounidenses realizó a finales de febrero de 2005 una gira por la zona "para entrevistarse y conocer las opiniones de los políticos y empresarios sobre los beneficios del CAFTA en la región". Al respecto, un comunicado del Ministerio de Economía del gobierno salvadoreño refirió que "el gobierno del presidente George W. Bush aún no ha presentado el documento al Congreso, pero, según fuentes cercanas, se espera hacerlo en un plazo de tres meses para su ratificación y aprobación".²⁵

Mientras tanto, los legisladores demócratas han estado haciendo cabildos para bloquear la aprobación del tratado en la instancia legislativa estadounidense. Una de las razones de la oposición de los legisladores demócratas es la inclusión del azúcar en el tratado, y es que con el CAFTA Centroamérica y la República Dominicana podrán exportar hasta 150 000 toneladas del dulce. Aunque esta cantidad es significativa, pues constituye la producción que Estados Unidos genera en un día, los representantes de los productores de azúcar están dispuestos a mantener la posición. Otros argumentos tienen que ver con los términos negociados en materia de protección laboral y ambiental en los países centroamericanos.

puede movilizarse de acuerdo con las necesidades productivas, sigue siendo una reforma pendiente en la región.¹⁵

Los autores ofrecen datos duros sobre la situación de las leyes laborales en las distintas regiones del mundo y concluyen que Centroamérica es la subregión de América Latina con menor grado de flexibilización, un nivel "preocupante cuando se pone en perspectiva de la realidad internacional".¹⁶

Las propuestas de los economistas guatemaltecos han generado reacciones de rechazo entre algunos expertos costarricenses que no encuentran relación entre una reducción de los estándares laborales y un mejor desempeño de las exportaciones. También refieren que algunos países latinoamericanos han flexibilizado sus normas laborales con resultados contrarios a los que buscaban, en particular en el caso de Argentina, donde la desocupación pasó de 7% en 1992, cuando se inició la reforma, a 18% en 1998.¹⁷

EL PRELUDIO DE LA RATIFICACIÓN DEL CAFTA

Amás de un año de concluidas las negociaciones y de que los representantes de cada país firmaran el documento, el 28 de mayo de 2004, en la sede de la Organización de Estados Americanos, la ratificación del CAFTA en los respectivos órganos legislativos de los países centroamericanos avanza con ritmos diferenciales. En diciembre de 2004, los presidentes de los países de la región suscribieron una declaración conjunta en la que exhortan a los congresos respectivos a ratificar pronto el tratado.¹⁸ Incluso el presidente de México, Vicente



Fox, cuya visita a Centroamérica fue el motivo de los comentarios, comentó los beneficios del tratado y señaló que México es el líder del mundo y en la región indicó que el país

C U A ÍNDICE DE LEGISLACIONES LABORALES

15. María Isabel de Anzueto *et al.*, *Políticas laborales en Centroamérica*, Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, Guatemala, 2004.

16. *Ibid.*

17. Datos del censo de 2001 revelan que la tasa real de desempleo en Argentina estuvo en alrededor de 30% (de manera oficial se reconoce que 25% de la población económicamente activa, PEA, que suma 14 millones de personas, cae en la categoría de desempleo abierto) y la pobreza alcanzó 53% de la población, poco más de 20 millones. *La Nación*, Costa Rica, 6 de septiembre de 2004.

18. Días antes se constituyó una alianza entre empresarios centroamericanos y estadounidenses para la aprobación del CAFTA en el Congreso de Estados Unidos. El presidente de la Cámara de Comercio Hondureño-Americana destacó que "la alianza representa una herramienta valiosa para establecer los puntos comunes y para formular una visión compartida entre las esferas empresariales, el sector público y la sociedad". *La Prensa*, Honduras, 10 de noviembre de 2004.

	Flexibilidad de contratación
Asia del Este y Pacífico	45
Europa y Asia Central	52
Medio Este y Norte de África	40
OCDE	45
Asia del Sur	35
América Latina y el Caribe	56
Centroamérica	
Costa Rica	58
El Salvador	81
Guatemala	51
Honduras	31
Nicaragua	31

1. El índice de regulación del empleo es el promedio de los índices de regulación del despido y en las condiciones de empleo. Índices altos significan mayores niveles de regulación.

Fuente: Datos del Banco Mundial en María Isabel de Investigaciones Económicas Nacionales, Guatemala, 2004.

25. *La Prensa*, Honduras, 25 de febrero de 2005.

Que El Salvador fuese la sede para América Latina en el combate a las pandillas fue una de las propuestas relevantes al finalizar la conferencia. Por lo pronto se acordó establecer relaciones de cooperación entre la policía salvadoreña y funcionarios estadounidenses para intercambiar información sobre los pandilleros que operan en ambos países. Una primera demostración de lo que puede llegar a ser la relación entre grupos policíacos de El Salvador y Estados Unidos fue la participación, en calidad de observadores, de policías estadounidenses y miembros del FBI en un operativo antimaras en el área del Gran San Salvador, que se extendió a los municipios de Apopa, San Marcos, Soyopango, Ciudad Delgado y San Salvador. Se anunció que para marzo el gobierno de Estados Unidos enviaría chalecos antibalas a la policía salvadoreña por un valor de 52 000 dólares, además de 25 000 dólares en equipo.

El fenómeno Mara preocupa al gobierno de la Casa Blanca, sobre todo a partir de los atentados del 11 de septiembre de 2001. En algunos medios se ha insistido en una relación entre las pandillas y grupos como Al Qaeda. Sin embargo, hasta ahora no existe evidencia que involucre a los *mareros* con altos niveles del crimen internacional. La emergencia de la Mara es síntoma del desorden social provocado por una crisis económica y sociopolítica que se expresa en procesos de exclusión o desconexión.²⁸ A la pobreza estructural y la generada por las políticas de ajuste estructural se añade ahora el fenómeno *Mara* que ha traspasado fronteras y suscita una creciente preocupación entre los gobiernos de Centroamérica, México y Estados Unidos. La mayoría de los miembros de la Mara Salvatrucha proviene de El Salvador,²⁹ aunque hay quienes ubican su origen en Los Ángeles, California, en 1979; el fenómeno se ha incrementado hasta cobrar una dimensión incontrolable por la ausencia de políticas públicas que ofrezcan alternativas a los jóvenes.

El enfoque con el que se pretende resolver los problemas sociales que aquejan a los países centroamericanos, lejos de atenuarlos, tenderá a profundizarlos. Primero, se trata de combatirlos con métodos represivos y, segundo, se piensa que la apertura comercial, mediante los tratados, mejorará las condiciones socioeconómicas de la región. El enfoque po-

licíaco ha probado su ineficacia; la Ley Antimaras aplicada en Honduras no ha resuelto el problema, ni el Plan Escoba aplicado por el gobierno guatemalteco ha frenado el crecimiento de las pandillas, al grado de que según cálculos de la Alianza para la Prevención del Delito (Aprede) las pandillas incluyen a 165 000 adolescentes y jóvenes. El escenario en el futuro inmediato es de un mayor desorden social, mayor exclusión y un proceso migratorio que, aun con todo el aparato policíaco montado en la frontera sur, no podrá detenerse: entre 2001 y 2004, el número de inmigrantes registrados por las autoridades de México se incrementó 41.4%. Esto se ha traducido en más remesas, que en 2004 alcanzaron una cifra histórica.

COMENTARIO FINAL

El diplomático Danilovich tiene razón cuando afirma que el CAFTA “no es un simple modelo económico que se está negociando, sino el nacimiento de una nueva era”.³⁰ Para Centroamérica, sus implicaciones son enormes, en principio porque se trata de un acuerdo comercial con la economía más grande del mundo y, en segundo, porque sus reglas de operación tendrán graves consecuencias económicas y sociopolíticas. Los compromisos planteados en el CAFTA obligan a realizar reformas constitucionales para redefinir las políticas públicas y los criterios que se relacionan con el acceso a los mercados, reglas de origen, administración aduanera, medidas fitosanitarias, inversión, servicios financieros, telecomunicaciones, propiedad intelectual, ambiente y condiciones laborales, entre otros. Por la enorme asimetría entre ambas partes, el cumplimiento de estas reglas del juego no tiene el mismo significado para Estados Unidos que para Centroamérica.

Una encuesta del Banco Mundial indica que los empresarios e inversionistas perciben un clima poco favorable para invertir en la región. Destacan la delincuencia que genera incrementos en los costos de producción porque hay que contratar servicios de seguridad. Además, los impedimentos burocráticos que no permiten superar el alto grado de informalidad (40%) que acusan las entidades comerciales de la región. Ante este escenario, el Banco Mundial recomienda “adoptar medidas públicas que mejoren la gobernabilidad en áreas como incertidumbre en las regulaciones, y que a la vez ataquen la burocracia, la corrupción y el crimen”.³¹

28. La *exclusión* es inmóvil: “Designa un estado o, más bien, estados de privación. Pero la simple constatación de las carencias no permite captar los procesos que las generan [...] Hablar de *desafiliación*, en cambio, no es confirmar una ruptura, sino trazar un recorrido. El concepto pertenece al mismo campo semántico de la disociación, la descalificación o la inmovilidad social”. Robert Castel, *La metamorfosis de la cuestión social*, Paidós, Buenos Aires, 1997.

