

# **Universidad Autónoma del Estado de México**

## **Facultad de Economía**

### **“Crecimiento económico y distribución funcional del ingreso en México, 1960-2010”**

#### **TESIS**

#### **Que para obtener el título de LICENCIADO EN RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES**

#### **PRESENTA:**

Víctor Eduardo Pimentel Avilés

#### **ASESOR DE TESIS**

M. en E. Leobardo de Jesús Almonte

#### **REVISORES**

Dr. en E. Yolanda Carbajal Suarez

Dr. en E. Reyna Vergara Gonzalez

## Contenido

Introducción .....	3
Capítulo 1 .....	8
La distribución funcional del ingreso. Elementos conceptuales .....	8
1.1. Los argumentos de David Ricardo .....	8
1.2. Concepción Marxista de la distribución del ingreso .....	10
1.3. Teoría Kaleckiana de la distribución del ingreso .....	11
1.4. Distribución del ingreso: el enfoque neoclásico.....	13
1.5. ¿Por qué estudiar la distribución funcional del ingreso?.....	14
1.5.1 Los índices de distribución .....	16
Capítulo 2 .....	22
Distribución del ingreso y crecimiento económico en México. ¿Qué ha pasado?.....	22
2.1. Distribución del ingreso en el mundo .....	22
2.2. Distribución del ingreso en América Latina: los casos de Chile y Argentina .....	26
2.3. ¿Qué ha pasado con México? .....	31
2.3.1. El milagro mexicano y el desarrollo estabilizador .....	33
2.3.2. La década perdida (1977-1989) .....	37
2.3.3. Firma del TLCAN y Crisis de 1994 .....	41
2.3.4. Primera década del Siglo XXI (2001-2010) .....	43
2.3.5. Distribución del ingreso en los hogares 1984-2010.....	49
Capítulo 3 .....	53
Distribución funcional del ingreso y crecimiento económico en México. Una estimación de regresión lineal, 1980-2010.....	53
3.1. La técnica de estimación: mínimos cuadrados ordinarios.....	54
3.2. Las estadísticas básicas del modelo .....	57
3.2.1. Relaciones básicas entre las series .....	65
3.2.2 Relación lineal del modelo .....	69
3.2.2 Resultados de la estimación .....	72
3.2.3 Consideraciones finales del modelo.....	79
Conclusiones.....	82
Anexo .....	86
Bibliografía.....	88

# Introducción

El estudio de la distribución del ingreso durante los últimos años ha quedado relegado después de que los países del mundo han tendido a profundizar en los mercados, confiando en que la economía se autorregulará, además de la generalización de la idea de que a través de ellos se logrará una mejor asignación de los recursos productivos y un mayor crecimiento económico. Sin embargo, también se ha reconocido desde las bases de la teoría económica que el mercado no tiene porque generar una distribución igualitaria o equitativa (Contreras, 2000). No obstante, también se ha argumentado que es posible un crecimiento económico sostenido que genere un mayor nivel de bienestar para el conjunto de la sociedad sin provocar mayores desigualdades en la distribución del ingreso (Atkinson, 1970); además, el estudio de la distribución del ingreso, sobre todo el funcional, ha tenido un nuevo auge después de que se entendiera que los ingresos de los hogares no son obtenidos por obra del azar o por circunstancias más o menos fortuitas. Ya que esencialmente están determinadas por la posición que los miembros del hogar tienen en el proceso productivo (Lindenboim, 2008). Dicho de otra manera, la posición que tienen los trabajadores dentro de la distribución funcional del ingreso.

El estudio de la distribución funcional del ingreso se ha llevado a cabo bajo la importancia de su mayor o menor incidencia en el desempeño macroeconómico. Este es de los temas que más debates han suscitado en la historia del análisis económico (Toledo, 2011). Esto nos dice que aun cuando el estudio de la distribución ha sido dejado de lado desde hace tiempo en la investigación de la teoría económica, se han mantenido ciertas discrepancias acerca de su estudio, de su relevancia y de la importancia de los resultados. Hay que recordar que el modelo económico bajo el que se rige el mundo actualmente está basado en el equilibrio de la oferta y la demanda, lo cual supondría que la distribución del ingreso debería ser equitativa. Pero, como lo decía David Ricardo (1817), el fin último del estudio de la economía debe estar encaminado a la distribución de la riqueza que se genera. No sólo encaminar la creación de la riqueza a la distribución, si bien equitativa o desigual, entre los factores que influyen en su producción.

En nuestro país los trabajos sobre la distribución del ingreso se han limitado a estudiar este fenómeno desde el punto de vista de la distribución de los hogares. Ya

que, como lo señala Fernando Cortés (2003), los principales problemas para estudiar esta distribución en nuestro país es la insuficiencia de datos que sean comparables.

Por ejemplo, de un lado tenemos a las encuestas de los hogares que comenzaron sin tomar en cuenta el ingreso no monetario hasta 1977 (la última encuesta con esta metodología), mientras que a partir de 1984 estos ingresos ya se contabilizaron haciendo que la comparación entre estas dos encuestas sea en demasía debatible (Cortés, 2011).

Revisando los trabajos que se han llevado a cabo para nuestro país, destaca como ejemplo, el caso de los trabajadores no agropecuarios. La participación de los salarios en el ingreso nacional como factor de producción mostró una tasa promedio de 34.75% (INEGI, 2012)<sup>1</sup> durante los años comprendidos entre 1960 y 1984, mientras el crecimiento de la actividad económica mantuvo una tasa para el mismo periodo de 5.92% (INEGI,2012). Por otro lado, el salario real mostró una tasa de crecimiento negativa para el mismo periodo de cerca de -1.14% anual (INEGI, 2012) perdiendo un total de 25.3% de poder adquisitivo. Esto nos dice que mientras la participación de los trabajadores en el crecimiento de nuestro país se mantuvo a una tasa constante y se obtuvo un crecimiento del PIB real, esto no repercutió de manera directa en la capacidad de compra de los trabajadores, puesto que el salario real no aumentó en comparación con el crecimiento económico.

Para los años siguientes y ya para el periodo comprendido entre 1985 y 2010 la tasa de crecimiento de nuestro país mostró un promedio de 2.45% (INEGI, 2012) mientras que la tasa de participación de los salarios fue de tan solo 28.70% (INEGI, 2012). Como se puede observar, estos datos nos dicen, primero, que la participación de los salarios en el PIB se redujo, pasando de 34.5% a 28.70% y el crecimiento económico bajó su ritmo, pasó de 5.92% a 2.45% (INEGI, 2012). Para el caso de los salarios reales y tomando en cuenta el mismo periodo la tasa promedio de crecimiento es de -6.21% (INEGI,2012) para el mismo periodo. Como podemos observar los últimos 30 años en la historia económica de nuestro país han

---

<sup>1</sup> Los datos estadísticos con los que se hizo dicho análisis se pueden descargar del Banco de México y el Banco de Información Económica del Instituto Nacional de Estadística Geografía e informática. Si bien estos no se encuentran en series tan largas, se han encadenado las series con las que se contaba para poder hacer el análisis pertinente. Las series se encuentran por separado para los periodos de 1950-1989 1993-2010 con diferentes bases. Se han cambiado las bases a 2008 para que las series sean comparables.

significado bajo crecimiento económico, menor participación de los salarios en el PIB y una pérdida más que significativa del poder adquisitivo del salario del trabajador.

Bajo esta premisa se vuelve necesario el estudio de la distribución del ingreso, ya que esto nos permitiría entender cómo es que el crecimiento económico repercute en la capacidad de compra de los trabajadores ejemplificado con su participación en la generación de riqueza. La distribución funcional del ingreso entra aquí como una herramienta alternativa al estudio de la distribución en los hogares, siempre y cuando tomemos en cuenta las limitaciones bajo las cuales esta explicación puede dar las respuestas.

El presente trabajo tiene como objetivo general profundizar en la relación entre el crecimiento económico y la distribución funcional del ingreso para México durante los años de 1960 y 2010. De manera específica la hipótesis que se busca probar es que la distribución funcional del ingreso tiene influencia en el crecimiento económico y los altos índices de desigualdad específicamente el índice de Gini, en nuestro país funcionan como una explicación al mal desempeño económico en las últimas décadas.

Ya que como lo asegura Vicente Nava (2005: 63):

[...La distribución funcional del ingreso ha recibido recientemente un vivo interés dentro de la investigación económica y la historia económica, debido a dos elementos esenciales de dicho indicador. Por un lado, es una aproximación general a los problemas de la distribución del ingreso (y por ende de la desigualdad) en el largo plazo, que complementa la visión de los análisis centrados en los ingresos de los hogares o de los individuos y por otro lado permite analizar el comportamiento de la distribución cuando indicadores basados en los ingresos personales no están disponibles además de que es utilizada en otras áreas macroeconómicas de análisis, teniendo por ejemplo un impacto inmediato en la contabilidad del crecimiento...].

Así también, el presente trabajo de investigación tiene como objetivos específicos relacionar el crecimiento económico y la participación de las remuneraciones de los trabajadores. Además con el conocimiento de que el mero estudio de la distribución funcional del ingreso no nos permite analizar cabalmente la situación de los ingresos en los hogares, estudiaremos la relación, de manera paralela, entre la distribución funcional, específicamente de la participación de los salarios en el PIB, con los datos disponibles de la distribución del ingreso por hogar, y el índice de Gini para el periodo entre 1984 y 2010.

Las razones por las que hemos decidido tomar este intervalo de tiempo son porque dadas las disparidades de la metodología llevada a cabo en las Encuestas

Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares para antes de estas fechas no permite que sean comparables entre ellas, ni con las llevadas a cabo posteriormente. Hay que decir, además, que las encuestas a partir de 1984 son conformadas bajo una misma metodología y además toman por separado los ingresos monetarios y no monetarios, lo que hace que las encuestas comprendidas en este análisis sean comparables entre ellas y, por consiguiente, nos permitirá llevar a cabo el análisis de manera conjunta con el crecimiento económico y la distribución funcional del ingreso.

Debemos denotar que el coeficiente de Gini es la medida de distribución más utilizada para estudiar la concentración del ingreso. Esta relación compara las participaciones del ingreso que correspondería a cada beneficiario bajo condiciones de una igualdad perfecta (Foxley, 1978). Como se verá en el capítulo 1, gráficamente, este coeficiente resulta de dividir el área que existe entre la curva de Lorenz y la diagonal por el área total bajo la línea diagonal de igualdad perfecta. Esto nos dice que la relación de Gini se aproxima a cero a medida que la distribución del ingreso se aproxima a “la igualdad perfecta”; y a 1.00 cuando existe “perfecta desigualdad” (Foxley, 1978).

En el primer capítulo estudiaremos la teoría precedente de la distribución funcional del ingreso. Tomando en cuenta solamente la explicación de qué es la distribución funcional, cómo repercute en el crecimiento de un país y cómo es que se da la relación entre las diferentes variables a estudiar.

En el segundo capítulo se expondrá la situación mexicana dentro del contexto mundial y de América Latina en aras de la distribución del ingreso, estudiando de manera alterna indicadores de crecimiento económico. Estableceremos las condiciones de la estructura distributiva en los distintos periodos de la economía mexicana. Además estudiaremos cuáles han sido las políticas económicas que han llevado a nuestro país a tener el desempeño que tuvo, con la revisión de las decisiones más importantes de cada sexenio en materia de crecimiento económico.

En el tercer capítulo formularemos un modelo de regresión lineal en donde la variable dependiente será el PIB per cápita, con el fin de determinar la influencia de las aportaciones de los factores de producción al PIB. Esto se logrará con un modelo de mínimos cuadrados ordinarios en el periodo que comprende de 1960-2010.

Al final expondremos las conclusiones pertinentes que logren explicar el fenómeno distributivo en nuestro país.

Hemos decidido incluir dos variables adicionales al modelo, y sólo para el caso de la regresión, que son: el PIB de Estados Unidos y un índice de apertura económica.

El análisis con estas variables adicionales enumeradas anteriormente nos podrá dar una perspectiva mejor de qué es lo que está pasando con la relación entre los factores de producción y el crecimiento económico ya que muestran el lado por el que se ven afectados los ciudadanos de nuestro país después del fenómeno de apertura comercial.

Los datos los obtendremos de las bases de datos en línea que nos ofrece el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, a través del Banco de información económica; así mismo de la página del Banco de México.

Las limitaciones bajo las cuales el trabajo se cierne son bastas dado el tipo de análisis que pretendemos lograr. Por un lado, el estudio de la distribución funcional del ingreso no permite establecer cuál es la participación de cada uno de los individuos dentro de los factores de producción, o mejor dicho, de aquellos que reciben pago como proporción del total de la producción, que pueden ser desde el director de una empresa al obrero dentro de una fábrica, y los dueños de los factores de producción, además del gobierno mismo.

Otro de los problemas fundamentales de este trabajo consiste en que engloba en sólo tres categorías al total de los factores de producción de la economía mexicana que son los salarios, el capital y los impuestos. Las ambigüedades que genera tal agregación pueden ser entendidas con mayor facilidad con el siguiente ejemplo. Considere el factor capital. Todo agente que recibe ingresos como pago a la utilización de su capital se clasifica en el factor capital, independientemente de que éste sea un pequeño agricultor o el dueño de una empresa procesadora de alimentos.

Sin embargo, aún dadas las condiciones iniciales, al final del trabajo de investigación se contarán con los elementos adecuados para el análisis y la contrastación de las hipótesis y objetivos antes señalados.

## Capítulo 1

### La distribución funcional del ingreso. Elementos conceptuales

Debemos entender a la distribución funcional del ingreso como la participación que tienen los factores de producción en la creación de riqueza dentro de un país o de una empresa, y cómo es que estos factores de producción funcionan como multiplicadores de sí mismos y afectan a la misma creación de la riqueza. Es decir, entenderemos por distribución funcional a la parte proporcional que de la riqueza se hace participe cada uno de los factores productivos (Lindenboim, 2005). Los indicadores que se utilizan muestran la forma en que se distribuye, en este caso, el ingreso nacional entre los diferentes factores de producción (tierra, trabajo y capital).

Al conjunto de sueldos, salarios, ganancias, intereses y rentas se les denomina ingreso nacional y éste se distribuye entre todos aquellos que contribuyen a crearlo. La visión tradicional de la teoría económica al analizar la distribución del ingreso se centró en la distribución funcional del ingreso, es decir la distribución del ingreso generado en una economía, entre los distintos factores productivos que participan de la actividad económica, típicamente tierra, trabajo y capital (Amarante, 2006).

Al respectose revisan de manera general algunas teorías que intentan explicar cómo es que se da esta relación. Comenzaremos exponiendo algunas de estas principales teorías para después explicar cuáles son los principales conceptos bajo los cuales se regirá el análisis del presente trabajo.

#### 1.1. Los argumentos de David Ricardo

La teoría de David Ricardo sobre la distribución del ingreso expone que la búsqueda última del estudio de la economía de un país es establecer cómo es que se distribuye la riqueza (Ricardo, 1817) y que éste debe ser el objetivo primordial de las políticas económicas.

En su libro *Principios de economía política y tributación* Ricardo refiere que la distribución del ingreso, o beneficios, tiene que darse en función de los costos de obtenerlos, lo complicado en este supuesto es tratar de medir exactamente cuáles son las necesidades de los trabajadores, y cuál debe ser el rango de ganancias sobre el capital de los capitalistas, ya que los terratenientes están sujetos a la ley de los rendimientos decrecientes sobre sus parcelas. Es decir, que la participación de los factores en la riqueza tiene que ser proporcional a lo que ellos participan para



crearla. Otro problema se presenta cuando se quiere entender que la participación de los asalariados en la creación de la riqueza tiene un comportamiento a la baja dados los rendimientos decrecientes de la tierra al cultivarse y dado el contexto económico actual, a la caída al aumento de la productividad del factor trabajo, que repercute en la participación de los trabajadores.

El análisis de la distribución de la renta por David Ricardo está basado en tres grandes componentes, que son:

**Renta:** Como la renta está íntimamente ligada a la producción agropecuaria, resulta que a medida que aumenta la demanda de sus productos debido a un aumento de población o un aumento de sus necesidades, la producción de los mismos no puede crecer en la misma proporción (Ricardo, 1817). Ricardo pensaba que la mayor dificultad radicaba en precisar cómo se repartía el ingreso nacional entre los terratenientes, trabajadores y capitalistas, es por esto que organizó las teorías sobre la renta, los salarios y las ganancias, estas tres leyes de la distribución que regularían a largo plazo las tendencias de la renta, salarios y las ganancias.

**Salario:** Ricardo distingue dos clases de salario: salario nominal, y el salario real. La ley del salario nominal se puede enunciar así: "el salario nominal tiende a subir ligeramente", determinado por el mínimo necesario para subsistir. Los salarios nominales también pueden elevarse de vez en cuando, aunque este método de ninguna manera mejora la condición económica de los trabajadores debido a que los salarios reales no suben (Ricardo, 1817), suponiendo al mismo tiempo un aumento del costo de la reposición de lo necesario para vivir.

**Beneficio de los capitalistas:** Para Ricardo la tasa de beneficio, es decir, la renta del capital, tiende a disminuir. Ricardo estaba seguro de la existencia de un antagonismo sin remedio entre los salarios y el beneficio y que éste no podía aumentar y viceversa (Valera, 2013), es decir toma como una característica inherente el antagonismo de las clases sociales ejemplificadas como poseedores de los bienes de capital y de los medios de producción dada la relación inversa al ver a los salarios como costos.

Para dar un ejemplo de la concepción ricardiana de la distribución del ingreso podemos decir lo siguiente: El ejemplo más claro del que podríamos disponer tiene que ver con la temporalidad del trabajo de Ricardo y dice que conforme se va cultivando más la tierra cada vez ésta es de una menor calidad, lo que traerá como

consecuencia una disminución de la productividad del trabajador al mismo tiempo que se mantienen los salarios del nivel de subsistencia<sup>2</sup>. En este caso se está incrementando la participación del trabajo en el ingreso, y con ello los costos salariales por lo que disminuye la tasa de beneficio, y por lo tanto disminuye la acumulación de capital hasta llegar al estado estacionario. Este estado estacionario<sup>3</sup> es la máxima de la distribución de la renta entre los factores productivos para David Ricardo.

## **1.2. Concepción Marxista de la distribución del ingreso**

Por otro lado tenemos la teoría marxista de la distribución y que es fundamental en el estudio de la distribución del ingreso entre las clases para poder entender al proceso productivo y las relaciones sociales que están detrás de él. Al mismo tiempo Marx critica severamente la idea de la distribución de la renta entre capitalistas, terratenientes y trabajadores<sup>4</sup> que suponen un antagonismo natural de clases.

Por otro lado, la teoría marxista sobre la distribución de la riqueza, refiere que en realidad el capital no produce valor, lo que hace es que compra la fuerza de trabajo, que de hecho es la única creadora de valor excedente en función de los salarios<sup>5</sup> del trabajador y de la productividad del trabajador ya que sólo una fracción de lo que el trabajador labora es lo necesario para pagar el salario, y el tiempo excedente se dedica a producir valor que termina siendo plusvalor, y la tasa a la que se crea se considera tasa de explotación (Marx, 1975). Esto nos dice que los únicos que tienen participación en la creación de riqueza son los asalariados y los medios de producción quedando fuera el capital como factor de producción. El problema de esta teoría radica en que los asalariados sólo reciben una fracción de la riqueza por ellos generada, y que el excedente de ésta termina en manos de los dueños del capital y de los medios de producción, es por esto que es considerada una teoría de

---

<sup>2</sup>Tomaremos como salario de subsistencia al precio natural que da lugar a que los trabajadores puedan subsistir y perpetuar su raza, y éste será igual al precio que corresponde al equilibrio de las fuerzas del mercado de trabajo (Ricardo, 1817).

<sup>3</sup>Situación de una economía nacional a la que se llegaría a largo plazo, cuando la rentabilidad o tasa de ganancia de la inversión productiva fuera tan baja, a causa de la necesidad de cultivar tierras cada vez de peor calidad para producir alimentos, que el estímulo para invertir desaparecería. En ese momento, cuando la inversión neta fuera nula, se detendría el proceso de acumulación de capital y de crecimiento de la población y el estado estacionario habría sido alcanzado (Ricardo, 1817).

<sup>4</sup> Por lo que podemos ver una total distinción del modelo de David Ricardo que exponía que la distribución debe darse en función de los rendimientos de los factores de producción (Marx, 1975).

<sup>5</sup>Los salarios deben entenderse como la cantidad de dinero mínimo para que la fuerza de trabajo adquiera lo indispensable para reproducirse (Marx, 1975).

explotación. Esto se logra a través de la tasas de plusvalor que hemos explicado anteriormente.

Para entender de dónde nace el plusvalor hay que partir de la diferencia entre el trabajo pretérito encerrado en la fuerza de trabajo y el trabajo vivo que ésta puede ejecutar<sup>6</sup>, o sea entre su costo de mantenimiento y su propio rendimiento. Esta diferencia se tiene muy en cuenta por el capitalista cuando adquiere fuerza de trabajo, aunque quien se la vende no comprenda que realiza su valor de cambio y a la vez enajena su valor de uso. Si el mantenimiento de la mercancía sólo cuesta media jornada de trabajo, pero el rendimiento es la jornada completa, eso no es en absoluto una injusticia contra el vendedor, dice Marx, sino una “suerte extraordinaria” para el comprador (el capitalista), que se aprovecha de que el proceso laboral se prolongue más allá del coste de reproducción de la fuerza de trabajo. De esta manera, el dinero se ha transformado en capital sin que se haya infringido ninguna de las leyes del intercambio de las mercancías (Marx, 1975) dada la naturaleza del dinero, la máxima de las mercancías, como valor de cambio y de acumulación.

### **1.3. Teoría Kaleckiana de la distribución del ingreso**

Kalecki en su libro *Teoría de la dinámica económica* nos dice que la distribución del ingreso está en función de la participación como costos en el precio de venta de los productos. Siendo una de las principales premisas que las empresas no trabajan en el total de su capacidad productiva y ya que las empresas tienen un excedente permanente de capacidad productiva, éstas podrían decidir el precio en el que su producto podría entrar al mercado. Por lo que pasan de ser de precio aceptantes a precio oferentes ya que los precios de mercado se forman añadiendo un sobre precio a los costos directos de la producción que se componen del salario pagado al trabajador adicional y las materias primas que se necesitan (Gallo, 2005).

Kalecki parte de un supuesto en el que basa toda su argumentación microeconómica del modelo: las empresas mantienen constantemente un exceso de capacidad productiva que les permite incrementar su producción ante un aumento de la demanda manteniendo constantes los costos directos unitarios; es decir, considera que la competencia imperfecta es el estado normal de los mercados. Con este

---

<sup>6</sup>Trabajo muerto o trabajo objetivado, es cómo Karl Marx denomina a aquellos medios de producción que no son de naturaleza virgen, en otras palabras, a todo lo modificado por la intervención deliberada humana (lo hecho). Trabajo vivo es cómo denomina Marx al acto mismo de modificación, es decir a la actividad concreta humana (la hechura)(Gallo, 2005).

supuesto se garantiza que la curva de la productividad marginal sea horizontal, para un amplio intervalo de niveles de producción (Gallo, 2005).

Esto nos dice que el porcentaje de participación de los asalariados en la producción de la riqueza, dado como la suma de los costos de cada uno de los factores de producción, caerá cuando el poder de las empresas sea mayor para establecer un sobreprecio dado su poder de mercado o monopolio ganando porcentaje de participación de las ganancias en detrimento de los asalariados.

El poder de mercado o grado de monopolio es la proposición fundamental de la relación de la estructura del mercado, y la distribución del ingreso es que el sobreprecio depende precisamente de los factores que determinan el nivel de competencia e imperfecciones de los mercados (Kalecki, 1956), podemos decir que entre mayor sea la imperfección del mercado menor será la participación de los asalariados en la riqueza.

De esta forma el costo de producir un bien adicional tiene como componentes: el salario pagado por el trabajo adicional y las materias primas que se requieran.

$$Cmg = w + mp \quad (1)$$

Dónde:

Cmg: Costo marginal de producir una unidad más

W: salarios

mp: materia prima que se necesita para la producción.

La ecuación anterior, explicada en el libro de Kalecki (1956), expresa la idea de que el grado de monopolio va a determinar el nivel de las participaciones del trabajo y del capital en el producto. Comienza con la forma en que Kalecki define la formación de precios, lo cual sólo es posible bajo el marco de la competencia imperfecta, donde las empresas tienen capacidad productiva excedente y, por lo tanto, los precios no son el mecanismo exógeno que equilibra los mercados donde las empresas son precio-aceptantes, sino de la capacidad de las empresas de aplicar el sobre precio y, por lo tanto, de establecer el grado de participación de los demás factores de producción en la generación de la riqueza del país (Blaug, 2001).

En este proceso, si bien los salarios nominales son definidos mediante la negociación entre trabajadores capitalistas, estos últimos tienen la capacidad de incidir en el salario real a través de su capacidad de formación de precios. En otras palabras, los empresarios más monopolizados pueden provocar transferencias de ingresos en beneficio propio a expensas del salario real –y de las ganancias de otras fracciones empresariales- incrementando el sobre precio que adicionan sobre sus costos unitarios (Gallo, 2005).

Como última consideración de este modelo tenemos que si mantenemos los supuestos de que las empresas fijan los precios y de que la cantidad de empleo y masa salarial pagada a los trabajadores crece proporcionalmente con la producción, la participación de los salarios en la producción de cada una de las empresas es igual a la participación del costo de los salarios en el precio del producto final.

#### **1.4.Distribución del ingreso: el enfoque neoclásico**

Otra de las teorías fundamentales que versan sobre la distribución del ingreso es la teoría neoclásica, que nos dice que la participación salarial estará en función de la productividad marginal física de un trabajador además de que la productividad del total del factor de producción estará en función de la cantidad de trabajadores que se utilicen en el proceso productivo. Dada la teoría neoclásica de la productividad marginal la adición de nuevos trabajadores también incrementa la producción de manera considerable, pero estas ganancias decrecen cuando se añade más mano de obra y la cantidad fija de capital se sobre-utiliza (Nicholson, 2001). Por lo anterior, podemos inferir que el costo variable de la mano de obra respecto a su misma utilidad en el margen decrece a medida que se utilizan más trabajadores manteniendo fijo el capital y sin cambio tecnológico, lo que implica que la participación salarial en la renta de una empresa o país, en el largo plazo, tenderá a disminuir.

Respecto a la distribución del ingreso, podemos decir que entre los propietarios de los factores participantes del proceso productivo que ha sido generado en una economía de mercado durante un periodo determinado; se realiza con arreglo del sistema de precios de mercado bajo determinadas condiciones tecnológicas, de preferencias dadas de los agentes y dotaciones limitadas de recursos. La tecnología determina los niveles de productividad de los factores utilizados en la producción; en tanto que el sistema de precios garantiza la remuneración a los propietarios según la

productividad marginal de sus factores (Solow, 2007). Tener en cuenta la visión de Solow de la participación factorial en la renta de un país nos permitirá analizar la principal problemática de la distribución en el modelo neoclásico: garantizar que cada uno de los factores de la producción reciba respecto a su aportación a la renta. A medida que los costos disminuyen, su aportación a la riqueza también disminuye, por lo que los cambios tecnológicos y el aumento de la productividad generarán que la participación de los salarios disminuya, por lo tanto la parte que reciben los asalariados de la riqueza, dado el pago a los factores productivos según su productividad, disminuirá. Esta teoría explica que dado el tiempo y el cambio tecnológico los asalariados tendrán remuneraciones cada vez menores.

Como podemos observar las teorías antes citadas muestran algunos esfuerzos por entender el comportamiento de la distribución del ingreso para una nación. Aunado a esto hay que tener en cuenta que no todos los trabajos que versan sobre la distribución del ingreso tienen los mismos objetivos ni las mismas variables a estudiar. Es por esto mismo que delimitaremos cuáles han sido los alcances y los estudios más utilizados para entender este fenómeno.

