

DOCUMENTOS DE **PROYECTOS**

La distribución del ingreso y la riqueza: nuevas aproximaciones conceptuales y metodológicas

Síntesis

Miguel del Castillo Negrete



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

Deseo registrarme



NACIONES UNIDAS



www.cepal.org/es/publications



www.instagram.com/publicacionesdelacepal



www.facebook.com/publicacionesdelacepal



www.issuu.com/publicacionescepal/stacks



www.cepal.org/es/publicaciones/apps

Documentos de Proyectos

La distribución del ingreso y la riqueza: nuevas aproximaciones conceptuales y metodológicas

Síntesis

Miguel del Castillo Negrete



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Este documento fue preparado por Miguel del Castillo Negrete, Jefe de la Unidad de Desarrollo Social de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización o las de los países que representa.

Publicación de las Naciones Unidas
LC/TS.2022/234/Rev.1
LC/MEX/TS.2022/33/Rev.1
Distribución: L
Copyright © Naciones Unidas, 2023
Todos los derechos reservados
Impreso en Naciones Unidas, Santiago
S.23-00180

Esta publicación debe citarse como: M. del Castillo Negrete, "La distribución del ingreso y la riqueza: nuevas aproximaciones conceptuales y metodológicas. Síntesis", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2022/234/Rev.1-LC/MEX/TS.2022/33/Rev.1), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2023.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Documentos y Publicaciones, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Índice

Introducción	7
Pregón.....	9
<i>Mario Benedetti</i>	
I. Posturas teóricas	11
II. Las raíces de la desigualdad económica	17
A. Generación del ingreso primario.....	23
B. Asignación del ingreso primario.....	28
Ingreso empresarial.....	35
C. Distribución secundaria del ingreso.....	38
D. Utilización del ingreso disponible.....	45
E. El ahorro y la formación de capital fijo.....	46
F. Variaciones en el valor de los activos.....	49
G. Cambio en la riqueza (activos físicos y financieros).....	51
1. La distribución de la riqueza de los hogares.....	56
2. El resto del mundo.....	58
III. Conclusiones y recomendaciones	63
A. Conclusiones.....	63
B. Recomendaciones.....	64
IV. Excurso: las cuentas nacionales	69
Bibliografía	75

Cuadros

Cuadro 1	Países seleccionados: coeficiente de Gini de la riqueza neta de los hogares y sus componentes, 2016-2019.....	19
Cuadro 2	Países seleccionados: riqueza que posee el 1% de las familias más ricas, 2016-2019.....	19
Cuadro 3	Países seleccionados: riqueza que posee el 0,1% de las familias más ricas, 2016-2019.....	20
Cuadro 4	Países seleccionados: pobreza de patrimonio, 2016-2019.....	20
Cuadro 5	México: generación, distribución y utilización de ingreso, por sectores institucionales, 2019.....	24
Cuadro 6	México: asignación primaria, cuentas nacionales distributivas para el sector hogares (S.14), 2019.....	30
Cuadro 7	México: ingreso nacional de las familias más ricas en México, estimado con la función de Pareto y con cifras ajustadas, 1984-2020.....	32
Cuadro 8	México: ingreso empresarial de las sociedades no financieras y financieras (S.11 y S.12), 2003-2020.....	35
Cuadro 9	México: distribución secundaria, cuentas nacionales distributivas para el sector hogares (S.14), 2019.....	39
Cuadro 10	México: distribución del ingreso disponible ajustado por deciles, 1984-2020.....	44
Cuadro 11	México: utilización del ingreso disponible, cuentas nacionales distributivas del sector hogares (S.14), 2019.....	47
Cuadro 12	México: variaciones del valor neto total, cuentas nacionales distributivas del sector hogares (S.14), 2019.....	49
Cuadro 13	México: riqueza por sectores institucionales, 2019.....	52
Cuadro 14	México: distribución de la riqueza neta ajustada de los hogares por deciles, 2019.....	57
Cuadro 15	México: distribución de la riqueza neta ajustada del décimo decil (<i>upper tail</i>), 2019.....	58

Gráficos

Gráfico 1	Países seleccionados: riqueza neta, 2019.....	18
Gráfico 2	Países seleccionados: relación entre riqueza neta per cápita y pobreza de patrimonio, 2016-2019.....	21
Gráfico 3	México: riqueza neta total e ingreso nacional bruto, 2003-2021.....	22
Gráfico 4	México: distribución del producto interno bruto (PIB) por sector institucional, 2019.....	25
Gráfico 5	Sociedades no financieras privadas y sociedades financieras: remuneraciones (más contribuciones sociales) y excedente bruto de operación, 1993-2020.....	26
Gráfico 6	Sociedades no financieras (S.11) y sociedades financieras (S.12): excedente de operación bruto y remuneraciones de los asalariados, 2019.....	27
Gráfico 7	Centroamérica y regiones seleccionadas: diferencia entre el producto interno bruto (PIB) y el ingreso nacional bruto (INB), 2019.....	28
Gráfico 8	México: distribución del ingreso nacional (primario) del sector hogares (S.14), por tipo de ingreso, 2019.....	30
Gráfico 9	México: coeficiente de Gini del ingreso nacional oficial y ajustado, 1984-2020.....	31
Gráfico 10	México: ingreso nacional promedio anual de 0,1% más rico y de 90% (deciles I al IX), 1984-2020.....	33
Gráfico 11	Países seleccionados: sociedades no financieras y financieras - pago de dividendos, 2019.....	34

Gráfico 12	México: ingreso empresarial y remuneración de asalariados en las sociedades no financieras y financieras, 2003-2020	36
Gráfico 13	Países seleccionados: ingresos empresariales de las sociedades no financieras (S.11) y financieras (S.12), 2019	37
Gráfico 14	Países seleccionados: ingresos por renta de la propiedad (financiarización) de las sociedades no financieras y financieras, 2019	38
Gráfico 15	México: principales programas gubernamentales, 2003-2029	40
Gráfico 16	México: transferencias gubernamentales del 50% de los hogares más pobres, 1984-2020	41
Gráfico 17	México: remesas familiares de la balanza de pagos del Banco de México y de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), 1984-2020	42
Gráfico 18	Estados Unidos: remesas familiares y trabajadores hispanos y latinos, 2000-2021	43
Gráfico 19	México: coeficiente de Gini del gasto total ajustado (gasto corriente y erogaciones de capital), 1994-2020	46
Gráfico 20	México: ahorro bruto (B.8b) del sector hogares (2.14), 2003-2021	47
Gráfico 21	México: financiarización de los hogares (S.14), 2003-2020	50
Gráfico 22	México: índice de financiarización de los hogares, 2003-2020	51
Gráfico 23	México: relación entre riqueza neta total e ingreso nacional bruto	53
Gráfico 24	Países seleccionados: riqueza financiera neta de los hogares, 2016-2019	54
Gráfico 25	México: riqueza neta (B.9oc valor neto de cierre), y sueldos y salarios (D.11), del sector hogares (S.14), 2003-2021	55
Gráfico 26	México: distribución de la riqueza neta total por sector institucional, 2003-2020	56
Gráfico 27	Países seleccionados: riqueza del Resto del mundo (S.12), 2019	58
Gráfico 28	Dividendos recibidos y enviados en países y regiones desarrollados, 2019	60
Gráfico 29	Activos físicos, ventas y empleados en el exterior de las empresas multinacionales del G7, 2019	61
Gráfico 30	Indicadores seleccionados del How's Life Index, 2004-2007	74

Introducción¹

Diego no conocía la mar.
El padre, Santiago Kovadloff, lo llevó a descubrirla.
Viajaron al sur.
Ella, la mar, estaba más allá de los altos médanos, esperando.
Cuando el niño y su padre alcanzaron por fin aquellas cumbres de arena,
después de mucho caminar, la mar estalló ante sus ojos.
Y fue tanta la inmensidad de la mar, y tanto su fulgor, que el niño quedó mudo de hermosura.
Y cuando por fin consiguió hablar, temblando, tartamudeando, pidió a su padre:
—¡Ayúdame a mirar!

Eduardo Galeano, "La mar"

Este libro es una síntesis del estudio de Miguel del Castillo Negrete *La distribución del ingreso y la riqueza*, próximo a publicarse por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Al igual que el documento de origen, requiere dedicar tiempo a su lectura para abordar un tema complejo y con un enfoque diferente. Por un lado, la postura teórica dentro de la que se analiza el tema de la desigualdad demanda aprender a leer la realidad de una manera diferente, con un modelo mental distinto, principalmente si el lector no tiene conocimiento sobre las cuentas nacionales y ha sido aleccionado en la teoría neoclásica que domina los programas de estudio en muchas universidades. Como el niño que descubre la mar, en el bello texto de Eduardo Galeano, epígrafe de esta sección, deberá aprender a mirar

¹ Esta publicación no habría sido posible sin el apoyo de Hugo E. Beteta, Director de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México, para darle al autor el tiempo de escribir sobre la desigualdad en el ingreso y la riqueza, y expresar las conclusiones a las que ha llegado con toda libertad. Se agradecen sus palabras de aliento y sus comentarios, que fueron de gran ayuda para pulir y mejorar el libro. Las deficiencias restantes que encuentre el lector son únicamente responsabilidad del autor. Asimismo, el autor agradece el apoyo y los comentarios de María C. Castro, Directora Adjunta, y de Pablo E. Yanes, Coordinador de Investigaciones, ambos de la sede subregional de la CEPAL en México.

El autor agradece la oportunidad de presentar el libro en el seminario realizado en octubre de 2022 en la sala Raúl Prebisch de la sede subregional de la CEPAL en México, al que asistieron Miguel Calderón, Rolando Cordera, Fernando Cortés, Gerardo Esquivel, Alejandra Hass, Máximo Jaramillo, Pamela Jiménez, Ricardo Matamoros, Juan Carlos Moreno-Brid, José Francisco Rodríguez, Wilson Romero, Rosamaría Rubalcava, Norma Samaniego, Alexander Segovia, Ambrosio Velasco y Sergio Zermeño. Se agradecen sus palabras, así como las recomendaciones y comentarios a este estudio. El autor espera poder continuar con este fructífero diálogo, es decir, la construcción del pensamiento por medio de la palabra. Como afirmaba Popper (1945) al defender el racionalismo, "yo puedo estar equivocado y usted tener la razón y, con un esfuerzo, podemos acercarnos los dos a la verdad".

una realidad que se le presentará inesperadamente. Por ello, se invita al lector a tomarse el tiempo para leer las páginas de esta síntesis y consultar el documento extenso, en donde podrá encontrar la metodología y los cálculos específicos de las cifras que se presentan en este texto.

Por otro lado, lamentablemente, como ha demostrado Carr (2010), las nuevas tecnologías de la información están modelando nuestra mente y cada vez estamos menos dispuestos y preparados para leer un documento extenso y complejo. Se prefieren textos cortos con imágenes y páginas de internet que permitan cambiar rápidamente de un tema a otro, sin profundizar en ninguno de ellos. Además, en la academia los investigadores prefieren la publicación rápida de artículos y ensayos cortos que les den los puntos y el prestigio para los sistemas de evaluación del desempeño. Si bien este sistema tiene la ventaja de permitir al estudioso actualizarse rápidamente sobre las tendencias en su campo, se puede caer en el riesgo de no profundizar lo suficiente en ciertos temas y repetir los postulados de la ciencia normal, evitando el rompimiento paradigmático del que hablaba Kuhn, tan necesario en nuestros tiempos. No se puede decir y seguir haciendo lo mismo y esperar un resultado distinto. Se debe ir más allá de lo que siempre se repite sobre la desigualdad y la pobreza en los países de la región para atreverse a plantear soluciones que vayan a la raíz de los problemas.

Pregón

Mario Benedetti

Señor que no me mira, mire un poco
yo tengo una pobreza para usted
limpia, nuevita, bien desinfectada,
vale cuarenta se la doy por diez.

Señor que no me encuentra, busque un poco,
mueva la mano, desarrime el pie,
busque en su suerte, en todos los rincones,
piense en las muchas cosas que no fue.

Le vendo la pobreza, es una insignia
En la solapa puede convencer
que cosas raras pasan en el mundo
usted tiene agua, yo no tengo sed

tiene su cáscara, su dios, su diablo
su fe en los cielos y su mala fe
lo tiene todo menos la pobreza
si no la compra, llorará después.

Va como propaganda, como muestra
quizá le guste y le coloque cien
pobreza sin los pobres, por supuesto
ya que los pobres nunca huelen bien

Pobreza abstracta sin harapos, pulcra
noble al derecho, noble del revés
pobreza linda para ser contada
después del postre y antes del café.
Señor que no me mira, mire un poco
yo tengo una pobreza para usted
mejor no se la vendo,
se la regalo por esta única vez.

I. Posturas teóricas

En la mayoría de los estudios sobre la desigualdad del ingreso y la riqueza se asume, de manera implícita, la teoría subjetiva del valor. Su propósito es analizar el bienestar de la población, medido a partir del consumo que aporta utilidad al individuo. Mientras más bienes y servicios adquieren las familias, mayor será su utilidad y, por lo tanto, su bienestar. Se proponen, por lo tanto, medidas *ex post* en virtud de que las consecuencias de la desigualdad en la convivencia social resultan preocupantes. No obstante, en este estudio se parte de la teoría objetiva del valor, que establece que el trabajo y la naturaleza generan el valor. Con base en este enfoque se propone, estudiar la forma como se asigna, distribuye y acumula el valor generado en el proceso productivo. El cambio de perspectiva permite ir a la raíz del problema de la desigualdad del ingreso y la riqueza (*ex ante*) y comprender que es un tema ético, de justicia social, que se debe atender independientemente de sus consecuencias.

