



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD AZCAPOTZALCO**

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y
HUMANIDADES

MAESTRÍA EN ECONOMÍA

ÁREA DE HISTORIA ECONÓMICA

ALCANCES Y LÍMITES DE LA POLÍTICA FISCAL
SOBRE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN
MÉXICO: 2000-2018

IDÓNEA COMUNICACIÓN DE RESULTADOS
PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN
ECONOMÍA

P R E S E N T A:

MARIO ALEJANDRO ROSAS GUZMÁN

A S E S O R E S:

DR. OWEN ELI CEBALLOS MINA
DR. JOSÉ LUIS HERNÁNDEZ MOTA

CIUDAD DE MÉXICO A 22 DE NOVIEMBRE DE 2021

RESUMEN

En este trabajo se estudia la relación entre la política fiscal y la distribución del ingreso en el país apoyado en algunos fundamentos teóricos y empíricos de la teoría económica. Se analiza la relación entre la política de egresos y la desigualdad incorporando una perspectiva histórica de esta la relación en México. Asimismo, se hace una revisión de la literatura de la economía pública resaltando la importancia de la intervención del Estado y las implicaciones del nuevo paradigma de inversión social sobre el bienestar de los individuos. Tras describir el comportamiento de las variables de interés, finalmente se realiza un análisis con datos panel y la construcción de un índice de inversión social para las 32 entidades federativas de México en el periodo de 2000-2018, con la intención de vislumbrar los cambios en el ingreso per cápita y en el coeficiente de Gini.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a Dios y sobre todo a mi madre Ángeles por siempre ayudarme a cumplir mis sueños incondicionalmente; a mi hermano Juan Carlos y mi hermana Guadalupe por estar pendiente de mí en cada momento que lo necesito; sin duda, este trabajo no hubiese sido posible sin su apoyo. También quiero agradecer a mis asesores, el Dr. Owen Ceballos y el Dr. José Luis Hernández, por siempre apoyarme y guiarme en este camino tan importante para mí y sobre todo por siempre mostrar interés en mi formación. También agradezco, a mis lectores el Dr. Víctor Cuevas, el Dr. Jesús Zurita y al Dr. Ramiro de la Rosa, por sus aportaciones y comentarios alrededor de este documento. A todos mis maestros de la UAM Azcapotzalco, por aportarme sus conocimientos para mi formación académica, al Dr. Oscar Martínez y a la Lic. Nora Barrera por su amabilidad y la atención brindada en mi proceso en el posgrado. Por último y no menos importante, agradezco al CONACYT por brindarme la beca para lograr terminar mis estudios de posgrado y a todos los que contribuyeron con sus impuestos para hacer esto una realidad, y a mis amigos que siempre me escucharon. Este trabajo se lo dedico a todas las personas que estuvieron involucradas.

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	5
Capítulo I: Fundamentos de la política fiscal y la distribución del ingreso: una revisión histórica	9
I.1 Objetivos de la intervención pública y el rol de la política fiscal	9
I.2 Enfoques y determinantes de la política fiscal sobre la distribución del ingreso	12
I.3 Revisión histórica de la política fiscal y distribución del ingreso en México	15
Capítulo II: Contexto fiscal y social de México	25
II.1 Estructura fiscal de México	26
II.2 La situación tributaria de México en el mundo	35
II.3 El panorama social: pobreza y distribución del ingreso	38
Capítulo III: Desigualdad del ingreso en México.....	44
III.1 La distribución del ingreso de México en el plano internacional	45
III.2 Medidas de la desigualdad del ingreso.....	55
III.3 Evolución de la desigualdad del ingreso sus determinantes.....	61
III.4 Concentración del ingreso y transferencias en México	68
Capítulo IV: Política fiscal y distribución del ingreso en México: una evaluación empírica	81
IV.1 Incidencia fiscal redistributiva: revisión de la literatura	81
IV.2 Un marco teórico de política fiscal y distribución del ingreso	88
IV.3 Estimaciones y resultados	93
Reflexiones finales.....	109
Referencias bibliográficas	113

INTRODUCCIÓN

La desaceleración económica mundial percibida desde 2018 y la crisis sanitaria por el Covid-19 han expuesto la debilidad de la estructura económica mexicana. El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL, 2020) estima que el porcentaje de la población en situación de pobreza en México se incrementó en 4.7% en 2020 con respecto a 2018; la crisis también se reflejó en el aumento de 21.4% de la pobreza extrema y un 11.2% de las personas vulnerables por ingresos. A pesar del aumento en el rezago educativo (en un punto porcentual), la población vulnerable por carencias sociales disminuyó en 10.2% respecto a 2018. Esto significa que, la economía mexicana experimentó un incremento del nivel de pobreza a la vez que la desigualdad del ingreso se redujo, pues el coeficiente de Gini en 2020 respecto a 2018 disminuyó en 2.5%, de modo que el decil inferior de ingreso de los hogares se incrementó en 11.1%, mientras que el decil superior se contrajo en 3.5% en el mismo periodo.

De acuerdo con la información levantada en la ENIGH-2020, se puede observar que la disminución del coeficiente de Gini se logró a través del gasto público y del incremento de las transferencias directas; la actual administración en México espera que en términos de bienestar económico exista una recuperación importante impulsada por el gasto social. Estas medidas son necesarias, pero resultan insuficientes para mejorar las condiciones socioeconómicas del país. A pesar del aumento del gasto social en los diferentes rubros, la importancia de incentivar y mejorar la acumulación del capital humano es crucial para que dicha recuperación sea permanente en el largo plazo. En cambio, la concentración del ingreso y la creciente y permanente tasa de pobreza son las consecuencias de no considerarse un objetivo redistributivo en la política fiscal que limita al desarrollo económico.

La abundante literatura económica sobre los objetivos de la política fiscal y la distribución del ingreso señalan que, en efecto, se pueden alcanzar mejores niveles de bienestar económico a través de la política tributaria (ingresos) y la política de gasto público (egresos). La política tributaria converge a la progresividad a medida que los impuestos se inclinan en la esfera de mayores ingresos; sin embargo, estos distorsionan la economía cuando se involucran las

relaciones de inversión y empleo. La ventaja de la política de egresos en términos redistributivos se basa en dirigir al gasto público a rubros significativos (sistemas de educación y salud) que permitan reducir a la población vulnerable. Sin embargo, en aras de impulsar al crecimiento económico, la política económica en las tres últimas décadas se ha enfocado en proporcionar las condiciones necesarias y oportunas para alentar la Inversión Extranjera Directa (IED) e incentivar al sector externo, dejando de lado el impulso de una política fiscal redistributiva, pero los resultados sobre el desarrollo económico no han sido significativos.

No son pocos los estudios que analizan la distribución del ingreso mediante el gasto público; Martínez (2008), Muinelo y Roca (2011), Cubero y Vladkova (2013) y Scott (2013) entre otros, sostienen que se puede alcanzar una mejor distribución del ingreso a través del gasto público y lograr la reducción en la desigualdad económica. En este sentido, Rodrik y Subramanian (2003), enfatizan que el desarrollo económico en el largo plazo va más allá de impulsar los niveles de inversión y proponen que es necesario generar mejores instituciones que permitan mantener el ímpetu del desarrollo económico, mejorando la flexibilidad y facilidad de una redistribución socialmente aceptable. Heshmati y Kim (2014) demuestran que el gasto público en educación y salud (entre otros rubros) mejoran los niveles de la distribución del ingreso de los individuos; sin embargo, aunque el incremento del gasto corriente y la tasa impositiva directa también reduce la desigualdad, se debe tomar en cuenta que afecta negativamente al crecimiento económico; en su lugar, el aumento de la inversión pública provoca la disminución de la desigualdad del ingreso sin perjudicar la producción.

En términos de los requerimientos del gasto público, los ingresos de la federación han sido relativamente bajos, provocando que las finanzas públicas mantengan un déficit constante que ha sido financiado con deuda pública. Tras el poco margen de maniobra de la deuda pública y los requerimientos de la estructura económica, los obstáculos para focalizar la población más vulnerable son cada vez mayores, a pesar de los esfuerzos de los programas sociales y las transferencias públicas y privadas. En consecuencia, Cubero y Vladkova (2013) sostienen que muchos analistas llegan a la conclusión de que el rumbo de la política fiscal debería centrarse en la eficiencia económica y que el objetivo redistributivo debe lograrse mediante el gasto público. Por su parte, Gutiérrez (2007) añade que el estudio de la distribución del ingreso es

sustancial porque permite vislumbrar los cambios a lo largo del tiempo, sobre los índices de desigualdad y pobreza.

En un estudio de la OCDE (2008) se plantea que el gasto público debería proporcionar a toda la sociedad bienes y servicios de calidad, con ello el impacto del gasto fiscal sería positivo para reducir los obstáculos del desarrollo: reducción de la pobreza, la desigualdad y la exclusión. Por su parte, Gasparini, Marchionni y Escudero (2001) señalan que la distribución del ingreso puede influir en el ahorro nacional, la inversión y el nivel de producción, pero las implicaciones se basan cuando el nivel de inversión no es totalmente desarticulado de la tasa de ahorro nacional, por tanto, la redistribución generaría una menor acumulación de capital y, por ende, un menor crecimiento económico. Por tanto, es sustancial estudiar si la política fiscal es un instrumento que mejora el bienestar social, distribuyendo el ingreso de los individuos.

El objetivo de esta investigación es analizar los efectos de la política fiscal y en particular de la política de egresos y la considerada inversión social sobre la distribución del ingreso en México entre 2000-2018. Se quiere observar si la política fiscal desde una perspectiva de inversión social posee el potencial para mejorar la distribución del ingreso entre las 32 entidades federativas del país. Este documento se presenta en cuatro capítulos. En el primer capítulo se revisan los fundamentos económicos de la política fiscal y la distribución del ingreso, desde una perspectiva histórica; es decir, se realiza un análisis de los objetivos de la intervención gubernamental, el rol de la política fiscal y los enfoques y determinantes de la distribución del ingreso, presentando una revisión histórica de la política fiscal y la distribución del ingreso en México entre el siglo XIX y XX.

En el capítulo II, se analiza el contexto fiscal y social en México para el periodo de 2000-2018. En el primer apartado se aborda la estructura fiscal de México donde se resalta la relevancia de la política de ingresos y egresos de la federación. Posteriormente se desarrolla un análisis del contexto fiscal en el plano internacional, comparando la evolución de los ingresos e ingresos entre las economías pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y se aborda el panorama social del país en términos de pobreza y distribución del ingreso.

Dentro del capítulo III, se presenta el panorama descriptivo de la distribución del ingreso en México para el periodo de 2000-2018. Inicialmente se considera la distribución del ingreso en el plano internacional, destacando los determinantes para la reducción de la desigualdad del ingreso. Posteriormente se realiza un análisis de las medidas de desigualdad, donde se plantean los diferentes métodos para medir la desigualdad del ingreso, así como su evolución en México y sus determinantes. Asimismo, se analiza la desigualdad y la concentración del ingreso en las diferentes entidades federativas y en los hogares respectivamente. Además, se destaca el impacto de la concentración y desigualdad del ingreso antes y después de las transferencias públicas entre 2008-2018.

El capítulo IV, se presenta el análisis de la política fiscal y la distribución del ingreso en México, y se realiza una evaluación empírica. En el primer apartado se aborda la revisión de la literatura, y se plantea las principales diferencias entre el gasto social y la inversión social. También se propone un modelo teórico de provisión pública de inversión social y, por último, se realiza un ejercicio econométrico de datos panel para las 32 entidades federativas de México para el periodo de 2000-2018 y una propuesta de un índice de inversión social, con la intención de medir la incidencia de la política fiscal sobre la distribución del ingreso.

Los resultados sugieren que invertir en capital humano puede incrementar el ingreso en 9%; asimismo, el gasto social y la matrícula en educación superior tienen efectos importantes tanto en el incremento del ingreso de las entidades como en la reducción de la desigualdad nacional. La construcción del índice de inversión social permitió observar que, ante los aumentos de los componentes y dimensiones que se consideran, el ingreso de los estados del país aumenta en 5.1% y a su vez se reduce en 1.2% la desigualdad del ingreso.

CAPÍTULO I

Fundamentos de la política fiscal y la distribución del ingreso: una revisión histórica

Entender el desarrollo de la política fiscal y cuál es su relación con la distribución del ingreso es una cuestión pertinente. En primer término, debemos tener claro que la política fiscal está compuesta por dos instrumentos: la política de egresos y la política de ingresos. Ambas constituyen herramientas poderosas que tiene el Estado para impulsar las políticas públicas que la sociedad demanda. La política fiscal en México desde el siglo pasado ha servido como instrumento para mejorar la formación de capital y apuntalar el crecimiento económico; sin embargo, Martínez (1957) plantea que la política fiscal tiene el objeto de influir en el nivel de estructura de la producción, el ingreso y la ocupación nacional. Esto significa que se reconoce su capacidad para ser un mecanismo capaz de generar una redistribución del ingreso, cuya intención sea la reducción de las desigualdades económicas de la población. Este objetivo se encuentra desde los inicios del pensamiento económico al establecer que el “problema principal de la economía política consiste en determinar las leyes que regulan esta distribución” (Ricardo, 1817: 31).

I.1 Objetivos de la intervención pública y el rol de la política fiscal

La economía, según Samuelson (1990) es entendida como el estudio de cómo las sociedades utilizan recursos escasos para producir bienes valiosos y distribuirlos entre diferentes personas. Sin embargo, es importante entender que el comportamiento de las economías está sujeto a fluctuaciones, donde los mercados no suelen ser completamente eficientes y presentan fallos. Cuando ocurren los denominados fallos de mercado, de acuerdo con Stiglitz (2000) estos se dan principalmente cuando el mecanismo del mercado no da lugar a una

asignación eficiente en el sentido de Pareto. Las principales causas de las fallas de mercado reconocidas son: los fallos de la competencia, los bienes públicos, las externalidades, los mercados incompletos y los fallos de la información. Estos fallos, recurrentemente benefician a una minoría de la estructura económica.

Sin embargo, Stiglitz (2000) sostiene que, inclusive cuando la economía es eficiente en el sentido de Pareto, la intervención del Estado puede ser útil ya que la distribución del ingreso que genera la economía de mercado puede no ser socialmente equitativa. En este sentido, Corak (2013) argumenta que la política pública afecta positivamente la equidad en la distribución del ingreso y, por esta razón, los programas gubernamentales pueden beneficiar, en mayor medida, a los menos favorecidos. Esto significa que la intervención del Estado se requiere para corregir la distribución desigual del ingreso y “se asume como un problema social y moral ajeno al buen funcionamiento de la economía” (Ibarra, 1989: 124). En consecuencia, la corrección por parte del Estado sobre la distribución desigual del ingreso relaciona una disyuntiva importante entre la equidad social y las distorsiones en el comportamiento económico de los individuos que dan lugar a costos en términos de eficiencia y equidad económica.

De acuerdo con Mazzucato (2019) el Estado tiene su relevancia desde la visión teórica que se analice. En la teoría microeconómica, el Estado es capaz de corregir los fallos de mercado y en la macroeconomía se asocia como un ente estabilizador del ciclo económico y como prestamista de último recurso. Por su parte, Ibarra (1989) señala que las economías capitalistas no tienden a un comportamiento armónico, lo que conduce a la imperfección de los mercados, y el Estado deba intervenir como corrector y ordenador de la insuficiencia e inestabilidad económica para mejorar el desempeño económico. Al presentarse asimetrías en la estructura de ingresos, es necesario que el gobierno tenga claridad en aquellos instrumentos como la política fiscal que permitan redistribuir el ingreso entre individuos y a su vez dotar de bienes y servicios básicos que coadyuve al desarrollo económico.

Considerando la importancia de establecer un Estado social de derecho, donde éste asuma responsabilidades tales como la promoción de una distribución equitativa de oportunidades para hacer crecer el nivel de vida de las personas, Miranda y Márquez (2004)

sostienen que es posible que el rol de la política fiscal vaya dirigida a promover la inversión social. De acuerdo con Morel, Palier y Palme (2012), Nolan (2013) y Kim y Jun (2020), la inversión social es entendida como un paradigma político emergente para modernizar e incentivar las demandas sociales basadas en la economía del conocimiento y encaminar la reestructuración del Estado de bienestar para aumentar la sostenibilidad política y financiera, con la intención de abordar de mejor forma los Nuevos Riesgos Sociales (NRS).

Asimismo, la inversión social debe ser entendida como una política de gasto público que tiene como objeto directo mejorar la capacidad productiva de los individuos y, al mismo tiempo, resolver los NRS. Siguiendo esta línea, es relevante que se incluya en los objetivos de la política fiscal el fomento de la inversión social basada en el capital humano, considerando siempre la redistribución socialmente equitativa entre los individuos. Desde la perspectiva de la política fiscal esta puede ser capaz de mejorar el bienestar económico; sin embargo, Hernández (2012) señala que la política fiscal a través de las distorsiones provocadas por los impuestos y el gasto ineficiente es capaz de apaciguar el crecimiento económico.

Como se cita en González y Martner (2012) es posible que los efectos de las políticas públicas para mejorar la distribución del ingreso tengan efectos positivos, directamente por la vía del gasto social en rubros estratégicos como es el caso de la educación. Es por ello, que es crucial la intervención pública para mejorar la calidad y desempeño de la economía. Sin embargo, la teoría convencional argumenta que la intervención del Estado vía gasto público tiende a generar efectos negativos sobre la inversión privada. En la literatura económica este fenómeno se le conoce como el efecto crowding out o efecto expulsión y significa que a medida que se incrementa el gasto público, la tasa de interés se eleva, provocando una reducción sobre los incentivos para que las empresas accedan a créditos; disminuyendo su participación en la economía.

Mazzucato (2019) señala que un mal funcionamiento del Estado que incentive los intereses personales y eleve los niveles de corrupción ocasiona que existan fallos de gobierno, teniendo efectos negativos en la actividad económica. No obstante, es necesario que la participación del Estado en la economía deba ser muy cautelosa, por un lado, debe fungir

como un corrector de los fallos de mercado, pero a la vez no debe limitar a los mercados que tienden a una mayor competitividad para que no se comprometa el buen desempeño de la actividad económica.

I.2 Enfoques y determinantes de la política fiscal sobre la distribución del ingreso

La política fiscal, sobre todo en las economías emergentes, ha sido orientada para promover la formación de capital y con ello al crecimiento económico dejando en segundo término la redistribución del ingreso. Esta definición del objetivo de la política fiscal tiene como fundamento la disyuntiva de impulsar la formación de capital para acrecentar la producción o mejorar la distribución del ingreso. En el primer caso, nos referimos a una política de eficiencia y la segunda a una política equitativa. Esto se ha convertido en el problema principal de la intervención de la política pública, conocido dentro de la literatura de la economía pública como el *trade-off* entre eficiencia y equidad, donde el temor reside en estimular una política redistributiva que pueda generar un obstáculo para el crecimiento.

La economía del bienestar propone que se puede medir el nivel de bienestar económico a través de una función social utilitarista, la cual supone que las utilidades individuales crecen conforme aumenta el bienestar social. La implicación resultante es que el ingreso debe redistribuirse a medida que aumenta la función de utilidades individuales, y puede ser analizada en términos de la siguiente expresión:

$$W = f(U_1, U_2, \dots, U_n) \quad (1)$$

donde W es la función de bienestar social utilitarista, U_i es la utilidad de la persona i -ésima. Esta expresión indica que el incremento de cualesquiera de las U_i , si permanece igual todo lo demás, provoca el aumento de W . En esta perspectiva, el Estado no debería intervenir en las relaciones de mercado de los individuos, y únicamente le correspondería crear las condiciones necesarias y proporcionar las dotaciones iniciales para que los sujetos alcancen un mejor nivel de bienestar. No obstante, la persistencia de las problemáticas sociales, derivadas de la desigualdad en la distribución del ingreso, condujo a la conceptualización de la justicia social en la economía del bienestar.

El principal desarrollo en torno a la justicia social se encuentra en Rawls (1971) quién propuso que la distribución de la riqueza y del ingreso debe ser consistente con la igualdad de oportunidades, es decir, que todos los sujetos puedan alcanzar las mismas condiciones y desarrollo personal. No obstante, desde la visión liberal, la distribución del ingreso es explicada por un sistema de libertad natural¹ sujeta a una distribución natural de capacidades y talentos, pero, para Rawls, no existe alguna razón para que la distribución del ingreso sea resuelta en función de las “capacidades naturales, en favor de las contingencias sociales e históricas” (p. 79). Por consiguiente, el principio de igualdad de oportunidades, según Rawls, puede realizarse sí y solo sí existe, en alguna forma la institución familiar y, por ende, las capacidades naturales se verán afectadas por distintas condiciones sociales, inclusive dependería de la felicidad en la familia.

Por su parte, para Sen (1973) el énfasis que cobija al concepto de la “igualdad de oportunidades”, es una concepción basada en el merecimiento. En este sentido, señala que es posible que exista una igualdad de oportunidades, si permite el desarrollo de las capacidades entre los individuos, y no solo por una distribución de los recursos. De igual manera, menciona que, en las sociedades occidentales, la expansión educativa ha provocado una creciente igualdad de oportunidades, lo que constituye una fuerte y solida herramienta para mejorar la desigualdad en la distribución del ingreso.

No obstante, la “teoría del bienestar económico sirve poco para analizar los problemas de la desigualdad, dado que, en general, se concentra en el análisis donde se evita el conflicto entre individuos” (Lustig, 1976: 12). Asimismo, Sen (1973) señala que el concepto del óptimo de Pareto tiene como propósito, precisamente, eliminar la necesidad de juicios sobre las distribuciones. Es decir, si partimos del óptimo de Pareto, este nos dice que no se puede mejorar la situación de un individuo sin empeorar la de otro, lo cual implicaría que, al impulsar una política redistributiva, entonces se tendría que reducir el ingreso de los deciles de hogares más ricos y transferirlos a los de menores ingresos, lo que conllevaría a generar un empeoramiento del primero y, por tanto, ya no existiría un óptimo eficiente en el sentido

¹ La distribución inicial de los recursos es considerada exógena aún en los modelos más completos de la teoría económica como podría ser el caso de los modelos tipo Arrow-Debreu y es complicado modificar las distribuciones iniciales de recursos efectivamente sin causar disgustos, (Plata, 1999: 5)

de Pareto. De esta forma nos tendríamos que limitar a una distribución óptima desde la dimensión paretiana, aunque esta fuera desigual.

Por consiguiente, dada la insatisfacción creciente de las respuestas de la política fiscal para mejorar la distribución del ingreso y promover la inversión social que hiciera posible que los individuos accedieran a una mejor educación, un sistema de salud eficiente y a un empleo formal, se gestó el enfoque de *igualdad de oportunidades*. El principio del cual se parte es que la sociedad debería asegurar que todos los individuos tengan igualdad de oportunidades, donde los sujetos son compensados por las desigualdades en la que ellos no son responsables. De acuerdo con Arnúado (1961) el Estado puede usar la política fiscal para redistribuir lo que se genera mediante los servicios gratuitos (bienes públicos) y la distribución de su carga fiscal. En este sentido, Lustig (1976) manifiesta que la distribución del ingreso permite redistribuir la dotación de recursos económicos y la posibilidad de gozar de los beneficios sociales generados por la política fiscal.

Asimismo, los resultados distributivos son, fundamentalmente, una “función de la distribución de los recursos productivos (capital físico y humano, tierras) y sus tasas de rendimiento, dependen en parte de las condiciones históricas y geográficas” (Cubero y Vladkova, 2010:7). Por su parte, Piketty (2014) destaca que los ingresos del trabajo no siempre se distribuyen equitativamente, y que sería injusto reducir la cuestión de la justicia social. Mientras que, Martínez (1980) considera que es posible aceptar las medidas de política fiscal, si se tiene efectos sobre la distribución del ingreso y, por lo tanto, sería necesario rediseñar las medidas fiscales para que afecten de manera significativa la redistribución del ingreso. Esto significa que el impacto por la ausencia de políticas públicas con el fin de disminuir la brecha de la desigualdad económica en la distribución del ingreso podría ser más grande, bajo el sustento de alguna ideología ya mencionada.²

En resumen, cuando se requiera redistribuir el ingreso entre los individuos, entonces estos alcanzarán un nivel más alto de desarrollo social y económico bajo los lineamientos de una política equitativa, pues ante una distribución del ingreso desigual se crea un conflicto

² Cfr. González y Martner (2012).

entre los consumidores, mientras que una sociedad alcance una distribución más igualitaria, sus integrantes tendrán mayor oportunidad de desarrollo, (Flores, 2009). Jáuregui (2013) enfatiza que es necesario utilizar las herramientas fiscales proporcionadas por las políticas de ingresos y de egresos si se busca mejorar la distribución del ingreso. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que el gasto público dinamiza la hacienda pública, por tanto, es preciso determinar el nivel de gasto público para después establecer las fuentes de ingresos para financiarlos. En otras palabras, primero se debe aprender a gastar y después a buscar nuevas fuentes de financiamiento, lo cual resultaría útil para que un Estado gane credibilidad para posteriormente cobrar y/o generar nuevos impuestos.

I.3 Revisión histórica de la política fiscal y distribución del ingreso en México

La desigualdad del ingreso ha sido una de las problemáticas más importantes a las que se han enfrentado los gobiernos a lo largo del tiempo con distintos instrumentos de política económica con la intención de mejorar los estándares de vida de los individuos. Sánchez (2016) señala que, a partir de la promulgación de las Leyes de Reforma, con la desamortización de las tierras comunales y eclesiásticas, se incrementó la desigualdad e injusticia prevaleciente entre los grupos de población mayoritarios³. Mientras que, entre el siglo XIX y principios del siglo XX, la economía mexicana dirigida por la dictadura del general Porfirio Díaz se caracterizó por un dinamismo importante, privilegiando el crecimiento económico; sin embargo, los resultados en términos del bienestar no tuvieron el mismo impacto, pues la concentración del ingreso aumentó y benefició a una parte minoritaria de la población.

La política fiscal en el periodo del porfiriato se diseñó para fomentar la formación de capital para impulsar el crecimiento del producto a través del aumento constante de la inversión pública. Por tal motivo, la estrategia económica, bajo el mando del secretario de Hacienda Matías Romero (1868-1892) se basó en liberar los obstáculos fiscales mediante la recaudación tributaria para fortalecer los ingresos públicos, entre los impuestos más

³ Rosenzweig (1989) señala que, mediante las Leyes de Reforma, los bienes de la Iglesia se transfirieron al dominio de particulares, y, por tanto, coadyuvo a la reducción de la propiedad individual de los bienes comunales de los pueblos, obteniendo como resultado una desigualdad en los niveles de ingreso.

importantes de la administración de Díaz fue el impuesto del sellado (estampilla), lo cual representaba cerca de un tercio de los ingresos totales (Rosado, 1971). Sin duda, esto benefició en gran parte la robustez de la política fiscal que tenía el propósito de estimular la inversión pública (infraestructura) y así promover el crecimiento de la economía mexicana.

Posteriormente en 1893, José Ives Limantour tomó posesión de la Hacienda Pública, y la política fiscal se centró en impulsar la economía bajo un nuevo esquema fiscal de reducciones de los gastos administrativos, pero a la vez solidificando la base gravable, obteniendo una estabilidad económica impulsada por la inversión pública. Por lo tanto, el gobierno de Díaz creía en los principios de la economía liberal, establecidos por Smith (1776) que recomendaban que el gasto público debería ir enfocado a la dotación y creación de bienes públicos tales como defensa, justicia, obras e instituciones públicas para reforzar la dimensión del crecimiento económico. No resulta extraño que esta concepción fuese la base del desarrollo de la política de egresos del porfiriato con el objetivo de impulsar al crecimiento económico, dejando en segundo término la dimensión del desarrollo social.

El cuadro 1.1, muestra el presupuesto de egresos del gobierno federal para el periodo de 1867-1924, en el cual es posible observar la distribución del gasto público en los diferentes rubros en la era porfirista. En términos generales, el gasto público fue restringido en el sentido del bienestar social, destinándose a rubros que ayudaron al crecimiento económico. Por ejemplo, antes de que Porfirio Díaz tomara posesión del gobierno federal de México, entre 1867 y 1876 los egresos federales promedio anuales ascendieron a 18,181 mil millones de pesos, de los cuales el 40% fue destinado a consolidar el armamento para las guerrillas. Posteriormente el 20% se destinó a la Hacienda con la intención de socavar la desaceleración económica debido a la guerra contra la invasión francesa.

En 1876, Porfirio Díaz inicia como presidente de México, y entre 1876 y 1892, en promedio, el 47.4% del gasto público fue destinado a la inversión pública para detonar el crecimiento económico y el resto a los distintos rubros de la hacienda pública, sobre todo se centró en financiar los proyectos de infraestructura, quizás el más importante fue la construcción de las líneas férreas; aunque, el progreso sobre el desarrollo social se quedó estancado. No obstante, es importante señalar que, a inicios de 1867, el país se encontraba en

una guerra civil entre liberales y conservadores. Este hecho, en conjunción con la intervención francesa de Napoleón III, provocó una pérdida considerable en los niveles de PIB per cápita. El deterioro de este indicador lo situó a un nivel inferior al que se tenía en 1800, y generó un perjuicio sobre el bienestar de la sociedad mexicana (Sánchez, 2011).

Cuadro 1.1. Presupuesto de egresos del gobierno federal: 1867-1891
(en miles de pesos)

Año	Total	Poder ejecutivo	Poder legislativo	Ramos presupuestales					
				Judicial	Relaciones	Justicia	Hacienda	Guerra	Gobernación
1867	16,605	104	429	66	126	527	6559	7,502	462
1868	16,862	31	529	30	55	717	7848	5,712	679
1869	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
1870	14,085	94	689	227	176	745	3221	6,169	956
1871	18,245	28	630	175	110	557	1964	7,624	1359
1872	20,940	42	965	239	138	779	2400	7,428	1323
1873	20,629	46	760	271	190	751	2691	7,485	1552
1874	22,227	44	738	283	209	798	2627	7,883	1306
1875	15,852	40	923	277	157	719	3298	7,714	1146
1876	15,838	24	482	161	91	367	2188	9,791	1646
Participación relativa		0.3	3.8	1.1	0.8	3.7	20.3	41.7	6.5
1877	15,839	43	834	281	151	904	3269	10,089	1937
1878	19,839	33	381	281	143	779	3527	8,514	2010
1879	17,496	42	906	326	97	1,040	4129	8,777	2217
1880	21,489	45	983	333	282	1,195	4773	10,846	2535
1885	34,046	44	998	429	390	1,238	16485	11,031	3000
1886	36,262	42	976	448	440	1,238	33167	11,570	3099
1887	54,958	41	986	471	392	1,281	50417	11,814	3232
1888	73,951	42	969	461	434	1,331	52555	11,520	3329
1889	78,158	44	979	459	518	1,379	20182	11,707	3507
1890	63,007	43	957	466	509	1,669	15857	12,285	2425
1891	43,350	42	963	479	516	1,636	26719	11,595	2459
Participación relativa		0.1	2.2	1	0.9	2.9	47.4	25.1	6.6

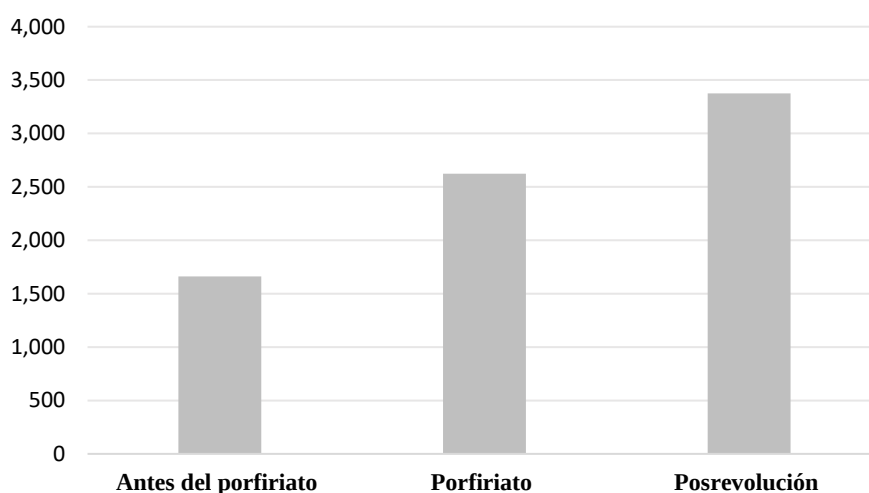
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

Debido a que el mundo enfrentaba la primera guerra mundial y México lograba obtener su reciente independencia, fue un tanto difícil orientar la economía mexicana a un crecimiento sostenido, por tanto, el gobierno de Porfirio Díaz enfocó los esfuerzos para dinamizar al crecimiento económico mediante el sector externo, donde las exportaciones jugaban un papel crucial en la estructura económica de México.

La apertura comercial después de una década traería consigo beneficios económicos, pero no en la misma proporción al desarrollo económico, debido a que el gasto público en el porfiriato fue dirigido a incentivar el crecimiento del producto, pero se dejó de lado la redistribución del ingreso. La gráfica 1.1, muestra la evolución del PIB per cápita de México

entre 1850 y 1920. El PIB per cápita promedio entre 1850 y 1876 fue de 1,662, pesos; el PIB por habitante con Díaz aumentó a 2,623 y después de la revolución este fue de 3,376. Aunque se reconoce que la política fiscal durante la dictadura de Díaz fue poderosa y contribuyó a impulsar el crecimiento económico, aún permanece la interrogante de ¿por qué no se fomentó con la misma intensidad al desarrollo económico de los habitantes? La respuesta no es tan clara, pero podemos acercarnos a lo que señala Kuntz (2000) quién menciona que en el país existieron grandes cambios institucionales antes y durante el Porfiriato, y éstos mostraron una tendencia al favorecimiento de un solo sector de la sociedad.

Gráfica 1.1. PIB per cápita de México: 1850-1940
(en miles de pesos)



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI.

Por ejemplo, la Ley de Desamortización (1856), la Constitución de 1857 y la Ley Bancaria de 1897 provocaron que los integrantes de la élite privada obtuvieran grandes privilegios. Además, cuando se inició con la apertura económica, esta se desarrolló de manera desigual e incompleta, pero coadyuvó a la reactivación económica, desde una dimensión del modelo de crecimiento exportador. Sin embargo, no permitió del todo que los individuos se desarrollaran como se hubiese esperado y se concentró la riqueza en unas cuantas manos. Después de la derrota de Díaz, la guerra revolucionaria deterioró el aparato productivo y social del país. Por su parte, Womack (2012) argumenta que no cesó la actividad económica, aunque el gobierno de Carranza haya incursionado políticas orientadas a la ciencia y la

industria moderna esperando que hubiese una reducción en la desigualdad del ingreso y la tasa de pobreza.

De la misma manera, de acuerdo con Womack (2012) preexistió un cambio en la estructura de la producción entre los sectores de la agricultura y la industria, lo cual se esperaba que mejorara el ingreso de las personas, pero no fue así. En resumen, la política hacendaria de Matías Romero se puede resumir por los medianos déficits y una lenta recuperación económica, el rumbo de la política fiscal se estableció para crear nuevos impuestos y aumentar los ingresos tributarios. No obstante, el piso no fue parejo, pues existía una élite, llamada los “científicos” quienes eran muy cercanos a Díaz y a Limantour, quienes dirigían y contribuían en la producción, la investigación y la política. El acercamiento con Díaz y Limantour fue crucial para esta cúpula de individuos que lograron constituir ciertos privilegios que les permitieron concentrar grandes riquezas. A pesar de ello, Limantour creía que los impuestos directos eran eficientes y estaban diseñados para todos los individuos, (Rosado, 1971).

Posterior a la revolución mexicana, la economía entró a un proceso de industrialización y fue entre 1950 y 1970 cuando el país experimentó grandes tasas de crecimiento económico. En este periodo, la tasa promedio anual de crecimiento de la producción fue de más de 7%. Esta época fue llamada el “desarrollo estabilizador” donde la economía nacional experimentó grandes incrementos en el PIB. No obstante, entre “1940 y 1980 el incremento del PIB fue sostenido, la distribución del ingreso resultó desigual, pues los “grupos de mayor ingreso disfrutaron de una participación cada vez más alta” (Martínez, 1980: 11). El éxito en la consecución del crecimiento económico se atribuye a las políticas en materia económica que estuvo a cargo de Antonio Ortiz Mena, quien se destacó como secretario de Hacienda de los gobiernos de Adolfo Ruiz Cortines, Adolfo López Mateos y Gustavo Díaz Ordaz, donde la política fiscal se constituyó en la herramienta principal para detonar el crecimiento del país.

El eje consistió en una combinación de políticas orientadas por el lado de la oferta que incrementó el PIB, derramando beneficios a la economía, bajo desempleo y estabilidad en el nivel de precios. Sin embargo, la clave del éxito fue utilizar la política fiscal para la formación de capital, vía inversión pública para impulsar el crecimiento de la producción, pero se

careció de una política fiscal con un objetivo redistributivo. De esta manera, el PIB per cápita, entre 1940 y 1950, tuvo un crecimiento promedio anual de 5.0% y 2.4% respectivamente. Mientras que para 1970 la tasa promedio anual del PIB y PIB per cápita fue de 7% y 3.3%⁴ correspondientemente. No obstante, en el cuadro 1.2, se observa que, aunque la producción agregada tuvo un mejor desempeño, el ingreso per cápita no tuvo el mismo dinamismo.