### **1.5.¿Por qué estudiar la distribución funcional del ingreso?**

De la revisión de literatura se puede argumentar que se ha venido dando la sustitución del estudio de la distribución funcional del ingreso por la de los hogares debido a que esta no estima las variaciones al interior de la fuerza de trabajo (Lindenboim, 2005), dado que la distribución funcional no es una medida de equidad distributiva entre los habitantes de un país. Además, Lindenboim (2005) nos dice que pese a que la distribución funcional del ingreso representa el modo característico de asignación de la renta nacional entre los partícipes principales (trabajadores y capitalistas), el estudio se ha concentrado en la distribución personal del ingreso y que esto parece corresponderse con distintas expresiones económicas, sociales y políticas de un mismo hecho: el de la aplicación de un modelo de inserción en el mercado internacional a través de la especialización de las ventajas comparativas; además de la valorización financiera y su respectiva justificación con el estudio de la productividad marginal de cada uno de los factores.

Además, Atkinson (1996) exponía las razones por las cuales no es suficiente el estudio de la distribución funcional diciendo que no era satisfactoria en las economías actuales; ya que aseguraba que el mero conocimiento del fenómeno no

lograría establecer las condiciones y premisas para su aplicación, sobre todo en un ámbito tan complicado como el económico y con todas las consecuencias que atraería en caso de no ser adecuadas las políticas económicas.

Debemos entonces responder para qué sirve el estudio de la distribución funcional del ingreso. En toda sociedad la distribución del ingreso, en cualquier forma que se aborde, está íntimamente relacionada con la forma en la cual los hombres se insertan en el proceso productivo. Dice Lindenboim (2005) que en la forma más general en todas las sociedades capitalistas, una parte de la población es poseedora del factor capital, en tanto que el resto, separado de este último, posee únicamente el factor trabajo; de modo que la forma característica de la distribución del ingreso se verifica entre patrones y trabajadores. A esto mismo podemos agregar que la escuela estructuralista considera que la desigualdad en la distribución de los ingresos se explica, en gran medida, por las disparidades en la dotación de capital por persona ocupada en las actividades productivas. Al concentrarse el progreso técnico en determinados sectores, los beneficios de los incrementos en los ingresos no se diseminan al resto de la economía (Marcelo, 2013). Se vuelve entonces completamente necesaria la comparación de la participación de los factores productivos en la riqueza de una nación, esto con el fin de que dados los resultados el estado funja como la medida distributiva en contraposición a la distribución basada en la productividad marginal de los factores.

Además, debemos tener en cuenta que los dos tipos de distribución del ingreso centran su mirada en distintos momentos del proceso de apropiación de la riqueza y que es justamente por esta razón que sostenemos la complementariedad entre una y otra. Por un lado la distribución personal hace referencia con *entrega* de los ingresos, mientras que la distribución funcional estudia el proceso mediante el cual los factores productivos influyen en la *creación* de esta riqueza.

Debemos decir, por ejemplo, que el estudio de la distribución funcional del ingreso tiene como objetivo analizar cómo es que la riqueza que se produce en una nación se distribuye entre aquellos que ha participado en la creación de ésta. Aunado a ello, como parte inherente a la estructura productiva de cualquier sociedad, el hecho de que sean los salarios, las ganancias de los capitalistas y los impuestos, y que dentro de ellos se encuentre el componente humano de la producción, hace completamente necesario entender cómo es que aquellos participan en la creación

de la riqueza y si es que este tipo de distribución es lo que podría considerarse equitativa, o aún más, si dada las diferentes teorías, dicha distribución permite, determinar con base en el presente trabajo, si es que repercute en un crecimiento económico favorable. O si es que estas dos variables, distribución y crecimiento se relacionan en el tiempo y he aquí la importancia del estudio de la distribución del ingreso.

A continuación se mostrarán los índices a través de los cuales es posible el estudio aplicado de la distribución funcional del ingreso.

### **1.5.1 Los índices de distribución**

Además de considerar a la distribución funcional del ingreso como un marco necesario bajo el cual debe ser estudiada la equidad distributiva, creemos que la misma se constituye en una herramienta de importancia para la identificación e investigación de algunas cuestiones relativas a la acumulación de capital, en tanto el complemento de la participación asalariada en el ingreso total no es otra cosa que la participación del excedente de explotación que, como lo apunta Linderboim (2005), la mayoría de las ocasiones se encuentra en manos de los patrones, o dueños del capital dentro de la pirámide de distribución del ingreso en los hogares.

La elección de los indicadores estará en función, entonces, de lo que se planea comprobar y estudiar ya que no existe uno que sea comúnmente aceptado, ni tampoco que sea mejor que el resto. Cada indicador tiene ventajas y el uso conjunto de una serie de indicadores –que podrían ser en este caso distribución de los hogares y distribución funcional- permitiría obtener una mejor evaluación de los cambios ocurridos en la distribución (Contreras, 2000). Los indicadores permitirán siempre tener la comparación de los resultados de las diferentes formas de estudio permitiendo, entonces, el adecuado análisis de los resultados.

Para ser más específicos, debemos decir que un índice de desigualdad es un resumen unidimensional de la distribución de ingreso. Es una función que asocia al conjunto de ingresos en un número real que refleja adecuadamente la desigualdad entre ellas (Tellez y González, 2011). La medición de la desigualdad a través de índices ha tenido grandes desarrollos metodológicos. En general, los índices habitualmente utilizados para el análisis de la distribución cumplen un conjunto de axiomas considerados deseables para una medida de desigualdad. Los principios fundamentales consisten en:



- Principio de las transferencias de Pigou-Dalton, que requiere que la medida de desigualdad se incremente si hay una transferencia de una persona más pobre a otra más rica. Una transferencia de una persona rica a otra más pobre debería hacer caer el valor del índice de desigualdad.
- Independencia de escala: la medida de desigualdad debe ser invariante a transformaciones uniformes proporcionales en la distribución de ingresos. Si el ingreso de todos los individuos cambia en la misma proporción, la medida de desigualdad no debería cambiar.
- Principio de población: La medida de desigualdad de ingresos debe ser independiente del tamaño de la población considerada.
- Descomposición: La desigualdad global debe relacionarse consistentemente con la de los diferentes grupos de la distribución.

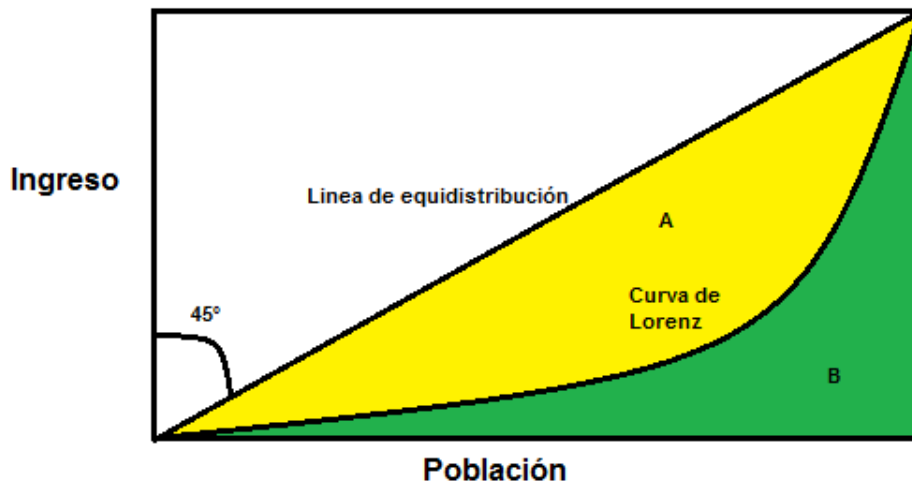
Los axiomas anteriores fueron expuestos por Amarante en su trabajo *sobre Desigualdad del ingreso* (Amarante, 2006) y deben poder aplicarse a cualquier índice que intente medir la desigualdad de ingresos de una población ya sea distribución del ingreso funcional o de los hogares.

En primera instancia tenemos al índice de Gini que se obtiene a través de la relación con la curva de Lorenz. Esta relación compara las participaciones acumuladas del ingreso, ordenadas de forma creciente con las participaciones del ingreso que correspondería a cada beneficiario bajo condiciones de una igualdad perfecta. Gráficamente equivale al cociente que resulta de dividir el área que existe entre la curva de Lorenz y la diagonal por el área total bajo la línea diagonal de igualdad perfecta (Weisskoff, 1974). El único problema con la aplicación del Índice de Gini para el estudio de la distribución está en que si la mayor parte de las personas se concentran en la clase de ingresos medios, los cambios en los ingresos de la población de ingresos medios son los que obtienen mayor ponderación, es decir el índice es más sensible a los cambios en la parte media de la distribución. El índice de Gini cumple los axiomas planteados anteriormente, excepto el de la descomposición.

En la gráfica 1 tenemos una representación de la curva de Lorenz, y una línea que representa la equidistribución. Esta curva muestra la relación que existe entre una distribución en base a la comparación que se hace con una distribución equitativa, que en el gráfico está ejemplificada por la línea de 45°. Esta gráfica muestra cómo

se obtiene el índice de Gini, por ejemplo, si tenemos que el diez por ciento de la población cuenta con un total del 30% del ingreso se verá el punto denostado. La sucesión de los puntos de la gráfica se obtienen uniendo las distribuciones relativas de los diferentes grupos, en este caso deciles. Si se llegase a dar el caso en que el 15 % de la población cuenta con el 80% del ingreso tendríamos un punto de la curva de Lorenz en B.

**Gráfica 1.1: la curva de Lorenz**



Fuente: Elaboración propia a partir de Weisskoff (1974).

Otro de los índices fue estimado por Atkinson (1970) quién propone una familia de índices de desigualdad que incorporan explícitamente la valoración de la desigualdad por parte de la sociedad a través de la introducción de un parámetro de aversión a la desigualdad,  $\beta$ . Este parámetro varía entre cero e infinito, a mayor valor de  $\beta$  mayor es la preocupación de la sociedad por la desigualdad. El valor del índice varía entre cero y uno, y su interpretación es que, dada una cierta distribución del ingreso, indica qué proporción del ingreso permite alcanzar el mismo nivel de bienestar pero con total igualdad. O interpretado de otra forma, en cuánto aumentaría el bienestar social si la distribución fuera igualitaria.

La principal ventaja de este índice es que supera las ambigüedades planteadas por la curva de Lorenz cuando existen cruces, ya que la elección de  $\beta$  determina si la

preocupación se centrará en la desigualdad en la parte alta o baja de la distribución. Sin embargo, la determinación del valor del parámetro de aversión a la desigualdad para una sociedad es extremadamente difícil ya que detrás de este índice existe una función de bienestar social con ciertas propiedades.

Cowell (1995) establece que cualquier medida de desigualdad que satisfice simultáneamente el principio de transferencias, la independencia de escala y del tamaño de la población y la posibilidad de descomposición, puede expresarse en la forma de una familia de índices, los índices de entropía generalizados. La familia de índices de entropía cumple con la propiedad de descomposición, es decir que el valor total de la desigualdad puede descomponerse en la suma de la desigualdad entre los grupos de la población y la desigualdad al interior de los grupos. El componente de desigualdad entre los grupos se calcula suponiendo que todas las personas dentro de un grupo reciben el ingreso medio de este grupo. El componente de la desigualdad dentro de los grupos es un promedio ponderado de la desigualdad en cada grupo. La desigualdad entre grupos refleja qué parte de la desigualdad total es explicada por la variable que se utilizó para la construcción de los grupos, por lo tanto cuanto mayor es la proporción de la desigualdad entre grupos, en relación a la desigualdad total, mayor es el poder explicativo de la variable escogida para definir los grupos.

El índice de entropía(Mancero, 2001) puede verse de la siguiente manera:

$$R_e = \sum_{i=1}^N S_i \left[ \text{Log} \left( \frac{1}{S_i} \right) \right] \quad (2)$$

Dónde:

$S_i$  es la participación del total del ingreso

$i$  es una unidad (factor productivo u hogar)

$N$  es el número total de unidades a estudiar

Este índice intenta dar una medida de la concentración a través del grado de incertidumbre que enfrentan los actores económicos. El mínimo valor de este índice se logra cuando un solo factor u hogar tienen el total del ingreso, en tal caso el valor sería cero.

También pueden utilizarse los rankings, los cuales pueden estar basados en cuantiles o en participaciones(Mancero, 2001). Para utilizar los cuantiles, se ordena

la muestra en orden creciente de ingresos, y define el cuantil  $n_{th}$  como el ingreso tal que  $n$  % de la muestra tiene un ingreso menor o igual a ese nivel. Pueden considerarse entonces los movimientos relativos de los cuantiles a lo largo del tiempo. También suele considerarse la participación de un cuantil determinado en el ingreso total; por ejemplo, el total del ingreso captado por el quintil más pobre (Mancero, 2001).

Como hemos podido ver, la distribución del ingreso puede ser medida de distintas maneras dependiendo de los objetivos de las diferentes investigaciones y del índice que se utilice. Para el caso del presente trabajo tomaremos las participaciones de los factores de producción en la riqueza nacional y en segundo plano el índice de Gini. Dada la naturaleza de los datos, no será necesario estimar algún coeficiente de participación de estos en la riqueza nacional debido a que estos datos ya se encuentran disponibles como participaciones porcentuales dentro del PIB.

La importancia del estudio de la distribución del ingreso, en su forma funcional, está garantizada en la relación existente entre la capacidad de compra o de utilización de los salarios por parte de los trabajadores, y de la tasa de ahorro agregada que se genera de esto, derivada de los cambios en los porcentajes de participación. Podemos decir que si los trabajadores ahorran una porción más pequeña de sus ingresos en comparación con los capitalistas, en función de su participación en la generación de riqueza, entonces la distribución del ingreso se puede ajustar en respuesta a esto a través de los cambios en la tasa de empleo. La relación de ahorros agregados se podrá ajustar y la tasa garantizada de crecimiento económico podrá llevarse en línea con la tasa natural de crecimiento (Ploeg, 2006). Por lo tanto es de primordial importancia establecer los medios a través de los cuales se relacionan la distribución del ingreso y el crecimiento de un país.

Hasta aquí hemos tratado de explicar que la distribución funcional del ingreso es una herramienta de estudio de la situación de la población en cuanto a percepción económica. Es decir, además de la distribución del ingreso en los hogares, la distribución funcional también nos permitirá establecer la relación, en cuanto a producción, de la participación de los ingresos de los diferentes factores de producción; a su vez, esto nos ayudará, con base en las diferentes teorías que hemos analizado anteriormente, a establecer el tipo de relación funcional que se da entre la distribución y el crecimiento económico de nuestro país.

Es importante recalcar que aunque el estudio y análisis como tal de la distribución funcional del ingreso se han dejado de lado en el ámbito académico, la importancia de los análisis que se derivan de esto sigue teniendo vigencia para la explicación del crecimiento económico y de las circunstancias de los trabajadores en materia de ingresos.

En este capítulo hemos dado un esbozo general de la importancia del estudio de la distribución del ingreso, de las diferentes teorías que lo componen y de la capacidad que tiene para explicar el fenómeno del crecimiento económico y las implicaciones que éste tiene sobre la percepción de los trabajadores asalariados. Además que hemos revisado a manera de repaso los diferentes índices de que se dispone.

Una de las conclusiones principales en este capítulo es que el estudio de la distribución del ingreso y del crecimiento económico tiene una importancia aún vigente para el ámbito económico y académico; además, que esta relación puede estudiarse a partir de la teoría económica y que es posible explicar algunas de sus variaciones a través de las diferentes percepciones que se han tenido a lo largo de los años. Hemos revisado, además, algunos de los indicadores principales con los cuales se estudia el fenómeno de la distribución y su correcta aplicación para el análisis de los resultados.

Teniendo como preámbulo el presente capítulo, en el siguiente apartado revisaremos los estudios que se han llevado a cabo en relación con la distribución del ingreso y el crecimiento económico en el mundo y en América Latina haciendo énfasis en Argentina, Chile y sobre todo en México.

## Capítulo 2

### **Distribución del ingreso y crecimiento económico en México. ¿Qué ha pasado?**

En este capítulo daremos una introducción general a los trabajos que se han llevado a cabo en razón de la investigación de la distribución del ingreso, haciendo énfasis en la distribución funcional en relación con el crecimiento económico de los países.

Empezaremos tomando como marco al estudio de la distribución del ingreso de manera global, desde el punto de vista del ingreso como tal y la paridad del poder adquisitivo. Después revisaremos los estudios que se han llevado a cabo de manera independiente para Argentina y Chile por ser casos representativos de América Latina y, por último, expondremos los trabajos realizados para México con el fin de establecer qué es lo que ha pasado en cuando a la investigación precedente de la distribución del ingreso y el crecimiento económico. Además, analizaremos qué ha pasado con la historia de las variables, trabajando de manera conjunta el estudio de la distribución funcional y el de los hogares para nuestro país en el análisis histórico.

#### **2.1. Distribución del ingreso en el mundo**

Para hacer un acercamiento coherente al estudio de la distribución del ingreso en el mundo, se tiene que separar la metodología entre las diferentes maneras de ver al ingreso. No es posible comparar una economía con otra, al menos nominalmente, cuando las monedas son tan dispares; o por otro lado, cuando con la misma cantidad de dinero en diferentes países se pueden comparar diferentes cantidades de insumos.

Debemos denotar principalmente que existen dos métodos principales para comparar los cálculos de ingresos nacionales entre los países (Ortiz, 2012). El primero usa el tipo de cambio de mercado, que es el tipo real en el mercado de divisas. El segundo usa el tipo de cambio ajustado según la paridad del poder adquisitivo (PPA), el tipo de cambio al que la divisa de un país tendría que ser convertida en la de otro país para comprar la misma cantidad de bienes y servicios en cada uno de ellos. Los aspectos en contra de usar la PPA son varios, uno de ellos es que para medir la desigualdad los índices basados en paridad del poder adquisitivo, son mucho más difíciles de medir que los tipos basados en el mercado(Ortiz, 2012).

El sesgo de sustitución también es otro punto débil de los tipos de cambio basados en PPA, ya que se refieren a la práctica de asignar precios estadounidenses a los servicios consumidos por la gente de países en desarrollo y las estimaciones de ingreso derivadas de la PPA es probable que no encajen con las estructuras reales de consumo y den como resultado una sustitución artificial (Dowrick, 2005). Además de que resulta muy similar a esto el hecho de lo poco realista que resulta comparar países con patrones de consumo muy diferentes y, sobre todo, con inventarios de posibilidades de consumo muy diferentes.

Primero observaremos la distribución global del ingreso usando los tipos de cambio del mercado, donde todas las estimaciones de los ingresos nacionales son comparadas en dólares estadounidenses constantes del año 2000. La distribución de los datos nos revela un sistema económico mundial increíblemente desigual. Para el 2007, el 20% más rico de la humanidad disfrutaba de casi el 83% del ingreso global total, en comparación con el 20% más pobre (Ortiz, 2012), que tenía exactamente un único punto porcentual bajo el modelo de contabilidad global. Y lo que es más llamativo, el 40% más pobre de la población global aumentó su proporción del ingreso total en menos de 1% entre 1990 y 2007 (Ortiz, 2012). Debemos preguntarnos si es que las políticas que se han llevado a cabo alrededor del mundo en aras de la mejor distribución del ingreso han tenido un impacto positivo en las percepciones económicas de los deciles más pobres de la escala distributiva.

En la tabla 2.1 se nos muestra la estructura distributiva mundial por quintiles de población. Podemos comprobar que existe un problema de distribución cuando el quintil número 5 obtiene para todo el periodo que denota la tabla, siempre un poco más de 80% mientras que el quintil más pobre mantiene un promedio por debajo de 1% hasta 2007 donde por fin logra alcanzar el punto porcentual completo.

Existe en el mundo un problema de la distribución del ingreso, y que este no sólo es inherente al estado mexicano. Podemos estudiar este fenómeno global desde la perspectiva del tipo de cambio ajustado por paridad del poder adquisitivo. En donde la tabla 2.1 nos muestra la distribución del ingreso mundial entre los países que participaron del estudio. Para 1990 los países participantes apenas si llegaron a 100, esto posiblemente debido a que el estudio de la distribución del ingreso se

encontraba en un periodo de rezago, como lo mencionamos anteriormente, por el estudio de la distribución en los hogares.

**Tabla 2.1**

**Distribución del ingreso mundial entre los países de 1990-2007**

<b>Distribución Global %</b>			
<b>Quintiles</b>	1990	2000	2007
<b>Q5</b>	78	86,8	82,8
<b>Q4</b>	8,1	7,5	9,9
<b>Q3</b>	2,8	3,2	4,2
<b>Q2</b>	1,4	1,6	2,1
<b>Q1</b>	0,8	0,8	1
<b># de observaciones</b>	100	126	135
<b># de población global</b>	86,3	91,1	92,4
<b>% de PIB Global</b>	79	81,4	82,6

Fuente: Tomado de Ortiz (2012).

Para el caso del estudio de la distribución global, tomando como datos a las cifras ajustadas a la PPA de los países tenemos resultados diferentes; pero no podemos contradecir las conclusiones con el tipo de estudio anterior dado que sigue existiendo una distribución por demás desigual del ingreso entre los países. Aunque existen claros avances entre 1990 y 2007 no debemos dar por descontado que se avanzó en el camino a la igualdad en el mundo, sobre todo pensando que el quintil número 5 obtiene siempre poco más del 70% del ingreso (ver tabla 2.2).

Debemos decir que bajo este análisis la distribución del ingreso en el mundo mostró un avance real, dado que entre 1990 y 2007 fue sólo el quinto quintil, es decir, el más rico, el que mostró indicios de contraer su participación en el ingreso total. Mientras que los demás deciles, y sobre todo el tercer quintil mantuvo una tendencia positiva durante esos 17 años.

Sigue existiendo una muy marcada tendencia a la completa polarización del ingreso en el mundo, el 75% del ingreso lo tiene sólo el 20% de la población más rica. Es aquí donde podemos afirmar que, como lo asegura Branco Milanovic (2011), en la mayoría de los países la desigualdad ha aumentado, desde comienzos de los años



ochenta. Desbaratando la principal teoría para predecir la desigualdad: la Curva de Kuznets<sup>7</sup>.

**Tabla 2.2**  
**Distribución del ingreso mundial entre los países de 1990-2007 con precios ajustados a la paridad del poder adquisitivo (PPA)**

<b>Distribución Global %</b>			
<b>Quintiles</b>	1990	2000	2007
<b>Q5</b>	75,3	74,4	69,5
<b>Q4</b>	14,9	14,2	16,5
<b>Q3</b>	5,4	6,3	7,8
<b>Q2</b>	3	3,4	4,2
<b>Q1</b>	1,5	1,7	2
<b># de observaciones</b>	99	127	136
<b># de población global</b>	86,1	91,1	92,4
<b>% de PIB Global</b>	85,3	87,4	88,6

Fuente: Tomado de Ortiz (2012)

Debemos decir, además, que algunos países influyen más en el cálculo de la distribución mundial dada su población total ya que no será lo mismo incluir dentro del estudio a China que a Luxemburgo. Al calcular el índice de Gini a intervalos de aproximadamente cinco años entre 1988 y 2005, la desigualdad mundial no presenta una tendencia clara, pero es muy alta, y gira en torno a 70 puntos Gini (Milanovic, 2011). Esto significa que las fuerzas de convergencia de los países y concretamente de China e India en el mundo prácticamente neutralizan las fuerzas de desigualdad creciente en los países, sobre todo los industrializados.

Por otro lado, Milanovic (2011) también nos dice que la desigualdad mundial parece haber disminuido del máximo de aproximadamente 70 puntos Gini en 2000-2005 a alrededor de 67-68 %. Estas cifras son mucho más altas que las de cualquier país en particular, y mucho más altas que las de la desigualdad mundial hace 50 o 100 años. Pero la probable baja en 2008 es una excelente señal. De continuar, sería la primera reducción de la desigualdad mundial desde mediados del siglo XIX y la revolución industrial. Aunque hay que revisar las conclusiones a los estudios de la

<sup>7</sup>La curva de Kuznets expone que en el camino de cualquier economía hacia la industrialización, se comenzará con un nivel de desigualdad mínimo y a medida que se da el avance tecnológico y la industrialización, aumentará la desigualdad hasta llegar, con el paso del desarrollo de la misma economía, a un nivel de desigualdad mucho menor. Esto describe una U invertida por lo que se le llama la curva de Kuznets. En el eje de las abscisas al origen se ponen los años y en las ordenadas se alinea el nivel de desigualdad (Alejo, 2001).

De manera análoga se han llevado a cabo algunos estudios para países en específico, y sobre todo para países en América latina, donde el estudio de la distribución del ingreso es más apremiante dado que el índice de Gini promedio para dicha zona es de 51%, un nivel de desigualdad sustancialmente más alto que en otras regiones del mundo (Jiménez y Azcúnaga, 2012).

El rasgo más distintivo económico de la desigualdad en la región, y que afecta en gran medida a la relación entre la política que se lleva a cabo y los medios con los que se cuenta para ello, es la elevada desigualdad en la distribución del ingreso con una fuerte concentración en el quintil más rico. La relación entre el quintil más rico y el quintil más pobre es en promedio de 14.5 veces, cifra muy superior a las presentadas por otras regiones en desarrollo tales como África subsahariana, Asia Oriental y pacífico, Oriente Medio y Norte de África así como también alguna parte del sur de Asia. Sin embargo, cuando analizamos las diferencias por deciles, en América Latina el decil más rico supera en 27.9 veces el ingreso del decil más pobre (Jiménez y Azcúnaga, 2012).

Mucho de este fenómeno ha sido explicado a través de la mala administración o el rol de las políticas sociales y los programas de emergencia contra la pobreza además a si es que la financiación de los nuevos programas sociales se realiza a través de la reasignación del gasto público, una pregunta importante es qué otros rubros de gasto son recortados. Además se ha demostrado que algunos países en América Latina dedican más del 50% de sus ingresos a proveer subsidios a pequeñas elites económicas, en detrimento del gasto en bienes sociales y otros bienes públicos que generalmente favorecen el crecimiento y tienden a beneficiar a la mayoría de la población, no solamente a los ricos (López, 2008). Esto contrarresta la suposición del Estado como regulador de la distribución del ingreso, donde se supondría que la mayor parte de las transferencias del gobierno están encaminadas a programas sociales que les permitan a los trabajadores aumentar su capacidad de consumo.

## **2.2. Distribución del ingreso en América Latina: los casos de Chile y Argentina**

Los años ochenta en América Latina se caracterizan a la vez por una hiperinflación en varios países, una elevada volatilidad del PIB con tendencia más o menos orientada a la baja, una tendencia al estancamiento de la productividad y una fuerte sangría de los recursos internos para financiar el servicio de la deuda externa

(Salama, 2012). Al respecto, también Salama (2012) nos dice que la parte de los salarios en el valor agregado varía fuertemente tanto a la baja como al alza, por varias razones:

1) La hiperinflación tiene efectos distributivos importantes; “cobra un impuesto” a las rentas (un gravamen inflacionario) cuyo monto aumenta en la medida que las rentas bajan, pero, a la inversa, cuando la tasa de inflación desciende, como sucedió durante los breves periodos de estabilizaciones gubernamentales de los precios, el salario real aumenta y su parte en la renta crece.

2) La amplitud de las variaciones de los salarios es mayor que la de la productividad, sobre todo en América Latina, y la recuperación de la actividad no se acompaña inmediatamente de un aumento de los salarios.

Durante esa década, la parte de las ganancias en el valor agregado aumentó, pero dentro de las ganancias mismas la fracción destinada al financiamiento aumenta, especialmente la que está vinculada al servicio de la deuda externa y sobre todo interna (Salama, 2012).