El objetivo de este estudio es analizar la forma en que la sociedad genera, distribuye y acumula el valor generado a partir del trabajo (manual e intelectual) y los recursos de la naturaleza (que también aportan valor). Se parte de la premisa de que toda medición lleva implícita una postura teórica y no es, por lo tanto, imparcial. Como afirmó Nicolas Sarkozy, al proponer en febrero de 2008 la creación de la Comisión para la Medición del Desempeño Económico y el Progreso Social cuando era Presidente de Francia, las estadísticas son inseparables de la visión del mundo y de la economía, así como de la concepción del ser humano. Considerar que la medición es objetiva resulta peligroso; se crea un abismo entre el experto, seguro de su conocimiento, y el ciudadano cuya experiencia de vida no coincide con la narrativa de los datos (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2010). Por esta razón se debe esclarecer desde el inicio la postura teórica.

Las sociedades deben organizarse para producir los bienes y servicios requeridos para la subsistencia material y espiritual de sus miembros. Deben decidir, además, cómo se distribuyen los beneficios generados en el proceso de producción. Esta decisión depende de lo que se entiende por valor generado. Por ejemplo, para los partidarios de la teoría subjetiva del valor, propuesta en sus inicios por los mercantilistas, formalizada por Alfred Marshall y defendida por los teóricos neoclásicos en la actualidad, el valor depende de la utilidad que los individuos obtienen de un bien o servicio.

Si bien los hogares pueden tomar la decisión de no consumir la totalidad de su ingreso y ahorrar, se considera que este ahorro es un gasto diferido de acuerdo con la teoría del ciclo de vida del consumo de Franco Modigliani y la hipótesis del ingreso permanente de Milton Friedman. De la misma manera, el trabajo se considera una mercancía cuyo pago refleja la contribución (productividad) que cada empleado hace en el proceso productivo, medida a partir de la utilidad que obtiene el empleador. Por ello, se considera que la desigualdad en el ingreso y la riqueza no es un problema fundamentalmente económico ni de poder entre las clases sociales; se trata, en todo caso, de un problema social de discriminación y ausencia de movilidad (piso parejo)². El único interés de esta tradición teórica es analizar el bienestar económico, incluyendo el bienestar subjetivo que obtienen las personas por medio de la utilidad que les confieren los bienes y servicios.

La preocupación se centra, por lo tanto, en otorgar a cada persona igualdad de oportunidades, para que cada individuo pueda obtener las capacidades deseadas (*capabilities*) y elegir su destino en libertad. La libertad es un medio y un fin para lograr el desarrollo. La pobreza es considerada como la privación de capacidades provocadas por pérdidas en la libertad para satisfacer el hambre, recibir educación y tener una buena condición de salud, principalmente³. Se debe, además, evitar todo tipo de discriminación, ya sea por color de piel, género, origen social y étnico. De esta manera cada persona podrá elegir en libertad y sin discriminación su destino, que dependerá de su carácter y dedicación, para ubicarse en el estrato económico que le corresponda, de acuerdo con su productividad, en un mercado que deberá operar sin restricciones (competitividad). Quienes consigan llegar a los peldaños más altos será por sus méritos, en una sociedad que sería, por lo tanto, justa gracias a la movilidad social⁴.

En una lógica de la moral de las consecuencias (ética teleológica), se estudian las desigualdades por los problemas que representan para la sociedad y la democracia. En síntesis, como afirmó Yates (2016), la economía se conceptualiza como

“compuesta por individuos independientes que, enfrentando ciertas limitaciones, toman decisiones destinadas a maximizar su bienestar. Aquellos que desean mayores ingresos y riqueza hacen las inversiones adecuadas en su capital humano y el crecimiento de la productividad resultante aumentará automáticamente sus ingresos, a través de las fuerzas del mercado de la oferta y demanda. Si eligen ahorrar parte de sus ingresos, su riqueza también aumentará. Aquellos que no inviertan en capital humano o no ahorren su dinero naturalmente se quedarán atrás de aquellos que hagan lo contrario. Todo es una cuestión de elección, lo que significa que la desigualdad es elegida por los participantes en el mercado. Algunos economistas admiten que las limitaciones que las personas enfrentan son en sí mismas desiguales, pero en este caso, debemos votar para elegir funcionarios gubernamentales que promulguen políticas públicas que eliminen tales impedimentos para mejorar” (párr. 11.10)⁵.

En este sentido, el papel del gobierno se limita a proveer los recursos necesarios (en salud y educación, principalmente), contratando para ello los servicios de la iniciativa privada⁶, para otorgar a las personas igualdad de oportunidades (piso parejo), para elegir su destino en libertad. Como el gobierno requiere de fondos para esta labor se plantea la necesidad de medidas *ex post*, tales como cobrar más impuestos, en especial a los activos físicos y las herencias, y se olvida que la solución que va a la raíz del problema consiste en medidas *ex ante*, tales como repartir mejor el valor generado en la economía.

² Una excepción son los libros de Schutz (2011), *Inequality and Power*, en el que el autor introduce el concepto de clase y poder en el estudio de la desigualdad económica, y de Yates (2016), *The Great Inequality*.

³ Carencias sociales, como también se han denominado.

⁴ Curiosamente, el discurso meritocrático se usa, en muchas ocasiones, para justificar la posición lograda en la escala social y denostar a quienes no han logrado ascender.

⁵ Traducción del autor.

⁶ Por medio de la subrogación de servicios, por ejemplo, el Seguro Popular en México. El Seguro Popular otorgaba a los pacientes servicios de salud (para un catálogo de enfermedades) en clínicas privadas, con recursos del gobierno.

La idea del bienestar como consumo fue una de las premisas fundamentales detrás del cambio en la política económica que aplicaron los economistas en México a finales de la década de 1980 y sobre todo en la década de 1990. Se pensaba que el libre mercado y la apertura económica con los Estados Unidos y el Canadá traería como consecuencia un aumento en el consumo y, por lo tanto, en el bienestar de la población. Para aumentar el consumo por medio del mercado se eliminaron los subsidios a los bienes y servicios que otorgaba el gobierno (electricidad, gasolinas e impuestos a la renta, principalmente), y se planteó privatizar los servicios de salud y la educación públicos, con la idea de que el mercado atendería mejor estas necesidades (Aspe y Sigmund, 1984).

Con los recursos obtenidos al eliminar los subsidios se comenzó a otorgar transferencias gubernamentales a la población en pobreza con el programa Progresá. Estas transferencias permitirían a los sectores menos favorecidos aumentar su consumo y, por lo tanto, su bienestar. Para los sectores medios, principales afectados por la pérdida de subsidios, se ofrecieron créditos al consumo (tarjetas de crédito), y de corto y mediano plazo para comprar bienes muebles e inmuebles. Los bancos otorgaron estos créditos de manera poco responsable lo que, si bien ayudó a los sectores medios en un primer momento, también provocó que perdieran su bienestar cuando la burbuja crediticia reventó en la crisis de 1994. Tan solo se compró tiempo al transitar de la deuda pública de la década de 1980 a la deuda privada de la década de 1990 (Streck, 2017).

No obstante, la teoría del valor subjetiva presenta diversos problemas, reconocidos por algunos de sus ponentes (pero ignorados por sus seguidores) y tiene consecuencias relevantes al asumir sus premisas. Para tener una medida global del bienestar se deben sumar las preferencias (utilidades) de todos los individuos en el tiempo, aspecto que dicha teoría no ha logrado resolver. Como los individuos tienen deseos y gustos diversos se requeriría darle un valor a cada uno de ellos que permitieran sumarlos y compararlos, lo que es prácticamente imposible. Se tendría que asumir que solo existe una persona, un solo bien o servicio y que las preferencias no cambiarán en el tiempo, lo que es absurdo. Una primera solución fue intentar establecer un cálculo ordinal, es decir, en lugar de darle un valor numérico a cada preferencia, se propuso ordenarlas de las más importantes a las menos importantes.

Por muchos años la economía del bienestar estuvo dominada por el cálculo utilitarista ordinal; sin embargo, en la década de 1930 fue duramente criticada por Robbins (1938). De acuerdo con este autor, la ley de la utilidad marginal decreciente (la utilidad de cada unidad adicional de un bien disminuye a medida que aumenta el consumo) no podía proveer las bases para orientar la política social y económica de un país en materia de distribución, en virtud de que sus supuestos no podían ser verificados por observación o reflexión. Esta ley asume que se puede comparar el orden que dan a sus preferencias los individuos en una sociedad; sin embargo, esto no es posible. No se puede comparar, por ejemplo, la satisfacción que obtiene una persona ante un aumento del ingreso con la satisfacción de otra persona ante un aumento similar. Si bien en la vida diaria se hacen estas comparaciones, se basan en convenciones y no en hechos comprobables. Por ello, para Robbins (1938), la teoría económica del bienestar era totalmente ajena a los postulados de la economía científica. La economía debía ser neutra con relación a los fines, no debía pronunciarse con relación a juicios de valor; por lo tanto, se debía separar a la economía de la ética (1932, cap. VI). En síntesis, los supuestos detrás de las comparaciones interpersonales de utilidad no podían ser verificados por observación ni por reflexión, por lo tanto, no tenían una base científica.

Posteriormente, hubo un intento por subsanar estas deficiencias con la llamada nueva teoría económica del bienestar, planteada por Samuelson (1938; 1939), Hicks (1939; 1940) y Kaldor (1939). A diferencia de Robbins, estos autores plantearon que la economía sí podía y debía hacer juicios con relación a los fines, es decir, debía orientar la política social. Para proponer la mejor opción de política, de manera positiva, y evadir el problema de las comparaciones interpersonales, se basaron en las curvas

de indiferencia⁷ y en el óptimo de Pareto⁸, que establece que una situación alternativa sería mejor si el cambio incrementa la utilidad de al menos una persona, sin reducir la utilidad de los demás (también conocido como eficiencia de Pareto). De esta manera se enfocaron en la maximización de la utilidad total, sin tomar en cuenta las comparaciones entre los individuos, es decir, sin considerar la distribución. Sin embargo, como reconoce Sen (2017), esta nueva teoría del bienestar económico produjo una nueva crisis al no reconocer los problemas de la distribución.

No obstante, el golpe fatal a la teoría del bienestar económico lo ha dado el teorema de la posibilidad⁹, planteado por Arrow (1950), quien forma parte de esta tradición. De acuerdo con Arrow (1950), hay cuatro formas para hacer una elección social: por medio del voto, usualmente para tomar decisiones políticas; por medio del mercado, para tomar decisiones económicas; la dictadura, en donde una persona toma todas las decisiones; y por acuerdo, es decir, por voluntad divina o voluntad común a todos los individuos. Su análisis demostró que la única posibilidad (teorema de la posibilidad) para poder pasar de preferencias individuales a preferencias sociales eran la dictadura o la voluntad común (todos de acuerdo) (1950, pág. 342).

En virtud de que los economistas rechazan estas dos opciones y solo aceptan la elección por medio del mercado, el teorema de Arrow elimina la posibilidad de una teoría económica del bienestar basada en preferencias individuales por medio del voto o del mercado. Esta conclusión, como lo ha aceptado Sen, ha generado pesimismo en torno a la posibilidad de una teoría del bienestar satisfactoria y bien fundada. Si bien se han seguido explorando diferentes formas de modificar los requisitos de Arrow, Sen (2017, pág. 42) reconoce que continúan surgiendo dificultades por lo que, con honestidad intelectual, en la introducción a la edición de 2017 de su libro *Collective Choice and Social Welfare*, ha concluido que la teoría económica del bienestar está en crisis, producto de la convicción de los economistas de que hay algo erróneo en el uso de las comparaciones interpersonales individuales.

En cuanto a las consecuencias de asumir este pensamiento, la novela *Un mundo feliz (Brave New World)*, del escritor inglés Aldous Huxley, permite imaginar los problemas que se producen en una sociedad que se plantea como objetivo primordial hacer feliz a las personas por medio del acondicionamiento (publicidad) y el consumo. En esta distopía se creaba un horror instintivo en los niños a los libros y las flores; a los libros porque podrían provocar en los lectores reflexión y, por lo tanto, infelicidad; a las flores porque la naturaleza no implicaba un consumo. No se enseñaba la historia a los niños. No había familias, amor o romanticismo para evitar las desgracias y lograr que las personas fueran sanas, buenas y felices. Una sociedad con sentimientos de amor no lograba la estabilidad; no había estabilidad social, sin estabilidad individual. En la distopía de Huxley, el mundo era estable; las personas eran felices, tenían todo lo que deseaban; no tenían pasiones; no envejecían (se conservaban jóvenes por medio del maquillaje y de cirugías); no tenían parejas estables y no había padres ni hermanos para evitar las emociones violentas; estaban acondicionados de tal manera que se comportaban como era requerido para el orden social y, si algo fallaba, tenían el soma, la droga que inmediatamente les devolvía la tranquilidad perdida (Huxley, 2004).