29. Los medios de comunicación señalan que *Mara* viene de *marabunta* y *Salvatrucha* de salvadoreño. Sin embargo, en El Salvador la palabra *mara* refiere a cualquier agrupación de amigos.

30. J. Danilovich, *op. cit.*

31. *Prensa Libre*, Guatemala, 4 de febrero de 2005.



Centroamérica ha entrado, desde mediados de los años noventa, en un proceso de integración comercial que hasta ahora no le ha permitido revertir los enormes rezagos socioeconómicos. Los tratados de libre comercio firmados con México no se han traducido en una mejoría en sus cuentas macroeconómicas, las exportaciones han aumentado de forma apreciable pero, al mismo tiempo, ha crecido el déficit en su balanza comercial, como se puede apreciar en el cuadro 3. En medio de este proceso, los países centroamericanos han negociado con Estados Unidos un acuerdo comercial cuyos términos no les favorecerán. El escenario económico centroamericano requiere un tipo de integración distinta al esquema del CAFTA. La experiencia de México, a 11 años del TLCAN, debe asimilarse por el bien de la región y de sus habitantes: el intercambio comercial aumentó de manera extraordinaria, la balanza comercial con Estados Unidos favorece a México, la inversión extranjera directa también aumentó; sin embargo, también aumenta la pobreza de sus habitantes, que los obliga a emigrar al norte para conseguir un empleo que no encuentran en su país, al grado de que en 2004 México ocupó el primer lugar mundial en captación de remesas. Sin embargo, plantear un modelo diferente al CAFTA es muy complejo; en principio, los países del área tendrían que ponerse de acuerdo para formular un proyecto de región que permita hacer frente a los desafíos que impone la globalización y revertir los grandes problemas generados por su debilidad económica.

Las experiencias en los distintos países de América Latina llevan a la conclusión de que no es posible mantener los

modelos de las reformas económicas del Consenso de Washington. Se ha demostrado su ineficacia para generar un crecimiento sostenido, pero también su incapacidad para generar efectos positivos en las condiciones de vida de amplios sectores de la sociedad; por el contrario, la brecha entre pobres y ricos aumenta. Como bien señala Stiglitz: “Muchos de los países de la región sufren recesiones, depresiones y crisis, algunas de las cuales han alcanzado niveles sin precedente, que recuerdan a la gran depresión. Argentina, la alumna más destacada durante las primeras tres cuartas partes de la década [de 1990], no sólo han sufrido una crisis, sino que, por lo menos en algunos aspectos, ha sido denostada más allá de toda medida”.

Por añadidura, agrega Stiglitz, “algunas de las reformas son en sí mismas la causa directa del aumento de la pobreza: obligar a los agricultores pobres a competir con la agricultura subsidiada estadounidense disminuyó los ingresos de algunos de los más pobres de la región; y la aplicación de regímenes de restricción monetaria dificultó la creación de nuevos puestos de trabajo que proporcionarían otras fuentes de empleo”.³² Para este autor, la apertura económica generó efectos indeseables en el nivel de ingreso y de empleo de la población debido a que se partió del presupuesto de que la ley de Say seguía vigente: Es evidente, dice Stiglitz, “que el injusto sistema de comercio internacional no ha hecho más

32. Joseph Stiglitz, “El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina”, *Revista de la CEPAL*, núm. 80, Santiago, Chile, agosto de 2003.

que empeorar las cosas. ¿Cómo podrían competir los agricultores pobres de Chiapas con el maíz altamente subsidiado de Estados Unidos? Al bajar los precios del maíz como consecuencia de la liberalización del comercio, también disminuyeron los ingresos de los agricultores pobres de México que dependían de las ventas de maíz”.³³

Varias organizaciones centroamericanas, incluso la oficina de Oxfam Internacional para Centroamérica, han señalado que el CAFTA será perjudicial para los pequeños empresarios y productores agrícolas. Manuel Muñiz, representante de Oxfam, refirió que los productores de granos básicos, como maíz, frijol y trigo, no podrán competir contra los subsidios millonarios que el gobierno estadounidense proporciona a sus productores.³⁴

A pesar de los evidentes riesgos de la apertura, los gobiernos de los países centroamericanos han decidido subirse al tren de la integración. Ratificaron el CAFTA atraídos por el espejismo del libre comercio, tal vez sin percatarse de todas las consecuencias negativas que pueda traer para los sectores económicos y sociales más vulnerables, pero también porque hasta ahora no existe un proyecto de nación y de región distinto al que ofrece el neoliberalismo. Las élites económicas y políticas, los partidos políticos y las organizaciones sociales no han tenido capacidad para elaborar un proyecto alternativo que mejore las condiciones de incorporación de la región al proceso de globalización.

¿Puede haber otras formas de integración? El TLCAN y el CAFTA se concibieron con la idea de incrementar el comercio, eliminando interferencias del Estado que en otro momento ejercía una función regulatoria para proteger de la competencia a las empresas nacionales. ¿Es posible, dentro del neoliberalismo, concebir formas de organización económica y comercial distintas a las formuladas por las nuevas integraciones? Éstas son preguntas fundamentales para llegar al sentido más profundo de la actividad económica que, de acuerdo con los planteamientos de la economía moral, debe servir, en última instancia, para el desarrollo de la sociedad.

La crisis que enfrenta la globalización neoliberal, con todas sus secuelas negativas en los ámbitos socioeconómico y político, obliga a pensar en opciones distintas. Las integraciones del tipo del TLCAN y CAFTA son destructivas para los países menos desarrollados, por lo que la imaginación debe dirigirse a crear propuestas que fortalezcan las economías nacionales mediante procesos de integración cooperativos y complementarios. Una línea para repensar las alternativas es

la globalización positiva, planteada por P. Singer como una posibilidad de cambiar en el orden internacional los factores que afectan a los países subdesarrollados.³⁵

La propuesta de Held y McGrew en torno a la idea de *socialdemocracia cosmopolita*, que recupera los valores más importantes de la socialdemocracia y los aplica a la nueva realidad global de la economía y la política, es una opción para formular posibles escenarios de futuro.³⁶ Esta idea es interesante en la medida que integra, a partir de valores como justicia social global, democracia, derechos humanos universales, seguridad humana, imperio de la ley y solidaridad transnacional, transformaciones de corto y largo plazos en los ámbitos de *governabilidad, economía y seguridad*.

La mirada europea hacia el mundo puede ser útil para pensar en una visión distinta de la globalización unipolar fomentada por el gobierno estadounidense. En América esta perspectiva se expresa en el proyecto Bush de la Iniciativa de las Américas que comenzó ganar forma y contenido en el ALCA.³⁷ Una cartografía distinta, que corresponda a un *nuevo espíritu de la frontera*, debe imaginarse frente a los bloques regionales que se vienen construyendo. “Ninguna crisis puede resolverse sin el apoyo de las mediaciones regionales que tomen en cuenta toda la complejidad de los pueblos y de la historia. El respeto de las fronteras entre los estados no podría cuestionarse sin abrir la caja de Pandora de la inestabilidad y de la guerra. Pero ello no puede garantizarse sin una mayor cooperación entre países vecinos, sin una concertación profunda y voluntaria para luchar juntos frente a los gérmenes de la división. Si bien las identidades franquean las fronteras, su coexistencia implica una lógica de integración y voluntad de compartir.”³⁸ ◀CE

33. *Ibid.*

34. *Prensa Libre*, Guatemala, 1 de febrero de 2005.

35. Paul Singer, “Globalización positiva y globalización negativa. La diferencia es el Estado”, *Cuadernos de Nueva Sociedad*, núm. 2, segundo semestre, Caracas, 1998.

36. David Held y Anthony McGrew, *Globalización/antiglobalización. Sobre la reconstrucción del orden mundial*, Paidós, Barcelona, 2003.

37. Ante el fracaso de la política del presidente Bush para conseguir la firma del ALCA en enero de 2005, debe trazarse un nuevo itinerario. Para esto, Donna Hrinah, asesora para Comercio Internacional y Asuntos de Gobierno de la firma de abogados Steel Hector Davis, de Miami, Florida, recomienda lo siguiente: “Una forma de hacer que arranquen las conversaciones sobre el libre comercio y el proceso de la Cumbre [de las Américas] es anunciar una nueva iniciativa que exprese en términos concretos nuestro entendimiento de que esta región tiene un significado y un valor especiales para nosotros. Una posibilidad sería tomar una página del ejemplo de la integración europea y establecer el tipo de fondo de desarrollo que ahí existe para ayudar a economías más débiles para que se preparen a ser miembros de pleno derecho de una sociedad parecida a la Unión Europea”. Dona Hrinah, “Cuatro años más para América Latina”, *Foreign Affairs en Español*, vol. 5, núm. 1, México, enero-marzo de 2005.

38. Dominique de Villepin, “El nuevo espíritu de la frontera”, *Foreign Affairs en Español*, vol. 3, núm. 4, octubre-diciembre de 2003.

BANCOMEXT

¡Te ayuda!