Los años noventa se caracterizaron por el fin de la hiperinflación, por un crecimiento recuperado, a ritmo lento en Brasil y México, acelerado en Argentina, una volatilidad menos elevada que en los años ochenta en los dos primeros países, pero que siguió siendo importante en el tercero, y por una recuperación del crecimiento de la productividad a un ritmo moderado. Este periodo se caracteriza sobre todo por la apertura rápida y consecuente con el comercio internacional y con la actividad financiera internacional. Entonces se da un primer rompimiento con el pasado (Salama, 2012). El empleo formal sufre los efectos de la precarización y de la flexibilización del mercado de trabajo, el empleo informal crece con respecto al empleo formal y sobre todo aumenta la diferencia entre el crecimiento de la productividad del trabajo y el crecimiento de los salarios. La parte de los salarios en el valor agregado vuelve a bajar, tras haber aumentado con el fin de la hiperinflación (Salama, 2012). A excepción del primer año, que se caracterizó por un rápido descenso de la tasa de inflación, las modificaciones en la distribución de las rentas ya no pueden ser explicadas por el alza de los precios, ya que esta última se mantiene en un nivel bajo.

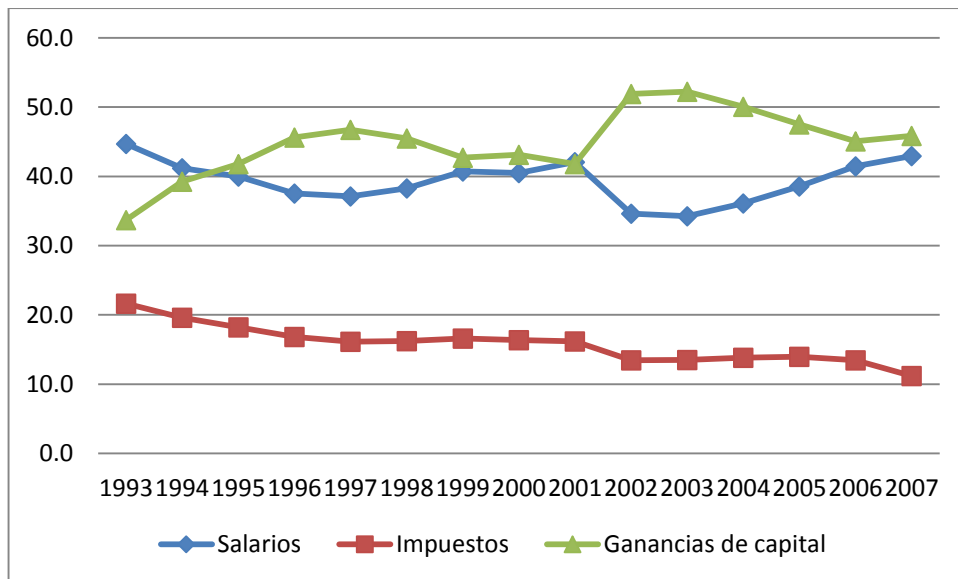
Los años dos mil, más precisamente a partir de 2003-2004, se caracterizan por un crecimiento más elevado que antes, una volatilidad menos pronunciada, si exceptuamos los efectos de contagio de la crisis internacional de 2009 (Salama, 2012) y un crecimiento más sostenido de la productividad del trabajo y un aumento del salario real, acompañado de una disminución relativa del peso de los empleos informales. La ruptura con los años noventa está en la evolución del salario y de la productividad: en lugar de divergir, las evoluciones tienden a ser paralelas, incluso ligeramente convergentes. Asimismo, la globalización no parece bastar como explicación. La globalización comercial, así como la financiera, se profundizaron en los años dos mil, al punto de abrir canales de comunicación privilegiados para la crisis surgida en los países desarrollados en 2008-2009.

La alta desigualdad en América Latina tiene profundas raíces históricas, tanto en las estructuras de las sociedades coloniales como en las pautas de las economías post-independencia y los sistemas políticos que, en muchos países de la región y durante gran parte de su historia independiente, impidieron medidas redistributivas de gran alcance (Weller, 2012).

El estudio en los países de la región sobre de la distribución funcional y la desigualdad del ingreso indican que, visto de manera contable, es elevada en comparación con otras regiones por los bajos ingresos de los deciles más pobres, pero sobre todo debido a los muy elevados ingresos del decil más alto (Morley, 2000). Esto nos dice que hay algunos países que han logrado un avance más notorio en cuanto al estudio de la distribución funcional del ingreso, que han sido pioneros en esto, sobre todo en América Latina; tenemos, por ejemplo el caso de Argentina que, como se mencionó, es un país representativo de la región en cuanto al fenómeno de la distribución funcional del ingreso. Como lo muestra la gráfica 2.1, las participaciones de los factores productivos en Argentina muestran un punto de quiebre, también como más adelante lo demostrará nuestro país, es en un punto exacto donde se denota un aumento considerable de la participación de las ganancias de capital, mientras que existe una disminución continua de la de los salarios, y menos aún de los impuestos. Es por esto que hemos elegido a Argentina como una contraparte al estudio mexicano y así delimitar las conclusiones a las que ya se han llegado con los análisis de dicho país.

El estudio argentino de la distribución del ingreso, tanto funcional como de los hogares es llevado a cabo por Javier Lindenboim, cuyos estudios están encaminados a retomar la importancia de la distribución funcional del ingreso. Por ejemplo en su artículo “*Distribución Funcional del Ingreso, un tema olvidado que reclama atención*” hace un resumen sobre el desarrollo de la historia económica de su país comparado con países de América Latina como México, Venezuela y Chile. Al respecto dice que la importante caída entre 1993-1997 del crecimiento económico se repite en Brasil, México y Venezuela y que para cuando se reinicie el ciclo descendiente de la participación asalariada, México habrá logrado evitar la caída y crecer marginalmente (Lindenboim, 2008). Por lo que la opinión para el caso mexicano desde la perspectiva de Lindenboim es que ha salido del ciclo en el que se encuentran las economías latinoamericanas donde la participación de los asalariados cae. Habrá que ver si las predicciones de dicho autor son exactas.

**Gráfica 2.1: Distribución Funcional del ingreso en Argentina**



Fuente: Elaboración propia con base de datos del Sistema Nacional de Cuentas de Argentina. (2014)

De las conclusiones más importantes a las que Lindenboim (2008) ha llegado es que un argumento que se utiliza continuamente para explicar el continuo deterioro de la situación socioeconómica de los trabajadores asalariados es que los estudios se centran en el constante incremento de mejoras tecnológicas que desplazan trabajadores y agilizan la movilidad de capital, lo que no permite la discusión de las políticas económicas que podrían encaminarse de manera propicia para incentivar el

proceso de crecimiento a la mejor igualdad entre los factores de producción y, por tanto, de los ingresos de las personas dentro de las economías latinoamericanas.

De forma paralela se sostiene que hay lentitud en la respuesta de los sistemas educativos para adecuar la fuerza laboral a las mayores exigencias del ámbito de la producción (Lindenboim, 2008). Del contenido del trabajo de Lindenboim podemos decir que la escasa participación del salario en la apropiación de la renta global es no sólo un signo de inequidad sino también se configura como el obstáculo real o potencial para el propio crecimiento económico. En otras palabras, es un imperativo remediar el problema de la distribución ya que traerá aparejado con el paso del tiempo un problema en la sustentabilidad del crecimiento económico.

Como hemos podido ver, el estudio de la distribución del ingreso en Argentina nos da un panorama de la situación de América latina a través de la problemática del entorno externo para la determinación de las políticas económicas.

Para el caso chileno el principal representante del estudio de la distribución del ingreso es Dante Contreras (2000), quien hace un análisis de los supuestos que se dan por sentado para el caso de la economía chilena, de ellos destaca que los altos niveles de desigualdad se explican más por el comportamiento del quintil más rico; que la desigualdad presenta grandes diferencias entre regiones; y que la desigualdad del ingreso es inestable en el tiempo, es decir, que no puede darse el caso que una economía presente un índice de Gini estancado en el largo plazo porque el PIB, al menos de manera nominal tiene variaciones constantes año con año. Por último que los ajustes en el estudio de las diferentes economías y equivalencias en las escalas afectan los niveles de la desigualdad pero no sus cambios en el tiempo. Es decir, que siempre que la variación total del índice que se esté utilizando para el estudio de la distribución haya cambiado en el tiempo, no importa si es que los niveles son diferentes, es aquí donde debemos tener cuidado principalmente porque debemos estudiar la variación de los índices de desigualdad más que de sus niveles (Contreras, 2000).

Las conclusiones que Contreras (2000) nos da para combatir la desigualdad del ingreso se dividen en dos partes, las que se podrían aplicar en el corto plazo y aquellas encaminadas a mejorar la distribución en el largo plazo. Aquellas formuladas para cortos periodos de tiempo arrojan que las herramientas comúnmente mencionadas para mejorar la distribución de los ingresos de los

trabajadores asalariados son los impuestos y el gasto social focalizado. Las políticas tributarias progresivas tienen por objetivo gravar más fuertemente a las personas de altos ingresos, esto generará nuevos recursos y se esperaría que el gobierno, a través de sus políticas de gasto social, asigne bienes y servicios a los hogares de menores recursos. En el largo plazo nos dice que además debe invertirse en educación (Contreras,2000). Por ejemplo, políticas de inversión en educación orientada a sectores de bajos recursos incrementarían la productividad en determinado tiempo de maduración.

### **2.3.¿Qué ha pasado con México?**

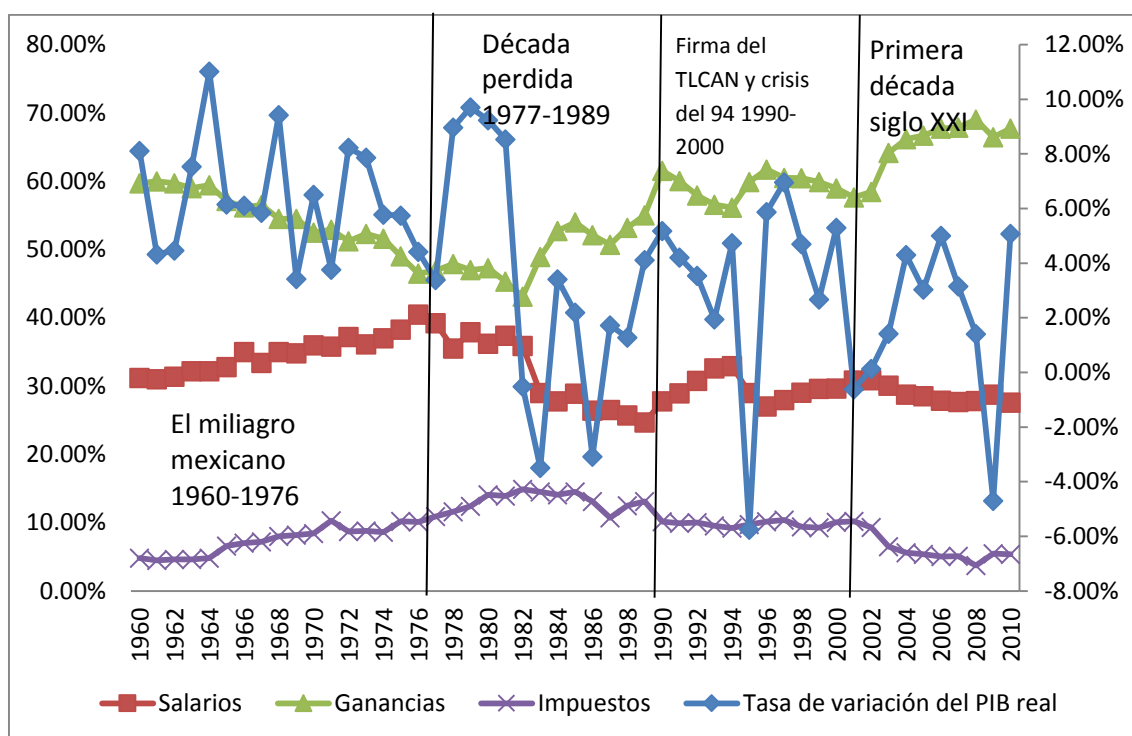
El caso mexicano de la distribución funcional del ingreso será analizado conjuntamente con la distribución del ingreso en los hogares y con las políticas económicas que se llevaron a cabo durante el periodo de estudio. Podemos analizar la situación en México a través del estudio histórico de las variables –crecimiento económico y participación de los factores productivos en el PIB.

Como podemos observar en la gráfica 2.2, existen cambios importantes en la tendencia de las variables. Podemos denotarlos durante los periodos en los que se dieron los mayores cambios estructurales; por ejemplo, el desgaste del modelo económico que se estaba llevando a cabo en 1976, o el periodo de apertura económica durante 1983, además de la crisis de 1995, 2001 y la que inició en 2007.

Hernández Laos (2000) hace un análisis de la distribución funcional del ingreso para la economía mexicana utilizando una serie que empieza en el año 1950 y termina en 1995, adoptando como marco teórico el modelo de Kalecki. El autor afirma que el comportamiento de la distribución funcional del ingreso en México, en un entorno de largo plazo, presenta características peculiares: la participación de las remuneraciones de los asalariados en el ingreso aumentó de manera sistemática de principios de los cincuenta a mediados de los setenta. En 1976, cuando el país comenzó a registrar significativos desequilibrios macroeconómicos y externos y el gobierno aplicó programas de estabilización y ajuste impulsados por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, la participación de los asalariados en el ingreso se redujo, proceso que continuó en los siguientes años al explotar la crisis de la deuda externa en la primera mitad de los ochenta. Durante la segunda mitad de la década de los ochentas el proceso de

apertura externa, como resultado de programas de ajuste estructural recomendados por el Banco Mundial, al reducir los márgenes de ganancia oligopólica, habría contribuido, por el contrario, a acrecentar la participación de los ingresos salariales en el producto. Sin embargo, a partir de mediados de los noventa cae nuevamente la participación de los salarios (crisis de 1995).

**Gráfica 2.2: Participación de los factores productivos en el PIB y Tasa de variación del PIB real**



Nota:

Series Encadenadas a precios de 2008

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI (Varios Años)

Como se observa en el análisis de Hernández Laos (2000), la historia de nuestro país respecto a la distribución funcional del ingreso tiene periodos diferentes es por esto que hemos decidido, en aras de la mayor comprensión del comportamiento de estas variables y de las principales decisiones y sucesos que dieron pie a estos cambios, separar los periodos de estudio en aquellos que contengan los cambios abruptos, para así dar la explicación con el contexto económico y político adecuado.

Dichos apartados quedarán de la siguiente manera (véase gráfica 2.2):

- Milagro mexicano y el desarrollo estabilizador (1960-1976)
- Década perdida (1977-1989)
- Firma del TLCAN y crisis del 94 (1990-2000)



- Primera década del siglo XXI (2001-2010)

### **2.3.1. El milagro mexicano y el desarrollo estabilizador**

El modelo de desarrollo estabilizador, en el que el presidente Ruíz Cortines (1952-1958) además de continuar fomentando la producción, marcó otros objetivos como mantener la estabilidad de precios dentro del país, restablecer el equilibrio de la balanza comercial y sanear las finanzas públicas (Gutiérrez, 1998) se mantuvo gracias al empuje de demanda interna fomentado por el entonces modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones.

Este periodo podemos identificarlo por una época de gran crecimiento económico y un auge por las exportaciones mexicanas en decremento de las importaciones. El modelo político y económico bajo el cual se estaba basando la economía, permitía que la economía creciera tan sólo con su demanda interna. Con esta política de fomento a la industria, la moderación del gasto público, el equilibrio del presupuesto basado esencialmente en una mayor utilización del crédito externo y la política monetaria que fijó la paridad cambiaria se consiguió mantener a nuestro país en un auge de exportación tanto, que para 1960 el comercio volvió a repuntar su participación dentro del PIB con un 29.2%, casi ocho puntos más que en 1950 (Gutiérrez, 1998).

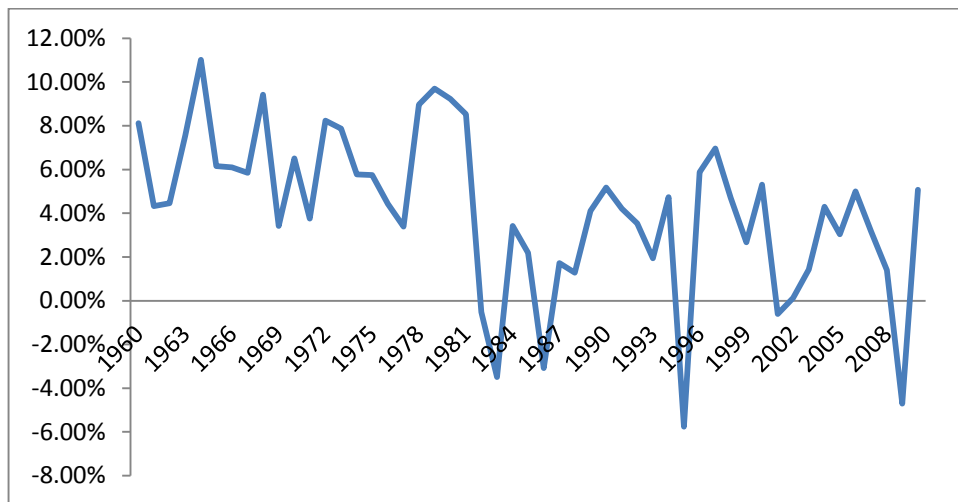
Para los siguientes años de la década de los sesenta el presidente López Mateos trataba, entre otros aspectos, de mantener el valor externo e interno de la moneda, y para ello se preocupó por limitar las exportaciones; además, se impulsó el turismo internacional mediante la creación del departamento de turismo, y se buscó ampliar las exportaciones hacia el mercado latinoamericano.

En esta década (1970) surgen las empresas maquiladoras, que a partir de 1968 empiezan a tener un importante peso relativo dentro de los ingresos corrientes de la balanza de pagos y como complemento al desarrollo industrial del país. A propósito de esto, Gutiérrez (1998) afirma que el periodo llamado “desarrollo estabilizador” se caracterizó por una orientación de todos los esfuerzos a promover el sector industrial de la transformación, en detrimento del sector agropecuario.

En la gráfica 2.3 se puede observar la dinámica de crecimiento del PIB durante el periodo de 1960-1976, en la cual se ejemplifica los periodos en los que el crecimiento económico varió gracias a las políticas llevadas a cabo en aras de la industrialización de nuestro país.

Como podemos observar en la gráfica 2.3 el crecimiento de nuestro país ha tenido periodos de auge y crisis, para la década de los 60 el crecimiento económico tuvo un máximo al final del periodo de 9.42% debido en gran parte a las políticas económicas que se habían llevado a cabo para estabilizar la economía además de que se dio un fomento a la compra de productos nacionales, y la industria basada en la demanda interna creció en demasía. La principal actividad económica para 1970, presentó las siguientes participaciones en el PIB; la industria manufacturera pasó al primer sitio al representar el 23.7% desplazando al comercio (Gutiérrez, 1998). Lo cual tiene sentido si lo comparamos con la tendencia de la gráfica 2.4 en donde se expone la participación de los trabajadores asalariados para el mismo periodo.

**Gráfica 2.3: Variación Porcentual del PIB a precios de 2008 para 1960-2010**



Nota: Series encadenadas a precios de 2008

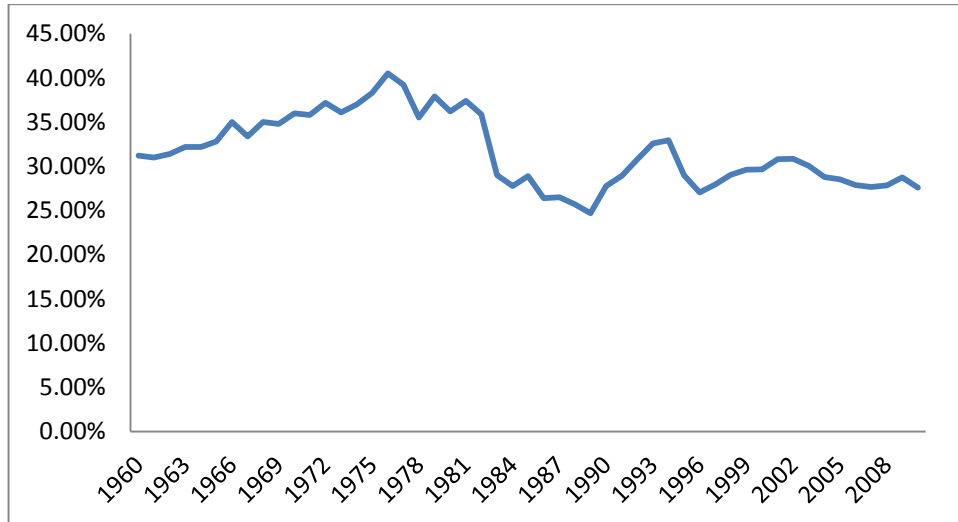
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2012)

La participación de los salarios no agropecuarios en el PIB total para la década de 1960-70 mantuvo un valor promedio de 33.18, mientras que el mayor valor para el periodo fue de 35% en 1966 (véase gráfica 2.4), lo cual quiere decir que existió un aumento de la participación de los otros factores de producción en éste, al menos durante los años en los que la participación de los salarios tendió a la baja.

Durante el periodo que abarca de 1965 a 1976 hubo una mejoría en la participación del trabajo, que culminó en 1976. Además en los años siguientes a la crisis de 1976 las participaciones de los salarios no agropecuarios en el PIB mantuvo una tendencia decreciente, debido al desgaste del modelo económico que se estaba llevando en nuestro país, ya que en años anteriores el llamado desarrollo estabilizador impulsó un crecimiento sostenido del PIB que según las cifras

disponibles benefició a todos los factores de la producción, pero en especial al trabajo y al gobierno (Martinez, 1989).

**Gráfica 2.4: Participación de los salarios no agropecuarios en el PIB real a precios de 2008 para 1960-2010**



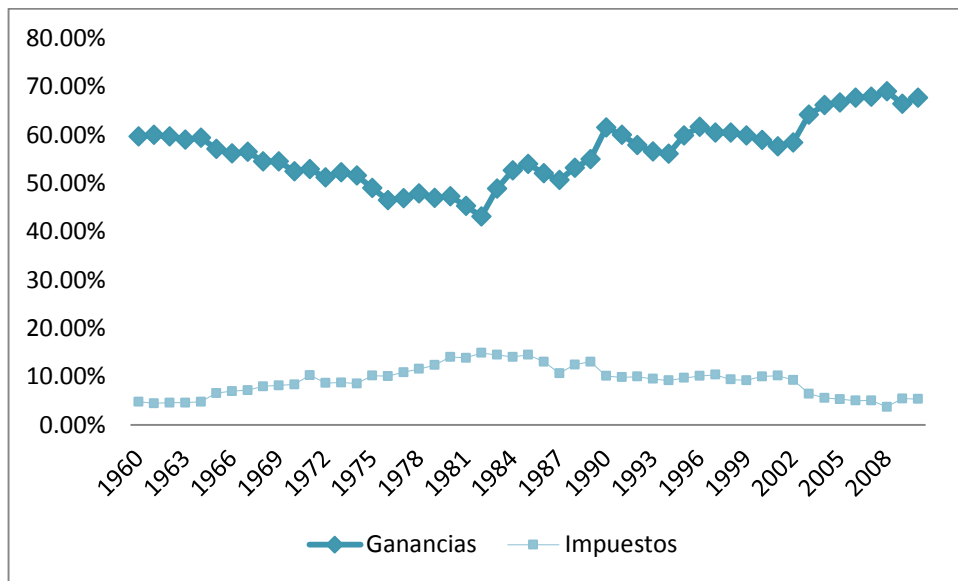
Nota: series encadenadas a precios de 2008

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2012) y de Presidencia de la República (1991).  
Series encadenadas a precios de 2008

En este periodo, la política interna estaba encaminada, como ya lo hemos apuntado, a ampliar la industria interna a través de la sustitución de las importaciones, aumentar la productividad del país y buscar la inversión, lo que en aras del presente trabajo significaría que la participación de las ganancias de capital disminuyera. Esto puede verse en la gráfica 2.5 donde puede observarse un comportamiento con tendencia a la baja para la participación de este factor de la producción. Mientras que gracias a las políticas económicas que se estaban llevando a cabo en el país, los impuestos mostraban un aumento de su participación en la generación de la riqueza.

Podemos concluir para este periodo que tanto la participación de los salarios como el PIB, aumentaron a tasas constantes, además de que el aumento en la participación relativa estuvo en detrimento de la participación de los otros dos factores considerados en el modelo. Podemos decir, entonces, que el modelo de estabilización llevado a cabo durante este periodo estuvo encaminado al mantenimiento de la industria interna con base en la demanda y en los salarios de los trabajadores.

**Gráfica 2.5: Participación de las ganancias de capital y los impuestos en el PIB para 1960-2010**



Nota: Series encadenadas a precios de 2008

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI (2012) y de Presidencia de la República (1991).

Las participaciones del capital y los impuestos recaudados muestran una tendencia diferente. Por un lado las ganancias de capital en 1960 tenían una participación del 60% mientras que en 1969, tan sólo nueve años después ya mostraba un porcentaje de 54.50% y al final, en 1976 el porcentaje fue de 46.50%.

Por otro lado, los impuestos muestran un comportamiento contrario a las variaciones del capital (ver gráfica 2.5) ya que para el año de 1960 la participación era de un total de 4.80%, mientras que para 1969 estarían mostrando casi el doble llegando a tocar un porcentaje de 8.20%; al término del periodo los impuestos llegarían a tocar, en 1976, un total de 10.10%.

En la participación de los pagos a las ganancias de capital y de las participaciones de los impuestos en el PIB total se puede apreciar claramente que la tendencia de ambas está invertida debido principalmente al desgaste del modelo económico, y a que las participaciones del gobierno mexicano se hicieron más grandes a medida que se recuperó después de la crisis de 1976.

A este respecto Víctor Soria (2000) refiere que la regulación burocrática-corporativa fue eficaz hasta finales de los setenta, cuando el patrón de acumulación intensiva por sustitución de importaciones comenzó a agrietarse. La lógica de este régimen, basado en el dinamismo del mercado interno, se enfrentó al final con sus principales contradicciones internas: por la ampliación de los mercados internos, que pusieron

fronteras difíciles de traspasar a la producción de bienes de consumo durable. Y por otra, las contradicciones de la propia estructura productiva.

### **2.3.2. La década perdida (1977-1989)**

En la década de los setentas y más específicamente en 1976, cuando el país comenzó a registrar significativos desequilibrios macroeconómicos y externos el gobierno aplicó programas de estabilización y ajuste impulsados por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, la participación de los asalariados en el ingreso se redujo, proceso que continuó en los siguientes años al explotar la crisis de la deuda externa en la primera mitad de los ochenta (Hernandez Laos, 2000).

Durante el comienzo de este periodo el entonces presidente José López Portillo propuso formalmente a la nación un Plan Global de Desarrollo, en tres etapas bianuales: los primeros dos años, que estaban por concluir, fueron dedicados a superar la crisis; los siguientes dos serían de consolidación de la economía y los últimos de crecimiento acelerado (Gutiérrez, 1998). Esto llevo a nuestro país a un plan que se esperaba reactivara a la economía y la dinámica que se había perdido por el desgaste del modelo económico anterior.

Esto resultó en una creencia popular de recuperación económica ya que como lo asegura Gutiérrez (1998) los años de 1978 al 1980 fueron considerados como los de consolidación del desarrollo, pues se afirmaba haber superado la crisis y restablecido la confianza del país; la promulgación del *Plan Nacional de Desarrollo Industrial* a principios de 1979, era una muestra de la euforia que se vivía entonces, con un crecimiento económico de 9 % y una inflación que había logrado bajarse al 18 %. Y como podremos ver en la gráfica 2.3, ya para 1980 el crecimiento se mantenía aún a niveles de 8 %, pero la inflación se elevó a 26 % y el déficit en la cuenta corriente había aumentado aún a pesar de que las exportaciones de petróleo llegaban ya a 1.3 millones de barriles al día (Gutiérrez, 1998).