De acuerdo con el filósofo Michael Sandel, el problema fundamental de la sociedad es la expansión de los valores del mercado a las esferas de la vida a la que no pertenecen. Hemos pasado de *tener* un mercado a *ser* una sociedad de mercado y se debe, por lo tanto, reflexionar sobre los valores que promueve este tipo de sociedad. Es decir, se debe pensar en los límites morales del mercado, en virtud de que hay muchos aspectos de la vida que el dinero no puede comprar. Hay dos razones, de acuerdo con Sandel (2012), por las que hay que preocuparse por la monetización de la vida en sociedad (todo está en venta). Por un lado, al poner un precio a todos los bienes y servicios, se complica la vida de

⁷ Las curvas de indiferencia representan diferentes cantidades de dos bienes entre los que un consumidor es indiferente y aportan, por lo tanto, el mismo nivel de utilidad.

⁸ Planteado por el sociólogo y economista Vilfredo Pareto (1848–1923).

⁹ Conocido como el teorema de imposibilidad; sin embargo, en su texto Arrow (1938) lo denomina *possibility theorem*.

los que menos tienen (desigualdad); por el otro, al adquirir con dinero todo lo que se desea, sin importar las formas, se deja la puerta abierta a la corrupción.

Si se pone un precio a todos los bienes y servicios con el propósito de medir el bienestar, se puede caer en la tentación de asumir que es correcto (moral) tratar todos los aspectos de la vida como mercancías. De ser así, se debería tomar en cuenta que, al establecer un valor monetario, la naturaleza del bien o servicio cambia, se corrompe. Por ejemplo, es muy diferente la naturaleza de la unión entre parejas cuando hay dinero de por medio, como lamentablemente sucede en el estado de Guerrero, México, en donde actualmente existen casos de mujeres que son vendidas para casarse con hombres a cambio de dinero o ganado (Bellinghausen, 2021).

Se podría argumentar que esta práctica se da por la pobreza y el atraso educativo de estas poblaciones, sin embargo, Elizabeth Landes y Richard Posner, profesores de la Universidad de Chicago, han propuesto en un estudio publicado por *The Journal of Legal Studies*, que se permita la venta de niños en los Estados Unidos. De acuerdo con los autores, la adopción podría manejarse mejor a través del mercado. La venta de niños en un mercado libre reduciría el precio de los niños y los tiempos de adopción, al eliminar el monopolio de las agencias y generar, por lo tanto, mayor eficiencia. De la misma manera, de acuerdo con los autores, se eliminaría la venta ilegal de niños, es decir, en lugar de evitar la venta ilegal, se propone permitirla y regularla por medio del mercado. Ante la crítica de que el mercado de niños maximizaría el bienestar de los vendedores y compradores de los niños, pero no necesariamente el bienestar de los infantes, los autores responden que el sistema de precios haría el mismo trabajo que las agencias maximizando la satisfacción de los niños comprados, solicitando a los compradores una investigación mínima sobre sus antecedentes, similar a cuando se obtiene una licencia para conducir (Landes y Posner, 1978).

Este es un ejemplo de los excesos a los que se podría llegar si se monetizan (se mercantilizan) todos los bienes y servicios (incluyendo los que no operan actualmente bajo el mercado), con el propósito de medir el bienestar objetivo y subjetivo de la sociedad. Además, esta propuesta a todas luces inmoral¹⁰ que legalizaría la esclavitud, está muy en la línea de todos aquellos que afirman, con base en los valores del mercado, que todo debe ser mercancía. Por ejemplo, Michael Fraser, fundador y director honorario del Fraser Institute, defiende con insistencia, en la entrevista para el documental *The Corporation*¹¹, que todo debe ser privado y tener un precio, incluyendo cada metro cúbico de aire y agua, como solución a los problemas de contaminación que enfrentamos (Achbar, Abbott y Bakan, 2003).

A diferencia de esta tradición teórica, en este estudio se parte de la definición de valor objetiva, propuesta por los economistas clásicos, Adam Smith, David Ricardo y Carlos Marx, así como los desarrollos recientes de las escuelas neomarxistas y neoricardianas (Baran y Sweezy, 1968; Steedman, 1977; Hodgson, 1991; Keen, 1993a, 1993b; Cogliano y otros, 2018). Además, se recuperan los planteamientos, definiciones y fórmulas planteadas por Kalecki (1991), así como el análisis del excedente generado en la economía, de la investigación que llevaron a cabo Baran y Sweezy (1968), y se coincide, en buena medida, con el programa de estudio de Peter Flaschel, en el que se ha planteado que la teoría de valor trabajo de Marx:

“sigue siendo una herramienta valiosa para comprender la estructura y la dinámica de las economías capitalistas cuando se ve como parte de la teoría del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) de Richard Stone (1968). La conexión entre el SCN de Stone y [la teoría] de Marx probablemente no sea intencional, pero las implicaciones son de interés para quienes están activos en la economía política marxista, la macroeconomía keynesiana (definida en sentido amplio) y la tradición neoricardiana... la teoría del valor marxista

¹⁰ Violatoria del artículo 40 de la Declaración de los Derechos Humanos: “Nadie estará sometido a esclavitud ni a servidumbre; la esclavitud y la trata de esclavos están prohibidas en todas sus formas” (Naciones Unidas, 1948).

¹¹ Basado en Bakan, 2004.

proporciona un marco analítico posiblemente más profundo que la teoría dominante actual” (Cogliano y otros, 2018, págs. xv–xvi).

En la línea del pensamiento de esta tradición, en este estudio se considera que el valor de una mercancía depende del trabajo y la naturaleza incorporados en ella y que, por lo tanto, es factible estudiar la distribución del excedente que se genera en el proceso productivo¹². El trabajo aumenta el valor de los productos que aporta la naturaleza. Por lo tanto, el valor de una mercancía refleja el valor intrínseco de los productos de la naturaleza, más el valor que se agrega en el proceso productivo. Sin embargo, por un lado, no se restituye a la naturaleza su contribución y por ello vivimos una severa crisis medioambiental, y, por otro lado, no se entrega a todos los participantes en el proceso productivo la totalidad del valor que han generado, lo cual ha creado la profunda crisis social que vivimos.

Si bien existe una polémica no resuelta en torno a cómo se transforman los valores en precios, en este estudio se considera, por un lado, que no es necesario llevar a cabo esta transformación para analizar y plantear una teoría de la distribución del valor generado en la economía. Por el otro, se considera que el problema de la transformación surge cuando se incluye en el análisis la hipótesis no comprobada del equilibrio general, es decir, cuando se asume que la economía opera en condiciones de competencia perfecta en la que el precio se establece por medio de la intersección entre la oferta y la demanda. No obstante, si se parte de la tesis de Kalecki (1956) sobre la conformación de precios a partir de los costos de producción (en bienes y servicios) o a partir de la demanda (en el caso de las materias primas), el problema de la transformación se desvanece.

Por lo tanto, en lugar de medir la desigualdad del bienestar objetivo y subjetivo (felicidad) a partir del consumo, el propósito en este estudio es analizar la forma como se genera (producto interno bruto), asigna (ingreso nacional), distribuye (ingreso disponible), utiliza (gasto y ahorro) y acumula (riqueza), el valor generado a partir del trabajo (intelectual y manual) y los recursos naturales (que también aportan valor) en la sociedad; es decir, el propósito es estudiar la desigualdad en la repartición del valor generado en la economía. Por otro lado, si bien se considera importante el tema de las capacidades y la libertad, en este estudio se tendrá presente el marco más amplio que brinda la exigencia de cumplir con los derechos humanos (civiles, políticos, económicos, sociales, culturales y patrimoniales). Se considera, además, que es importante estudiar las desigualdades por tratarse de un tema de justicia social. Dicho de otra manera, el tema es moralmente relevante, aunque no hubiera consecuencias en la sociedad. Por último, se da más importancia a las medidas urgentes que se deben tomar *ex ante*, en virtud de que en ellas está la solución de raíz¹³ a la problemática de pobreza y desigualdad de nuestros países. Los beneficios que genera la sociedad se deben repartir de manera justa y otorgar a todos sus miembros el goce pleno de los derechos humanos: que cada persona aporte de acuerdo con su capacidad y que todas las personas reciban de acuerdo con su necesidad, para construir un mundo más justo.

¹² Así como las consecuencias medioambientales, mismas que no ha sido posible analizar en este estudio.

¹³ Se debe considerar la posibilidad de tomar medidas radicales, entendiendo por radical lo que su etimología indica, es decir, ir a la raíz del problema. La Real Academia Española (2021) define, en sus dos primeras acepciones, radical: “1. adj. Perteneciente o relativo a la raíz. 2. adj. Fundamental o esencial”.

II. Las raíces de la desigualdad económica

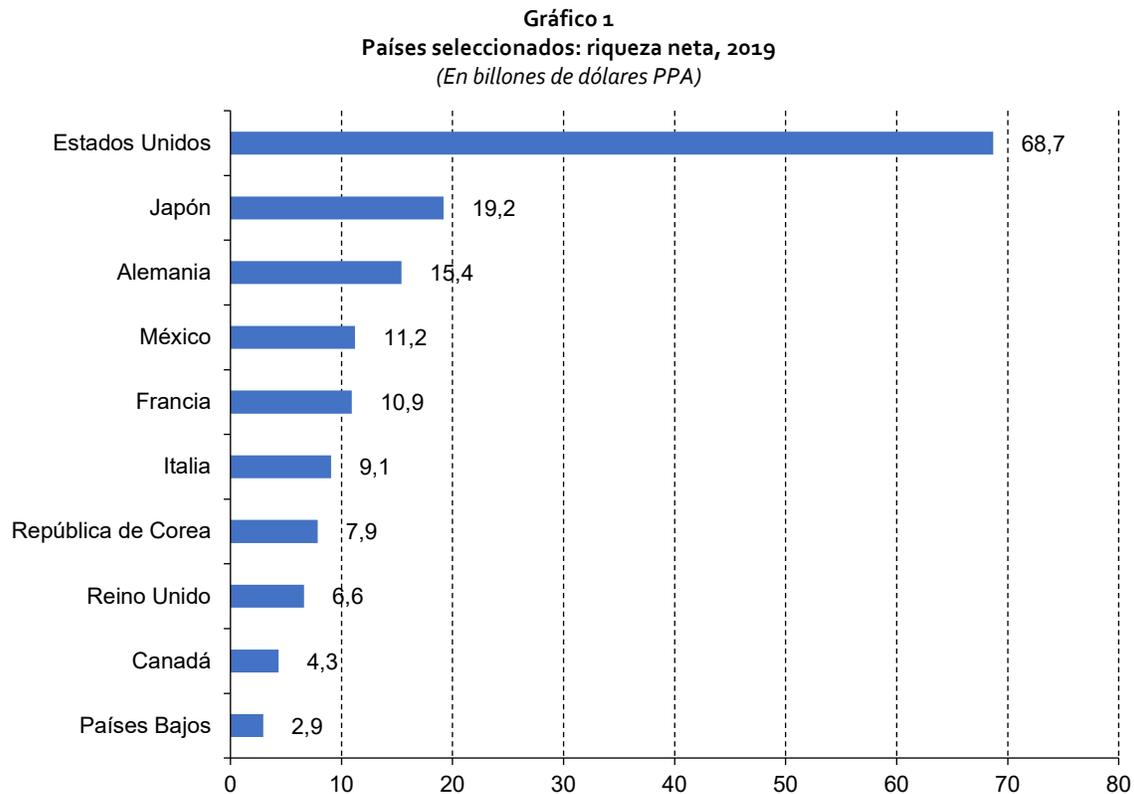
Para ubicar las causas profundas de la desigualdad se debe comprender la razón por la cual la riqueza crece a un ritmo mayor que el ingreso. Para ello, es imperativo analizar la forma como el valor se genera, asigna (sueldos y dividendos), distribuye (impuestos y transferencias) y acumula (activos físicos y financieros). El análisis de estas etapas (o cuentas, como técnicamente se les conoce) permitirá comprender las raíces de la profunda desigualdad en el ingreso y la riqueza presente en la mayoría de los países. En síntesis, esta desigualdad se debe a la desproporcionada asignación de sueldos y dividendos, así como a la obtención de beneficios que no provienen del proceso productivo (financiarización), sino de la especulación.

Una vez establecida la postura teórica, se analizará cuál es la causa fundamental de la persistente y profunda desigualdad económica presente en la mayoría de los países del mundo y, en especial, en América Latina. Indudablemente el modelo de desarrollo aplicado en los últimos años ha sido muy exitoso para generar riqueza. Por ejemplo, la riqueza neta total (activos menos pasivos) en México, país considerado como de ingreso medio alto por el Banco Mundial (2022) y con una población mayoritariamente pobre (43,9%) o en vulnerabilidad¹⁴ (32,6%), de acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), asciende a 11,2 billones de dólares PPA¹⁵, monto que si bien representa el 16,3% de la riqueza de los Estados Unidos, el 58,5% del Japón y el 72,8%

¹⁴ Es decir, que en virtud de tener carencias sociales puede caer en pobreza ante algún evento, como enfermedad o pérdida de empleo.

¹⁵ La paridad de poder adquisitivo (PPA) es un factor que permite convertir las monedas nacionales a una medida equivalente, ajustada al nivel de precios de los diferentes países. Bajo el supuesto de la existencia de un solo producto en todos los países, por ejemplo una hamburguesa, sería igual al índice Big Mac propuesto por la revista británica *The Economist*.

de Alemania, es mayor que el registrado en Francia, Italia, la República de Corea, el Reino Unido, el Canadá y los Países Bajos, entre otros países¹⁶ (véase el gráfico 1).