Cuadro 1.2. PIB y tasa de crecimiento de México: 1940-1970
(a precios de 1970)

Industrialización por sustitución de importaciones	Año	PIB	PIB Per cápita	TC del PIB %	TC del PIB per cápita %
	1940	69,941	3,559	1.4	-0.3
	1941	76,753	3,801	9.7	6.8
	1942	81,059	3,906	5.6	2.8
	1943	84,061	3,942	3.7	0.9
	1944	90,923	4,150	8.2	5.3
	1945	93,779	4,165	3.1	0.4
	1946	99,942	4,320	6.6	3.7
	1947	103,384	4,349	3.4	0.7
	1948	107,644	4,407	4.1	1.3
	1949	113,544	4,524	5.5	2.7
	Promedio	92,103	4,112	5.0	2.4
Desarrollo estabilizador	1950	124,779	4,838	9.9	6.9
	1951	134,429	5,057	7.7	4.5
	1952	139,775	5,101	4.0	0.9
	1953	140,158	4,962	0.3	-2.7
	1954	154,168	5,295	10.0	6.7
	1955	167,270	5,574	8.5	5.3
	1956	178,706	5,777	6.8	3.6
	1957	192,243	6,029	7.6	4.4
	1958	202,467	6,160	5.3	2.2
	1959	208,523	6,155	3.0	-0.1
	1960	225,448	6,456	8.1	4.9
	1961	236,562	6,537	4.9	1.3
	1962	247,615	6,616	4.7	1.2
	1963	267,396	6,908	8.0	4.4
	1964	298,662	7,460	11.7	8.0
	1965	318,030	7,681	6.5	3.0
	1966	340,074	7,942	6.9	3.4
	1967	361,397	8,160	6.3	2.8
	1968	390,799	8,532	8.1	4.6
	1969	415,512	8,771	6.3	2.8
	1970	444,271	9,212	6.9	5.0
	Promedio	247,061	6,630	7.0	3.3

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI

⁴ La medición del desarrollo de los habitantes mediante el PIB per cápita es usual entre los investigadores, por ende, este indicador nos indica que cantidad correspondería para cada habitante de la producción total (monetaria).

Posterior al desarrollo estabilizador, la aparición de la crisis de 1982 trajo consigo grandes problemas para la economía del país, pues el estancamiento económico era el mayor de los obstáculos, pero como alude Martínez (2008) la recesión agravó la desigualdad del ingreso, debido al deterioro del salario real, altas tasas de inflación y desempleo. Sin embargo, a pesar del crecimiento económico durante los años setenta, se dejó de lado una política redistributiva que beneficiara a la población. Lustig (1976) señala que el coeficiente de Gini después de 1960 descendió; sin embargo, la reducción de este indicador no se dio porque los más ricos redujeran su riqueza, sino porque los individuos de la clase media se estaban empobreciendo.

El cuadro 1.3 presenta la distribución de los ingresos en los hogares y el coeficiente de concentración de Gini para México en el periodo 1963-2000. Los datos obtenidos son a partir del cálculo de Cortes (2013) y es importante mencionar para 1963 y 1968 la información es obtenida de la Encuesta Nacional de Ingreso en los Hogares de las Familias a cargo del Banco de México (Banxico). A partir de 1977 la ENIGH77 estuvo bajo la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP). En los años posteriores, dicha encuesta fue elaborada y levantada por el INEGI. Resulta importante mencionar que, debido a la falta de información, los datos de la distribución por decil de 1963 y 1968 fueron una estimación realizada por Cortes (2013), por lo tanto, no son comparables con los demás años.

La distribución del ingreso en los hogares en 1963 fue muy desigual, el 80% de la población concentró el 41.1% del ingreso generado y el 20% restante acumuló el 58.9% del ingreso; además se obtuvo un coeficiente de Gini de 0.523, considerado alto. Si bien, en 1968, mejoró la distribución del ingreso, se logra ver que el incremento de los ingresos fue de la clase media y, por ende, la mitad de los hogares experimentaron mejores ingresos a medida que aumentaron los salarios. Por su parte, Garavito (2020) sostiene que en este periodo el poder adquisitivo de los salarios y el gasto social per cápita creció. No obstante, a partir de 1977 existió una reducción en la desigualdad en la distribución del ingreso con un coeficiente de Gini de 0.496, -aunque sigue siendo alto-. Las principales reducciones se situaron en los deciles de altos ingresos, pero, los hogares de los deciles octavos y novenos

se hicieron más ricos. A pesar de la crisis petrolera y de la deuda externa en 1982, la distribución del ingreso mejoró en 1984 a favor de los deciles de menores ingresos.

Cuadro 1.3. Distribución del ingreso en los hogares y coeficiente de Gini en México: 1963-2000 (%)

Deciles	1963	1968	1977	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
I	1.7	1.3	0.9	1.2	1.4	1.4	1.3	1.4	1.2	1.2
II	1.8	2.3	2.0	2.7	2.5	2.5	2.3	2.5	2.2	2.3
III	3.1	3.1	3.1	3.9	3.4	3.3	3.2	3.4	3.2	3.2
IV	3.7	3.5	4.3	5	4.3	4.3	4.1	4.3	4.3	4.2
V	4.9	5.9	5.8	6.3	5.4	5.3	5.2	5.4	5.4	5.4
VI	6.1	7.4	7.4	7.7	6.7	6.6	6.5	6.7	6.7	6.7
VII	8.0	8.8	9.5	9.7	8.4	8.3	8.3	8.4	8.5	8.5
VIII	11.8	10.2	12.5	12.4	10.8	11.0	10.9	11.0	11.0	10.9
IX	17.0	16.5	17.7	17	15.4	15.9	15.7	15.7	16.0	15.7
X	41.9	40.0	36.8	34.1	41.7	41.6	42.5	41.2	41.3	41.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Gini	0.523	0.498	0.496	0.456	0.483	0.484	0.491	0.470	0.469	0.493

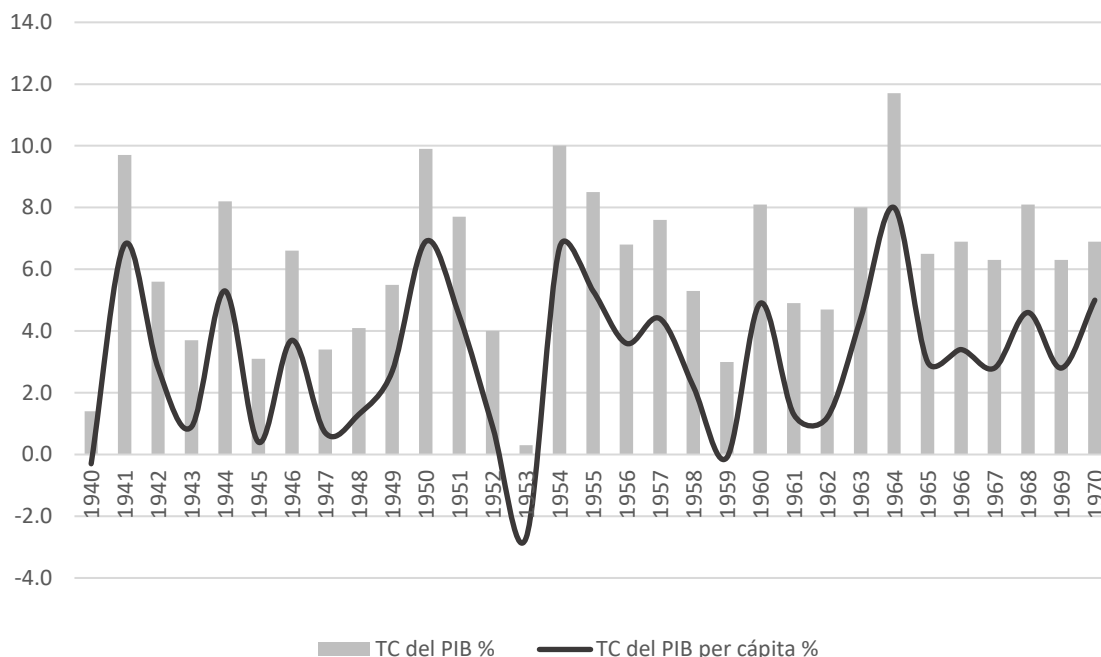
Fuente: Elaboración propia con información de Cortes (2013)

Cabe mencionar que los hogares más adinerados están determinados por profesionistas, técnicos, trabajadores de la educación y funcionarios públicos o privados (Cortes, 2013), por lo cual, sus salarios están determinados institucionalmente y no necesariamente por el mercado. La gráfica 1.2, muestra la evolución de las tasas de crecimiento del PIB y del PIB per cápita de México en el periodo de 1940-1970, que corresponde al periodo del desarrollo estabilizador. Lo primero que se puede destacar es que el titular de la SHCP, Ortiz Mena tenía claro cuál era la diferencia entre las políticas de corto plazo (demanda agregada) y largo plazo (oferta agregada). Las primeras son capaces de incidir sobre el ciclo económico. Mientras que las políticas de largo plazo incentivan la formación de capital y la productividad factorial, provocando un aumento del PIB potencial, alcanzando el crecimiento económico sostenido con estabilidad en el nivel de precios.

Por lo tanto, la tasa de crecimiento del producto en términos promedios entre 1940-1970 fue superior al 7%, mientras que la tasa promedio en el mismo periodo del PIB per cápita únicamente fue del 3.3%. La política fiscal en este periodo privilegió en mayor medida al crecimiento económico y en menor proporción al desarrollo, por ende, la participación de

la política fiscal sobre los efectos redistributivos del ingreso fue minúsculo. No obstante, es sustancial reconocer a la política fiscal como un instrumento que contenga objetivos para incentivar la formación de capital, pero también que se consideren objetivos que permita reducir la desigualdad del ingreso.

Gráfico 1.2. Evolución del PIB y PIB per cápita en México: 1940-1970
(variación %)



Fuente: Elaboración propia con información de las memorias de la SHCP

Ahora bien, derivado de la crisis económica de 1994 (error de diciembre), la producción y el nivel de empleo cayeron abismalmente, provocando el aumento de las desigualdades económicas de los hogares mexicanos, pues el coeficiente de Gini fue de 0.491; mientras que la concentración de la riqueza fue ligeramente superior a los niveles que se tenían en 1963. Tendencia que se repitió hasta el año 2000, pues el coeficiente de Gini se incrementó en 0.493, aunado a que el 20% de los hogares más ricos concentraron el 58% del ingreso; incentivando al empobrecimiento del resto de la población. Por su parte, Moreno-Brid, Benítez, Paéz y Salat (2020) sostienen que la política fiscal en las dimensiones del desarrollo económico y social, están sujetos a condiciones ligadas a la estabilidad nominal de la trayectoria económica y la estabilidad política del país y, por tanto, es un instrumento

capaz de impulsar la nueva agenda sobre el desarrollo y sacar al país de la trampa del estancamiento económico y la de la aguda desigualdad económica en la distribución del ingreso.

Mientras que Echenique (2016) destaca la política hacendaria y la política de gasto público son indispensables para reducir los niveles de desigualdad. Desde el siglo pasado, el éxito de la política fiscal estuvo sostenido por dinamismo de las finanzas públicas impulsadas por la inversión pública y el sector externo que permitieron incrementar el producto nacional, destacando los grandes momentos de crecimiento histórico: el porfiriato y el desarrollo estabilizador. Sin embargo, la dirigencia de la política fiscal para lograr redistribuir el ingreso tuvo una participación limitada, pero existieron incentivos para el acceso a la educación y salud. La revisión teórica e histórica que se realizó en este estudio permite establecer la importancia de rediseñar la política fiscal que complemente al desarrollo con objetivos redistributivos del ingreso. Esto ayudaría a consolidar un Estado de bienestar que coadyuve al progreso personal y profesional de los individuos de una sociedad.

Después de un siglo, la política fiscal desde las épocas de Matías Romero y Limantour ha sido orientada bajo los requerimientos de la formación de capital, pero en la actualidad se percibe un lento crecimiento del PIB que no permite solventar las demandas de la población. A pesar de que han pasado más de 140 años, la política fiscal ha tenido una participación sustancial en la economía, pero desde que se implementó un nuevo paradigma económico en 1982 no se ha logrado reducir la desigualdad del ingreso.

CAPÍTULO II

El contexto fiscal y social en México: 2000-2018

La importancia de conocer el sistema fiscal de una economía significa tener claridad sobre cuáles serán las estrategias que debe tomar la política económica, para impulsar al crecimiento y desarrollo económico. En ambos casos, la política fiscal sirve como instrumento para promover tanto la formación de capital y fomentar el crecimiento del producto, como también para incidir sobre la distribución del ingreso a fin de alcanzar mayores niveles de bienestar. Al respecto, Retchkiman (1979) plantea que existen dos formas organizativas en el proceso económico, el primero es el mecanismo de autorregulación, también conocido como *principio de mercado* y el segundo es el principio de la economía pública o *mecanismo de presupuesto*, este último establece que el Estado por medio de las finanzas públicas, es decir, a través de las políticas de egresos, ingresos y empréstitos logren corregir, complementar y por supuesto ajustar los aspectos que la economía de mercado no logra proporcionar en términos de los requerimientos principales del bienestar social.⁵

Sin embargo, en la práctica, no debe soslayarse que la construcción de buena parte de los esquemas fiscales, incluido el de México, están basados en el federalismo. Su principal característica consiste en la facultad que tienen los gobiernos nacionales para recaudar los gravámenes de mayor alcance y después llevar a cabo su repartición, mediante reglas fiscales previamente establecidas, a los gobiernos locales para su disposición soberana. En este sentido, Chávez y Hernández (2008) señalan que el federalismo tiene el objetivo de determinar la estructura y funciones del sector público estableciendo las responsabilidades fiscales entre los distintos niveles de gobierno. Esto concuerda con lo señalado por Musgrave (1990) en que las funciones del gobierno que estén basadas en el esquema del federalismo, sean distribuirlas en los diferentes niveles de gobierno.

⁵ En términos de Amartya Sen, es la generación de igualdad de oportunidades.

No obstante, aunque el federalismo fiscal determina el esquema adecuado para la obtención de recursos públicos para la suministro de bienes y servicios por parte del gobierno, también proporciona una programación pertinente del gasto público para atender las necesidades de las localidades. En consecuencia, la asignación de recursos, la distribución del ingreso entre individuos, la distribución del ingreso regional y la distribución de la capacidad fiscal son elementos centrales que un gobierno puede implementar con los principios del federalismo. Así, en el caso de que los gobiernos tengan por objetivo la distribución del ingreso, según Musgrave (1990) podrán hacerlo desde políticas centrales o nacionales, pues realizarlo de manera descentralizada reduciría su capacidad para emprender políticas redistributivas.

II.1 Estructura fiscal de México

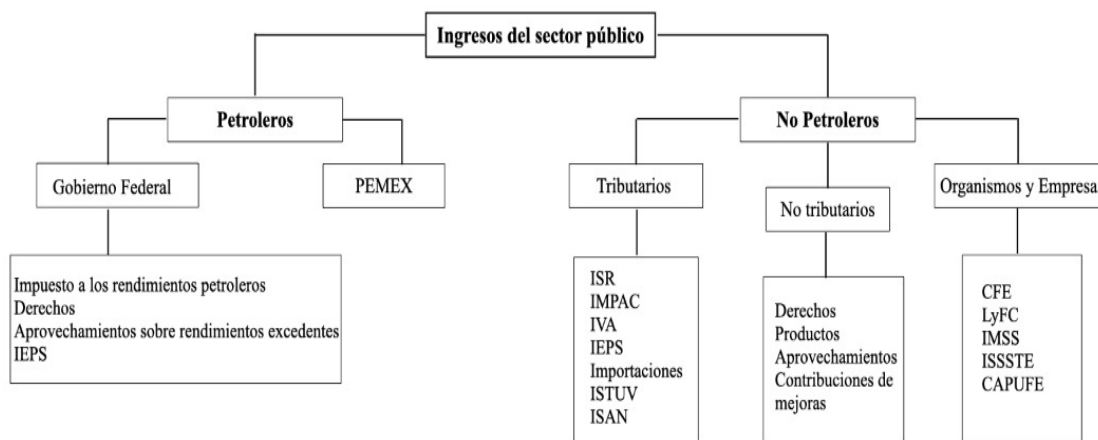
En la literatura fiscal se reconoce la capacidad que tienen los gobiernos para dotar a sus habitantes con diversas herramientas que facilitan el desarrollo de sus habilidades y capacidades productivas y, de esta manera, mejorar sus remuneraciones a largo plazo y de manera convencional, se establece que los incentivos de acceso a la educación, a la salud y a la seguridad social tienen un impacto significativo en la redistribución del ingreso. Lee y Gordon (2005) argumentan que la estructura fiscal tiene injerencia sobre las tasas de crecimiento económico observadas, señalando que es posible impulsar al desarrollo económico por medio de la política de ingresos y la política de egresos, que conforman al presupuesto público.

En la política de ingresos, el principal objetivo es la recaudación de recursos provenientes del sistema tributario conformado por los impuestos directos e indirectos, así como de otros ingresos públicos. Mientras que la política de gastos o egresos públicos se basa en cómo gestionar las erogaciones del Estado en términos del gasto programable, que destina el cumplimiento de los fines y funciones propias del Estado. Entre estos rubros podemos encontrar el gasto corriente, el gasto en capital, el gasto en inversión física, gasto de operación y transferencias; es decir, abastecimiento de servicios como educación, salud, y seguridad pública, por mencionar algunos. Además, comprende erogaciones que están sujetas a alcanzar objetivos y metas específicas (CEFP, 2007).

En consecuencia, Retchkiman (1979), Sarur y Romero (2018), Huesca y Serrano (2005) y SCHP (2021) coinciden que mejorar la distribución del ingreso es un objetivo que se considera en la política fiscal, sin descartar la formación de capital; por tal motivo, resulta relevante que la política tributaria, la política de gasto público y la política financiera, que conforman el universo de la administración de las finanzas públicas, se guíen bajo principios de equidad para establecer mecanismos redistributivos que disminuyan la desigualdad del ingreso.

En forma específica, el panorama de los ingresos públicos y su clasificación en México se representa en la figura 2.1. Debido a la relevancia de los recursos derivados de los hidrocarburos, los ingresos públicos están organizados en petroleros y no petroleros. En el primer caso, se encuentran el Impuesto Especial de Producción y Servicios (IEPS) y los recursos que en su conjunto genera Pemex. En los ingresos no petroleros se consideran los ingresos tributarios, no tributarios y de Organismos y Empresas. Los recursos tributarios están integrados por los impuestos directos e indirectos, los primeros gravan el ingreso, mientras que los segundos tienen un impacto indirecto en el salario por medio de las transacciones. Estos impuestos son el Impuesto sobre la Renta (ISR), Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA), Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS), entre otros.

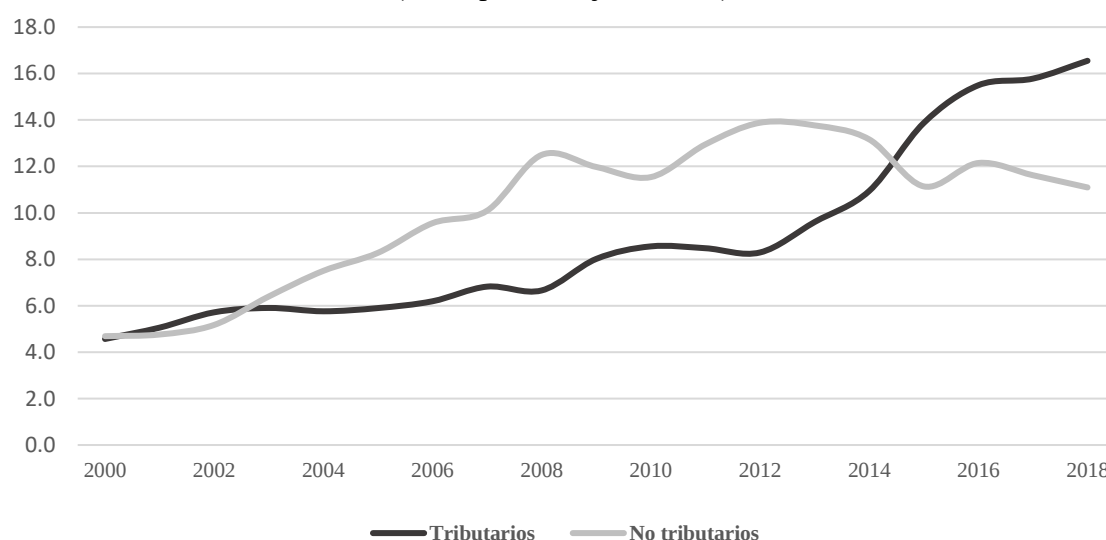
Figura 2.1. Clasificación de los ingresos del sector público



Fuente: Elaboración propia con información de la SCHP

Por último, los ingresos provenientes de Organismos y Empresas del gobierno federal son los de la CFE, IMSS, E ISSSTE, por mencionar algunos. En términos de la clasificación mencionada, la evolución de los ingresos públicos de México ha sido en mayor medida dominados por los ingresos no tributarios. Sin embargo, hasta el año 2014, esta tendencia se revirtió. De acuerdo con la gráfica 2.1, en el periodo 2000-2006, los ingresos tributarios alcanzaron una tasa promedio anual de 3.3%, mientras que los no tributarios crecieron en 12% en promedio anual; es decir, 3.6 veces más que los tributarios. Esta tendencia permaneció durante los próximos seis años, tales que los ingresos no tributarios crecieron a un ritmo más rápido; es decir, a una tasa de 5.5% en promedio anual y un 3.3% para los ingresos tributarios.

Gráfica 2.1. Ingresos tributarios y no tributarios de México: 2000-2018
(como porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos de la SHCP

Ante el aumento en la producción de Pemex y en el precio internacional del petróleo se logró incrementar los recursos para el gobierno federal durante el periodo de 2000-2012, por ende, los ingresos del sector público se fortalecieron a medida que se favorecía la producción del crudo; sin embargo, a pesar de la condición favorable de Pemex, los ingresos públicos carecieron de una diversificación en sus fuentes de captación. Asimismo, en el año 2013 el gobierno federal impulsó una serie de reformas estructurales con tres objetivos primordiales: elevar la productividad del país para impulsar el crecimiento económico,

fortalecer y ampliar los derechos de los mexicanos y afianzar nuestro régimen democrático y de libertades” (SHCP, 2014:3). Entre el conjunto de reformas estructurales aprobadas, la energética entró en vigor a inicios de 2014, bajo el objetivo de poner “fin” al monopolio de Pemex, permitiendo la entrada de empresas nacionales y extranjeras al campo petrolero, y así hacer más competitivo al mercado, esperando la reducción del precio interno de los hidrocarburos. A pesar de esto, Pemex disminuyó la producción de barriles diarios, debido a la entrada de empresas al mercado petrolero por la mayor oferta de hidrocarburos, condición suficiente para reducir su producción.

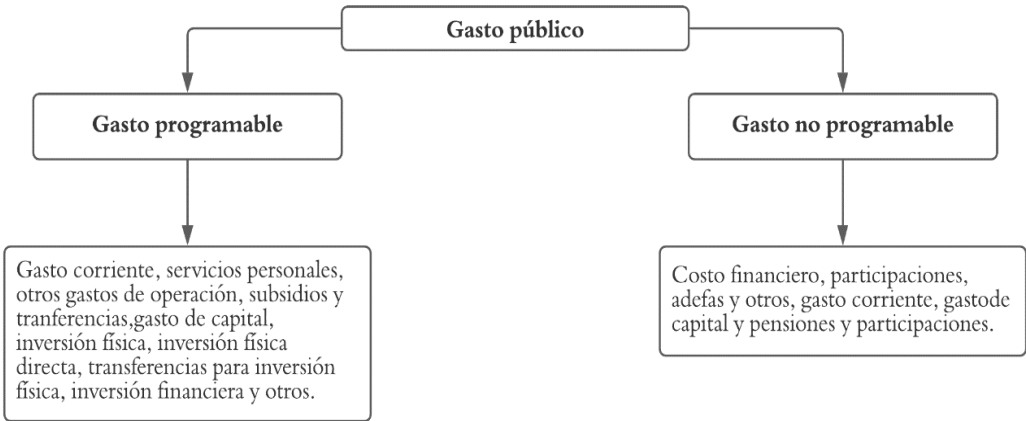
En paralelo a la caída del precio internacional del petróleo que repercutió negativamente en los ingresos públicos de la federación, la estrategia del gobierno federal fue activar el sistema tributario mediante las modificaciones del ISR e IVA, con el objetivo de incrementar los ingresos públicos. En este sentido, las reformas fiscales⁶ de 2014 se basaron en gravar al ISR a una tasa de 30 y 35% dependiendo del nivel de ingresos, así como homologar el IVA para las zonas fronterizas en 16%, esto permitió aumentar los ingresos tributarios, que crecieron a una tasa promedio anual de 9.5% entre el 2000 y 2018. Sin embargo, Ramírez (2007) sostiene que el IVA es considerado un impuesto regresivo porque se inclina en mayor proporción a los deciles de menores ingresos, reduciendo su ingreso disponible.

Por tal motivo, existe un debate entre los actores políticos y académicos para determinar la estrategia y solucionar el escaso nivel de ingresos del gobierno federal y pone en tela de juicio, la pertinencia del aumento de las tasas impositivas, aun cuando la informalidad es alta, o bien, ampliar la base tributaria. En lo que respecta al gasto público, la literatura reconoce que es una herramienta sustancial para que el Estado logre cumplir los objetivos del presupuesto público y así atender las demandas colectivas de los individuos. El gasto público de la federación está clasificado en el gasto programable y no programable, el primero contempla las operaciones del gobierno federal sobre subvenciones, inversión pública, gasto corriente, gasto de capital y parte del financiamiento de los bienes y servicios públicos. En cambio, el gasto no programable está conformado por el costo financiero de la

⁶ Conjuntamente, se aplicó una tasa de impuesto de 7.5% para las empresas mineras (SHCP, 2014).

deuda, adefas⁷ y pensiones y jubilaciones, como se muestra en la figura 2.2. A pesar de que los egresos del sector público han sido superiores a los ingresos, estos siguen siendo insuficientes y poco eficientes con los objetivos de reducción de la tasa de pobreza y la redistribución del ingreso.

Figura 2.2. Clasificación del gasto del sector público



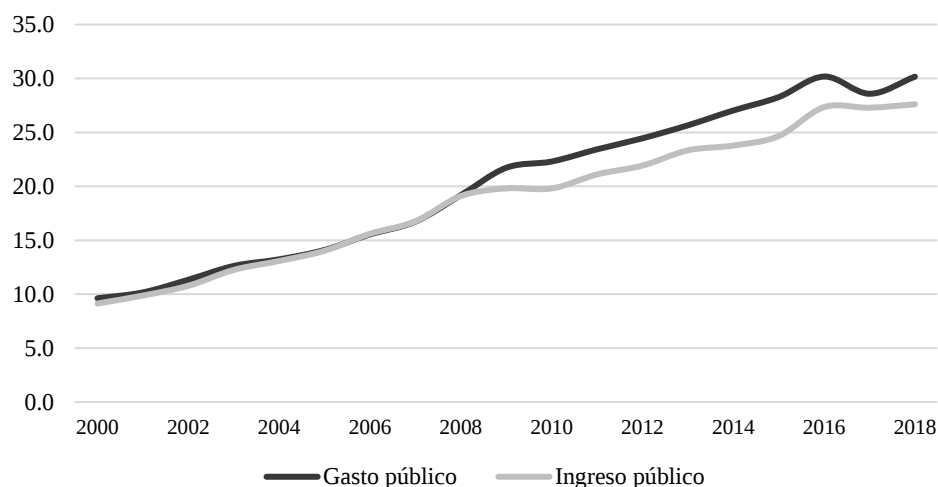
Fuente: Elaboración propia con información de la SHCP

En la gráfica 2.2 se presenta la evolución del ingreso y del gasto público como porcentaje del PIB para el periodo de análisis. Lo primero que se puede destacar, es que entre el 2000-2006 el gasto y el ingreso promedio como porcentaje del PIB fueron de 12.1 y 12.4% respectivamente, con un crecimiento promedio anual de 7.9 y 7.1% consecuentemente. La tendencia al alza del gasto del gobierno federal fue más clara a partir de 2014, pues el gasto creció en 8.8% respecto al año anterior. Este incremento fue debido al aumento del gasto no programable, es decir, se destinaron mayores recursos para cubrir el costo financiero de la

⁷ Son asignaciones destinadas a cubrir las erogaciones devengadas y pendientes de liquidar al cierre del ejercicio fiscal anterior, derivadas de la contratación de bienes y servicios requeridos en el desempeño de las funciones de los entes públicos, para las cuales existió asignación presupuestal con saldo disponible al cierre del ejercicio fiscal en que se devengaron. Se pagan con recursos de ejercicios siguientes al ejercicio en que fueron creados (devengados), (Orfis, 2016).

deuda pública. No obstante, entre 2000 y 2018 el ingreso y gasto, crecieron a tasas promedio anual de 28 y 29% respectivamente.

Gráfica 2.2. Ingreso y gasto público de México: 2000-2018
(como porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con información de SCHP

Con base en el cuadro 2.1, se muestra la composición del gasto público de México como porcentaje del PIB. Entre el 2000-2006 el gasto programable fue de 9% como porcentaje del PIB, obteniendo un crecimiento en promedio anual de 7.9%. Las inversiones financieras fueron el rubro con el mayor crecimiento, pues su ritmo fue a una tasa de 30% en promedio anual, mientras que la inversión física tuvo un comportamiento mucho más lento; creció solamente en 1.5% en promedio anual. Respecto al gasto no programable, este tuvo un crecimiento promedio anual de 4.6%.

El comportamiento del gasto público programable durante 2007-2012, no tuvo el mismo ritmo, ya que creció menos que el periodo anterior, obteniendo una tasa promedio anual de 6%, mientras que la inversión física, creció considerablemente, hasta alcanzar un crecimiento promedio anual de 18%. Por lo tanto, derivado de la crisis económica del 2008-2009, se tuvo que destinar mayores recursos al pago de los intereses de la deuda pública de México.

Cuadro 2.1. Composición del gasto público en México: 2000-2018
(como porcentaje del PIB)

Gasto público	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018
Gasto público total	9.6	11.3	13.2	15.5	19.2	22.3	24.5	27	30.2	30.2
Gasto programable	6.6	8.2	9.7	11.4	14.8	17.5	19.4	21.4	23.5	21.9
Gasto corriente	5.5	6.7	7.8	9.2	11.2	13.1	14.7	16	16.8	18
Servicios personales	3	3.6	3.8	4.2	4.7	5.4	5.8	6.1	6.3	6.5
Otros gastos de operación	1.7	2	2.6	3.4	4.3	5.1	5.7	6	6.5	7.8
Subsidios y transferencias	0.7	1.1	1.4	1.7	2.2	2.7	3.2	3.9	4.1	3.7
Gasto de capital	1.1	1.5	1.9	2.2	3.6	4.4	4.6	5.3	6.7	3.9
Inversión física	1.1	1.1	1.6	1.8	2.5	4.2	4.2	4.9	4.1	3.3
Inversión física directa	0.6	0.6	0.7	0.7	1.1	2.8	2.9	3.1	2.6	1.9
Transferencias para inversión física	0.5	0.6	0.9	1.1	1.4	1.4	1.4	1.8	1.5	1.5
Inversión financiera y otros	0.1	0.4	0.3	0.4	1.1	0.3	0.4	0.5	2.6	0.6
Gasto no programable	3	3.1	3.5	4.1	4.4	4.8	5.1	5.7	6.7	8.2
Costo financiero	1.6	1.4	1.5	1.7	1.5	1.7	1.9	2.1	2.7	3.3
Participaciones	1.4	1.7	1.8	2.3	2.8	2.9	3.1	3.5	3.9	4.6
Adefas y otros	0.1	0	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.4
Gasto corriente	8.5	9.7	11.3	13.3	15.6	17.8	19.8	21.7	23.5	26
Gasto de capital	1.1	1.6	1.9	2.3	3.6	4.5	4.7	5.4	6.7	4.1
Pensiones y jubilaciones	0.5	1	1.1	1.4	1.7	2.3	2.7	3.1	3.7	4.3

Fuente: Elaboración propia con datos de la SHCP

La política de incremento del gasto público se implementó con el objetivo de contrarrestar la caída de la producción, derivada de la crisis financiera de 2008-2009, a través del Plan Nacional de Infraestructura (PNI) cuyo eje se encontraban los proyectos de infraestructura de Pemex y aquellos que estaban relacionados con el sector de comunicaciones y transportes. La inversión pública creció a una tasa promedio anual de 12% en el periodo de 2009-2014, y coadyuvó al impulso de la producción y la creación de empleos formales, además de estimular el desarrollo de los individuos con una ampliación del programa oportunidades y del incremento de las trasferencias directas.

Por último, en el periodo de 2013-2018 el gasto programable, tuvo un ritmo mucho más lento que años anteriores, pues creció a una tasa de 1.8% en promedio anual, mientras que el gasto no programable aumentó en 6.4%. Sin embargo, merece destacarse que, dentro de este último rubro de gasto, el costo financiero creció tres veces más que el periodo previo, y obtuvo un crecimiento promedio anual de 8.2. En resumen, durante el periodo de análisis

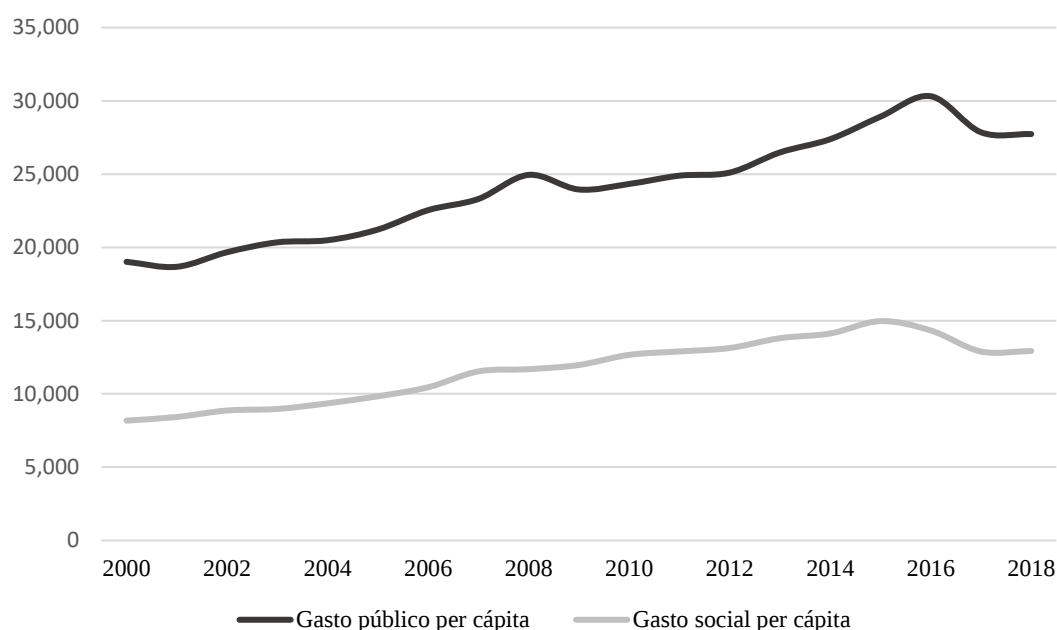
el gasto público promedio como porcentaje del PIB fue de 20% y, además, mantuvo un crecimiento promedio anual de 10%. A lo que respecta, las inversiones financieras se acrecentaron anualmente en 47% y los subsidios y transferencias en 30% en promedio anual. A pesar del aumento en la política de egresos, al compararlo con países miembros de la OCDE, el país se encuentra en los últimos lugares; al tomar esto como referencia resulta insuficiente para que el gobierno mexicano alcance sus objetivos de política económica, social y por supuesto para lograr acrecentar los niveles de ingresos y empleos formales.

Sin embargo, el contexto fiscal de la economía mexicana muestra un déficit de los egresos públicos respecto a las demandas sociales de la población, caracterizado por limitados niveles de los ingresos públicos, debido a la lenta y baja capacidad que tiene el sistema tributario para recaudar recursos. En cuanto a la recaudación tributaria ronda entre el 12 y 14% como porcentaje del PIB para el 2018, de tal forma, que los ingresos públicos alcanzan la cifra de 27.6% como porcentaje del PIB, mientras que el gasto público se sitúa en 30.2%. Esto significa que el déficit del sector público fue de 2.7% como porcentaje del PIB y fue financiado por medio de la deuda pública (SHCP, 2018). De acuerdo con Hernández (2019:13), el nivel de composición del ingreso y el gasto público, la capacidad de fiscalización y, por ende, el destino improductivo de los recursos del Estado constituye los determinantes del déficit fiscal, lo cual “hacen de las finanzas públicas un componente de freno para llevar a cabo una transformación estructural de la economía mexicana”.