En este periodo la variación porcentual del producto interno bruto comenzó un periodo de caída, disminuyendo su pendiente a mediados de 1982 y tocando el punto más bajo el siguiente año, en 1983 con un total de -3.49%. Esto tuvo su causa en el desgaste del modelo económico que se estaba llevando a cabo en nuestro país, además de una serie de políticas económicas mal encaminadas al gasto petrolero y el endeudamiento público. Además las crisis recurrentes que iniciaron a

principios de 1982 y que se repitieron a lo largo de la década, la caída de los precios del petróleo, las exigencias impuestas por el pago puntual de la deuda externa, las devaluaciones del peso y el alza en la tasa de interés, junto con la apertura de la economía mexicana al exterior y las políticas de ajuste para equilibrar las cuentas con el exterior, fueron rasgos de la economía mexicana que dieron lugar a una fuerte corriente que apoyaba al nuevo modelo económico neoliberal (Camberos, 2007), causas todas estas de la crisis de 1983 que tendría repercusiones durante toda la década.

La crisis que comienza en 1983 no podía pasar desapercibida a las repercusiones en los ciudadanos a que Alberto Córdoba Gutiérrez (2009:123) nos hace mención, dice:

“[...] sin embargo, el sacrificio económico de los mexicanos [...] no fue suficiente para evitar las repercusiones negativas de un año tan duro en el aspecto financiero como 1985. De esta forma el pago de la deuda externa obligó al Estado a aumentar la impresión de billetes y monedas lo que generó desconfianza en el peso y un aumento de la inflación. El deterioro se vio acelerado por la tendencia a la baja de las cotizaciones internacionales del petróleo, la debilidad de los mercados de las materias primas no petroleras que México exportaba y la carrera alcista del dólar [...] “

Lo anterior se ve claramente especificado en la gráfica 2.3, en donde justo después de la apertura económica que se dio en los años 1983 y 1984, la carrera por los pagos de la deuda externa mermó todo el crecimiento que la economía mexicana pudo haber adquirido.

Por el lado de la distribución del ingreso en los hogares la crisis del comercio exterior que explotó en 1982 fue seguida por una fuerte contracción salarial (véase gráfica 2.4), reducción del empleo formal y expansión del sector informal. Al mismo tiempo, el índice de Gini para 1984 fue de 45.5%, lo cual comparado con los índices de años anteriores, donde el último dato arrojó un índice de concentración de 49.6 % para 1977 nos dice que la mayor parte de las pérdidas que se dieron durante el periodo de crisis se gestó en detrimento de la totalidad de la población, por lo que la economía se hizo más igualitaria debido a la igualdad por empobrecimiento.

Cortés (2000) nos dice que la concentración del ingreso caminó hacia una mayor igualdad. El análisis comparado de la gráfica 2.3 con el periodo en el que supuestamente mejoró la distribución del ingreso en los hogares nos permite ver que aun cuando la crisis estaba entrando en el periodo de mayor daño, la percepción monetaria de los hogares, a nivel nacional, tendió a una media. Esto se ve claramente ejemplificado con el aumento de los ingresos de los primeros cinco deciles en detrimento de los últimos tres deciles de la pirámide distributiva. Tenemos por ejemplo que el primer decil pasó de 0.9 a 1.2 % de participación en el total del ingreso (Cortés, 2000), mientras que el decil número diez bajó de 36.7 a 34.2 %.

Por lo anterior podemos decir que aunado a la baja en la participación factorial del salario en el ingreso nacional, la distribución del ingreso en los hogares representó claramente la contracción de las actividades de bienes de capital, suponiendo claro, que los últimos deciles tienen mayor participación en las ganancias de capital como el excedente bruto de explotación.

Respecto a la distribución funcional del ingreso para este periodo las participaciones de los salarios a partir de 1977 han cambiado su pendiente. Si analizamos la gráfica 2.4, encontraremos que 1976 es el punto en donde es mayor la participación de los salarios en el PIB respecto de los otros factores. La gráfica 2.4 ejemplifica que el comienzo del desgaste del modelo de sustitución de importaciones y de desarrollo estabilizador, que surge como una crisis económica por las malas decisiones de política económica que se habían llevado a cabo, repercute directamente con la cantidad de salarios que se pagan en nuestro país y si comparamos el periodo de 1983-1984 en las gráficas 2.3 y 2.4 encontraremos que justo cuando se da la crisis económica durante el cambio estructural producto de las políticas económicas, se comienza con el declive de las participaciones salariales en el producto interno bruto.

Por otro lado, la política de apertura comercial llevada a cabo durante el bienio que comprende a 1982 y 1983 produce un alza momentánea en la tendencia de dicha gráfica, de lo cual podemos inferir que la tenue recuperación de la economía propició un aumento en la proporción que los salarios tienen en el PIB.

Los otros dos componentes estudiados en esta investigación – la participación de las ganancias de capital y los impuestos-, muestran que la relación de la participación, por ejemplo, del capital en el PIBa partir de 1982 cambia su tendencia, lo que nos

dice que aumenta la participación. Por otro lado la participación de los impuestos en la formación del PIB mantienen una tasa promedio de 13.10% para el periodo, lo cual dado el análisis podemos inferir que la participación de los impuestos se mantuvo al margen del crecimiento económico. Esto coincide con la política económica ya que se detuvo el incentivo del gobierno a la inversión en vías de los recortes a los que el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional<sup>8</sup> además del gasto gubernamental como las transferencias a los trabajadores y obligaron a nuestro país a aprobar el préstamo que era necesario para la estabilidad financiera.

Ya para los últimos años de la década de los ochentas, el peso sufre una devaluación de cerca del 55% y se fija el tipo de cambio ya intervenido en las 2,278 unidades por dólar, haciéndolo coincidir con el tipo de cambio libre (Gutiérrez, 2009) lo que nos arroja, en conjunto con la gráfica 2.2 que además de la devaluación se está por comenzar un nuevo periodo de crisis económica que duraría hasta por lo menos el último trimestre de 1988.

Específicamente para el año 1989 el coeficiente de Gini se mantuvo cerca de 46.6% sin tener variaciones importantes a lo largo de la década. Si lo comparamos con el coeficiente de 1984 tendremos que la distribución del ingreso en los hogares empeoró (Cortés, 2000). Pasando por ejemplo para el primer decil de 1.2 en 1984 a 1.1% en 1989, aunque esta variación no repercute demasiado en el ingreso del decil más pobre, podemos observar que los siguientes deciles sufren pérdidas mayores, tenemos que el segundo decil pasó de 2.7 a 2.5% y el tercer decil de 3.9 a 3.5%, mientras que los últimos deciles mostraron un aumento en su participación, por ejemplo, el decil número diez pasó de 34.2 a 39% de participación, Lo anterior, comparado con el ritmo de crecimiento del periodo 1988-1989 (véase gráfica 2.2) el cual mantuvo tasas de 4.11% mostrando ya una recuperación en la economía mexicana, nos dice entonces que la distribución del ingreso en los hogares para los dos últimos años del periodo de la década perdida mostró que se mantiene una relación inversa entre el crecimiento y el coeficiente de Gini dado que ya que la economía muestra una recuperación, los primeros deciles en favorecerse con la recuperación son los de los ingresos más altos.

---

<sup>8</sup> De 1982 a 1987 el gobierno mexicano aplicó rigurosamente el programa de estabilización acordado con el Fondo Monetario Internacional. Ignorando los argumentos de los teóricos estructuralistas, devaluó repetidamente la moneda y removió las barreras proteccionistas al comercio exterior, sustituyendo los permisos de importación por aranceles y disminuyéndolos en forma progresiva. (Mantey y Levy, 2010).



Comparado lo anterior con la participación factorial de los salarios y sueldos en el PIB, tenemos que a partir de que se da la apertura económica basada en las políticas de ajuste del FMI y del BM, además de la polarización en los ingresos, se da una polarización en el total de los salarios, en detrimento de las ganancias de capital y los deciles más ricos de la pirámide distribucional.

El entonces presidente Salinas de Gortari (1988-1994) comienza con un periodo de recuperación económica y un fuerte crecimiento, además de un adelgazamiento del aparato burocrático del estado en donde se dio lugar a numerosas privatizaciones de paraestatales que eran operadas de manera ineficiente (Gutiérrez, 2009). Aunque hay que destacar que se comienza a operar un cambio en la política económica de nuestro país, ya que la administración del presidente Salinas orientó sus esfuerzos, desde sus inicios, a la modernización de la vida nacional en todos sus ámbitos, con el propósito de encauzar sus actividades hacia el bienestar y cumplimiento de las demandas de la sociedad.

Los últimos años de la década perdida estuvieron enclaustrados en políticas económicas que estaba orientada al gasto público y para esto se comienza con la publicación del *Plan Nacional de desarrollo*. Además a partir de 1988 hasta 1994 el gobierno mexicano modificó la estrategia neoliberal manteniendo anclado el tipo de cambio, pero promoviendo la apertura comercial y financiera, al mismo tiempo que contenía el gasto público para alcanzar superávit presupuestales (Anguiano y Orlik, 2010) ya que así lo suponía el paquete de ajuste impuesto por las organizaciones internacionales.

### **2.3.3. Firma del TLCAN y Crisis de 1994**

Al tomar posesión del cargo Carlos Salinas de Gortari se encontró con una economía en receso que provocó una disminución de las actividades productivas; es decir, una depresión del mercado interno, lo que obligó a muchos mexicanos a quedar fuera del gran consumo debido a sus bajos o nulos ingresos (Morales, 2008) ya que los estragos de la década *perdida* aún tenían repercusiones dentro del ámbito interno de nuestro país, aun a pesar de los dos años consecutivos de recuperación que se dieron al principio de su administración. A este respecto, sobre la mala situación de nuestro país como resultado de malas políticas económicas, Loría (2009:35) nos dice

“[...] la mala gestión estatal que fue incapaz de generar o concentrar los cambios estructurales e institucionales de largo alcance que permitieran construir un nuevo basamento para la acumulación y el crecimiento, fincados en una nueva modalidad de industrialización; y, por otro lado, en la apuesta errónea de que el libre comercio y las privatizaciones, en ausencia de dirigismo gubernamental generarían por sí mismas un nuevo y más alto sendero de crecimiento [...] “

Ya en 1990 la administración Salinas estimó que México debía redefinir los términos de sus relaciones comerciales y modificar las hipótesis que había servido desde la década de los treinta como soporte para el desarrollo de la economía mexicana. Se comienza con las negociaciones formales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En cuanto al crecimiento económico podemos observar la gráfica número 2.3 que donde a principios del periodo la recuperación de la década pasada no puede mantener el mismo ritmo de crecimiento y mantiene una tendencia negativa hasta 1993 con un valor de 1.94%. La columna vertebral de la política social de Salinas fue el llamado Plan Nacional de Solidaridad en un esquema de financiación de obras públicas en zonas marginadas en donde se buscaba la participación comunitaria como de desarrollo (Gutiérrez, 2009), que aunque estaba dando los resultados esperados, no logro, aún a pesar de todo el gasto público, mantener el ritmo de crecimiento.

El cambio de la pendiente a partir de 1993 en el crecimiento del PIB muestra los resultados efímeros de la política de gasto público en México, llevada a cabo por el ex presidente Salinas de Gortari en donde el régimen gubernamental se enfrentó al compromiso de impulsar las variables macroeconómicas para llevar al país a reencontrar el camino del crecimiento económico y, sobre todo, del desarrollo (Morales, 2008). Podemos decir entonces que el excesivo gasto gubernamental llevado a cabo durante la administración salinista, permitió que en 1993 se obtuviera una tasa de crecimiento positiva (véase gráfica 2.3).

El periodo de la crisis de 1994 puede decirse que fue la última y más reciente crisis que fue generada en el país y que tuvo repercusiones mundiales<sup>9</sup>. Provocada por la falta de reservas internacionales y causa de la devaluación del peso durante los primeros días de la presidencia de Ernesto Zedillo (Gutiérrez, 2009).

---

<sup>9</sup>Esta crisis pasó a ser conocida como el error de diciembre en México, y como el efecto tequila a nivel mundial.

Como muestra la gráfica 2.4, la participación salarial en el PIB para los primeros años de la década de 1990 mantiene una concordancia con la política de gasto gubernamental del ex presidente Salinas de Gortari. Por otro lado las participaciones del excedente bruto de operación y de los impuestos mantienen una tendencia negativa hasta 1994, en donde su participación alcanza 56.13 % de total mientras que la participación de los impuestos se mantienen a una tasa promedio del 10 % (véase gráfica 2.5)

Por otro lado el coeficiente de Gini muestra ya para 1994, antes de que el error de diciembre entre en escena, un total de 51.9%(Cortés, 2000). Podemos decir entonces que la recuperación económica aun cuando estuvo enfocada al aumento de la participación de los salarios, estos no mostraron una mayor equidad en cuando a la distribución en los hogares, ya que por ejemplo, los primeros tres deciles de la pirámide mostraron aumentos de 0.1 % mientras que el decil número diez mostró un aumento de 1.2 % (Cortés, 2000) y habrá que recalcar siempre el hecho de la recuperación económica como un componente que afecta de manera negativa a la distribución del ingreso.

Para los años siguientes 1995-2000 las políticas de ajuste llevadas a cabo por el presidente Ernesto Zedillo permitieron que la crisis no pasara a mayores. Algunas de estas medidas fueron parte de un programa de control en la política fiscal y la política de libre comercio que mantenía un aumento considerable de las exportaciones que tenían como finalidad amortiguar la recesión, lo cual dio resultados ya que en menos de diez meses la tasa de crecimiento porcentual del PIB ya era positiva como puede verse en la gráfica 2.3, en donde a mediados de 1995 ya se tenían varios trimestres de crecimiento (Gutiérrez, 2009).

Por su parte la participación salarial en el PIB muestra un comportamiento positivo hasta 1996, en donde las políticas regulatorias y fiscales de contracción llevadas a cabo para la contención de la crisis comenzaban a dar frutos reales en el crecimiento económico (Gutierrez, 2001).

#### **2.3.4. Primera década del Siglo XXI (2001-2010)**

La primera década del nuevo milenio comenzó con un cambio político para nuestro país donde Vicente Fox Quesada fue electo presidente representado a la alianza por el cambio (PAN, y PVEM). Por primera vez en más de 70 años provino de la oposición (Morales, 2008). Durante su primer año de gestión propuso una reforma

fiscal que contemplaba gravar con impuestos al valor agregado al consumo de alimentos, medicinas, colegiaturas de escuelas privadas, libros y revistas, entre otros artículos, pero la reforma fue rechazada. Por otro lado el entonces presidente tuvo que hacer frente a una situación difícil por la recesión y crisis económica de Estados Unidos del 2001, que tuvo repercusiones a nivel internacional. La economía mexicana no estuvo exenta de verse afectada por dicha crisis ya que registró una caída de -0.3 % del PIB para 2001 (véase gráfica 2.3), siendo este el primer año del gobierno foxista (Morales, 2008).

Al principio de la década se puede notar que el crecimiento económico se vio afectado por la crisis económica que afectó a Estados Unidos. Esta crisis fue propiciada por la caída de la demanda interna provocada por las altas expectativas de la naciente industria del internet, bajo este supuesto y para combatir la recesión que propició el estallido de la crisis de internet en 2001 la Reserva Federal llegó a producir una rebaja histórica de los tipos de interés de 6.5% a 1%. El entonces mantenimiento durante largos periodos de tipos de interés reales negativos propició todo tipo de comportamientos. Ello dio como resultado un mercado financiero de ávidos ahorradores y de instituciones financieras fácilmente apalancables (Belda, 2006). Estas medidas adoptadas por el gobierno estadounidense permitió una salida rápida de la entonces recesión, por lo tanto la economía mexicana, la cual tiene una integración con la estadounidense mantuvo tasas de crecimiento hasta principios de 2006 con una política monetaria expansiva.

Podemos ver en este periodo que la distribución del ingreso en los hogares mantiene así una tendencia hacia la polarización ya que para 2002 este índice arrojó 49.7% al menos para los dos primeros años ya que dos años después este mismo indicador tenía un valor de 46.1%. Esto se debe en gran medida a la influencia de la crisis económica estadounidense de 2001 y las actividades que en el país se habían llevado a cabo.

Las cosas todavía no estaban tan mal ya que el año siguiente, la distribución del ingreso en los hogares tuvo un valor de 52.1 % (Cortés, 2000). Si comparamos estos resultados con la tendencia de crecimiento del PIB tendremos que a mayor tasa de crecimiento la polarización del ingreso en los hogares se hace más grande. Aunado a esto, la distribución funcional del ingreso nos dice que para el mismo periodo (2005) se tuvo un porcentaje de 28% de la participación de los trabajadores (ver

gráfica 2.4). Esto nos indica que la mayor parte del aumento del crecimiento en México, ya que se tuvieron tasas de cerca de 4.3 y 3% para los años anteriores, se dio en los últimos deciles de la pirámide distribucional.

Ya en 2006 el crecimiento económico en México sufre una nueva caída donde la tasa de principios de año, que se mantenía a 5.00 % tiene un valor para el siguiente periodo de 3.15 % (véase gráfica 2.3) dado que se comenzaba a vislumbrar un posible crisis económica, donde EU sería el principal actor.

En el primer año de gobierno del ex presidente Felipe Calderón Hinojosa quien fuera el segundo mandatario proveniente de la oposición y que además llegó al poder tras una contienda electoral muy cuestionada, con características de fraude. No se logró el objetivo del crecimiento del PIB de 3.8 % para 2007, cifra que se ajustó a la baja por la desaceleración de la economía estadounidense (Morales, 2008).

La crisis del sistema hipotecario estadounidense tiene como raíz principalmente al exceso de gasto y del endeudamiento por parte de los estadounidenses, estimulado por bajas tasas de interés (Gonzalez, *et al.*, 2009) que desde principios de la década rondaron tasas negativas. Mucho de este gasto se dirigió al mercado inmobiliario, muchas personas adquirieron propiedades por encima de su capacidad de pago o una vivienda adicional con fines puramente especulativos dando origen a la crisis hipotecaria al presentarse una caída en el precio de las viviendas.

Ya en el año 2007 la turbulencia financiera inició la crisis inmobiliaria que provocó que el índice bursátil de la construcción cayera un 40 % (Chávez, 2010) lo que afectó la demanda en México, debido a la complementación de nuestra producción con la demanda de dicho país. La crisis financiera se convirtió en una crisis de la producción y de empleo en Estados Unidos por que el sistema bancario suspendió de manera súbita los flujos de crédito, por lo que toda la actividad económica que depende del crédito para operar tuvo que detenerse (Gonzalez, *et al.*, 2009).

La encuesta nacional de ingreso y gastos de los hogares para 2006 nos dice que el coeficiente de Gini tiene un valor en 2006 de 48.1 % (Banco Mundial, 2014). Mientras que para el mismo año las tasas de crecimiento estaban empezando a sentir la fatiga de la crisis inmobiliaria mientras que la distribución del ingreso en los hogares se hizo más homogénea. Esto nos hace resaltar lo anotado anteriormente, la distribución del ingreso de los hogares se polariza más en periodos de crecimiento económico, mientras que se normaliza en periodos de crisis económica. Esto puede

verse claramente en el coeficiente para 2008, que arrojó un resultado de 48.3 % y al mismo tiempo, el PIB tuvo un crecimiento de 1.4% (Banco Mundial, 2014).

Con relación a la distribución funcional y la distribución del ingreso de los hogares debemos recalcar que en 2006 la participación de los salarios estuvo por debajo del 28% del total del PIB (ver gráfica 2.4). Mientras que las ganancias de capital aumentaron en 69.02% (ver gráfica 2.5), el PIB disminuyó su tasa de crecimiento (ver gráfica 2.3), así como también la participación de los salarios, mientras la polarización de los ingresos de los hogares aumentó. Debemos denotar en este punto que el Coeficiente de Gini es una representación más volátil que la distribución funcional del ingreso.

La participación de los salarios, como vemos, tiene una relación con el crecimiento del PIB al analizar de manera conjunta las gráficas 2.3 y 2.4. El periodo en el cual comienza la crisis inmobiliaria en Estados Unidos, y, éste baja su demanda de bienes, en México disminuye la participación de los salarios en el PIB. El periodo más bajo de participación se tiene para el año 2007 justo con 27.68 % del total. Como podemos ver, las participaciones de los salarios en el crecimiento económico de México, tiene una relación directa que, de no existir políticas económicas contractivas o malas condiciones internacionales –en aras de que México es una de las economías con más apertura comercial- se mantendrá sin alteraciones. Esto nos ayuda con la comprobación de la hipótesis, a mayor tasa de participación salarial en el producto interno bruto para el mismo periodo, tendremos mayor crecimiento económico. Claro está que esta aseveración será comprobada en el capítulo siguiente.

Por otra parte, las participaciones de las ganancias de capital y de los impuestos tienen un comportamiento inverso desde el año 2002 (véase gráfica 2.5), provocado principalmente por la fuga de capitales de Estados Unidos de América, en donde la crisis de principios de dicha década provocó que los capitales de inversión de dicho país huyeran hacia aquellos que ofrecían mayor estabilidad y un mayor porcentaje de ganancias. Apuntemos además que es en este periodo donde el expresidente Bush da la noticia de tasas de interés escandalosamente bajas, llegando casi a tocar la frontera del 1% convirtiéndose de esta manera en tasas reales negativas (Cardoso, 2014).

Los últimos años de recuperación de la década comprendida entre 2001 y 2010 nos dicen que la crisis económica toca fondo en 2009 con una tasa de variación de -4.70% mientras que para el periodo, la recuperación de la participación de los salarios se da al mostrar un comportamiento de un 28.74 %. Esto tiene sentido si analizamos que la crisis económica mundial de 2008-2009 fue una crisis financiera, lo que pasó, fue que inmediatamente tuvo una afectación en la demanda, y esto disminuyó el crecimiento y los ingresos de los trabajadores (Cardoso, 2014). Mientras que con el curso de dicha crisis los sectores financieros terminaron por tener también una pérdida significativa. Podemos decir entonces, que la pérdida del PIB en 2009 tuvo más consecuencias en las ganancias de capital, que en la participación de los salarios en el producto interno bruto.

Aunado a este análisis el coeficiente de Gini en 2008 tuvo un valor de 48.3% mientras que en el 2010 año fue de 47.2% (Banco Mundial, 2014).

Debido a la naturaleza de las variables nos resultó más didáctico dividir los periodos de estudio para comprender de mejor manera los fenómenos que dieron como resultado el comportamiento de las mismas.

Podemos ver que existen ciertos periodos de cambio importante en la distribución funcional del ingreso, tales son: el inicio del proceso de apertura comercial que comenzó en el año de 1982, y se consolidó en 1994 donde inicia con la apertura económica más importante del devenir comercial en México y por último 2002 cuando las especulaciones a nivel internacional sobre los bienes de capital, fomentaron que las tasas de interés estadounidenses cayeran por debajo del punto porcentual, y atrajeran capital extranjero a nuestro país.

Los estudios del caso mexicano que hemos revisado sobre la distribución del ingreso están mayormente encaminados a entender cómo es que el crecimiento económico se relaciona con la distribución en los hogares. Y cómo, potencialmente, este tipo de distribución afecta sobre todo al ingreso disponible de las personas en nuestro país.

Primero debemos decir que el comportamiento de la distribución funcional del ingreso en nuestro país está claramente influenciado por el modo en cómo se hace política económica. Ya que como lo hemos podido denotar el análisis podría dividirse entre el periodo antes del proceso de apertura económica y el periodo después de dicha apertura.

Como conclusión al presente capítulo podemos decir que existe un problema respecto a la distribución del ingreso, y que este no sólo es inherente al ámbito mexicano, que es un problema mundial y que se acentúa marcadamente en aquellos países que se podrían considerar en desarrollo, como la mayoría de América Latina.

La problemática puede definirse en aras de la implicación a las clases más desprotegidas de los países y el mundo, que como lo hemos visto en el caso mexicano, la desigual distribución del ingreso se da en detrimento de los deciles más bajos de la población, es decir de los tres primeros, mientras que los deciles más ricos, o aquellos que tienen una mayor participación en el ingreso crecen en su participación del ingreso de los hogares. Como lo muestran las comparativas del coeficiente de Gini en el análisis, en donde encontramos que existe una relación entre los periodos de crecimiento y recesión con dicho coeficiente; tenemos por ejemplo, que en los periodos de crecimiento económico el índice de Gini muestra una tendencia a aumentar, lo que significa que la distribución en los hogares se hace más desigual, mientras que en periodos de recesión el coeficiente baja su porcentaje lo cual implica que existe una mayor igualdad en el ingreso. Esta idea de igualdad por empobrecimiento o menor ingreso dividiéndose de manera más igual entre las mismas personas nos deja ver un problema de desigualdad que hace más pobres a las personas de escasos ingresos, mientras a las personas que se consideran dentro de los deciles más altos los hace aumentar su participación en el ingreso.

Por otro lado, en el porcentaje de participación de los factores de producción en nuestro país, podemos ver que el crecimiento económico se muestra independiente de la distribución funcional del ingreso hasta el periodo de apertura económica que comenzó en la década de 1980 y que después de esto tan sólo un factor de la producción muestra una relación estrecha: las ganancias de capital, mientras que los otros dos factores de producción, salarios e impuestos, tienen una relación menos causal con el crecimiento del PIB.

Podemos decir, por último que, como lo señala Rogelio Huerta (2003), existen en el mundo contemporáneo ciertos factores que están influyendo de manera sobresaliente en la desigual distribución del ingreso, que aunque no es motivo de este trabajo de tesis el dilucidar dichos factores, es importante recalcar que ya existe la conciencia de que la distribución, ya sea funcional o de los hogares del



ingreso es un tema importante en aras de la determinación de las causas del crecimiento económico.

Según Rodríguez y Ortega (2001) en América Latina y sobre todo en México, la apertura comercial favoreció la participación del capital en el PIB debido a que la creciente competencia ha debilitado el poder de negociación de los sindicatos. También respecto al empeoramiento distributivo a nivel global se ha argumentado que durante las últimas décadas la posición negociadora de los trabajadores se ha debilitado lo que incidía en aumentos salariales por debajo de las ganancias de productividad. Para los casos de algunos países latinoamericanos se ha constatado que durante la década de 2000 los salarios reales del sector formal generalmente crecieron con tasas por debajo de las de la productividad laboral, si bien con diferencias entre los países.

En el presente capítulo, hemos encontrado serios problemas en la distribución del ingreso, no sólo en México sino también alrededor del mundo y específicamente en América Latina como una de las regiones económicas con mayor porcentaje de desigualdad. En el capítulo siguiente nos daremos a la tarea de demostrar si es que para

El caso mexicano existe una relación marcada entre el crecimiento económico y la participación de los factores de producción en el PIB a través de un modelo econométrico para todo el periodo que se comprende entre 1960-2010.

### **2.3.5 Distribución del ingreso en los hogares 1984-2010**

En este apartado mostraremos de manera independiente el comportamiento del índice de distribución que sirvió como parteaguas en el análisis de la situación del desarrollo de la distribución del ingreso en nuestro país: el índice de Gini.