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 14A. Non-financial accounts by sectors, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A; 9B. Balance sheets for non-financial assets, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B; 720. Financial balance sheets-nonconsolidated, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE720R, y OECD National Accounts Statistics, 2022 [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.

Lamentablemente, el patrimonio está muy mal distribuido dentro de los países. El coeficiente de Gini¹⁷ de la riqueza neta de los hogares en México, en 2019, llegó al 0,796 (el mayor entre los países para los que se tiene información de encuestas financieras de los hogares). En Chile (2017) fue de 0,783, y en Alemania (2017) fue de 0,741 (véase el cuadro 1). En México, en 2019, el 1% de los hogares más acaudalados poseía el 41,2% de la riqueza neta (véase el cuadro 2), y el 0,1%, es decir, cerca de 37.000 familias, el 22,3% del patrimonio total y casi un tercio de los activos financieros; en Chile 48.700 familias (1%) concentraron el 30,3% de la riqueza neta y 4.900 familias (0,1%), el 20,1% (véase el cuadro 3).

¹⁶ Se agradece al LIS Cross-Nacional Data Center, de Luxemburgo, el acceso que otorgó a los microdatos de la base de datos armonizada (Luxembourg Wealth Study Database LWS), que ha construido para los 18 países que han levantado encuestas financieras de los hogares: Alemania, Australia, Austria, Canadá, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Grecia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Reino Unido, Sudáfrica y Suecia. Con esta fuente, a la que se le han agregado las encuestas financieras de Chile y México, países latinoamericanos que también han levantado encuestas financieras, y con una base que se ha construido con información de los sistemas de cuentas nacionales, por sectores institucionales y con hojas de balance, para 36 países, a partir de las tablas que compila la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2022), así como una tabla de producto interno bruto (PIB) e ingreso nacional para 212 países, con información del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Estadística, de las Naciones Unidas (UN-DESA, 2022), se han elaborado los indicadores de ingreso y riqueza que se muestran a continuación.

¹⁷ Medida estadística de la dispersión, cuando su valor tiende a cero hay baja desigualdad y cuando se acerca a uno hay alta desigualdad. Un coeficiente de Gini del 0,70 sería igual a una población en donde el 70% de los hogares no tuvieran activos (o ingreso), y el 30% restante se repartiera la totalidad de los activos (o del ingreso).

Cuadro 1
Países seleccionados: coeficiente de Gini de la riqueza neta de los hogares y sus componentes, 2016-2019

País	Año	Riqueza neta	Activos		Pasivos
			Físicos	Financieros	
Alemania	2017	0,741	0,726	0,819	0,867
Austria	2017	0,719	0,746	0,721	0,903
Chile	2017	0,783	0,671	0,964	0,842
Eslovaquia	2017	0,600	0,513	0,797	0,859
Eslovenia	2017	0,644	0,584	0,862	0,907
España	2017	0,723	0,613	0,861	0,786
Estonia	2017	0,724	0,704	0,824	0,872
Finlandia	2016	0,687	0,603	0,804	0,773
Grecia	2018	0,707	0,562	0,882	0,934
Italia	2016	0,698	0,579	0,852	0,933
Luxemburgo	2018	0,702	0,621	0,813	0,807
México	2019	0,796	0,698	0,997	0,880
Noruega	2019	0,683	0,475	0,787	0,593
Reino Unido	2017	0,722	0,610	0,829	0,782

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de LIS Data Center, Luxembourg Wealth Study Database (LWS), LWS Database [base de datos en línea] <https://www.lisdatacenter.org/>, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 14A. Non-financial accounts by sectors, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A; 9B. Balance sheets for non-financial assets, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B, y OECD National Accounts Statistics, 2022 [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.

Nota: Estimado con la propuesta de E. Raffinetti y E. Siletti, "On the Gini coefficient normalization when attributes with negative values are considered", *Statistical Methods & Applications*, vol. 24, 2015 y E. Raffinetti, E. Siletti y A. Vernizzi, "Analyzing the effects of negative and non-negative values on income inequality: evidence from the Survey of Household Income and Wealth of the Bank of Italy (2012)", *Social Indicators Research*, vol. 133, 2017 (Gini RSV).

Cuadro 2
Países seleccionados: riqueza que posee el 1% de las familias más ricas, 2016-2019
(En número de hogares y porcentajes)

País	Año	Núm. de hogares	Riqueza neta	Activos		Pasivos
				Físicos	Financieros	
Alemania	2017	415 520	21,1	14,4	25,5	6,4
Austria	2017	39 297	22,9	21,6	19,2	2,8
Chile	2017	48 685	30,3	8,9	62,2	4,8
Eslovaquia	2017	18 362	15,4	10,6	20,5	0,3
Eslovenia	2017	8 199	16,9	12,8	23,0	3,9
España	2017	185 320	27,2	14,3	42,0	2,8
Estonia	2017	5 907	26,1	23,4	24,9	4,7
Finlandia	2016	26 771	18,1	8,6	27,8	3,4
Grecia	2018	41 485	21,5	5,0	38,3	0,2
Italia	2016	254 879	22,9	6,6	38,5	3,0
Luxemburgo	2018	2 264	22,2	18,1	22,6	2,8
México	2019	366 447	41,2	20,5	87,9	2,9
Noruega	2019	22 945	24,1	4,7	37,7	3,0
Reino Unido	2017	258 580	23,1	14,8	28,0	2,2

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de LIS Data Center, Luxembourg Wealth Study Database (LWS), LWS Database, 2022 [base de datos en línea] <https://www.lisdatacenter.org/>; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 14A. Non-financial accounts by sectors, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A; 9B. Balance sheets for non-financial assets, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B, y OECD National Accounts Statistics, 2022 [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.

Esta desigualdad ha provocado que el 64,2% de los hogares en Chile y el 63,3% en México presenten pobreza de patrimonio¹⁸, es decir, la suma de sus activos físicos y financieros (menos deudas), es menor al 50% de la riqueza neta promedio del país, indicador propuesto en este estudio para medir la pobreza de patrimonio, proporción ligeramente arriba a la registrada en el Reino Unido (58%), y Alemania (57,2%) (véase el cuadro 4). Si se excluye a países que claramente se salen de la tendencia (México y Chile, en un extremo, y Luxemburgo, en el otro), se observa una correlación entre el aumento de la riqueza neta y el crecimiento de la pobreza de patrimonio (véase el gráfico 2). En síntesis, se produce mucha riqueza a costa de una profunda desigualdad y pobreza.

Cuadro 3
Países seleccionados: riqueza que posee el 0,1% de las familias más ricas, 2016-2019
(En número de hogares y porcentajes)

País	Año	Hogares	Riqueza neta	Activos		Pasivos
				Físicos	Financieros	
Alemania	2017	41 552	9,7	7,5	10,5	3,1
Austria	2017	3 930	10,4	9,4	9,4	2,3
Chile	2017	4 869	20,1	14,0	26,7	8,2
Eslovaquia	2017	1 836	6,3	4,8	7,8	1,9
Eslovenia	2017	820	8,0	6,1	10,8	2,0
España	2017	18 532	13,3	9,7	16,1	3,2
Estonia	2017	591	13,9	12,3	14,3	4,5
Finlandia	2016	2 677	6,8	4,6	8,2	2,2
Grecia	2018	4 148	4,0	2,3	5,0	0,1
Italia	2016	25 488	11,3	7,2	14,5	2,4
Luxemburgo	2018	226	11,0	8,5	12,7	3,6
México	2019	36 645	22,3	17,3	31,9	5,8
Noruega	2019	2 295	8,6	4,0	10,4	1,7
Reino Unido	2017	25 858	11,1	7,6	13,3	2,7

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de LIS Data Center, Luxembourg Wealth Study Database (LWS), LWS Database, 2022 [base de datos en línea] <https://www.lisdatacenter.org/>; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 14A. Non-financial accounts by sectors, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A; 9B. Balance sheets for non-financial assets, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B, y OECD National Accounts Statistics, 2022 [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.

Cuadro 4
Países seleccionados: pobreza de patrimonio, 2016-2019
(Porcentaje de los hogares cuya riqueza está por debajo del 50% de la mediana o media)

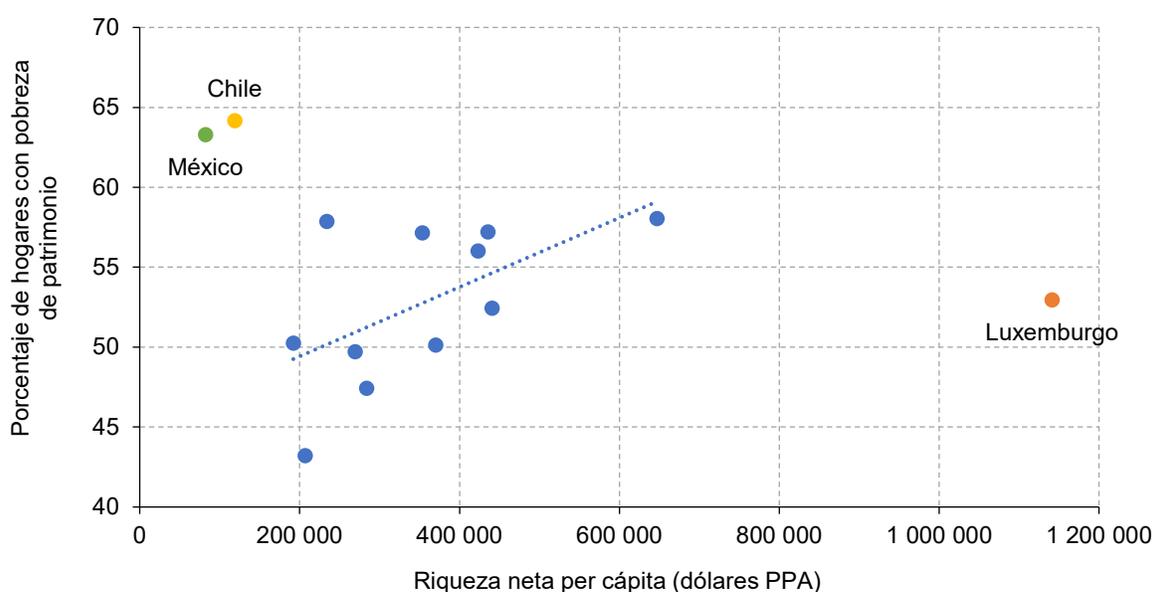
País	Año	50% de la mediana		50% de la media	
		Riqueza neta	Activos físicos	Riqueza neta	Activos físicos
Alemania	2017	42,0	46,2	57,2	56,0
Austria	2017	38,1	47,1	56,0	56,4
Chile	2017	37,1	34,9	64,2	52,0
Eslovaquia	2017	28,6	23,3	43,2	35,3
Eslovenia	2017	31,1	29,1	47,4	40,1
España	2017	34,3	29,6	57,2	44,7
Estonia	2017	34,7	36,7	57,9	52,8
Finlandia	2016	37,6	34,1	49,7	39,7
Grecia	2018	34,6	30,9	50,2	40,0
Italia	2016	34,9	33,4	52,4	40,1

¹⁸ Se propone en este estudio una estimación de pobreza de patrimonio. Se recupera, para ello, el concepto de pobreza relativa propuesto por Peter Townsend (1979). Se considera, por lo tanto, que las familias en situación de pobreza de patrimonio no disponen del nivel de activos físicos y financieros que la sociedad en donde viven les podría y debería otorgar, minando su nivel de desarrollo y bienestar. Específicamente se le define como la proporción de familias que se ubican sensiblemente por debajo de la riqueza que se produce en el país, es decir, cuya suma de activos menos pasivos se ubica por debajo del 50% del promedio. Se ha estimado, además, respecto al 50% de la mediana; no obstante, en virtud del nivel tan alto de desigualdad de la riqueza que se observa en todos los países, se considera que lo más adecuado es compararlo con el promedio.

País	Año	50% de la mediana		50% de la media	
		Riqueza neta	Activos físicos	Riqueza neta	Activos físicos
Luxemburgo	2018	36,3	31,1	53,0	39,8
México	2019	39,5	38,9	63,3	54,7
Noruega	2019	35,8	25,7	50,1	28,6
Reino Unido	2017	38,3	34,2	58,0	42,6

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de LIS Data Center, Luxembourg Wealth Study Database (LWS), LWS Database, 2022 [base de datos en línea] <https://www.lisdatacenter.org/>; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 14A. Non-financial accounts by sectors, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A; 9B. Balance sheets for non-financial assets, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B, y OECD National Accounts Statistics, 2022 [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.

