

Efectos redistributivos de la estrategia anti-inflacionaria en México: 1982-2001

PABLO SANDOVAL CABRERA¹

Resumen

Este trabajo analiza la estrategia anti inflacionaria en México desde principios de los años ochenta y sus efectos redistributivos a favor de los grupos de mayores ingresos y en detrimento de los asalariados y los grupos más pobres, porque dicha estrategia se sustentó en medidas de corte recesivo como la contención salarial y del gasto social.

Abstract

This paper studies Mexico's anti-inflation strategy since the early 1980s and its redistributive effects in favor of highest income groups and against wage earners and the poor. Such strategy was based on recessive measures such as wage and social spending restrictions.

Introducción

Desde principios de los años ochenta la implementación de una nueva propuesta de desarrollo —sustentada en la apertura comercial, la desregulación económica y la reducción de la participación del Estado en la economía— se acompañó de la instrumentación de diversas medidas para lograr la estabilización de la economía, buscando con ello resarcir algunos de los múltiples desequilibrios ocasionados por el modelo de economía cerrada y la excesiva participación del Estado en la economía. Entre estos desequilibrios, dos fueron especialmente afrontados: la inflación, que en algunos años alcanzó los tres dígitos, y el déficit del sector público.

1. El autor es maestro en Economía, Profesor e Investigador del Departamento de Turismo, CUCEA, UDG y consultor de empresas. Correo electrónico: pcsandoval@hotmail.com.

La transición hacia el modelo de economía abierta desafortunadamente se ha acompañado de ciclos recesivos recurrentes, y la mayoría se han manifestado como crisis financieras y de deuda externa. En el período que nos toca analizar, tres han sido los años de inicio de estas crisis, iniciando en 1982 con la llamada crisis de la deuda externa que obligó al país a declarar una moratoria en el pago del servicio de la deuda externa, le siguió la crisis bursátil de 1987 y finalizó con la última gran crisis del siglo xx, la crisis de liquidez de 1995 que tuvo repercusiones mundiales y motivó un urgente rescate del país por parte de gobiernos y organismos internacionales encabezados por Estados Unidos y el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Las necesidades financieras que se presentaron en estos años obligaron al país a someterse a las exigencias del FMI en el diseño de su política económica. En especial, una de las exigencias mayores fue la implementación de rigurosos programas de ajuste, también conocidos como programas de choque, que incluían entre otras medidas, el control de la inflación y del déficit presupuestario del gobierno mediante fuertes reducciones de la demanda agregada acompañadas de políticas de desregulación, apertura comercial y adelgazamiento del Estado.

De esta manera, en los últimos veinte años la estrategia de estabilización se ha sustentado casi en los mismos argumentos derivados de una concepción teórica dominante, aunque los instrumentos utilizados han ido cambiando. Dicha concepción concibe a la inflación como un fenómeno esencialmente monetario, de tal suerte que la oferta monetaria y las variables que la determinan se convierten en el objeto focal de tal estrategia.

En un primer momento, dicha política se centró en el control de la demanda agregada por la vía de la contención salarial, la reducción del déficit público y el tipo de cambio nominal. De hecho, esta fue la visión dominante hasta mediados de la década de los noventa —hasta ese momento, para el Banco de México no existía en el país formalmente una política monetaria—. En una segunda fase, poco después de la crisis financiera de 1995, se inicia una estrategia centrada en el manejo de otras variables. Esta nueva fase comenzó con la implementación de un tipo de cambio flexible (libre flotación), y se afianzó con la autonomía del Banco de México que se convirtió, a partir de entonces, en la institución con el mandato legal para controlar la inflación, su cometido principal en la legislación que lo regula. Desde este momento la política anti-inflacionaria se fortaleció con la instrumentación de una política monetaria restrictiva centrada en el control estricto de la oferta monetaria.

Lo que se observa en estos veinte años de vida del modelo neoliberal —para algunos todavía en proceso de transición— es una férrea política de control de la inflación a cualquier costo, generando efectos redistributivos a favor de un cierto sector de la población y en detrimento de otro. Pareciera evidente que los grupos de menores ingresos han sido los que han cargado con los mayores costos sociales y económicos de esta política, de tal suerte que la lucha contra la inflación ha tenido —trataremos de corroborarlo— impactos directos e indirectos en el crecimiento de los niveles de pobreza y marginación en México en los últimos años.

Las preguntas clave que trataremos de responder son ¿cuáles han sido los principales costos sociales y económicos de la estrategia de estabilización en México, y qué efectos se han tenido sobre las condiciones de bienestar de la población? En este sentido, los objetivos del trabajo de investigación son tres básicamente: a) dilucidar los fundamentos teóricos que le han dado sustento a la estrategia de estabilización en México; b) evaluar los efectos redistributivos de dicha estrategia; y c) determinar si tal estrategia sigue siendo viable a la luz de sus costos y beneficios.

La hipótesis que guía a la presente investigación es que la estrategia anti-inflacionaria en México ha tenido efectos redistributivos a favor de los grupos sociales de mayores ingresos, que han ampliado la brecha entre pobres y ricos. Para poder constatar la validez de esta hipótesis, seguiremos la siguiente metodología de análisis. En un primer momento, revisaremos la trayectoria que ha seguido la distribución del ingreso en México con base en la encuesta nacional de ingreso y gasto de los hogares, y los indicadores como el coeficiente de desigualdad Gini y los coeficientes de dispersión para el periodo de análisis. En un segundo momento, dilucidamos los factores que han sido determinantes de dicha distribución y veremos si existe alguna relación causal con la estrategia anti-inflacionaria. Partimos del supuesto de que existe una asociación directa en este periodo entre el comportamiento de la inflación y del salario real para el mismo periodo. Esperamos que esa relación se cumpla, aunque estamos convencidos de que por sí misma no es una fehaciente prueba de causalidad. Por tal motivo, haremos una revisión de las características de la estrategia anti-inflacionaria para saber si su definición considera la contención salarial como una medida explícita.