Por otro lado, el gasto público también contempla al gasto social que ha sido utilizado para impulsar el bienestar de los individuos que no logran absorber las condiciones necesarias para obtener una mejor calidad de vida. Por tal razón, la Cepal (2020) define al gasto social como el volumen de recursos destinados a financiar políticas relacionadas con las siguientes seis funciones: 1) Protección social, 2) Educación, 3) Salud, 4) Vivienda y servicios comunitarios, 5) Actividades recreativas, cultura y religión, 6) Protección del medio ambiente. El gráfico 2.3, muestra la evolución del gasto público y el gasto social per cápita de México durante 2000-2018. Durante el periodo de 2000-2006, el gasto público y social promedio por habitante fue de 20, 278 y 9,155 pesos respectivamente. El gasto social per cápita representó un 45% del gasto total, y creció en promedio anual en un 3.5%. Resultaría poco sencillo, determinar cuál será la medida de gasto social per cápita que permita

acrecentar las condiciones sociales de los individuos, pero si es muy importante que este rubro crezca conforme a las necesidades de la sociedad.

Gráfica 2.3. Gasto público y gasto social per cápita de México: 2000-2018
(millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con información de la CEPAL

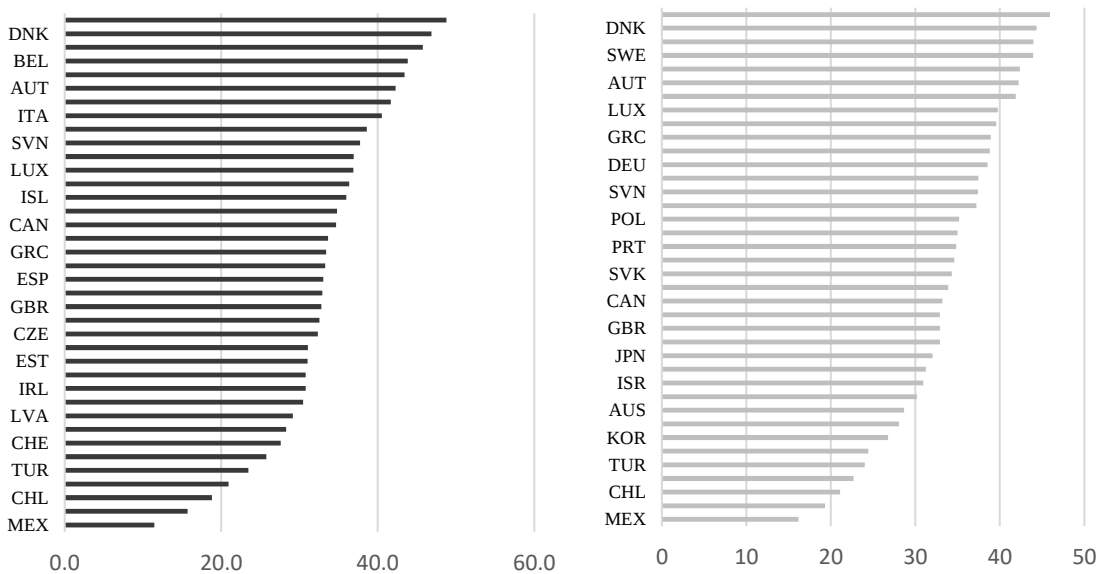
Con ello, entre 2007-2012, el gasto público y social per cápita, crecieron a una tasa promedio anual de 1.1 y 1.9%, aunque en una proporción menor respecto al periodo anterior. Sin embargo, el gasto social por habitante sufrió una reducción de 0.2% en promedio anual, y para el 2018 respecto a 2013 cayó 6.3%; mientras que el gasto público per cápita aumentó en 5%. Este aumento, como ya se explicó se debió a la presencia de la crisis financiera de 2008-2009, debido a que el gobierno federal, mantuvo un mayor gasto no programable que destinó recursos para pagar el costo financiero de la deuda pública, privando así el gasto social. No obstante, es importante señalar que el mejoramiento del gasto social constituye un progreso sobre las condiciones de los individuos que les permiten alcanzar mejores ingresos que ayudan al combate a la desigualdad y pobreza.

II.2 La situación tributaria de México en el mundo

La economía mexicana está lejos de alcanzar los niveles de recaudación tributaria que permitan sufragar sus gastos públicos, pues su base tributaria está limitada por la presencia de la economía informal, donde hay una gran fuga de ingresos tributarios, además de contar con un sistema educativo y de salud tan desigual que no permite que los individuos alcancen mejores ingresos. Como reflejo de lo anterior, de acuerdo con la gráfica 2.4, México es el país con el más bajo desempeño en la recaudación tributaria respecto a los países miembros de la OCDE. En el año 2000, la economía mexicana, recaudaba un 11.5% como porcentaje del PIB y para 2018 aumentó en 16.6%, es decir, se incrementó en un 2% en promedio anual.

En contraste, Francia es el país con el nivel más alto de recaudación tributaria, pues entre 2000-2018 este país aumentó un 8.1% su recaudación, pasando de 43.4 a 46.9% como porcentaje del PIB, respectivamente. Sin embargo, la recaudación tributaria es una problemática común a la que ninguna economía queda exenta. Por ejemplo, a pesar de que Dinamarca también se caracteriza por sus altos niveles recaudatorios, ha reducido la captación de recursos impositivos en 0.46% en promedio anual, entre 2000-2018.

Gráfica 2.4. Recaudación tributaria de los países miembros de la OCDE: 2000 y 2018
(como porcentaje del PIB)

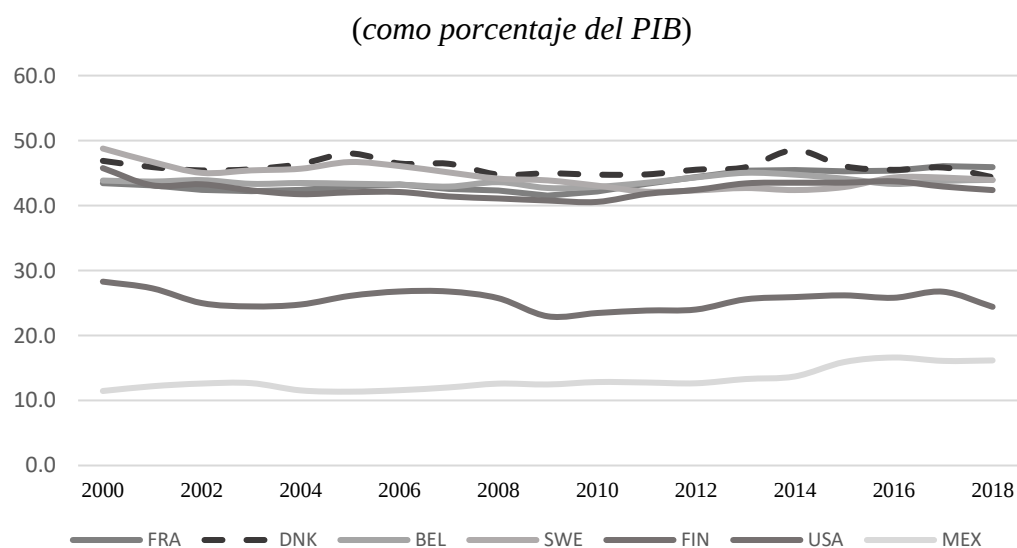


Fuente: Elaboración propia con información de la OCDE

A pesar de que, Estados Unidos es considerado una potencia mundial, su recaudación ronda entre los 18 y 25 puntos porcentuales como porcentaje del PIB, y entre 2000 y 2018 sus ingresos promedio fueron de 32.3% como participación del PIB. Cabe mencionar que Estados Unidos, financia parte de su gasto a través de la deuda, y es considerado el país más endeudado del mundo. Como se ha mencionado, según la OCDE, Francia, Dinamarca, Finlandia y Suecia son los países con un esquema recaudatorio alto.

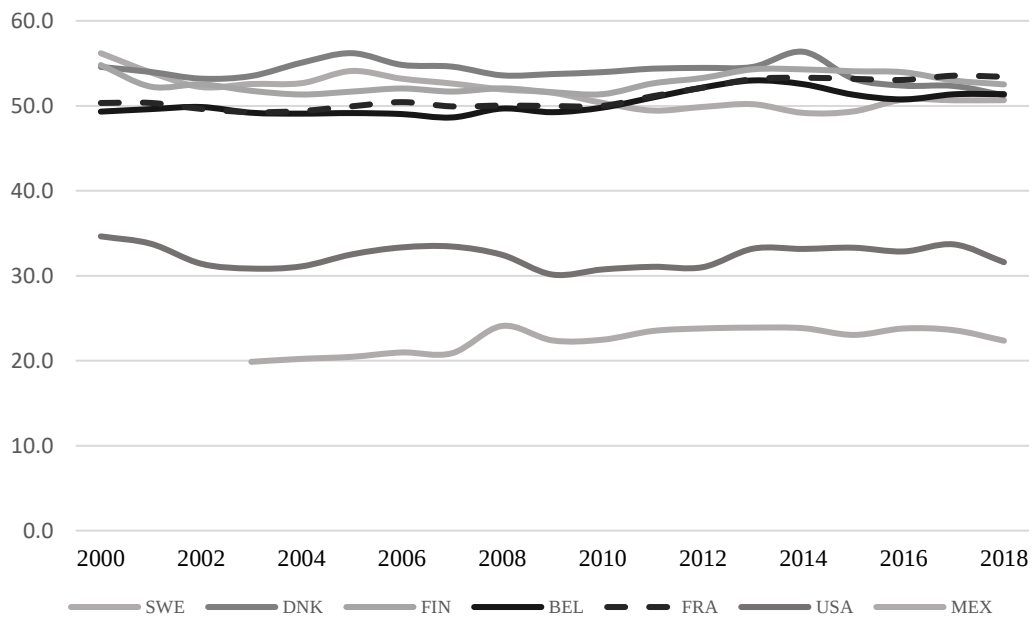
Sin embargo, resulta sustancial señalar que la deuda que contrae los Estados Unidos, lo hace mediante su moneda nacional, esto reduce el riesgo de no lograr cubrir los costos financieros, además de que la tasa de interés a finales de 2018 estuvo en un rango de 1.50 y 1.75%, permitiendo un mejor acceso a los mercados de capitales. Consecuentemente, México, obtiene recursos en promedio como porcentaje del PIB de 22%, mientras que Francia y Suecia consiguen un 51.1 y 51.6% respectivamente. Para el caso de Finlandia entre 2000 y 2018 sus ingresos públicos fueron de 53% en promedio como porcentaje de su PIB. (Ver gráfico 2.5 y 2.6). Es claro que los países europeos son caracterizados por ser regiones con altos niveles de ingresos y gastos públicos lo que permite dotar a la población de mejores servicios y bienes públicos como educación y salud con la intención de mejorar la calidad de vida.

Gráfica 2.5. Las economías con mayor nivel de recaudación: 2000-2018



Fuente: Elaboración propia con información de la OCDE

Gráfica 2.6. Ingresos públicos de las principales economías: 2000-2018
(como porcentaje del PIB)



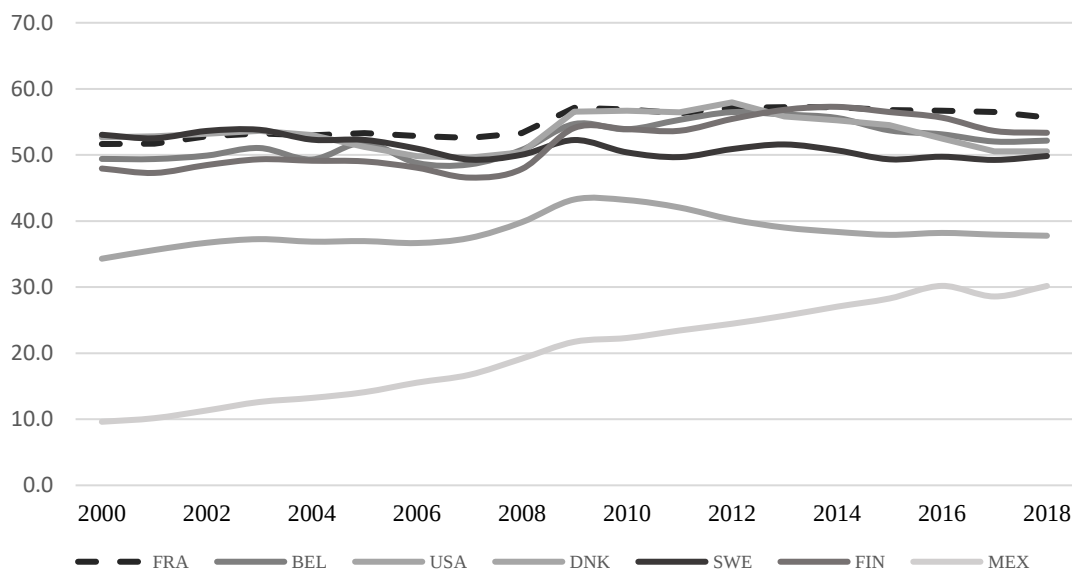
Fuente: Elaboración propia con información de la OCDE

En lo que respecta al comportamiento del gasto público de las principales economías de la OCDE, esto se presenta en la gráfica 2.7. De acuerdo con la gráfica, Francia es el país con el mayor gasto público, y en promedio en el periodo 2000-2018, el país gastó un 54.8% como porcentaje del PIB, obteniendo una tasa de crecimiento promedio anual de 0.34%. Mientras que Dinamarca gastó en promedio 53.2%; Bélgica, Suecia, y Finlandia gastan en promedio un 50% como porcentaje del PIB. Asimismo, Estados Unidos el gasto público, sufrió una reducción de 0.48% en promedio anual y para México, se obtuvo un crecimiento del gasto público en promedio anual de 1.2%.

Los países nórdicos como Finlandia, Suecia y Dinamarca tuvieron un gran desempeño en los niveles de gasto público, en promedio en estos países el gasto asciende a 48% como porcentaje del PIB, esto les ha permitido tener mayor margen para invertir en bienes públicos de calidad, como son de destacar la educación y el sistema de salud universal. Además, de obtener los mayores índices de desarrollo humano y un crecimiento económico modesto. En resumen, dada la comparación de las estructuras fiscales de las economías miembros de la OCDE. Francia, es el país con una estructura fiscal más sólida, debido a que los ingresos

públicos son ligeramente superiores a la mitad de su PIB, mientras que el gasto público también es representativo, de tal forma, que constituye una herramienta importante para impulsar el bienestar social y reducir la pobreza.

Gráfica 2.7. Gasto público de las principales economías: 2000-2018
(como porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con información de la OCDE

El sistema tributario de los países como Francia o Suecia son capaces de recaudar una gran cantidad de ingresos que les permite gastar considerablemente, y destinar recursos a sectores como la educación, salud y bienes públicos en general. Sin embargo, México está muy lejos de alcanzar las metas fiscales de países europeos, ya que no cuenta con un sistema tributario sólido, limitando el nivel de egresos, y debilitando la estructura social del país. Así, dada la evidencia mostrada, puede señalarse que las economías que son consideradas de altos ingresos también tienden a gastar más permitiendo proporcionar mejores condiciones a los individuos; por tal motivo, la política fiscal ha fungido como un instrumento redistributivo capaz de impulsar al desarrollo económico

II.3. El panorama social: pobreza y distribución del ingreso

La política de gasto social de México es una vertiente de la política económica y, sobre todo, no debe perderse de vista que los objetivos sociales pueden alcanzarse a través de una política

fiscal integral en términos de eficiencia y equidad que permita apoyar al crecimiento, pero sin limitar al desarrollo económico. Al respecto, no debe olvidarse que, cuando los objetivos de la política fiscal son distintos a la eficiencia y equidad, los resultados que se obtienen pueden generar problemáticas estructurales mayores a los que se intentaban resolver. Por ejemplo, Torres y Rojas (2015) señalan que, en las últimas décadas, al utilizar la política fiscal para contener los altos niveles de inflación por medio de la reducción del déficit público, el resultado fue una mayor desestabilización económica.

Esta situación de inestabilidad terminó trasladándose a una mayor incapacidad del Estado para impulsar el desarrollo, agudizando las desigualdades sociales con una persistencia de la pobreza. Cuando se presenta una situación como la anterior, Borda y Caballero (2016) sostienen que es necesario que haya un arreglo fiscal sobre el cual sea posible resolver la ausencia de equidad tributaria y, por ende, mejorar la eficiencia del sistema impositivo, con el fin de impulsar el bienestar social.

Sin embargo, no es posible soslayar que la realidad tributaria de la economía mexicana encuentra una reducida base gravable y un bajo nivel de imposición que hace que el gasto público no logre cubrir las necesidades sociales, aun en aquellas áreas que tiene un elevado potencial de rentabilidad social, (Huesca y Serrano, 2005). En este sentido, Hernández (2010) enfatiza que la causalidad del gasto público productivo es capaz de mejorar las condiciones para la inversión, a través de una expansión de la infraestructura física o por un incremento del capital humano, además de dar la posibilidad de un aumento del ingreso de las personas, pero también se podría mejorar la capacidad de ahorro y, por ende, ser utilizado como fuente de financiamiento para la inversión privada.

Por tanto, una política de gasto público focalizada en el capital humano, e inversión social, puede contribuir tanto al incremento de la productividad factorial, como a los ingresos públicos (dado el incremento de la producción), pero también puede generar una redistribución del ingreso, elevando las condiciones sociales y reduciendo las tasas de pobreza. Con base en el cuadro 2.2, se presenta la relación del gasto social, con las carencias sociales y la tasa de pobreza, destacando que, en el año 2008, el nivel de gasto social era

apenas de 8.6% como porcentaje del PIB, mientras que el porcentaje de personas en situación de pobreza fue de 44.4%, y la población con rezago educativo fue de 20%.

Asimismo, la población sin acceso a seguridad social y alimentación fue de 65% y 21.7% respectivamente. Sin embargo, esta situación empeoró en 2014, pues la tasa de pobreza se incrementó en un 4% mientras que el gasto social en 12%. La paradoja resulta interesante, aunque el gobierno llevó a cabo un incremento sustancial del gasto social, la pobreza no se redujo, pero sí el rezago educativo en 5.4% y en 6.6% la población con carencias por acceso a la seguridad. No obstante, se presentó un aumento de 14.2% de la población con carencias por acceso a la alimentación. Consecuentemente, en el año 2016 el gobierno federal, logró reducir ligeramente la pobreza.

La relación entre el gasto social y la pobreza debería ser siempre negativa, es decir, un aumento del gasto social ayudaría a la reducción del nivel de pobreza. Sin embargo, en el año 2012, esta relación fue positiva, pues el gasto social se incrementó en 5.2% y el porcentaje de población en situación de pobreza aumentó en 1.5%, mientras que, en el 2014, la relación esperada se cumplió, y el gasto social se redujo en 1.9%, mientras que la tasa de pobreza cayó en 5.1%. De manera hipotética, se puede asumir que la composición del gasto social en México ha tenido influencia sobre los resultados obtenidos.

Cuadro 2.2. Pobreza, carencias y gasto social en México: 2008-2018

Concepto	2008	2010	2012	2014	2016	2018
Pobreza	44.4	46.1	45.5	46.2	43.6	41.9
Rezago educativo	21.9	20.7	19.2	18.7	17.4	16.9
Carencia por acceso a la seguridad social	65	60.7	61.2	58.5	55.8	57.3
Carencia por acceso a la alimentación	21.7	24.8	23.3	23.4	20.1	20.4
Gasto social a/	8.6	9.6	9.6	10.1	9.9	8.7

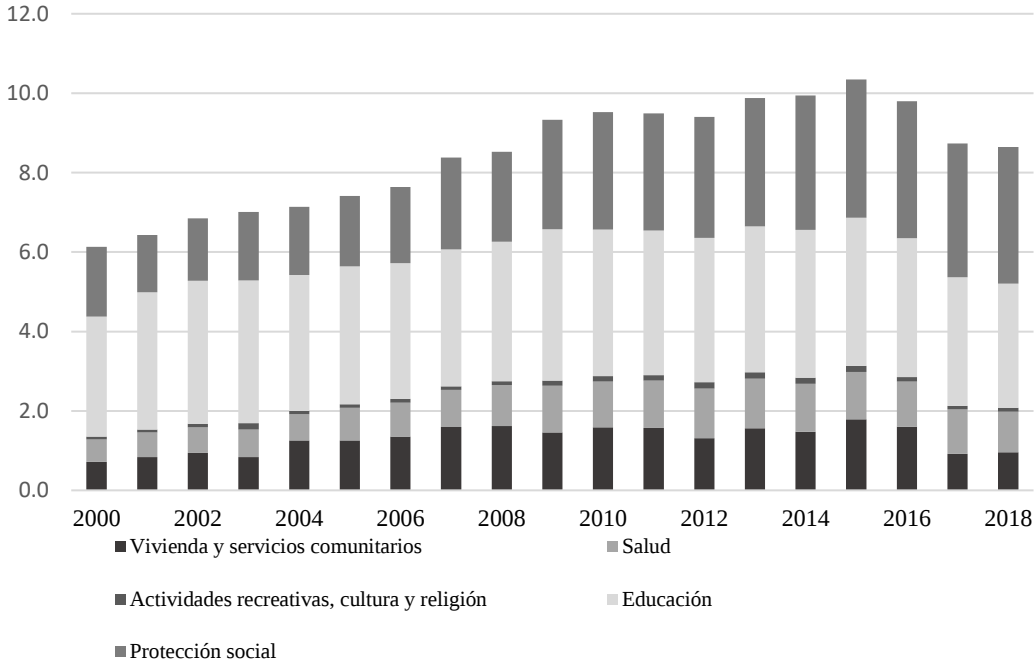
Nota: a/: corresponde al porcentaje del PIB

Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL y SHCP

En la gráfica 2.9 puede observarse que, durante los años de análisis, el gasto social se ha incrementado en mayor medida en rubros de educación, protección social y viviendas y servicios. De estos, el gasto en educación ha sido de 3.5% en promedio como porcentaje del PIB, siendo el rubro que más representa al gasto social. Sin embargo, durante el mismo periodo, viviendas y servicios comunitarios tuvieron un crecimiento promedio anual de 9%,

mientras que la protección social ha presentado un crecimiento más lento; la tasa promedio anual fue de 1.8%. No obstante, esta tendencia no permaneció para los seis años posteriores, pues entre 2007-2012, las viviendas y servicios comunitarios sufrieron una reducción de 3.2% en promedio anual.

Gráfica 2.9. Composición del gasto social en México: 2000-2018
(como porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL

En contraste, las actividades recreativas crecieron a un ritmo de 10% en promedio anual. Posteriormente, para 2013-2018, las actividades recreativas, viviendas y servicios comunitarios, educación, y salud, tuvieron reducciones importantes, pues decrecieron en promedio anual en 9.2, 7.8, 3.2 y 2.7% respectivamente. El gasto social ha tenido un ritmo lento de crecimiento, pero ha permitido una reducción en los niveles de pobreza y carencias sociales. Sin embargo, también se puede apreciar que a medida que el rezago educativo decrecía, también se redujo la tasa de pobreza, esto refleja que las personas obtuvieron un mayor nivel de educación, y con ello mejoraron su situación carente. Pero, aun cuando la pobreza y las carencias sociales han mejorado, el nivel de pobreza aún es demasiado alto

respecto a las economías desarrolladas. Por ejemplo, Estados Unidos, Francia, Finlandia, Dinamarca y Suecia presentan un porcentaje de población en situación de pobreza es de 15, 14, 12, 14, 13 y 15%, respectivamente.

Ahora bien, un elemento central para que los individuos alcancen un mayor nivel de bienestar social es el aumento de su ingreso, incluso una disminución mínima de ingreso puede tener efectos negativos en el bienestar presente y futuro de los individuos (Lustig, 1994); por tanto, resulta pertinente señalar que el sistema tributario mexicano en su conjunto suele ser injusto y poco redistributivo. Así, desde 1960, ha planteado la necesidad de realizar una reforma fiscal integral que lograra equilibrar la carga fiscal. Sin embargo, el problema de la mala distribución del ingreso en México se ha agudizado y, por décadas, investigadores y gobiernos han buscado la manera de poder contrarrestarlo.

Por tal motivo, los estudios de Schultz (1961), Becker (1964) y Mincer (1974); Gregorio y Lee (2003); Miranda y Márquez (2004); Martínez (2008); Muinelo y Roca (2011); Cubero y Vladkova (2013); Scott (2013); Heshmati y Kim (2014); Cevik y Correa-Caro (2015) sobre los efectos de la política fiscal en la redistribución del ingreso, han tomado relevancia y entre ellos, se encuentran análisis que han enfocado a la política de egresos como un instrumento capaz de mejorar los niveles redistributivos del ingreso logrando mayores niveles de bienestar. Por estas razones, el cuadro 2.3 muestra la evolución del coeficiente de Gini y el grado de polarización social. Este último, es definido como aquellas diferencias que existen entre las condiciones de vida de la población que viven en un mismo municipio o en una misma entidad (Coneval, 2020).

De acuerdo con el cuadro, se puede apreciar que el coeficiente de Gini para el año 2008 fue de 0.505, considerado alto respecto a otras economías como Finlandia donde este indicador fue de 0.25. Posteriormente, en el 2010, el coeficiente de Gini para México sufrió un incremento de 0.79%, constituyendo una elevada precariedad en las condiciones de los individuos para alcanzar un mejor ingreso. El aumento del coeficiente de Gini fue derivado por la crisis financiera de 2008-2009 que impactó negativamente al país, perdiéndose miles de empleos, y provocando un aumento en la informalidad laboral de 9% respecto al 2008. Asimismo, el coeficiente de Gini para el 2012 respecto a 2010 presentó una disminución de 2.1%.

Cuadro 2.3. Coeficiente de Gini y grado de polarización social de México: 2008-2018

Indicadores	2008	2010	2012	2014	2016	2018
<i>Coeficiente de Gini</i>	<i>0.505</i>	<i>0.509</i>	<i>0.498</i>	<i>0.503</i>	<i>0.498</i>	<i>0.469</i>
Grado de polarización social	3.0	3.0	3.0	3.0	14.6	14.5
Población en entidades con polo alto de marginación	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Población en entidades con polo de baja de marginación	57.2	57.3	57.4	57.5	64.8	64.9
Población en entidades sin polo de marginación	39.8	39.7	39.6	39.5	20.6	20.6

Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL

En tanto, la desigualdad del ingreso para el año 2018, reflejó una nueva disminución de 5.8% respecto a 2016, esto sin duda, mostró una mejora sobre los efectos redistributivos del ingreso. Sin embargo, a pesar de que el coeficiente de Gini se redujera, la población en entidades polarizadas aumentó, pues entre 2008 y 2014 esta era de 3%, mientras que para 2018 se incrementó abismalmente en 14.5% de la población en estas condiciones. Por consiguiente, la población con un polo de baja marginación aumentó en 13.4% entre 2008-2018. Esto muestra la relevancia para realizar un diagnóstico claro y preciso sobre la distribución del ingreso en pro del bienestar social, y es sustancial señalar que la política fiscal con objetivos redistributivos logra acrecentar las condiciones en las cuales habitan los individuos.

CAPÍTULO III

Desigualdad del ingreso en México: 2000-2018

La desigualdad del ingreso se ha vuelto una problemática constante que enfrentan los gobiernos con la intención de mejorar la vida material de los individuos e impulsar el desarrollo económico. Podemos definir al desarrollo económico como el aumento cualitativo de las condiciones sociales y económicas que una economía promueve con el propósito de mejorar la infraestructura social para que las sociedades alcancen mayores estándares de vida. Al experimentar un aumento de la desigualdad del ingreso, los hogares de menores recursos son los más afectados, debido a que las oportunidades de educación, salud y empleo son insuficientes para su desarrollo personal y profesional. En este sentido, se reconoce la relevancia de incluir objetivos redistributivos en la política fiscal para promover el bienestar social.

Foley (1974) sostiene que para garantizar el desarrollo económico de una economía es necesario que se presente una tendencia constante hacia una distribución relativamente igualitaria del ingreso. De igual manera, Adelman y Taft (1974) señalan que la igualdad de oportunidades debería ir enfocada al acceso a la riqueza y el ingreso que a su vez elevaría el promedio del bienestar. Por su parte, Amendola y Dell'Anno (2010:07) plantean que la igualdad, y en particular la igualdad de tipo distributivo se realiza cuando algunas variables (crédito, bienestar, utilidad, oportunidad, entre otras) se reparten de manera uniforme entre los agentes.

Para fomentar un mayor bienestar en una sociedad, el gobierno federal cuenta con diversos instrumentos que facilitan y promueven mecanismos redistributivos que ayudan al desarrollo económico. Entre estos instrumentos, la política fiscal suele ser una herramienta útil para mejorar los ingresos entre individuos. Por tales razones, el gobierno juega un papel central en la dirigencia de la política económica tanto para el crecimiento como para el desarrollo económico.

III.1 La distribución del ingreso de México en el plano internacional

Los determinantes que promueven la reducción de la desigualdad del ingreso en economías desarrolladas como en economías emergentes son los que fomentan la acumulación del capital humano. Sin embargo, los determinantes desde la visión microeconómica que más influyen en la reducción de la desigualdad son aquellos que afectan a los hogares como los salarios, acceso a la educación, y salud, y las transferencias privadas (remesas), mientras que los efectos macroeconómicos que permiten la distribución del ingreso son principalmente las transferencias públicas, el control de la inflación y el impulso de la infraestructura física y social⁸. De acuerdo con Vargas (2016), los principales determinantes que conducen a una distribución inequitativa son los que engloban las diferencias de capacidad y cualificación del trabajo, diferencias de ocupación e intensidad del trabajo, diferencias educativas, acceso a oportunidades de trabajo, discriminación, la exclusión y la situación del ciclo económico.

Sin embargo, Graciarena (1974) señala que el volumen y orientación de la inversión, los precios relativos y la política de salarios son factores de largo plazo que determinan variaciones en la distribución del ingreso en las economías. A medida que la inversión aumenta, ésta es capaz de incrementar la cantidad y calidad tecnológica que provoca mejoras importantes y permanentes sobre la productividad factorial que aumenta el nivel de ingreso de los individuos, además la relación de los precios juega también un papel importante en la permanencia del ingreso real. No obstante, la trayectoria en la distribución del ingreso a través del tiempo no siempre se mantiene estable, y puede presentar perturbaciones que normalmente aparecen ante una crisis económica. Por su parte, Pestieua (1981) afirma que la estabilidad de la distribución del ingreso es resultado del estado estacionario de algún proceso estocástico. Por lo tanto, la presencia de la inestabilidad suele estar a su vez explicada por los determinantes de la desigualdad del ingreso.

De acuerdo con Efrech (1974) la distribución funcional del ingreso estará determinada por la tributación del capital y trabajo y, además, por el sistema de seguridad social, pero la distribución personal del ingreso estará dominada por los ingresos monetarios. Dado los

⁸ La infraestructura social estará definida como aquellos bienes y servicios públicos que permiten el acceso a la igualdad de oportunidades para el aumento del bienestar social.

determinantes de la distribución del ingreso ya mencionados, Kahhat (1974) destaca que el nivel de ingresos también estará influenciado por el capital humano heredado como parte de la movilidad intergeneracional. En el mismo sentido, Dass (2005) recalca que comúnmente existe una mayor posibilidad que un padre pobre tenga menos interés en la educación de sus hijos, en comparación con su homólogo de mayores ingresos. Por lo tanto, la capacidad y voluntad para invertir en la formación de sus hijos será menor, lo que impacta en el nivel de ingresos en el futuro.

Por consiguiente, las figuras 3.1 muestran el coeficiente de Gini para los países miembros de la OCDE para el año 2007 y 2018. De las 36 economías en las que se mide la desigualdad, Eslovenia es el país con el menor coeficiente de Gini de 0.238, lo que indica que el ingreso se distribuye de forma equitativa respecto a otras economías más desiguales. Asimismo, Dinamarca obtiene un coeficiente de Gini de 0.244, que representa un nivel de desigualdad bajo. Cabe mencionar que Dinamarca no solo es el país con una desigualdad relativamente baja, sino que también se encuentra entre las economías con una mayor recaudación tributaria y con un gasto público cercano al 50% del PIB.

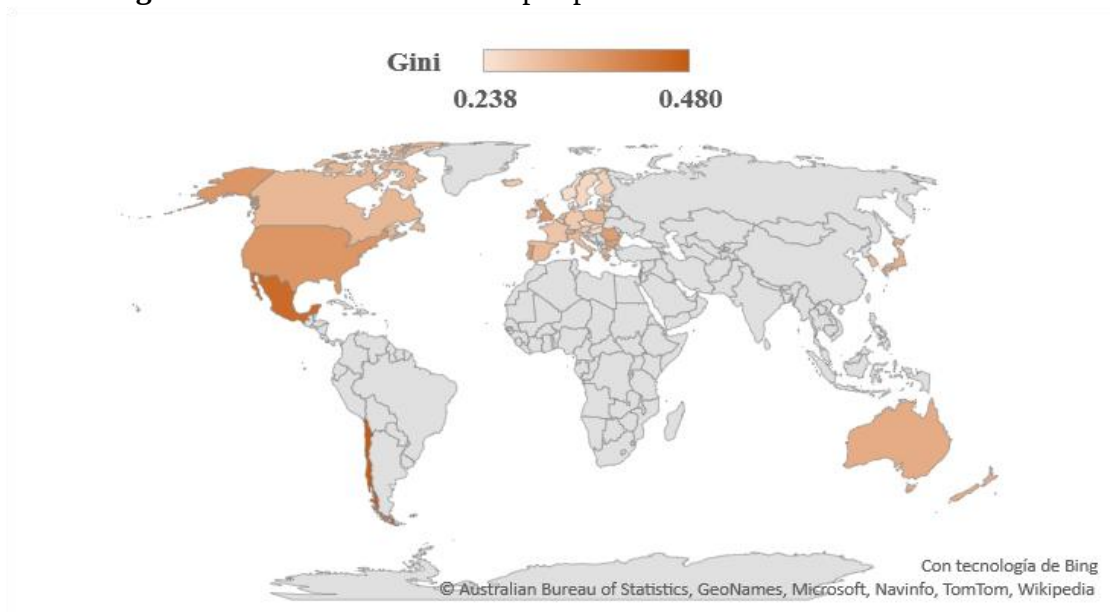
Las economías que le siguen con un coeficiente de Gini menor a 0.27 son Noruega, Republica Checa, Hungría, Suecia y Finlandia. El Gini de Francia en 2007 fue de 0.295, y se encuentra en la posición 14 de las economías menos desiguales, pero en el mismo año fue el país con un nivel de ingresos y gasto públicos ligeramente superior al 50% del PIB. En contraste, entre las economías consideradas con el mayor nivel de desigualdad en la distribución del ingreso, se encuentra Chile y México con un coeficiente de Gini de 0.480 y 0.450 respectivamente, además Estados Unidos, Reino Unido, e Israel presentan un coeficiente de Gini por encima de 0.35. En 2007, el 42% de los países miembros de la OCDE se posicionaron con un coeficiente de Gini por encima de la media de 0.315, cifra que aumentó a 52% en 2018.

A pesar de este incremento, los objetivos del Milenio en 2010 ayudaron a los países a comprometerse con la reducción de la desigualdad y en la mayoría de los países se logró. Consiguientemente, Dinamarca, Hungría Italia, Nueva Zelanda, Noruega y Francia, la desigualdad entre 2007-2018 creció en promedio anual en un rango de 0.5 y 1%. A pesar de la reducción de la desigualdad en países como Islandia, Portugal y Chile para el caso de

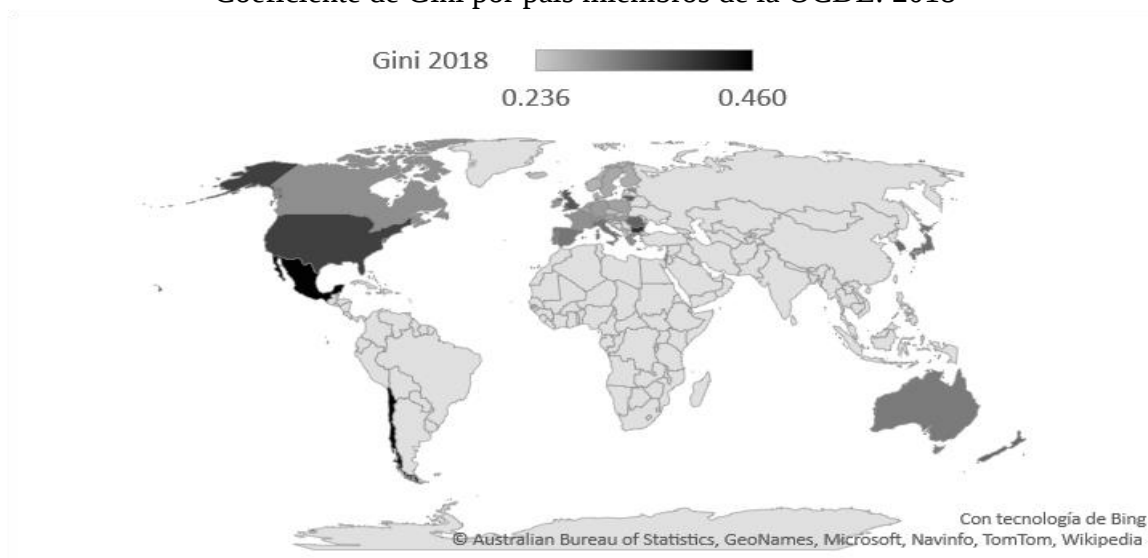
México, no fue así, ya que el Gini aumentó en 0.1% en promedio anual entre 2007-2018, equivalente a 1.6% en el periodo acumulado. Aunque en México el combate por la pobreza y la desigualdad dieran frutos en 2018, al compararlo con las economías de la OCDE, sigue siendo el país más desigual.