Como lo mencionamos arriba, la distribución del ingreso en los hogares se había denotado como la principal herramienta de análisis del fenómeno distributivo, sin embargo para el caso mexicano no se cuentan con los datos suficientes para llevar a cabo un estudio de regresión y causalidad como se hizo con la participación de los factores productivos en el PIB. Es por esto que solo se han ejemplificado los datos

que se tienen a partir de 1984<sup>10</sup>. La tabla siguiente muestra este comportamiento, además para un mejor análisis se adjuntó también la gráfica:

**Tabla 2.3**

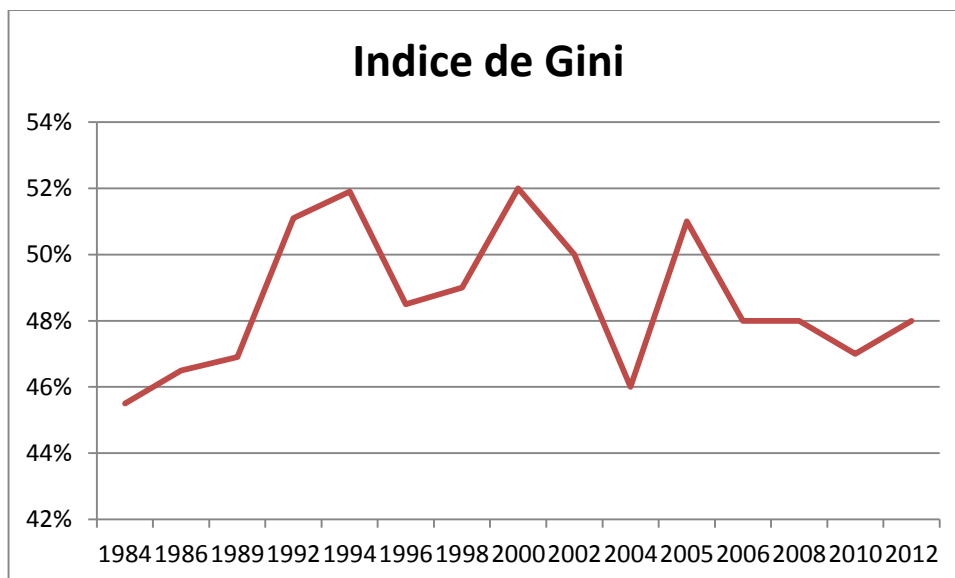
**Distribución del ingreso en los hogares 1984-2010**

Año	Gini
1984	45,5
1986	46,5
1989	46,9
1992	51,1
1994	51,9
1996	48,5
1998	49
2000	52
2002	50
2004	46
2005	51
2006	48
2008	48
2010	47

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial (2002)

**Gráfica 2.6**

**Distribución del ingreso en los hogares 1984-2010**



Fuente: Elaboración propia en base a tabla 2.3

<sup>10</sup>Hay que recordar que anterior a este periodo no es posible llevar a cabo una comparación entre los coeficientes puesto que la metodología de las Encuestas de Ingreso y Gasto de Los hogares es diferente.

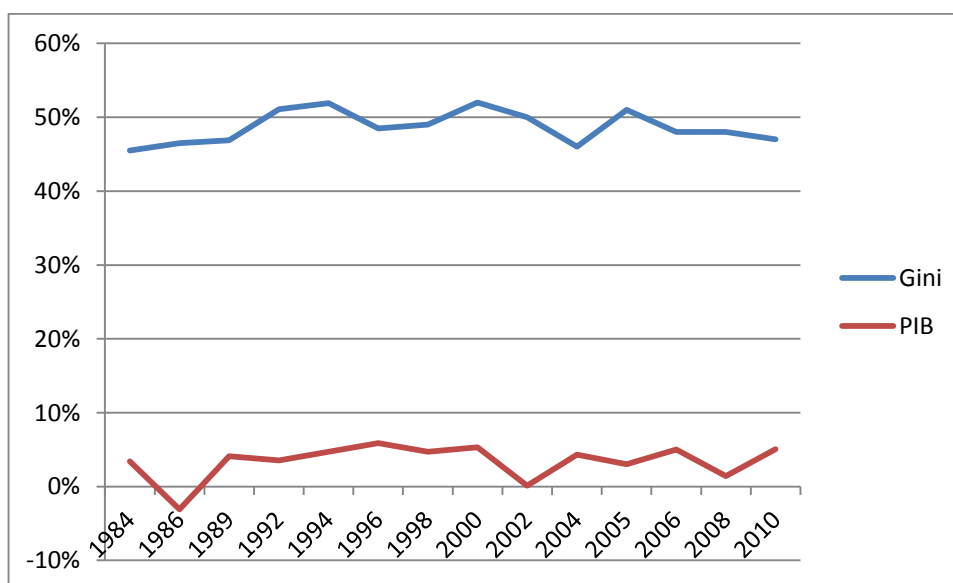
Como podemos ver en la gráfica 2.6, el desarrollo del Índice de Gini carece de tendencia, por lo cual podemos inferir que no se ha mejorado la distribución del ingreso de manera real, al menos durante el periodo. Como lo hemos visto en el análisis del apartado anterior donde revisamos de manera conjunta este índice con el comportamiento de la economía mexicana, el crecimiento económico y el índice de Gini tienen comportamientos similares esto quiere decir que cuando el crecimiento económico aumenta, también lo hace este indicador, y cuando existe una crisis económica el Gini para el periodo baja.

Podemos ejemplificar este comportamiento en distintos periodos, es así como tenemos que para la década de los 80's, mientras se estaba teniendo porcentajes de crecimiento que denotaban un estancamiento de la actividad económica el Gini del periodo se mantuvo en niveles en promedio de 46,3% (Banco Mundial, 2002) mientras que el crecimiento económico mostró una tasa de variación de 1,57% (INEGI, varios años).

La gráfica 2.7 Ejemplifica este comportamiento de manera más detallada mostrando además que ambas series tienen un comportamiento similar, comprobando al menos de manera parcial que para la economía mexicana existe por demás un fenómeno distributivo en base al empobrecimiento de toda la población y el enriquecimiento de solamente el decil de ingresos más altos.

**Gráfica 2.6**

**Crecimiento económico y Distribución del Ingreso en los hogares 1984-2010**



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial (2002) e INEGI (varios años)

También hemos dispuesto para el análisis la siguiente tabla que muestra el comportamiento en números:

**Tabla 2.4 Distribución del ingreso en los hogares y Crecimiento Económico en México 1984-2010**

<b>Año</b>	<b>Gini</b>	<b>PIB</b>
<b>1984</b>	46%	3,41%
<b>1986</b>	47%	-3,08%
<b>1989</b>	47%	4,11%
<b>1992</b>	51%	3,54%
<b>1994</b>	52%	4,73%
<b>1996</b>	49%	5,87%
<b>1998</b>	49%	4,70%
<b>2000</b>	52%	5,30%
<b>2002</b>	50%	0,13%
<b>2004</b>	46%	4,30%
<b>2005</b>	51%	3,03%
<b>2006</b>	48%	5,00%
<b>2008</b>	48%	1,40%
<b>2010</b>	47%	5,07%

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial (2002) e INEGI (varios años)

## Capítulo 3

### **Distribución funcional del ingreso y crecimiento económico en México. Una estimación de regresión lineal, 1980-2010**

En los capítulos anteriores se ha estudiado la participación de los factores de producción en el PIB de nuestro país entendiendo por esto a aquellos que colaboran en las actividades económicas que se llevan a cabo dentro del territorio nacional. Puntualmente son los siguientes: los salarios de los trabajadores, como la participación del trabajo; el excedente bruto de operación, como pago al factor capital; y la suma de los impuestos totales, como pago al gobierno. Se concluyó que México tiene un problema de distribución del ingreso ya que existen periodos en los que la riqueza se concentra en cierto factor de producción. A través del análisis de las series entre 1960-2010 se ha observado que se ha generado una mayor desigualdad en detrimento de los trabajadores. Además de que el problema se da tanto en la distribución de los hogares como en los ingresos por factor de producción.

También llegamos a la conclusión de que el problema de la distribución funcional del ingreso es que ha comenzado el periodo con una creciente participación de los salarios en la generación de la riqueza y con el paso del tiempo ha cambiado la tendencia. Dicho cambio coincide sobre todo a finales de los años setenta con altas tasas de crecimiento económico, al periodo llamado “milagro mexicano” mientras por otro lado, existe un periodo posterior en donde se enfatizan las participaciones de las ganancias de capital en la generación de la riqueza. Esto nos dice que la mayor parte del ingreso que se genera en nuestro país, por lo menos desde principios de la década de los ochenta, termina en manos de aquellos que controlan los medios de producción basados en capital. Claramente existe una variación contraria entre la participación de los salarios y la participación de las ganancias de capital. Es decir, a medida que se dio la apertura comercial, la participación de los salarios bajó mientras que la del capital aumentaba.

Primero se hará un análisis descriptivo de los datos a partir de diagramas de dispersión. Después se procederá con la estimación de un modelo de regresión lineal bajo el supuesto de que existe una relación entre las variables sobre todo bajo la premisa de que la distribución funcional del ingreso afecta al crecimiento

económico. Como variable dependiente, se ha definido al Productor Interno Bruto *per cápita*. Finalmente se discutirán los resultados y se procederá a presentar las conclusiones pertinentes.

### **3.1. La técnica de estimación: mínimos cuadrados ordinarios**

El método de mínimos cuadrados ordinarios tiene propiedades estadísticas muy atractivas que lo han convertido en uno de los más eficaces y populares en los análisis de regresión (Gujarati, 2003). Podemos apuntar, además, que ha sido un material de apoyo excelso al estudio de las condiciones económicas y de negocios (Hanke y Winchern, 2006).

El procedimiento se basa en minimizar la suma de los cuadrados de las distancias entre los valores de los datos y los de la regresión estimada, es decir, minimizar la suma de los residuos al cuadrado, teniendo como residuo la diferencia entre los datos observados y los valores estimados del modelo (Hanke y Winchern, 2006).

El método de ajuste, según Hanke y Winchern (2006), permite obtener la pendiente  $a$  de la recta y la ordenada  $b$  en el origen correspondientes a la ecuación que mejor se ajuste a los datos pares  $(x_i, y_i)$ , es decir, permite establecer la relación funcional entre dos variables; donde  $x$  es la variable independiente e  $y$  es la variable dependiente, sea:

$$Y = ax + b \quad (3)$$

Donde

**Y** es la variable dependiente

**A** es la pendiente de la ecuación

**X** es la variable independiente, y

**B** es la ordenada al origen

Dada la relación entre las variables, una como dependiente y la otra como independiente y lo que se busca es crear una nueva ecuación que explique de la mejor manera a la recta original, pasaremos a reformular la ecuación (1) como sigue(Gujarati, 2003):

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_t + e_t \quad (4)$$

Dónde:

$\beta_0$  es la ordenada al origen o el valor natural de Y dejando de lado la variable regresora.

$\beta_1$  es la pendiente de la ecuación.

$e_t$  son los errores del modelo.

Y es la variable dependiente.

La ecuación anterior puede denotarse como una regresión lineal bivariada en donde sólo existe una variable explicativa como tal, una dependiente y los errores muestrales. Por lo tanto, ya que nuestro trabajo está basado en una regresión lineal multivariada debemos reformular dicha ecuación la cual tomaremos de Gujarati (2003), quedando de la siguiente manera:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \dots + \beta_k X_{ki} + e_i \quad (5)$$

Dónde:

$\beta$  Son los estimadores de los coeficientes

X Representa las variables regresoras

e los errores

i Es la unidad de tiempo dado  $i = 1, 2, 3, \dots, n$

Por otro lado, si se adopta el criterio de minimizar la suma de los residuos ( $e_i$ ) debemos dar por sentado que las diferencias entre  $x_i$  y  $x_i^*$  y  $y_i$  y  $y_i^*$  dados, los cuales son unos puntos cualesquiera dentro del plano, reciben el mismo peso dentro de la sumatoria, por lo que ésta podría ser muy pequeña o igual a cero a pesar de que los residuos estén bastante dispersos alrededor de la ecuación original (Gujarati, 2003). Se puede evitar este problema si se adopta el criterio de mínimos cuadrados ordinarios, el cual expresa que el cuadrado de la sumatoria de las diferencias es igual a la sumatoria del cuadrado de cada una de las diferencias en cualquier punto  $(x_i, y_i)$  (Gujarati, 2003).

Para poder minimizar los cuadrados de las diferencias entre la recta que se genera y las observaciones de  $x_i$  e  $y_i$ , Hanke y Winchern (2006) nos dicen que tenemos que seguir los siguientes supuestos:

1. La suma de los residuales del modelo de mínimos cuadrados ordinarios tendrá que ser igual a cero.

- a.  $e_i = 0$

2. La media muestral de los residuales es igual a cero.
3. La covarianza muestral entre las variables explicativas y los residuales será cero.
4. La línea de regresión de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) siempre cruzará la media de la muestra, la media de las variables independientes y la media de la variable independiente.

El modelo de mínimos cuadrados ordinarios está basado en el modelo de Gauss, modelo clásico o estándar de regresión lineal, el cual plantea algunos supuestos (Gujarati, 2003) y dado que el modelo del presente trabajo será una regresión lineal, estos supuestos son los siguientes:

1. Valor medio de los residuos igual a cero.
2. No correlación serial.
3. Homoscedasticidad.
4. Covarianza entre los residuos y cada variable regresora igual a cero.
5. No hay sesgo de especificación.
6. No hay colinealidad exacta entre las variables regresoras.

Además se espera que el modelo sea lineal en los parámetros, que los valores de los regresores sean fijos en muestreo repetido, y que haya suficiente variabilidad en dichos valores (Gujarati, 2003).

Hay que decir, además, que el supuesto de no colinealidad entre las variables para el caso de modelos multivariados requiere que en la función original se incluyan solamente aquellas variables que no sean funciones lineales exactas de las variables del modelo (Gujarati, 2003). Por ejemplo, se espera que dada una función de consumo como variable dependiente no se incluyan para su regresión variables como el ingreso y la riqueza de la sociedad al mismo tiempo, ya que dichas variables están, de alguna manera relacionadas linealmente ya que se podría generar un problema de repetición de las variables dado que una depende de la otra. El ingreso, es parte de la riqueza con que se cuenta.

Por otro lado, una de las bondades que nos da usar este método de regresión es que ofrece un coeficiente de determinación múltiple que permite establecer la relación de la proporción o porcentaje de la variación total en la variable dependiente  $Y$ , explicada por las variables explicativas  $X$  (Gujarati, 2003).



El coeficiente de determinación ( $R^2$ ) es la relación entre la variación explicada y la variación total. Éste mide o interpreta la cantidad relativa de la variación que ha sido explicada por la recta de regresión, es decir, la proporción de cambio en la variable dependiente por un cambio en la variable independiente.

El  $R^2$  tiene un valor entre 0 y 1, y "...se dice que el ajuste del modelo es mejor entre más cerca esté  $R^2$  de 1..." (Gujarati,2003:206).Formalmente se expone como sigue:

$$R^2 = \frac{\beta_1 \sum(y_i x_{1i}) + \dots + \beta_k \sum(y_i x_{ki})}{\sum y_i^2} \quad i = 1, 2, 3, \dots, n \quad (6)$$

Otro coeficiente que permite saber la relación entre las variables que se están estudiando es el coeficiente de correlación, el cual tendrá un valor comprendido entre el intervalo de -1 a+1. Si los valores se acercan a 1, positivo o negativo, se podrá decir que la correlación es más fuerte, positivamente relacionado hacia arriba o inversamente proporcional en dirección a -1. El coeficiente se obtiene sacando la raíz cuadrada al coeficiente de determinación y se simboliza con r (Hanke y Winchern, 2006).

### 3.2. Las estadísticas básicas del modelo

Los datos que se utilizarán para la estimación del modelo de regresión lineal son los siguientes: crecimiento económico medido por el producto interno bruto per cápita, la participación de los salarios en el producto interno bruto a través de las remuneraciones a los asalariados de las industrias no agropecuarias, la participación del gobierno medido a través del total de los impuestos y la participación del factor capital a través del excedente bruto de operación.

Como podemos ver, estas series nos permitirán acercarnos según los argumentos teóricos revisados, a la relación entre la variable dependiente y las variables independientes. Así también, nos arrojarán los resultados que nos permitan avanzar en la explicación del tema.

En la tabla 3.1 se muestran los datos que se utilizarán en el modelo. Las series están en datos reales<sup>11</sup> y una de las razones principales para mostrarlos de manera conjunta y en niveles es para detallar el comportamiento de las series, que aunque este comportamiento necesita un mayor análisis, tanto histórico como circunstancial,

---

<sup>11</sup>Cada una de las series fue deflactada con diferentes deflatores. Tomando para el caso del PIB el Deflactor del PIB, para los salarios el Índice de precios al consumidor y para los bienes de Capital fue tomado el índice de precios al productor. El caso de los impuestos fue tomado también el deflactor del PIB

la siguiente tabla permite entrever aquellos hitos en el desarrollo económico de nuestro país. Como podemos denotar, el comportamiento de estas variables mantiene sucesos importantes de cambio en su comportamiento. Podemos decir que la distribución funcional del ingreso se ha visto influenciado por acontecimientos que se dieron en los años de 1982, 1995, 2002 y más recientemente en 2008. Estas fechas coinciden con las principales crisis económicas bajo las cuales se ha visto inmersa la economía mexicana.

**Tabla 3.1**

**Distribución funcional del Ingreso 1960-2010. Datos reales a precios de 2010. Miles de pesos.**

<b>Año</b>	<b>PIB per cápita</b>	<b>Salarios Real</b>	<b>Ganancias Reales</b>	<b>Impuestos Reales</b>
1960	1,209,871,212	377,472,476	722,290,119	58,073,431,7
1961	1,317,384,030	408,385,016	790,430,418	59,274,214,1
1962	1,377,441,003	432,512,034	822,326,020	63,360,671,1
1963	1,530,183,959	492,709,435	902,805,408	70,384,083,3
1964	1,713,196,092	551,646,618	1,017,633,431	82,231,729,9
1965	1,854,507,628	608,278,073	1,058,923,534	122,393,428
1966	2,009,438,810	703,298,107	1,129,303,078	140,650,860
1967	2,166,833,333	723,716,978	1,224,257,486	156,002,628
1968	2,341,301,236	819,455,433	1,276,004,767	187,297,489
1969	2,469,248,914	859,293,679	1,345,739,534	202,467,625
1970	2,633,497,333	948,050,039	1,382,586,100	221,205,676
1971	2,772,597,403	992,589,414	1,466,698,090	285,570,227
1972	3,036,645,265	1,129,624,645	1,554,757,293	264,180,167
1973	3,072,476,862	1,109,160,571	1,606,903,340	270,371,028
1974	3,335,182,749	1,234,009,833	1,720,948,071	286,822,825
1975	3,678,791,461	1,408,969,938	1,802,600,856	375,233,481
1976	3,619,419,205	1,465,856,581	1,683,021,733	365,559,700
1977	4,069,458,708	1,595,216,403	1,908,573,519	443,566,007
1978	4,448,141,805	1,579,946,486	2,130,658,017	515,976,818
1979	4,888,517,723	1,852,743,678	2,297,598,551	606,172,853
1980	5,282,530,135	1,912,268,582	2,498,628,127	744,831,904
1981	5,627,359,721	2,104,629,295	2,549,186,315	782,196,288
1982	4,525,120,543	1,624,517,994	1,950,324,425	674,239,870
1983	4,567,772,924	1,324,653,161	2,233,638,887	662,326,581
1984	4,730,893,637	1,314,195,327	2,493,115,767	666,763,753
1985	4,645,835,367	1,342,641,134	2,508,745,433	673,638,575
1986	3,773,134,428	996,103,665	1,965,795,309	494,275,272
1987	3,553,859,928	941,772,512	1,801,804,106	380,260,135
1988	4,733,104,467	1,216,398,739	2,518,007,313	591,633,213
1989	5,140,809,841	1,269,773,296	2,827,445,412	673,444,252
1990	5,350,163,918	1,485,060,352	3,290,899,959	542,018,848
1991	5,676,605,056	1,642,918,667	3,408,585,693	561,588,964
1992	5,973,821,201	1,838,911,880	3,460,302,722	597,248,544
1993	6,094,003,453	1,985,521,265	3,447,557,489	581,469,301
1994	6,401,959,627	2,109,775,962	3,593,266,423	590,698,365
1995	5,407,540,070	1,568,653,588	3,238,590,118	526,859,088
1996	5,820,735,655	1,573,750,353	3,590,922,910	589,841,140
1997	6,320,874,863	1,766,543,270	3,822,994,327	657,546,369
1998	6,450,772,789	1,872,544,494	3,899,805,450	607,855,734
1999	6,866,004,121	2,033,346,274	4,112,167,930	634,150,845
2000	7,530,427,964	2,232,564,351	4,440,487,761	755,941,194
2001	7,624,821,563	2,350,606,595	4,393,802,012	777,437,705
2002	7,779,225,698	2,399,705,591	4,546,905,900	724,809,512
2003	8,231,240,319	2,474,319,267	5,280,742,329	533,391,787

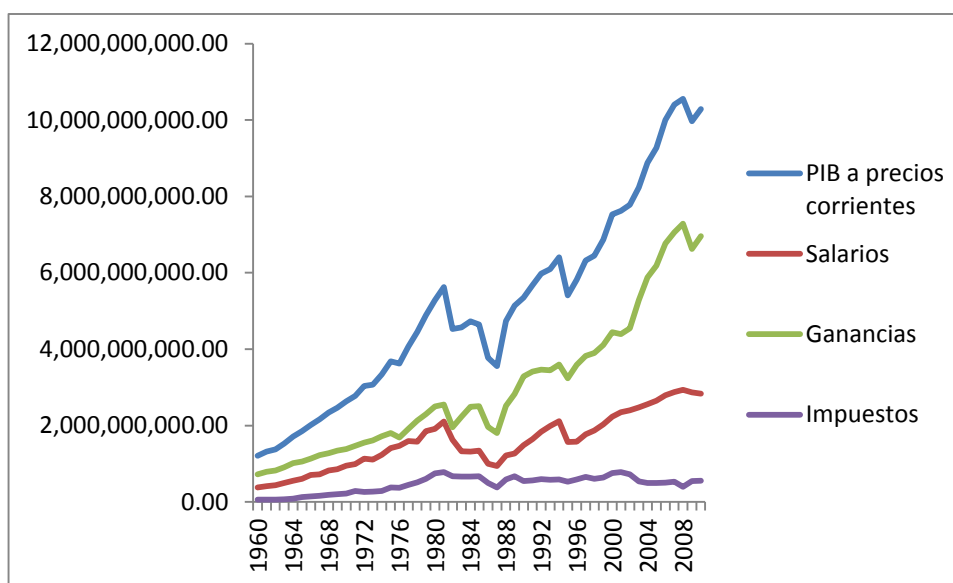
<b>2004</b>	8,876,228,924	2,554,705,235	5,874,073,708	497,960,273
<b>2005</b>	9,273,302,505	2,646,768,386	6,184,255,166	497,139,865
<b>2006</b>	9,997,726,468	2,788,188,050	6,768,454,299	503,983,324
<b>2007</b>	10,402,562,795	2,879,506,173	7,060,159,464	529,738,545
<b>2008</b>	10,553,261,642	2,937,154,171	7,284,140,554	395,547,213
<b>2009</b>	9,967,408,460	2,864,538,599	6,623,250,320	546,610,861
<b>2010</b>	10,283,108,760	2,836,158,567	6,960,861,733	553,905,617

Fuente: Las series han sido deflactadas en base al índice de precios al consumidor base 2010, índice de precios al productor base 2010, deflactor del PIB base 2010.

La gráfica 3.1, que se basa en los datos de la tabla 3.1, permite observar este comportamiento de manera más puntual.

**Gráfica 3.1**

**Distribución funcional del ingreso 1960-2010 en niveles**



**Fuente: elaboración propia con base en los datos de la tabla 3**

Como lo mencionamos arriba, la gráfica 3.1 muestra el comportamiento de las variables a lo largo de 1960 y 2010 y como resultado podemos decir que hasta 1982, las cuatro presentaban una tendencia marcadamente positiva, que, como lo hemos visto se debió al auge del modelo económico bajo el que estaba nuestra economía. No es hasta la apertura económica, que se comienza a ver un comportamiento más caótico. Lo que hemos querido decir con esto es que las series presentan dos tipos de comportamiento, uno antes de la apertura comercial y uno posterior, siendo este último un comportamiento que sino bien pierde la tendencia, si es más difícil precisar su comportamiento. Es decir, podemos denotar un comportamiento un tanto diferente al anterior a 1982.

En ellas debemos suponer como consecuencia del cambio en la política económica y sobre todo comercial; y, dada la distribución funcional del ingreso, podemos decir

que es a partir de este año que las ganancias de capital comienzan a tener una participación mucho más fuerte como porcentaje del pago a los factores de producción, en detrimento de los salarios. También podemos decir que el comportamiento de los impuestos no refleja un cambio importante a partir de esta fecha, y no logrará tener una participación significativa como pago al factor gobierno a través de los impuestos en todo el periodo de estudio.

Como lo hemos apuntado en los primeros capítulos del presente trabajo, México pasó por un cambio importante durante todo el periodo debido a que el modelo de industrialización por sustitución de importaciones imperaba en la política económica de nuestro país además que junto al proceso de industrialización entre 1940 y 1982, el índice de sustitución de importaciones –que indica la participación porcentual de las importaciones- reveló la caída de su valor, modificando así la estructura de la producción interna (Salgado, 2010). Es importante también advertir que la dinámica de la ISI perdió fuerza a partir de la década de 1960, después de verse disminuido el porcentaje de sustitución de importaciones de 49 a 21% entre 1940 y 1970 (Salgado, 2010). De cualquier manera, motivada por la ISI y por el buen desempeño de la inversión, la metamorfosis de la estructura de la producción nacional se vio proyectada en el comportamiento del PIB, que mostró un crecimiento promedio anual de 6.5% durante todo el periodo (INEGI, 2014).

Así también creemos conveniente recalcar que el objetivo de este trabajo es analizar el comportamiento de los factores de producción como componentes del PIB y cómo es que se da la distribución funcional del ingreso con base en estos y su posterior relación con el crecimiento económico. Por lo tanto, debemos delimitar también los porcentajes de participación como proporciones del Producto Interno bruto para poder estudiarlos como participación del total que representa el PIB.

Como podemos ver en la tabla 3.2, existe una diferencia de comportamiento entre el PIB *per cápita* y el PIB real a lo largo de las series. Esto se debe en gran parte a las variaciones del PIB *per cápita* que tienen su origen en cambios de la población de nuestro país. Lo mismo podría deberse a la puesta en marcha de algunas políticas sociales de prevención y planeación familiar dado que la tasa a la que venía creciendo la población mexicana bajó. Esto significa que ha dado crecimiento del PIB dado, si la población es menor, se verá mayormente reflejado en la capacidad adquisitiva de cada uno de los ciudadanos del país.

Nos muestra la relación de participación de los factores productivos con el PIB a precios nominales<sup>12</sup>. En la misma tabla observamos el comportamiento del PIB real y del PIB *per cápita* en donde tenemos cambios importantes en estas tasas de participación para diferentes años. Por ejemplo, 1976 en donde las ganancias de capital comenzaron a tener una participación menor pero con un suceso importante, la participación del sector trabajo (asalariados y sus remuneraciones) alcanzó el nivel más alto del periodo además, y como lo veremos más adelante, es en este año cuando también se llegó al punto más alto del salario real del periodo de estudio, y ejemplifica el proceso de deterioro del modelo ISI. Tenemos también el año de 1982, en donde la misma tasa de participación de las ganancias de capital toca el punto más bajo (43,10%), pero a partir de esta fecha dicho porcentaje comenzó a tener mayor participación del producto interno bruto, esto como consecuencia de la apertura comercial que se llevó a cabo durante todo el periodo del presidente López Portillo y comienzos del gobierno del presidente Miguel de la Madrid.

**Tabla 3.2: Participación porcentual de los factores de producción en el PIB, tasa de variación del PIB real y PIB per cápita a precios corrientes 1960-2010**

Año	Participación Porcentual			Cambio porcentual	
	Salarios	Ganancias	Impuestos	Pib Per cápita	PIB real
1960	31,20%	59,70%	4,80%	8,11%	7,11%
1961	31,00%	60,00%	4,50%	5,44%	4,32%
1962	31,40%	59,70%	4,60%	1,27%	4,46%
1963	32,20%	59,00%	4,60%	7,62%	7,54%
1964	32,20%	59,40%	4,80%	8,48%	11,01%
1965	32,80%	57,10%	6,60%	4,89%	6,15%
1966	35,00%	56,20%	7,00%	5,01%	6,10%
1967	33,40%	56,50%	7,20%	4,52%	5,85%
1968	35,00%	54,50%	8,00%	4,75%	9,42%
1969	34,80%	54,50%	8,20%	2,23%	3,42%
1970	36,00%	52,50%	8,40%	3,38%	6,50%
1971	35,80%	52,90%	10,30%	2,04%	3,76%
1972	37,20%	51,20%	8,70%	6,17%	8,23%
1973	36,10%	52,30%	8,80%	-1,88%	7,86%

<sup>12</sup>Se toma el valor del PIB nominal para el porcentaje de participación de los factores de producción debido a que sería imposible medir este mismo porcentaje con las series a precios reales. Ya que como lo sabemos la participación solo es comparable en un periodo de tiempo para las variables a estudiar. Es así como tenemos el porcentaje de participación de los salarios de, por ejemplo, 1978, con el producto interno bruto de ese mismo año, Además que posteriormente los deflatores de cada una de las series son diferentes.