La estrategia de combate a la inflación, su fundamento teórico y sus resultados

Siempre se ha sostenido en el terreno de la teoría económica que la inflación tiene efectos desestabilizadores en la economía por los cambios en los precios relativos —precios, salarios, tipo de cambio y tasas de interés— en los que se sustentan los equilibrios de los distintos mercados y el equilibrio general. Debido a las disparidades en los precios relativos de los distintos mercados, los altos niveles de inflación propician procesos de redistribución de la riqueza entre los agentes económicos a través de cambios relativos en las participaciones de los salarios, las ganancias del capital y la renta de la tierra en el ingreso de un país.

Se argumenta que los grupos de asalariados son los más afectados por los fenómenos inflacionarios, debido a las restricciones que existen en los mercados de trabajo contractuales que impiden que se dé una indexación automática entre salarios y precios cuando estos cambian y además porque son los grupos que destinan una mayor proporción de su riqueza a la adquisición de bienes y servicios básicos, siendo estos bienes los de mayor movilidad en su precio cuando existen fenómenos de inflación recurrente o inercial.

Por estas razones, se argumenta que los menores niveles de inflación tienen efectos favorables sobre el bienestar de los grupos más vulnerables al incrementar su poder adquisitivo. Sin negar su validez, cierto es que dichos efectos dependerán esencial-

mente de cómo se distribuyan los costos —entre salarios, ganancias y rentas— en que se incurre cuando se combate a la inflación, es decir, los llamados costos del ajuste. Estos costos serán absorbidos con diferentes resultados lo mismo que los efectos sobre el bienestar.

En el caso mexicano la estrategia anti-inflacionaria implementada a partir de la crisis de 1982 se sustentó en medidas de corte recesivo que buscaron, desde un primer momento, restarle liquidez a la economía para controlar la demanda interna. Se implementaron dos medidas importantes desde un inicio y se repitieron durante prácticamente todo el período: el control de los salarios y la reducción de la participación del Estado en la economía que se expresó en menor gasto e inversión pública.

Los programas aplicados fueron diferentes, todos con un notable rasgo ortodoxo:² el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE);³ los Pactos de Solidaridad Económica (PSE) que agregaron algunos elementos de tipo ortodoxo como los acuerdos o concertaciones entre los distintos agentes económicos para alcanzar metas de inflación acordando alzas de precios, salarios, tarifas de servicios públicos y gasto de gobierno; y los Acuerdos de Unidad Para Reforzar la Emergencia Económica (AUSEE) instrumentados para afrontar la crisis financiera de 1995. Estos programas surgieron de situaciones críticas para la economía y tenían como telón de fondo los compromisos asumidos con el Fondo Monetario Internacional, el Bando Mundial y/o el gobierno norteamericano. No viene al caso analizar exhaustivamente cada uno de ellos, sino que baste decir que todos “[...] conservan y refuerzan los instrumentos recesivos y contractivos de la demanda interna agregada: 1) la severa restricción de la oferta monetaria y crediticia; 2) la política fiscal contraccionista; 3) el deterioro de los salarios reales” (Calva, 1996: 101). A partir de 1999 la estrategia de combate a la inflación define más su corte monetarista y se sustenta en el manejo del circulante monetario y el crédito interno, en un contexto de tipo de cambio flexible y mayor apertura comercial.

-
2. Una diferencia notable entre los programas de corte ortodoxo y los de corte heterodoxo “[...] es que los primeros parten del supuesto de que los agentes económicos gastan más de lo que ganan. Con base en ello sería necesario provocar una recesión que reduzca su gasto [...], en tanto los segundos reconocen que el mercado no funciona —en el sentido de que no es capaz de mantener precios estables a pesar de la ausencia de excesos de demanda— [...]”. En estos términos una recesión es innecesaria e incluso contraproducente (Pereira, 1987).
 3. El gobierno de Miguel de la Madrid subrayó en el *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, que para hacer frente a los problemas derivados de la crisis era necesario reducir la demanda interna y estimular decididamente la generación de ahorro y de oferta, para lo cual el abaratamiento relativo de los salarios, resultante de las medidas anteriores, favorecería la estructura de costos de las empresas, con lo que se podría lograr un estímulo para la producción y la demanda de empleo (De la Madrid, 1983).

Los efectos redistributivos: la evolución de la distribución del ingreso y la pobreza

Sobre el concepto de equidad

Tratar conceptos como equidad, justicia e igualdad siempre ha sido un escabroso y polémico para los economistas, porque se invaden otros campos del saber como la ética la filosofía y la sociología, por mencionar algunos. En cierto sentido la importancia de la equidad deriva del hecho de que puede ser percibida de diferentes formas y dependiendo de cómo se relacione con los valores sociales de cada comunidad serán la importancia y medidas que se sigan en su consecución.

La equidad está íntimamente ligada al concepto de desigualdad. El término desigualdad alude al hecho de que un conjunto de magnitudes económicas o de cualquier otra índole sean diferentes. El término inequidad, y otros con igual connotación, hace referencia a juicios de valor sobre el perfil de esas magnitudes. Por eso:

[...] la meta de lograr una equidad absoluta no es realista. Más bien los gobiernos deben centrarse en lograr la meta más razonable de ofrecer a todos los miembros de la sociedad un nivel de oportunidades adecuado o aceptable. Usando la terminología del profesor Sen, ello significa suprimir las privaciones absolutas y reducir las relativas (Tanzi, 1998).