En el capítulo anterior, se mostró que las economías como Francia, Dinamarca, Noruega, Suecia y Hungría son los países con un mejor desempeño tanto en la captación de los ingresos públicos como en los niveles de gasto, teniendo un impacto positivo para beneficiar a su población, tanto que estos países son también considerados los de menor desigualdad. Por tal razón, es claro que existe una relación entre el nivel de gasto público y la desigualdad en la distribución del ingreso; sin embargo, la situación de México es opuesta, pues es el país más desigual y con los niveles más bajos de ingresos y gastos públicos como porcentaje del PIB.

Figura 3.1. Coeficiente de Gini por país miembros de la OCDE: 2007



Coeficiente de Gini por país miembros de la OCDE: 2018



Fuente: Elaboración propia usando la herramienta de Microsoft Excel con datos de la OCDE.

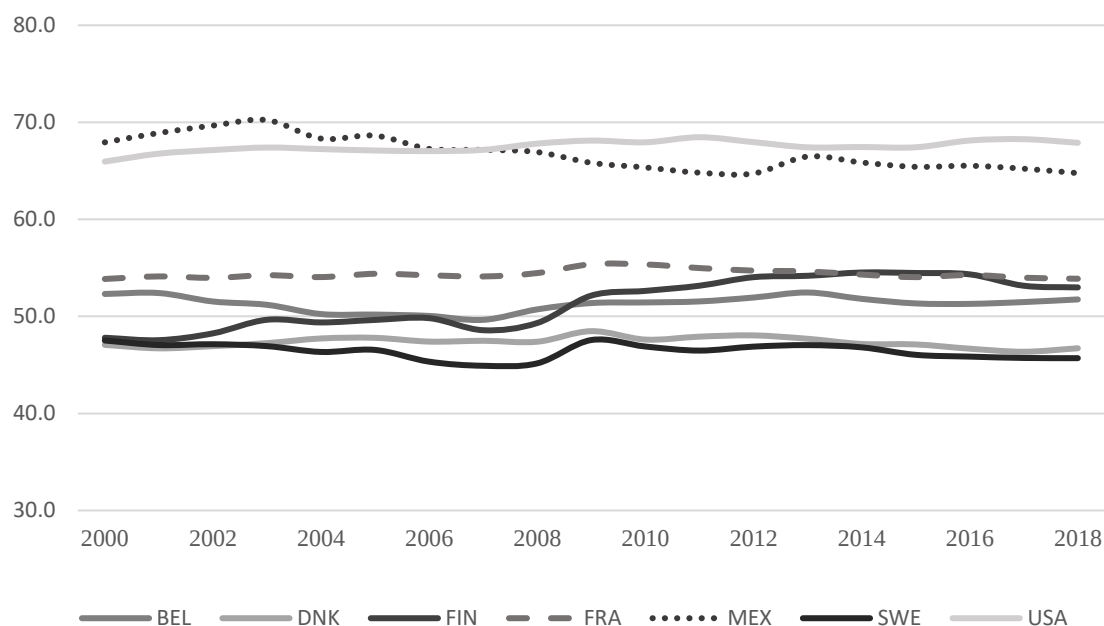
El gasto de los hogares es un elemento sustancial para determinar sus niveles de consumo, según la teoría keynesiana el consumo estará determinado por la propensión marginal a consumir⁹, el consumo autónomo y el ingreso. Normalmente en los hogares de menores ingresos esta propensión se acerca a uno, mientras que, en los hogares de altos ingresos, la propensión es más cercana a cero, y tienden a obtener un mayor ahorro. Por lo tanto, en el gráfico 3.1, se muestra el gasto por hogar de las principales economías de la OCDE para el periodo 2000-2018. Lo primero que se puede observar es que Estados Unidos mantiene los niveles más altos de gasto por hogar, en promedio entre 2000 y 2018, los hogares gastan un 67% como proporción del PIB, con un incremento promedio anual de 0.16%.

En México el gasto por hogar asciende a un 65% en promedio en el mismo periodo como porcentaje del PIB, pero éste se ha reducido con el tiempo, y la disminución promedio anual fue de 0.26%. Similarmente Bélgica, Dinamarca, y Suecia han reducido su gasto por hogar en 0.05, 0.05 y 0.21%, respectivamente; mientras que Francia no tuvo cambios. A pesar de que México tiene altos niveles de gasto por hogar, esto no determina que el país sea menos o más desigual, pero sí nos dice que no existe un ahorro suficiente de los hogares

⁹ La propensión marginal al consumo fluctúa entre 0 y 1

mexicanos, lo que imposibilita la inversión en educación o en algún otro rubro que les permita mejorar sus capacidades y, por tanto, alcancen un mayor ingreso.

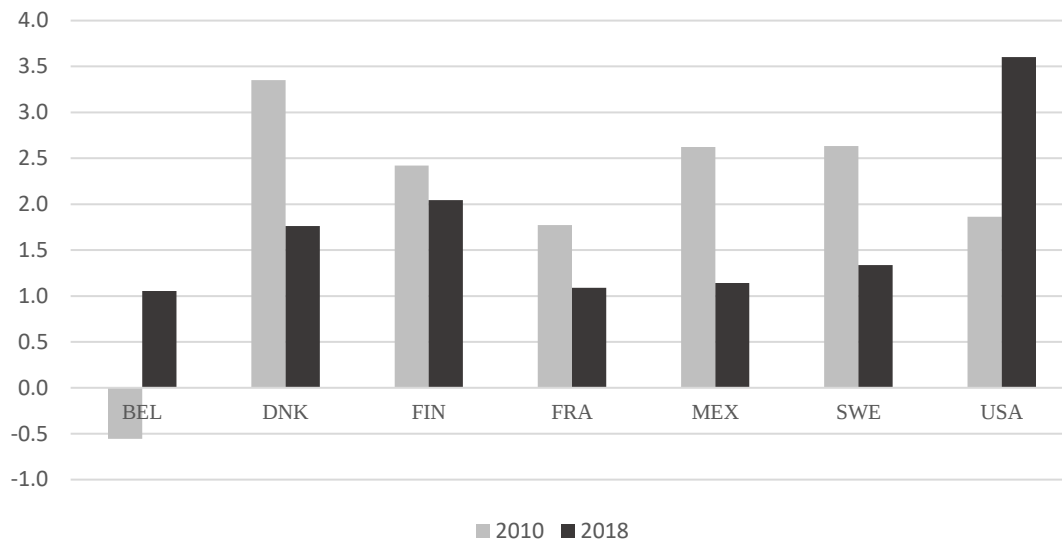
Gráfica 3.1. Gasto por hogar de las principales economías de la OCDE: 2000-2018
(como porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con información de la OCDE

El fundamento de la economía tradicional dice que el gasto público vía transferencias suele redistribuir el ingreso, pero a su vez reduce la tasa de ahorro, debido a que la propensión a consumir es alta por parte de los hogares de ingresos inferiores, (Hernández, 2012). El ingreso disponible en las principales economías de la OCDE se puede apreciar en el gráfico 3.2, y se logra observar que, en el año 2010, Bélgica obtuvo una reducción de 0.5%, mientras que Dinamarca fue el país con la mayor tasa de crecimiento del ingreso disponible con un 3.4%, y en el caso de México, el ingreso disponible creció un 2.6%, a pesar de que México se encuentra por encima de la media de 2%, en términos absolutos el ingreso disponible de los hogares se encuentra entre los más bajos, esto se relaciona con la gráfica 3.1, a medida que los hogares obtienen un nivel alto de gasto, entonces sus niveles de ingreso disponible se reducen, con lo que el ahorro de los hogares también se ve afectado.

Gráfica 3.2. Ingreso disponible por hogar de las principales economías de la OCDE: 2010-2018
(como porcentaje del PIB)



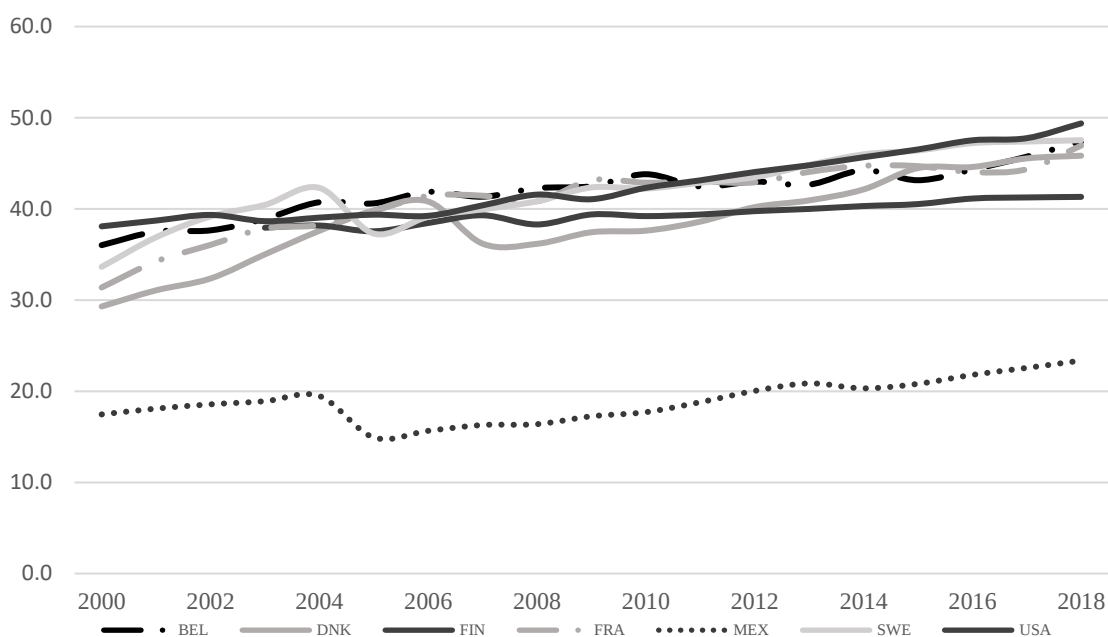
Fuente: Elaboración propia con información de la OCDE

Para el año 2018, México, Bélgica y Francia solo incrementaron su ingreso disponible por hogar a una tasa de 1.1%. Mientras que en Estados Unidos se incrementó a un ritmo de 3.6%, siendo el país con el mayor crecimiento de las economías analizadas, a pesar de ser también con el mayor gasto por hogar. La población norteamericana en comparación con la de México tienen acceso a ingresos más altos que les permiten gastar y ahorrar parte de su ingreso. Consecuentemente, ante una reducción del ingreso disponible en los hogares se ve afectado su bienestar social. Además, el no poder contar con ingresos suficientes para adquirir una mayor educación o acceso a servicios de salud, no les permite obtener mejores ingresos y, por tanto, la desigualdad de los ingresos persiste, por ende, el gobierno federal tiene que intervenir con apoyos sociales de transferencias monetarias o en especies para lograr distribuir de manera equitativa el ingreso.

Con ello, la política fiscal con una perspectiva de inversión social en su carácter de obtener rendimiento en el futuro constituye una herramienta útil para fomentar un mejor desempeño en el desarrollo económico. Por su parte, Barros, Carvalho y Rosanne (2011) mencionan que la educación es un elemento central que logra influir en la reducción de la

desigualdad por diferentes mecanismos. En primer lugar, un mayor acceso a la educación por parte de las mujeres reduce el nivel de fecundidad y, por ende, aumenta la fuerza laboral lo que reduce la brecha de trabajo entre hombres y mujeres. En segundo lugar, la escolaridad permite aumentar la capacitación de los individuos, lo que a su vez impacta positivamente en el nivel de ingreso de los trabajadores existiendo una reducción en la desigualdad del ingreso. Por lo tanto, en el gráfico 3.3 se muestra la población con educación superior de las principales economías de la OCDE.

Gráfica 3.3. Población con licenciatura de las economías de la OCDE: 2000-2018
(como porcentaje de la población)



Nota: Los datos sobre la población con educación corresponden a los individuos de entre 25 y 35 años.
Fuente: Elaboración propia con información de la OCDE.

Los datos señalan claramente que México está muy lejos de alcanzar a países como Francia, Dinamarca o Finlandia en términos de educación superior. Estos países tienen un porcentaje mayor al 38% de la población con educación superior. Entre 2000 y 2018 el promedio de la población con educación superior en México fue de tan sólo 19%, mientras que, en Francia, Suecia y Estados Unidos, fue del 42%. En el caso de Finlandia y Bélgica concentraron el 39% de su población con educación superior. La relación es clara, los países

con menores índices de desigualdad también son aquellos con los mayores niveles de educación superior, ingresos y gastos públicos; lo que les permite destinar recursos a sectores estratégicos como educación y salud y, por ende, mejoran el nivel de vida de la sociedad.

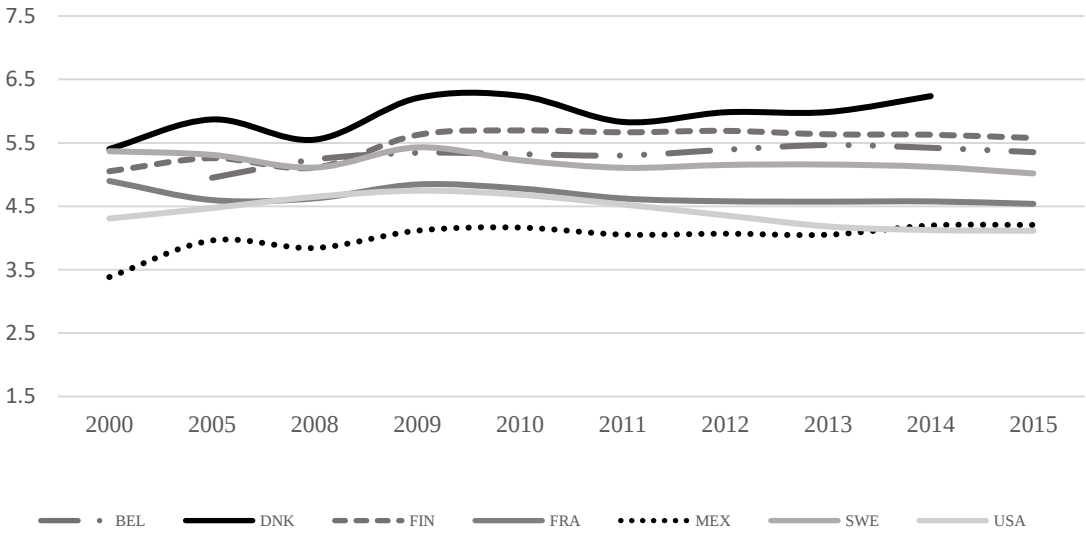
A pesar de que entre 2000-2018, la población de México con estudios superiores se incrementara a un ritmo de 1.5% en promedio anual, esta medida aún es insuficiente para lograr reducir la brecha de los ingresos entre individuos. Mientras que Dinamarca, obtuvo un crecimiento en promedio anual de 2.5% de su población con educación superior, lo que ha permitido mantener los niveles de desigualdad bajos. Por tanto, mecanismos como la política fiscal pueden incentivar recursos para fomentar el acceso a la educación y reducir la brecha de los ingresos.

Con base en la gráfica 3.4, se aprecia el gasto público en educación para el periodo 2000-2015. Lo primero que se puede destacar es que México es el país con el nivel más bajo de gasto público en educación como porcentaje del PIB, en promedio el gobierno federal gastó un 4%, mientras que Dinamarca, Finlandia, Bélgica, Suecia, destina el 5.9, 5.4, 5.3, 5.2% como porcentaje del PIB respectivamente a la educación. Francia y Estados Unidos en promedio en el periodo señalado gastaron 4.7 y 4.4% respectivamente. Nuevamente, la relación entre el gasto en educación, y desigualdad económica parece ser clara.

Al destinar un mayor nivel de gasto público en educación, se favorece el acceso a la misma, por ende, los individuos pueden acceder a un grado superior de estudios, permitiéndoles obtener mejores capacidades para insertarse en el mercado laboral y con ello, mejorar sus ingresos, lo que a su vez obtienen un mayor ingreso disponible, que destinan al consumo y al ahorro permitiéndoles seguir invirtiendo en educación especializada que mejore sus habilidades, existiendo un progreso en la distribución del ingreso. Sin embargo, hay que destacar que en México el gasto en educación entre 2000-2015 se incrementó a una tasa promedio anual de 1.5%, aunque el gasto público en educación no fue tan disperso como en los países ya mencionados, éste no fue capaz incrementar la matrícula en la educación superior, lo que nos hace pensar que el gasto destinado a la educación no fue eficiente y probablemente presente distorsiones que no permiten el progreso, además de que es

insuficiente para obtener los niveles de vida de países como Francia, Dinamarca, Suecia o Finlandia.

Gráfica 3.4. Gasto público en educación de las economías de la OCDE: 2000-2015
(como porcentaje del PIB)



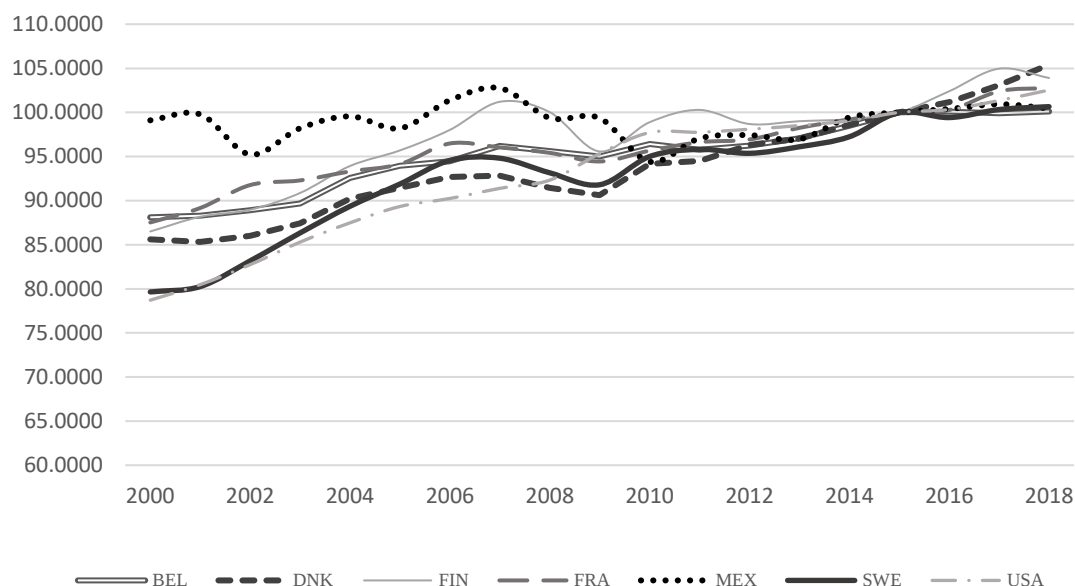
Fuente: Elaboración propia con información de la OCDE.

La productividad laboral, resulta ser un determinante indispensable para mejorar el nivel de ingreso de los individuos, y lo que a su vez incentiva la productividad laboral es la acumulación de capital humano; por tanto, el gráfico 3.5 presenta la productividad laboral medida a través del PIB por hora trabajadas de las principales economías de la OCDE para el periodo de 2000-2018. La tendencia de la productividad laboral a partir del año 2000 es creciente, inclusive México obtuvo una productividad mayor que el resto de las economías; seguido de Francia y Finlandia. Sin embargo, entre 2000-2008, Finlandia superó rápidamente a México, con un crecimiento promedio anual de 1.8%, mientras que México no creció. Suecia y Estados Unidos obtuvieron un crecimiento promedio anual de 2%; Bélgica y Dinamarca también crecieron en 1.0 y 0.8% respectivamente en promedio anual.

Posteriormente, entre 2008-2018, México empezó a crecer a un ritmo lento, y tan sólo la productividad laboral promedio anual fue de 0.1%, y en Estados Unidos se incrementó en 1.0%, mientras que en Dinamarca la productividad laboral aumentó en 1.3% en promedio

anual. A pesar de que México en el año 2000 alcanzó una productividad máxima, a partir de 2008 ésta empezó a decrecer.

Gráfica 3.5. Productividad laboral de las economías de la OCDE: 2000-2018
(PIB por hora trabajada)



Fuente: Elaboración propia con información de la OCDE.

Es evidente que los determinantes de la productividad laboral involucran mejores habilidades y capacidades con acceso a la salud y a la educación, por ello impulsar el capital humano sin duda, será una estrategia que acrecentaría la productividad laboral, mejorando la mano de obra calificada (además del impulso tecnológico) en el mercado de trabajo y, por ende, constituyendo mejores ingresos para los individuos. Chapa y Ayala (2018), señalan que las personas pueden mejorar su desempeño a través de encontrar formas para obtener mejores resultados con la misma cantidad de trabajo, por ello, es fundamental incentivar el capital humano y aumentar la productividad de los factores, porque en el largo plazo la productividad es la única vía sustentable para impulsar el bienestar social. Como se ha mencionado, los países más desarrollados, gastan más en educación y la población con educación superior es mayor, lo que repercute en el incremento de la productividad laboral y a su vez reduciendo la brecha entre la mano de obra calificada y no calificada.

III.2 Medidas de la desigualdad del ingreso

Una problemática presente en la caracterización de la desigualdad es en lo relativo la medición de la distribución del ingreso. Por ejemplo, Salama (2012) distingue dos formas para lograr medir la distribución del ingreso: la funcional y la personal. En lo que concierne a la funcional, ésta involucra la relación de ganancia-salario, donde la distribución del ingreso nos permite ver como se destina el producto generado entre el pago de salarios y las ganancias; por ende, si el pago del salario es en una proporción menor de lo que debería obtener el trabajador, entonces existe una plusvalía como plantea Marx, o beneficio extraordinario para el caso convencional de la teoría económica.

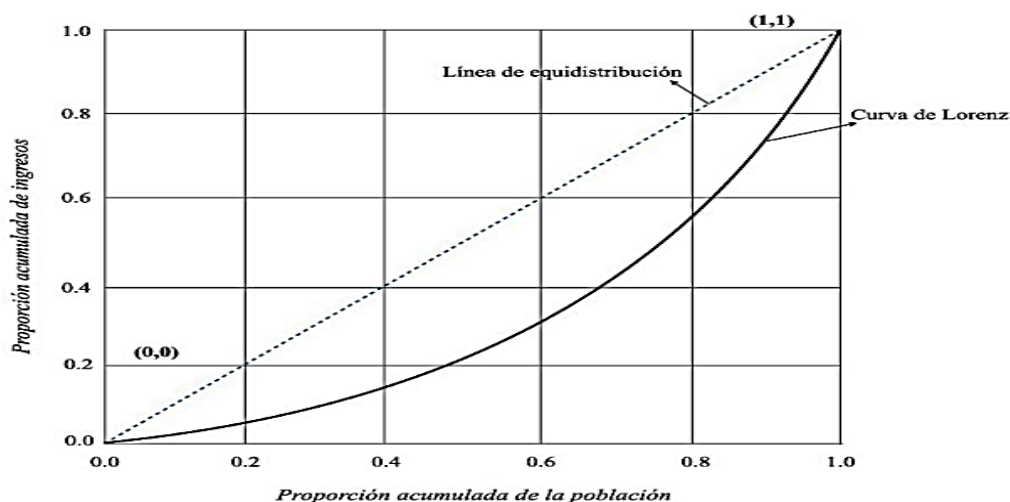
En este sentido, Lustig (1976) destaca que, dentro de un sistema capitalista, donde el monopolio domina, el capitalista tiende a aumentar cada vez más la tasa de ganancia, y el trabajador solo obtiene un salario de subsistencia, pero este salario casi nunca tiene incrementos sostenidos a lo largo del tiempo. Por lo tanto, según el enfoque marxista, el ingreso estaría relativamente más concentrado e inclinado a favor de los capitalistas. Esta situación conduciría a que los dueños de los medios de producción se hagan más ricos y los trabajadores más pobres a lo largo del tiempo.

Al respecto, resulta interesante resaltar lo que Lustig (1976) menciona; por ejemplo, al considerar distribuir el ingreso bajo la visión marxista, es probable que esta fuese desigual; ¿por qué? Si el tipo de trabajo no fuese homogéneo, (que no todos los trabajadores poseen las mismas capacidades), entonces simplemente la remuneración del trabajador calificado por hora de trabajo sería mayor de lo que percibiera el no calificado, y la distribución final del ingreso estaría dispersa entre ambos individuos. Desde la perspectiva de Sen (1973), se tendría que proporcionar a los sujetos una serie de herramientas para que consigan mejorar sus capacidades y con ello obtener un ingreso mayor y así mejorar la distribución del ingreso.

En cambio, para la teoría neoclásica no existe un problema distributivo, dado que la distribución inicial del mercado determina los tipos de bienes que se producen, las cantidades y sus precios, pero si puede ocurrir desigualdad en la distribución personal. La cuestión, según Salama (2012), radica en que se “relaciona los porcentajes de los individuos y las

rentas percibidas en términos porcentuales de la renta global y se funda con la curva de Lorenz” (p. 12). La curva de Lorenz (CL) es una de las gráficas más poderosas en el campo estadístico. De acuerdo con Chávez (2005), la CL cautiva por su sencillez, por el poder de síntesis de su imagen intuitiva, y por su potencial analítico. En esencia, como se observa en la gráfica 3.6, la CL relaciona la fracción acumulada de una variable aleatoria versus la fracción acumulada de población receptora de esa variable repartida.

Gráfica 3.6 Curva de Lorenz



Fuente: Elaboración propia con información de Lorenzo (2000).

Esta medición es importante porque nos permite observar las partes relativas de los ingresos para cada decil, cuartil o percentil de la población y además se observa como la curva de Lorentz se modifica por la influencia del cambio en los ingresos de los individuos y se puede expresar de la siguiente manera:

$$L\left(\frac{k}{P}\right) = \frac{\sum_{i=1}^k y_i}{Y} \quad (3.1)$$

donde $k = 1 \dots n$ es la posición de cada individuo en la distribución del ingreso, $i = 1 \dots k$ es la posición de cada individuo en la distribución del ingreso, P es el número total de individuos en la distribución, y_i es ingreso del i -ésimo individuo en la distribución, Y registra

la proporción acumulada de ingresos para una determinada proporción de la población, y $\sum_{i=1}^k y_i$ ¹⁰ es el ingreso acumulado hasta el individuo k .

Por lo tanto, se puede expresar el Coeficiente de Concentración de Gini de la siguiente forma:

$$G = |1 - \sum_{k=1}^{n-1} (X_{k+1} - X_k)(Y_{k+1} - Y_k)| \quad (3.2)$$

siendo G el coeficiente de Gini, X es la proporción acumulada de la variable población, Y es proporción acumulada de la variable ingresos. Este coeficiente fluctúa entre 0 y 1, donde 1 es la medida más alta de la desigualdad.

No obstante, Lustig (1976) indica que existe una ausencia de efectividad por parte de la teoría económica para explicar la distribución personal, por lo tanto, sostiene que existen dos formas importantes para lograr manejar este problema. Uno de estos recae en algunos supuestos que tienen que ver con el comportamiento humano. El otro caso engloba las evidencias empíricas y se aborda por dos explicaciones: los factores productivos y sociales y los que se basan en procesos estocásticos en tres clases de distribuciones probabilísticas (la distribución de Pareto, la normal y el log-normal). Aunque también resulta importante agregar una dimensión más en la forma de lograr medir y entender el impacto de la distribución del ingreso: los factores políticos.

Por su parte, Morley (2000) sostiene que uno de los determinantes más importantes que mejoran la distribución del ingreso es mantener tasas bajas de inflación y estimular la inversión en educación. Por tanto, se dice que alcanzar un mayor nivel de educación fortalece la fuerza de trabajo (capital humano) y logra reducir la desigualdad económica; universalizando la educación primaria, ampliando la secundaria y posterior la universitaria¹¹. En este sentido, la medición de la desigualdad del ingreso se puede lograr por distintos métodos, el más conocido y quizás el más aplicado por su nivel de simplicidad es el

¹⁰ Fluctúa entre 0 para $k = 0$ y Y para $k = n$, es decir, pertenece a un rango entre 0 y 1

¹¹ Para más información revisar Morley (2000: 39).

coeficiente de concentración de Gini; sin embargo, éste índice únicamente es una medida general que sólo permite visualizar la magnitud de la distribución del ingreso.

Michal (1974) señala que el Gini no proporciona ninguna información sobre la ubicación de la desigualdad. Es decir, al ser una medida general también es sensible a los valores extremos y no es capaz de representar detalladamente la magnitud de la desigualdad por segmentos de deciles. Para analizar los impactos diferenciales ante cambios en la distribución del ingreso es necesario recurrir a métodos que utilizan medidas de participación relativas del ingreso por cuartiles. Por ejemplo, Weisskoff (1974) plantea que existen distintas medidas para analizar la desigualdad en la distribución del ingreso, entre las cuales se consideran las relaciones del coeficiente de Gini y la curva de Kuznets, el coeficiente de variación, la varianza de los logaritmos naturales del ingreso y las participaciones ordinales de ingreso.

La ventaja de las relaciones de Kuznets son que éstas no necesariamente deben estar ordenadas en comparación con el Gini, y, por tanto, su cálculo estará definido como la sumatoria de las diferencias absolutas entre las participaciones del ingreso y las participaciones porcentuales de los beneficiarios. El coeficiente de variación (CV) también nos puede ayudar para aproximarnos en términos generales al nivel de desigualdad. El CV es definido por el cociente entre la raíz cuadrada del segundo momento finito (varianza) y por el primer momento aritmético (media) del ingreso; sin embargo, el CV resulta ser una medida menos pura, debido a que sólo nos dice la relación entre el tamaño de la media y la variación del ingreso. Al igual que el coeficiente de variación se puede usar los intervalos de una escala logarítmica para estimar aquellos parámetros de las funciones resultantes de densidad log-normal.

No obstante, “debido a la varianza de los logaritmos de los ingresos constituye por si sola una relación independiente de las unidades monetarias originales, resulta ser sensible a los cambios en el ingreso relativo y es poco influida por ingresos absolutos altos” (Weisskoff, 1974:14). También se puede emplear el índice de Atkinson¹², lo cual es un índice de ingresos

ponderados que considera la aversión a la desigualdad y es capaz de determinar qué decil de la distribución fue la que más contribuyó a la desigualdad, lo cual se expresa de la siguiente manera:

$$A_{\varepsilon} = 1 - \left[\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{y_i}{n} \right)^{1-\varepsilon} \right]^{1/1-\varepsilon} \quad (3.3)$$

donde A_{ε}^{13} es el índice de Atkinson, y_i representa al ingreso per cápita de cada región o país desde $(i = 1, 2, \dots, n)$, y ε^{14} representa el nivel de aversión a la desigualdad o pobreza relativa.

No obstante, el índice de Theil nos sirve para medir y comparar la distribución del ingreso, además tiene la propiedad estadística de descomposición en forma aditiva, este principio supone que una transferencia monetaria de un individuo de mayor ingreso a otro de menor ingreso tendrá mayores efectos sobre el índice de una transferencia en el sentido opuesto” (García, Fuentes y García, 2012:9). Por lo tanto, se expresa de la siguiente manera:

$$T_c(y) = \frac{1}{n} \left[\frac{1}{c(c-1)} \right] \sum_{i=1}^n \left[\left(\frac{y_i}{\mu} \right)^c - 1 \right] \quad (3.4)$$

donde T_c representa el índice de Theil y su valor mínimo será 0 que representa igualdad absoluta y su valor máximo es $\log(n)$, y_i es el ingreso per cápita de cada una de las regiones desde $(i = 1, 2, \dots, n)$, μ es la media del ingreso del país en su conjunto. El índice de Theil es equivalente a la medida de Atkinson cuando el parámetro $(c = 1 - \varepsilon)$, a medida que aumenta el valor del parámetro (c) , implica que se otorga más importancia a las transferencias del ingreso realizadas en las regiones en situación de pobreza relativa (García, Fuentes y García, 2012:10).

De acuerdo con Sen (1997), la distribución del ingreso también se puede analizar mediante las desviaciones relativas y se expresan de la siguiente manera:

$$M = \sum_{i=1}^n (\mu - y_i) n \mu \quad (3.5)$$

¹³El índice fluctuara entre $0 \leq A_{\varepsilon} \leq 1$

¹⁴ $\forall \varepsilon > 0$

donde M medirá la desviación relativa y si esta es cero entonces hay una igualdad perfecta, μ es la media del ingreso total y y_i es el ingreso de cada individuo o conjunto de datos. Sin embargo, el problema al usar las desviaciones relativas para analizar la desigualdad del ingreso recae en que no haya sensibilidad a las transferencias de una persona más pobre a una persona más rica, ya que ambas personas se acumulan en el mismo lado del ingreso medio. No obstante, nos servirá como una medida general para poder aproximarnos al análisis de la desigualdad del ingreso.

Por último, el índice de Dalton (1920) es una medida de comparación entre los niveles efectivos de la utilidad agregada y el nivel de utilidad total; sin embargo, esta medida fue considerada de una función de utilidad estrictamente cóncava, es decir, con una utilidad marginal del ingreso decreciente y la misma función para todos, y, por tanto, la maximización del bienestar agregado requería una división por partes iguales. Además, Dalton tomó la razón del bienestar social efectivo al bienestar social máximo como su medida de la igualdad, suponiendo que todos los niveles de utilidad son positivos (Sen, 1997:55). Por lo tanto, el índice de Dalton estará definido de la siguiente forma:

$$D = [\sum_{i=1}^n U(y_i)] / nU\mu \quad (3.6)$$

donde D es el índice de Dalton, U es la utilidad del individuo, y_i es el ingreso individual, n es el total de datos y μ es la media del ingreso del conjunto de datos. Por último, tenemos el índice de Kakwani y Pernia (KP), la peculiaridad de este índice recae en que es usado como una variante de la descomposición exacta del cambio de la pobreza, pero además se puede emplear para medirla en relación con los cambios en la desigualdad, es decir, este índice considera los efectos de la variación de la desigualdad en la incidencia de la pobreza; sin embargo, este indicador no satisface el axioma de la monotonidad (Medina y Galván, 2015). El índice de KP se expresa de la siguiente forma:

$$\phi = \frac{\eta}{\eta_g} \quad (3.7)$$

donde, ϕ^{15} es el índice de KP¹⁶, η será la elasticidad total de la pobreza respecto a los cambios en el ingreso y la desigualdad y η_g esta representado por el efecto de la desigualdad dejando constante el ingreso. Las medidas hasta el momento aquí expuestas nos sirven para poder diagnosticar la desigualdad del ingreso y cada una nos arroja resultados similares pero muy particulares en los cuales nos proporciona información valiosa sobre el comportamiento de la distribución del ingreso.

III.3 Evolución de la desigualdad del ingreso en México y sus determinantes

El análisis de la distribución del ingreso ha constituido una línea de investigación que se ha enriquecido por décadas (Folex 1974; Adelman y Taft (1974); Michal (1974); Weisskoff (1974); Kaldor (1987); Amendola y Dell'Anno (2010); Lopez-Calva y Lustig (2011); Campos (2013), entre otros. Los objetivos principales de la política fiscal en México son mantener un equilibrio fiscal y avivar la formación de capital para acelerar el crecimiento económico. Sin embargo, la intervención de la política fiscal en materia de redistribución del ingreso resulta ser menos participativa. Particularmente, al diseñarse la política fiscal se presenta una disyuntiva a la que cualquier economía se enfrenta. Por un lado, es necesario que la política fiscal sea un instrumento capaz de aumentar los ingresos públicos y por otro que permita mejorar la distribución del ingreso.

En los objetivos de recaudación, el sistema tributario suele captar mejor el gravamen del ingreso, pero en la medida que se pretende gravar al capital, se vuelve más complicado debido a que es más difícil saber cuál es la tasa de utilidad (porque las empresas pueden reportar menores utilidades) por tanto, en economías como la de México, aún no está definido estrictamente un impuesto al capital. Estas problemáticas se agudizan al momento que son combinadas con otros conflictos del sistema tributario, es decir, si éste no es eficiente para recaudar recursos y a la vez existe evasión por parte de los grandes contribuyentes, entonces

¹⁵ El índice KP fluctuara entre $0 < \phi < 1$

¹⁶ A medida que $\phi > 1$ nos dice que el efecto del crecimiento de la desigualdad fue negativo, es decir, $\eta < 0$ nos indica que existió una redistribución del ingreso a favor de los pobres que provoco la reducción de la pobreza; pero si $0 < \phi < 1$ entonces quiere decir que el crecimiento no fue a favor de los pobres y conforma un sesgo en contra de los pobres, por lo tanto, si $\eta > 1$ quiere decir que existió una redistribución del ingreso que favoreció proporcionalmente más los ricos que a los pobres (Medina y Galván, 2015).

da paso al aumento de la concentración del ingreso que normalmente se agrupa en el decil superior de los hogares, a pesar de que la carga fiscal este inclinada por deciles de mayores ingresos.