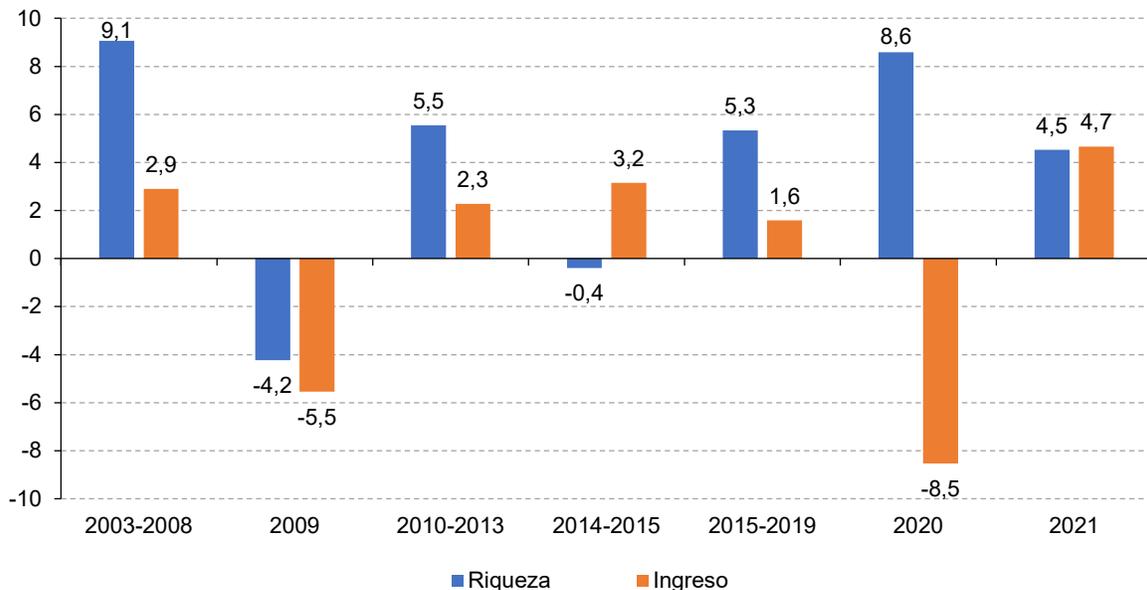
Gráfico 2
Países seleccionados: relación entre riqueza neta per cápita y pobreza de patrimonio, 2016-2019
(En dólares PPA y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de LIS Data Center, Luxembourg Wealth Study Database (LWS), LWS Database [base de datos en línea] <https://www.lisdatacenter.org/>.

No solo se ha generado mucha riqueza en los países, su ritmo de crecimiento ha sido mayor al del ingreso, como lo ha establecido la investigación del equipo de Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, codirectores del proyecto World Inequality Database. Por ejemplo, la relación riqueza neta comparada con el ingreso nacional, en Alemania, ha crecido de 2,9 en 1960 a 6,1 en 2019; del 3,9 al 6,0 en la India; del 4,1 al 6,8 en España; del 3,3 al 5,2 en los Estados Unidos; del 3,3 a 6,1 en Francia; y del 3,2 al 5,7 en el Reino Unido, en el mismo lapso (World Inequality Lab, 2022). México no es una excepción. En el período anterior a la crisis financiera mundial (2003-2008), mientras que la riqueza neta del país creció a un ritmo promedio anual del 9,1% en términos reales, el ingreso nacional tuvo un crecimiento del 2,9% en los años posteriores a la crisis de 2008 (2010-2013); la riqueza neta aumentó el 5,5% en promedio anual, en términos reales y el ingreso a un ritmo del 2,3%; en el período más reciente de 2015 a 2019; la riqueza creció un 5,3% promedio anual y el ingreso tan solo un 1,6%. En 2020, a pesar de la difícil situación económica por la crisis sanitaria que se vivió en ese año, la riqueza creció un 8,6% anual, mientras que el ingreso tuvo una reducción anual de 8,5%, en términos reales (véase el gráfico 3). Por ello, la relación entre riqueza e ingreso ha pasado de 3,9 veces en 2003 a 7,7 veces en 2020.

Gráfico 3
México: riqueza neta total e ingreso nacional bruto, 2003-2021
(Crecimiento porcentual promedio anual en términos reales)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, Aguascalientes, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Cuando la riqueza crece a un ritmo mayor que el ingreso se genera una profunda desigualdad. Las familias que poseen activos físicos y financieros incrementan su patrimonio y, por lo tanto, su ingreso; en cambio, las familias que dependen de las remuneraciones asalariadas enfrentan muchas dificultades para cubrir sus necesidades básicas y en virtud de que tienen muy poco ahorro, no pueden incrementar sus activos. Pero ¿por qué aumenta a un mayor ritmo la riqueza que el ingreso? Para responder a esta pregunta y llegar a las raíces de la desigualdad económica, se analizará cómo se transforma el ingreso en activos físicos y financieros, es decir, se estudiará la forma como el valor generado a partir del trabajo (intelectual y manual), y los recursos naturales (que también aportan valor), genera producto (producto interno bruto), asigna ingreso (ingreso nacional), lo distribuye (ingreso disponible), se utiliza (gasto y ahorro) y finalmente se acumula (riqueza), en la sociedad.

Este análisis permitirá conocer las raíces, es decir, lo fundamental y esencial, de la profunda desigualdad económica presente en el mundo y en especial en los países de América Latina. El diagnóstico permitirá plantear políticas públicas que, si bien pueden considerarse como radicales, permitirán, si así se desea, tomar decisiones para comenzar a disminuir la situación de pobreza y la desigualdad persistentes en nuestros países. No se puede seguir haciendo lo mismo y esperar resultados diferentes.

Para llevar a cabo el análisis del flujo del valor se analizará a detalle el sistema de cuentas nacionales de México, único país en Centroamérica y el Caribe en donde el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) ha comenzado a tabular cuentas por sectores institucionales (desde 1999, con información a partir de 1993), y hojas de balance completas (en 2010, con información a partir de 2003), lo que permite construir una base de datos completa para el período de 2003 a 2020 —de 1993 a 2020, sin hojas de balance—, y se compararán sus resultados con la información de cuentas nacionales a nivel de hojas de balance, para 36 países —a partir de la base de datos compilada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). El análisis para México de lo que se conoce como cuentas nacionales distributivas permite, además, comprender el impacto de las políticas

neoliberales, así como la plausibilidad de la teoría neoclásica, aplicadas en el país desde mediados de la década de 1980.

Para comprender cómo se genera el valor en el proceso productivo y cómo se distribuye el ingreso y la riqueza, se deben estudiar seis secuencias de cuentas:

- i) Cuenta de generación: producción de los bienes y servicios, con dos cuentas. Cuenta de producción y cuenta de distribución del ingreso primario; en ambos casos el saldo es el producto interno bruto.
- ii) Cuenta de asignación del ingreso primario: asignación del ingreso que implicó la producción del valor agregado, cuyo saldo es el ingreso nacional bruto.
- iii) Cuenta de distribución secundaria del ingreso: redistribución secundaria del ingreso por medio de impuestos y transferencias, cuyo saldo es el ingreso nacional disponible.
- iv) Cuenta de utilización del ingreso disponible: utilización del ingreso disponible, cuyo saldo es el ahorro bruto.
- v) Cuentas de acumulación: acumulación de activos físicos y financieros, cuyo saldo principal es la variación en el valor de los activos físicos y financieros (por ahorro, y por aumento o revaloración de los activos).
- vi) Cuentas de balance: hojas de balance al inicio y al final del período, cuyo saldo final es el valor neto de cierre (suma de activos no financieros, más activos financieros y menos pasivos financieros), es decir, la riqueza neta.

Desde el planteamiento inicial de la Subcomisión de Estadística del equipo de expertos de Naciones Unidas dirigido por Richard Stone (1947), así como en el reporte de 1958 de la Comisión de Estadística del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas (UN-DESA, por sus siglas en inglés)¹⁹ (1958), se recomendó a los países desglosar las cuentas nacionales en cuatro sectores institucionales: i) empresas (incluyendo a las empresas públicas y a las instituciones financieras); ii) hogares e instituciones que sirven a los hogares; iii) gobierno; y iv) resto del mundo. A partir del manual de 1993 del Grupo de Trabajo Intersecretarial sobre Cuentas Nacionales (Inter-Secretariat Working Group on National Accounts), coordinado por las Naciones Unidas, se amplió a cinco sectores: i) sociedades no financieras públicas y privadas (S.11); ii) sociedades financieras (S.12); iii) gobierno general (S.13); iv) hogares (S.14); v) instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (S.15); y vi) resto del mundo (S.2), desglose que continúa hasta la actualidad (Naciones Unidas, 1993; 2009). También se recomendó incluir hojas de balance para llevar el registro del monto de los activos físicos y financieros. Lamentablemente, los países se han demorado en seguir estas recomendaciones y son pocos los que presentan información para todas las cuentas (flujos y niveles) y para los seis sectores.

A. Generación del ingreso primario

En 2019, el valor de la producción total de bienes y servicios en México sumó 40,9 billones de pesos. No obstante, para obtener el valor agregado se debe restar el consumo intermedio con el fin de evitar una duplicidad contable. Si se resta a la producción la compra de 17,9 billones de pesos en insumos requeridos (consumo intermedio), se obtiene el valor agregado bruto (VAB) a precios básicos²⁰ que ascendió a 23 billones de pesos en 2019. Si se suma al valor agregado bruto (VAB) los impuestos sobre los productos (impuesto al valor agregado, IVA, e impuesto especial sobre producción y servicios, IEPS)

¹⁹ Denominado Departamento de Asuntos Económicos, en sus inicios.

²⁰ Cantidad cobrada por el productor al comprador por un bien o servicio, sin incluir el impuesto ni los subsidios a los productos, ni los gastos de transporte pagados por el comprador.

y los derechos por la importación, y se restan los subsidios a la producción, se obtiene el producto interno bruto (PIB) a precios de adquisición²¹, que ascendió a 24,5 billones en 2019 (véase el cuadro 5).

Cuadro 5
México: generación, distribución y utilización de ingreso, por sectores institucionales, 2019
(En millones de pesos)

Sectores y saldos	Generación de ingreso	Asignación de ingreso	Distribución secundaria	Utilización del ingreso	
				Gasto de consumo	Ahorro
Sociedades no financieras públicas	1 519 489	694 800	683 860	-	683 860
Sociedades no financieras privadas	10 045 705	2 686 660	1 302 444	-	1 302 444
Sociedades financieras	1 027 562	1 099 706	1 719 622	-	891 936
Gobierno general	2 033 704	1 424 433	1 888 037	2 785 212	-897 175
Hogares	8 150 524	17 916 050	18 572 397	15 564 168	3 835 915
Instituciones privadas sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH)	246 610	134 535	486 984	302 053	184 931
No sectorizado	1 429 702				
S.1 Economía interna - Saldos contables					
B.1b - Producto interno bruto	24 453 296				
B.5b - Ingreso nacional bruto		23 956 183			
B.6b - Ingreso disponible bruto			24 653 343		
P.31_32 - Gastos de consumo				18 651 433	
B.8b - Ahorro bruto					6 001 910
S.2 - Resto del mundo - Saldos contables					
B.11 - Saldo exterior en bienes y servicios	66 903				
D.1 - Remuneración de los asalariados		-49 729			
D.4 - Renta de la propiedad		546 842			
D.7 - Otras transferencias corrientes			-701 781		
B.12 - Saldo corriente con el exterior					-137 765

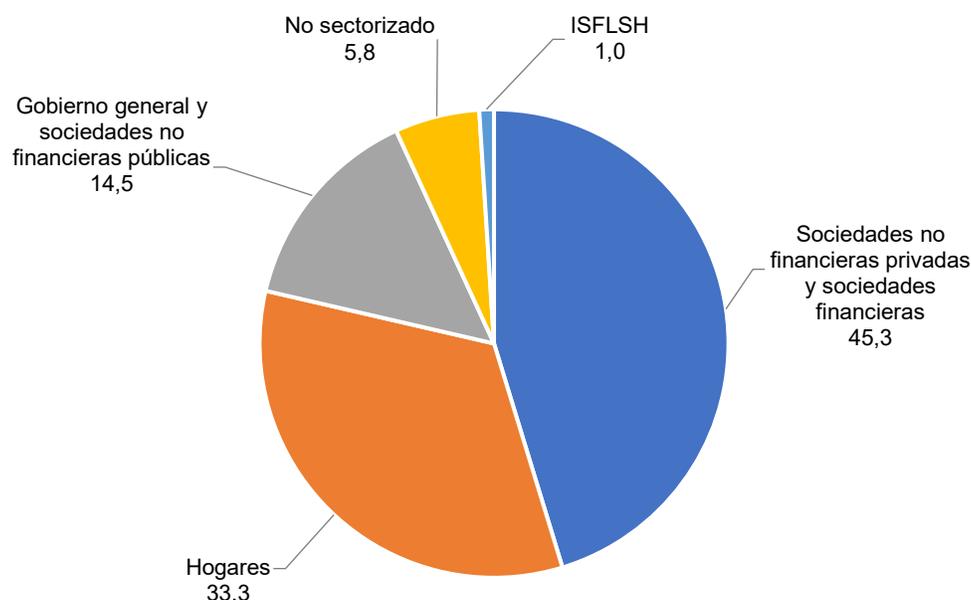
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, Aguascalientes, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Cuando en los sistemas de cuentas nacionales se habla de un valor bruto se refiere a que la cantidad incluye la depreciación de los equipos y las instalaciones, es decir, el consumo de capital fijo. Por ejemplo, si se resta al producto interno bruto (PIB) el consumo de capital fijo, que en 2019 fue de 4,3 billones de pesos, el producto interno neto de México se reduce a 20,2 billones de pesos en ese año. Si bien el PIB se utiliza por regla general en los análisis económicos, la producción requirió la depreciación de capital fijo, mismo que debe ser repuesto, ya que de lo contrario se estaría minando la capacidad de la economía para generar valor en el futuro.