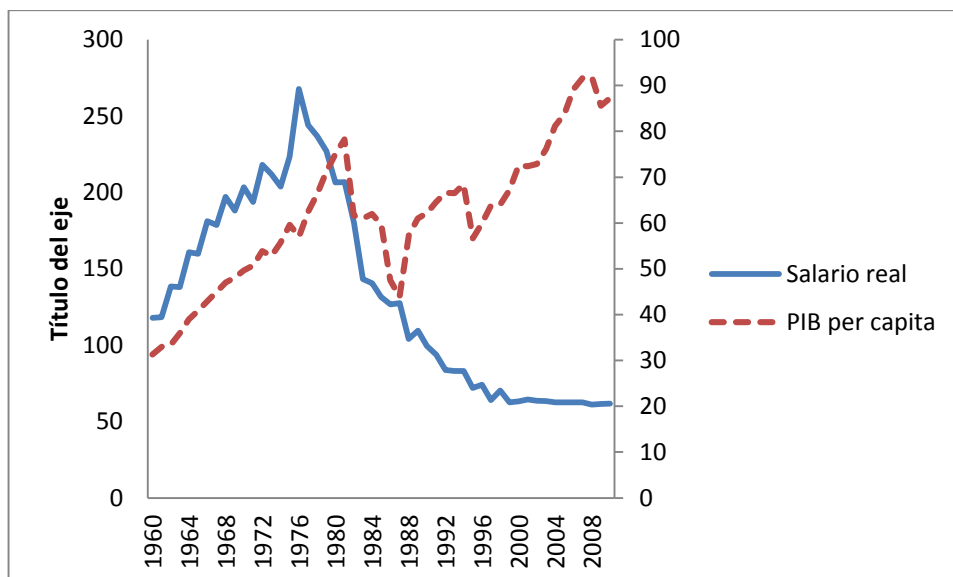
<b>1974</b>	37,00%	51,60%	8,60%	5,33%	5,78%
<b>1975</b>	38,30%	49,00%	10,20%	7,13%	5,74%
<b>1976</b>	40,50%	46,50%	10,10%	-4,37%	4,42%
<b>1977</b>	39,20%	46,90%	10,90%	9,38%	3,39%
<b>1978</b>	35,52%	47,90%	11,60%	6,45%	8,96%
<b>1979</b>	37,90%	47,00%	12,40%	7,18%	9,70%
<b>1980</b>	36,20%	47,30%	14,10%	5,54%	9,23%
<b>1981</b>	37,40%	45,30%	13,90%	4,21%	8,53%
<b>1982</b>	35,90%	43,10%	14,90%	-21,23%	-0,52%
<b>1983</b>	29,00%	48,90%	14,50%	-1,03%	-3,49%
<b>1984</b>	27,78%	52,70%	14,09%	1,58%	3,41%
<b>1985</b>	28,90%	54,00%	14,50%	-3,70%	2,19%
<b>1986</b>	26,40%	52,10%	13,10%	-20,37%	-3,08%
<b>1987</b>	26,50%	50,70%	10,70%	-7,66%	1,72%
<b>1988</b>	25,70%	53,20%	12,50%	30,55%	1,28%
<b>1989</b>	24,70%	55,00%	13,10%	6,44%	4,11%
<b>1990</b>	27,76%	61,51%	10,13%	1,96%	5,18%
<b>1991</b>	28,94%	60,05%	9,89%	3,91%	4,21%
<b>1992</b>	30,78%	57,92%	10,00%	3,05%	3,54%
<b>1993</b>	32,58%	56,57%	9,54%	-0,10%	1,94%
<b>1994</b>	32,96%	56,13%	9,23%	2,93%	4,73%
<b>1995</b>	29,01%	59,89%	9,74%	-17,17%	-5,76%
<b>1996</b>	27,04%	61,69%	10,13%	5,64%	5,87%
<b>1997</b>	27,95%	60,48%	10,40%	6,65%	6,96%
<b>1998</b>	29,03%	60,45%	9,42%	0,32%	4,70%
<b>1999</b>	29,61%	59,89%	9,24%	4,73%	2,67%
<b>2000</b>	29,65%	58,97%	10,04%	8,03%	5,30%
<b>2001</b>	30,83%	57,62%	10,20%	-0,16%	-0,61%
<b>2002</b>	30,85%	58,45%	9,32%	0,70%	0,13%
<b>2003</b>	30,06%	64,15%	6,48%	4,51%	1,42%
<b>2004</b>	28,78%	66,18%	5,61%	6,53%	4,30%
<b>2005</b>	28,54%	66,69%	5,36%	3,20%	3,03%
<b>2006</b>	27,89%	67,70%	5,04%	6,48%	5,00%
<b>2007</b>	27,68%	67,87%	5,09%	2,75%	3,15%
<b>2008</b>	27,83%	69,02%	3,75%	0,18%	1,40%
<b>2009</b>	28,74%	66,45%	5,48%	-6,73%	-4,70%
<b>2010</b>	27,58%	67,69%	5,39%	1,89%	5,07%

Nota: la suma de los porcentajes de participación no expresa el 100% del PIB, ya que se asegura que existen determinantes que no entran en la descripción del modelo. Fuente: Elaboración propia con datos en base al INEGI(2014), Presidencia de la República (1991) y Banco Mundial (2014).

Como podemos observar en la gráfica 3.2, a partir de la década de los setentas el poder adquisitivo del salario de los trabajadores ha ido disminuyendo, mientras que el PIB per cápita ha aumentado. Esto nos dice que aunque los trabajadores tienen

mayores ingresos, pueden comprar menos artículos con el mismo. Probablemente se deba, por una parte a como lo apuntamos más arriba, el desgaste del modelo ISI y por otra a la apertura económica de mediados de la década de los ochenta.

**Gráfica 3.2: PIB per cápita y Salario real. 1960-2010**



Fuente: Elaboración propia con datos de la tabla 3.1 e INEGI (2014)

Claramente podemos observar que el crecimiento económico tuvo un periodo de auge hasta antes de la apertura comercial, donde, a partir de entonces ha tenido un comportamiento menor a lo que se esperaba con dicha apertura. El nivel más alto del salario real (1976) estaba enmarcado por la decadencia económica del desgaste del modelo de sustitución de importaciones. A partir de 1985 se comienza a abrir una brecha cada vez más imponente entre estas dos variables. Podemos deducir que la diferencia entre el ingreso disponible para cada uno de los ciudadanos delimitado por el PIB per cápita, los trabajadores y el ingreso real (salario real) ha provocado un fenómeno de distribución del ingreso que, dado el análisis que hemos llevado hasta ahora, ha provocado que el pago a los salarios no agropecuarios se vea por demás afectado.

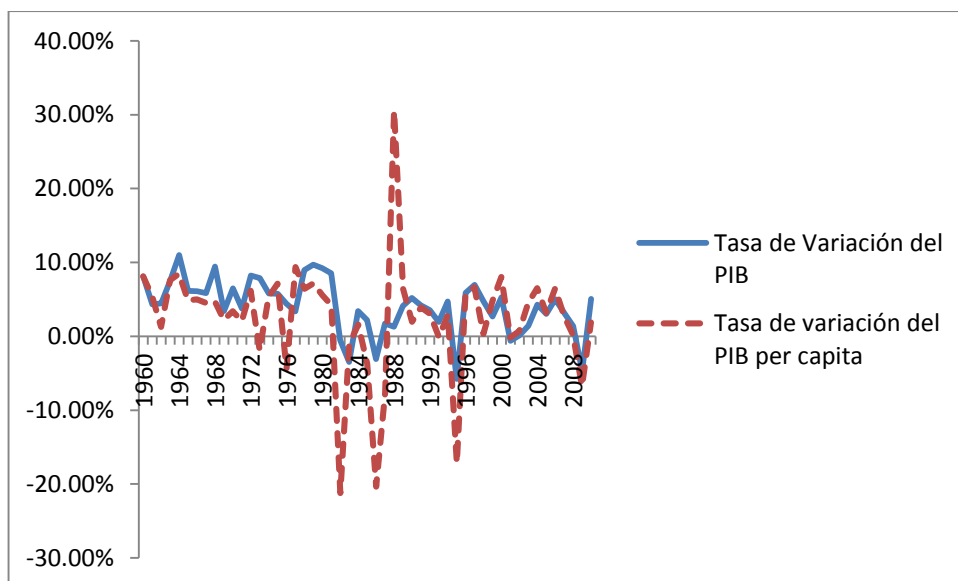
Nos permite aclarar un cuestionamiento respecto a esta distribución, la polarización que se ha dado a partir del cambio de modelo económico en nuestro país solamente ha afectado a los trabajadores, puesto que ha dado como resultado una mayor participación de las ganancias en la producción nacional.

Una de las principales razones por las cuales el crecimiento económico medido con el PIB *per cápita* es diferente al que se obtiene usando solamente el PIB real, es que éste mide también el cambio total de la población.

Los comportamientos de las variables son diferentes sobre todo en los periodos de crisis económica y de recuperación, por ejemplo para el año de 1988-1989. Mientras que las crisis basándonos en el PIB *per cápita* fueron más profundas, lo cual nos dice, dentro de las limitaciones que esto implica, que la capacidad de compra de los ciudadanos en los periodos de crisis se vio afectada más allá de lo que el simple PIB real lo hizo. Por otro lado el hecho de que la recuperación económica vista gráficamente a finales de la década de los ochenta fue mayor para el PIB *per cápita* que para el PIB real permite entender que pasó con el comienzo de la política social del entonces presidente Salinas

**Gráfica 3.3**

**PIB per capital y PIB real 1960-2010**



**Fuente: elaboración propia con datos de la tabla 3.2**

Por lo anterior y teniendo en cuenta los argumentos de Cesares y Tezanos (2009) es más preciso medir el crecimiento económico y su relación con el ingreso de los hogares a través del PIB *per cápita*, puesto que este indicador mide la capacidad de compra de bienes y servicios de un ciudadano medio. Es por esto que con el propósito de encontrar alguna regularidad empírica, se procederá a realizar un análisis de la regresión tomando como variable endógena al PIB por habitante y como variables exógenas, las participaciones porcentuales de los factores de



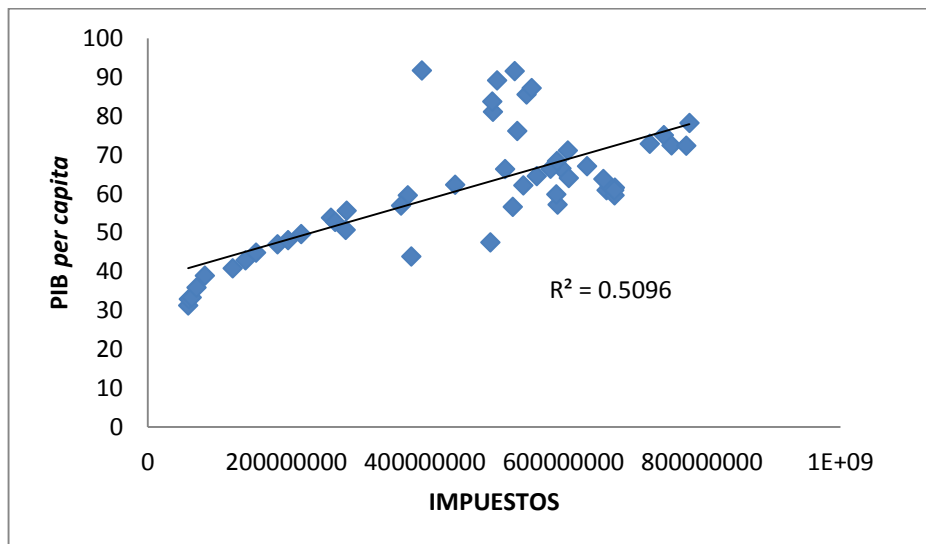
producción en el PIB. Lo anterior nos permitirá llegar a un análisis mucho mas detallado de la situación de la distribución funcional del ingreso en relación con el crecimiento económico.

### 3.2.1. Relaciones básicas entre las series

Con el fin de establecer la relación entre las variables previamente a la estimación del modelo de regresión, se analizó la correlación entre ellas, para denotar su grado de asociación. Esto nos permitirá tener un acercamiento previo al comportamiento de la relación que mostrarán las variables en cuestión, y analizar las causas que podrían ser resultado de la regresión lineal en el siguiente capítulo.

**Gráfica 3.4**

**México: PIB per cápita e impuestos recaudados como pago al factor gobierno 1960-2010**



**Fuente: elaboración propia con base en datos de la tabla 3**

Como podemos observar en la gráfica 3.4, existe una relación positiva fuerte entre las series. Esto podemos verlo a través del valor de la  $R^2$ , el cual muestra un valor de 0,5096, lo que nos dice que un aumento de los impuestos recaudados repercutirá positivamente en el crecimiento económico medido a través del PIB per cápita.

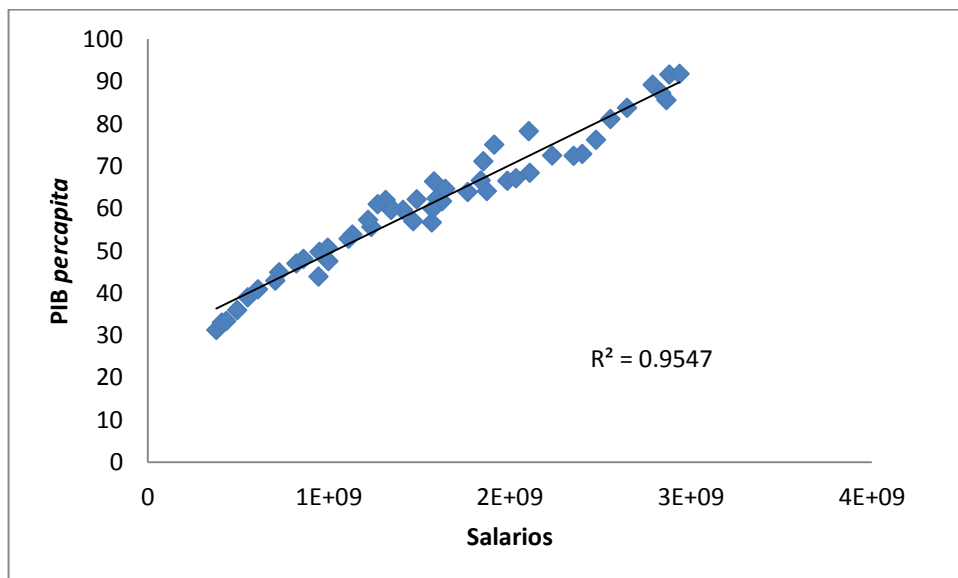
Un análisis adelantado de la serie nos indicará que a medida que los aumentos en la recaudación los efectos sobre el crecimiento económico también serán positivos. Esto podría deberse al mayor gasto que el gobierno podría implementar ya sea a través de transferencias o gasto de infraestructura, que en el largo plazo incide en el crecimiento económico.

En la gráfica 3.5 observaremos la relación que existe entre el PIB per cápita y el pago de los asalariados. El  $R^2$  de 0.95 lo que nos da como conclusión que existe una relación positiva extremadamente fuerte entre las variables y que el pago al factor trabajo por parte del total de los salarios de los trabajadores no agropecuarios tiene una relación positiva con el crecimiento económico. Lo que nos dice que una mayor participación de los salarios, en el PIB real, provocará un fuerte aumento del crecimiento económico (ver gráfica 3.5).

Como se puede observar en la gráfica 2.4, y específicamente para el año de 1976, la participación de los salarios en la generación del PIB fue de poco más del 40%, el crecimiento económico para el mismo periodo fue del 9.38% (INEGI 2014). Como conclusión al análisis de la relación de los salarios y el crecimiento, preliminarmente podemos decir que debemos aumentar su participación, con el fin de aumentar la demanda interna y así, como lo hemos visto durante el periodo de sustitución de importaciones, se logró un crecimiento sostenido a través del aumento del consumo de los trabajadores de nuestro país.

**Gráfica 3.5**

**Relación de las tasas de variación entre el PIB per cápita y los salarios de los trabajadores no agropecuarios como pago al factor trabajo**



**Fuente: Elaboración propia con base en datos de la tabla 3**

Como se ha mencionado, el crecimiento económico de nuestro país se mide mejor manera a través del PIB *per cápita*, es por esto que es necesario decir que este indicador muestra cómo es que los salarios repercuten en la capacidad de compra

de los ciudadanos de nuestro país. Es así como dejamos claro que a menor participación de los salarios en el PIB en nuestro país, menos tendrán los trabajadores para poder adquirir bienes de consumo. Podemos decir, además, que el PIB per cápita, no ha crecido en tanto que la participación de los salarios en el crecimiento económico tampoco.

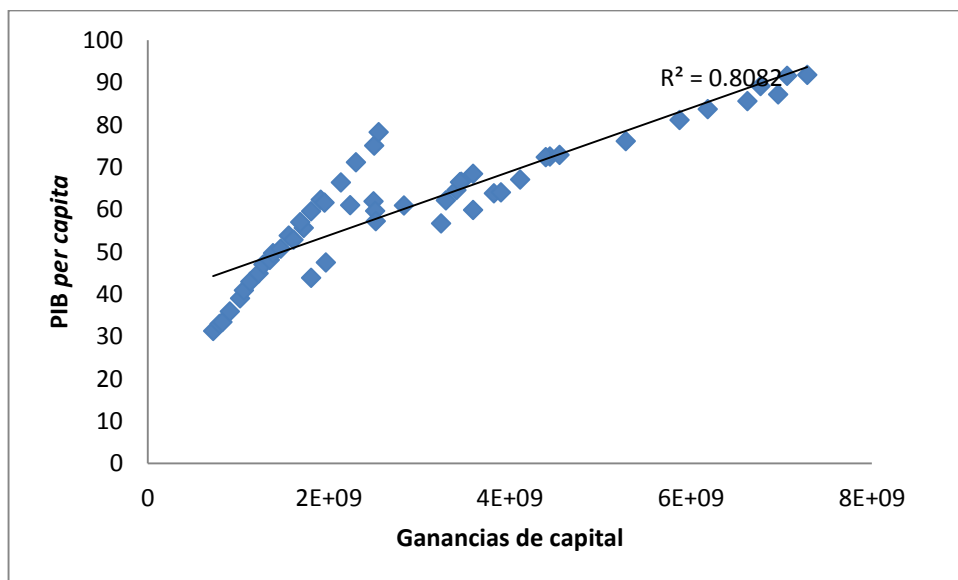
Por último analizaremos la relación existente entre el PIB *per cápita* y participación de las ganancias en el PIB real medido a través del excedente bruto de operación para delimitar su grado de influencia en el crecimiento.

Los resultados de la gráfica 3.6 nos dicen que existe correlación fuerte entre las variables por lo que podemos decir que las ganancias de capital influyen de manera positiva en el PIB per cápita, y dado que este se está usando como variable que explica el crecimiento económico, un aumento de las ganancias influye más que significativamente en el crecimiento económico de nuestro país.

Del análisis de correlación de las variables con el PIB *per cápita* obtuvimos que el factor de producción que más influye en este son los salarios seguido por la variación de las ganancias de capital y con un coeficiente de correlación aún más bajo tenemos, en tercer lugar a los impuestos.

**Gráfica 3.6**

**Relación de las tasas de variación entre el PIB per cápita y el excedente bruto de operación como ganancias del factor capital**



**Fuente: elaboración propia con base en datos de la tabla 3**

Del análisis de correlación de las variables con el PIB *per cápita* obtuvimos que el factor de producción que más influya en los salarios ( $R^2 = 0,95$ ) seguido por las

ganancias de capital ( $R^2 = 0,80$ ) y en tercer lugar el pago al gobierno representado como la recaudación total de los impuestos ( $R^2 = 0,50$ ).

Como hemos podido ver, las ganancias de capital influyen de una menor manera en el crecimiento económico, esto nos arroja una pregunta: Si las ganancias de capital, que son las que representan el mayor porcentaje de participación dentro de la distribución funcional del ingreso no son la variable con más correlación positiva de las tres, ¿qué se hace con las ganancias? ¿Hacia dónde se dirigen? Es por esto que hemos decidido aumentar el análisis introduciendo una gráfica de dispersión que relaciona las ganancias de capital con la inversión fija bruta en nuestro país para el periodo 1994-2010. La evidencia es la siguiente: la relación entre las ganancias de capital y la inversión bruta fija es negativa lo que implica que a medida que aumentan las ganancias, éstas no repercuten en la inversión de nuestro país, al menos de manera positiva (ver gráfica 3.7).

El análisis de esta gráfica nos permite ver además del problema obvio de distribución del ingreso, un problema de fuga de capital de nuestro país puesto que si las ganancias que representan en este periodo un promedio mayor al 50 % de la producción nacional no se reinvierten a nivel nacional, además de la pérdida que tenemos por la parte en la que los trabajadores no participan, tenemos que el sector que participa con un porcentaje mayor en la distribución no utiliza las ganancias para generar mayor producción.

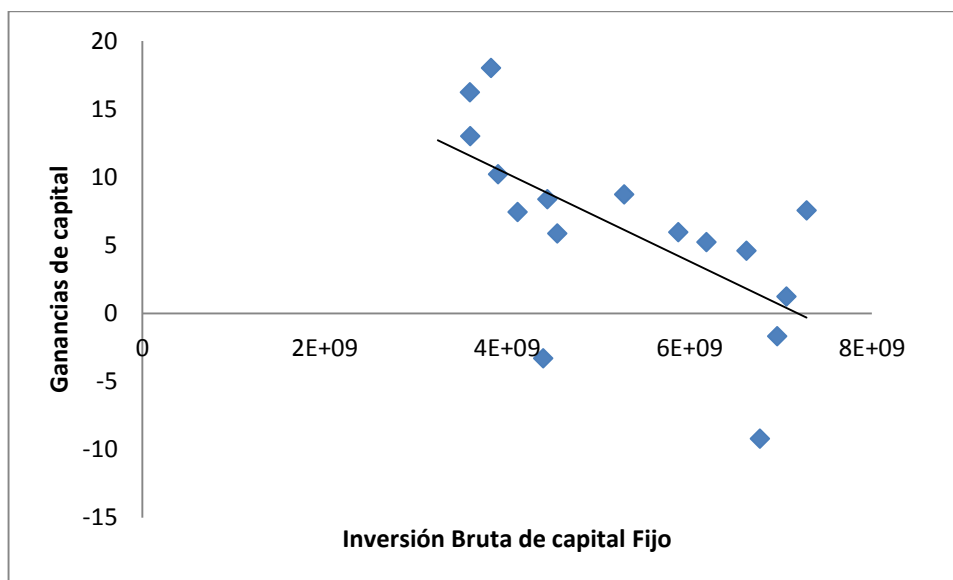
Si estas ganancias, que representan en su mayoría más de la mitad de la generación de ingreso en México, no se invierten en territorio nacional, es normal que sean los salarios los que repercutan de mayor manera en el crecimiento económico de nuestro país a través de la demanda interna y del consumo en general.

Lo que nos muestra la gráfica 3.6 es el grado de relación entre la tasa de variación de la participación de las ganancias de capital como porcentaje del PIB y la tasa de variación de la inversión fija bruta, y específicamente lo que hace es mostrar de manera general hacia donde se va el conjunto de los excedentes brutos de operación desde 1994 hasta 2010. Lo que podemos observar es que en realidad no existe una relación real entre estas variables, al menos para el periodo de 1994-2010, lo que implica que las ganancias no son invertidas en nuestro país ni para la construcción ni para la maquinaria y equipo. Esto explicaría en parte el porqué de la

escasa relación entre la tasa de variación de las ganancias de capital y el crecimiento económico.

**Gráfica 3.6**

**Relación entre las tasas de variación de las ganancias de capital y la inversión fija bruta**



**Fuente: Elaboración propia con datos de la tabla 3 e INEGI (2014)**

### 3.2.2 Relación lineal del modelo

A partir de los argumentos de la teoría económica que hemos revisado en los capítulos anteriores se presenta la siguiente relación lineal:

$$PIB_n = W_t + K_t + T_t + Z_t \quad (7)$$

Dónde:

$PIB_n$ : PIB a precios corrientes para el año en curso

$W_t$ : Salarios percibidos por los trabajadores no agropecuarios para el año en curso.

$K_t$ : Participaciones de las ganancias de capital ejemplificadas en el excedente bruto de operación.

$T_t$ : Total de los impuestos pagados al gobierno.

$Z_t$ : Diferencia contable que se provoca en la suma debido a todo aquello que no entra en la contabilidad del ingreso nacional.

Hemos visto que la mejor manera de medir el crecimiento económico es a través del

PIB *per cápita* por lo que la ecuación se verá modificada por la población y los valores reales del producto interno bruto. Por lo que podemos encontrar la siguiente ecuación como una mejor aproximación.

$$\frac{PIB}{Población} = W_t + K_t + T_t + Z_t \quad (8)$$

Donde las variables regresoras, en este caso los valores de los factores de producción, se modificaron para estar expresadas en valores reales.

Además tenemos en cuenta que el fin del trabajo es estimar la magnitud en que los factores de producción influyen en el crecimiento económico, por lo que podremos prescindir de la diferencia contable ejemplificada en la variable  $Z_t$  con lo que la ecuación original quedaría de la siguiente manera:

$$PIB \text{ per capita} = W_t + K_t + T_t \quad (9)$$

Podemos señalar, por la revisión de la bibliografía, que existe una relación directa entre los valores de los factores de producción y el crecimiento económico. Por lo que podemos decir que un aumento en cualquiera de ellos repercutirá positivamente en el crecimiento económico. De esta manera la ecuación anterior queda de la siguiente manera:

$$\Delta PIB \text{ per capita} = \Delta W_t + \Delta K_t + \Delta T_t \quad (10)$$

También podemos decir que un cambio negativo en niveles, en cualquiera de los factores de producción se verá contrarrestado en parte por los otros factores de producción, dicho de otra manera, un cambio negativo en los salarios de los trabajadores no agropecuarios afectará negativamente al crecimiento económico siempre que este valor sea mayor que la suma del cambio positivo de los impuestos y las ganancias de capital. Esto puede aplicarse a cualquiera de las variables regresoras.

Huelga decir que cuanto mayor sea la participación del factor de producción cualquiera en el PIB, mayor será el porcentaje de afectación en el mismo.

La forma funcional de la regresión que estimaremos estará determinada por la capacidad de las variables para explicar por sí mismas a la variable estimada, pero como hemos visto está en función del cambio de la población y del PIB real, por lo tanto se hace imposible la comparación en niveles de dichas variables.

Por lo anterior y como lo señala Loría (2007) las más de las veces, la base de

especificación de muchas ecuaciones es doble logarítmica porque con ello se elimina el problema de la lectura entre las variables que se expresan en diferentes unidades. Más a nuestro favor la forma funcional doble logarítmica mide el grado de influencia en la variable proxy, de las variables regresoras, por lo tanto también medirá el cambio porcentual, dado nuestro modelo, en el PIB *per cápita* debido a cambios porcentuales en los factores de producción que son: los salarios de los trabajadores no agropecuarios, las ganancias de capital y los impuestos totales pagados al gobierno.

De este modo la ecuación 8 podrá expresarse de la siguiente manera:

$$\mathbf{Log(PIB\ per\ capita) = log(W_t) + log(K_t) + log(T_t) \quad (11)}$$

Como hemos apuntado anteriormente, es posible estudiar la relación de las variables regresoras con la variable a regresar a través de su elasticidad, podemos decir que dado un cambio porcentual en el salario, se dará un cambio porcentual en el PIB *per cápita*.