Debido a la alta concentración del ingreso, el ingreso disponible de los individuos se ve afectado de tal manera que es necesario que el gobierno federal a través de la política fiscal intervenga para redistribuir el ingreso. Con base en Pérez (1999), podemos asumir que el ingreso de los individuos estará definido de la siguiente forma:

$$IT = IS - T + TR \quad (3.8)$$

donde IT son los ingresos finales, IS son los ingresos salariales o ingresos primarios, T son los impuestos y TR son las transferencias monetarias y no monetarias. Por lo tanto, la intervención del gobierno federal para mejorar el ingreso de las personas se puede lograr por dos principales vías, la primera es a través de un sistema tributario equitativo y la segunda es mediante el gasto público donde el gobierno puede proporcionar mejores bienes y servicios públicos, promover las transferencias monetarias y en especies, acceso y calidad a la educación y salud; y mejorar la infraestructura social para que las personas tengan acceso a la igualdad de oportunidades.

Sin embargo, la forma para combatir la desigualdad del ingreso estará explícita por cómo sean definidos sus determinantes. Al identificar los elementos teóricos se obtienen las medidas necesarias que promueven la equidad en la distribución del ingreso. De acuerdo con Aldeman y Taft (1974) el incremento del nivel de ingreso estará asociado por las participaciones relativas de los factores que, a su vez, están explícitas por las productividades marginales relativas, es decir, los cambios en el ingreso son determinados por el aumento del salario real que estará únicamente explícito por incrementos en la productividad marginal del trabajo (PML).

No obstante, Kaldor (1987) afirma que la teoría clásica o ricardiana se sostiene por dos axiomas: el principio marginal y el principio de la plusvalía. El primero es capaz de explicar la participación de la renta, mientras que el principio de la plusvalía se centra en analizar la división entre salarios y utilidades. Este principio nos dice que el producto marginal de la mano de obra no será igual al salario, sino más bien a la suma de salarios y utilidades.

Mientras la teoría keynesiana ha elaborado teorías distributivas entre las diferencias en la propensión marginal del ahorro entre asalariados y empresarios, y, por ende, las variaciones en la tasa de inversión que interaccionan para determinar la distribución entre el ingreso y las ganancias.

Por otra parte, la desigualdad del ingreso laboral conforma gran parte de la problemática de la inequidad en la distribución del ingreso de los individuos. A pesar del reconocimiento de la asimetría en el mercado de trabajo, convencionalmente se afirma que los salarios se encuentran estancados debido a que no se ha incrementado la productividad laboral. Por tal motivo, la teoría neoclásica postula que el incremento del producto se alcanzará por medio de aumentos en la productividad de los factores de producción, mientras que los determinantes para aumentar el ingreso son aquellos que permiten acrecentar la productividad marginal del trabajo¹⁷.

En estos términos, Ávila y Vargas (1974) refieren que dado el nivel de tecnología la distribución funcional estaría determinada por la productividad marginal de los factores - trabajo y capital-. Sin embargo, los determinantes de la productividad del trabajo se encuentran más rezagados. Por consiguiente, se puede considerar una función de producción tipo Cobb-Douglas que se expresa de la siguiente forma:

$$Y = AK^{\alpha}L^{(1-\alpha)} \quad (3.9)$$

donde Y es el ingreso real, K es la cantidad de insumos de capital utilizados por período, L es la cantidad de insumos laborales utilizados por período, A es la innovación tecnológica, organización de la empresa y otros factores que influyen en la producción, α representa en la distribución del ingreso el pago del capital y $1 - \alpha$ es el pago del trabajo.

Derivando la expresión (3.9) respecto de L , $\partial Y/\partial L$, obtenemos el Producto Marginal del Trabajo (PML) y estará expresado de la siguiente forma:

$$PML = (1 - \alpha)A \frac{K^{\alpha}}{L^{\alpha}} \quad (3.10)$$

¹⁷ En el caso de México, estos principios han encontrado eco pues el camino de la política fiscal se ha enfocado en mejorar la productividad de los factores con la intención de promover el crecimiento económico.

Si la oferta de trabajo es una función positiva del salario real, la PML será igual al salario real. Por lo tanto, partiendo de la ecuación (3.10) y multiplicando por $\left(\frac{L^{1-\alpha}}{L^{1-\alpha}}\right)$ obtenemos la ecuación (3.11), donde se halla la distribución del ingreso según la teoría convencional.

$$PML = (1 - \alpha) \frac{Y}{L} = W/P \quad (3.11)$$

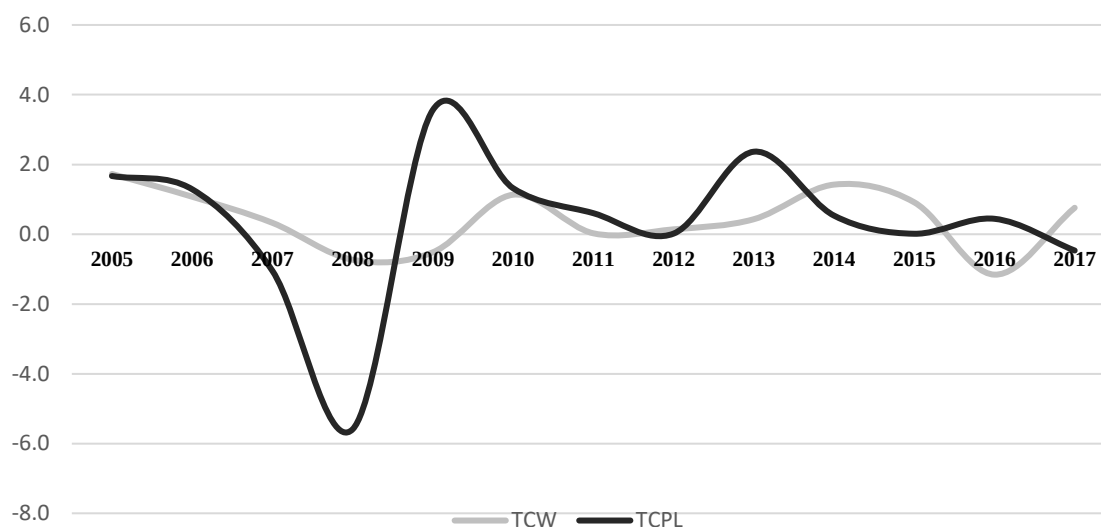
La expresión (3.11) nos dice que a medida que se incremente el producto marginal del trabajo, el salario real de los individuos aumentará y por ende su nivel de ingresos. Sin embargo, los determinantes que provocan que la productividad del trabajo aumente son el cambio tecnológico, las capacidades y destrezas que los individuos poseen y el grado de escolaridad que alcancen. Además, la formación de capital provocará que la productividad marginal del trabajo aumente y estimulará la mano de obra calificada, esto generaría a su vez un incremento del ingreso que conduciría a una menor desigualdad de los ingresos laborales. Sin embargo, si existe desigualdad de oportunidades en el acceso a la educación y capacitación, entonces provocaría una mayor dispersión entre los trabajadores calificados y no calificados (a pesar del aumento de la formación de capital), ocasionando mayor desigualdad entre trabajadores.

Así, para observar los cambios en la productividad del trabajo, vamos a utilizar el Índice Global de Productividad Laboral de la Economía (IPL) con base en el total de horas trabajadas. En la gráfica 3.7 se presentan las tasas de cambio del índice de Productividad Laboral y del Salario Real (W). El comportamiento del IPL en el año 2006 fue positivo y presentó un incremento de 1.3% mientras que W también aumentó en 1.1%. No obstante, en el periodo 2006-2012, la productividad tuvo una caída de 0.02% en promedio anual, mientras que W aumentó a una tasa de 0.19% en promedio anual. La caída en la productividad del trabajo en este periodo se debe en consecuencia a la crisis económica de 2008-2009. A pesar de que la productividad laboral en México durante el periodo señalado cayó, el salario real presentó un pequeño aumento.

Una breve explicación a este acontecimiento se puede adjudicar a dos procesos, el primero es el manejo de Banxico sobre el control de la inflación con la intención de procurar

el poder adquisitivo del salario y el segundo la protección del sindicalismo para presionar los salarios al alza. Posteriormente, en el periodo 2012-2018 el IPL se incrementó en 0.40% en promedio anual, mientras que W lo hizo a una tasa de 3.9%. Es decir, a partir de 2012, el gobierno federal impulsó la recuperación del poder adquisitivo del salario, promoviendo el incremento del ingreso de los hogares mexicanos. Sin duda, esto ayudaría a mejorar la estructura del ingreso de los trabajadores, permitiéndoles mejorar la permanencia de la equidad del ingreso.

Gráfica 3.7. Tasa de crecimiento de la productividad laboral y el salario real en México: 2005-2018
(variación %)



Fuente: Elaboración propia con información del INEGI Y STPS.

Nota: Los datos son promedios anuales y el salario fue obtenido en las fuentes de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), como salario diario asociado a cotizantes y a trabajadores asegurados al IMSS y deflactado por el INPC de 2013.

En resumen, en el gráfico se puede apreciar que entre 2005-2012 la relación entre la productividad laboral y el salario real es directa como sugiere la teoría económica convencional, obteniendo un coeficiente de correlación de 0.4. Por tanto, los cambios en el salario real constituyen parte del ingreso de los individuos y se verán afectados por el incremento en la productividad del trabajo. Sin embargo, el coeficiente de correlación entre el periodo 2012-2018 fue de -0.1, esto evidencia una relación inversa entre la productividad y el salario real. Una de las principales explicaciones a este resultado son las rigideces que

se encuentran en el mercado de trabajo a través de la presencia de los contratos y la organización sindical, lo cual, la teoría neoclásica recomienda necesario eliminar ciertas rigideces en el mercado de trabajo para que los cambios en el salario respondan positivamente ante cambios en la productividad.

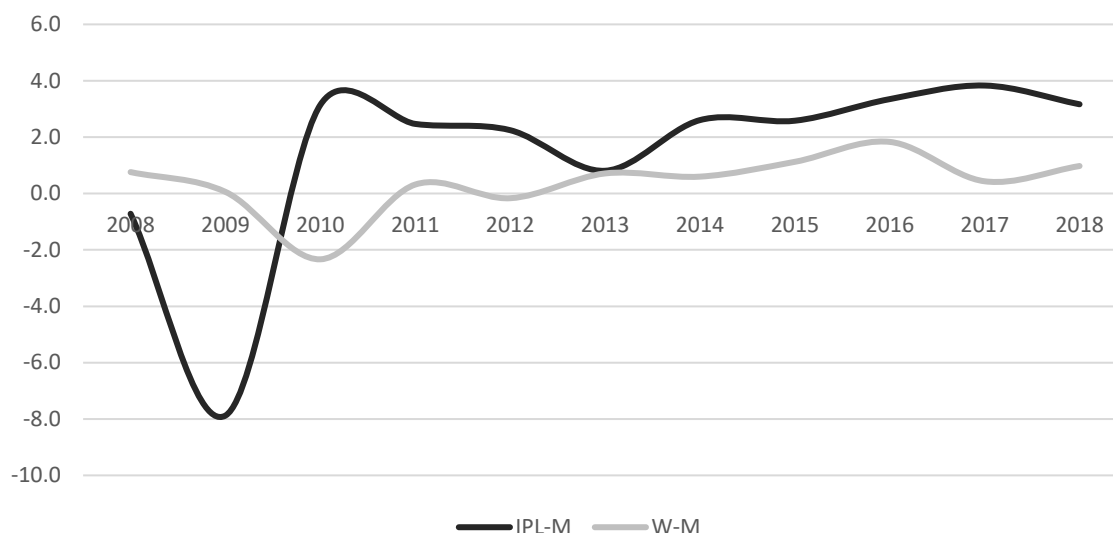
La gráfica 3.8, presenta las tasas de crecimiento del índice de Productividad Laboral de la Industria Manufacturera (IPL-M) y el Índice de Remuneraciones Media Reales (W-M) de la misma industria. De acuerdo con la evolución que presenta el gráfico, entre 2007-2012, el IPL-M tuvo una reducción de 0.2% y las remuneraciones medias reales cayeron en la misma proporción. Sin embargo, para el periodo 2012-2018, la productividad se incrementó ligeramente, pero no en la misma proporción las remuneraciones; éstas solo se incrementaron en 0.9% en promedio anual. No obstante, los aumentos en la trayectoria de la productividad laboral de la industria manufacturera no permitieron que las remuneraciones se incrementen en la misma magnitud. De tal manera, que, en 2010, la productividad laboral se incrementó en 2.5% y las remuneraciones cayeron en 2.3%.

A partir de 2013, las remuneraciones reales de los trabajadores se han incrementado menos que proporcionalmente que la productividad laboral. Ante el fundamento de la teoría convencional sobre la productividad marginal del trabajo se iguala al salario real; el IPL y el salario real responde ligeramente ante cambios positivos en la productividad laboral; sin embargo, en la industria manufacturera, el salario aumenta a un ritmo más lento que la productividad laboral. La razón por la cual, las remuneraciones no crecen en la misma proporción que la productividad del trabajo en la industria manufacturera, se debe a las imperfecciones del mercado laboral (Barros, Carvalho, Franco y Rossane, 2011).

Por su parte, Inza (2015) considera que el mercado laboral no es del todo estable y, por tanto, la presencia de inestabilidad supone que las retribuciones logradas por medio del salario no siempre son suficientes para la reducción de la pobreza. Además, que el nivel de tecnología de la industria manufacturera es mayor que en otros sectores, el progreso técnico favorece en gran parte al trabajo calificado y a menudo se hallan problemas en el nivel de empleo, dando paso al desempleo que a su vez excluye a los trabajadores no calificados, elevando el margen de empleo informal y subempleo, (Ávila y Vargas ,1974). Estas

imperfecciones limitan el incremento de los ingresos de la clase trabajadora y son obstáculos para el bienestar económico.

Gráfico 3.8. Tasa de crecimiento de la productividad del trabajo manufacturero y remuneraciones medias reales: 2007-2018
(variación porcentual)



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI.

Por su parte, Lopez-Calva y Lustig (2011) sostienen que al impulsar una política distributiva que apunte a la mano de obra calificada (mediante una expansión de acceso a la educación) podría empujar al salario relativo de la mano de obra poco calificada y, por tanto, habría un incentivo para aquellos individuos que vieron mejoras en su ingreso para poder invertir en educación, permitiendo la reducción de la desigualdad en los ingresos laborales. No obstante, Kahhat (2011) argumenta que cuando los mercados de capitales son imperfectos entonces son un obstáculo para las inversiones en educación, salud y nutrición que limitan la riqueza y la distribución desigual de estos elementos, ocasionando la ausencia de la igualdad de oportunidades sobre la acumulación de capital humano que da paso a una mayor desigualdad en la distribución del ingreso.

No obstante, para que las personas experimenten un salario más alto y la distribución de los salarios sea equitativa es necesario incrementar la productividad laboral, y para ello es fundamental que se dote a la población de igualdad de oportunidades, con acceso a educación y salud, y además se fomente la capacitación en el mercado de trabajo, capital humano, así

como la actividad económica directa del Estado.¹⁸ La movilidad social de una persona con un menor grado de escolaridad que se inserta en el mercado laboral es mucho más complicada y en ocasiones nula, en comparación con las personas que están en edad de trabajar. Es decir, aunque se mejore los ingresos de la mano de obra poco calificada, sólo un pequeño porcentaje de esos trabajadores, lograrán invertir en educación para aumentar sus ingresos. Por tal razón, dotar de oportunidades de educación, salud e infraestructura social, no solo les permitiría alcanzar mejores ingresos antes de la inclusión laboral, sino también cuando son considerados población activa.

III.4 Concentración del ingreso y transferencias en México

La intervención del gobierno federal en la economía se justifica por la aparición de los fallos de mercado. Uno de los fallos de mercado que genera externalidades negativas suelen ser la asignación ineficiente y desigual del ingreso, por tales razones el papel de la política fiscal para redistribuir el ingreso es sustancial. Por su parte Ibarra (1989) señala que la intervención del Estado tiene una orientación a la economía y las finanzas públicas, así como la valoración de su desarrollo y en formas de llevarse a cabo a partir de criterios sobre la bondad social. No obstante, Echenique (2016) sostiene que la política fiscal es capaz de equilibrar los efectos de los impuestos directos e indirectos sobre la estructura del ingreso. Sin embargo, ésta también es capaz de influir mediante la política de egresos en una mejor distribución del ingreso.

Gómez y Vargas (2015) postulan que la política fiscal es una herramienta útil no solo para la estabilización macroeconómica sino también como instrumento para redistribuir el ingreso y la riqueza a través del componente del presupuesto público. Es por ello, que para combatir la desigualdad económica es necesario una participación activa de la política fiscal que coadyuve al desarrollo económico y sobre todo que ayude a revertir la concentración del ingreso. Por su parte, Foxley, Aninat y Arellano (1979) realizaron un estudio sobre la incidencia de la política fiscal en Chile, y hallaron que el gasto público tuvo efectos progresivos, permitiendo redistribuir el ingreso, siendo la política fiscal un instrumento útil

¹⁸ Ver, Adelman y Taft (1974)

para la reducción de la desigualdad. Por su parte, Herrera (2013) señala que para el buen desempeño de la economía en general y de la economía del bienestar es necesario que se produzca eficientemente y después distribuir el producto entre los individuos según sean sus preferencias.

Foncerrada (2018) sostiene que la única manera de fomentar la reducción de la pobreza y la desigualdad del ingreso sería a través del aumento sostenido de la tasa de empleo; sin embargo, el acceso al empleo es importante pero también que la remuneración sea justa. En contraste, los países de menores ingresos dependen altamente de los instrumentos fiscales que distorsionan las relaciones de consumo e inversión, por ende, la progresividad fiscal suele ser una herramienta útil para reducir la desigualdad mediante una redistribución de las ganancias del crecimiento económico.

Hockett y Dillon (2020) comentan que la desigualdad de los ingresos es una condición necesaria o suficiente para provocar una volatilidad macroeconómica y financiera, ya que la acumulación de ingresos se suele concentrar en la parte superior de la distribución. Con ello es importante que se revierta en la medida de lo posible la desigualdad del ingreso, para favorecer el crecimiento económico. Asimismo, los resultados hallados por Hernández (2012) describen que a medida que el gasto social tiende a ser eficiente, entonces es posible que haya una reducción de las desigualdades, y la redistribución del ingreso podría aumentar al crecimiento, prevaleciendo siempre que el sector público en la economía sea pequeño. A medida que el sistema tributario y la composición del gasto no permiten redistribuir equitativamente el ingreso, la concentración del ingreso aumenta y se acumula en un segmento de la distribución de la población.

Por consiguiente, el cuadro 3.1, muestra el coeficiente de Gini¹⁹ para México por entidad federativa para el año 2014 y 2018. A raíz de la crisis financiera de 2008-2009, el

¹⁹ “El índice o coeficiente de Gini, formulado por el economista italiano Conrado Gini, es la medida más usada para medir la desigualdad en la distribución del ingreso pues cumple con cuatro propiedades básicas: a) satisface el principio de transferencia, también conocido como condición Pigou-Dalton (si se presenta una transferencia regresiva de ingreso, el índice aumenta); b) independencia de la escala de ingreso (establece que el valor del índice no depende de la unidad monetaria); c) satisface el principio de población (el cual establece que el índice debe ser independiente del tamaño de la población analizada) y, d) posibilidad de descomposición del índice; sus límites (0 y 1) permiten una fácil explicación del grado de desigualdad: valores cercanos a 0 indican baja desigualdad; y valores cercanos a 1 muestran alta desigualdad”. (Hernández: 2012:26)

coeficiente de Gini del país aumentó en 2.3%, posteriormente a partir de 2012, al presentarse una recuperación económica, se redujo la desigualdad del ingreso. De tal manera, que para el año 2014, Chiapas fue la entidad con la mayor desigualdad del ingreso, presentando un coeficiente de Gini de 0.533, mientras que en 2018 éste se redujo significativamente en 8.9%.

En el año 2012, las entidades con un mayor nivel de desigualdad fueron Campeche, Guerrero, Zacatecas y Tabasco. A pesar de obtener el coeficiente de Gini más alto que el resto del país, también experimentaron reducciones de 10% aproximadamente. En contraste, Tlaxcala se posicionó como la entidad con la menor desigualdad del ingreso, con un coeficiente de Gini de 0.420 en 2014, mientras que cuatro años después se logró la reducción de este indicador en 11.1%.

Entre las entidades con la menor desigualdad del ingreso en 2012 se encuentran Morelos, Colima, Ciudad de México y Yucatán. Asimismo, para 2018 representaron una reducción significativa de (1.1, 10.7, 1.0% respectivamente). Excepto la Ciudad de México, que representó un incremento del 16.3%. A pesar que la Ciudad de México, presenta una inclusión financiera más avanzada y un mercado de capitales menos imperfecto, la desigualdad en la distribución del ingreso se ha incrementado sustancialmente (excepto de 2012, donde el Gini se redujo) y una respuesta a priori podría ser la migración de personas a la ciudad con menos estudios que buscan un empleo, debido a que en sus entidades de origen no lograron insertarse al mercado de trabajo, tanto que incide en el aumento de la brecha entre la mano de obra calificada y no calificada que genera desigualdad en el ingreso salarial.

La tasa de crecimiento promedio del coeficiente de Gini se puede apreciar en la gráfica 3.9, de tal manera, que es evidente que los esfuerzos del gobierno federal en impulsar al gasto social que incentive al desarrollo de la sociedad se ven reflejados en la reducción de la desigualdad del ingreso. Entre 2008-2018, el coeficiente de Gini para las entidades federativas del país mostró un avance significativo, excepto la Ciudad de México que aumentó en 0.2% en promedio anual. Zacatecas fue la entidad que experimentó una mayor reducción del coeficiente de Gini de 1.2% en promedio anual, lo que equivale a un -18.9% acumulado en el periodo señalado. En general, la desigualdad del ingreso se redujo en todo el país en 0.6% en promedio anual, equivalente a un 10% en el periodo acumulado. Sin duda,

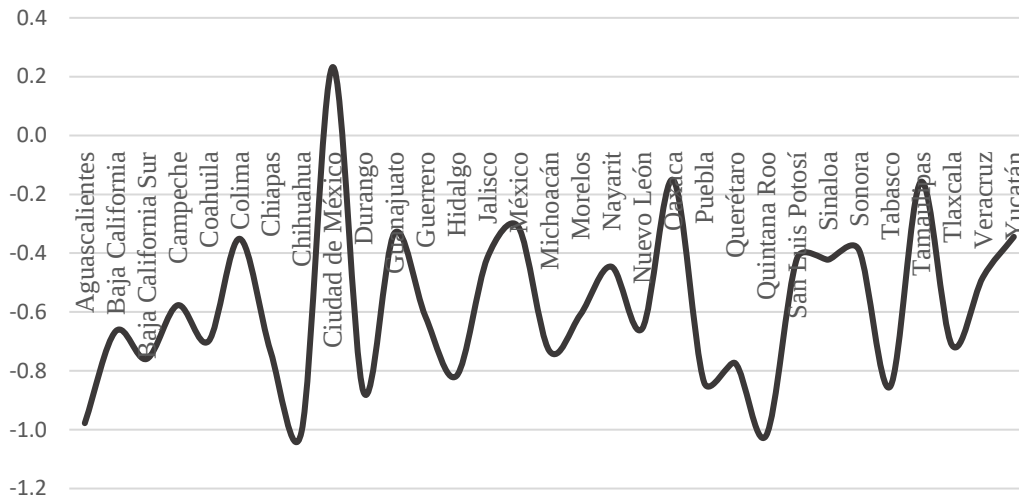
esto ha ayudado a la del ingreso de los individuos, que les permite un mejor desarrollo personal.

Cuadro 3.1. Coeficiente de Gini por entidad federativa de México: 2008-2018

Entidad	2008	2010	2012	2014	2016	2018
Aguascalientes	0.516	0.507	0.479	0.486	0.416	0.432
Baja California	0.453	0.506	0.465	0.434	0.430	0.402
Baja California Sur	0.496	0.485	0.493	0.454	0.439	0.432
Campeche	0.524	0.514	0.533	0.500	0.467	0.472
Chiapas	0.556	0.541	0.535	0.517	0.508	0.487
Chihuahua	0.532	0.473	0.500	0.458	0.473	0.443
Ciudad de México	0.510	0.517	0.457	0.507	0.507	0.532
Coahuila	0.470	0.476	0.464	0.503	0.417	0.414
Colima	0.451	0.420	0.445	0.457	0.423	0.423
Durango	0.490	0.470	0.499	0.446	0.415	0.419
Guanajuato	0.441	0.433	0.463	0.449	0.576	0.416
Guerrero	0.539	0.516	0.533	0.489	0.471	0.482
Hidalgo	0.491	0.465	0.480	0.504	0.430	0.423
Jalisco	0.463	0.461	0.473	0.468	0.422	0.430
México	0.425	0.468	0.470	0.461	0.414	0.401
Michoacán	0.484	0.489	0.472	0.452	0.424	0.424
Morelos	0.479	0.420	0.433	0.467	0.437	0.429
Nayarit	0.474	0.488	0.498	0.471	0.472	0.437
Nuevo León	0.489	0.498	0.485	0.453	0.578	0.435
Oaxaca	0.510	0.509	0.511	0.513	0.493	0.496
Puebla	0.474	0.481	0.485	0.572	0.439	0.407
Querétaro	0.502	0.487	0.503	0.488	0.480	0.437
Quintana Roo	0.498	0.477	0.477	0.494	0.435	0.414
San Luis Potosí	0.500	0.507	0.492	0.477	0.450	0.464
Sinaloa	0.481	0.466	0.466	0.486	0.428	0.446
Sonora	0.471	0.479	0.477	0.476	0.498	0.439
Tabasco	0.522	0.478	0.516	0.456	0.459	0.447
Tamaulipas	0.485	0.449	0.466	0.478	0.474	0.472
Tlaxcala	0.424	0.425	0.420	0.411	0.378	0.373
Veracruz	0.495	0.533	0.493	0.490	0.489	0.453
Yucatán	0.485	0.462	0.461	0.511	0.452	0.456
Zacatecas	0.517	0.521	0.526	0.507	0.491	0.419

Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL.

Gráfico 3.9. Tasa de crecimiento del Gini por entidad federativa: 2008-2018
(promedio anual)



Fuente: Elaboración propia con información del CONEVAL

En consecuencia, la desigualdad en el nivel de ingreso en los hogares ha sido uno de los problemas más importantes que el gobierno federal ha combatido. Cuando los ingresos de los individuos se encuentran polarizados y la dispersión entre deciles es alta, entonces el impacto no sólo afecta al nivel de consumo, sino también al aumento y permanencia de la pobreza y del bienestar social. Con base en el cuadro 3.2 se presenta la concentración del ingreso por deciles de hogares en México para el periodo 2008-2018 y los datos fueron obtenidos de la ENIGH que levanta el INEGI. Para el año 2008, el decil de menores ingreso sólo acaparó el 1.5%, mientras que el decil más rico concentró el 36.9% del ingreso total. Es decir, 24 veces más que los hogares más pobres. En el quinto decil los hogares acumularon un 5.9% del ingreso total, mientras que el decil octavo un 11.7%.

Por lo tanto, el 80% de los hogares concentró el 46.8% del ingreso y el 20% de los hogares más ricos acumularon el 53.2%, es decir, más de la mitad de lo que se generó. Esta tendencia mejoró para el año 2010, y el 80% de los hogares incrementó en 6% el ingreso, concentrando el 49% del ingreso total, mientras que el 20% sufrió una reducción de 3.2% del ingreso y concentró el 51%. A pesar de que la concentración del ingreso en los deciles más ricos aumentara entre 2012-2014, la tendencia se revirtió para los años 2016 y 2018, razón por la cual, en 2018, el 80% de los hogares concentró el 50% del ingreso y el 49% restante entre el 20% más rico.

Cuadro 3.2. Concentración del ingreso por hogar en México: 2008-2018

Deciles	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2008	2010	2012	2014	2016	2018
ICT	365,228	376,477	379,996	397,424	517,480	496,103	%					
I	5,538	6,104	6,269	6,902	9,084	9,113	1.5	1.6	1.6	1.7	1.8	1.8
II	10,076	11,144	11,013	12,035	15,802	16,100	2.8	3.0	2.9	3.0	3.1	3.2
III	13,789	15,081	14,972	16,058	21,044	21,428	3.8	4.0	3.9	4.0	4.1	4.3
IV	17,388	19,087	18,929	20,082	26,203	26,696	4.8	5.1	5.0	5.1	5.1	5.4
V	21,476	23,581	23,241	24,439	32,050	32,318	5.9	6.3	6.1	6.1	6.2	6.5
VI	26,641	28,813	28,324	29,532	38,751	38,957	7.3	7.7	7.5	7.4	7.5	7.9
VII	33,423	35,439	35,134	36,094	47,199	47,264	9.2	9.4	9.2	9.1	9.1	9.5
VIII	42,674	45,283	44,807	45,593	59,382	58,885	11.7	12.0	11.8	11.5	11.5	11.9
IX	59,608	61,747	61,774	62,840	80,136	78,591	16.3	16.4	16.3	15.8	15.5	15.8
X	134,615	130,198	135,534	143,850	187,829	166,750	36.9	34.6	35.7	36.2	36.3	33.6
Gini	0.467	0.445	0.453	0.450	0.448	0.426	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH.

Aunque se logra ver una mejora en la distribución del ingreso en los hogares y por tanto una reducción del coeficiente de Gini, el país aún es considerado como una economía con alta desigualdad, ya que la mitad de los hogares para 2018 sólo concentraron el 18% del ingreso, mientras que la otra mitad, acumuló el 82% del total; no obstante, la dispersión aún es significativa.

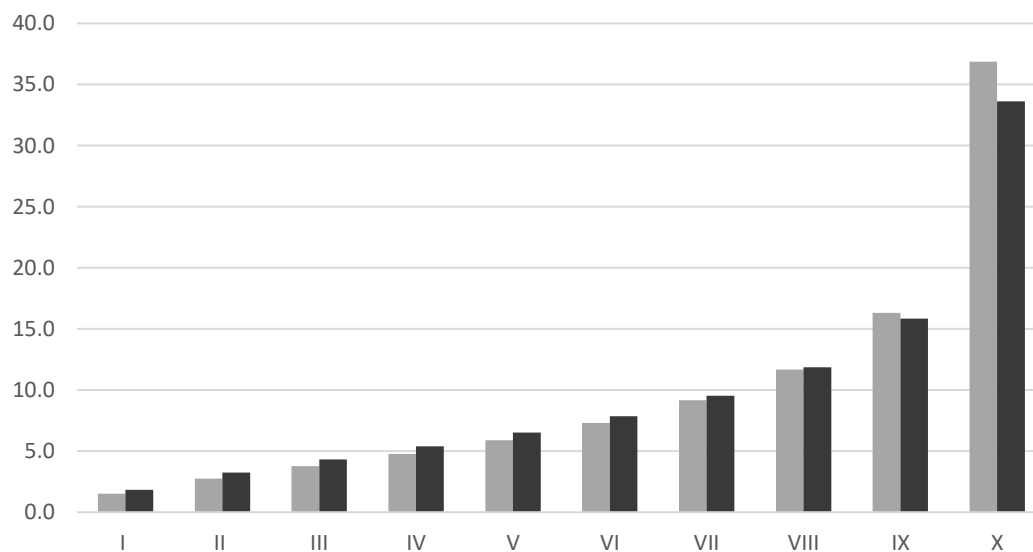
Al igual que el cuadro anterior, en la gráfica 3.10 se aprecia la evolución de la concentración del ingreso entre 2008-2018. Destacando que la concentración del ingreso se va acumulando en los últimos deciles de hogar, y a pesar de mostrar una mejora en la distribución del ingreso entre 2008-2018; la polarización de este aún es muy alta. De tal manera, el gobierno federal puede redistribuir el ingreso a través de la política fiscal, y una medida importante son las transferencias monetarias que resultan ser de gran impacto en la consolidación del nivel de ingresos de las familias. Ceballos (2018) señala que dado a que los hogares presentan diferencias en el nivel de financiamiento, cuando se controla por el nivel de capital humano y riqueza, entonces se reafirma la existencia de las desigualdades que enfrentan los individuos

Un elemento adicional que se debe considerar en el proceso distributivo es en lo referente a las transferencias monetarias. En términos generales, las transferencias

monetarias y en especies resultan ser mecanismos de alto impacto que ayudan a redistribuir el ingreso. Al respecto, en el caso particular del programa de transferencias implementado en México a inicios de la década de 1990, Lopez-Calva y Lustig (2011) afirman que el programa progresa-oportunidades ha sido de gran ayuda para combatir la desigualdad y la pobreza a través del impacto focalizado de las transferencias monetarias.

En consecuencia, Barros, Carvalho y Rossane (2011) revelan en un estudio que realizaron sobre la desigualdad del ingreso en Brasil, que la reducción de la desigualdad se dio a través de tres importantes procesos. El primero tuvo que ver con el impulso de las transferencias gubernamentales contributivas y no contributivas, el segundo fue mediante la reducción de los diferenciales salariales por escolaridad que a su vez fue acompañado de una expansión de la escolaridad de la población y, por último, la integración sectorial de los mercados laborales.

Gráfica 3.10. Evolución de la concentración del ingreso en México: 2008 y 2018
(*deciles de ingreso*)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH

Mientras que Ocampo y Malagón (2012) realizaron un análisis en Argentina sobre la distribución del ingreso y hallaron que el impacto de las transferencias redujo la desigualdad del ingreso, ya que pasaron de un 4.3% del PIB en la década de 1990 a un 6.2% del PIB a

finales de la década del 2000. Ahmed, Dzator y Zhang (2021) destacan el impacto de las remesas (transferencias privadas) en la distribución del ingreso en Bangladesh y encontraron que estas fueron capaces de mejorar la desigualdad en la distribución del ingreso.

Por su parte, Jaramillo y Saavedra (2011) analizaron la desigualdad del ingreso en el Perú y hallaron que los programas de asistencia del gobierno que impulsaron a través de transferencias públicas y privadas, principalmente remesas, fueron grandes determinantes para crear una mayor igualdad. Bajo esta línea, Novak (2018) sostiene que la estructura de impuestos y los programas de gastos son formas centrales de las políticas en las economías modernas. Además, señala que el hecho de que los gobiernos mejoren la distribución del ingreso a afectado el crecimiento general de la actividad fiscal en los países desarrollados, es decir, si se quiere buscar mayor progresividad en el sistema tributario entonces también es posible que se incentive la evasión y elusión de impuestos por los más ricos.

Para el caso de México, Esquivel, Lustig y Scott (2011) analizaron los determinantes de la reducción de la desigualdad del ingreso en el decenio del 2000. Lo que hallaron fue que coexistieron tres determinantes importantes para la reducción de la desigualdad del ingreso: ingresos laborales, las remesas y las transferencias monetarias. Por ello, las transferencias a partir del año 2006 contribuyeron fuertemente a reducir la desigualdad. No obstante, los autores señalan que el aumento de la brecha salarial en el país no fue explícitamente ocasionado por la caída de los salarios de la mano de obra menos calificada, sino más bien fue por el incremento del salario de la mano de obra altamente calificada.

Referente a lo anterior, el cuadro 3.4 muestra la concentración del ingreso per cápita antes y después de transferencias por hogar en México, el coeficiente de Gini y la Varianza Logarítmica (VL). La importancia de este análisis es ver cómo ha sido el impacto de las transferencias monetarias sobre la desigualdad del ingreso. Sin embargo, Esquivel, Lustig y Scott (2011) señalan que al estimar los impactos del gasto público sobre la desigualdad del ingreso se puede volver un problema metodológico. En primer lugar, es que la ENIGH considera dentro del componente del ingreso familiar las transferencias monetarias del gobierno, pero también las privadas.

Al medir el impacto de las transferencias sobre la desigualdad del ingreso se tiene que ser muy cauteloso, ya que en este tipo de encuestas no es tan preciso la asignación de las transferencias gubernamentales a los hogares, por ende, se puede conducir a un sesgo en la información y sobreestimar los resultados de la desigualdad del ingreso. Sin embargo, Scott (2018) sugiere que para evitar que se sobreestime el tamaño de las transferencias públicas es necesario que se aplique el factor a todos los ingresos de mercado de la ENIGH. En el cuadro 3.3. se calculó la concentración del ingreso por deciles de los hogares, su coeficiente de Gini y la VL en términos reales antes y después de transferencias²⁰ y se aplicó el factor de expansión como lo recomienda Scott (2018)²¹.

Lo primero a destacar es que, en el 2008 el 80% de los hogares concentraron el 39.9% del ingreso antes de transferencias y el 20% restante el 60.1% del ingreso total. Cuando se aplican las transferencias monetarias a los hogares, se distribuye mejor el ingreso, ahora el 80% de los hogares concentró el 42.4% del ingreso y el 57.6% entre el 20% de los hogares restantes. Es decir, después de transferencias se logró un aumento del 6.2% de los ingresos para el 80% de los hogares. Asimismo, entre 2008 y 2012 el 10% de los hogares más pobres, aumentó su ingreso en 5.3%.

La principal reducción del ingreso fue en el decil séptimo con una contracción de 0.4%²², mientras que el decil más rico se contrajo en 0.3% en promedio anual entre 2008-2012. En el año 2010, se mostró una reducción del coeficiente de Gini; sin embargo, para el 2012 la situación empeoró y el coeficiente de Gini después de transferencias fue de 0.516. A partir de 2014 mejoró la distribución del ingreso, y ya en 2018 el coeficiente de Gini después

²⁰ Las transferencias que fueron consideradas son las becas, jubilaciones, donativos, transferencias de otros hogares, transferencias de instituciones públicas y privadas, remesas, y transferencias gubernamentales.