La desigualdad económica es un hecho real en el sentido de que los ingresos y la riqueza entre las familias, regiones, países o estratos sociales son dispares. Lo justo o injusto de ese hecho atañe a cuestiones valorativas. Vistos desde la óptica normativa, los juicios de valor terminan por ser decisivos y la desigualdad deja de ser simplemente un hecho y pasa a ser una situación que interpretamos a partir de preconcepciones de justicia. Las medidas de política económica se establecerán de acuerdo con esas preconcepciones de justicia para reducir la desigualdad. Por ejemplo, para los clásicos la igualdad era en sí misma nociva por dos razones: disminuye los incentivos para la ganancia y el trabajo, y por un aumento de la población según los principios de Malthus (Stigler, 1997). Para los clásicos y los neoclásicos, lo justo era que el individuo recibiera una cantidad de renta de acuerdo con su producto, es decir, de acuerdo con su productividad marginal, de tal suerte que las tareas de asignación de la riqueza en una sociedad, desde esta perspectiva, deberían dejarse en manos del mercado: “[...] la práctica general debe ser *laissez-faire*; toda desviación de este principio, a menos que se precise por algún gran bien, es un mal seguro” (Stigler, 1997).

Se han desarrollado diversas teorías para determinar la relación entre crecimiento económico y distribución de la renta, la más conocida, tal vez, es la hipótesis de Kuznets, que establece:

[...] que la desigualdad en la distribución de la renta o ingreso aumenta en las primeras etapas del crecimiento económico cuando la transición de una sociedad preindustrial a una industrial es más rápida; la desigualdad se estabiliza por un tiempo, y luego disminuye en las últimas etapas del crecimiento, dando lugar, según Kuznets, a una curva en forma

de “U” invertida que expresa la relación entre una medida de desigualdad, como podría ser el índice de Gini, y crecientes niveles de ingreso per cápita” (Boltvinik y Hernández, 1999: 156).

Es importante comentar que a pesar de estar construido sobre supuestos muy restrictivos —como la existencia de dos sectores, uno agrícola y otro no agrícola, con porcentajes de población de 80% y 20%, respectivamente, así como diferencias de ingreso per cápita de 2 a 1 a favor del sector no agrícola— el modelo ha confirmado ser un referente teórico válido en los estudios que se han hecho en diferentes países para correlacionar las variables de ingreso y crecimiento, aun habiendo relajado estos supuestos.⁴

La medición de la desigualdad

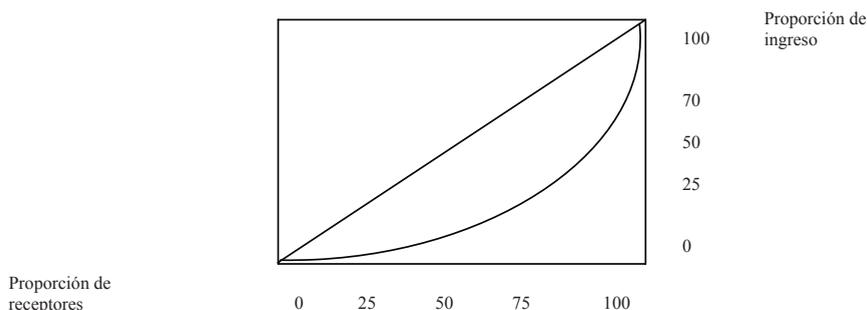
En este trabajo no revisaremos a detalle la relación entre distribución de la renta y crecimiento, sino que enfocaremos el análisis a la búsqueda de evidencias que nos permitan saber si la estrategia de combate a la inflación ha tenido efectos redistributivos en el periodo 1982-2000. Para poder lograrlo necesitamos, en un primer momento, dilucidar la evolución de la distribución del ingreso en este periodo y para lograrlo requerimos tener a la mano indicadores sobre dicha distribución. Existe, afortunadamente, una amplia gama de recursos estadísticos para medir la desigualdad, como una expresión de la distribución de la renta entre los distintos estratos de una sociedad. Entre estos utilizaremos dos: el coeficiente de desigualdad de Gini y el coeficiente de dispersión decil (Banco Mundial, 2002: 26).

1. Coeficiente de desigualdad de Gini. Es el indicador de desigualdad más común. El coeficiente varía entre 0, que refleja una igualdad total, y 1, que indica una desigualdad total (una persona tiene toda la renta o el consumo y las demás no tienen nada). Este coeficiente puede representarse gráficamente mediante el área de la curva de Lorenz y la línea de igualdad (gráfica 1). Si cada individuo tuviera la misma renta (igualdad total), la curva de distribución de la renta sería la línea recta del gráfico, es decir, la línea de igualdad total. Dicho coeficiente se calcula como el área *A* dividida entre las áreas *A* y *B*. Si la renta está distribuida de forma igualitaria, la curva de Lorenz y la línea de igualdad total coinciden, en cuyo caso el coeficiente de Gini es 0. Si un solo individuo recibe toda la renta, la curva de Lorenz pasa por los puntos (0,0), (100,0) y (100,100), y las superficies de las áreas *A* y *B* son similares, con lo que el coeficiente de Gini tiene el valor de 1. Una de las críticas que se le hacen a este indicador es que penaliza cualquier cambio en la concentración, aunque esta se dé a partir de una transferencia de renta de los estratos superiores hacia los inferiores. Otra desventaja es que no es acumulativo

4. Véanse los trabajos de H. Lydall, *A Theory of Income Distribution*, Reino Unido: Oxford University Press, 1979 e I. Kravis, “International Differences in the Distribution of Income”, *Review of Economics and Statistics*, 42 (2), citados por Boltvinik y Hernández (1999).

de los grupos, en el sentido de que su valor total no es equivalente a la suma de los coeficientes de Gini de los grupos o subgrupos.

Gráfica 1
La curva de Lorenz



El índice de Gini se calcula mediante la fórmula $G = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} (P_i - Q_i)}{\sum_{i=1}^{n-1} P_i}$, donde P_i es el valor acumulado de la proporción que cada observación representa dentro del total y Q_i es el valor acumulado de la proporción de la variable perteneciente a cada unidad.