Para que tu empresa sea más competitiva y tenga una participación exitosa en los mercados internacionales, Bancomext te ayuda ofreciéndote una amplia gama de productos y servicios financieros y promocionales como:

Crédito

- Pre-exportación
- Ventas
- Ciclo Económico
- Importación de unidades de equipo
- Proyectos de Inversión

Centro de Información y Asesoría

- Estadísticas de Comercio Exterior
- Asesoría Aduanera y Jurídica
- Exportanet
- Solución de Controversias

Promoción Internacional

- Agendas de Negocios en el Exterior
- Promoción de Oferta Exportable
- Investigación de Mercado
- Canales de Distribución
- Nuevo Pyme Internacional
- Mediación Comercial

Servicios Financieros

- Cartas de Crédito
- Garantías y Seguro de Crédito
- Mesa de Dinero
- Fiduciarios
- Avalúos

Publicaciones

- Revista de Comercio Exterior
- Revista de Negocios
- Guía Básica del Exportador
- La Clave del Comercio

Capacitación

- Cursos y Diplomados
- Formación de Instructores

Asistencia Técnica

- Plan de Negocios de Exportación
- Mejora de Proceso Productivo
- Normas o Certificaciones Internacionales
- Catálogo Profesional (Diseño)
- Actividades de promoción de un producto o marca mexicana

Membresías Bancomext

¡Forma parte de nuestro club de exportadores!
Adquiere alguna de nuestras membresías que te brindará importantes beneficios:
Membresías bronce, plata, oro y platino.

Oportunidades de Negocio

- Ferias y Eventos Internacionales
- Misiones de Compradores
- Misiones de Exportadores

Operaciones Financieras en Línea

bancomext.com es el medio más ágil para consultar información financiera y realizar tus operaciones a distancia como:

- Compra-venta de divisas
- Cartas de crédito
- Fiduciario
- Seguro de crédito

Para mayor información comunícate a EXPORTATEL:
01800EXPORTA (01800 397 6782) o acude a tu centro bancomext más cercano o entra a **bancomext.com**



BANCOMEXT
TE AYUDA

bancomext.com

A4236000



OSCAR LEÓN ISLAS
<ca1897@bancomext.gob.mx>

España: ¿un caso exitoso de economía de mercado, transición política y justicia social?

A4236000

5204070



Amanece. Por el campamento deambulan dos clases de habitantes: los que no pudieron dormir por el frío de la noche y los que una vez más regresan derrotados después de una larga "desvelada" intentando saltar la valla para ganarse el derecho a tener un futuro. La valla marca la frontera entre Marruecos (Ceuta) y España (Melilla), la frontera doblemente fortificada que resguarda una brecha social de 14 puntos porcentuales de ingreso per cápita y que a lo largo de 10 kilómetros separa Europa de África, el primer mundo del tercero,¹ donde la pobreza extrema es una realidad cotidiana para más de 1 000 millones de personas que subsisten con menos de un dólar diario, en el que más de 800 millones de seres huma-

1. Luis Gómez, "Europa a la vista", *El País Semanal*, 23 de octubre de 2005.

nos no satisfacen sus necesidades energéticas diarias. El África subsahariana ya sufría la pobreza más elevada del mundo (44.6% de su población vivía con ingresos inferiores a un dólar en 1990) y su situación empeoró en poco más de 10 años (46.4% en 2001).²

En Barcelona, cerca de 15 000 trabajadores de la empresa automovilística SEAT protestaron el 10 de noviembre pasado contra el plan de la compañía que incluye el despido de 1 346 trabajadores y que fijó la producción para 2006 en 429 000 vehículos, 17 000 menos de lo previsto. La SEAT, que forma parte del grupo alemán Volkswagen, informó que, ante el excedente en la plantilla laboral y el agotamiento de las medidas de flexibilidad laboral, la dirección tiene que recurrir al expediente de los despidos.³

A pesar de ello, en España se crearon más de 4.5 millones de empleos en los últimos 10 años, equivalentes a más de la cuarta parte de todo el empleo generado en la Unión Europea de los 15 en el mismo periodo. En 2004 su tasa de desempleo se ubicó en 11.5%, lo cual indica que sólo 60% de las personas en edad de trabajar tiene empleo, cuando en Dinamarca, Suecia y los Países Bajos este indicador se acerca a 75% y en Suiza y Noruega es aun mayor. Al rostro creciente del desempleo se agrega el hecho de que la tercera parte de los trabajadores tiene un contrato temporal y no disfruta de beneficios sociales contra desempleo y seguridad social.⁴

2. Datos de la Organización de las Naciones Unidas, *Objetivos de desarrollo del milenio. Informe 2005*.
3. *El Economista*, 11 de noviembre de 2005.
4. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), *Perspectivas del empleo de la OCDE, 2004* <www.oecd.org/dataoecd/41/32/32504496.pdf>.

Aun así, el caso español se ha vuelto paradigmático para muchas economías latinoamericanas y otras europeas en transición, ya que después de una larga transición económica y política que puede calificarse de exitosa, España enfrenta hoy día los problemas económicos (desempleo, inflación, baja productividad), políticos (terrorismo en la agenda externa, las autonomías en lo interno) y sociales (inmigración⁵ y déficit social o crisis del Estado de bienestar) propios de las economías desarrolladas, al tiempo que resiente un entorno europeo adverso, factores todos que habrán de probar la viabilidad de su modelo a partir de la más reciente ampliación y de la eventual disminución de las transferencias financieras comunitarias de las que ha sido la principal beneficiaria.

Por lo anterior, el objetivo del presente texto es revisar la transición española en su vertiente económica y social.⁶ Se analiza en qué

5. Para un análisis del reciente y espectacular fenómeno migratorio que vive España, véase José Antonio Aldrey Vázquez y Rosa María Verdugo Matés, "Trabajadores iberoamericanos en el Estado español a comienzos del siglo XXI", *Perfiles Latinoamericanos*, año 12, núm. 26, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso), México, julio-diciembre de 2005, pp. 109-133, y Beatriz León Salas, "La contribución demográfica de la inmigración: el caso de España", *Política y Cultura*, Universidad Autónoma Metropolitana (UAM)-Xochimilco, núm. 23, primavera de 2005, pp. 121-143.
6. Para una revisión de la transición política española tras la muerte de Franco, incluidos los Acuerdos de La Moncloa de octubre de 1977, véase Gonzalo Caballero, "El Estado y la transición a la democracia en el desarrollo económico español", *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 3, marzo de 2005, pp. 226-241. Para una revisión de la creación de nuevas instituciones políticas en la transición democrática española, consúltese del mismo autor "Hacia una teoría económica institucional de la política

ha consistido la estrategia de crecimiento económico español, revisión que es de particular interés para las economías latinoamericanas que fracasaron al aplicar las medidas conocidas como Consenso de Washington, en contraste con el caso español; también se revisa de manera breve el estado de las instituciones de seguridad social, elemento crucial en los equilibrios fundamentales que están detrás de estas medidas de reforma económica.

El texto se organiza de la siguiente forma: en la primera sección se revisan los elementos de la reforma económica española; después se abordan los procesos de gestación y evolución del Estado benefactor; se prosigue con una revisión del mismo en España, y se cierra con algunas reflexiones finales.

Estrategia de crecimiento económico

Como señala Paul Isbell, el éxito de España a la hora de crear una economía de mercado próspera y floreciente, tras el estancamiento y el aislamiento que caracterizó a la economía autárquica y dominada por el Estado de principios de la época de Franco, se ha convertido en punto de referencia atractivo para las economías que se embarcan en una reforma de mercado, debido al resultado final (el ingreso per cápita real es casi seis veces mayor hoy en día, luego de la transición de mercado), y sobre todo porque a lo largo de 50 años puso en práctica la totalidad del corpus del denominado Consenso de Washington, incluidas la estabilización, la liberalización, las reformas

económica española", *Perfiles Latinoamericanos*, año 12, núm. 26, Flacso, México, julio-diciembre de 2005, pp. 135-164.

estructurales y la modernización y transformación institucional.⁷

Durante la primera mitad del régimen de Franco, el modelo económico de España tenía mucho en común con los denominados modelos de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) de América Latina. El proteccionismo comercial era elevado, en particular para los productos de consumo final, a los cuales se ponía freno mediante aranceles a la importación, cuotas y otros controles comerciales. A pesar de que existió un sector privado, el nivel de propiedad, intervención y regulación del Estado fue muy significativo, sobre todo en los denominados "puestos de mando" de la economía, que incluían a los sectores de la industria pesada, las infraestructuras de transporte, comunicaciones y energía. El control de precios y las subvenciones estatales fueron otro rasgo característico de esta época (incluso en el sector agrícola). Los flujos de IED estaban muy regulados y se aplicaba un mecanismo de control de cambios, lo que otorgaba al Estado un monopolio legal sobre las divisas y el poder sobre el nivel del tipo de cambio oficial.

En las primeras fases del proceso de transición, a finales de los cincuenta, no se disponía de una estrategia específica; fue más bien el pragmatismo económico de algunos miembros del gabinete franquista que hizo frente a presiones inflacionarias y al desequilibrio externo acumulado, lo que permitió más tarde, con un nuevo régimen político, una reforma de mercado más fluida.