El 45,3% del producto interno bruto (PIB) lo aportaron las empresas privadas y financieras (sociedades no financieras privadas nacionales y de control extranjero, y sociedades financieras), el 33,3% los negocios de los hogares y quienes trabajaron por su cuenta, y el gobierno y las empresas paraestatales contribuyeron con 14,5%. Sin embargo, el 5,8% consistió en impuestos netos (menos subsidios) a los productos (rubro no sectorizado), principalmente por el impuesto al valor agregado pagado por los hogares, es decir, en estricto sentido, en este caso, no hubo valor generado sino transferencia de valor (véanse el cuadro 5 y el gráfico 4).

²¹ Cantidad pagada por el comprador, incluye el gasto de transporte que paga el comprador para obtener el bien en el lugar requerido.

Gráfico 4
México: distribución del producto interno bruto (PIB) por sector institucional, 2019
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, Aguascalientes, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Como parte de su participación en la generación del valor agregado que se da al interior de las empresas y sociedades financieras, los trabajadores reciben una remuneración. De la misma manera el gobierno recibe una cantidad por el pago de los impuestos netos a la producción (impuestos menos subsidios). Al remanente se le denomina excedente bruto de operación y se puede considerar como una aproximación a las ganancias que obtienen las empresas²². A la distribución del valor agregado entre trabajo (D.1 Remuneración de los asalariados) y capital (B.2b Excedente bruto de operación), se le conoce como distribución funcional del ingreso. En 2019, en México, las remuneraciones de los asalariados sumaron 6,5 billones de pesos (28,2% del VAB), en cambio el excedente bruto de operación (ganancias) ascendió a 11,3 billones de pesos (49% del VAB), en el mismo año. No obstante, estas cifras presentan un sesgo que se debe analizar.

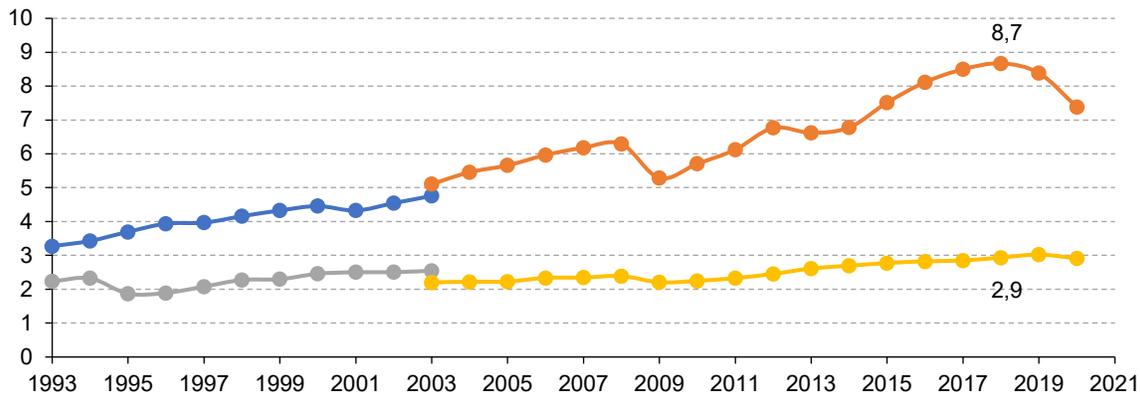
Hay un tercer participante constituido por quienes trabajaron por su cuenta y los negocios de los hogares, que obtuvieron un ingreso por 5,1 billones de pesos en 2019, denominado ingreso mixto, en virtud de que es una mezcla de sueldos y ganancias. En los países con baja proporción de trabajadores por cuenta propia y negocios familiares, el ingreso mixto se incluye dentro del rubro de excedente de operación. Sin embargo, en muchos países en desarrollo se contabiliza aparte, en virtud de su importancia; este es el caso de México. Los analistas de la distribución funcional del ingreso han planteado la necesidad de dividir el ingreso mixto en trabajo y capital, y han propuesto diversas metodologías para los países en donde este monto es relevante (Gollin, 2002; Samaniego, 2014). En el presente estudio se hará una propuesta diferente: en lugar de buscar y justificar una metodología para desglosar el ingreso mixto, se compara el ingreso que obtienen los factores trabajo y capital en los sectores institucionales donde tienen sentido estos términos, es decir, en las empresas y sociedades financieras.

²² Más adelante explicaremos la razón por la que no se puede considerar al Excedente bruto de operación como igual a las ganancias que obtienen las sociedades no financieras y financieras.

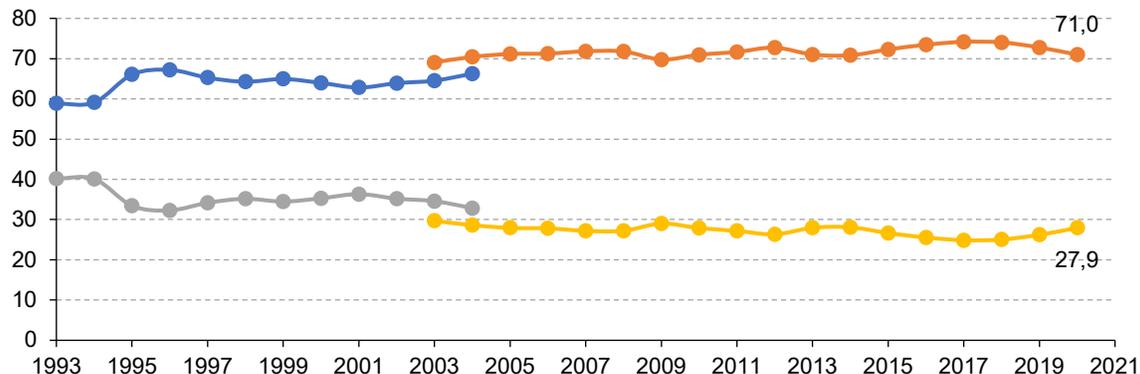
En 2019, en México, las ganancias obtenidas (excedente bruto de operación) por las empresas (S.11002 y S.11003 sociedades no financieras privadas nacionales y de control extranjero) y sociedades financieras (S.12) han representado más de dos terceras partes, del valor agregado bruto de estos dos sectores, proporción sumamente alta y que ha crecido en los últimos años; en 1993-1994 el porcentaje era del 59%. Mientras que las remuneraciones crecieron 35,3% en términos reales, entre 1993 y 2019 (1,1% promedio anual), las ganancias de las empresas han crecido 2,6 veces, en términos reales, en el mismo período (4% promedio anual) (véase el gráfico 5).

Gráfico 5
Sociedades no financieras privadas y sociedades financieras: remuneraciones (más contribuciones sociales) y excedente bruto de operación, 1993-2020

(En billones de pesos del 2020)



(En porcentajes del agregado bruto)



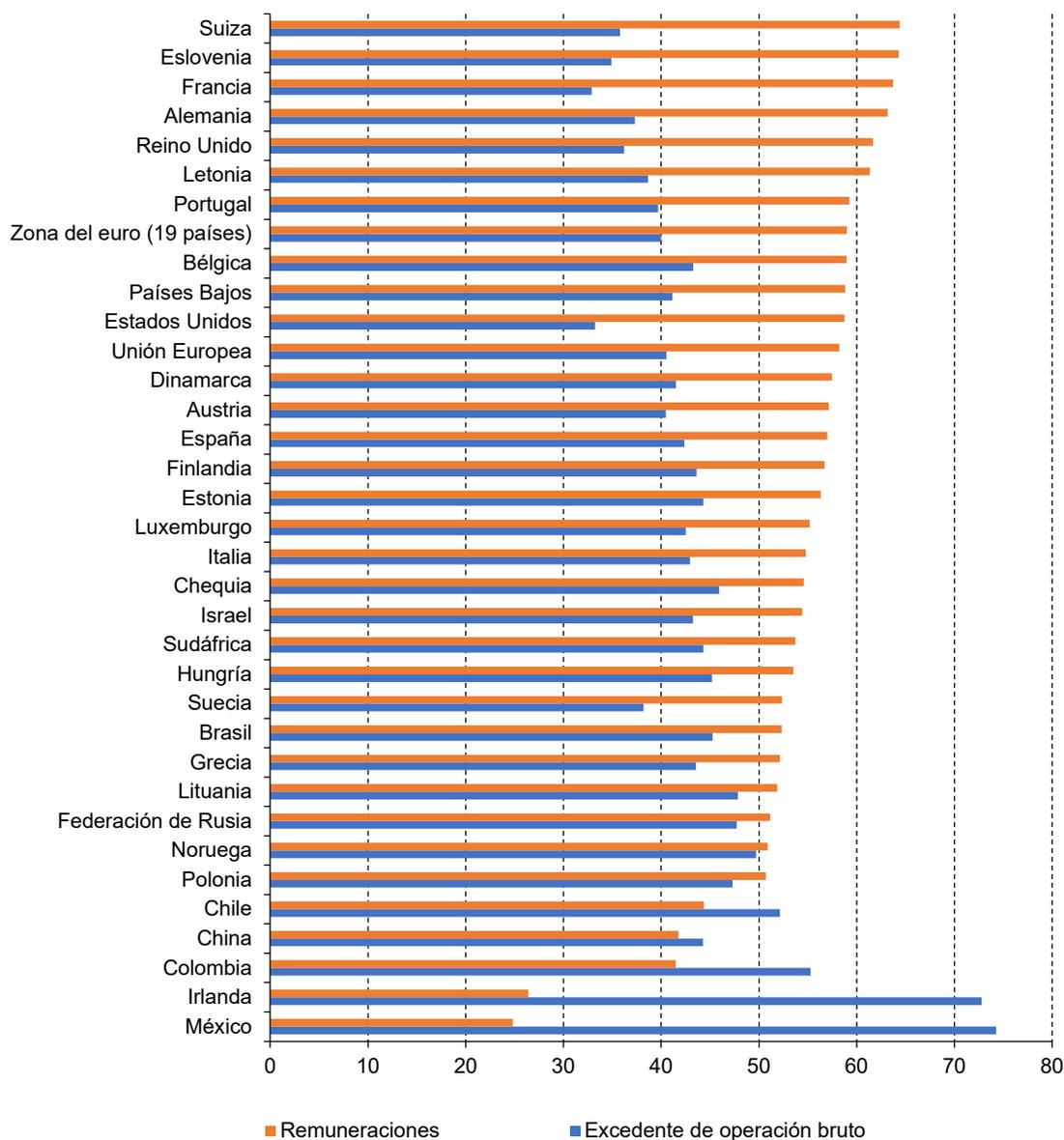
- B.2b Excedente bruto de operación (base 1993)
- B.2b Excedente bruto de operación (base 2013)
- D.1 Remuneración de los asalariados (base 1993)
- D.1 Remuneración de los asalariados (base 2013)

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, Aguascalientes, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Las sociedades no financieras y financieras (incluyendo al sector público) de México ocupan el primer lugar con la mayor proporción de valor agregado destinado a excedente de operación, es decir, a las ganancias: 74,3% del valor agregado bruto. Le siguen Irlanda con 72,8% (en buena medida por el sector financiero, ya que se trata de un país considerado como paraíso fiscal), Colombia, con 55,3%, y Chile, con 52,2% (cifras de 2019). En el resto de los países, para los que tenemos cifras, las

remuneraciones de los asalariados (incluyendo contribuciones sociales), representan una mayor proporción que las ganancias (excedente de operación bruto); en Alemania, Eslovenia, Francia, Letonia, el Reino Unido y Suiza el pago al factor trabajo suma más del 60% del valor agregado; el promedio de la Unión Europea (27 países) fue del 58,2% (véase el gráfico 6).

Gráfico 6
Sociedades no financieras (S.11) y sociedades financieras (S.12): excedente de operación bruto y remuneraciones de los asalariados, 2019
(En porcentajes del valor agregado)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de LIS Data Center, Luxembourg Wealth Study Database (LWS), LWS Database [base de datos en línea] <https://www.lisdatacenter.org/>; Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 14A. Non-financial accounts by sectors, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A; 720. Financial balance sheets – nonconsolidated, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE720R; and OECD National Accounts Statistics, 2022 [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.

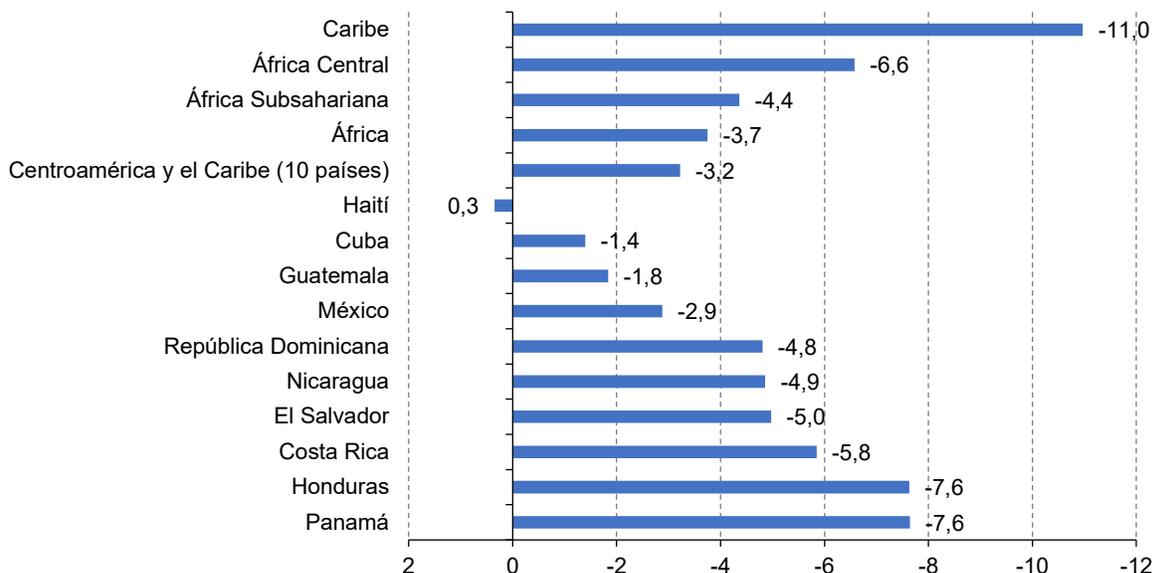
Nota: Las cifras incluyen a las sociedades no financieras públicas y las remuneraciones de los asalariados incluyen las contribuciones sociales.