Su valor mínimo de cero se alcanza cuando $P_i = Q_i \forall i$. Es decir, su valor es nulo cuando la variable (ingreso, consumo u otras) se distribuye democráticamente entre todas las unidades. Su valor máximo es uno y se llega a él cuando $Q_1 = Q_2 = \dots = Q_{n-1} = 0$, es decir, G será igual a la unidad si el valor total de la variable le corresponde sólo a una de las observaciones (Cortés y Rubalcava, 1984: 53).

2. Coeficiente de dispersión decil. Este indicador presenta el coeficiente de la renta o consumo medio del 10% más rico de la población dividido entre la renta media del 10% más desfavorecido. El mismo se puede calcular para otros percentiles, por ejemplo, la división del consumo o ingreso medio del 5% más rico entre el consumo o ingreso medio del 5% más pobre. Con este coeficiente se puede expresar la renta de un estrato determinado como múltiplo de la renta de otro.

Estos indicadores estadísticos los utilizamos para medir la desigualdad en la distribución del ingreso de los hogares para los años 1982-2000 con la información de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares del INEGI.

Es importante mencionar que la encuesta se aplica a una muestra de hogares en dos zonas clasificadas como de alta y baja densidad. Las zonas de alta densidad de población están constituidas por localidades mayores a 15 mil habitantes pertenecientes a alguna de las 12 áreas metropolitanas del país: Ciudad de México, Orizaba, Torreón, Guadalajara, Monterrey, León, Chihuahua, San Luis Potosí, Puebla, Veracruz y Tampico.

La zona de baja densidad está formada básicamente por municipios que alojan localidades menores de 15 mil habitantes, incluyendo las zonas rurales de municipios con alta densidad pero cuentan con localidades menores de 2,500 habitantes y/o que

se dedican a la ganadería o actividades forestales (véase ENIGH-INEGI en la página <http://www.inegi.gob.mx>).

Por esta razón, la ENIGH es aún una fuente importante (tal vez, la más importante) presenta problemas de omisión, entre otras razones, porque su información sobre el ingreso y gasto de los hogares no siempre es compatible con los agregados que reportan las cuentas nacionales. A pesar de ello, como toda información muestral que cumple con los requisitos de representatividad estadística, es una fuente de información que permite derivar inferencias sobre las características de la población. Pero por la misma razón, utilizamos otro tipo de variables para analizar el problema que aquí hemos planteado referente a los efectos redistributivos de la estrategia anti-inflacionario en México.

Los efectos redistributivos: en busca de evidencias

El comportamiento de salarios y precios: una primera evidencia

Actualmente, el salario mínimo general es un indicador fundamental para conocer la participación de los trabajadores en la distribución del ingreso en México, ya que la mayoría de las relaciones contractuales entre empleados, obreros y empleadores (entre trabajo y capital) se dan sobre la base del salario mínimo.⁵

Si revisamos la serie histórica de la tasa de crecimiento del salario mínimo real, observamos su caída constante durante todo el período, con excepción de los años 1994, 1998 y 2000 en donde se da una recuperación mínima del mismo. De acuerdo con diversos cálculos, la pérdida de poder adquisitivo de los salarios hasta 2000 con base en el salario de 1980 es de alrededor de 75%; en otros términos, con un salario mínimo en 2000 sólo era posible comprar 25% de la canasta básica de 1980. Este hecho también se reflejó en la participación que tuvieron los salarios en el producto interno bruto. Al respecto, se observa una caída constante de los mismos, ya que mientras en 1976 representaban 40% del PIB, en 1982 su participación se redujo a 35% y en 1990 llegó a 25%, cerrando en 18% para el año 2000; esto es, menos de la mitad de la participación observada en el año de 1976 (EH-INEGI).

Las cifras parecieran contundentes con respecto a la tendencia en la concentración del ingreso en detrimentos de los grupos sociales asalariados y a favor de los no asalariados, un rasgo que más adelante corroboraremos.

Comparando las tendencias del salario real con la tasa de crecimiento del índice de precios de la canasta básica se observa una relación directa entre altos niveles de inflación con altos niveles de caída en el salario real, particularmente en la década de los ochenta en donde se dieron niveles de inflación mayores que 2 dígitos que se acompañaron con tasas de decrecimiento del salario mínimo real mayores que 10%

5. De acuerdo con algunas estimaciones, 75.3% de los hombres y 70.7% de las mujeres ocupadas son asalariadas (CEPAL, 2001).

para alguno años. Particularmente, en los años de mayor inflación en los precios de los bienes de la canasta básica (1983, 1987 y 1988) se observan caídas significativas del salario mínimo real de hasta 15 puntos (cuadro 1).

Cuadro 1
La tasa de crecimiento del salario mínimo real y el índice de la canasta básica

<i>Año</i>	<i>Salario mínimo real*</i>	<i>Índice de precios de la canasta básica**</i>
1982	-11.47	62.03
1983	-15.78	105.73
1984	-6.57	70.62
1985	-1.34	56.83
1986	-8.79	96.95
1987	-5.91	136.78
1988	-12.37	105.46
1989	-6.04	11.89
1990	-9.29	28.92
1991	-4.34	23.17
1992	-4.62	16.57
1993	-1.52	8.50
1994	0.00	7.37
1995	-12.89	40.99
1996	-7.62	39.05
1997	-1.22	22.41
1998	0.00	15.46
1999	-3.29	17.98
2000	1.01	8.74

* Deflactados con el INPC.

** Elaborado a partir de 1980.

Fuente: STyPS con datos de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos.

Es importante resaltar que en la década de los noventa la inflación no pasó de dos dígitos, aunque en 1995 se registró una inflación de 41% asociada con una caída del salario real de 12.89%, la mayor de este periodo; la razón es clara: este fue el año de la última crisis financiera. Se observa, asimismo, que en los años de menor inflación, 1994, 1998 y 2000 donde hubo incrementos de 7.37%, 15.46% y 8.74%, respectivamente, fueron los únicos en los que la tasa de crecimiento del salario mínimo real fue positiva aunque mínima; sólo en 2000 alcanzó 10.1% de recuperación, pero para los otros 2 años el crecimiento fue muy pequeño, es decir, menor a una décima de punto (cuadro 1).