Las primeras reformas, aunque muy limitadas, obtuvieron los resultados esperados, al punto de que inauguraron la primera etapa de crecimiento económico importante que se extendería hasta mediados de los años setenta y serviría para legitimar ante la opinión pública las fases de reforma posteriores. Cuando el entorno nacional e internacional se hizo más complejo, en el decenio de

7 Paul Isbell, *La experiencia económica de España lecciones y advertencias para América Latina*, Documento de Trabajo, núm. 20, Fundación Real Instituto Elcano, Madrid, 2004

los setenta, España aprovechó la oportunidad de sumarse al proceso de integración europea, que usó a la vez como incentivo y amenaza para una mayor reforma de mercado. Así, España fue capaz de crear y mantener un consenso suficiente en el plano nacional respecto a la necesidad de apertura y liberalización económica, a pesar del difícil y doloroso ajuste económico que tuvo lugar entre 1975 y 1985. Como resultado, la economía española pudo disfrutar de un segundo periodo de rápido crecimiento a finales del decenio de los ochenta tras su entrada a la Comunidad Europea.

Debido a los vínculos institucionales más estrechos en el seno de la Unión Europea, pudo contenerse con éxito un nuevo periodo de estancamiento e inestabilidad a principios de los años noventa y limitar sus daños, lo que permitió a España seguir adelante con las últimas fases de la reforma de mercado. El impulso y su entrada con éxito a la unión económica y monetaria (UEM) fortalecieron la economía española y le han permitido su tercer periodo de intenso y prolongado crecimiento durante los últimos ocho años hasta llevarla al lugar que ocupa en la actualidad como octava mayor economía del mundo desarrollado y una de las más dinámicas de la OCDE. El ingreso per cápita de España es de alrededor de 87% del promedio de la Unión Europea de los 15 y de 55% del prevaleciente en Estados Unidos. Además, este crecimiento del PIB per cápita se acompaña de una mejora en la distribución del ingreso, ya que el coeficiente de Gini del país pudo descender de 0.4 a un poco por debajo de 0.3.

Vistas en retrospectiva, las reformas de mercado españolas se centraron al principio (fines de los años cincuenta y principios de los sesenta)⁸ sólo en liberalizaciones

8. Entre las posibles fechas para establecer los orígenes de la transición económica española se incluyen: a) 1953, momento en que los precios de los productos agrícolas se liberaron de manera parcial por vez primera y comenzó a llegar ayuda financiera de Estados Unidos; b) 1957, momento en que se constituyó en torno a Franco un equipo de asesores económicos de mentalidad liberal, y c) 1958-1959, momento en que España entró en el FMI y emitió su Plan de Estabilización. Paul Isbell, *op. cit.*

limitadas, aquellas con más posibilidades de impulsar la economía nacional, mediante entradas significativas de IED y divisas por concepto de turismo. La liberalización financiera y las reformas estructurales difíciles, que implicaban más sacrificios económicos, se dejaron para etapas posteriores, una vez que la dinámica de liberalización se asentara de manera positiva.

De acuerdo con Isbell,⁹ la secuencia de la transición española fue la siguiente:

1) El sector agropecuario se liberó de manera gradual y comenzó con la reforma de los precios de 1953.

2) A partir de 1959 y hasta el comienzo del decenio de los sesenta se emprendió una estabilización macroeconómica que incluyó recortes a los subsidios y otros gastos estatales, un incremento de impuestos y un ajuste monetario.

3) A principios de 1960 inició una limitada apertura financiera, con reformas que se centraron en fomentar las entradas de IED. Esto se acompañó de una serie de políticas de promoción de trabajadores españoles en el extranjero (con el consiguiente envío de remesas) y la entrada de turistas europeos. Estas tres políticas de captación de ingresos impidieron el endeudamiento del país.

4) A finales del decenio de 1970 se produjo la reforma fiscal y se comenzó a reformar el sector financiero, una vez celebradas las elecciones parlamentarias y ratificada la nueva Constitución.

5) A finales de los setenta y principios de los ochenta se hizo un nuevo esfuerzo por alcanzar la estabilidad macroeconómica para atacar una incipiente espiral salarios-precios.

6) Durante las negociaciones en torno a la entrada de España en la Comunidad Europea se aprobaron unas reformas estructurales iniciales, sobre todo en los sectores de la industria pesada y la minería, cerrando los centros de producción ineficientes y

9. *Ibid.*

determinadas líneas económicas que entraban en competencia directa con Francia y Alemania.

7) A partir de 1986, año en que España se convirtió en miembro formal de la CE, comenzaron a aplicarse reformas estructurales más radicales, que incluyeron: a) la eliminación progresiva de las barreras arancelarias al comercio de productos y servicios dentro de la CE y la incorporación al GATT; b) un programa gradual de privatizaciones, que comenzó en 1986, en el que las empresas estatales de menor tamaño y mayor éxito se ofrecieron de manera directa en subasta a inversionistas privados, como también las de mayor tamaño y menor rentabilidad se reestructuraron y salieron a bolsa en paquetes a lo largo de los noventa, y c) la eliminación gradual de los controles sobre los movimientos de capital y otros flujos financieros que culminó en un mercado de capitales libre por completo en 1993.

8) Un tercer período de estabilización macroeconómica y convergencia de políticas que comenzó en 1993 con la inauguración de la segunda fase de la UEM y culminó en 1998 con la sustitución de la peseta por el euro una vez que España cumplió los criterios de convergencia macroeconómica fijados en Maastricht.¹⁰

Señala Paul Isbell que si la integración a la CE dio a España la oportunidad de consolidar las ganancias de las reformas anteriores y el incentivo para continuar en las mismas, el programa de la UE para crear una unión económica y monetaria (UEM) le dio el impulso necesario para ingresar en las principales economías de mercado. La disciplina que exige adoptar la moneda común la ha protegido de los choques ex-

ternos y contagios financieros que asolaron a las economías emergentes a lo largo del decenio de los noventa y principios del presente siglo.¹¹

Sin embargo, el hasta ahora benéfico marco europeo le plantea el reto de enfrentarse al desafío de no contar más con los Fondos Estructurales y de Cohesión (que le representaron ingresos netos del orden de 8 000 millones de euros anuales, 1.3% de su PIB anual), ya que la ampliación de la UE a 25 miembros situará el ingreso per cápita español por encima de 90% del promedio comunitario, el umbral establecido para la recepción de los Fondos de Cohesión, y colocará a la mayor parte de las regiones españolas por encima del umbral de 75% establecido para la mayor parte de los Fondos Estructurales.¹²

A lo anterior se sumará el efecto de desviación de los flujos de comercio e inversión que supone dicha ampliación, por lo que el modelo será puesto a prueba y requerirá de numerosas reformas, ahora de naturaleza microeconómica, que le permitan transitar de un modelo de crecimiento extensivo (basado en bajos niveles salariales y el ensamble de partes con bajo contenido tecnológico) a uno de corte intensivo basado en aumentos significativos de la productividad con mayor tecnología.¹³ Así, el juicio sobre el éxito final del modelo español es un asunto pendiente.

El Estado de bienestar

El Estado de bienestar moderno es una invención europea que se origina en la Alemania de Bismarck en 1883 y se extiende por toda Europa durante el período anterior a 1920. El concepto como tal se acuña tras la segunda guerra mundial y se emplea para recoger las actividades gubernamentales relacionadas con la redistribución del ingreso, la salud pública, la educación y otros servicios asistenciales. El Estado de bienestar, además de atender los gastos sociales mencionados, aplica otras políticas para reducir las desigualdades y la garantía de la subsistencia material, así como la integración y cohesión social. Las políticas monetarias y fiscales dirigidas a conseguir o conservar el pleno empleo también forman parte de las funciones del Estado. Se debe destacar que el avance civilizatorio del Estado de bienestar no impide que existan otros agentes no relacionados con el cometido estatal que también velan por el bienestar de los individuos (sociedad civil, organizaciones no gubernamentales).¹⁴

Los límites del Estado de bienestar y sus formas de actuación han cambiado en el tiempo y entre países. En la actualidad, más de 140 naciones tienen algún tipo de seguridad social (el más común es el que hace frente a los accidentes laborales), así como programas de pensiones para los ancianos. El menos común es el de la seguridad en caso de desempleo.

El debate tradicional sobre los límites del Estado de bienestar lidia en la actualidad con problemas nuevos y condicionantes diferentes. Los problemas nuevos son los del paro, los desajustes en los mercados laborales y la aparición de nuevas formas de pobreza y exclusión social. La diferencia en condicionantes estriba en la creciente competencia global entre Europa, Estados Unidos y Asia, que plantea la búsqueda de un modelo de bienestar compatible con el

14. Francisco Javier Catalá Villanueva y Esteban de Manuel Keenoy (comps.), *Informe SESPAS 1998: La salud pública y el futuro del Estado del bienestar*, Escuela Andaluza de Salud Pública, Granada, 1998 <www.sespas.es/ind/lib02.html>.

10. Es decir, una tasa de inflación anual inferior o igual a 1.5 puntos porcentuales sobre el promedio de los tres estados miembro con menor inflación; una tasa de interés inferior o igual a 2 puntos porcentuales sobre la media de la tasa de interés a largo plazo de los tres países con menor tasa de inflación; un déficit público menor o igual a 3% del PIB; un nivel de deuda pública que no exceda 60% del PIB, y un tipo de cambio estable y dentro de los parámetros de fluctuación del Sistema Monetario Europeo de (+-) 2.25 por ciento.