²¹ Cabe mencionar que analizar el impacto de las transferencias gubernamentales en la distribución del ingreso suele ser más complicado de lo que puede pensarse. En primer lugar, la ENIGH considera como transferencias de instituciones las públicas y privadas, por tanto, no es sencillo determinar de manera exacta el monto de transferencias gubernamentales y privadas, lo que reduce la exactitud del impacto diferencial de las transferencias sobre la distribución del ingreso. Por consiguiente, la VL se expresa de la siguiente forma:

$$VL = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left[\log \frac{y_i}{\mu} \right]^2$$

donde y_i corresponde al ingreso de cada decil de hogar, μ es la media de los deciles de ingreso, y ambos están expresados en logaritmos.

²² En este decil se presentó una importante regresividad de los programas sociales de transferencias.

de transferencias se redujo en 10%. Sin embargo, a pesar de que se mostró una reducción de la desigualdad del ingreso después de transferencias en los hogares, entre 2008-2018, el 50% de la población concentró en promedio el 15% del ingreso y el 75% restante entre el otro 50% de la población.

Cuadro 3.3. Concentración del ingreso per cápita antes y después de transferencias por hogar en México: 2008-2018
(%)

Concentración sin transferencias							Concentración con transferencias					
Deciles	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2008	2010	2012	2014	2016	2018
ICT	%						%					
I	0.6	0.8	0.8	0.8	0.9	1.0	1.3	1.5	1.4	1.5	1.6	1.7
II	1.8	2.0	1.9	2.0	2.1	2.3	2.4	2.6	2.5	2.6	2.8	2.9
III	2.8	3.0	2.9	3.0	3.2	3.4	3.3	3.5	3.4	3.5	3.6	3.9
IV	3.8	4.0	3.9	4.0	4.2	4.5	4.2	4.3	4.3	4.3	4.5	4.8
V	5.0	5.1	5.0	5.1	5.3	5.6	5.3	5.3	5.3	5.3	5.5	5.8
VI	6.4	6.4	6.3	6.4	6.6	6.9	6.6	6.5	6.5	6.5	6.8	7.1
VII	8.2	8.1	8.1	8.1	8.3	8.7	8.4	8.2	8.3	8.2	8.4	8.7
VIII	11.0	10.8	10.9	10.8	10.9	11.2	11.0	10.7	10.9	10.7	10.9	11.2
IX	15.9	15.7	16.1	15.7	15.8	15.9	15.6	15.7	16.0	15.7	15.5	15.7
X	44.5	44.0	44.0	44.0	42.8	40.5	42.0	41.6	41.4	41.6	40.5	38.2
VL	0.308	0.270	0.279	0.270	0.252	0.229	0.212	0.190	0.200	0.190	0.177	0.161
Gini	0.573	0.542	0.565	0.497	0.525	0.507	0.534	0.497	0.516	0.497	0.479	0.464

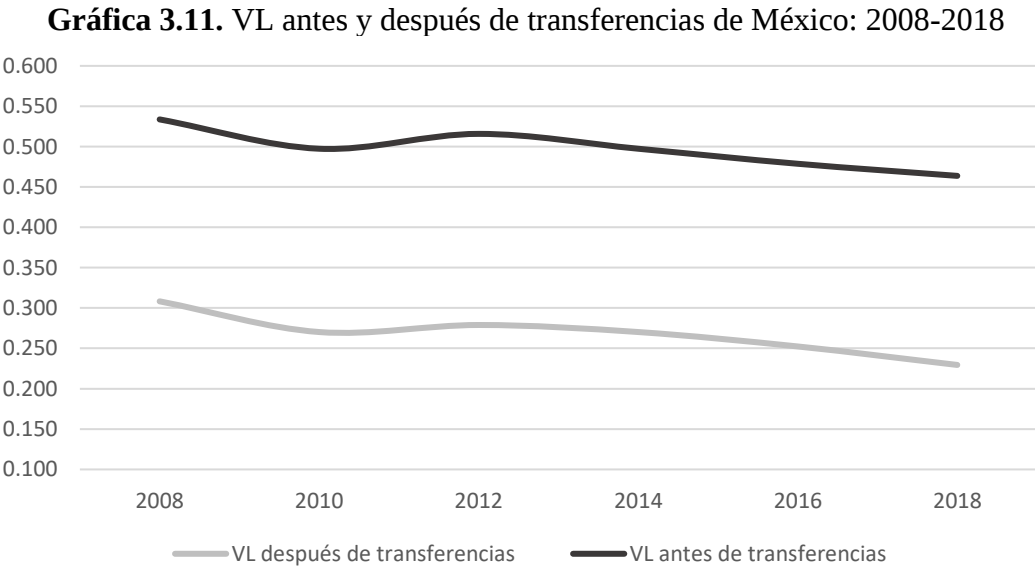
Nota: Los cálculos se realizaron con base en la ENIGH y fueron deflactados con el INPC de 2018.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH.

Sin duda, en una década 5 de cada 10 hogares sólo obtuvieron en promedio 1.5 pesos de cada 10. Cuando se trata de analizar el bienestar de los individuos difícilmente se esperaría que su desarrollo aumente con una distribución del ingreso desigual. Los cálculos que se realizaron antes y después de transferencias revelaron un coeficiente de Gini mayor en comparación a los que reporta el INEGI (cuadro 3.3) a precios de 2018, mostrando un panorama más real, debido al ajuste de los datos por el ingreso per cápita. Pero también, es claro que cuando se aplican transferencias a los hogares la desigualdad se reduce y permite que los individuos obtengan mejores ingresos. No obstante, la desigualdad aún es alta y como se detalló en el apartado anterior, México es el país más desigual entre los países miembros

de la OCDE, situación que se debe revertir. Asimismo, en la gráfica 3.11 se presenta la evolución de la VL antes y después de transferencias.

La varianza logarítmica del ingreso es una medida de dispersión que permite identificar el grado de desigualdad de una distribución con respecto a su media (μ). Por tanto, como se logra observar en el gráfico, la VL en el año 2008 fue de 0.308, antes de transferencias, y para el mismo año, después de transferencias la VL cayó en 31%, esta menor dispersión de cada decil respecto a la media se debió a que se mejoró su estructura de ingresos y la desigualdad cesó. Por lo tanto, la VL después de transferencias mostró una mejora sustancial respecto a la VL antes de transferencias. Asimismo, entre el periodo 2008-2012 la VL se contrajo en 1.4% en promedio anual, equivalente a un 13% acumulado en el periodo señalado, lo que significa que la desigualdad del ingreso disminuyó.

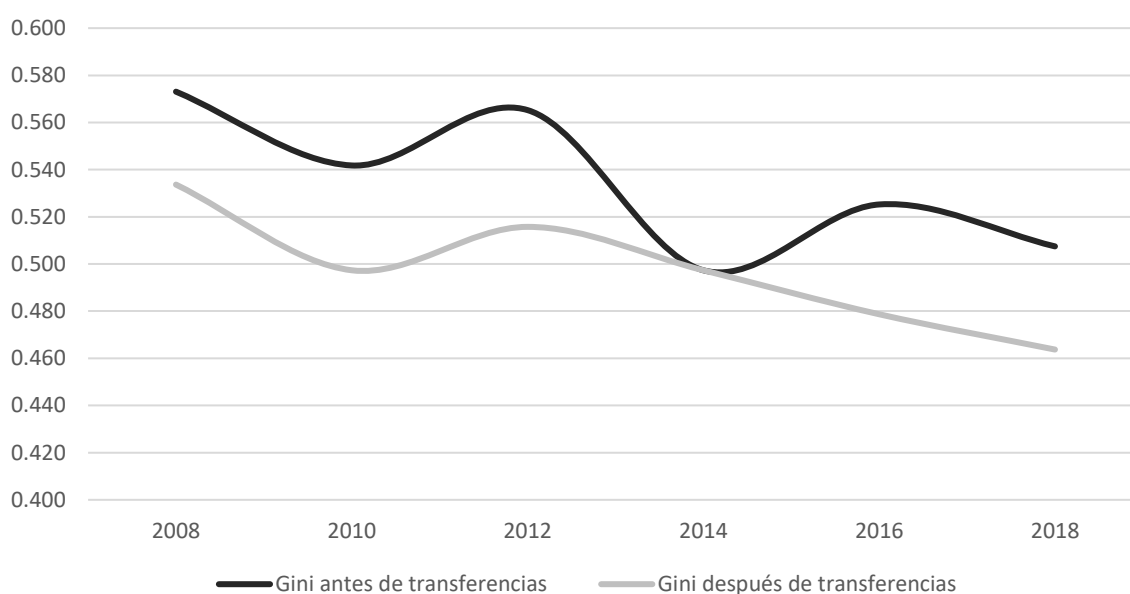


Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH

Por su parte, la gráfica 3.12 muestra la evolución del coeficiente de Gini antes y después de transferencias para el periodo 2008-2018. Como ya se ha mencionado el coeficiente de Gini después de transferencias tuvo un impacto positivo en los ingresos de los hogares, ya que se ve reflejado en una reducción significativa en comparación con el coeficiente de Gini antes de transferencias, aunque en el 2014 este indicador antes y después de transferencias fue el mismo, quedando un impacto nulo sobre la desigualdad del ingreso.

Cabe mencionar, que en 2014 la liberación del precio de las gasolinas condujo a un importante incremento de la inflación, lo que provocó una reducción del poder adquisitivo del ingreso y, por ende, afectó a los hogares. Sin embargo, a partir de 2016 el coeficiente de Gini después de transferencias mostró un descenso importante. No obstante, en 2014 con la VL después de transferencias se muestra una menor dispersión de los ingresos respecto a la media, en comparación con el coeficiente de Gini después de transferencias, por tanto, según la varianza logarítmica en 2014, a pesar de la liberación del precio de los combustibles y el acenso de la inflación, se mostró una mejora en la desigualdad del ingreso al aplicar las transferencias.

Gráfica 3.14. Gini antes y después de transferencias de México: 2008-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH

En resumen, las transferencias monetarias constituyen una parte importante de los ingresos de los hogares, permitiéndoles mejorar su situación económica, y ayudando a combatir la desigualdad del ingreso y en la reducción de la permanencia de la pobreza. Sin embargo, el impulso de las transferencias benefició en mayor medida a los deciles 3 a 7, mostrando un impacto progresivo, aunque fue en menor proporción a los deciles más vulnerables. Por lo tanto, las transferencias monetarias suelen ser sensibles a los deciles

extremos, ya que la medida de la población tiende a tener mejores capacidades permitiéndoles aprovechar de mejor manera los apoyos monetarios transferidos.

Asimismo, es sustancial impulsar una política fiscal desde una perspectiva de inversión social para dotar la igualdad de oportunidades a la población con menores ingresos. Por tanto, el mecanismo de las transferencias para redistribuir el ingreso tiene un impacto progresivo, pero no beneficia equitativamente a toda la distribución de la población de los hogares. La política fiscal podría redistribuir equitativamente el ingreso, pero es importante que se detallen los elementos centrales que permiten reducir significativamente la desigualdad económica. Hasta ahora, hemos visto que los países con un mayor nivel de gastos e ingresos públicos en relación con el PIB y con un elevado gasto en educación son los de menor desigualdad, favoreciendo el acceso a la educación, ayudando a reducir la desigualdad del ingreso.

No obstante, un elemento también importante que incide en la reducción de la desigualdad del ingreso es la inclusión financiera, Ceballos (2019), señala que ésta incrementa las capacidades financieras por las vías de la educación y acceso a la información financiera, lo que permite el uso de la tecnología. Como se cita en Özcan (2020), el desarrollo financiero disminuirá la desigualdad de ingresos y los resultados que le permiten concluir al autor es que en Colombia, Rusia y Turquía el desarrollo financiero redujo la desigualdad de ingresos.

En ese sentido, Moreno-Brid (2018) recomienda que la reducción de la desigualdad del ingreso en México se dará cuando el gobierno federal replantee una nueva agenda para el desarrollo donde la política sea capaz de concretar un nuevo pacto fiscal, que incluya gastos, ingresos y financiamiento público saludables, además de que estos procesos sean transparentes. Sin embargo, la política fiscal desde una perspectiva de inversión social no sólo puede fomentar la formación de capital y aumentar la productividad de los factores, sino también promueve el desarrollo económico. Como ya vimos, las transferencias lograron redistribuir el ingreso en los hogares mexicanos, por ende, el gobierno como ente regulador y corrector de asimetrías puede fomentar la construcción de una infraestructura social para que los individuos logren la igualdad de oportunidades y mejoren su bienestar social.

CAPÍTULO IV

Política fiscal y distribución del ingreso en México: Una evaluación empírica

La política fiscal, en su carácter positivo, es uno de los instrumentos más importantes del gobierno para incentivar el crecimiento económico y mejorar el bienestar de los individuos. Cuando la política fiscal contempla el objetivo de la distribución del ingreso, es posible lograrlo mediante dos vías: el sistema impositivo (generar progresividad en los impuestos) y el gasto público (impulsar el gasto social), como ya se ha mencionado en capítulos anteriores. El éxito en la determinación del bienestar social dependerá de la capacidad que tenga la política fiscal para mejorar la estructura económica en la provisión de bienes y servicios públicos: educación, salud, infraestructura física y social.

Atkinson (2016) sostiene que al mejorar la distribución del ingreso se promueve la igualdad de oportunidades para que los individuos tengan un punto de partida igual, de lo contrario la desigualdad de oportunidades se traduciría en una desigualdad económica. Por su parte, Mazzucato (2019) enfatiza que el papel principal del gobierno es establecer las reglas del juego (el Estado de derecho); dando lugar al financiamiento de bienes públicos básicos en materia de infraestructura y educación para que la industria y la competencia pueda prosperar; esto a su vez permitiría que los individuos obtuvieran mejores capacidades y alcancen una mejor igualdad de oportunidades que coadyuve al bienestar social.

IV.1 Incidencia fiscal redistributiva: revisión de la literatura

La desigualdad del ingreso es una problemática constante que cualquier economía del mundo se ha enfrentado, pero es bien sabido que, en México y en gran parte de América Latina en el decenio del 2000, la desigualdad disminuyó considerablemente a raíz del creciente gasto social y la promoción de las transferencias públicas y privadas (Lustig, 2000 y 2002; Esquivel, 2000; Amendola y Dell'Anno, 2010; López-Calva y Lustig, 2011; Chapa y Ayala, 2018). Sin embargo, a partir de 2010 la desigualdad del ingreso aumentó a consecuencia de

la caída del gasto social, las transferencias directas y el nivel de empleo derivado de la crisis financiera de 2008-2009.

Debido a la concentración del ingreso y las perturbaciones que afectan la estructura económica es posible que se frene al crecimiento económico a medida que se reduce la acumulación del capital humano y físico (Lustig, 1997). Sadoulet y De Janvry (1997) explican que al presentarse una crisis económica se agudiza la vulnerabilidad de los individuos que, de peores condiciones económicas y sociales, provocando que aumente aún más la brecha entre ricos y pobres. Atkinson (2016) señala que los países pueden alcanzar una tasa más baja de pobreza a medida que se reduce la participación del ingreso de los más ricos. En la misma dirección Piketty y Qian (2009) refieren que las reformas de los países desarrollados suelen estar concentradas en proporcionar mejoras en los servicios sociales y el diseño de instituciones económicas que favorecen a los mercados, así como la eficiencia de los programas sociales que impactan en la reducción de la pobreza.

Tradicionalmente la política fiscal es implementada como instrumento para promover el crecimiento económico, pero se le ha restado importancia a solucionar el problema de la desigualdad del ingreso, entonces ante los choques internos y externos en la economía, los hogares de menor capacidad adquisitiva resultan ser los más afectados. Ávila y Vargas (2001) afirman que el gobierno mediante los impuestos y transferencias monetarias mejoran la distribución del ingreso, por tanto, la política fiscal es generadora de beneficios a la población a través de la política de ingresos y egresos. A medida que la política fiscal es de corte redistributiva la incidencia sobre la desigualdad económica es directa, mientras se destinan recursos para fomentar los determinantes de la reducción de la desigualdad del ingreso, entonces mejorará el desarrollo económico, de lo contrario se volverá un problema estructural en el largo plazo (Raczynski y Romaguera, 1997).

Entre los determinantes más importantes que mejoran la distribución del ingreso se encuentra el progreso del capital humano, y la actividad directa que destina el Estado, que alienta la productividad y, por ende, mejora la estructura de los ingresos. Graciarena (1974) agrega que los efectos redistributivos de la expansión del nivel de escolaridad, la inversión y el gasto en educación son procedentes de factores determinantes del nivel de ingreso, con

ello se resalta la influencia de la educación superior en la posición económica de un individuo. Fiszbein y Psacharopoulos (1997) realizaron un estudio de la desigualdad del ingreso en Colombia, Argentina, Brasil y Panamá y hallaron que, en efecto, la desigualdad es explicada como aquella desigualdad entre individuos con grados diferentes de escolaridad. Estas ideas refuerzan el análisis en capítulos previos donde se discute la preponderancia de la educación como factor determinante para mejorar los ingresos y reducir la desigualdad económica.

Debido a la importancia que tienen las políticas de eficiencia para acrecentar la producción, Bluestone y Harrison (2001) manifiestan que, si el crecimiento económico es sostenido y equitativo, influirá en la reducción de las desigualdades del ingreso medida que se genera un círculo virtuoso entre el consumo y la demanda agregada (considerando la innovación tecnológica); con ello, la prioridad de la política fiscal no sólo será el crecimiento económico sino también la distribución del ingreso. Según Lustig (1994) ante las perturbaciones económicas, los procesos de ajuste suelen enfocarse en la reducción del déficit fiscal y la devaluación de la moneda. Las implicaciones más radicales suelen presentarse directamente sobre los ingresos reales; es decir, la reducción del déficit fiscal²³ generaría una contracción del salario percibido, el salario social y el salario disponible, además se modifica la composición de la demanda agregada y por ende la producción.

Al reducirse la demanda agregada también se contrae la demanda de mano de obra y el ajuste de la oferta de trabajo conducirá a la reducción de los salarios reales, aumentando la desigualdad del ingreso²⁴. Sin embargo, si los salarios reales son rígidos en el mercado laboral, no habrá un ajuste entre la demanda y oferta de trabajo, generando un desempleo involuntario, ahora la economía presentaría desempleo con desigualdad del ingreso. En

²³ La dinámica en la reducción del déficit fiscal sería a través de aumentos de impuestos y recortes de subsidios que a su vez reducen el ingreso disponible, adicional a la reducción del gasto social que también reduce el salario social. Por lo tanto, una reducción de los ingresos conduciría una ampliación en la desigualdad en la distribución del ingreso, mientras que los hogares de mayores ingresos cuentan con acceso a mercados de capitales protegen sus ingresos de procesos inflacionarios.

²⁴ Sadoulet y De Janvry (1997) describen que al recortar el gasto público los efectos en el corto plazo en la economía serán una mayor desigualdad del ingreso, por ejemplo, al reducirse el gasto corriente, genera que la actividad económica se reduzca, y en tanto una reducción de la inversión reduce la demanda construcción y de servicios, lo que a su vez se reduce el empleo y por último se reduce el ingreso de los hogares; aumentando la desigualdad del ingreso.

cambio, French (1974) plantea que los instrumentos tradicionales como la política de salarios han tenido un grado de reversibilidad en la desigualdad del ingreso y señala que para alcanzar los objetivos de igualdad es necesario emplear instrumentos redistributivos no tradicionales. Por ejemplo, los instrumentos fiscales se centran en la política de ingresos y permiten constituir un marco tributario más eficiente y equitativo, pero los instrumentos de gastos son también relevantes para mejorar la situación de los individuos.

Urrutia y Elsa de Sandoval (1974) enfatizan que la política fiscal no modifica una distribución del ingreso sino más bien la determina. Con ello, al fijar parte de la estructura de los ingresos de los individuos se pone en marcha el gasto público con la intención de soslayar las imperfecciones de los mercados. Tales razones, encaminan la importancia de la política fiscal desde una perspectiva de inversión social como objeto de múltiples impactos que mejoran y reducen la desigualdad del ingreso. Lustig (1997) afirma que ante la posibilidad de impulsar políticas que reduzcan la desigualdad del ingreso y pobreza, la distribución de activos (tierras), programas de crédito preferente para la vivienda y la intervención del Estado (ante fallos de mercado) son esenciales para facilitar el entorno social y económico de una sociedad.

En consecuencia, el gasto social resulta relevante para detonar la igualdad de oportunidades para mejorar la distribución del ingreso, impulsando el desarrollo económico de las sociedades. Por lo tanto, podemos definir al gasto social como la erogación por parte del gobierno que se destina a mejorar los sistemas de educación, salud, apoyo a la vivienda, protección y recreación social. En el periodo de postguerra, surgió el Estado de Bienestar, con la finalidad de restaurar el aparato social de los países involucrados en la segunda guerra mundial, cuya población era vulnerable. Lo primero que se estableció fue la ayuda a los pobres y los programas sociales de transferencias. Alrededor de todo el mundo el Estado del Bienestar a partir de 1950, tomó gran fuerza y presionó la reorganización del gasto público.

Sin embargo, antes de la aparición del Estado del Bienestar, en el norte de Europa se establecieron medidas para ayudar a los más desamparados, inclusive antes de la ley de pobres en Reino Unido en 1833; Dinamarca fue considerado pionero en transferir recursos a

los más vulnerables²⁵. Por su parte, Lindert (2011) señala que, a inicios de 1880, el alcance de las transferencias se amplió sustancialmente, no sólo en contener la pobreza, sino también en promover programas de ayuda a las pensiones, compensación por desempleo, por accidentes y sobre todo se formaron servicios de salud pública y subsidios a la vivienda.

En ocasiones se ha asociado al incremento del gasto social una reducción de los incentivos en términos de empleo y productividad (Lindert, 2011), pero resulta pertinente señalar que el gasto en educación es el gasto social más productivo, porque alienta la acumulación de capital humano y eleva los niveles de productividad en el mercado de trabajo. Por otro lado, existe un paradigma que se enfoca en la inversión de aquellos componentes que permiten aumentar el desarrollo económico y reducir tanto la desigualdad del ingreso como la tasa de pobreza. Este paradigma, en la teoría económica es conocido como la inversión social la cual tiene como finalidad invertir en las necesidades colectivas de la sociedad en el presente para recibir rendimientos en el futuro, diferenciándose del gasto social que tiene propósitos más inmediatos.

Saint (2004) sostiene que el Estado también es capaz de transitar de un Estado de providencia a un Estado de inversión social, donde se base en la inclusión o exclusión y no en objetivos de justicia social e igualitaria como lo hace el Estado de providencia. La idea de impulsar el Estado de inversión social es para facilitar el rumbo del desarrollo económico, invirtiendo en el presente para recibir rendimientos en el futuro. Por ejemplo, si la política fiscal desde una perspectiva de inversión social proporciona el acceso a la educación, salud, y construye una infraestructura social de calidad, las personas podrán obtener inclusión de oportunidades, mayores capacidades que podrán usar en el mercado laboral, mejorando su situación social y económica.

La inversión social, al ser dirigida como instrumento que dinamice el desarrollo de la infraestructura social, el eje central es la acumulación del capital humano, considerando también la inversión que se destina a la construcción de escuelas, priorizando la calidad y

²⁵ A finales del siglo XIX, los pioneros de las transferencias sociales eran los países escandinavos como en especial Dinamarca y Noruega seguido por la Gran Bretaña aproximadamente en 1900 a esos pioneros se unieron a Australia y Nueva Zelanda, que repentinamente instituyeron generosos programas públicos de pensiones y servicios de salud punto antes de 1930 ni Estados Unidos ni Japón ni los países de Europa continental al sur de Escandinavia tuvieron un lugar predominante (Lindert, 2011:54)

acceso a la educación pública. Además, mejorando el sistema de salud que permita cubrir a la población existente, así como suministrar servicios básicos para que los hogares tengan acceso a internet, telecomunicaciones; además de incentivar nuevas tecnologías e innovaciones y capacitaciones en el mercado de trabajo, constituyendo nuevas capacidades para los individuos. Según la CEPAL (1996) los fondos de inversión social han tenido como objetivo generar intermediarios financieros cuya intención primordial es evaluar y supervisar los proyectos con base en las solicitudes de las comunidades y organizaciones no gubernamentales para contribuir a la estrategia del desarrollo.

Lopreite (2012) expresa que la estrategia basada en la inversión social²⁶ se fundamenta por tres elementos importantes: 1) el aprendizaje como eje rector de la economía y sociedades del futuro que es impulsada por el capital humano, 2) una atención creciente hacia la inversión en el futuro más que en el gasto social, con la intención de reducir la pobreza y 3) la inversión del capital humano en el largo plazo tiene resultados positivos para la sociedad en su totalidad. Además, Inza-Bartolomé y Urteaga, (2012) agrega que la inversión social²⁷ enfocada a la inversión en educación es una de las vías más eficientes en las cuales se puede inferir en el rendimiento económico. Por su parte, Guillén y Luque (2019) mencionan que los efectos redistributivos que tiene el Estado de Bienestar a diferencia de la inversión social es su limitado impacto sobre la cohesión social y la reducción de la pobreza.

Por ejemplo, la inversión que se destina al sistema educativo en sus tres niveles (básico, media superior y superior), permite no solo el incremento de la matrícula, sino que incentiva la oferta de capital humano, además la demanda de trabajo se incrementa debido a los requerimientos sobre las construcciones de nuevos planteles educativos. En el mismo sentido, se replica a otros sectores como los servicios de salud o servicios básicos, dando apertura a un círculo virtuoso elevando el desarrollo económico, lo que se traduce en un

²⁶ En América Latina, la inversión en la niñez ha tomado diversas formas, incluyendo el desarrollo de programas de salud y nutricionales, los programas de educación inicial –desde la expansión de jardines de infantes formales dentro de la educación formal hasta los arreglos informales de base comunitaria destinados a la población más vulnerable– y los programas de transferencias condicionadas, muchos de los cuales tienen como principales beneficiarias a las madres. Estos constituyen algunos ejemplos recientes del nuevo paradigma de inversión social en la región (Lopreite, 2012:126).

²⁷ Según la teoría económica, una inversión es un gasto en bienes que no son consumidos, sino que son utilizados para una producción futura (Guillén y Luque, 2019:6)

mayor bienestar²⁸ para los individuos. Inza-Bartolomé (2015) señala al respecto que la inversión social propone adelantarse a los conflictos para que el gasto público pueda preparar más que “reparar”, lo cual mejora sustancialmente la calidad de vida de los individuos

Urbina y Aldas (2018) agregan que la inversión social tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de todos los individuos que resultan ser afectados por la ineficiente repartición de la riqueza. Es por eso que, la política fiscal puede incentivar la inversión social, para impulsar la educación, salud, infraestructura y protección social y gasto en ciencia y desarrollo para estimular el bienestar de la sociedad.

La perspectiva de la inversión social pretende ir más allá de reforzar el reciente "giro" hacia políticas y estrategias "activas" en lugar de "pasivas" con respecto al mercado laboral y destacar el rendimiento de la atención y la educación de la primera infancia (Nolan, 2013:460). Inza-Bartolomé y Urteaga, (2012) expresan que desde la nueva perspectiva de la inversión social es posible la reordenación del Estado de Bienestar visto no como un costo, sino como una inversión que favorece y garantiza el crecimiento duradero, fuerte y compartido; y a su vez soslayando los problemas sociales.

Por lo tanto, el paradigma de la inversión social en comparación con el gasto social tiene una particularidad sustancial, por ejemplo, se esperan rendimientos en términos de educación, salud, protección social, reducción de la desigualdad del ingreso, considerando también al crecimiento económico y el nivel de empleo; mientras que el gasto social sólo es un gasto destinado a los sectores más vulnerables sin esperar que haya un círculo virtuoso. Por otro lado, después del rompimiento de las políticas keynesianas y el surgimiento de la nueva síntesis neoclásica a partir de 1970, el Estado del Bienestar se puso en juicio, pues se asociaba el aumento del gasto social (a pesar de estar vigente como estrategia de desarrollo) con las distorsiones económicas. Mientras que incentivar la inversión social impulsa el desarrollo sin comprometer al crecimiento económico.

²⁸ El “viejo” Estado de bienestar es conceptualizado como centrado en las transferencias, orientado a cubrir riesgos vinculados a la pérdida de renta debido a la vejez, desempleo, enfermedad o incapacidad. El “nuevo” Estado de bienestar es conceptualizado como centrado en los servicios, orientado a incrementar la capacidad de los individuos para obtener ingresos a través de la educación, la formación continua y la recualificación y la socialización de los cuidados para facilitar la conciliación de la vida laboral y familiar (Guillén y Luque, 2018:8)

IV.2 Un marco teórico de política fiscal y distribución del ingreso

En la literatura de la economía pública surge la necesidad de emplear al análisis modelos de provisión de bienes públicos²⁹ que van orientados a maximizar la utilidad de los individuos dada la cantidad óptima de gasto público (Musgrave 1970 y 1971; Pauly, 1973; Thurow, 1977; Piggot, 1991; Nicholson, 2008). En términos generales los modelos de equilibrio general, incluyendo los de provisión pública, parten de los teoremas de la economía del bienestar: eficiencia y equidad. La eficiencia se alcanza cuando el equilibrio del mercado es un óptimo en el sentido de Pareto, mientras que la equidad se relaciona con la redistribución; es decir, que cada una de las asignaciones eficientes puedan lograrse considerando siempre una redistribución de las dotaciones iniciales (Breton, 1966; Gradstein, 1993; Cornes y Sandler, 2000; Coady y Harris, 2004; Jackson, 2010; Kaplowa, 2010, Herwartz y Theilen, 2015; Manrique y Glave (2018).

El Estado suministrará bienes y servicios públicos en el mercado a medida que la oferta de bienes privados sea regresiva; es decir, cuando una parte de la población no tenga acceso a algún bien o servicio básico, por ejemplo: los servicios de educación y salud. Retchkiman (1979) señala que el éxito de una sociedad dependerá en el momento que se logre transferir recursos privados al sector público con la finalidad de proporcionar bienes y servicios que mejoren la infraestructura social. Si bien, una economía lograra saltar el umbral de la desigualdad del ingreso (a medida que permita el desarrollo personal y profesional de las personas), no sólo mejorará el consumo agregado, sino en general la estructura socioeconómica de los hogares, permitiendo que la clase trabajadora incremente su productividad en el mercado laboral.

Por ende, los gobiernos estarán dispuestos a suministrar de manera eficiente cuando se cumpla con la condición de Samuelson, la cual establece que la suma de las relaciones marginales de sustitución de los individuos deberá ser igual a la relación marginal de transformación del bien producido.

²⁹ El hecho de que el mercado no pueda proveer adecuadamente los bienes públicos genera un espacio para la intervención del gobierno, pero no implica necesariamente que este último lo vaya a hacer mejor (Urrunaga, Hiraoka y Risso, 2001)

$$RMS^A_{X,G} + RMS^B_{X,G} = RMT_{X,G} \quad (4.1)$$

donde $RMS^{A,B}_{X,G}$ es la suma de las relaciones marginales de sustitución de cada individuo y $RMT_{X,G}$ es la suma de las relaciones de transformación técnica de los bienes suministrados.

De esta manera, tomando como referencia el modelo de distribución del ingreso como un bien público puro propuesto por Thurow (1977), se plantea la importancia de incluir la distribución del ingreso en las funciones utilitaristas de los consumidores y se cuestiona que hay dos posibles razonamientos alrededor del análisis, 1) la distribución inicial del ingreso es considerada un óptimo de Pareto y 2) la distribución inicial del ingreso como condición necesaria para alcanzar el equilibrio óptimo. Esto significa, que es importante poner atención en la distribución del ingreso a medida que se quiera maximizar la utilidad de las personas. Cuando la distribución del ingreso aparece en la función de utilidad individual, las transferencias de ingresos adquieren una característica diferente que cuando son generados por cualquiera de los otros dos motivos: la distribución del ingreso es un bien público puro (Thurow, 1977:328).

El modelo desarrollado por Thurow (1997) ha servido de partida y ha sentado las bases sobre los modelos de distribución del ingreso y bienes públicos; sin embargo, se han percibido algunas limitaciones: (a) la definición en la distribución del ingreso es igual a un bien público y tiene varias debilidades, (b) el modelo tiene varias deficiencias técnicas; sin embargo, este modelo deja el problema de identificar las preferencias cuando se extiende a un mundo de varias personas. (Tuckerman, 1973: 305). No obstante, Thurow señala que es posible incorporar las preferencias de los individuos con respecto a la distribución del ingreso, pero se encontrarían con los conocidos problemas de preferencias relevadas³⁰ de todos los bienes públicos.

En su modelo, Thurow supone que los individuos maximizan su función de utilidad sujetas a tres restricciones y parten de una dotación inicial. Además, considera que la función

³⁰ En términos generales, las preferencias relevadas expresan que las preferencias de los consumidores pueden ser reveladas por sus hábitos de compra.

de restricción del mercado depende de la distribución inicial del ingreso, de la distribución de las funciones de utilidad y de la distribución particular de la renta.

$$U^i = U^i(Y^i, X) \quad (4.2)$$

s.a.

$$Y = Y_0^i \quad (i = 1, \dots, n) \quad (4.3)$$

$$X = X^i \quad (i = 1, \dots, n) \quad (4.4)$$

$$Y_{tp}^i = F(Y_0^i, \dots, Y_0^n; u^i, \dots, u^n; X) \quad (4.5)$$

donde u^i es utilidad del individuo i -ésimo $\{i = 1, \dots, s\}$, Y^i es la distribución del ingreso del individuo i -ésimo, $X = X(Y^1, \dots, X^n)$, es la medida de la distribución del ingreso distribución de la renta y Y_{tp} son los pagos de transferencia necesarios.

La distribución del ingreso en este modelo es considerada un bien público, y el equilibrio se logrará en el punto en que la suma de las tasas marginales de sustitución entre el ingreso y la distribución del ingreso (condición de Samuelson) para cada individuo sea igual a la tasa marginal de transformación entre las transferencias y la distribución de la renta.

Obteniendo las condiciones de primer orden, se tiene

$$\sum_{i=1}^n \frac{\frac{\partial u^i}{\partial Y^i}}{\frac{\partial u^i}{\partial X}} = \frac{\partial Y_{tp}}{\partial X} \quad (4.6)$$

Lo que resulta equivalente a

$$\sum_{i=1}^n RMS_{Y^i, X} = RMT_{Y_{tp}, X} \quad (4.7)$$

Cuando se cumple la ecuación anterior, entonces se ha alcanzado una distribución del ingreso óptimo en el sentido de Pareto; dada la condición de Samuelson, se asume que cada individuo tiene una posición de utilidad marginal positiva para todos los bienes. Los debates

actuales sobre los gastos de defensa indican que otros bienes públicos también puede tener utilidades marginales negativas para algunos individuos (Thurow, 1977: 335).

Con base en el análisis de la provisión pública de Thurow, se puede plantear un modelo cuya finalidad sea hallar la utilidad máxima de los consumidores, respecto a la cantidad óptima de bienes públicos y privados. En la teoría de los bienes públicos es necesario externar las características y la distinción entre los bienes públicos y privados, las razones por las cuales los mercados fallan y la explicación del por qué proveerlos eficientemente para alcanzar el mayor bienestar posible (Martines, 2010).

En este sentido, el Estado puede suministrar bienes públicos puros (seguridad nacional) pero también bienes privados, como es el caso de la educación (Barrantes, Manrique y Glave, 2018). Pero ¿por qué es relevante que el Estado suministre bienes públicos y privados? y ¿qué tipo de bienes debería ofertar a la sociedad? La primera pregunta es un tanto fácil de responder, porque la intervención del Estado en la actividad económica se da a medida que el mercado no es capaz de asignar eficientemente y a su vez la demanda de bienes privados es regresiva; lo que genera que la utilidad de los individuos se reduzca.

Entre estos bienes públicos y privados que el Estado puede proveer se encuentran bienes como la educación, salud, protección y seguridad social e infraestructura física y social. Estos son algunos de los rubros que se consideran en la inversión social y coadyuva la reducción de la desigualdad del ingreso y, por ende, incentiva al desarrollo económico. Considerando una economía con dos individuos y un bien público y privado, el problema económico será hallar la cantidad óptima del bien público y privado que maximice el bienestar social. Este modelo se diseña para que el Estado pueda proveer diferentes tipos de bienes y cada uno de los consumidores consumen cantidades diferentes de cada bien. El bien que suministrará el sector público es la inversión social, lo cual se propone como un elemento sustancial de la política fiscal que tiene una alta progresividad e incentiva el desarrollo sin comprometer al crecimiento económico.

Por lo anterior, cuando se busca maximizar la función de utilidad de un agente, sujeto al nivel de utilidad alcanzado por el resto de los agentes y a la frontera de posibilidades de

producción (inversión social) considerando preferencias heterogéneas, la función de utilidad social en equilibrio general puede expresarse de la siguiente manera:

$$\max U_A (Pv_A^\theta \bar{IS}^{1-\theta}) \quad \alpha + \beta = 1 \quad (4.9)$$

s.a.

$$U_B (Pv_B^\alpha \bar{IS}^{1-\alpha}) = \bar{U}_i \quad (4.10)$$

$$Pv_A + Pv_B + C(IS + Pv) = W_1 + W_2 \quad (4.11)$$

donde U_j es la utilidad para cada agente de la economía, IS_j es la inversión social que incorpora una serie de bienes que suministra el Estado: inversión en educación, salud, infraestructura social e inversión pública para cada uno de los individuos y la suma de ambos será la cantidad total que consume la economía de inversión social, C es el costo de la inversión social (presupuesto), Pv_A y Pv_B son los bienes privados de ambos agentes, θ y $1 - \theta$ son las preferencias del agente A de bienes privados e inversión social respectivamente, α y $1 - \alpha$ son las as preferencias del agente B. La suma de las preferencias debe ser igual a 1.