La asociación analizada entre la tasa de crecimiento del salario real —la mayoría de los años negativos— y la tasa de crecimiento del índice de precios de la canasta básica— positiva y de 2 y hasta 3 dígitos para algunos de los años— pareciera dar ini-

ciales evidencias del efecto redistributivo de las políticas de control de la inflación de tipo ortodoxo (recesivo) aplicadas en México en los últimos 20 años en detrimento de los asalariados. Eso se constata y refuerza con la pérdida de peso relativo —mayor que 50% de 1976 a 2000— que ha sufrido el salario en su participación en el PIB del país.

En otras palabras, lo que estamos corroborando, en un primer análisis, es que la carga del ajuste económico recayó esencialmente en los asalariados, los cuales conforman los estratos de menor ingreso de la sociedad, como veremos en seguida.

La distribución del ingreso: una segunda pesquisa de evidencias

Con analizar la trayectoria seguida por la distribución del ingreso en algunos años seleccionados de 1977 a la fecha y con base en el índice de Gini, nos damos cuenta que al parecer la concentración del ingreso ha tenido un comportamiento irregular pero creciente a partir de 1983. En este año el índice alcanzó un valor 0.4449 unidades, tuvo una ligera caída en 1984 y creció de manera constante hasta 1994, año en que tuvo un valor de 0.4558 y subió a 0.4811 en el año 2000 (cuadro 2).

Recordemos que el valor de este estadístico oscila entre 0 (menor concentración) y 1 (mayor concentración), y por sí mismo dice mucho en tanto más se acerque a los extremos, porque no es literalmente apropiado hablar de un nivel de concentración intermedia del ingreso. Sin embargo, lo que se observa y es importante destacar es que su valor se ha movido al alza durante el período de análisis, lo que indica cambios en la concentración del ingreso.

Cuadro 2
El coeficiente de Gini, 1977-2000

<i>Año</i>	<i>Coficiente</i>
1977	0.496
1983	0.449
1984	0.429
1989	0.469
1992	0.475
1994	0.477
1996	0.4558
1998	0.4761
2000	0.4811

Nota. El coeficiente de Gini es una medida de la concentración del ingreso: toma valores entre cero y uno. Cuando el valor se acerca a uno, indica que hay mayor concentración del ingreso; en cambio, cuando el valor del coeficiente se acerca a cero, la concentración del ingreso es menor.

Fuente: Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1977-2000.

Para saber en qué sentido se dieron esos cambios, es necesario realizar una evaluación de la distribución del ingreso por deciles, combinándolo con el cálculo y revisión de coeficientes de dispersión decil. Al respecto, calculamos los coeficientes de dispersión decil para ver la relación proporcional del menor decil con el mayor, por una parte, y de dos deciles más bajos con relación a los dos más altos, por la otra.

Los resultados de la ENIGH para los años sujetos al análisis indican una constante concentración del ingreso de los estratos (deciles) superiores, en detrimento de los estratos de menores ingresos. Para todos los años (excepto 1984) el ingreso del 20% más rico equivalió a más de 50% del ingreso nacional, siendo 2000 el año de mayor concentración en estos estratos, lo que naturalmente coincide con el valor más alto del coeficiente de Gini para este periodo que fue de 0.4811. En tanto el periodo de menor participación en el ingreso para el 20% más pobre fue 1983 con una participación de 4%, seguido de los años 1998 y 2000 con participaciones de 4.16% para ambos años.

Las mediciones del coeficiente de Gini y el análisis por deciles de la participación del ingreso de los hogares parecieran arrojar evidencias de una distribución desigual del ingreso, aunque no notablemente creciente, sí constante para este periodo de implementación de programas de estabilización de corte ortodoxo.

Un fenómeno destacado que se puede clarificar cruzando los datos de tasa de inflación, tasa de crecimiento del salario mínimo real y distribución del ingreso, es que en los años de menor inflación y de recuperación marginal del salario mínimo real, que fueron los años 1994, 1998 y 2000, el coeficiente de Gini alcanzó los valores más altos del periodo (0.477, 0.4761 y 0.4811), respectivamente, y como es de esperarse la participación del decil (x) superior en la distribución del ingreso también fue la mayor, equivalente a 38.42%, 38.11% y 38.7% para estos tres años, respectivamente. En contrapartida, la participación del decil inferior (t) fue de las más bajas del periodo. El cálculo de los *coeficientes de dispersión decil* hace más evidente las dispersiones entre los estratos más altos de ingreso con relación a los más bajos.

Nuevamente, saltan a la vista las grandes disparidades, las que casualmente son mayores en los años 1994, 1998 y 2000. El coeficiente de dispersión decil del 10% más rico relacionado con el 10% más pobre constata que la riqueza del 10% más rico es 25.4 veces mayor que la riqueza del 10% más pobre en los años de 1998 y 2000, en los cuales se registra la mayor disparidad. En los mismos años, pero calculando la relación de riqueza del 20% más rico con relación al 20% más pobre, el coeficiente indica que el 20% más rico disfruta de un ingreso 13 veces más grande que el 20% más pobre. En contrapartida, los años en los que se observan las menores disparidades son 1984 y 1996 en los que, de acuerdo con los *coeficientes de dispersión decil*, se destaca que la riqueza del 10% más rico es 19 y 20 veces más grande que la del 10% más pobre, respectivamente, en tanto la riqueza del 20% más rico es 10.24 y 11 veces la riqueza del 20% más pobre (cuadro 3).

Cuadro 3
La distribución del ingreso en México por deciles agregados, 1977-2000
(Porcentajes)

Año	Deciles/subtotales		
	Subtotal (I-II)	Subtotal (III-VIII)	Subtotal (IX-X)
1977	3.29	41.62	55.08
1983	4.00	45.35	50.65
1984	4.83	45.67	49.50
1989	4.39	42.06	53.55
1992	4.28	41.54	54.18
1994	4.35	41.12	54.53
1996	4.79	42.58	52.63
1998	4.16	41.76	54.08
2000	4.16	41.05	54.79

Fuente: Kalifa, s/f; INEGI, *Encuesta del Ingreso-Gasto Familiar*, 1975; e INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*, 1996, 1998 y 2000.