Para la estimación del modelo tomaremos como base la ecuación número 3 y la modificaremos con la ecuación expresada en (11). Por lo tanto, la ecuación con la que se estimará el modelo de regresión será la siguiente:

$$\mathbf{Log(PIB\ per\ capita) = \beta_0 + \beta_1 log(W_t) + \beta_2 log(K_t) + \beta_3 log(T_t) + e_i \quad (12)}$$

Con el fin de eliminar la tendencia de las series, hemos modificado la ecuación número 9 aplicando primeras diferencias, por lo que la ecuación final sobre la que evaluaremos la regresión será:

$$\mathbf{D(LPIB\ per\ capita) = \beta_0 + \beta_1 D(LW_t) + \beta_2 D(LK_t) + \beta_3 D(LT_t) + e_i \quad (13)}$$

Hay que aclarar que la ecuación 10 mostrará la relación entre las tasas de crecimiento de la participación de los factores de producción y la tasa de crecimiento del PIB *per cápita*.

En aras de estudiar de mejor manera los cambios estructurales por los cuales ha pasado nuestro país hemos decidido separar los periodos en: 1960-2010, 1960-1994 y 1994-2010. Esto nos permitirá identificar la influencia de las variables regresoras en el PIB *per cápita*, además hemos incluido dos variables más que también estarán o no presentes dependiendo del periodo: El índice de apertura económica para México y el PIB de Estados Unidos.

### 3.2.2 Resultados de la estimación

Procederemos a estimar las ecuaciones primero para el total del periodo y luego con los periodos separados. Además como lo hemos apuntado a principios del capítulo tuvimos cuidado de que estas estimaciones cumplieran con los supuestos de correcta especificación.

#### Distribución funcional del ingreso 1960-2010

$$\begin{aligned} \text{Crecimiento PIB} = & -0.017 + 0.292 \cdot D(\text{LSALARIOS}) + 0.515 \cdot D(\text{LGANANCIAS}) \\ & \quad \quad \quad T(-6.44) \quad \quad \quad t(9.07) \quad \quad \quad T(14.47) \\ & + 0.065 \cdot D(\text{LIMPUESTOS}) \\ & \quad \quad \quad T(3.74) \quad \quad \quad (14) \end{aligned}$$

$$R^2=0.95$$

$$DW=1.87$$

$$JB= 19.75 \text{ t}(0.00); LM(1)= 0.051; LM(2)= 0.039; ARCH(1)=0.155; ARCH(2)=0.1065; WITHE(n.c)=0.665 WITH(c)= 4.95; RESET(1)=0.4143$$

Como podemos observarlo en los coeficientes, todos son significativos excepto el Jarque-Bera que demuestra que no hay normalidad en los errores, además son consistentes con una buena bondad de ajuste que se puede observar en el valor del  $R^2$ . Como conclusión preliminar a esta estimación podemos decir que el crecimiento económico medido en la variación del PIB per cápita, se ve en gran medida influenciado por la variación de los factores de producción, y de mayor manera de las ganancias y los salarios.

En primera instancia podemos inferir que el crecimiento económico en el país para el periodo entre 1960 y 2010, se ve influenciado por la participación de las ganancias en primer lugar y después de los salarios. Un cambio de 1% en las ganancias provocará un cambio de 0.51% en el crecimiento y por otro lado un cambio en la participación de los salarios en el PIB en 1% nos dará como resultado un cambio del 0.29% en el PIB per cápita. No podemos dejar de lado la importancia de los impuestos en el crecimiento económico, que como hemos visto apenas influyen en éste. Por lo que podemos decir que la participación del gobierno a través de los impuestos, donde una mayor recaudación ejemplificada en el cambio de 1% en los impuestos apenas provocará un cambio de 0.06% en el crecimiento económico.

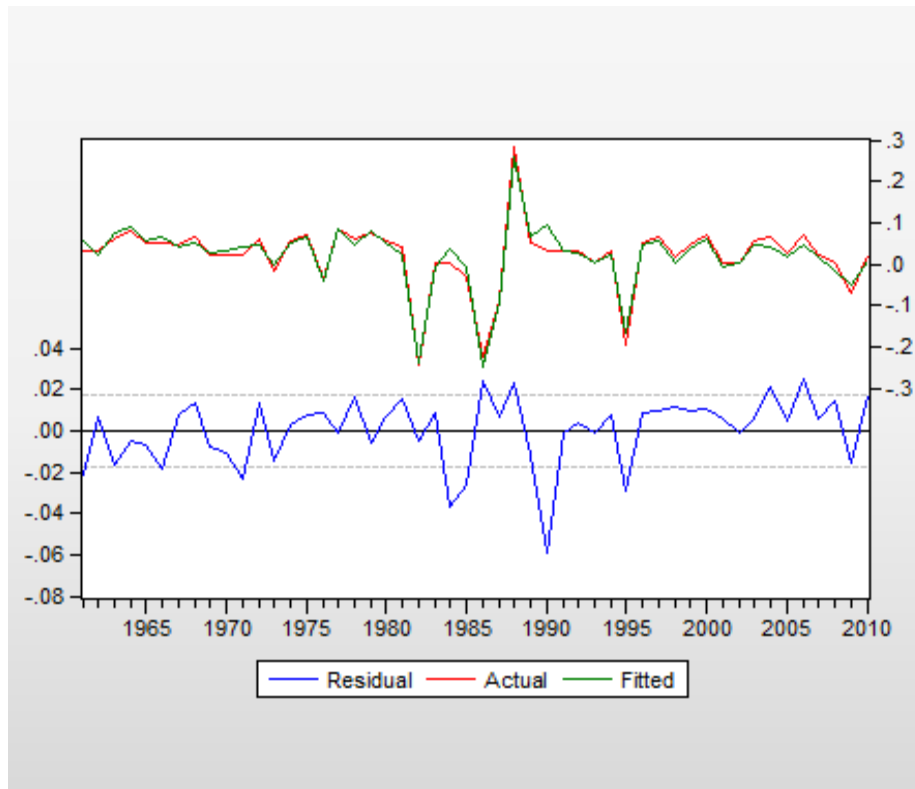
La primera de las estimaciones nos arroja una buena bondad de ajuste como se observa en la gráfica 3.3. Los errores sólo salen de la media 0 alrededor de los



cambios abruptos que no son explicados en el comportamiento sólo de las variables, como pueden ser, algún cambio en la política económica o bien algún fenómeno social. Pero en el análisis del trabajo podemos decir que estos errores tienen como causa las principales crisis económicas de nuestro país.

**Gráfica 3.3**

**Bondad de ajuste de la regresión del PIB per cápita para 1960-2010**



Fuente: Estimación propia

Para el periodo de tiempo 1960-2010 se incluyeron dos variables adicionales que son: un índice de apertura económica y el PIB de Estados Unidos. Esto nos permitirá estimar la importancia del comercio internacional en el crecimiento de nuestro país y, por otro lado, también estudiar en qué manera influye el PIB de nuestro mayor socio comercial.

**Distribución funcional del ingreso 1960-2010 con apertura comercial y PIB de Estados Unidos**

$$LPIBPERCAPITA) = -0.021 + 0.299 \cdot D(LSALARIOS) + 0.500 \cdot D(LGANANCIAS) + 0.071 \cdot D(LIMPUESTOS) +$$

T (-6.02)
t (9.57)

T (14.15)
t (4.09)

$$0.023 \cdot IAC + 0.002 \cdot D(LPIBEUA)$$

$$T(1.86122) \quad t(1.2530)$$

**(15)**

$$R^2=96.19$$

$$DW=2.08$$

$$JB= 19.87 \quad t(0.00); \quad LM(1)= 0.1425; \quad LM(2)= 0.2964; \quad ARCH(1)=0.1292;$$

$$ARCH(2)=0.2549; \quad WITHE(n.c)=0.9352 \quad WITH(c)= 3.57; \quad RESET(1)=0.1334$$

Como podemos observar esta estimación nos arroja una mejor bondad en el ajuste ya que tiene un  $R^2$  de 0.96 pero como también tenemos que el valor del PIB de Estados Unidos de América no es una variable significativa estadísticamente podemos inferir que la alta relación comercial vía exportaciones, no es suficiente para impulsar el crecimiento económico de nuestro país. Esto puede ser resultado de la naturaleza del modelo, ya que no estamos midiendo el crecimiento económico como una variación del total de la producción en nuestro país, sino como una variación del PIB per cápita, bajo este supuesto podemos decir que la variación del PIB de Estados Unidos no representa una influencia en la parte proporcional del PIB con la que cuenta cada uno de los ciudadanos de nuestro país. Hay que destacar que los errores siguen sin tener un comportamiento normal.

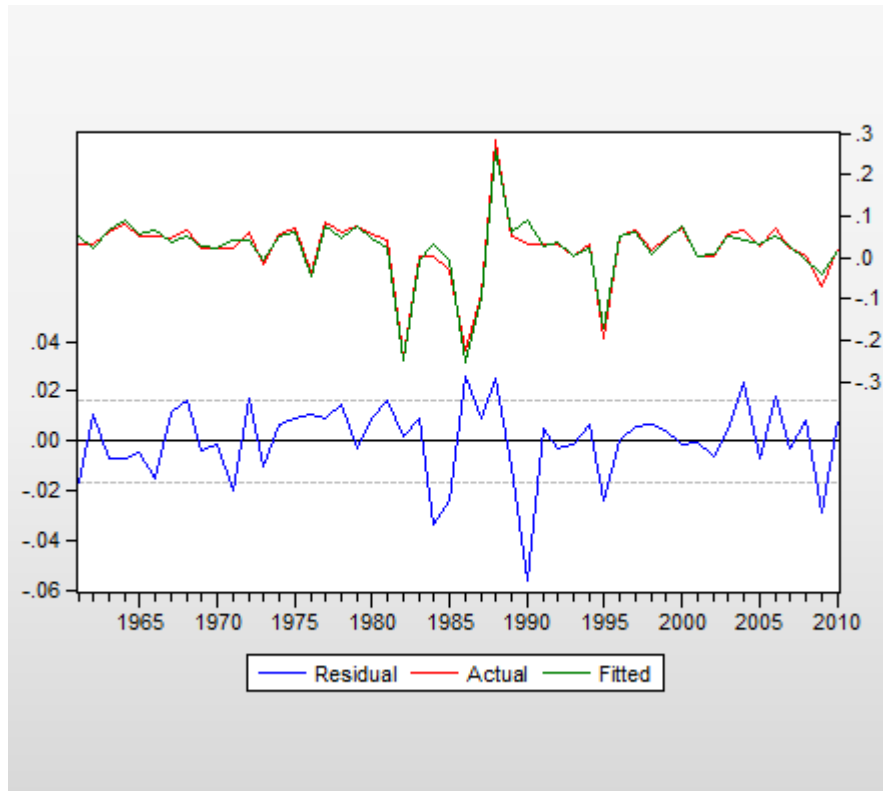
Por otro lado el índice de apertura comercial (IAC) es significativo solo al 94%, pero su coeficiente no afecta en gran medida al crecimiento, ya que el aumento de este índice en 1%, sólo provocará un cambio porcentual del crecimiento económico en apenas un 0.02%. Siguen siendo las ganancias, de entre los factores de la distribución del ingreso, las que tienen la mayor injerencia en el crecimiento de nuestro país, seguidos como en el caso del crecimiento sin apertura comercial, por los salarios y en último término los impuestos. Por otro lado tampoco la apertura comercial presenta una influencia que sea significativa en el PIB per cápita.

Debemos denotar entonces que al menos el crecimiento económico de nuestro país, medido como una variación del PIB por habitante, teniendo en cuenta la apertura comercial y la producción de nuestro mayor socio comercial, sigue siendo mayormente influido por el cambio en el pago a los excedentes brutos de operación.

La bondad de ajuste de esta regresión se ve mejor ejemplificada en la gráfica 3.4, en

donde el valor de los errores es menor que cuando sólo estimamos para una economía cerrada mexicana.

**Gráfica 3.4: Bondad de ajuste de la regresión del PIB per cápita para 1960-2010 con apertura comercial y el PIB de Estados Unidos**



Fuente: Estimación propia.

Podemos ver en ambas gráficas que la bondad de ajuste, o los errores provocados por la regresión, aumentan durante los periodos de crisis, que se denotan por los años de 1972, 1983, 1994, 2002 y 2008. Esto nos dice que la influencia de los cambios abruptos en las políticas económicas de nuestro país, sobre todo aquellos encaminados a la apertura comercial y a la participación del gobierno en el quehacer económico de nuestro país, podrían inferir de alguna manera en el desarrollo “normal” de nuestra economía.

Estimaremos ahora las ecuaciones para el periodo que comprende de 1960 a 1994, puesto que en este periodo se da un hito en la política comercial de nuestro país al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN). Una de las principales causas de la separación en el análisis en estos periodos está encaminada a estudiar la influencia tanto de la política interna como externa de

nuestro país. Y mayormente de la influencia en el PIB per cápita de las variables regresoras, ya que como revisamos en los antecedentes, hasta antes de este periodo el comportamiento del exterior no podía influir en el crecimiento de nuestro país gracias a que la política comercial aún era parcialmente proteccionista.

### **Distribución funcional del ingreso 1960-1994 con apertura comercial y PIB de Estados Unidos**

$$D(\text{LPIBPERCAPITA}) = -0.021 + 0.272 \cdot D(\text{LSALARIOS})$$

$$T(-4.31) \quad t(7.11)$$

$$+ 0.444 \cdot D(\text{LGANANCIAS}) + 0.118 \cdot D(\text{LIMPUESTOS}) +$$

$$T(9.972) \quad t(4.5089)$$

$$0.027 \cdot \text{IAC} + 0.003 \cdot D(\text{LPIBEUA})$$

$$T(0.517) \quad t(1.3143)$$

**(16)**

$$R^2=96.76$$

$$DW=2.12$$

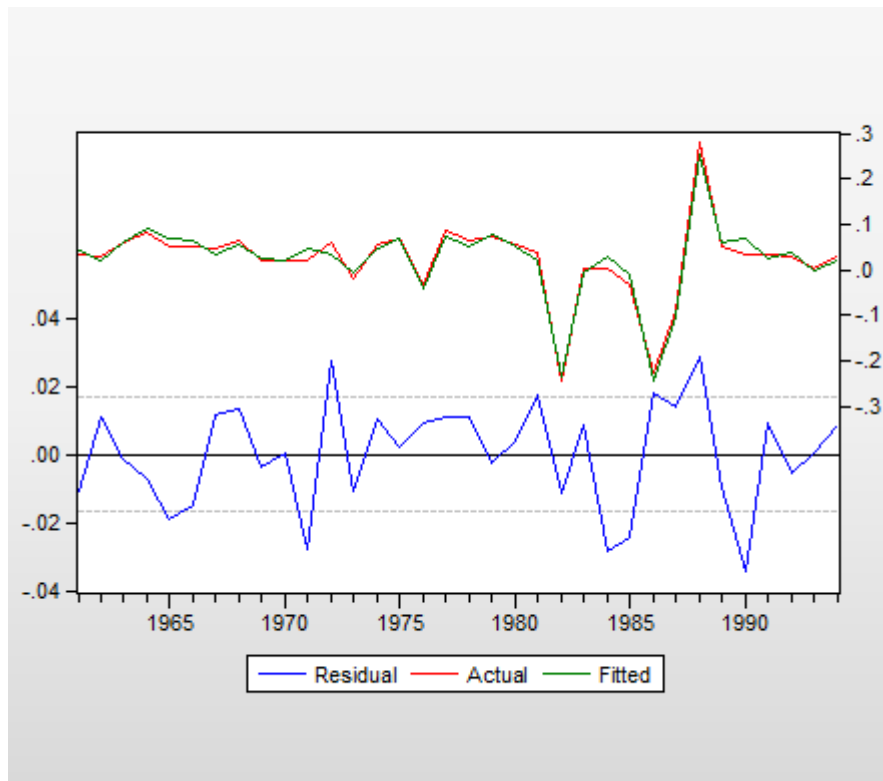
$$JB= 1.09 \quad t(0.57); \quad LM(1)= 0.1694; \quad LM(2)= 0.2508; \quad ARCH(1)=0.3108; \\ ARCH(2)=0.2168; \quad WITHE(n.c)=2.044 \quad WITH(c)= 1.2124; \quad RESET(1)=0.1364$$

El valor del  $R^2$  de esta regresión nos permite obtener un buen ajuste; sin embargo, es necesario apuntar que las variables adicionales tales como la apertura comercial y el PIB de Estados Unidos no son significativos de lo que podemos inferir que al menos durante este periodo no tuvieron influencia importante en el crecimiento económico de nuestro país. Esto es de esperarse puesto que aunque se comenzaba a tener una apertura económica derivada de la política economía liberal de principios de la década de los ochentas, éstas no fueron importantes hasta la entrada en vigor, en 1994 del TLCAN.

Por otro lado seguimos observando que la parte que se paga a las ganancias como excedente bruto de operación sigue siendo el rubro que mayor injerencia tiene en el crecimiento de nuestro país. La gráfica 3.5 apunta la bondad de ajuste de la regresión.

**Gráfica 3.5**

**Bondad de Ajuste para el periodo de 1960-1994 con apertura comercial y PIB de Estados Unidos**



Fuente: elaboración propia

Por último, estimaremos las regresiones para el periodo que comprende a 1994-2010 con el fin de estudiar la influencia de la apertura comercial y el PIB de Estados Unidos después de la firma del (TLCAN).

**Distribución funcional del ingreso 1994-2010 con apertura comercial y PIB de Estados Unidos**

$$\begin{aligned} D(\text{LPIBPERCAPITA}) = & -0.027 + 0.359 \cdot D(\text{LSALARIOS}) \\ & \text{T}(-3.42) \quad \text{t}(11.84) \\ & + 0.624 \cdot D(\text{LGANANCIAS}) + 0.063 \cdot D(\text{LIMPUESTOS}) + \\ & \text{T}(14.38) \quad \text{t}(4.17) \\ & 0.024 \cdot \text{IAC} - 0.0018 \cdot D(\text{LPIBEUA}) \\ & \text{T}(1.4772) \quad \text{t}(-1.07) \end{aligned}$$

**(17)**

$R^2 = .9914$

$DW = 2.43$

$JB = 1.1936 \quad \text{t}(0.5505); \quad LM(1) = 1.8738; \quad LM(2) = 1.0885; \quad ARCH(1) = 0.0655;$

ARCH(2)=0.4613; WITHE (n.c)=10.77 WITH(c)= (número insuficiente de observaciones); RESET(1)=0.7188

La bondad de ajuste que es representada por el  $R^2$  es de poco más de 99. Por otro lado lo destacable de esta regresión es que pese a todo lo esperado las variables adicionales que son la apertura económica y el PIB de Estados Unidos, no son significativas. Todas las demás variables regresoras lo son. Por otro lado tampoco pasa la prueba de normalidad de los errores.

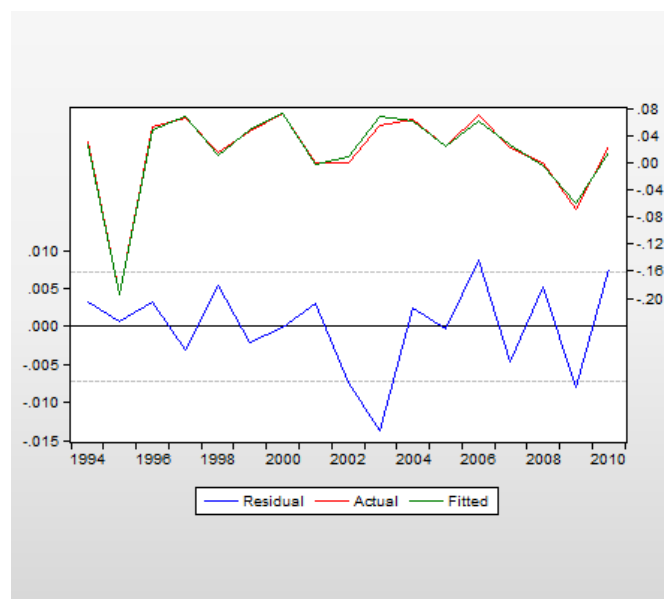
Es importante mencionar que, como lo hemos apuntado anteriormente, conforme tenemos una mayor apertura económica, las ganancias de capital muestran una mayor participación en el crecimiento económico.

Las gráficas que permiten ver la estabilidad del modelo mediante las pruebas correspondientes de no cambio estructural podrán encontrarse en el anexo. En este caso sólo lo haremos para el periodo que comprende a 1960-2010, ya que los cambios estructurales se observan mejor en el largo plazo, en donde además podremos inferir los resultados respecto las principales crisis económicas, y como están han provocado a lo largo del periodo de estudio que los errores en las regresiones sean mayores.

La bondad de ajuste del modelo se ve reflejada en la gráfica 3.6:

**Gráfica 3.6**

**Bondad de ajuste para 1994-2010 con apertura comercial y PIB de Estados Unidos**



Fuente: Elaboración Propia

### 3.2.3 Consideraciones finales del modelo

Como se denota en el capítulo dos, los supuestos que garantizan la estabilidad de las series y que se llegue con los resultados a las conclusiones pertinentes deben de ser correctamente especificados durante las estimaciones con el fin de que éstos, permitan una correcta simulación de la variable proxy.

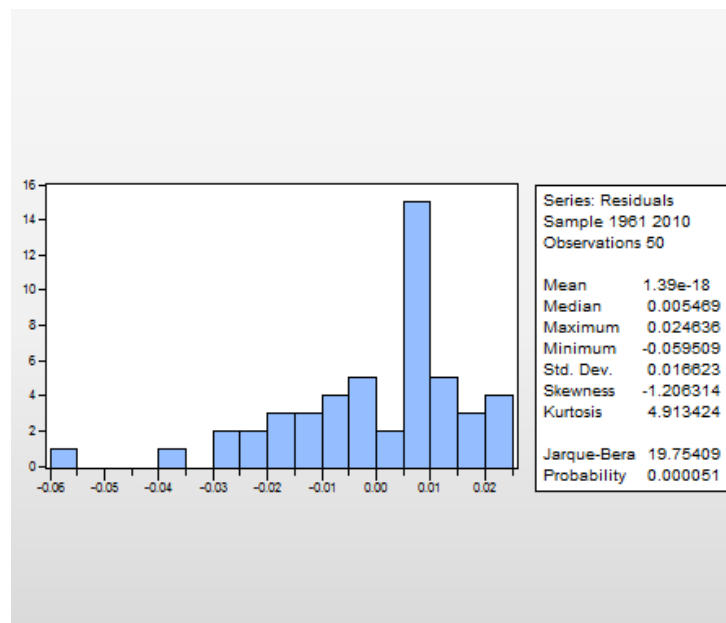
Ahora, uno de los supuestos más importantes es el de normalidad de los errores ya que estos garantizar que conforme pase el tiempo a estudiar y se sigan agregando datos a los estimados los errores no sean más grandes y repercutan en la capacidad del modelo de explicar el fenómeno económico.

El supuesto de normalidad para el caso de las estimaciones del presente trabajo no se cumplen para las dos primeras regresiones dado que la probabilidad del Jarque-Bera es menor a 0.05 % lo que supone que la hipótesis nula de normalidad no se cumple, además que el valor del JB es muy superior a 3 lo que implica que la distribución es leptocúrtica lo cual significa que la distribución además de no ser normal tiene un sesgo hacia alguno de los lados (Loría, 2007)

Dentro de la primera estimación utilizando el modelo siguiente para todo el periodo la curva de normalidad es;

**Gráfica 3.7 Pruebas de Normalidad**

$$D(LPIBPERCAPITA) = C(1) + C(2)*D(LSALARIOS) + C(3)*D(LGANANCIAS) + C(4)*D(LIMPUESTOS)$$



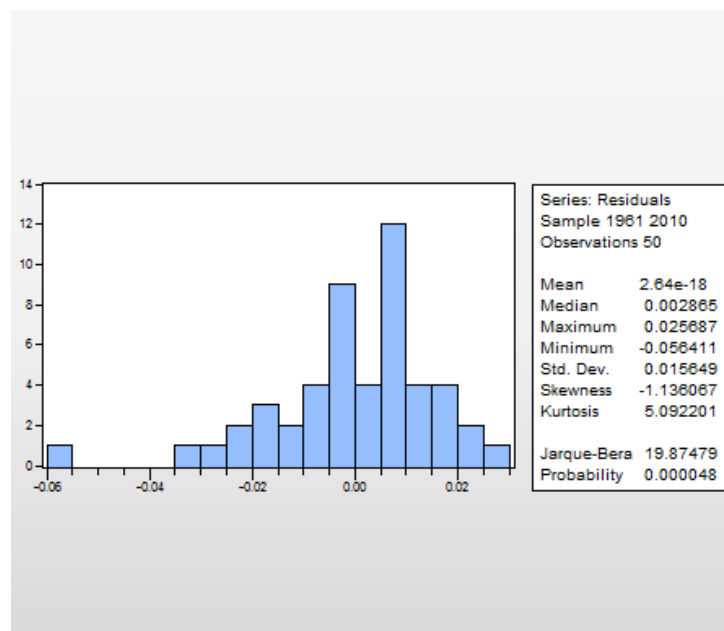
Fuente: Elaboración Propia en base al modelo

Como podemos verlo la primera regresión no cumple el supuesto de normalidad. Lo cual podría poner en duda las conclusiones a las cuales podríamos llegar en base a esta regresión. Hay que destacar que no fue posible corregir el problema aun cuando se siguieron las instrucciones preestablecidas para ello, las cuales incluyen sesgos y rezagos pero dada la poca cantidad de información con la que cuenta el modelo no nos fue posible deshacernos de más valores sin desestimar el grado de ajuste de la regresión.

Para el caso de la segunda regresión cuando se incluyen las variables explicativas adicionales que fueron un índice de apertura comercial y el PIB de EUA, también se obtuvieron problemas de normalidad.

La siguiente gráfica demuestra que los resultados de las pruebas de normalidad de estos errores no fueron aceptadas.

**Gráfica 3.8**



**Fuente: elaboración propia en base al modelo**

Las pruebas de normalidad en ninguna de las dos regresiones precedentes fueron aceptadas.

Al no pasar correctamente las pruebas de normalidad los estimadores que se obtienen no cuentan con las características esenciales que denota Gujarati (2003), que son los siguientes:

1. Son insesgados
2. Tienen varianza mínima. En combinación con el supuesto 1, esto significa que



son insesgados y con varianza mínima, o estimadores eficientes.

3. Presentan consistencia; esto es, a medida que el tamaño de la muestra aumenta indefinidamente, los estimadores convergen hacia sus verdaderos valores poblacionales.

## Conclusiones

En este punto hemos entendido que la distribución funcional del ingreso influye de manera activa en el crecimiento económico de nuestro país además de que como hemos podido observar existe un factor de producción que durante todo el periodo influye en mayor medida. El estudio de la teoría nos ha permitido llegar a la conclusión de que son los salarios aquellos que repercuten de manera real en el crecimiento económico al activar la demanda interna, además del gasto gubernamental que también mueve este indicador. Sin embargo no es este el que ha tenido preponderancia en la creación de la riqueza en nuestro país.

De acuerdo con las estimaciones el valor de los multiplicadores de las variables para todos los periodos se mantienen en los mismos niveles, es decir, son las ganancias de capital aquellas que influyen de mayor manera en el crecimiento económico de nuestro país. Debemos enfatizar entonces de qué manera éstas, marcaron la influencia en el marco de las diferentes políticas económica, por otro lado su influencia se da sólo de manera indirecta puesto que dependen de otras variables que no estudiamos en el presente trabajo como lo son, la competitividad y la inversión.

Para el periodo que abarca hasta antes de la apertura comercial (1960-1986) las participaciones de las ganancias mantuvieron un promedio de 52.53% mientras que la participación de los salarios mantuvo uno de 34.56%, entonces ¿qué fue lo que marcó el periodo de auge de la economía mexicana sabiendo que durante todo el periodo de estudio fueron las ganancias de capital las que mantuvieron los porcentajes de participación más altos?, la política económica.