11. Paul Isbell, *op. cit.*

12. Para una revisión de las consecuencias de la ampliación sobre España, véase María Isabel Heredero de Pablos y Milagros Dones Tacero, "El impacto de la ampliación de la Unión Europea sobre las relaciones comerciales de la economía española: algunas aproximaciones", *Investigación Económica*, vol. LXIV, núm. 254, octubre-diciembre de 2005, pp. 157-189.

13. Para una revisión de la reforma y dinámica del mercado laboral español, véase Santos M. Ruesga, "Reforma laboral, salarios y productividad en España", *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 2, febrero de 2005, pp. 166-181; para un panorama en escala europea, véase Fernando Augusto M. Mattos, "Flexibilización de los mercados de trabajo europeos: una historia mas de fracaso del modelo neoliberal", *Investigación Económica*, vol. LXIV, núm. 252, abril-junio de 2005, pp. 21-62.

crecimiento económico, la justicia social y su financiamiento.

Origen y antecedentes

Los antecedentes del Estado de bienestar se remontan a la edad media, cuando se ayudaba a los demás mediante la solidaridad de los miembros de la familia y las relaciones de buena vecindad; otra forma de protección propia de esta época son los gremios, corporaciones de maestros, oficiales y aprendices de oficios, regidos por estatutos u ordenanzas especiales. Es un sistema conocido también como de previsión, ya que mediante cuotas aportadas por los miembros se ayudaba a éstos en caso de necesidad. Los señores feudales también daban cierta protección (sin ningún criterio establecido de antemano), tal vez como forma de aliviar un poco la explotación a la que sometían a sus vasallos. En este periodo destacan también las acciones caritativas, cuyos beneficiarios no eran los miembros de una familia, un feudo o un gremio, sino los excluidos de los sistemas anteriores. Era ejercida por los ciudadanos mediante limosnas, los ayuntamientos mediante albergues o casas de misericordia, y las organizaciones religiosas con sus hospitales. También en esta época tienen su origen las primeras leyes sobre la pobreza, que intentan impedir la mendicidad del pobre, al que se considera apto para trabajar y, cuando no lo hace, recibe trato de delincuente.

Durante la edad moderna se va reduciendo la protección feudal y eclesial y comienza a tomar cuerpo la beneficencia pública. A diferencia de la caridad, no la ejercen la Iglesia o los ciudadanos prosperos, sino los ayuntamientos. Esta acción pública tiene un rostro represor de la mendicidad y la pobreza y otro altruista y discrecional que sigue sin otorgar derechos al ciudadano en desgracia. Es el ayuntamiento de Brujas el primero que crea, en 1526, leyes de beneficencia.

A partir de la revolución francesa (que inaugura la edad contemporánea), con sus principios de libertad, igualdad y fraternidad, se comienza a considerar al marginado como

un ciudadano más, con derechos y deberes. Aparece la asistencia social como segundo sistema de protección social. El Estado empieza a ocuparse de los problemas de los pobres como una obligación inherente y no una tarea residual, con lo cual se desplaza de modo paulatino la acción de la Iglesia, omnipresente hasta ese momento.

La consolidación de la asistencia social es paralela a la aparición del Estado liberal y del capitalismo industrial. Dicha asistencia responde sólo a necesidades materiales primarias; sus efectos no son duraderos porque no intenta mejorar la situación de los marginados. Su punto de partida es la aceptación de un "orden natural" en la sociedad según el cual deben existir ricos y pobres. La marginación era, según esta idea, un asunto de conformidad y su superación es uno de fuerza de voluntad, es decir, un asunto personal y no producto de relaciones económicas, políticas y sociales. El desarrollo industrial de la segunda mitad del siglo XIX agrava la marginación y aparecen cinturones urbanos de pobreza producto de las emigraciones del campo a la ciudad. La burguesía toma iniciativas de corte filantrópico y espera ganarse el cielo con sus acciones caritativas hacia los marginados creando colegios, comedores y orfanatos. Sin embargo, detrás de esas actividades se esconde un deseo de control moral y de defensa de las "buenas costumbres".

A pesar de la gran influencia del liberalismo —que veía en la actividad individual la fuente principal, si no la única, de prosperidad para cada persona y la sociedad entera—, ningún Estado se caracterizó por una completa pasividad a lo largo del siglo XIX. Aparte de las tareas de orden que el liberalismo justificaba —el mantenimiento del ejército, de las fuerzas de seguridad fronterizas y de seguridad interior y del aparato de justicia—, los poderes públicos continuaban ejerciendo algunas de las funciones características de la época preindustrial: la regulación del comercio internacional y formas de beneficencia pública.

Además de lo anterior se establecieron algunas normas sobre las condiciones de

trabajo y los límites al mismo en función de la edad y el sexo. Las condiciones de vida en la ciudad, la educación y las comunicaciones tampoco fueron ajenas a la intervención estatal. Sin embargo, en los tres últimos decenios del siglo XIX, la acción del Estado observó un cambio importante, en términos tanto cuantitativos como cualitativos, que dio comienzo a la diferenciación entre el Estado interventor o benefactor y el Estado policía característico del liberalismo.

Algunas de las causas que influyeron en el cambio de la actividad pública fueron la reacción (burguesa) ante las ideas marxistas de lucha de clases y de defensa obrera, de modo que la intervención pública significó una contrarreforma que buscaba identificar a los obreros como parte integrante del Estado, a partir de valores, símbolos culturales, fiestas y tradiciones que conformaron un principio de identidad nacional.¹⁵ Otros factores decisivos fueron la creación y expansión de una burocracia estatal, el crecimiento de la población y el impulso de la industria y la ciudad a costa del campo. Todo lo anterior planteó nuevas demandas que sólo el poder público podía resolver.

El Estado extendió así su actividad, sobre todo en las áreas de salud, planificación urbana, vivienda y educación. Empezó a considerarse como la institución fundamental para lograr que la mayoría de la población llevara una vida digna ante el fracaso del individualismo liberal.

El aspecto fundamental de la acción estatal, relativo al "problema social", fue la puesta en práctica de medidas de previsión o seguridad social determinadas. Mediante leyes se hizo obligatorio que patrones y obreros participaran en sistemas que trataban de asegurar a toda la población los medios necesarios para hacer frente a la vejez, los accidentes o la falta de trabajo. En este sistema, al Estado le correspondían las

15. De esta época data la adopción de los himnos nacionales y dar a las calles el nombre de los héroes patrios, así como la celebración de fiestas que contribuyeran a la formación de la identidad nacional, el nacionalismo y la consolidación del Estado nacional.



tareas de financiamiento y administración. Por primera vez en la historia, la comunidad reconocía la obligación de proteger al ciudadano de la indigencia, no como una cuestión de caridad, sino de derecho, al tiempo que aceptaba la pobreza como un producto social y no culpa del individuo. El sistema comenzó a aplicarse en Alemania en los años ochenta, y se extendió con velocidad por la mayoría de los países europeos hasta su culminación en el Reino Unido, en el primer decenio del siglo xx.¹⁶

Del otro lado del Atlántico, Estados Unidos adoptaría su particular visión del Estado benefactor de la mano del liderazgo de Franklin D. Roosevelt y los valores democráticos que le permitieron superar la crisis económica y social de 1929-1933. La gravedad de esta crisis fue tal que cuestionó la credibilidad misma del sistema estadounidense, al punto de acabar con el mandato del republicano Herbert Hoover, que había llegado a la presidencia en 1928 con la promesa de impulsar una etapa de prosperidad

y, sorprendido por la depresión, creyó que el mercado mismo terminaría por reajustar la economía, lo cual no sucedió. Al desastre económico se sumó la violencia social que se extendió por todo el país.

En esas circunstancias, al candidato demócrata a la presidencia en las elecciones de 1932, Roosevelt, le bastó con una frase afortunada, "nuevo trato" (*new deal*), que planteaba un nuevo contrato social para el país. La frase se convirtió en un programa (casi una revolución institucional) una vez que el candidato ganó las elecciones y tomó posesión de la presidencia en 1933. El nuevo trato se materializó en un amplio conjunto de reformas económicas y sociales divididas en dos etapas: 1933-1935 y 1935-1938. Además de las medidas de urgencia económica, destaca en 1935 la aprobación de la Ley de Seguridad Social, que estableció pensiones de vejez y viudez, subsidios de desempleo y seguros por incapacidad, así como la Ley de Prácticas Laborales, en 1933, que instituyó el salario mínimo y limitó la jornada laboral a 40 horas semanales.

Desde la derecha el nuevo trato se percibió como una traición a la historia liberal estadounidense y un obstáculo a la recuperación económica; para la izquierda representaba

16. Para conocer con mayor detalle las medidas específicas adoptadas durante este periodo en Alemania, Francia, Reino Unido, Austria, Dinamarca, Bélgica, Italia, Suiza, Noruega y Rusia, véase <www.artehistoria.com/historia/contextos/2672.htm>.

una oportunidad perdida, un conjunto de iniciativas confusas e incongruentes. Sin embargo, fue ante todo la obra de un grupo de liberales que creían en la economía de mercado, pero que de igual modo creían que una catástrofe como la de 1929 requería una respuesta decidida y de gran aliento desde la presidencia. De modo que las bases del Estado benefactor estadounidense se deben de manera principal al pragmatismo de sus clases dirigentes.