Otro rasgo interesante que destaca al agrupar los porcentajes de ingreso por grupos de deciles, es que para todo el periodo analizado (excepto 1984) la proporción de ingreso nacional que disfruta el 20% más rico es incluso mayor a la riqueza que está en manos del restante 80% de los hogares mexicanos.

Un dato adicional que ayuda a entender el origen de estas disparidades en la distribución del ingreso de los hogares mexicanos y que fortalece las tendencias hasta aquí observadas, es el relativo a la distribución de la población ocupada por nivel de ingreso (medido en número de salarios mínimos). En relación con este indicador, se observa que entre 80% y 85% de la población ocupada recibe entre cero y tres salario mínimos, en tanto entre 1.6% y 2.2% de la población ocupada percibe más de 10 salarios mínimos, lo anterior para los años 1991 a 1999 (cuadro 4). Nuevamente, como lo hemos apuntado, las disparidades en los ingresos del personal ocupado, que explican el ingreso de los hogares, están fuertemente polarizadas y como veremos más adelante son un componente importante en la explicación de la pobreza que ha vivido el país, con mayor agudeza en los últimos 20 años.

Bajo cualquier conservador criterio valorativo (axiológico) se estará de acuerdo en que la distribución del ingreso en México es altamente desigual, y desgraciadamente no existen datos más desglosados para refinar el análisis, pero es muy probable que haya incluso fuertes disparidades en la distribución del ingreso al interior de cada decil, es decir, no solamente hay pobres y ricos, sino pobres en condiciones extremas y ricos muy ricos.

Cuadro 4
La población ocupada por nivel de ingreso, 1993-1999
(Porcentajes)

<i>Indicador</i>	<i>1993</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>
Menos de 1 salario mínimo	20.0	19.8	20.2	21.8	20	19.3
De 1 hasta 2 salarios mínimos	29.9	32.2	32.6	30.4	31.8	31.3
Más de 2 y hasta 3 salarios mínimos	16.6	15.0	15.0	14.5	15.0	17.4
Hasta 3 salarios mínimos	66.5	67.0	67.8	66.7	66.8	68.0
Más de 3 y hasta 5 salarios mínimos	11.6	9.8	9.8	9.9	11.1	11.2
Más de 5 y hasta 10 salarios mínimos	5.2	5.2	5.2	5.6	6.0	5.6
Más de 10 salarios mínimos	2.1	2.2	2.0	2.1	2.2	1.9
No recibe ingreso	14.6	15.8	15.2	15.7	13.9	13.3

Fuente: INEGI, *Indicadores Sociodemográficos de México (1930-2000)*.

Solamente agregaremos unas observaciones más para proyectar los resultados de este apartado hacia la hipótesis que deseamos corroborar. Lo que hemos sostenido hasta este punto es que el costo de la estrategia de combate a la inflación durante los últimos 20 años ha recaído en los estratos de ingresos más bajos representados básicamente por los asalariados. Hemos tratado de demostrar, también, que dichos costos se han reflejado en una caída constante (aunque irregular) del salario mínimo real durante todo el periodo, y en el mismo sentido acabamos de constatar que la dispar distribución del ingreso entre los hogares mexicanos a favor de los niveles de mayor ingreso es otra evidencia de los efectos redistributivos de la mencionada estrategia. En este sentido, hemos tratado de constatar lo que aparece en la declaración de la estrategia anti-inflacionaria por parte de los hacedores de la política económica al indicar que en todos los programas antes mencionados su fundamento es la contracción de la demanda interna agregada por la vía de la contención salarial y la reducción del gasto público, y que las evidencias hasta aquí presentadas lo reafirman. En consonancia con lo anterior, apuntaremos una evidencia más sobre los efectos mencionados que es la evolución de un indicador más rico, aunque más complejo, y que está funcionalmente relacionado con la distribución del ingreso y la riqueza: los niveles de pobreza registrados en el país durante el mismo periodo.

La evolución de la pobreza en México, 1984-2000

El tema de la pobreza siempre ha sido terreno fértil para el debate de su entendimiento, definición y medición. Se acepta en principio que es un concepto multidimensional que rebasa la consideración de la disponibilidad de satisfactores para abarcar aspectos de tipo institucional y de desarrollo humano.

Sin ánimo de expandir demasiado la discusión sobre la definición y medición de la pobreza, es justo mencionar algunas de las aportaciones que Amartya Sen ha hecho al respecto y que ha sido de la mayor influencia y reconocimiento. En un excelente tra-

bajo que publicó en 1978,⁶ desarrolló un marco analítico de las titularidades muy pertinente y adecuado para identificar los factores determinantes de la pobreza, aunque fue desarrollado en forma específica para el análisis del hambre y las hambrunas, y que se refiere a la “[...] la habilidad de las personas para comandar alimentos a través de los medios legales disponibles en una sociedad, incluyendo el uso de las posibilidades de producción, comerciales, titularidades vis à vis el Estado y otros métodos” (Sen, 1978: 45). “El conjunto de titularidades posibles de una persona depende de sus parámetros: su dotación inicial y el mapa de titularidades de intercambio con la naturaleza y con otras personas” (Sen, 1978: 46). Este es instinto, un esquema muy útil para entender los determinantes de la pobreza con un enfoque multidisciplinar, por ejemplo el deterioro de los salarios en México durante los 20 años que aquí analizamos, equivale a una pérdida de gestión en el mapa de titularidades de intercambio de los asalariados y que se traduce en un aumento de la pobreza.