B. Asignación del ingreso primario

Si al producto interno bruto (PIB) se agregan los ingresos que los residentes nacionales obtienen en el extranjero por remuneraciones y renta de la propiedad, y se le resta lo que sale del país al exterior por ambos conceptos, se obtiene el ingreso nacional bruto (INB). En el caso de México, el ingreso nacional bruto es menor al producto interno bruto en virtud de que es mayor la cantidad que sale (principalmente por intereses y dividendos), que la que ingresa. En 2019, el país tuvo un saldo negativo con el exterior cercano al medio billón de pesos (497.000 millones), por lo que el ingreso nacional bruto se redujo a 24 billones de pesos en ese año, un 2% menos que el producto interno bruto (véase el cuadro 5).

En la mayoría de los países desarrollados el ingreso nacional es mayor al valor agregado bruto generado en su economía interna (S.1), en virtud de que reciben importantes flujos del exterior, lo cual les permite tener un saldo positivo, a pesar de que también aportan recursos al exterior, aunque en menor medida. En esta etapa de la globalización se dan diversos tipos de intercambio entre prácticamente todas las naciones. En cambio, en los países con menor desarrollo el ingreso nacional es menor al PIB, debido a que buena parte de los recursos generados internamente salen del país hacia el exterior. En algunos casos la diferencia representa una proporción alta del valor agregado; por ejemplo, el Congo (-21,5% del PIB), Liberia (-11,5%), Mongolia (-11,2%), Bután (-9,1%), Angola (-8,8%), el Iraq (-8,3%) y Nigeria (-8%)²³. En el Caribe la diferencia entre el ingreso nacional y el PIB llega al -11%, y el promedio para México y Centroamérica es del -3,2%, con niveles altos en Honduras (-7,6%), Costa Rica (-5,8%), El Salvador (-5%), Nicaragua (-4,9%) y la República Dominicana (-4,8%) (véase el gráfico 7).

Gráfico 7
Centroamérica y regiones seleccionadas: diferencia entre el producto interno bruto (PIB) y el ingreso nacional bruto (INB), 2019
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (UN-DESA), División de Estadística, National Accounts-Analysis of Main Aggregates (AMA), Basic Data Selection, 2022 [base de datos en línea] <https://unstats.un.org/unsd/snaama>.

Nota: El cálculo con los datos de la División de Estadística de las Naciones Unidas, presenta un porcentaje mayor para México del que se obtiene con las cifras del Sistema de Cuentas Nacionales de México, publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Se ha decidido dejar la cifra obtenida con la información de la División de Estadística para conservar la comparabilidad metodológica con los demás países.

²³ Cálculos propios, sobre la base de Naciones Unidas (UN-DESA, 2022).

Los países desarrollados tienen, con algunas excepciones, porcentajes positivos; por ejemplo, en 2019, el ingreso nacional fue un 1,5% mayor al PIB en los países del Grupo de los Siete (G7)²⁴; llegó en Alemania al 3,2%, en Francia al 2,1%, en el Japón al 2% y en los Estados Unidos fue del 1,6%; no obstante, en el Canadá (-1,3%) y el Reino Unido (-0,6%) fue negativo. El monto neto de los recursos que reciben los países del G7 representa más de una tercera parte del PIB de África subsahariana (33,9%), casi la mitad del PIB de México (47,5%), 3,2 veces el PIB de Centroamérica (221,3%), y 3,6 veces el PIB de África Central (261,5%). Si estos recursos se canalizaran al desarrollo de los países de estas regiones, la pobreza y la desigualdad en el mundo serían muy diferentes.

Después del intercambio con el exterior, el ingreso nacional se asigna entre los diferentes sectores institucionales. El principal destinatario de la asignación primaria es el sector hogares (S.14), que recibe el 73,3% del valor agregado total. En cambio, las empresas, financieras y el gobierno son sectores que asignan el ingreso, pagan sueldos y salarios a los trabajadores y empleadas y, en el caso de negocios privados, entregan dividendos y utilidades; por ello, su ingreso nacional es menor a su valor agregado. Por ejemplo, en México, en 2019, las empresas privadas (S.11002 y S.11003 sociedades no financieras privadas nacionales y de control extranjero), generaron un valor agregado equivalente a 10 billones de pesos; en 2019, el 73% de este valor lo distribuyeron (asignación primaria), entre los demás sectores: 7,2 billones de pesos en la economía interna (S.1), y 164.000 millones al resto del mundo (S.2) y, como consecuencia, su ingreso nacional se redujo a 2,7 billones de pesos. El Gobierno pagó intereses por las deudas contraídas con el sector financiero, nacional y extranjero, pero es el acreedor de los impuestos a los productos (sobre todo IVA). Los hogares (S.14), recibieron 9,8 billones de pesos, por lo que su valor agregado pasa de 8,2 billones a un ingreso nacional de 17,9 billones de pesos (véase el cuadro 5).

El análisis al desglose de la asignación primaria que recibió el sector hogares (S.14) permite ubicar un primer aspecto de la raíz de la desigualdad económica y pobreza del país. En 2018 había 15,4 millones de familias con ingresos mixtos (44,3% del total), de las que 4,7 millones solo tenían este tipo de percepciones; por ello, la principal fuente de ingreso de las familias fueron las percepciones generadas por los propios hogares²⁵ (30,3% del ingreso nacional de las familias), le siguen en importancia los dividendos otorgados por las empresas a sus accionistas (18,2%), y las remuneraciones de empresas y financieras (16,2%) (véase el gráfico 8).

Por un lado, en 2019, las familias en México recibieron de las sociedades no financieras privadas 2,7 billones de pesos de remuneraciones asalariadas, por la participación de aproximadamente 14,5 millones de trabajadores²⁶. Sin embargo, por el otro, tan sólo cerca de 300.000 hogares²⁷ recibieron 3,3 billones de pesos de dividendos (21,7% más que las remuneraciones), lo cual produce una profunda desigualdad en el país. Una gran mayoría de trabajadores y empleados genera el valor, pero un pequeño sector rentista recibe en promedio 11,5 millones de pesos al año, por el solo hecho de poseer un activo financiero. Por ello, el coeficiente de Gini del ingreso nacional ajustado a cuentas nacionales llegó en 2018-2020 a 0,78, mostrando una ligera tendencia al alza (por tratarse de una medida asintótica, a medida que se acerca al nivel de 1 su aumento es cada vez menor) (véase el gráfico 9).

²⁴ Integrado por Alemania, el Canadá, los Estados Unidos, Francia, Italia, el Japón y el Reino Unido.

²⁵ Ante la falta de empleos formales y como la mayoría de las ofertas de trabajo del sector privado no corresponden al nivel educativo de las personas, por un lado, y son enajenantes, es decir, demandan llevar a cabo tareas repetitivas en donde no se requiere (de hecho, se penaliza), la iniciativa ni el juicio propio, y ofrecen un bajo sueldo y condiciones precarias de trabajo, por el otro, las personas han tenido que buscar su subsistencia por medios propios.

²⁶ Con base en la *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)*, del IV trimestre de 2019 (INEGI, 2022b).

²⁷ Estimación con base en el número de contratos para gestionar acciones en casas de bolsa (CNBV, 2022).

Gráfico 8
México: distribución del ingreso nacional (primario) del sector hogares (S.14), por tipo de ingreso, 2019
(En porcentajes del ingreso nacional)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), Microdatos de la muestra, 2022a [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh> y Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

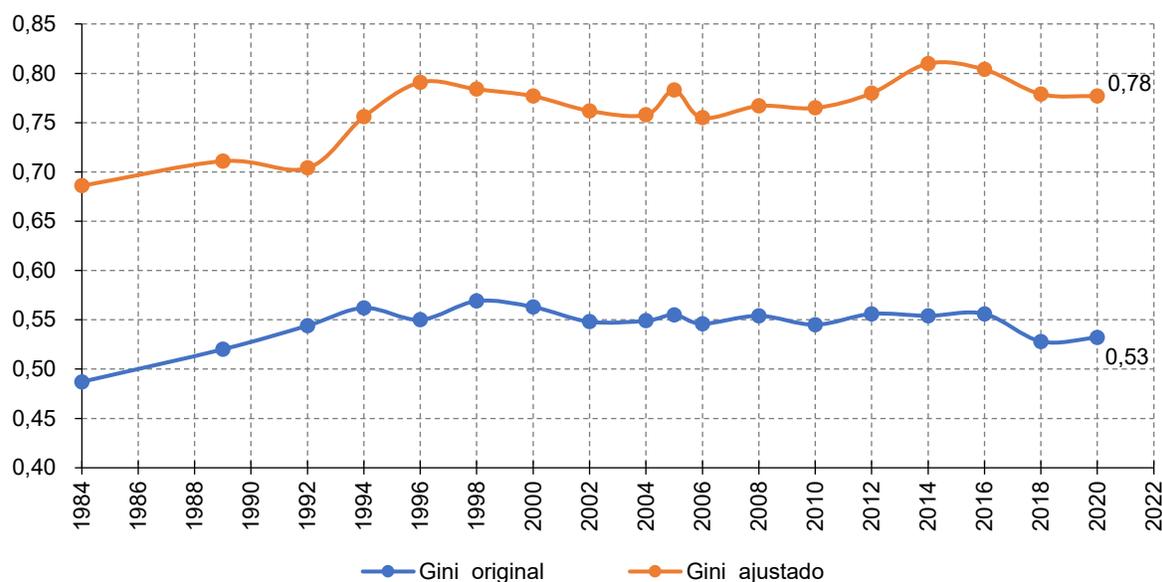
Cuadro 6
México: asignación primaria, cuentas nacionales distributivas para el sector hogares (S.14), 2019
(En millones de pesos y porcentajes)

Concepto	En millones de pesos	Ingreso nacional <i>(en porcentajes)</i>
Generado por los propios hogares	8 150 524	45,5
Remuneraciones pagadas por negocios del hogar	1 256 182	7,0
Excedente bruto	1 783 775	10,0
Ingreso mixto	5 110 568	28,5
Asignado por los otros sectores institucionales	9 765 525	54,5
Remuneraciones	5 287 538	29,5
Sociedades no financieras públicas	222 124	1,2
Sociedades no financieras privadas	2 681 090	15
Sociedades financieras	220 151	1,2
Gobierno general	2 002 223	11,2
ISFLSH	112 221	0,6
Resto del mundo	49 729	0,3

Concepto	En millones de pesos	Ingreso nacional (en porcentajes)
Renta de la propiedad	4 477 987	25,0
Intereses	244 415	1,4
Dividendos y fondos de inversión	3 348 310	18,7
- Sociedades no financieras	3 263 958	18,2
- Sociedades financieras y resto del mundo	84 352	0,5
Retiros cuasi sociedades	46 198	0,3
Renta de las inversiones	244 415	1,4
Renta tierra	3 348 310	18,7
Ingreso nacional bruto	17 916 050	100,0

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Gráfico 9
México: coeficiente de Gini del ingreso nacional oficial y ajustado, 1984-2020



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), Microdatos de la muestra, 2022a [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh> y Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Este nivel de Gini sería equivalente a una sociedad en donde el 78% de las familias no tuvieran ningún tipo de ingreso y el 22% restante se repartiera todo el valor generado. En el extremo más alto, el 0,1% de las familias más ricas de México han llegado a acaparar casi el 40% de la asignación primaria del ingreso (37,6% en 2014); entre 1984 y 2020 duplicaron la proporción de ingreso nacional que recibieron, al pasar del 15,5% en 1984 al 30,8% en 2020 (véase el cuadro 7). En esta sesgada asignación del ingreso primario se encuentra al primer responsable de los problemas de pobreza y falta de desarrollo de las familias en México.