A ambos lados del Atlántico, después del lapso de tiempo perdido que significaron las dos guerras mundiales, la participación del Estado benefactor retomó su dinámica hasta mediados de los setenta, en que entró en crisis. Destacan al menos tres elementos básicos que condujeron a dicha crisis: problemas económicos (entorno de crisis económica a partir de 1973, bajas tasas de crecimiento económico, aumento del desempleo, disminución de las tasas de inversión); problemas de gobierno (sobrecarga de las estructuras que se tornaron disfuncionales y aparición de la corrupción), y problemas fiscales (gasto público por encima de los ingresos fiscales y no fiscales).

La crisis del Estado benefactor ha cuestionado la existencia de derechos, prestaciones y servicios proporcionados y garantizados por el Estado, en particular a partir del decenio de los ochenta que marca el retorno del péndulo a la derecha del pensamiento económico. La adopción de medidas de disciplina fiscal y monetaria en los países desarrollados y el llamado Consenso de Washington en los países en desarrollo dejan sentir sus efectos con la eliminación de instituciones y servicios a partir del recorte en los presupuestos públicos, todo ello en un entorno de creciente competencia e interdependencia económica.¹⁷

El Estado de bienestar español

Antes de caracterizar el tipo de Estado benefactor español y su desempeño reciente, conviene repasar la tipología simplificada que considera la existencia de tres modelos de Estado de bienestar, a saber: el liberal o residual-asistencial; el conservador o contributivo-corporativo, y el socialdemócrata.

El Estado liberal basa sus políticas en criterios de necesidad social manifiesta, es decir, la necesidad de demostrar que se está por debajo de ciertos niveles de ingreso mínimo. Se apoya en regímenes de fiscalidad débil y cofinanciamiento por parte del usuario. Es el modelo menos redistributivo y progresista.¹⁸ Los liberales, considerados enemigos recalcitrantes de la intervención estatal, también han propugnado la provisión de un Estado mínimo, muy en línea con la idea de nación-comunidad expuesta por los seguidores de Jeremy Bentham.¹⁹

El modelo conservador o contributivo-corporativo articula la protección social mediante la vinculación directa de la persona al mercado de trabajo. Su lógica de cobertura es por tanto selectiva, conectada al mecanismo de cotización laboral.²⁰ Este modelo ha procurado conciliar sus tesis patrimonialistas con el apoyo a los "derechos naturales" de los trabajadores, con interés especial en las políticas derivadas de los postulados del paternalismo, la ley y el orden.²¹

El modelo socialdemócrata se construyó con base en los derechos sociales de la ciudadanía, de ahí su carácter público y universal. Se basa en el régimen de fiscalidad directa y progresiva para alcanzar un sistema de protección social redistributivo y progresis-

ta.²² Lo distingue su esfuerzo por disminuir el carácter mercantil del bienestar y la dependencia del mercado.²³

Sin duda, los estados de bienestar pueden ser mixtos. En los países mediterráneos que instituyeron ya tarde la democracia (Portugal, Grecia y España), el Estado de bienestar, de formación muy reciente, ha venido incorporando en sus servicios y su sistema fiscal características de uno u otro modelo, a saber: centralidad del sistema de seguridad social contributivo y de reparto, a veces con capas de población excluidas del sistema; adopción de modelos universales de educación y salud, financiados por la vía impositiva pero con bajos niveles de gasto per cápita, y superposición de los procesos de construcción y desmantelamiento del Estado de bienestar, esto último en concordancia con las teorías económicas de mercado.

En términos comparativos, el Estado de bienestar español puede considerarse de los más precarios de la Unión Europea, ya que el porcentaje dedicado a gasto público social como proporción del PIB es de los menores en la Comunidad Europea, y lo mismo puede decirse del número de personas que trabajan en servicios públicos.

Dado que la conformación del Estado benefactor español es tardía, cuando las políticas económicas de corte neoliberal están en auge, su estructuración ha sido contradictoria, es decir, no lineal. Esto además de que el enfrentamiento entre las tendencias progresistas o desmercantilizadoras y las tendencias neoliberales o mercantilizadoras se ha manifestado de manera continua, al punto de que junto a una norma en un sentido puede aparecer otra en sentido opuesto.

Después del fin del régimen de Franco, el gasto público social se incrementó de manera importante al menos hasta 1993, sobre todo por impulso de las fuerzas progresistas y los primeros gobiernos socialistas.

17. Para una revisión de los argumentos que desde la visión neoclásica cuestionan la posibilidad de que las instituciones públicas logren una intervención eficaz (teoría de la sociedad buscadora de rentas y la crítica a las políticas de selección de ganadores), véase José Alberto Saucedo Sánchez, "El Estado y el desarrollo económico", *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 1, enero de 2004.

18. Vicenc Navarro, "El Estado de bienestar en España", ponencia presentada en el seminario de diciembre de 2003 de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo de Barcelona.

19. Luis Moreno y Sebastián Sarasa, *Génesis y desarrollo del Estado de bienestar en España*, Documento de Trabajo, núm. 92-13, Instituto de Estudios Sociales Avanzados (CSIC), Madrid.

20. Vicenc Navarro, *op. cit.*

21. Luis Moreno y Sebastián Sarasa, *op. cit.*

22. Vicenc Navarro, *op. cit.*

23. Carlos Barba Solano, *Régimen de bienestar y reforma social en México*, CEPAL, Santiago, Chile, julio de 2004 (serie Políticas Sociales, núm. 92).

El decenio de los noventa lo determinaron la integración europea y los acuerdos de Maastricht y Ámsterdam, lo que implicó la necesidad de frenar el gasto público para abrir paso a un mayor protagonismo del mercado. Durante ese decenio, primero el Partido Socialista Obrero Español (PSOE) y después el Partido Popular (PP) aplicaron una política cada vez más ortodoxa en consonancia con la mayor parte de los países europeos. Esto determina un menor peso del sector público y del gasto social en el PIB a partir de 1993. A pesar de todo, no se puede afirmar un desmantelamiento del poco generoso Estado de bienestar español, pero sí un estancamiento del mismo y la ampliación de la brecha social con la mayoría de los países de la Unión Europea. A ello se añaden las campañas de desprestigio de las políticas sociales, a veces amparadas por el gobierno mismo del Partido Popular.

En España el peso del gasto social total con relación al PIB pasó de 26.3% en 1993 a 23.8% en el año 2000. A pesar de que los últimos años del decenio de los noventa fueron de crecimiento económico, éste no se reflejó con la misma intensidad en mejores prestaciones sociales.

El Estado de bienestar español es una suerte de híbrido que incorpora elementos de los tres modelos: junto a programas de carácter universalista-socialdemócrata (salud y educación) conviven componentes más conservadores (contribución de los trabajadores al sistema de pensiones y al seguro contra desempleo), así como políticas de tipo asistencial (para personas por debajo de niveles mínimos de ingreso). Con los primeros gobiernos del PSOE se tendió hacia el modelo socialdemócrata, pero a partir de 1993 se presenta un fuerte empuje hacia el modelo liberal o de asistencia-residual, propio de algunos países anglosajones, en materia de educación, mercado laboral, pensiones y prestaciones por desempleo.

Los efectos de estas políticas sobre las desigualdades económicas han sido limitados. La mayor parte de los estudios señala correcciones en las desigualdades, pero no con la intensidad deseada, como muestra el

crecimiento de sectores excluidos, la fragmentación de los beneficiarios de muchas políticas, caídas de las tasas de intensidad y cobertura de las prestaciones monetarias, etcétera. Todos éstos son factores que tienden a dividir a la población en términos de recursos y oportunidades. En general, el Estado benefactor español redistribuye más que hace 25 años, pero tiende a combinar, sobre todo en los últimos 25 años, medidas progresivas con otras regresivas. Por ello, junto a desigualdades más tradicionales aparecen otras nuevas en las que parte de la población no sufre de pobreza extrema o de una absoluta falta de recursos, pero su situación es precaria y tiene escasas posibilidades de abandonarla.

Los partidos políticos coinciden en cuanto a políticas de contención del gasto social; la diferencia estriba en la intensidad de esta contención. Sólo Izquierda Unida ha optado por el reconocimiento de derechos sociales fuertes, universales, públicos y desmercantilizados. Por su parte, los sindicatos han constituido el contrapeso más significativo al proceso mercantilizador. Sin embargo, en los últimos años tendieron hacia dinámicas de pacto.

Como expresamos antes, tanto ayer como hoy, uno de los objetivos de las políticas sociales es evitar conflictos haciendo más tolerables las situaciones difíciles. En este sentido, el modelo español lo ha conseguido, pese a un déficit social. Hoy se observa una cultura mediática que acepta como inevitables las tendencias privatizadoras y el deterioro de los servicios públicos de salud y educación, e incluso la precariedad del mercado laboral. Esta cultura, extendida sobre todo entre las clases medias, tiende (como en el pasado) a culpar al individuo de su propia situación y a dejar de ver la pobreza o la marginación como un producto social que el Estado debe atacar.