Sin ahondar más en los debates sobre la definición y medición de la pobreza, aquí analizamos el comportamiento de la llamada *Pobreza de Ingreso* que tiene como determinantes la falta de ingresos mínimos para poder solventar el costo de satisfacción de las necesidades básicas. Así se habla de líneas de pobreza a partir del establecimiento de “[...] montos mínimos que permiten a un hogar disponer de recursos suficientes para satisfacer las necesidades esenciales de sus miembros [...]” (Verdeja, 2001: 62) en términos de requerimientos nutrimentales establecidos por organismos internacionales.

A partir de estos criterios, se definieron 3 grandes grupos poblacionales (Verdeja, 2001: 68):

- Hogares en pobreza extrema: cuando el ingreso total del hogar es menor al valor de la canasta alimentaria, es decir, los ingresos totales del hogar no son suficientes para atender las necesidades alimentarias del grupo familiar.
- Hogares intermedios: cuando el ingreso del hogar es superior al valor de la canasta alimentaria, pero inferior a dos veces dicha cantidad.
- Hogares con nivel de bienestar superior al intermedio: cuando el ingreso del hogar es mayor a dos veces el valor de la canasta alimentaria.

La ventaja de utilizar el método de los ingresos en la estimación de la pobreza es que permite continuar tomando como referencia la información sobre el ingreso y gasto de los hogares, obtenidas en la ENIGH de los hogares mexicanos.

Según las estimaciones sobre la magnitud de la pobreza en cualquiera de sus grupos, se sostiene una tendencia creciente de 1984 a 2000 (cuadro 5). La evolución de la extrema pobreza en los hogares y la población muestra un fuerte crecimiento. El número de hogares en extrema pobreza crece de 1.6 millones de hogares en 1984 a 3 millones para 2000. Se observa una tendencia similar en la trayectoria del total de po-

6. A. Sen. *Poverty and Camines. An Essay on Entitlement and Deprivation*, Reino Unido: Oxford University Press, 1981, citado por Boltvinik y Hernández, (1999: 40 y 41).

bres, que crece de 11 millones en 1984 a 19.4 millones en 2000, es decir, el crecimiento fue de 43%.

Cuadro 5
La magnitud y evolución de la pobreza en México, 1984-2000

	<i>Hogares (millones)</i>					<i>Población (millones)</i>				
	<i>1984</i>	<i>1989</i>	<i>1992</i>	<i>1995*</i>	<i>2000*</i>	<i>1984</i>	<i>1989</i>	<i>1992</i>	<i>1995*</i>	<i>2000*</i>
<i>Pobreza extrema</i>										
Nacional	1.6	2.3	2.1	2.5	3.0	11.0	14.9	13.6	16.2	19.4
Rural	1.0	1.3	1.3	1.5	1.7	6.7	8.4	8.8	10.2	11.5
Urbana	0.6	1.0	0.8	1.0	1.3	4.3	6.5	4.8	6.0	7.9
<i>Intermedios</i>										
Nacional	3.1	4.0	4.3	4.7	5.0	19.4	22.9	23.6	25.8	27.4
Rural	1.2	1.5	1.0	2.0	2.1	7.5	8.8	10.1	11.0	11.5
Urbana	1.9	2.5	2.5	2.7	2.9	11.9	14.1	13.5	14.8	15.9
<i>Superiores al promedio</i>										
Nacional	9.1	9.6	11.4	12.1	12.9	41.0	41.3	47.1	49.2	52.1
Rural	2.7	2.9	3.6	3.8	3.9	12.3	13.0	15.5	15.5	16.5
Urbana	6.4	6.7	7.8	8.3	9.0	28.7	28.3	31.6	33.7	35.6
<i>Total</i>										
Nacional	13.8	15.9	17.8	19.3	20.9	71.4	79.1	84.3	91.2	98.9
Rural	4.9	5.7	6.7	7.3	7.7	26.5	30.2	34.4	36.7	39.5
Urbana	8.9	10.2	11.1	12.0	13.2	44.9	48.9	49.9	54.5	59.4

* Estimaciones del Celade.

Fuente: ONU e INEGI, *Magnitud y evolución de la pobreza en México, 1984-1992. Informe metodológico*, p. 69.

La información nos muestra que el crecimiento de la pobreza ha sido mayor en las zonas rurales en comparación con las urbanas, pero además la cantidad de pobres es mayor en estas zonas a pesar de que las áreas urbanas son las de mayor concentración poblacional: en promedio, para todo el periodo, alrededor de 60% del total de origen rural.

Si relajamos el criterio de ingreso para ampliarlo hasta los niveles intermedio, el número de pobres se mueve en un rango que va de 30.4 millones en 1984 a 46.8 millones en 2000, que es aproximadamente el número de pobres que posiblemente existen en el país de acuerdo con las estimaciones de la CEPAL y el INEGI.

Se observa también que el número de pobres de zonas urbanas se incrementa para los rangos de pobreza intermedio y superior, es decir, en la medida en que el nivel de ingreso se amplía el número de pobres en el medio rural decrece y aumenta la cantidad de pobres de niveles intermedio y superior en las zonas urbanas (cuadro 5).

De cualquier forma y en línea con las evidencias hasta aquí expuestas, se manifiesta un fenómeno de redistribución del ingreso que se traduce en mayores niveles

de pobreza, los que crecen en forma considerable en el periodo de ajustes recesivos y continuos, aplicados por el gobierno federal para controlar la inflación.

Conclusiones

Desde nuestra perspectiva y de acuerdo con las tendencias que se observan en la tasa de crecimiento real de los salarios, la reducción de los mismos en su participación en el PIB, así como la evolución de crecimiento en la concentración y polarización del ingreso y los también crecientes niveles de pobreza, confirman la existencia de efectos redistributivos de la estrategia anti-inflacionaria a favor del capital y las ganancias, y en detrimento de los asalariados.