Debemos recordar que durante este periodo el modelo económico aún estaba basado, sobre todo hasta 1976, en la sustitución de las importaciones. Esto generaba una política económica proteccionista y basada en la producción nacional que fomentaba la demanda interna. Destacando también que es durante este periodo cuando el salario real mantuvo los más altos niveles, teniendo para 1976 un valor de \$267.73 a precios actuales (INEGI, varios años).

Por lo tanto para este periodo podemos decir que el crecimiento económico mostró tasas de variación en promedio de 5.77% gracias a que la participación de los salarios en el PIB se conjugó con un salario real que permitía el aumento de la

demanda interna, y que además mantenía la relación más alta dado el sistema económico bajo el cual estaba la política económica en nuestro país.

Para el siguiente periodo en el que dividimos el estudio (1994-2010) en el que se incluyen la apertura económica en el modelo es decir con PIB de Estados Unidos y el Índice de Apertura Comercial podemos decir que el crecimiento ha mantenido tasas de 2.46% , que es notoriamente más bajo que el porcentaje del periodo anterior. Por otro lado la participación de las ganancias han mantenido un promedio de 60.66%. Podemos decir entonces que aunque ha aumentado la participación de éstas, si el crecimiento dependiera sólo de ésta variable tendríamos un problema de fuga de capitales puesto que, el aumento de las ganancias no ha originado un aumento de la producción nacional. Sin embargo si analizamos también al salario real durante el periodo podemos decir que mantuvo un promedio para el periodo de \$76.58 (INEGI, varios años). Este valor es significativamente menor que el observado para 1960-1994 mientras que la participación de las ganancias de capital aumentaba y la de los salarios caía con valores promedio para el periodo de 28.70%.

El problema de la distribución del ingreso en nuestro país estriba en el hecho de que el factor dominante que son las ganancias de capital aumentaban mientras que el salario real bajaba y aún más la participación de los salarios en la generación de la riqueza. Hay que entender este fenómeno dentro de la perspectiva de la teoría neoclásica, donde cada uno de los factores de producción recibiría su aporte proporcional a la creación total de la riqueza pero debemos preguntarnos si es que estos factores contribuyen de facto a la creación de la misma.

Una de las limitantes de este trabajo que podría ayudarnos a dilucidar el problema de la distribución del ingreso es aquel que engloba de manera general a los participantes de los factores de producción y que los propietarios de las empresas creadoras de capital, no utilizan la totalidad de sus recursos para el consumo, lo que a la larga provoca un problema de demanda interna.

Si la distribución de la riqueza se basa en el pago de los factores de capital, tendremos problemas de consumo, puesto que la riqueza no va dirigida a la reinversión o a las transferencias o incluso al consumo como lo vimos en el diagrama de dispersión entre las ganancias de capital y la inversión bruta.

El modelo ISIL que propiciaba la inversión y el consumo interno de los tres factores

de producción era suficiente para alicientar el crecimiento debido a que existía una proporción mayor de la participación de los asalariados en el PIB en conjunto con unos salarios reales más altos, un mayor gasto por parte del gobierno a través de los impuestos y las empresas estaban obligadas a invertir en nuestro país.

Las variables adicionales en el modelo, que fueron, el PIB de Estados Unidos y el Índice de Apertura Económica, no han mostrado valores significativos para ninguno de los dos periodos que hemos estudiado, esto se debe en parte a que la naturaleza de la variable endógena, el PIB per cápita, también se ve influenciado por el crecimiento población más que por éstas.

Hay que destacar que esto no significa que no sean importantes para el crecimiento económico, solamente que, en el caso específico de este trabajo éstas sólo representan una variable adicional puesto que, como lo apuntamos en el capítulo 2, la mejor manera de estudiar el crecimiento económico es a través del PIB per cápita.

El estudio de la influencia de los impuestos permite ver que aunque en menor medida, estos también influyen en el crecimiento económico. Podemos verlo ejemplificado en el periodo de 1960-1994 en donde estos mantuvieron una participación promedio de 9.47% (véase tabla 4) con un coeficiente en la regresión de 0.112. Los impuestos solo mostraron un valor de influencia alto mientras que la política económica mantenía tildes proteccionistas. Cuando después de la apertura económica estos bajaron su participación a 8.76% su multiplicador también mostró un resultado menor (0.056).

Los impuestos, y en este caso que representan el ingreso del gobierno, no han tenido una influencia importante en el crecimiento económico; esto se debe en parte a, que como lo hemos mencionado, la política económica vía el gasto gubernamental no ha tenido un auge importante en el crecimiento económico de nuestro país.

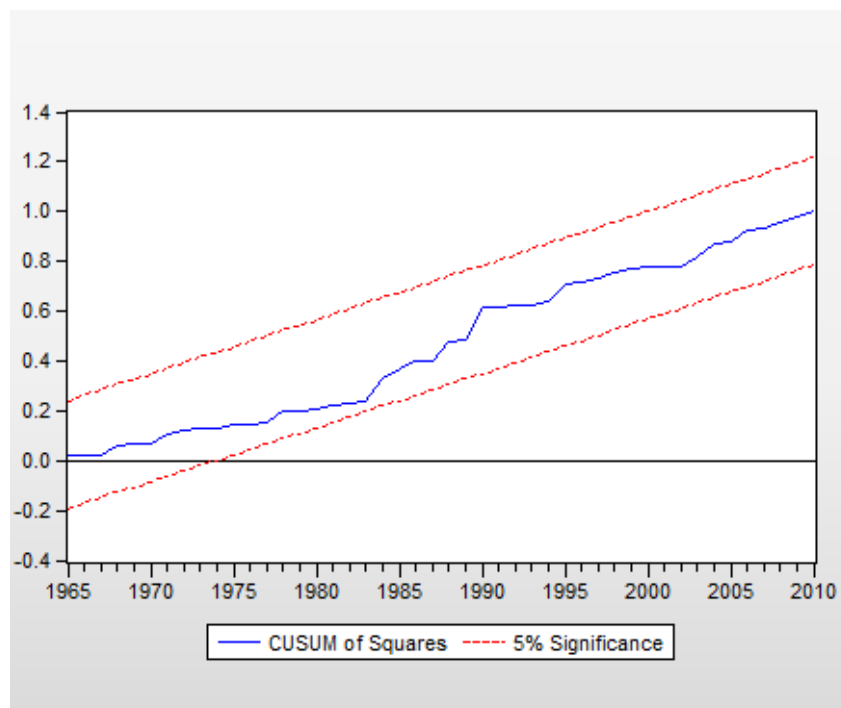
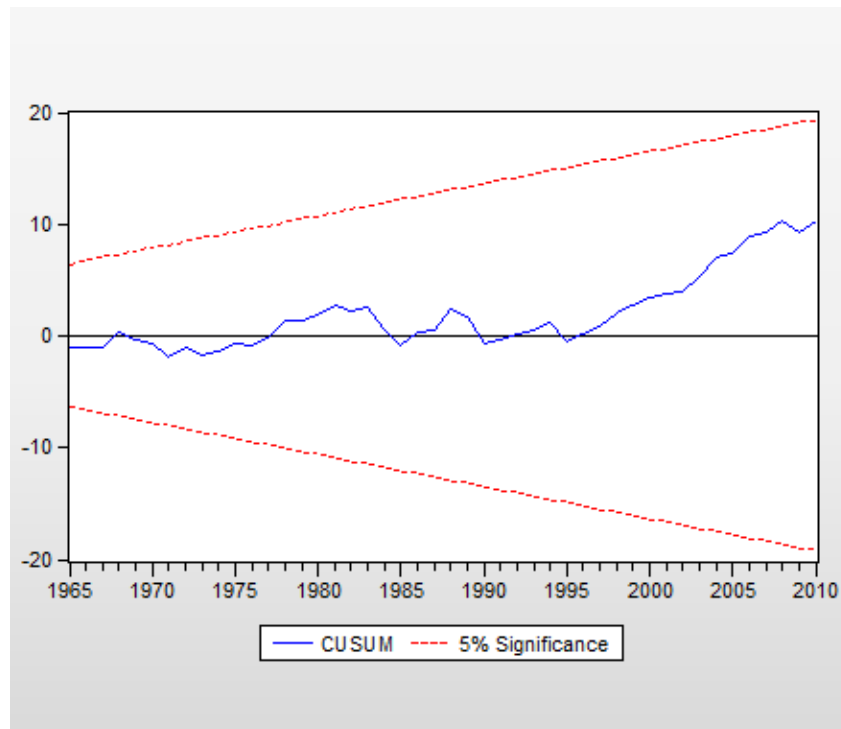
Dado el análisis anterior podemos inferir lo siguiente:

- La distribución funcional del ingreso en nuestro país siempre ha tenido por factor más importante a la participación de las ganancias de capital en la producción nacional.
- El crecimiento del PIB per cápita ha mostrado ser altamente sensible a las variaciones de las ganancias y de los salarios en nuestro país.

- Tenemos un problema de distribución del ingreso puesto que la participación de las ganancias de capital son cada vez mayores en la generación de riqueza de nuestro país, mientras que la participación de los trabajadores es menor.
- La menor participación de los salarios en el PIB también se ha conjugado con un deterioro de los salarios reales, provocando un crecimiento económico menor al esperado.
- La hipótesis de que la distribución funcional del ingreso influye en el crecimiento económico no se comprueba. Ya que a lo largo de periodo de estudio siempre se han mantenido más o menos los mismos niveles donde las ganancias de capital son las que mayor porcentaje han tenido. Sin embargo la participación de los salarios sólo es importante si se consideran factores ajenos al modelo como el salario real.
- La importante son los factores que alicientan la demanda interna y la política económica del periodo.

# Anexo

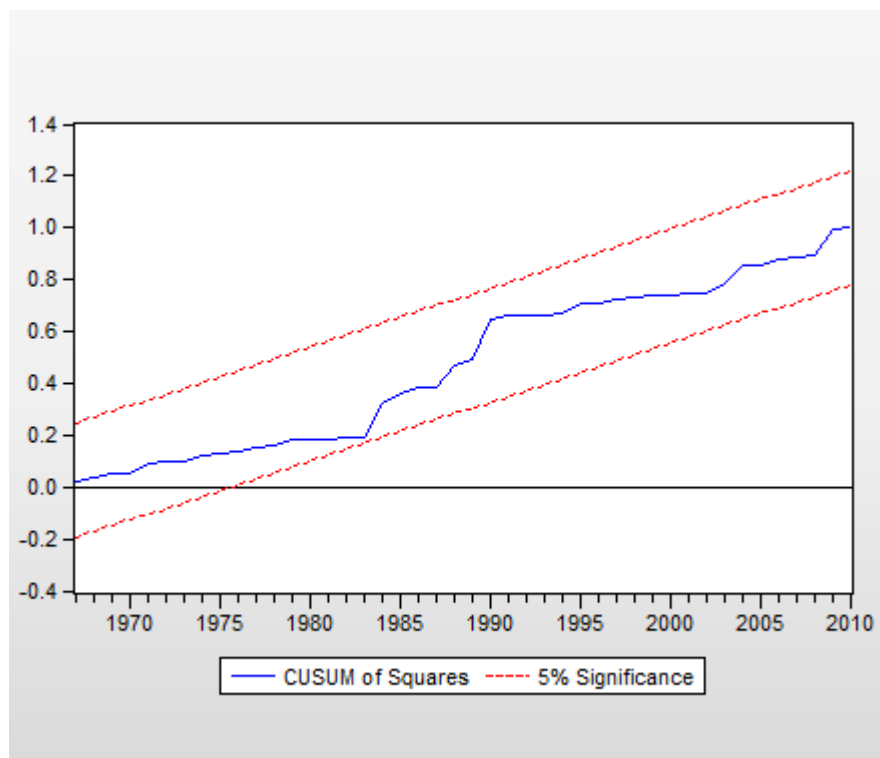
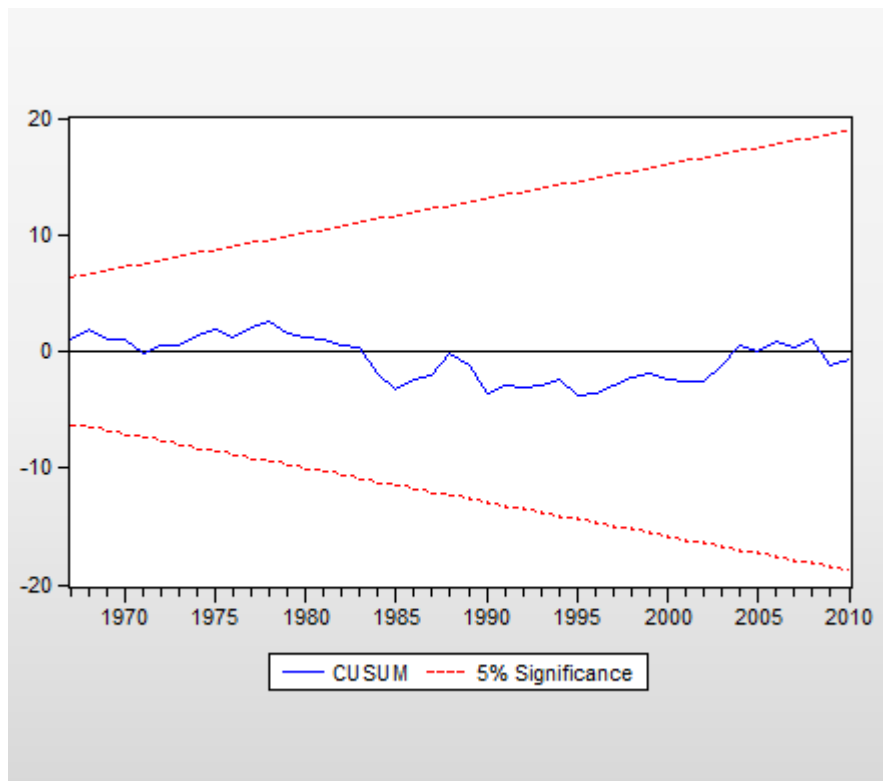
## No cambio estructural para 1960-2010 sin apertura comercial y sin PIB de Estados Unidos (CUSUM y CUSUM for Squares)



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 20

**No cambio estructural para 1960-2010 con apertura comercial y PIB de Estados Unidos (CUSUM y CUSUM for Squares)**



Fuente: Elaboración propia

## Bibliografía

Abeles, M. & Toledo, F., 2011. Distribución del ingreso y análisis macroeconómico: un repaso de la literatura y de los desafíos de la política económica. En: *Distribución del Ingreso; Enfoques y políticas públicas desde el sur*. Mar de plata: Ministerio de trabajo, empleo y seguridad social, pp. 123-156.

Adelman, I., 1973. *Crecimiento económico y equidad social en los países en desarrollo*. México: Fondo de cultura económica.

Alejo, J., 2001. Relación de Kuznets en América Latina, explorando más allá de la media condicional. *Asociación Argentina de Economía Política*, pp. 1-29.

Amarante, V., 2006. *Desigualdad del Ingreso. Conceptos y Medidas. Apuntes elaborados para la cátedra de economía descriptiva*. s.l., Facultad de Ciencias Económicas y de administración.

Amarante, V., 2008. Crecimiento económico, distribución del ingreso y conflicto social: el caso de América Latina. En: A. Cimadamore, ed. *La economía política de la pobreza*. Buenos Aires: s.n., pp. 31-65.

Anguiano, G. M. d. & Orlik, N. L., 2010. *Cincuenta años de políticas financieras para el desarrollo de México 1958-2008*. México Distrito federal: Plaza y Valdés.

Anon., 2013. *México Máximo*. [En línea]  
Available at: <http://www.mexicomaxico.org/Voto/PIBMex.htm>  
[Último acceso: 15 Octubre 2013].

Atkinson, A., 1970. On the Measurement of inequality. *Journal of economic theory*, Volumen 2.

Barro, R. J. & Sala-i-Martin, X., 2009. *Crecimiento Económico*. Barcelona, España: Editorial Reverté.

Belda, A. N., 2006. La crisis financiera de Estados Unidos. *Boletín Económico de ICE*, Issue 2953, pp. 19-29.

Blaug, M., 2001. *Teoría económica en retrospectiva*. Quinta edición ed. Distrito federal, México: Fondo de cultura Económica.

Boltvinik, J. & Laos, E. H., 1999. *Pobreza y distribución del ingreso en México*. México DF: Siglo XXI.

Camberos, M., 2007. Efectos de la desigual distribución del ingreso en el bienestar: México bajo el neoliberalismo. En: *Agenda para el desarrollo; Empleo, ingreso y bienestar*. México; Distrito federal: Porrúa, pp. 234-254.

Cardoso, R. R. H., 2014. La Crisis financiera: Orígenes y efectos. *Gaceta de Economía*, 14(26).

Chávez, H. B., 2010. La crisis Financiera en Estados Unidos. *Contribuciones a la Economía*.

Contreras, D., 2000. Distribución del ingreso en Chile, nueve hechos y algunos mitos. *Perspectivas*, pp. 311-332.



- Cortés, F., 2000. *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*. México DF: Centro de investigaciones y estudios superiores en antropología social.
- Cortés, F., 2003. El ingreso y la desigualdad en su distribución en México. *Papeles de población*, 9(35).
- Cortés, F., 2011. Desigualdad Económico y poder en México. *Coordinación económica para América Latina y el caribe*.
- Cowell, F., 1995. Measuring inequality. *LSE Handbook in economic series*.
- Díaz, E. L., 1995. Estilos de crecimiento y salarios manufactureros en México 1960-1990. En: *Distribución del ingreso y políticas sociales*. México, D.F.: Equipo pueblo, pp. 89-104.
- Dowrick, S. y. M. A., 2005. Contradictor trends in global income inequality: A tale of Two Biases. *Review of income and wealth*, 51(2).
- Económica, B. d. I., 2013. *Banco de Información económica*. [En línea] Available at: <http://www.ineqi.org.mx/sistemas/bie/#D1020009000200540> [Último acceso: 12 Enero 2014].
- Esquivel, G. & Trillo, F. H., 2009. En: *Los desafíos del crecimiento en América Latina un nuevo enfoque*. s.l.:Fondo de Cultura Económica, pp. 277-329.
- Federal, G., 1991. *Tercer informe de Gobierno de 1991; Anexo estadístico*. Distrito Federal: s.n.
- FitzGerald, E. V. K., 1996. El nuevo régimen comercial, la conducta macroeconómica y la distribución del ingreso en América latina. En: *el nuevo modelo económico de América latina; Su efecto en la distribución del ingreso y la pobreza*. México DF: Fondo de Cultura Económica, pp. 43-70.
- Foxley, A., 1978. *Distribución del ingreso*. Segunda Edición ed. Distrito Federal : Fondo de cultura Economica.
- Friedman, S., Lustig, N. & Legovini, A., 1995. México: gasto social y subsidios alimentarios durante el ajuste de los años ochenta. En: *El desafío de la austeridad, pobreza y desigualdad en América latina*. México Df: Fondo de Cultura Económica, pp. 365-404.
- Gallo, M. E., 2003. *Marx, Keynes y Kalecki: sus conexiones en la teoría de la distribución del ingreso, el valor de cambio y la naturaleza del capital*. Mar de la plata, Facultad de Ciencias económicas.
- Gaviola, S. R. & Anchorena, S. O., 2008. *¿Qué es lo que derrama el efecto "derrame"?*. s.l., Universidad Nacional de General Sarmiento .
- Gonzalez, J. Z., Perez, J. F. M. & Montoya, F. R., 2009. La crisis Financiera y económica del 2008. Origen y consecuencias en los Estados Unidos y México. *El cotidiano*, Issue 157, pp. 17-27.
- Gujarati, D. N., 2003. *Econometría*. Cuarta ed. México: Mc Graw hill.

- Gutiérrez, A. C., 2009. *Crecimiento y desarrollo económico en México: Lo que hemos hecho y lo que falta por hacer*. Primera ed. México, DF: Instituto de Investigación Económica y Social Lucas Alamán A. C.
- Gutiérrez, C. A., 1998. *Estructura Socioeconómica de México (1940-2000)*. Distrito federal: Limusa.
- Hanke, J. & Winchern, D., 2006. *Pronósticos en los Negocios*. Octava Edición ed. s.l.:Pearson.
- Holloway, M. & Marconi, S., 2009. América Latina y el Caribe: Series Históricas de estadísticas económicas 1950-1970. *Cuaderno Estadístico No. 37 de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe*.
- Hontañon, P. C. & Vázquez, S. T., 2009. *Principios de Economía; Parte III Macroeconomía*. Madrid: s.n.
- Huerta, R., 2003. Pobreza, distribución del ingreso y renta básica. *EconomíaUNAM*, 9(26), pp. 68-81.
- Jesús, R. G. d., 2008. En: *Pobreza absoluta y crecimiento económico, análisis de tendencia en México, 1970-2005*. Toluca, Estado de México: s.n., p. 19.
- Jimenez, J. P. & Azcúnaga, I. L., 2012. *¿Disminución de la desigualdad en América Latina? El rol de la política Fiscal*. Berlín, Research Network on Interdependent Inequalities in Latin America .
- Kalecki, M., 1956. *Teoría de la dinámica Económica: Ensayo sobre los movimientos cíclicos y a largo plazo de la economía capitalista*. Primera edición en español ed. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kalecky, M., 1980. Introducción. En: *Ensayos sobre las economías en vías de desarrollo*. Barcelona: Critica.
- Laos, E. H., 2000. Políticas de Estabilización y ajuste y distribución funcional del ingreso en México. *Comercio Exterior*, pp. 157-168.
- Laos, E. H. & Boltnivik, J., 2006. La Hipótesis de Kuxnets. En: *Pobreza y distribución del Ingreso en México*. s.l.:Siglo XXI, pp. 155-156.
- Levine, E., 2002. La recesión de 2001 en Estados Unidos. *Momento Económico*, Septiembre-Octubre 2002(123), pp. 26-37.
- Lindenboim, J., 2005. *Distribución Funcional del Ingreso en Argentina. Ayer y hoy*. Buenos Aires: Centro de estudios de población, empleo y desarrollo .
- Lindenboim, J., 2005. La distribución funcional del ingreso en Argentina: Incidencia de los precios relativos en la última década. *Crisis socioeconómica y perspectivas del empleo en la Argentina actual*.
- Lindenboim, J., 2008. Distribución funcional del ingreso, un tema olvidado que reclama atención. *Problemas del desarrollo. Revista latinoamericana de economía*, 39(153), pp. 83-117.

- López, R., 2008. Pobreza y distribución del ingreso en América Latina: Complementariedades entre política comercial y gasto público y social. *Comisión Económica Para América Latina y el Caribe* .
- Loría, E., 2007. *Econometría con Aplicaciones*. Primera Edición ed. Naucalpan de Juarez: Pearson.
- Loria, E., 2009. Sobre el lento crecimiento económico de México. Una explicación estructural. *Investigación Económica*, 66(270), pp. 37-68.
- Mancero, X., 2001. Revisión de algunos indicadores para medir la desigualdad. *CEPAL*, Volumen 8, pp. 375-386.
- Marcelo, J. N. C., 2013. *La distribución del ingreso y los modelos de desarrollo en México*. Primera ed. Distrito federal: Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.
- Martinez, I., 1989. *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México*. primera edicion ed. México: Diana.
- Marx, C., 1975. *El capital*. Primera edición en español ed. madrid: siglo veintiuno.
- Mena, C. C., 2004. *Scripta Nova; Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*. [En línea]  
Available at: <http://www.ub.edu/geocrit/sn/sn-176.htm>  
[Último acceso: 22 Noviembre 2013].
- Milanovic, B., 2011. La desigualdad del ingreso ha aumentado en los últimos 25 años, en lugar de disminuir como se había previsto. *Mas o menos*, pp. 7-11.
- Mitnik, O. A., 1999. *Notas docentes sobre distribución dl ingreso y pobreza*. s.l.:s.n.
- Morales, J. S. M., 2008. *Problemas Económicos de México*. Sexta Edición ed. México, D.F.: McGraw-Hill .
- Morley, S., 2000. *La distribución del ingreso en América Latina y el Caribe*. Comisión Económica Para América Latina y el Caribe ed. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.
- Mundial, B., 2002. *Grupo del Banco Mundial*. [En línea]  
Available at: <http://www.worldbank.org/depweb/spanish/beyond/global/glossary.html>  
[Último acceso: 15 Octubre 2013].
- Mundial, I. d. d., 2013. *Banco de Datos del Banco Mundial*. [En línea]  
Available at: <http://databank.bancomundial.org/data/views/reports/tableview.aspx#>  
[Último acceso: Martes 5 Noviembre 2013].
- Nava, V. N., 2005. Distribución Factorial del ingreso en América Latina. 1950-2000. p. 63.
- Nayezkha Flores, R. R., 2011. Crecimiento económico y desarrollo humano. *Observatorio Laboral Revista Venezolana*, pp. 55-70.
- Neira, M. A. A., Bagus, P. & Julián, J. R. R., 2011. Claves de la Economía Mundial. *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económmica*, Issue 858, pp. 71-87.

- Nicholson, W., 2001. *Microeconomía intermedia y sus aplicaciones*. octava ed. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.
- Ortega, F. R. y. D., 2001. *Apertura y factores de producción*. Santuago de Chile , ECLAC.
- Ortiz, I., 2012. *Desigualdad Global: la distribución del ingreso en 141 países*. s.l., UNICEF.
- Pasinetti, L. L., 1983. *Crecimiento económico y distribución de la renta*. Segunda ed. madrid: Alianza Universidad.
- Ploeg, F. v. d., 2006. La macroeconomía del crecimiento: una perspectiva internacional. *Crecimiento Económico*, pp. 87-117.
- Ramo, H. G., 2013. México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico. *Comercio Exterior*, 63(4), pp. 34-60.
- Ricardo, D., 1817. *On the principles of political economy and taxation*. london: John Murray.
- Sáenz, A. C., Morillo, S. M. & Rodriguez, L. M., s.f. Crecimiento y desigualdad. *Universidad de Salamanca*.
- Sala-i-Martín, X., 2000. *Apuntes de crecimiento Económico*. 2º edición ed. Barcelona: Antoni Bosch.
- Salama, P., 2012. ¿Cambios en la Distribución del ingreso en las economías de América Latina?. *Foto Internacional*, 3(209), pp. 628-657.
- Salgado, J. F., 2010. *Pensar en el futuro de México; Colección conmemorativa de las revoluciones centenarias, Crecimiento y desarrollo económico de México*. Mexico, D.F.: s.n.
- Solow, R., 2007. *El mercado de trabajo como institución social*. Madrid: Alianza Editorial.
- Soria, V. M., 2000. *Crecimiento económico, Crisis estructural y evolución de la pobreza en México*. México: Plaza Y Valdés.
- Tellez, E. A. & González, E. R., 2011. *Capital humano, pobreza y distribución del ingreso en México*. México Df: Plaza y Valdés.
- Teubal, M., 2006. La renta de la tierra en la economía política clásica: David Ricardo. *Nera*, Issue 9, pp. 122-132.
- Toledo, M. A. y. F., 2011. Distribución del ingreso y análisis macroeconómico; un repaso de la literatura y de los desafíos de la política económica. En: *Distribución del Ingreso; enfoques y políticas desde el sur*. Buenos Aires : Programa Naciones Unidas para el desarrollo, pp. 123-156.
- Valera, J. M. A., 2013. *Federación Nacional de Estudiantes de Economía*. [En línea] Available at: [http://www.fenadeco.org/pag\\_files/David%20Ricardo.pdf](http://www.fenadeco.org/pag_files/David%20Ricardo.pdf) [Último acceso: 15 Enero 2014].
- Weisskoff, R., 1974. Distribución del Ingreso y Crecimiento Económico en Puerto Rico, Argentina y México. En: *Distribución del Ingreso*. s.l.:Fondo de Cultura Económica, pp. 114-115.

Weller, J., 2012. Crecimiento, empleo y distribución de ingresos en América Latina. *CEPAL; División de desarrollo Económico*, Volumen 122, pp. 7-63.