Reflexión final

La experiencia española de reforma hacia una economía de mercado exitosa es un caso excepcional, de modo que las

economías latinoamericanas no pueden esperar reproducir de manera automática sus medidas, como tampoco es posible reproducir la experiencia exportadora asiática. Hay diferencias significativas con el entorno, el momento, el ritmo y la secuencia de su transición. También es importante destacar que, además de la extensión de la aplicación de reformas más larga y gradual (casi 50 años para España por poco más de 20 para América Latina) y su punto de arranque (a diferencia de América Latina en los años ochenta), España evitó una excesiva acumulación de deuda externa durante su larga transición, así como el condicionamiento político impuesto por organismos financieros internacionales, al menos hasta que comenzó a negociar su entrada a la Comunidad Europea.

Otro punto importante tiene que ver con las ayudas financieras externas, primero de Estados Unidos durante el decenio de los cincuenta y principios de los sesenta, y después por las transferencias producto de la ayuda comunitaria europea para promover la convergencia entre sectores y regiones a lo largo de los ochenta y noventa. Estos apoyos hicieron más atractivo al país como receptor importante de IED hasta mediados de los noventa, cuando de importador neto de capitales pasó a ser, entre 1992 y 2001, el octavo mayor exportador neto de capital, sobre todo a Europa y América Latina.

Este benévolo entorno financiero externo le permitió preservar cierta autonomía política y por tanto pudo definir con libertad la arquitectura y el ritmo de implantación de sus propias reformas, las cuales emprendió a finales de los cincuenta. Gracias al crecimiento logrado hasta mediados de los setenta, obtuvo el consenso interno necesario para proseguir con reformas más profundas que le permitieron disfrutar de un segundo periodo de crecimiento a fines de los ochenta (después del ajuste que se extendió desde mediados de los setenta hasta mediados de los ochenta) y un tercero que dura de mediados de los noventa hasta el presente (en medio del periodo de estancamiento de inicios de los noventa que fue superado con los vínculos institucionales de


su entrada a la Unión Europea y la adopción de la moneda común) y la colocan como la octava economía del mundo.

Por ello, los emigrantes africanos, que cruzan las fronteras en un intento por alcanzar el sueño de un trabajo seguro y con justicia social, parecen haber llegado tarde a una Europa en la que sus propios ciudadanos aspiran cada vez menos a esos beneficios, una Europa que se debate en sus propios dilemas (estancamiento económico, negación respecto a la carta magna comunitaria, seguridad interior —lucha contra el terrorismo y contra la reciente ola de violencia que pone en duda la máxima integracionista de *unidad en la diversidad*— y exterior) y que no logra ponerse de acuerdo en su modelo de integración (ampliación *versus* profundización), su relación comercial con los demás países y regiones (sobre todo en materia de subsidios agrícolas en el seno de la OMC), la manera de sacar del estancamiento económico a una región en ampliación que no genera los suficientes empleos para todos y que discute sobre la adopción de reformas económicas dolorosas (en el eje franco-alemán, principalmente) ni en el futuro de su modelo de bienestar social.

En el fondo, el debate apunta otra vez hacia el modo de solucionar los actuales problemas económicos y sociales, esto es, ¿cuánto mercado y cuánto Estado? La historia enseña hacia dónde conducen los excesos o



fundamentalismos de uno u otro corte, así como las consecuencias sociales de no lograr consensos políticos que no sólo resuelvan los problemas de las mayorías sino que incluyan a las minorías y los marginados. El déficit social es precisamente la última variable incorporada al Consenso de Washington y 2015 será la fecha para evaluar si desde esa perspectiva se pueden lograr resultados, una vez que parece quedar claro que el goteo no resuelve los problemas de pobreza y desigualdad en los países en desarrollo, ni aun en los que creían tener resuelto el dilema y optaron por un Estado mínimo.

Para España, el reto en materia social es converger hacia la media comunitaria en los distintos indicadores de bienestar. Mientras, en el terreno económico hay tensiones que podrían socavar los pujantes resultados de crecimiento, ya que la inflación ha repuntado y resta competitividad a la economía, además de que la productividad laboral es baja y el desempleo es todavía elevado; por ello, según la OCDE, sus tareas apuntan a mantener la estabilidad macroeconómica y la competitividad, combinar mayores ganancias de productividad con un rápido crecimiento del empleo y mantener finanzas públicas sanas.²⁴ 

24. OCDE, *Estudio económico de la OCDE sobre España, 2005*, OCDE, 2005 <www.OCDE_survey_España_2005.pdf>.

Desde el estante



Joaquín Flores Paredes
El contexto del comercio exterior de México: retos y oportunidades en el mercado global
Segunda edición
Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán,
Universidad Nacional Autónoma de México,
México, 2005, 156 páginas.



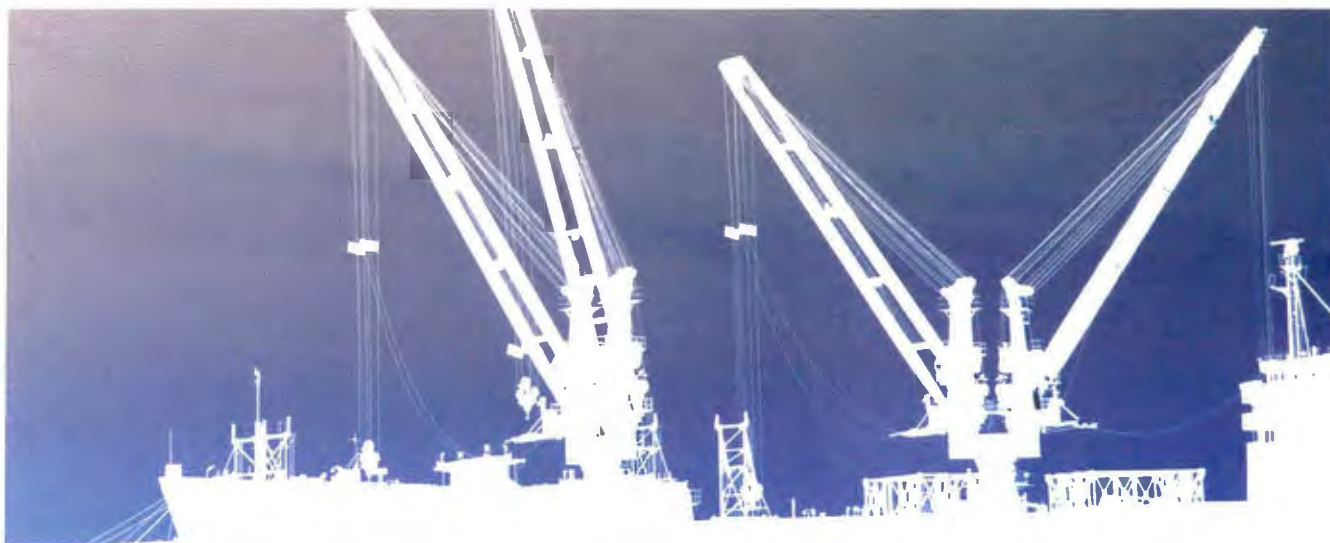
Las maneras en que se llevaban a cabo las relaciones comerciales otrora bien conocidas, con la apertura de las economías y la mundialización de los procesos económicos de los países se vuelven cada vez más complejas y requieren un estudio más profundo.

Desde hace más de dos decenios México experimenta un enorme crecimiento en su comercio exterior. En este sentido, el análisis de la actividad comercial externa de 1940 a 2003 es uno de los objetivos de estudio de *El contexto del comercio exterior de México: retos y oportunidades en el mercado global*.

En la primera de las dos partes que componen este libro se efectúa un análisis escueto del mercantilismo; la escuela clásica; la corriente neoclásica de Heckscher-Ohlin; la del intercambio desigual, la independencia externa y el subdesarrollo; la teoría del ciclo del producto de Raymond Vernon, y las aportaciones teóricas de Michel Porter.

Al evaluar éstas, el autor concluye que aunque hasta el momento no hay una teoría que pormenore de manera metódica la forma en que funciona el comercio internacional, debido a que las economías de los países no son iguales, sí se pueden identificar algunos factores que determinan a esta competencia imperfecta: los avances tecnológicos, las economías de escala, la organización industrial y la diferenciación del producto.

En lo relacionado con los procesos de integración económica, Joaquín Flores menciona que hay cuatro formas principales: el sistema de preferencia aduanera, las zonas de libre comercio, las uniones aduaneras y las uniones



económicas. A juicio del autor, esta última es la más avanzada, ya que para llegar a ella se requiere haber pasado por las anteriores etapas y, además, que los países miembro armonicen su política fiscal, comercial, monetaria y financiera. La integración de dos o más mercados internacionales en teoría debe implicar ventajas para sus miembros; de ellas, las más significativas son: economías de escala, intensificación de la competencia interna, atenuación de los problemas de la balanza de pagos, posibilidad de emprender empresas mayores, mayor poder de negociación con terceros, formulación más coherente de las políticas económicas y aceleración del desarrollo y del crecimiento económicos.