Dadas las expresiones (4.10) y (4.11), se plantea el multiplicador de Lagrange para resolver el problema de optimización:

$$\mathcal{L} = U_1(Pv_A^\theta IS^{1-\theta}) - \lambda[U_2(Pv_B^\alpha IS^{1-\alpha} - \bar{U}_2)] - \gamma[Pv_A + Pv_B + C(IS + Pv) - W_1 - W_2] \quad (4.12)$$

Obteniendo las condiciones de primer orden

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial Pv_A} = \theta Pv_A^{\theta-1} IS^{1-\theta} - \gamma = 0 \quad (4.13)$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial Pv_B} = -\lambda \alpha Pv_B^{\alpha-1} IS^{1-\alpha} - \gamma = 0 \quad (4.14)$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial IS} = (1 - \theta) IS^\theta Pv_A^\theta + (1 - \alpha) \lambda IS^\alpha Pv_B^\alpha - \gamma C = 0 \quad (4.15)$$

Una vez que se obtuvieron las condiciones de optimalidad, se puede despejar de las ecuaciones 4.13 y 4.14 a γ ; $\frac{\lambda}{\gamma}$ respectivamente

$$\theta P v_A^{\theta-1} I S^{1-\theta} = \gamma \quad (4.16)$$

$$-\alpha P v_B^{\alpha-1} I S^{1-\alpha} = \frac{\lambda}{\gamma} \quad (4.17)$$

Al dividir la expresión 4.15 por γ , se obtiene

$$\frac{1}{\gamma} (1 - \theta) I S^{\theta} P v_A^{\theta} + \frac{\lambda}{\gamma} (1 - \alpha) \lambda I S^{\alpha} P v_B^{\alpha} = C m g_{IS} + C m g_{Pv} \quad (4.18)$$

Sustituyendo las ecuaciones 4.13 y 4.14 en 4.18, y acomodando los términos se obtiene la condición de Samuelson, donde la suma de las relaciones marginales de sustitución de cada agente es igual a la relación técnica de transformación de la inversión social y bienes privados y, por tanto, se producirá eficientemente en sentido de Pareto.

$$\frac{\theta}{1-\theta} \frac{P v_A}{I S} + \frac{\alpha}{1-\alpha} \frac{I S}{I P v_B} = C m g_{IS, Pv} \quad (4.19)$$

La condición de Samuelson también se puede expresar como cambios marginales en su forma estándar

$$\frac{\partial u_A(P v_A, I S) / \partial I S}{\partial u_A(P v_A, I S) / \partial P v_A} + \frac{\partial u_A(P v_B, I S) / \partial I S}{\partial u_A(P v_B, I S) / \partial P v_B} = \frac{\partial C(I S) / \partial I S}{\partial C(P v) / \partial P v}$$

$$T M S_A + T M S_B = T M T_{IS}$$

Si se presta atención en la ecuación 4.19, la cantidad óptima que se consumirá tanto de los bienes privados como de la inversión social dependerá de las preferencias de los individuos, mientras los bienes privados tiendan a ser regresivos, entonces los individuos estarán dispuestos a consumir más de la inversión social para maximizar su utilidad, y, por ende, el bienestar social y económico. Sin embargo, una limitante en las preferencias son que los individuos no tienen preferencias relevadas, obstaculizando la información sobre los patrones de consumo.

IV.3 Estimaciones y resultados

En esta sección se realizará un ejercicio econométrico para las 32 entidades federativas de México en el periodo de 2000-2018, con la intención de medir el impacto de la política fiscal sobre la distribución del ingreso. Debido a las características de las variables de este estudio,

es necesario incurrir en la construcción de un conjunto de datos de tipo panel, ya que nos permite observar los cambios de cada entidad a lo largo del tiempo. Sobre la base de la revisión de la literatura, los modelos teóricos que se ilustraron en el apartado anterior justifican la intervención del Estado para impulsar el desarrollo económico usando la política fiscal como instrumento redistributivo. En el modelo de inversión social, las preferencias de los consumidores son cruciales para determinar la cantidad óptima que el Estado suministrará para garantizar un mayor bienestar social.

Con base en el análisis del modelo de inversión social, se propone una ecuación econométrica que nos ayude a medir la incidencia de la política fiscal sobre la distribución del ingreso y cómo los componentes de la inversión social son capaces de mejorar la brecha de los ingresos entre individuos.

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{it} + v_{it} \quad (4.20)$$

donde Y_{it} es la variable de desigualdad que se pretende explicar, α es la constante, β_1 es el parámetro de interés a estimar, X_{it} es el vector de variables explicativas y v_{it} es una perturbación aleatoria que considera el tiempo. El cuadro 4.1, muestra el conjunto de variables exógenas y endógenas que serán utilizadas en las estimaciones del modelo panel.

Las variables consideradas para la estimación de la ecuación (4.20) fueron los gastos públicos en educación, salud, servicios y capital humano, así como la inversión pública y la matrícula en educación primaria y superior. El gasto en servicios agrupa categorías como servicios profesionales, ciencia y tecnología, telecomunicaciones y acceso a internet. En el caso del gasto social, con la intención de acercarse lo más posible a las erogaciones sociales, se incluyó el gasto en instituciones con programas de corte social como una variable proxy del gasto social.

Debido que las entidades federativas poseen efectos no observables (sus propias particularidades, espaciales, culturales. Etc.), se recurre a estimar el modelo mediante los estimadores de Efectos Fijos (EF). La ventaja de usar los estimadores de EF, es que cada unidad de dato de corte transversal tendrá su propio valor (fijo) de intercepto, para todos los valores de N para N unidades (Gujarati y Porter, 2010). Mientras que los Efectos Aleatorios

(EA) permiten una correlación arbitraria entre el valor no observado y las variables endógenas, por tanto, en los EF no se correlacionan con las variables explicativas.

Cuadro 4.1. Variables para la estimación del modelo de política fiscal y distribución del ingreso

<i>Variable dependiente Y_{it}</i>	<i>Determinantes</i>	<i>Variables explicativas X_{it}</i>
Ingreso per cápita Coeficiente de Gini	Capital humano	Gasto público educación
		Gasto público en salud
		Tasa de matriculación de educación superior
		Tasa de matriculación de educación básica
	Riqueza	Gasto social a/
		Gasto en servicios b/
		Inversión pública

Nota: a/: Es el gasto a las instituciones que se destina a programas sociales; b/: Se considera como gasto en servicios, los gastos ciencia y tecnología, en telecomunicaciones y gasto en acceso a internet.

Fuente: Elaboración propia.

Se recurrirá a la prueba de Hausman para determinar los estimadores más apropiados para este estudio. Hausman (1978) plantea una prueba chi cuadrado que determina si las diferencias son sistemáticas y significativas entre los EF y EA, además se puede saber la consistencia y relevancia entre dos estimaciones (Montero, 2005).

Con base en la literatura de la incidencia de la política fiscal sobre la distribución del ingreso se realizaron cuatro estimaciones (cuadro 4.2 y 4.3) controlando por diferentes determinantes que pudiesen explicar con mayor eficacia y consistencia los cambios en el logaritmo per cápita del ingreso como medida de desigualdad. Además, se realizó la prueba de Hausman para determinar los estimadores apropiados, lo cual no se rechazó la H_0 , en ninguna de las estimaciones. Esto puede significar dos cosas: 1) los estimadores EA son adecuados para el modelo y 2) los estimadores de EF y de EA están lo suficientemente cerca,

y es posible emplear cualquiera de los dos; sin embargo, a medida que las entidades poseen efectos no observables, estos se controlan por EF³¹ (ver cuadro 4.4).

Para la construcción de los cuatro modelos, se utilizaron los logaritmos per cápita del gasto en educación, el gasto en salud, el gasto social, el gasto en servicios básicos e inversión pública y se construyó la variable del logaritmo per cápita del gasto en capital humano; considerando el gasto en educación y salud. En las cuatro estimaciones se contemplaron 477 observaciones y se muestran diferentes cambios de significancia sobre la variable de desigualdad. En la estimación 1, al controlar por los logaritmos per cápita del gasto y la matriculación de educación primaria y superior, se observa que el rubro de la salud y la educación superior tienen efectos positivos sobre el logaritmo per cápita del ingreso, mientras que el gasto en servicios mostró una relación inversa; las variables restantes no tuvieron efectos.

Al suprimir la educación primaria (estimación 2), con la intención de ver cómo cambia la significancia considerando el rubro de escolaridad superior, vemos que no existen cambios significativos sobre el conjunto de las variables. La estimación 3 se controló por el logaritmo del gasto per cápita en educación, el logaritmo del gasto per cápita en salud, el logaritmo per cápita del gasto social, el logaritmo per cápita del gasto en servicios y el logaritmo de la inversión pública, omitiendo la tasa de matriculación en educación primaria y superior, permitiendo que las variables pudiesen explicar los cambios en el logaritmo per cápita del ingreso con una mejor significancia y mayor consistencia. Por lo tanto, las variables mostraron una mejor significancia.

Es importante señalar que la inversión pública y el gasto en servicios (ciencia y tecnología, telecomunicaciones y acceso a internet) son factores importantes que mejoran la estructura física y social del país, por tanto, mientras se destinen más recursos hacia proyectos de infraestructura productiva, las condiciones de las entidades mejorarán; permitiendo la acumulación del capital humano, aumentando la productividad laboral e incrementando los

³¹ Los estimadores de EF se expresan de la siguiente manera: $\hat{y}_{it} = \beta_1 \hat{x}_{it} + \hat{u}_{it}$; donde $\hat{y}_{it} = y_{it} - \bar{y}_i$, son los datos con el tiempo deducido sobre y ; así mismo, $\hat{x}_{it} = x_{it} - \bar{x}_i$ son los datos y $\hat{u}_{it} = u_{it} - \bar{u}_i$. El estimador MCO combinados con variables que se basan en el tiempo deducido se le conoce como estimador de efectos fijos o estimador intragrupal

ingresos. El logaritmo per cápita del gasto en educación, salud y gasto social tuvieron efectos positivos sobre el logaritmo per cápita del ingreso de las entidades, es decir, si se incrementa en una unidad porcentual en estos rubros, el logaritmo per cápita del ingreso (permaneciendo constante cada una de las variables) aumentará en 5.4, 1.8 y 1.8% respectivamente.

La evidencia teórica y empírica mostrada hasta ahora en este estudio, ha expuesto que la política fiscal mediante el gasto en educación y salud son capaces de mejorar el ingreso de los individuos, así como los esfuerzos del gasto social. Sin embargo, a pesar de sostener que la inversión pública y el gasto en servicios mejoran la infraestructura física y social de las entidades, la inversión pública no tuvo efectos sobre el logaritmo per cápita del ingreso, mientras que el gasto en servicios mostró un comportamiento regresivo, es decir, al incrementarse en una unidad porcentual, el ingreso se reduce en 0.09%.

No obstante, la literatura sobre la desigualdad del ingreso sostiene que el capital humano es un factor predominante para determinar la estructura del ingreso y la productividad laboral, logrando conjuntamente reducir la desigualdad del ingreso (Lustig, 1997, 2000, 2002; Barceinas y Raymond, 2006; López-Calva y Lustig, 2006; Martínez y Destinobles, 2007; Martínez, 2012; Cumbicus, 2017; Ceballos, 2018; Ceballos y Santiago, 2019). Siguiendo esta guía, en la estimación 4, se controló por la variable del logaritmo per cápita del gasto en capital humano, el logaritmo per cápita del gasto social, el logaritmo per cápita del gasto en servicios y el logaritmo per cápita de la inversión pública.

Los resultados que arrojó el modelo son los siguientes: la prueba de Hausman nos indica que no hay diferencias sistemáticas y se pueden emplear ambos estimadores, pero como se mencionó, se decidió utilizar los EF (debido a los efectos no observados de las entidades federativas que cambian en el tiempo) (Ver cuadro 4.4 y 4.5). Al controlarse por el logaritmo per cápita del capital humano, se obtiene una gran influencia de las variables explicativas que determinan el cambio en el logaritmo per cápita del ingreso, volviéndose estadísticamente significativas. Cuando se destina una unidad porcentual adicional al gasto en capital humano, el ingreso se incrementa en 9.1% (permaneciendo constante las demás variables), mientras que destinar en un punto porcentual el logaritmo per cápita del gasto social, el ingreso se incrementa en 1.5%. Estos resultados, manifiestan que en su conjunto la

orientación de la política fiscal como instrumento redistributivo, se puede alcanzar al focalizar los gastos en estos rubros.

Cuadro 4.2. Estimaciones del modelo panel de política fiscal con efectos fijos y aleatorios

Conjunto de variables exógenas	Variables endógenas							
	Logaritmo del ingreso per cápita				Logaritmo del ingreso per cápita			
	Efectos fijos				Efectos aleatorios			
	Estimación 1	Estimación 2	Estimación 3	Estimación 4	Estimación 1	Estimación 2	Estimación 3	Estimación 4
Logaritmo del gasto per cápita en educación	0.011	0.011	0,054***	---	0.008	0.008	0,052***	---
Logaritmo del gasto per cápita en salud	0,005*	0,005*	0,018***	---	0.005	0.005	0,018***	---
Logaritmo del gasto per cápita en social	0,002	0,003	0,018***	0.015***	0.002	0.002	0,018***	0.015***
Logaritmo de la inversión pública per cápita	-0,005	-0,004	-0,005	-0.008***	-0.004	-0.004	-0,005	-0.008***
Logaritmo del gasto en servicios per cápita	-0,010***	-0,011***	-0,008***	-0.009***	-0,010***	-0,010***	-0,007*	-0.008***
Matrícula de educación primaria	0,0003	---	---	---	0,0003	---	---	---
Matrícula de educación superior	0,010***	0,010***	---	---	0,011***	0,011***	---	---
Logaritmo del gasto en capital humano per cápita	---	---	---	0.090***	---	---	---	0,089***
Constante	11,30	11,33	11,12	10,96	11,33	11,35	11,11	10,95
Observaciones	477	477	477	477	477	477	477	477
R-cuadrado within	0,5600	0,5599	0,4339	0,4592	0,5672	0,5596	0,4338	0,4591
F-STAT	513,08	514,68	581,87	612,18	532,35	532,99	532,99	612,18

Nota: *** 1%, ** 5% y * 10% de significancia y en los paréntesis aparecen los estadísticos t.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y SHCP y estimación con el software Stata.

Cuadro 4.3. Estimaciones del modelo panel de política fiscal con efectos fijos y aleatorios

Conjunto de variables exógena	Variables endógena							
	Coeficiente de Gini				Coeficiente de Gini			
	Efectos fijos				Efectos aleatorios			
	Estimación 1	Estimación 2	Estimación 3	Estimación 4	Estimación 1	Estimación 2	Estimación 3	Estimación 4
Logaritmo del gasto per cápita en educación	-0.021*	-0.019*	-0.024***	---	-0.011*	-0.011*	-0.016**	---
Logaritmo del gasto per cápita en salud	-0.007	-0,008	0.004	---	-0.020*	-0.021**	-0.010**	---
Logaritmo del gasto per cápita en social	0.008*	0.008*	0.007**	0.007*	0.004	0.005	0.004	0.005*
Logaritmo de la inversión pública per cápita	---	---	---	---	---	---	---	---
Logaritmo del gasto en servicios per cápita	0.002	0.002	---	0.002	0.002	0.002	---	0.001
Matrícula de educación primaria	0.00008	---	---	---	0.0003	---	---	---
Matrícula de educación superior	-0.003**	-0.003**	-0.003**	-0.002***	-0.001***	-0.001***	-0.001***	-0.001***
Logaritmo del gasto en capital humano per cápita	---	---	---	-0.035***	---	---	---	-0.023***
Constante	0,74	0,75	0,73	0,83	0,67	0,72	0,73	0,70
Observaciones	167	167	184	167	167	167	184	184
R-cuadrado ajustado	0,2807	0,2807	0,2759	0,2869	0,2625	0,2636	0,2455	0,2850
F-STAT	3,40	3,47	4,92	4,27	3,40	3,47	4,92	4,27

Nota: *** 1%, ** 5% y * 10% de significancia y en los paréntesis aparecen los estadísticos t.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y SHCP y estimación con el software Stata.

Cuadro 4.4. Prueba de Hausman para la estimación 4 del ingreso per cápita como variable dependiente

Variables	Coefficients		(b-B) Difference	sqrt (diag(V_b- V_B)) S.E.
	(b) fegini3	(B) regini3		
Logaritmo del gasto en capital humano per cápita	0.0894652	0.0909742	-0.001509	0.001542
Logaritmo del gasto social per cápita	0.0157673	0.0154487	0.0003186	0.000692
Logaritmo de la inversión pública per cápita	-0.0081233	-0.008278	0.0001547	0.000906
Logaritmo del gasto en servicios per cápita	-0.0087399	-0.009339	0.0005991	0.000621
b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg B = consistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg Chi2(4) = (b-B' [V_b-B_B)^(-1)](b-B) = 1.50 Test H0: difference in coefficients not systematic Prob > chi2 (4) = 0.82				

Fuente: Elaboración propia obtenida con el software *Stata*.

El logaritmo per cápita de la inversión pública y el logaritmo per cápita del gasto en servicios mostraron efectos regresivos sobre el logaritmo per cápita del ingreso, esto refleja las condiciones físicas y sociales que se enfrentan en las diferentes zonas geográficas del país. Es bien sabido que, en México, los estados generadores de riqueza que cuentan con una infraestructura física y social más estable y robusta se encuentran en el norte del país; proporcionando a sus habitantes mejores niveles de vida, mejores bienes y servicios públicos, mayores niveles de educación y salud, aunado con menores tasas de pobreza.

En cambio, las entidades más rezagadas se encuentran en el sureste del país, contando con peores condiciones de educación, salud e infraestructura física y social que obstaculiza la integración económica y, por ende, la calidad de vida de los individuos. De tal manera, la política fiscal como mecanismo para redistribuir el ingreso entre individuos es sustancial, pero también debe ser capaz de reducir la polarización entre las diferentes entidades federativas, considerando así, la transferencia de recursos orientados en aumentar las capacidades productivas de cada estado, logrando una distribución regional del ingreso aceptable.

Para ampliar la robustez de los controles antes señalados en la estimación cuatro, se realizó un modelo considerando al coeficiente de Gini como variable exógena, con la intención de observar sus cambios ante los impactos de las variables explicativas. El logaritmo per cápita del gasto en capital humano tiene un impacto significativo y positivo

sobre el coeficiente de Gini, ya que a medida que se incrementa en una unidad porcentual, el coeficiente de Gini se reduce en 3.5%, mientras que la matrícula en educación superior (ante un incremento de un punto porcentual) se reduce el coeficiente de Gini en 0.02%. Sin embargo, el logaritmo per cápita del gasto social mostró un efecto regresivo sobre la desigualdad del ingreso, es decir, ante un cambio porcentual en el gasto social, el coeficiente de Gini aumenta en 0.7% permaneciendo constante las demás variables. El logaritmo per cápita del gasto en servicios no tuvo efecto sobre el coeficiente de Gini.

Cuadro 4.5. Prueba de Hausman estimación 4 y coeficiente de Gini como variable dependiente

Variables	Coefficients		(b-B) Difference	sqrt (diag(V_b- V_B)) S.E.
	(b) fegini3	(B) regini3		
Logaritmo del gasto en educación per cápita	-0.024159	-0.0168862	-0.0072728	0.008562
Logaritmo del gasto en salud per cápita	0.00425223	-0.0103069	0.01455913	0.044799
Logaritmo del gasto social per cápita	0.00079263	0.0043003	-0.00350767	0.002481
Matrícula en educación superior	-0.003797	-0.0017694	-0.0020276	0.000956
b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg B = consistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg Chi2(4) = (b-B' [V_b-B_B)^(-1)](b-B) Test H0: difference in coefficients nto systematic Prob > chi2 =0.0011				

Fuente: Elaboración propia obtenida con el software *Stata*.

Con base en las estimaciones anteriores, se propone la construcción de un índice de inversión social con la finalidad de medir los cambios en la desigualdad del ingreso en México, considerando las dimensiones descritas a lo largo de este capítulo. La política fiscal desde una perspectiva de inversión social es capaz de impulsar el desarrollo económico, esperando rendimientos futuros sobre sectores estratégicos como la educación, salud, empleo e infraestructura física y social que mejoran la distribución del ingreso y los estándares de vida.

En la dimensión de la educación la inversión social se encarga de garantizar el acceso, calidad y mejoras constantes en los sistemas de educación y salud que exploren nuevos campos de análisis, procurando así la construcción de nuevos planteles (escuelas y hospitales) que permitan satisfacer las necesidades colectivas de la sociedad. La infraestructura social es una dimensión crucial para el desarrollo de los individuos para mejorar sus capacidades en

el mercado laboral y, por ende, corregir la distribución del ingreso. Al igual que la inversión en infraestructura social, la inversión pública impulsa el bienestar social (y crecimiento económico), mediante la creación de empleos formales, construcción de carreteras que mejoran la movilidad y permite generar integración económica entre diferentes espacios geográficos alentando el acceso a la educación superior, y mejorando la estructura de los ingresos de las personas.

La construcción del índice de inversión social se realizó a través de la técnica de Componentes Principales (CP)³². Uno de los problemas del análisis multivariado es la reducción de dimensiones. Por lo tanto, la técnica de componentes principales permite la reducción de variables observadas, formando nuevas variables que serán integradas por una combinación lineal. Retomando a Amat (2017) el cálculo de la CP nos permite generar índices mejor ajustados por medio de la descomposición de varianzas y correlaciones de los componentes. La principal diferencia con la construcción de índices mediante promedios simples es que estos son sensibles ante los valores extremos, ya que se usan medias aritméticas. Por tal razón, la construcción del índice de inversión social por medio de la técnica de CP es pertinente, basada en una regresión lineal que analiza las varianzas y correlaciones de las variables, consiguiendo la reducción de las dimensiones y, por tanto, obteniendo un índice correspondiente a los componentes más importantes de las correlaciones de las variables.

Primero se parte por transformar las variables a su forma estandarizada (también se define como el número de desviaciones típicas), con la intención de comparar datos

³² Principal Component Analysis (PCA) es un método estadístico que permite simplificar la complejidad de espacios muestrales con muchas dimensiones a la vez que conserva su información. Supóngase que existe una muestra con n individuos cada uno con p variables ($X_1, X_2, \dots, X_p$), es decir, el espacio muestral tiene p dimensiones. PCA permite encontrar un número de factores subyacentes ($z < p$) que explican aproximadamente lo mismo que las p variables originales. Donde antes se necesitaban p valores para caracterizar a cada individuo, ahora bastan z valores. Cada una de estas z nuevas variables reciben el nombre de componente principal. El método de PCA permite por lo tanto "condensar" la información aportada por múltiples variables en solo unas pocas componentes. Esto lo convierte en un método muy útil de aplicar previa utilización de otras técnicas estadísticas tales como regresión, clustering. Aun así, no hay que olvidar que sigue siendo necesario disponer del valor de las variables originales para calcular las componentes. (Amat, 2017:02)

procedentes de diferentes muestras o poblaciones. Con ello se obtuvieron las estandarizaciones de cada dimensión y se expresa de la siguiente forma:

$$Z_1 = \phi_{11}X_1 + \phi_{21}X_2 + \dots + \phi_{n1}X_n \quad (4.21)$$

Por lo tanto, para que la combinación lineal normalizada de un grupo de variables con mayor varianza es necesario que se cumpla con lo siguiente:

$$\sum_{i=1}^n \phi_{ji}^2 = 1 \quad (4.22)$$

donde Z_1 son el grupo de variables normalizadas, $\phi_{11}, \dots, \phi_{n1}$ son definidos como *loading* de la variable X_1 del primer componente principal y la relevancia de los loading es que pueden interpretar desde el orden de importancia de cada uno de los componentes. Además, para calcular el primer componente es necesario que el conjunto de datos con n observaciones y p variables tengan media cero, esto se obtiene mediante la diferencia de cada valor respecto a su media. Posteriormente, se parte del proceso de optimización, obteniendo las condiciones de primer orden, para hallar los valores de los *loadings* que maximiza la varianza. Por ejemplo:

$$z_1 = X_{a1} \quad (4.23)$$

Como ya se mencionó el primer componente se define como la combinación lineal de las variables originales que poseen la varianza máxima.

$$\frac{1}{n} \mathbf{z}'_1 \mathbf{z}_1 = \frac{1}{n} \mathbf{a}'_1 \mathbf{X}'_1 X_{a1} = \mathbf{a}'_1 \mathbf{s}_{a1} \quad (4.24)$$

donde S es la matriz de covarianza y covarianzas observadas, $\mathbf{a}'_1$ es un vector del conjunto de variables. Sin embargo, se parte del supuesto que $\mathbf{a}'_1 \mathbf{a}_{a1} = 1$; dada la restricción, se usa el método del multiplicador de Lagrange para realizar el proceso de optimización.

$$Max = \mathbf{a}'_1 \mathbf{s}_{a1} - \lambda(\mathbf{a}'_1 \mathbf{s}_{a1} - 1) \quad (4.25)$$

Obteniendo las condiciones de primer orden del primer componente se tiene:

$$\frac{\partial M}{\partial a_1} = 2S_{a1} - 2\lambda a_1 = 0 \quad (4.26)$$

La solución está dada de la siguiente manera:

$$S_{a1} = \lambda a_1 \quad (4.27)$$

La expresión anterior, indica que a_1 es el vector de la matriz S y λ es su correspondiente valor propio. Ahora si se multiplica de lado izquierdo por el vector a'_1 , obtenemos:

$$a'_1 S a_1 = \lambda a'_1 a_1 = \lambda \quad (4.28)$$

Por lo tanto, λ será el valor de la matriz S y el vector asociado a a_1 definirá los coeficientes de cada variable en el primer componente principal.

Una vez que se calculó el primer componente, se calcula el segundo de la misma forma; Z_2 , pero añadiendo la condición de no correlación con el primer componente. Esto equivale a decir que Z_1 y Z_2 tienden a ser perpendiculares (Amar, 2017:06). Teniendo los componentes calculados, se asume que las variables que han sido estandarizadas (normalizadas) con media cero, pueden expresar su varianza total del conjunto de datos de la siguiente forma:

$$\sum_{i=1}^n var(X_i) = \sum_{i=1}^n \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n x^2_{ji} \quad (4.29)$$

Entonces la varianza del componente m está definida:

$$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n z^2_{jm} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \frac{1}{n} \left[\sum_{i=1}^n \phi_{im} x^2_{ji} \right]^2 \quad (4.30)$$

Mientras que la proporción de la varianza viene definida

$$\sum_{j=1}^n \frac{\left[\sum_{i=1}^n \phi_{im} x_{ji} \right]^2}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n x^2_{ji}} \quad (4.31)$$

La expresión anterior, nos dice la proporción de la varianza explicada y la varianza acumulada como aquellos valores de relevancia cuando se definen n ³³ componentes principales. Por lo tanto, cuando se calculan los componentes principales de un conjunto de variables, se está almacenando toda la información proveniente de los datos originales; y la sumatoria de la proporción de la varianza acumulada de todos los componentes debe ser siempre 1³⁴. El cuadro 4.6, muestra la selección de variables mediante el proceso de

³³ No existe una respuesta o método único que permita identificar cual es el número óptimo de componentes principales a utilizar. Una forma de proceder muy extendida consiste en evaluar la proporción de varianza explicada acumulada y seleccionar el número de componentes mínimo a partir del cual el incremento deja de ser sustancial (Amar, 2017:09).

³⁴ Ver CONAPO, 2020

discriminación de la técnica de componentes principales, medido por el poder de correlación de cada uno de los componentes.

Conforme las variables consideradas y sus diferentes combinaciones, se decidió por la que mejor se ajustó en la composición del índice de inversión social y se omitieron las variables de menor relevancia correlacional. Para la construcción de la variable de infraestructura social se contemplaron los gastos en servicios profesionales, el gasto social, el gasto en ciencia y tecnología, en telecomunicaciones y en acceso a internet, esperando que esta variable tenga un nivel alto de significancia para el índice.

Cuadro 4.6. Variables del índice de inversión social

<i>Educación</i>	<i>Salud</i>	<i>Inversión e infraestructura social</i>
Gasto en educación per cápita	Gasto en salud per cápita	Inversión pública
Tasa de matrícula de educación primaria		Infraestructura social
Tasa de matrícula de educación superior		

Fuente: Elaboración propia

Para el cálculo del índice de inversión social mediante CP, se basó en las covarianzas como sugiere CONAPO en el índice de marginación estatal y se usó el software SPSS 26, y los resultados del índice de inversión social para los años 2008 y 2018 por entidad federativa se muestran en el cuadro 4.7. Considerando las tres dimensiones del índice de inversión social: educación, salud, infraestructura social e inversión pública para el año 2008, Chiapas obtuvo un índice de inversión social bajo, asociado a un coeficiente de Gini de 0.556, siendo la entidad con la mayor desigualdad del ingreso. Guerrero, Chihuahua, Ciudad de México, Zacatecas, Aguascalientes, Oaxaca y Querétaro también mostraron un índice bajo y una desigualdad alta.

En contraste, Tabasco tiene una alta desigualdad, el coeficiente de Gini fue de 0.5224, mientras que el índice de inversión social fue alto. Cabe mencionar, que el gasto que se ha enfocado en las dimensiones de los programas sociales se ha orientado a las entidades con

mayor marginación y pobreza como lo es Tabasco; sin embargo, a pesar de presentar gastos mayores en educación y salud per cápita, así como de infraestructura social, la desigualdad del ingreso no cedió; teniendo una política fiscal regresiva, reafirmando que los gastos sociales en las estimaciones panel tuvieron efectos negativos.

El coeficiente de correlación para el 2008, entre el índice de inversión social y el coeficiente de Gini fue de -0.14, es decir, mostró una relación negativa. No obstante, para el 2018, la matrícula en educación, gasto público en educación, salud e infraestructura social e inversión pública han aumentado en todas las entidades federativas. La Ciudad de México, obtuvo un índice de inversión social alto, pero a la vez fue la entidad con la mayor desigualdad del ingreso. Chiapas, Guerrero, Tamaulipas y Tabasco tuvieron un índice medio pero un coeficiente de Gini alto.

Por el contrario, Oaxaca es la segunda entidad con la mayor desigualdad del ingreso, pero obtuvo un índice bajo; pero en la mayoría de los estados mostraron mejoras en el índice de inversión social, pero si lo asociamos con el coeficiente de Gini no se muestra un mejor desempeño. El Estado de México, fue una de las entidades con la desigualdad más baja en comparación con otras entidades y a su vez en la estratificación del índice fue alto. A pesar de que Tlaxcala se clasifica con un índice bajo, también fue la entidad con el mejor desempeño en la desigualdad del ingreso. El coeficiente de correlación entre el coeficiente de Gini y el índice de inversión social para 2018, fue de 0.005, es decir, mostró una relación positiva, y se puede inferir, aunque cautelosamente la regresividad entre los dos índices.

A pesar de mostrar mayores gastos en educación y salud, asociados con un aumento en la matrícula en educación primaria y superior, la brecha entre las mismas entidades es abismal lo que imposibilita el acceso al bienestar social a todos los individuos. Como resultado de las estimaciones efectuadas, se obtuvo un determinante de 0.2930, esto significa que a medida que el determinante de la matriz de correlaciones es más cercano a cero, las variables explican mejor el índice, mientras que la matriz de la varianza total explicada en el segundo componente está cerca de 60%, reflejando la consistencia del índice, mientras que el primer y el segundo componente ya explican el 60% del comportamiento del índice. Asimismo, la matriz de componente muestra el valor de poder en cada grupo de variables, siendo el gasto

per cápita en educación el de mayor explicación, siguiendo del gasto en salud, infraestructura social, matriculación de educación superior, e inversión pública.

Cuadro. 4.7. Índice de inversión social y coeficiente de Gini estatal de México: 2008-2018

2008			2018		
Entidad	Índice-IS	Gini	Entidad	Índice-IS	Gini
Chiapas	Bajo	0.556	Ciudad de México	Alto	0.532
Guerrero	Bajo	0.539	Oaxaca	Bajo	0.496
Chihuahua	Bajo	0.532	Chiapas	Medio	0.487
Campeche	Medio	0.524	Guerrero	Medio	0.482
Tabasco	Alto	0.522	Campeche	Medio	0.472
Zacatecas	Bajo	0.517	Tamaulipas	Medio	0.472
Aguascalientes	Bajo	0.516	San Luis Potosí	Alto	0.464
Ciudad de México	Bajo	0.510	Yucatán	Medio	0.456
Oaxaca	Bajo	0.510	Veracruz	Bajo	0.453
Querétaro	Bajo	0.502	Tabasco	Bajo	0.447
San Luis Potosí	Medio	0.500	Sinaloa	Alto	0.446
Quintana Roo	Medio	0.498	Media	---	0.443
Baja California Sur	Bajo	0.496	Chihuahua	Medio	0.471
Veracruz	Bajo	0.495	Sonora	Medio	0.439
Hidalgo	Medio	0.491	Nayarit	Alto	0.437
Durango	Bajo	0.490	Querétaro	Bajo	0.437
Nuevo León	Bajo	0.489	Nuevo León	Bajo	0.435
Media	---	0.489	Baja California Sur	Bajo	0.432
Tamaulipas	Medio	0.485	Aguascalientes	Medio	0.432
Yucatán	Bajo	0.485	Jalisco	Medio	0.430
Michoacán	Bajo	0.484	Morelos	Bajo	0.429
Sinaloa	Medio	0.481	Michoacán	Bajo	0.424
Morelos	Bajo	0.479	Hidalgo	Medio	0.423
Nayarit	Alto	0.474	Colima	Medio	0.423
Puebla	Bajo	0.474	Zacatecas	Bajo	0.419
Sonora	Medio	0.471	Durango	Bajo	0.419
Coahuila	Bajo	0.470	Guanajuato	Medio	0.416
Jalisco	Bajo	0.463	Quintana Roo	Medio	0.414
Baja California	Bajo	0.453	Coahuila	Bajo	0.414
Colima	Medio	0.451	Puebla	Medio	0.407
Guanajuato	Bajo	0.441	Baja California	Bajo	0.402
México	Alto	0.425	México	Alto	0.401
Tlaxcala	Bajo	0.424	Tlaxcala	Bajo	0.373

Fuente: Elaboración propia con información del INEGI, SHCP, CONAPO.

Considerando los efectos de la infraestructura física y social se puede ejemplificar de la siguiente manera: si un estudiante, tiene acceso a la educación, recursos monetarios (beca),

cuenta con acceso a internet y el gobierno invierte en ciencia y tecnología entonces se garantiza que habrá mejores condiciones para que los estudiantes concluyan sus estudios, lo cual, una parte de ellos se enfrentarán al mercado laboral con más herramientas y una parte restante seguirá sus estudios de posgrado incentivando nuevas investigaciones que aporten al desarrollo del país. Si a esto le sumamos los esfuerzos para incentivar la inversión pública y mejorar la infraestructura física, habría más proyectos de infraestructura productiva, más puentes y carreteras, se habilitarán caminos que mejoren la movilidad de las personas, teniendo oportunidad a nuevas ofertas de educación y empleo.

Por consiguiente, el cuadro 4.6 muestra los resultados de una estimación de datos tipo panel, cuya finalidad es evaluar si el índice de inversión social tiene efectos sobre la desigualdad del ingreso. Las variables exógenas que se consideraron como medida de desigualdad fueron el logaritmo per cápita del ingreso y el coeficiente de Gini, mientras que la variable endógena fue el índice de inversión social. Como se puede notar, en la primera estimación se cuenta con un total de 603 observaciones por entidad federativa para el periodo de 2000-2018. Al estimar el efecto del índice de inversión social sobre el logaritmo per cápita del ingreso, se obtiene una relación directa, es decir, el índice de inversión social es capaz de hacer crecer al logaritmo per cápita del ingreso, por tanto, al invertir en una unidad porcentual en la inversión social, el ingreso aumenta en 5.1%.

Por razones y características que poseen las entidades, y a la vez los resultados de la prueba de Hausman (no se rechazó la H_0) no existe diferencias sistemáticas entre los estimadores de EF y EA, por lo que se prefiere usar los EF (ver cuadro 4.8). Asimismo, al estimar ahora el impacto del índice de inversión social sobre el coeficiente de Gini se cuenta con 191 observaciones para el mismo periodo y la información resultante va en el mismo sentido, es decir, se obtuvo una relación inversa sobre la desigualdad del ingreso (Gini) y al destinar un aumento de una unidad porcentual en la inversión social, entonces se reducirá el coeficiente de Gini en 1.2%.