La línea de análisis establecida nos permitió, en un primer momento, constatar la aplicación de una política contractiva del salario como medida fundamental para lograr una reducción sistemática de la demanda interna agregada tal y como se establece en la declaratoria de los distintos programas de ajuste implementados a partir de las recomendaciones del FMI.

Este estudio arroja, sin lugar a dudas, un primer conjunto de evidencias; sin embargo, reconocemos que es necesario ampliarlo para integrar al análisis otro tipo de variaciones como la evolución del gasto público —otro componente importante en la explicación de la demanda interna agregada—, que estamos seguros fue fuertemente reducido y tuvo también efectos en la redistribución del ingreso. No fue objetivo de este trabajo el análisis intersectorial y la integración de variables de género y región entre otras para tener una imagen más profunda y específica del fenómeno estudiado.

De cualquier forma, el estudio permite inferir varias recomendaciones de política económica que es necesario mencionar:

1. El estudio arroja evidencias muy claras de que el costo del ajuste recayó fundamentalmente en los grupos de asalariados. Ello se reflejó en una pérdida de participación relativa de los salarios en el PIB nacional cercana a 50%; en la pérdida de poder adquisitivo de los mismos cerca de 70% de los últimos veinte años; en una mayor concentración y polarización de los ingresos; y en un crecimiento inusitado de la pobreza y de la extrema pobreza.
2. Queda claro también que los efectos de los programas de ajuste en el bienestar de los grupos más vulnerables sobrepasó el límite de la sobrevivencia de grandes masas poblacionales y ello se reflejó en el crecimiento de la pobreza extrema y de la cantidad de personas que no recibe ingresos. Y aunque no presentamos indicadores sobre la economía informal y el desempleo, existen estudios que muestran un crecimiento también sorprendente de este sector que llegan a representar cerca de 25% del producto interno generado en los últimos años con similar participación en la generación de empleos.
3. Es justo decir que ninguna estrategia de desarrollo puede sostenerse así de manera indefinida si las recias medidas de contracción del mercado interno no se compensan con mayores montos de inversión pública y privada que garanticen y amplíen el número de empleos. Más tarde que temprano, debido a la mayor

marginación social se agudizarán los problemas sociales como criminalidad, drogadicción, narcotráfico, delincuencia, entre otros y en general una mayor descomposición social.

4. Los defensores de la estrategia ortodoxa de control de la inflación sostenían que el costo social del ajuste sería transitorio y que una vez logrado el crecimiento de la economía permitiría una mayor y más justa repartición de los beneficios; al parecer, esto no se ha cumplido en el caso de México porque el proceso ha sido largo (cerca de 20 años) y los beneficios reflejados en una recuperación real de salario han sido casi nulos y, por el contrario, la concentración del ingreso se ha agudizado en los últimos años.
5. Finalmente, los resultados del modelo de apertura llamado neoliberal implementado en México desde hace ya 20 años, no parece ofrecer mejores oportunidades de desarrollo para los grupos más vulnerables; por el contrario, la depauperización de estos grupos es cada vez mayor, y por esta razón fundamental una recomendación derivada del estudio realizado apuntaría hacia la reflexión en torno a una estrategia de desarrollo que pueda ofrecer mejores oportunidades de crecimiento para todos, es decir, habría que repensar el modelo desde nuestra perspectiva.

Referencias bibliográficas

- Arroyo, J. y F. Noriega (1995), "Economía mexicana 1995: programa de política económica sin costo social", *Investigación Económica* (213).
- Banco Mundial, "Medición y análisis de la pobreza" disponible en <[http://www. Worlbank.org/poverty/inequal/methods/index.htm](http://www.Worlbank.org/poverty/inequal/methods/index.htm)>.
- Banco de México, *Informes Anuales 1980-2001*, México.
- Boltvinik, J. y E. Hernández (2001), *Pobreza y distribución del ingreso en México*, México: Siglo XXI Editores.
- Calva, J. (coordinador) (1995), *Problemas macroeconómicos de México: diagnóstico y alternativas I y II*, México: UNAM-INESER-Juan Pablos.
- CEPAL (2001), "Indicadores sociales básicos para la región Centro-Norte de América Latina", Chile: CEPAL.
- CEPAL (2001), *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, tomos, I, II y III. Colombia: CEPAL-Alfaomega.
- Cortés, F. y R. Rubalcava (1982), *Técnicas estadísticas para el estudio de la desigualdad social*, México: El Colegio de México.
- De la Madrid, M. (1983), *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, México: SPP.
- Fujii, G. (1993), "Crecimiento económico y distribución del ingreso", *Investigación Económica* (206).
- Hernández, E. (1991), "Medición de la intensidad de la pobreza y de la pobreza extrema en México, (1963-1988)", *Investigación Económica* (191).
- Kalifa, S. (s/f), "La distribución del ingreso en México. Una reconsideración al problema distributivo", Centro Nacional de Información de Estadística y ENIGH.
- Kiizner, I., *Creatividad, capitalismo y justicia distributiva*.

- López, J. (1997), *Macroeconomía del empleo y políticas de pleno empleo para México*, México: Porrúa.
- Loría, E. (1990), “México: distribución del ingreso y crecimiento 1980-1986”, *Investigación Económica* (194).
- Lustig, N. (1994), *México: hacia la reconstrucción de una economía*, México: El Colegio de México-FCE.
- Mandujano, R. (1990), “La Inflación en México: 1940-1988”, *Investigación Económica* (194).
- Pereira, L. (1987), “Inertial Inflation and the Cruzado Plan”, *World Development*, 15 (8).
- Stigler, G. (1996), *El economista como predicador y otros ensayos I*, Barcelona: Editorial Folio.
- Tanzi, V. et al. (1998), “Conferencias sobre política económica y equidad”, *Finanzas y Desarrollo*.
- Verdeja, J. (2001), *Tres décadas de pobreza en México 1970-2000: diagnóstico y propuestas*, México: IPN.
- Vuskovic, P. (1984), *Los instrumentos estadísticos del análisis económico*, México: CIDE-IPN, México.