En esta parte el autor también caracteriza y analiza los principales organismos internacionales (como el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial del Comercio y la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), que participan en la regulación del comercio mundial, así como de los tres bloques regionales principales con los que México tiene intercambio comercial: el bloque norteamericano (Estados Unidos y Canadá), la Unión Europea (Bélgica, los Países Bajos, Luxemburgo, Francia, Alemania, Italia, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grecia, España, Portugal, Suecia, Finlandia, Austria) y el bloque del Pacífico Asiático (Japón, China, Hong Kong, Corea del Sur, Taiwan, Singapur, Tailandia, Malasia, Filipinas, Indonesia, Australia, Nueva Zelanda y la India).

En la segunda parte de *El contexto del comercio exterior de México: retos y oportunidades en el mercado global*, Flores Paredes estudia el comercio exterior mexicano y sus registros en la balanza de pagos, a partir de las políticas comerciales que se aplicaron desde el mercantilismo y el libre comercio de la época colonial, el proteccionismo comercial de 1940 a 1970 y su debacle (1970-1982), hasta la apertura comercial y la globalización económica. También se analizan los principales tratados internacionales firmados por México, el marco en el que éstos se han celebrado y sus principales características.

En el tercer capítulo de la segunda parte ("Normatividad del comercio exterior de México"), el autor explica las principales normas legales que rigen el comercio entre países: las restricciones al comercio internacional, las regulaciones no arancelarias, las prácticas desleales, la legislación aduanera y otras leyes y disposiciones normativas relacionadas con el comercio internacional, las cuales se aplican por la aceptación que de ellas se ha hecho, porque derivan de organismos o asociaciones internacionales a los cuales pertenece o las que se han acordado con otros estados mediante la suscripción de tratados y acuerdos.

Por último, se presenta el contenido esencial de un plan de exportación para una organización empresarial. Éste es parte del análisis

estratégico de la empresa para definir su potencial exportador; en seguida se proveen elementos para seleccionar el mercado meta, determinar el precio de exportación y el manejo de la logística para poder realizar con éxito el proceso de exportación hasta llegar a un pacto con el importador en relación con el medio de pago que más convenga.

El autor no afirma nada que no se haya dicho, sin embargo cabe destacar que es un libro cuyo contenido es ameno, sintético y sencillo, por estas razones los estudiantes de comercio exterior podrán encontrar en él una herramienta para la comprensión de esta actividad de gran auge en México desde 1994; ya que explica de manera clara las bases en las que descansa el comercio exterior mexicano, este libro es recomendable también para toda persona de negocios y demás interesados en conocer la manera en que se llevan a cabo las transacciones internacionales en México y el mundo.

En esta segunda edición (la primera la publicó la Universidad Nacional Autónoma de México en 2001) se actualizaron las cifras, se ampliaron algunos temas, se simplificaron otros, y de acuerdo con el autor, la novedad es la inclusión de un disco compacto, sencillo en cuanto a operatividad y contenido, en donde se puede leer información similar a la del texto impreso.

Summaries of Articles

89

Impacts of Psychological Factors on Social Mobility

Joaquina Palomar Lever

Psychological and social issues are relevant components of social mobility. Knowledge of them may bring about better living conditions for the poor and, therefore, higher economic growth rates. This paper explores such variables, comparing extreme-poor and non-poor groups within a population sample from Mexico City.

106

Determinants of Health Inequality in Mexico

Nelly Aguilera, Grecia M. Marrufo, and Alejandro Montesinos

Causes of health inequality in Mexico over recent years are studied upon new multivariate regression methodologies to disaggregate the index of concentration in each of its components. Results show inequities in educational attainment of mothers and access to primary health centers as the main factors contributing to health inequality measured in terms of infant mortality.

114

Informality in Mexico: Wage Decisions and Benefits in Income Curve

Eduardo Rodriguez-Oreggia, Martin Lima, and Alberto Villalpando

Features of informal workers and benefits derived from formality are analyzed at different points of income distribution. Results reveal the impact of human capital and other factors on formal and informal labor, including wage benefits from formality. Probabilities of falling into informality show key differences in gender, geographical location, and educational attainment.

122

Wealth and Living Standards in Mexican Households

Héctor Moreno

Besides showing Mexican households accumulation effort and wealth potential as tools to maintain steady living standards, this study estimates this type of wealth, and concludes that there is a growing relation between income flows and wealth stocks, which allows for knowledge of an additional dimension of inequality with potential redistributive applications.

134

The Wealthy in Mexico

Rodolfo de la Torre Garcia

Features of wealthy people and their influx level are examined. Answer is given to questions such as: What does being wealthy entail? Why is it important to examine wealth situation? How must wealth be measured? Based on several surveys, the author finds that the Mexican wealthy highly contribute to the world's rich population and to domestic inequality.

149

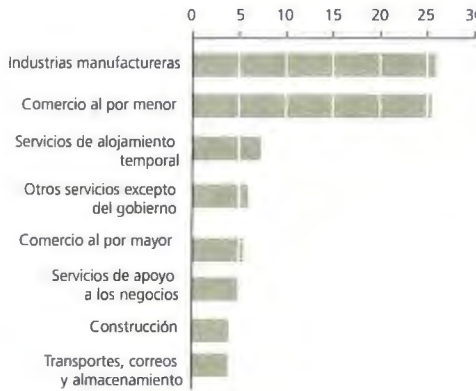
Where is CAFTA Leading Central America?

Daniel Villafuerte Solis

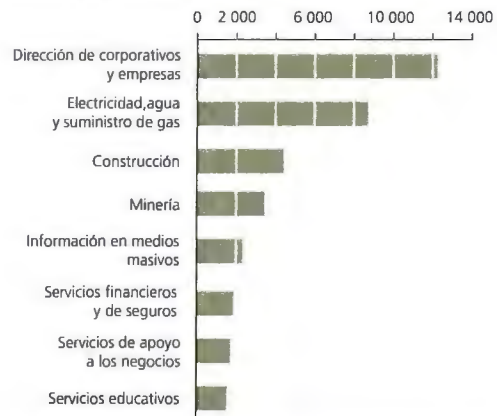
Negotiation of a free trade agreement among the US and Central America countries is examined. From the governmental point of view, the treaty would entail large benefits for the region's economy and development. Nevertheless, several social organizations and academic institutions fear the opposite, since trade integration processes so far have not allowed to make up for huge socioeconomic lags.

México: personal ocupado 2004

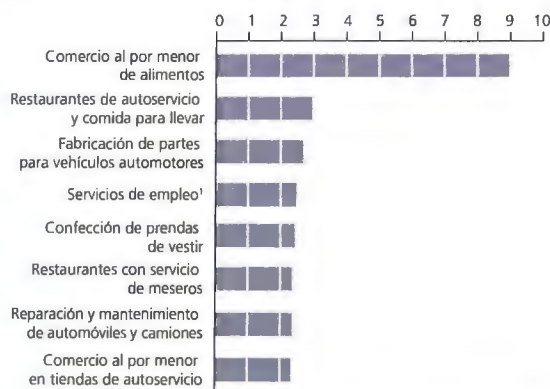
Personal ocupado: principales sectores, 2003



Personal ocupado: tamaño medio de las unidades económicas por sector, 2003

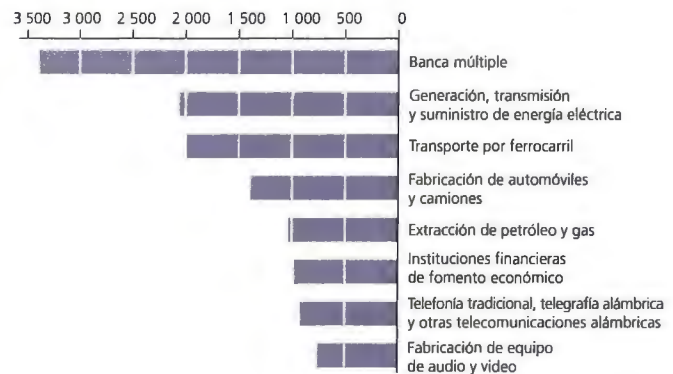


Personal ocupado, principales ramas, 2003

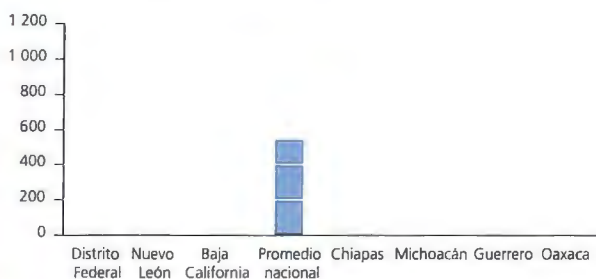


1. Contiene a las subramas agencias de colocación, agencias de empleo temporal y suministro de personal permanente.

Personal ocupado: tamaño medio de las unidades económicas por rama, 2003



Personal ocupado: tamaño medio de las unidades económicas por entidad federativa, 2004¹



1. De acuerdo con el INEGI: "se sumó el personal que había en 2003 con el de las unidades económicas que iniciaron sus actividades en 2004, aun cuando esta suma no es del todo válida". Selección de los tres valores mayores, el promedio nacional y los cuatro valores menores.

Remuneraciones promedio por persona por entidad federativa, 2003 (miles de pesos anuales)¹



1. Selección de los tres valores mayores, el promedio nacional y los cuatro valores menores.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Censos Económicos 2004* <www.inegi.gob.mx>.