Cuadro 4.8. Estimaciones del modelo panel de inversión social con efectos fijos y aleatorios

<i>Conjunto de variables endógenas</i>	<i>Variables exógenas</i>			
	<i>Logaritmo per cápita del ingreso</i>		<i>Coefficiente de Gini</i>	
	<i>Efectos fijos</i>	<i>Efectos aleatorios</i>	<i>Efectos fijos</i>	<i>Efectos aleatorios</i>
Inversión social	0,051*** (10,78)	0,051*** (10,75)	-0.012*** (-3,20)	-0.005** (-1,92)
Constante	11,70	11,71	0,477	0,474
Observaciones	603	603	191	191
R-cuadrado within	0,1694	0,1695	0.0608	0.0608
F-STAT	756,47	756,48	4.04	4.04
Hausman	0.2112		0.008	

Nota: *** 1%, ** 5% y * 10% de significancia y en los paréntesis aparecen los estadísticos t.

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y SHCP y estimación con el software *Stata*.

Estos resultados, coinciden con las estimaciones propuestas anteriormente; es decir, los efectos que tienen la educación y salud (capital humano) son positivos alrededor de la desigualdad del ingreso, logrando mejorar la estructura de ingreso de las entidades. De la misma forma, el gasto social tiene efectos importantes que ayudan a reducir la desigualdad del ingreso y, por tanto, cuando se combinan estos elementos considerando el gasto en infraestructura social e inversión pública, conforman la inversión social; logrando redistribuir el ingreso. Esto implica que la política fiscal, desde una perspectiva de inversión social, resulta ser un instrumento redistributivo necesario para incentivar el bienestar social, considerando una opción útil y eficiente para redistribuir el ingreso vía gasto público, focalizando los componentes de la inversión social para apuntalar el desarrollo económico.

REFLEXIONES FINALES

La política fiscal es uno de los instrumentos más importantes que cuentan los gobiernos para acrecentar la formación de capital y redistribuir el ingreso. Cuando se considera al gasto público con el objetivo de redistribuir el ingreso los efectos son significativos en términos de las dotaciones de los individuos, permitiendo alcanzar un mayor bienestar social. Este trabajo permitió observar la influencia de la política fiscal sobre la distribución del ingreso desde una concepción histórica y empírica.

En el primer capítulo, se mostró que los fundamentos de la economía pública establecen, que ante los fallos de mercado el Estado debe de intervenir en la economía para garantizar el bienestar social de los individuos. Bajo esta línea, la concepción de la política fiscal para reducir las asimetrías sociales ha sido laxa para cubrir los requerimientos de la sociedad mexicana. Desde el siglo pasado, la política fiscal sirvió como mecanismo para alentar la formación de capital y así incentivar el crecimiento económico; sin embargo, en términos distributivos no tuvo el mismo impacto. A pesar de contar con dos periodos importantes de crecimiento del producto (en el porfiriato y en el desarrollo estabilizador), la concentración del ingreso no cedió.

No obstante, en el capítulo dos, se resaltó que la recaudación tributaria del país es la más baja en comparación con los países miembros de la OCDE, provocando que el nivel de ingresos públicos sea el insuficiente para cubrir las exigencias del gasto público. Ante esta situación, se ha financiado mediante deuda pública, lo que reduce el gasto social a medida que se cubren otros rubros importantes de la economía, así como el costo financiero de la deuda. Sin embargo, se presentan dos implicaciones, la primera es que se prioriza a las entidades con mayor capacidad productiva y el gasto social no es suficiente para toda la población vulnerable.

En este sentido, el gasto social ha constituido una herramienta sustancial para la determinación de mejores condiciones socioeconómicas sobre el bienestar de la sociedad mexicana. Sin embargo, aún hay retos que se deben superar, por un lado, impulsar el gasto social permite mejorar la composición del ingreso, pero el efecto no es progresivo. La evidencia empírica revisada en este estudio permitió identificar que el gasto público

orientado a la educación y salud fueron determinantes para promover tanto el aumento del ingreso de las entidades como la reducción de la desigualdad del ingreso. Por ejemplo, Dinamarca, Suecia, Francia y Finlandia son países que tienen un elevado nivel de recaudación tributaria, lo que les ayuda a obtener grandes ingresos y, por ende, gastar más en educación, salud y en aquellos rubros que mejoren las condiciones de vida de los ciudadanos; elevando así la productividad en el mercado laboral.

México gastó en promedio 4% como porcentaje del PIB entre 2000 y 2018, de hecho, su nivel de gasto es muy similar al de los países nórdicos pero los resultados son muy diferentes. El porcentaje de población mayor a 25 años con educación superior es cercano a 40%, en 2018, mientras que en México apenas es de 18%. Es necesario aumentar la matrícula en las universidades públicas, aumentando la calidad y acumulación del capital humano considerando un eficiente sistema de salud) para reducir las asimetrías en el nivel de ingreso.

En el capítulo tercero se mostró que las transferencias monetarias lograron reducir la desigualdad del ingreso, y, en efecto, los cambios en el coeficiente de Gini mejoraron al aplicar las transferencias a los hogares. Sin embargo, las transferencias revelaron ser sensibles a los valores extremos, es decir, no se benefició en la misma proporción a los deciles más vulnerables respecto a los hogares de la media. Estos últimos, al tener mejores condiciones de educación, vivienda, salud e ingreso, les permitió absorber mejor las transferencias en el mercado. En este sentido, la política fiscal ha funcionado, pero es necesario complementar a los individuos no sólo con transferencias directas, sino impulsar las oportunidades de empleo, educación, salud e infraestructura física y social.

Por otro lado, las entidades federativas de México presentan una gran heterogeneidad sobre las condiciones en las que se establecen. Por un lado, se encuentran estados con una mejor infraestructura física que les permite obtener mejores condiciones para hacer crecer su producción y proporcionar bienes y servicios públicos a sus habitantes; obteniendo tasas moderadas de pobreza. Pero por otro, hay entidades las cuales tienen un alto grado de marginación, desigualdad y pobreza, donde no toda la población tiene acceso a educación y salud. Por tales razones, se debe considerar que el gobierno muestre más importancia en impulsar a la inversión social con el objetivo de mejorar la estructura de las entidades con base en los requerimientos del bienestar social.

En el capítulo cuarto, y con base en la literatura de la provisión de bienes públicos se propuso un modelo teórico de inversión social considerando los gustos y preferencias entre los diferentes consumidores. De tal manera, los individuos pueden maximizar su utilidad dada la cantidad óptima entre la inversión social y los bienes privados, lo cual sirvió como base para las estimaciones panel que se realizaron. Los resultados hallados para las 32 entidades federativas evidenciaron que el gasto en capital humano permite incrementar el ingreso per cápita y a la vez, reducir el coeficiente de Gini; la matrícula en educación y la infraestructura social tuvieron una relación positiva con el ingreso de los estados y una relación inversa con la desigualdad del ingreso; mientras que la inversión pública mantuvo un efecto regresivo entre las medidas de desigualdad.

Sin embargo, la propuesta de esta investigación fue construir un índice de inversión social, considerando el gasto en capital humano (educación y salud), la matrícula de educación superior e inversión en infraestructura social e inversión pública. Con base en el índice de inversión social se mostró una clara relación negativa con el coeficiente de Gini para el año 2008, mientras que para el año 2018 la relación fue directa, es decir, a medida que los estados obtenían un mayor índice de inversión social el coeficiente de Gini era mayor.

Por consiguiente, los resultados de las estimaciones panel de inversión social y desigualdad del ingreso por entidad federativa para el periodo 2000-2018, fueron las siguientes: al aumentar la inversión social, el ingreso per cápita de los estados se incrementó sustancialmente, y logró la reducción del coeficiente de Gini; con un impacto mayor en comparación a los componentes de gasto individuales. Con base en esta investigación se realiza las siguientes recomendaciones para lograr redistribuir el ingreso y reducir la desigualdad en México.

1. **Orientar la política fiscal hacia una perspectiva de inversión social.** Esto implica que la acumulación de capital humano sea el eje rector de la política fiscal, promoviendo la inversión del sistema en educación y salud, considerando el acceso y calidad de la educación en sus tres niveles y en las zonas más rezagadas.
2. **Promover la inversión en infraestructura social en los estados más rezagados.** Invertir en infraestructura social en los estados más vulnerables, consiste en generar incentivos para la inversión en ciencia y tecnología, promoviendo la innovación y

creación de nuevas infraestructuras, la creación de empleos y aumentar la producción. Invertir en los servicios básicos, en acceso a internet y en generar nuevas coberturas de telecomunicaciones; permite que los individuos no sólo tengan acceso a transferencias monetarias, sino garantizar mejores bienes y servicios públicos para acrecentar la acumulación de capital humano y mejorar su bienestar.

3. **Impulsar la inversión pública en proyectos productivos.** Es necesario la creación de caminos y carreteras que faciliten el acceso al empleo y la movilidad de los individuos. En este sentido, se incentiva la integración económica de los estados y municipios, mejorando el acceso a nuevas oportunidades de educación y empleo. Así, como en la construcción de nuevas escuelas en los tres niveles educativos, centros de investigación científica y hospitales que permitan el acceso a las grandes masas.
4. **Fomentar la capacitación laboral.** Con la intención de incrementar la productividad del trabajo y reducir la brecha entre el trabajo calificado y no calificado, es importante promover cursos y capacitaciones para la clase trabajadora que les permita desarrollar nuevas aptitudes conforme a los avances tecnológicos para garantizar mayores ingresos.
5. **Política fiscal con objetivos redistributivos en el corto plazo.** La importancia de considerar un objetivo redistributivo en el corto plazo consiste que el gobierno federal invierta en los rubros que faciliten disminuir la brecha de ingresos entre individuos, procurando el desarrollo económico. Esto significa que al priorizar una política de inversión social se logre reducir la concentración del ingreso y se alcance un mayor bienestar social. De cumplirse este objetivo, es posible que en el largo plazo se promueva la eficiencia recaudatoria, ampliando la base tributaria sin dañar las relaciones de inversión y empleo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Addison, T., Niño, M., & Pirttilä, J. (2018). Fiscal policy, state building and economic development. *Journal of International Development*, No. 30, pp. 161–172.
- Adelman, I., & Taft Morris, C. (1974). ¿Quién se beneficia con el desarrollo económico? En A. Folex, *Distribución del ingreso México: Fondo de Cultura Económica*, pp. 25-72.
- Ahmed, F., Dzator, J., & Zhang, J. X. (2021). Remittances, income inequality and investment in Bangladesh. *The Journal of developing*, Vol. 55, No.1, pp. 135-150.
- Aguilar, G. (2016). ¿Por qué disminuyó la desigualdad en México? Análisis con los índices de Gini, Mehran y Piesch 2000-2012. *Sociedad y Territorio*, Vol. 16, No. 52, pp. 557-590.
- Alcántar, J., & Venieris, Y. (2012). Fiscal policy, growth, income distribution and sociopolitical instability. *European Journal of Political Economy*, Vol. 34, pp. 315-331.
- Alvaredo, F., & Piketty, T. (2011). La dinámica de la concentración del ingreso en países desarrollados y en desarrollo. En L. F. López-Calva, & N. Lustig, *La disminución de la desigualdad en la América Latina*, México: Fondo de Cultura Económica, pp. 109-145
- Antón, A. (2005). La reforma fiscal y el crecimiento en México con gastos gubernamentales útiles. *El trimestre económico*, Vol. 33, No. 287, pp. 581-616.
- Arnaudo, A. A. (1961). Política fiscal y redistribución del ingreso. *Revista de Economía y Estadística*, Vol. 5, No 2, pp. 45-63.
- Atkinson, A. (1970). On the measurement of inequality. *Journal of economic theory*, Vol. 2, No. 3, pp. 244-263.
- Atkinson, A., & Morelli, S. (2011). Economic crises and inequality. United Nations Development Programme, Vol.74, pp. 45-78.
- Atkinson, A. (1976). The design of tax structure: direct versus indirect taxation. *Journal of Public Economics*, No. 6, pp. 55-75.
- Atuesta Montes, B., Mancero, X., & Tromben Rojas, V. (2018). Herramientas para el análisis de las desigualdades y del efecto redistributivo de las políticas públicas. *CEPAL, Documentos de proyectos*, pp. 4-106.
- Banda-Ortiz, H., & Tovar-García, E. (2018). Impacto de la estructura tributaria sobre el crecimiento económico: el caso de México. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas Nueva Época*, Vol. 13, No. 4, pp. 585-601.

- Barceinas, F., & Raymond, J. L. (2006). Capital humano y desigualdad del ingreso en México, 1984-2000. *Investigación Económica*, Vol. 65, No. 256, pp. 71-102.
- Barros, R., de Carvalho, M., Franco, S., & Mendoca. (2011). Los mercados, el Estado y la dinámica de la desigualdad en Brasil. En L. F. López-Calva, & N. Lustig, *La disminución de la desigualdad en la América Latina* (pp.193-242). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Borda, D., & Caballero, M. (2016). Eficiencia y equidad tributaria. Una tarea en construcción. *Población y Desarrollo*, Vol. 22, No. 42, pp. 81-91.
- Boscá, J., Doménech, R., & Taguas, D. (1998). La política fiscal en la Unión Económica y monetaria.
- Breton, A. (1966). A theory of the demand for public goods. *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, Vol. 32, No. 4, pp. 455-467.
- Busemeyer, M. R., & Garritzamann, J. L. (2018). Compensation or social investment? revisiting the link between globalisation and popular demand for the welfare state. *Cambridge University Press*, pp. 9-12.
- Camacho, E. M., & Cortez, W. (2014). Distribución del ingreso y bienestar social en México: 1984-2008. *Estudios Económicos*, Vol. 27, No. 2, pp. 347-378.
- Camelo, M. (2012). Un modelo de gasto público local: reconsiderando el modelo de Tiebout. *Tendencias*, Vol. 8, No. 2, pp. 177-198.
- Cárdenas, G., & Vargas, J. (2015). Propuesta para el análisis de la política fiscal. *Revista de derecho*, No, 18, pp. 119-138.
- Carmagnani, M. (1994). Emulo y mercado. La economía pública del liberalismo mexicano, 1850-1911. *FCE/El Colegio de México*, pp. 255-261.
- Caselli, F., & Ciccone, A. (2019). The human capital stock: a generalized approach: comment. *American Economic Review* 2019, Vol. 109, No. 3, pp. 1115-1174.
- Castañeda, V. M. (2014). La política tributaria mexicana y su relación con el contexto económico, político y social desde la crisis de la deuda externa. *Investigación económica*, Vol.73, No. 290, pp. 121-169.
- Ceballos M., O. E., & Santiago A., L. E. (2019). Efectos de las tarjetas de crédito en la estructura de consumo y la desigualdad de los hogares mexicanos. *Revista Finanzas y Política Económica*, Vol. 11, No. 2, pp. 299-320.
- Castañeda Z., J. (2000). La transformación de la hacienda pública: de la república restaurada al Porfiriato. *Análisis Económico*, Vol. 15, No. 32, pp. 257-279.
- Chaves, E. (2009). Curvas funcionales de Lorenz: análisis datual e inferencias. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, Vol 10, No. 2, pp. 28-71.

- Ceballos Mina, O. E. (2018). Perfiles de ahorro y pago de deuda en el ciclo de vida de los hogares mexicanos. *Trimestre económico* Vol. 85, No. 338, pp. 311-339.
- Cerón, J. (2012). La respuesta de la política fiscal a la actividad económica en los países desarrollados. *Estudios de Economía Aplicada*, Vol. 30, No. 1, pp. 1-31.
- Cevik, S., & Correa-Caro, C. (2015). Growing (un)equal: fiscal policy and income inequality in China and BRIC. *IMF Working Paper*, pp. 2-26.
- Chamorr, J., Domínguez, C., & García, M. (2017). El financiamiento de la banca comercial y el mercado de capitales: su relación con la desigualdad en la distribución del ingreso en México. Vol. 12, No. 24, pp. 115-144.
- Chavéz, J., & Hernández, F. (1996). Hacia el federalismo fiscal en México. *Gestión y Política Pública*, Vol. 5, No. 2, pp. 475-486.
- Chávez, M. (2001). Las finanzas públicas en México, 1970-2000. *Centro de Estudios Económicos*, pp. 211-302.
- Coady, D., & Harris, R. (2004). Evaluating transfer programmes within a general equilibrium framework. *The Economic Journal*, Vol. 114, pp. 778–799.
- CONEVAL. (2015). Progresos-oportunidades. *CONEVAL*.
- CONEVAL. (2020). Índice de la tendencia laboral de la pobreza y la pobreza laboral al tercer trimestre de 2020.
- Corak, M. (2013). Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 27, No. 3, pp. 8-17.
- Cornes, R., & Sandler, T. (2000). Pareto-improving redistribution and pure public goods. *German Economic Review*, Vol.1, No. 2, pp. 169-186.
- Cortés, F. (2010). Medio siglo de desigualdad en el ingreso en México. *Economía UNAM*, Vol. 10 No.29, pp. 12-23.
- Cortés, F., & Delfino, V. (2017). La evolución de la desigualdad en México: viejos y nuevos resultados. *Revista de Economía Mexicana, Anuario UNAM*, pp.29-58.
- Cubero, R., & Vladkova, I. (2010). equity and fiscal policy: the income distribution effects of taxation and social spending in Central America. *International Monetary Fund*, pp. 2-43.
- Cuchumbé Holguín, N. (2003). Jhon Rawls: La justicia como equidad. *Criterio Jurídico*, No. 4, pp. 7-33.
- Cumbicus, M., & Tillaguango, B. (2017). Efecto del capital humano en la desigualdad: evidencia empírica. *Revista económica*, Vol. 3, No.1, pp. 53-62.

- Das, M. (2007). Persistent inequality: An explanation based on limited parental altruism. *Journal of Development Economics*, Vol. 84, pp. 251–270.
- De Gregorio, J. (2002). Education and income inequality: new evidence from cross-country data. *Review of Income and Wealth*, Vol. 48, No 3, pp. 395-416.
- Echenique R., X. (2016). La construcción de una política tributaria progresiva en México. *Economía Informa*, No. 398, pp. 75-88.
- Esquivel, G., Lustig, N., & Scott, J. (2011). Un decenio de reducción de la desigualdad en México. En López-Calva, & N. Lustig, *La disminución de la desigualdad en la América Latina* (pp. 243-300). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Federación, A. S. (2016). Introducción al Sistema Fiscal. *Apuntes didácticos*.
- Ffrench-Davis, R. (1974). Mecanismos y objetivos de la redistribución del ingreso. En A. Folex, *Distribución del ingreso* (pp. 320-358). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Figueroa, A. (1974). El impacto de las reformas actuales sobre la distribución de ingresos en el Perú. En A. Folex, *Distribución del ingreso* (pp. 392-402). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Findling, M., Blendon, R., & Benson, J. (2020). The impact of income inequality on Americans' Experiences. *Challenge*, Vol. 63, No. 3, pp. 156–164.
- Fishlow, A. (1974). Distribución del ingreso por tramos en Brasil. En A. Folex, *Distribución del ingreso* (pp. 90-110). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Folex, A., & Muñoz, O. (1974). Redistribución del ingreso, crecimiento económico y estructura social: el caso chileno. En A. Folex, *Distribución del ingreso* (pp.359-390). Ciudad de México : Fondo de Cultura Económica.
- Foxley, A., Aninat, E., & Arellano, J. (1979). La política fiscal como instrumento redistributivo: la experiencia chilena. *El Trimestre Económico*, Vol. 46, No. 184, pp. 323-257.
- Francke, P. (2011). Dani Rodrik y la economía del desarrollo. *Economía*, Vol. 34, No. 68, pp. 195-202.
- García, A., Fuentes, N., & Montes García, O. (2012). Desigualdad y polarización del ingreso en México: 1980-2008. *Política y Cultura, primavera*, No. 37, pp. 285-310.
- González, I., & Martner, R. (2012). Superando el “síndrome del casillero vacío”. Determinantes de la distribución del ingreso en América Latina. *Revista Cepal*, pp. 7-9.

- Garciadiego, J., & Kuntz F., S. (2005). La revolución mexicana. *Historia general de México ilustrada* Vol.2, pp. 537-594.
- Gasparini, L., & Cruces, G. (2011). Una distribución en movimiento: el caso de Argentina. En L. F. López-Calva, & N. Lustig, *La disminución de la desigualdad en la América Latina* (pp. 147- 191). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Germán-Soto, V., Rodríguez, R., & Escamilla, C. (2013). Acumulación y desigualdad del capital humano entre los estados mexicanos durante 1960-2008. *Paradigma económico*, Vol. 5, No. 2, pp. 5-31.
- Giovanni, L. (2005). Charting income inequality: The Lorenz Curve. *Resources for policy making*, pp. 5-8.
- Gómez, J. C., & P., J. J. (2012). Tax structure and tax evasion in Latin America . *Macroeconomía del desarrollo*, Vol. 118, pp. 4-79.
- Graciarena, J. (1974). Estructura de poder y distribución del ingreso en América Latina. En A. Folex, *Distribución del ingreso* (pp. 259-319). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Gradstein, M. (1993) (The Economic Journal, *Rent Seeking and the Provision of Public Goods*. Vol. 103, No. 420, pp. 1236-1243.
- Hanushek, E., & Luque, J. (2003). Efficiency and equity in schools around the world. *Economics of Education Review*, Vol. 22, No. 5, pp. 481–502.
- Hernández Mota, J. L. (2010). Inversión pública y crecimiento económico: Hacia una nueva perspectiva de la función del gobierno, *Economía: Teoría y práctica*, No. 33, pp. 59-95.
- Hernández Mota, J. L. (2011). La relación gasto público-crecimiento en México, 1980-2009. *Paradigma económico*, Vol. 3, No. 2, pp. 5-32.
- Hernández Mota, J. L. (2012). Política fiscal, crecimiento sostenido y desarrollo económico: la experiencia mexicana. Vol. 8, No. 1, pp. 7-38.
- Hernández Mota, J. (2019). Determinantes estructurales del déficit público y vulnerabilidad fiscal de la economía mexicana. En Z. Hernández Veleros, & D. Velázquez Orihuela , *México y Uruguay ante la Gran Recesión*. Pachuca de Soto: Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, pp. 63-92.
- Hernández-Díaz, A. (2020). Evaluación de política pública y equilibrio general aplicado. *Lecturas de Economía*, No. 93, pp. 101-126.
- Herrera Daza , R. (2013). La eficiencia y la equidad en los sectores público y privado: economía distributiva y justicia social. *Administración y desarrollo*, Vol. 42, No. 58, pp. 1-19.

- Heshmati, A., & Kim, J. (2014). A survey of the role of fiscal policy in addressing income inequality, poverty reduction and inclusive growth. *Econstor*, pp.1-31.
- Hettich, W., & Wirner, S. (1984). A positive model of tax structure. *Journal of Public Economics* Vol. 24, pp. 67-87.
- Hlasny, V. (2019). Redistributive impacts of fiscal policies in Mexico: corrections for top income measurement problems. *CEQ Working Paper*, Vol. 84, pp.3-35.
- Hockett, R., & Dillon, D. (2019). Income inequality and market fragility: a model and some empirics in the political economy of finance, part II. *Challenge*, Vol. 62, No. 6, pp. 427–452.
- Huesca, L., & Serrano, A. (2005). El impacto fiscal redistributivo desagregado del impuesto al valor agregado en México: vías de reforma. *Investigación Económica*, Vol. LXIV, No. 253, pp. 89-122.
- Ibarra, J. (1989). Intervención estatal y economía pública. *Investigación Económica*, Vol. 48, No. 189, pp. 123-137.
- INEGI. (2000). Estadísticas históricas de México. *Estadísticas Históricas de México*.
- Inza-Bartolomé, A. (2015). La inversión social como respuesta a los Nuevos Riesgos Sociales. *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 77, pp. 385-406.
- Inza-Bartolomé, A., & Urteaga, E. (2012). La inversión social en educación. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, Vol. 57, No. 216, pp. 103-118.
- Jaramillo, M., & Saavedra, J. (2011). La desigualdad en el Perú después de la reforma estructural. En L. F. López-Calva, & N. Lustig, *La disminución de la desigualdad en la América Latina* (pp. 301-335). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Jáuregui, L. (2014). Los ministros, las memorias de Hacienda y el presupuesto en México, 1825-1855: Una visión desde el gasto público. *Estudios de historia moderna y contemporánea de México*, Vol. 48, pp. 3-38.
- Jiménez, A. (2009). Tres afirmaciones sobre pobreza, ciclo económico y desigualdad social desde los años noventa en Colombia. *Revista Finanzas y Política Económica*, Vol. 1, No. 2, pp. 125-144.
- Jiménez, J. (2015). *Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Kahhat, J. (2011). La desigualdad de los ingresos laborales: la demanda y oferta de competencias. En L. F. López-Calva, & N. Lustig, *La disminución de la desigualdad en la América Latina* (pp. 43-62). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

- Kaldor, N. (1987). Teorías alternativas de la distribución del ingreso. *Investigación Económica*, julio-septiembre 1987, Vol. 46, No. 181, pp. 393-423.
- Kanbur, R. (2000). Income distribution and development. *handbook of income distribution: edited by A. B. Atkinson and F Bourguignon*, Vol. 1, pp. 791-841.
- Kaplow, & Louis. (2006). Public goods and the distribution of income. *European Economic Review*, Vol. 50, pp. 1627–1660.
- Lee, Y., & Gordon, R. H. (2005). Tax structure and economic growth. *Journal of Public Economics*, Vol. 89, pp. 1027–1043.
- Leonard, T., Goldfarb, R., & Suranovic, S. (2000). New on paternalism and public policy. *Economics and Philosophy*, Vol. 16, pp. 323-331.
- Londoño, M., & Márquez, C. (2004). Intervención pública, regulación administrativa y economía: elementos para la definición de los objetivos de la regulación. *Vniversitas*, No. 108, pp. 71-117.
- López, D. (s.f.). Política hacendaria del Porfirismo. *Problemas para el desarrollo económico*, Vol. 2, No. 6, pp. 41-72.
- López-Calva, L. F., & Lustig, N. (2011). La disminución de la desigualdad en la América Latina: cambio tecnológico, educación y democracia. En L. F. López-Calva, & N. Lustig, *La disminución de la desigualdad en la América Latina* (pp. 11-42). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Lustig, N. (1976). Algunos aspectos teóricos sobre la distribución del ingreso. *Demografía y economía*, Vol. 10, No. 3, pp. 2-8.
- Lustig, N. (2016). El impacto del sistema tributario y el gasto social en la distribución del ingreso y la pobreza en américa latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, el Salvador, Guatemala, honduras, México, Perú y Uruguay. *Commitment to equity*.
- Lustig, N., & Székely, M. (1997). México: Evolución económica y pobreza, pp. 1-50.
- Manzano, B. (2006). Política fiscal óptima: el estado de la cuestión. *Economía del Benestar*, vol. XXVIII, No. 1, pp. 5-41.
- Martínez, C. (2013). El efecto de la desigualdad y el acceso al crédito sobre la acumulación de capital humano, *Ensayos sobre Política Económica*, Vol. 31, No. 72, pp. 18-34.
- Martínez, D. (2010). ¿Cómo explicamos la provisión óptima de gasto público? Dos aproximaciones docentes según el Coste Marginal. *Revista electrónica sobre la enseñanza de la Economía Pública*, No. 7, pp. 26-37.
- Martínez, I. (1957). La política fiscal y la distribución del ingreso. *Investigación Económica*, primer trimestre 1957, Vol. 17, No. 1, pp. 33-42.

- Martínez, J., & Destinobles, G. (2012). Distribución del ingreso y capital humano: un análisis de panel de datos 1960-2000. *Revista de la Facultad de Economía, BUAP*, Vol. 12, No. 35, pp. 29-56.
- Martner, R., & Aldunate, E. (2006). Política fiscal y protección social. *CEPAL-Serie gestión pública*, Vol. 53, pp. 3-49.
- Matteo, L. (2005). The macro determinants of health expenditure in the United States and Canada: assessing the impact of income, age distribution and time. *Health Policy*, Vol. 71, pp. 23-42.
- Mazzucato, M. (2019). El Estado emprendedor: socializar riesgos y recompensas. *Revista Propuestas para el Desarrollo*, Vol. 2, No. 3, pp. 225-244.
- Medina H., F., & Galván, M. (2008). Descomposición del coeficiente de Gini por fuentes de ingreso: evidencia empírica para América Latina 1999-2005. *CEPAL, Estudios Estadísticos y Prospectivos*, pp.1-78.
- Medina, F., & Galván, M. (2015). La evolución del ingreso de los hogares en América Latina durante el período 1990-2008. *CEPAL-Estudios Estadísticos* Vol. 90, pp. 3-80.
- Michal, J. (1974). La distribución por tramos de salarios e ingresos familiares en Checoslovaquia, Hungría y Yugoslavia. En A. Folex, *Distribución del ingreso* (pp.196-221). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Mokate, K. (1999). Eficacia, eficiencia, equidad y sostenibilidad: ¿qué queremos decir? *Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto Interamericano para el Desarrollo Social (INDES), Diseño y gerencia de políticas y programas sociales*.
- Moreno, J. C., Pérez Benítez, N., & Villarreal Páez, H. (2019). Retos de política fiscal para el desarrollo. *Journal of Economic Literature*, Vol.16, No.46, pp.61-72
- Moreno-Dodson, B., & Wodon, Q. (2008). Public finance for poverty reduction. *The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank*, pp. 5-117.
- Muinelo-Gallo, L., & Roca-Sagalés, O. (2011). Economic growth and inequality: the role of fiscal policies. *Australian Economic Papers*, pp. 99-119.
- Morley, S. (2000). Efectos del crecimiento y las reformas económicas sobre la distribución del ingreso en América Latina. *Revista de la Cepal*, Vol. 71, pp. 23-41.
- Mostajo, R. (2000). Gasto social y distribución del ingreso: caracterización e impacto redistributivo en países seleccionados de América Latina y el caribe. *Reformas Económicas*, pp. 1-54.
- Muinelo-Gallo, L., & Roca-Sagalés, O. (2013). Joint determinants of fiscal policy, income inequality and economic growth. *Economic Modelling*, Vol. 30, pp. 814-824.

- Musgrave, R., & Musgrave, P. (1990). *Hacienda pública*. Madrid.
- Nolan, B. (2013). What use is 'social investment'. *Journal of European Social Policy*, pp. 459-468.
- Novak, M. (2018). Taxation and expenditure policies. *Inequality, Palgrave Studies in Classical Liberalism*, pp- 3-49.
- Nove, A. (1974). Distribución del ingreso en la Unión Soviética y Europa Oriental. En A. Folex, *Distribución del ingreso* (pp. 164-194). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- OCDE. (2008). La política fiscal como herramienta de desarrollo en América Latina. *Síntesis, OCDE*, pp- 1-8.
- Özcan, G. (2020). Financial development and income inequality: An empirical analysis on the emerging market economies. *Theoretical and Applied Economics*, Vol. 27, No. 3 pp. 85-96.
- Pauly, M. (1973). Income redistribution as a local public good. *Journal of Public Economics*, Vol. 2, pp. 35-58.
- Pecorino, P. (1993). Tax structure and growth in a model with human capital. *Journal of Public Economics*, Vol. 52 pp. 251-271.
- Peréz, J. (2010). La igualdad de oportunidades: requisito indispensable para realizar la igualdad política. *Quaderns de filosofia y ciencia*, Vol. 40, pp. 115-124.
- Pestieau, P. (1982). A model distribution of income. *European Economic Review* 17 (1982) North-Holland Publishing Company, pp. 279-294.
- Pinto, A., & Di Filippo, A. (1974). Notas sobre la estrategia de la distribución y redistribución del ingreso en América Latina. En A. Folex, *Distribución del ingreso* (pp. 239-258). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Piketty, T., & Qian, N. (2009). Income inequality and progressive income taxation in China and India, 1986–2015. *American Economic Journal*, pp. 53–63.
- Plata, L. (1999). Amartya Sen y la economía del bienestar. *Estudios Económicos*, Vol. 14.
- Pollak, R. A. (1979). Bergson-Samuelson social welfare functions and the theory of social Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 93, No. 1, pp. 73-90.
- Pryor, F. (1973). Simulation of the impact of social and economic institutions on the size distribution of income and wealth. *Distribution Of Income And Wealth*, Vol. 63 No. 1, pp. 50-72.
- Públicas, C. d. (2007). Política fiscal. *Tendencias del Sistema*.

- Públicas, C. d. (2007). Presupuesto de egresos de la federación. *Serie de Cuadernos de Finanzas Públicas 2007*.
- Ramírez, E. (2007). Crítica a la estructura tributaria actual en México, No. 223, pp. 113-134.
- Rawls, J. (1979). *Teoría de la justicia*. Boston, Estados Unidos: Harvard College.
- Robinson, J. A. (2011). La economía política de la redistribución . En L. F. López-Calva, & N. Lustig, *La disminución de la desigualdad en la América Latina* (pp. 63-108). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Ronchi, S. (2016). The social investment welfare expenditure data set (SIWE): a new methodology for measuring the progress of social investment in EU welfare state budgets. *Gk Soclife*, pp. 1-21.
- Rodríguez, A., & Venegas, F. (2015). Política fiscal europea y crisis económico financiera actual . *Contaduría y Administración*, Vol. 2, No. 54-pp. 82 55.
- Rodrik, D., & Subramanian, A. (2013). La primacía de las instituciones. *Finanzas y desarrollo*, pp. 31-34.
- Rosen, H. S. (2008). *Hacienda Pública*. Madrid, España.
- Rosenzweig, F. (1989). La evolución económica de México, 1870-1940. *El Trimestre Económico*, Vol. 56, No.1, pp. 11-56.
- Saint-Martin , D. (1999). Del Estado de providencia al Estado de inversión social: ¿un nuevo paradigma par engendrar la economía del saber? *Foro Internacional*, Vol. 176, No. XLIV, pp. 281-300.
- Salama , P. (2012). ¿Cambios en la distribución del ingreso en las economías de américa latina? *Foro Internacional, julio-septiembre, 2012*, Vol. 52, No. 3, pp. 9-15.
- Salas , C., Quintana, L., Mendoza, M., & Valdivia, M. (2020). Distribución del ingreso laboral y la pobreza en México durante la pandemia de la Covid-19. *Trimestre Económico*, Vol. 87, No. 348, pp. 929-962.
- Samuelson, P. (1969). Contrast between welfare conditions for joint supply and for public goods. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 51, No 1. pp. 26-30.
- Sánchez S., E. (2011). El peso de la fiscalidad sobre la economía mexicana, 1790-1910. *Historia Mexicana*, Vol. 61, No. 1, pp. 107-162.
- Sayar, G., Levent Erdas, M., & Destek, G. (2020). The effects of financial development, democracy and human capital on income distribution in developing countries: does financial kuznets curve exists? *Journal of Applied Economics and Business Research JAEBR*, Vol. 10, No. 2, pp. 76-95.
- Scott, J. (2013). Redistributive impact and efficiency of Mexico's fiscal system. *CEQ Working Paper*, No. 8, pp. 2-19.

- Selma , F. (1960). Relation of census income distribution statistics to other income data . *Studies in Income and wealth*, Vol. 23, pp. 63-122.
- Sen, A. (1977). Social choice theory: a re-examination. *Econometrica*, Vol. 45, No.1, pp. 53-88.
- Sen, A. (1994). La libertad individual como compromiso social. *Abya-Yala*, pp. 8-99.
- SHCP. (2000). Política de gastos. *Cuenta de la Hacienda Pública Federal 2000*.
- Sobarzo, H. (2004). Reforma fiscal en México. *Estudios Económicos, Colmex*, pp.159-180.
- Tcherneva, P. R. (2014). Reorienting fiscal policy: a bottom-up approach. *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 37, No. 1, pp. 43-66.
- Torres, F., & Rojas, A. (2015). Política económica y política social en México: desequilibrio y saldos. *Problemas del Desarrollo*, Vol. 46, No. 182, pp. 41-65.
- Uthhoff L., L. (2007). Hacia la modernización de la política presupuestaria en México. Los impuestos exteriores e interiores, 1870-1930. *Signos Históricos*, Vol. 9, No. 15, pp. 58-79.
- Valle, V. (2013). El papel del sector público en una economía moderna. *eXtoikos*, Vol. 9.
- Vélez Grajales, R., Campos Vázquez, R., & Fonseca, C. (2015). El concepto de movilidad social: dimensiones, medidas y estudios en México. *Centro de Estudios Espinosa Yglesias*, pp.2-18.
- Vélez, C. E. (1987). Eficiencia, equidad y reestructuración sectorial del gasto público social. *Borradores semanales de economía*, No 80, pp. 2-32.
- Yamano, N., & Ohkawara, T. (2000). The regional allocation of republic investement: efficiency or equity. *Journal of regional science*, Vol. 40, No. 2, pp. 205-229.
- Webb, R. (1974). La distribucion del ingreso en Perú. En A. Folex, *Distribución del ingreso* (págs. pp. 73-89). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Weisskoff, R. (1974). Distribución del ingreso y crecimiento económico en Puerto Rico, Argentina y México. En A. Folex, *Distribución del ingreso* (pp. 111-157). Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Wimer, C., Parolin, Z., Fenton, A., & Fox, L. (2020). The direct effect of taxes and transfers on changes in the u.s. income distribution, 1967–2015. *Population Association of America*, pp. 833–851.
- Womack, J. (2012). La economía de México durante la revolución, 1910-1920: historiografía y análisis. *Argumentos*, Vol. 25, No. 69, pp. 13-56.
- Woo, J. (2011). Growth, income distribution, and fiscal policy volatility. *Journal of Development Economics*, Vol. 96, No. 2, pp. 289–313.