Cuadro 7
México: ingreso nacional de las familias más ricas en México, estimado con la función de Pareto y con cifras ajustadas, 1984-2020
(En porcentajes del ingreso total de los hogares)

	Hogares más ricos				
	5%	2%	1%	0,1%	0,01%
1984	48,2	37,0	30,2	15,5	7,9
1989	53,0	42,6	36,0	20,8	11,9
1992	51,4	40,4	33,7	18,5	10,1
1994	58,5	48,1	41,4	25,3	15,5
1996	64,0	54,5	48,3	32,3	21,6
1998	61,3	51,0	44,4	28,0	17,6
2000	61,5	51,4	44,8	28,5	18,2
2002	58,6	48,0	41,2	25,0	15,1
2004	57,7	47,2	40,5	24,4	14,7
2005	62,4	52,9	46,6	30,7	20,3
2006	57,5	46,9	40,2	24,1	14,4
2008	58,9	48,5	41,8	25,6	15,7
2010	58,0	47,1	40,3	23,9	14,2
2012	61,2	51,0	44,5	28,2	17,8
2014	67,5	58,9	53,1	37,6	26,7
2016	66,3	57,5	51,6	36,1	25,3
2018	62,4	52,9	46,7	30,8	20,4
2020	60,8	50,9	44,5	28,4	18,2

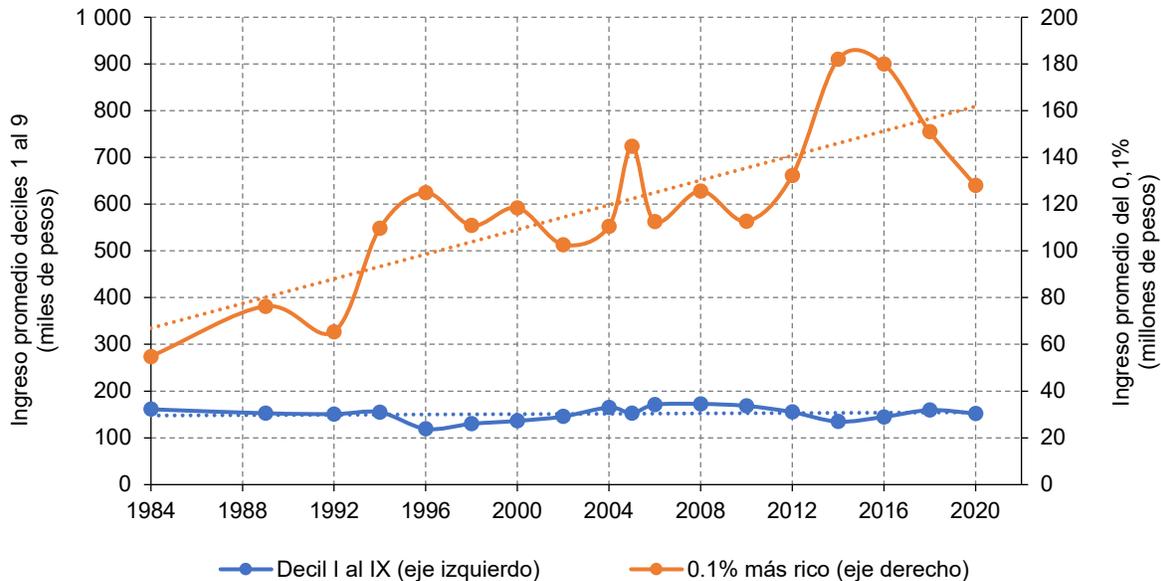
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), Microdatos de la muestra, 2022a [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh> y Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Las cifras del extremo superior de la distribución han sido estimadas con la información del ingreso nacional ajustado a cuentas nacionales y la función de Pareto. Para tener una idea de la plausibilidad de esta estimación, se puede comparar el ingreso con los sueldos de los directores generales (Chief Executive Officer, CEO) de las principales empresas y sociedades financieras en México, disponibles para el caso de las que cotizan en bolsa, en los documentos que se entregan a los inversionistas como parte de las reglas de Corporate Governance²⁸. Por ejemplo, en 2021, el CEO de Citigroup en México tuvo un ingreso, incluyendo sueldo, bonos y premios por desempeño, de 219,2 millones de pesos anuales (18,3 millones de pesos mensuales) (Citigroup, 2022), cifra mayor a la estimada para el 0,1% de las familias (130 millones de pesos anuales en promedio), con la función de Pareto.

En el período de 1984 a 2016 los ingresos medios del 0,1% de los hogares más ricos tuvieron un crecimiento promedio anual en términos reales de 3,8%. Cuando una cantidad crece a ese ritmo duplica su monto cada 18,6 años. Por ello, las percepciones medias del 0,1% pasaron de 54,8 millones de pesos anuales en 1984 a 102,7 millones de pesos anuales en 2002, cantidades expresadas a pesos de 2022, es decir, descontando la inflación. En cambio, las percepciones medias del 90% de los hogares (decil I a IX), tuvieron una ligera disminución en términos reales, del 0,3% promedio anual, entre 1984 y 2016 (véase el gráfico 10).

²⁸ Las reglas y prácticas de gobierno corporativo (Corporate Governance) tienen como objetivo ejercer control sobre las empresas y las decisiones de sus ejecutivos, para proteger a los accionistas (principalmente a los pequeños), así como a los clientes, proveedores, el gobierno y la comunidad.

Gráfico 10
México: ingreso nacional promedio anual de 0,1% más rico y de 90% (deciles I al IX), 1984-2020
 (En pesos de 2020)



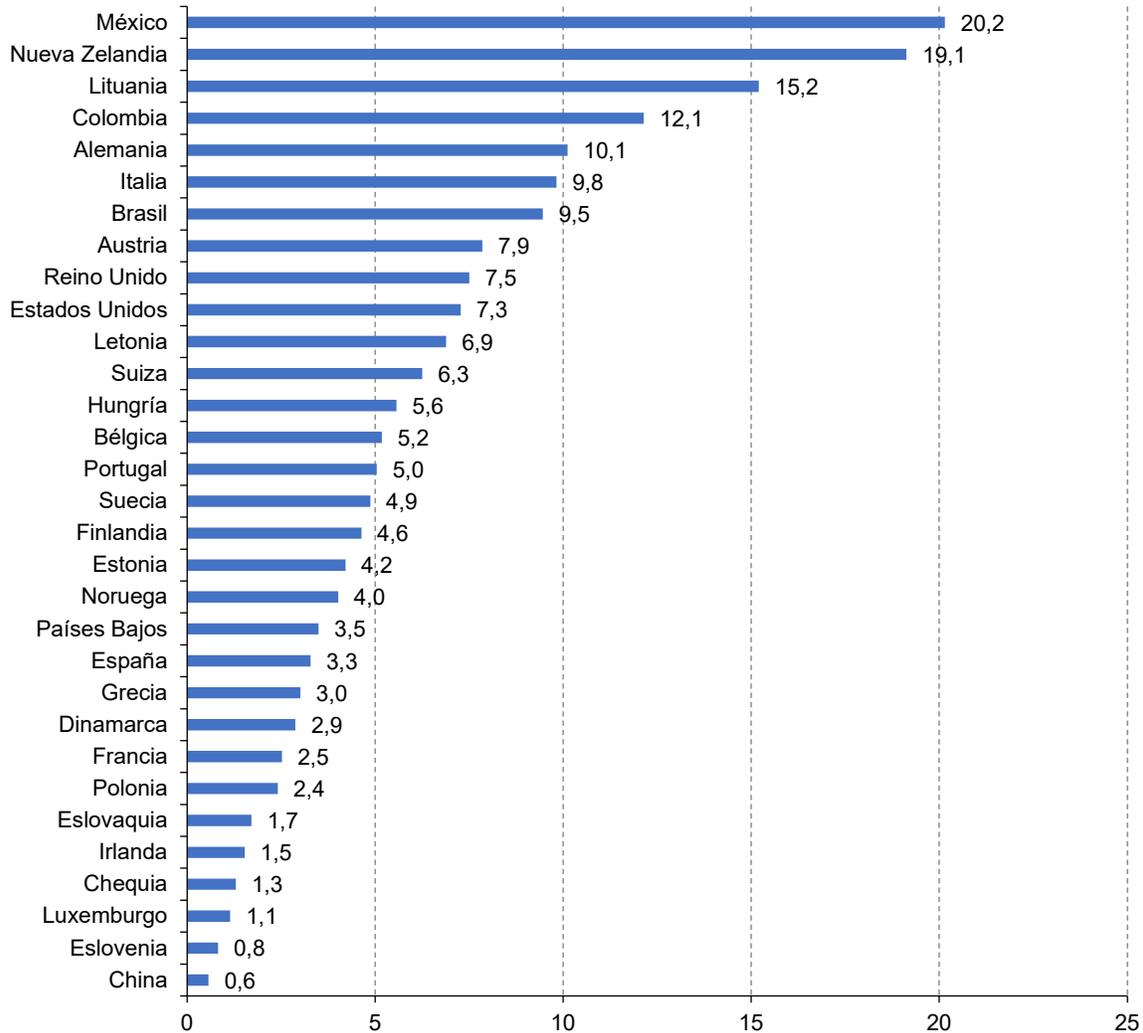
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía/Banco de México (INEGI/Banxico), Encuesta Nacional sobre las Finanzas de los Hogares (ENFIH), Microdatos de la muestra, Aguascalientes, 2019 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enfih/2019/#Microdatos>.

Las familias del 5%, 2% y 1% más ricas también tuvieron incrementos reales positivos, en el rango del 2,1% al 2,8%, en el período de 1984 al 2016. En 2020 las percepciones de mercado del 1% más rico fueron 840 veces mayores a las del 90% (decil I a IX), llegando a representar 1.350 veces el ingreso medio del 90% en 2014. Como ha comentado Stiglitz (2019), todo parece indicar que estamos evolucionando “hacia una economía y democracia del 1 por ciento, para el 1 por ciento y por el 1 por ciento”²⁹ y México es un buen ejemplo; la política económica, así como la estructura del poder político han estado al servicio del 1% de la población.

El alto nivel de desigualdad observado en el país se debe a la desproporcionada distribución en materia de asignación del ingreso, sin precedente entre los países para los que se tiene información. En 2019, el país encabezó la lista de las naciones con la mayor proporción de valor agregado de las empresas y financieras destinada al pago de dividendos, el 20,2% en 2019, seguido por Nueva Zelanda (19,1%), Lituania (15,2%), Colombia (12,1%), Alemania (10,1%), Italia (9,8%), y el Brasil (9,5%). Luxemburgo e Irlanda se ubican entre los países con menor proporción debido, muy probablemente, a que al ser paraísos fiscales (*offshore financial centres*) reciben dividendos del resto del mundo (véase el gráfico 11).

²⁹ Título de un artículo del mismo autor en la revista *Vanity Fair* (Stiglitz, 2011), en donde Stiglitz parafrasea una sección del discurso del Abraham Lincoln, pronunciado durante la guerra civil en Gettysburg, Pensilvania en 1863. En este breve discurso, conocido como Gettysburg Speech, Lincoln finalizó diciendo “que esta nación, bajo Dios, tenga un nuevo nacimiento de libertad y que el gobierno del pueblo, por el pueblo, para el pueblo, no desaparezca de la tierra” (traducción propia, el texto en inglés dice: “that this nation, under God, shall have a new birth of freedom—and that government of the people, by the people, for the people, shall not perish from the earth”).

Gráfico 11
Países seleccionados: sociedades no financieras y financieras - pago de dividendos, 2019
 (En porcentajes del valor agregado bruto)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), 14A. Non-financial accounts by sectors, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A.; 9B. Balance sheets for non-financial assets, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B; 720. Financial balance sheets - nonconsolidated, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE720R, y OECD National Accounts Statistics, 2022 [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.

En México, el sector resto del mundo (S.2), el segundo destinatario de la asignación del valor generado recibió casi medio billón de pesos, en 2019; por ello, el saldo neto negativo del país ascendió a 497.000 millones de pesos. Este balance se conformó por 778.600 millones de recursos enviados al exterior y por 231.700 millones recibidos del resto del mundo. Dos terceras partes de los envíos (65,5%) fueron intereses, poco más de una tercera parte (37,8%) pagados por el gobierno federal³⁰; el resto (34,5%), se conformó por dividendos (17,2%) y utilidades reinvertidas de la inversión extranjera (17,2%). En el período 2013-2018 salieron del país cada año un promedio de 32.000 millones de dólares, cifra mayor al monto de las remesas familiares de ese período.

³⁰ En 2019, el pago de interés del servicio de la deuda externa ascendió a 10.000 millones de dólares, de acuerdo con el *Tercer Informe de Gobierno 2021* del Presidente Andrés Manuel López Obrador (Presidencia de la República, 2021, pág. 508).

Ingreso empresarial

La asignación del ingreso primario permite tener una estimación más precisa de las ganancias que finalmente obtienen las empresas y sociedades financieras. Para calcularlas se debe restar al excedente de la operación los intereses pagados y la renta de la tierra, por un lado, y agregarle los ingresos por la renta de la propiedad que las tesorerías de las empresas generan con los activos financieros que poseen. El resultado de este cálculo se conoce como ingreso empresarial (*entrepreneurial income*). En México, en 2019, las empresas y sociedades financieras tuvieron un ingreso empresarial por 8,9 billones de pesos, monto que representó el 96% del excedente de operación bruto en virtud de que tuvieron que pagar intereses y renta de la tierra por 2,9 billones de pesos; no obstante, su tesorería ayudó a saldar este pago al obtener ingresos por la renta de la propiedad de sus activos financieros por 2,5 billones de pesos (véase el cuadro 8). En México, en 2018, el ingreso empresarial de las empresas y sociedades no financieras representó 72,4% del valor agregado, mientras que las remuneraciones a los asalariados tan sólo sumaron poco más de un cuarto del valor agregado (26,7%) (véase el gráfico 12).

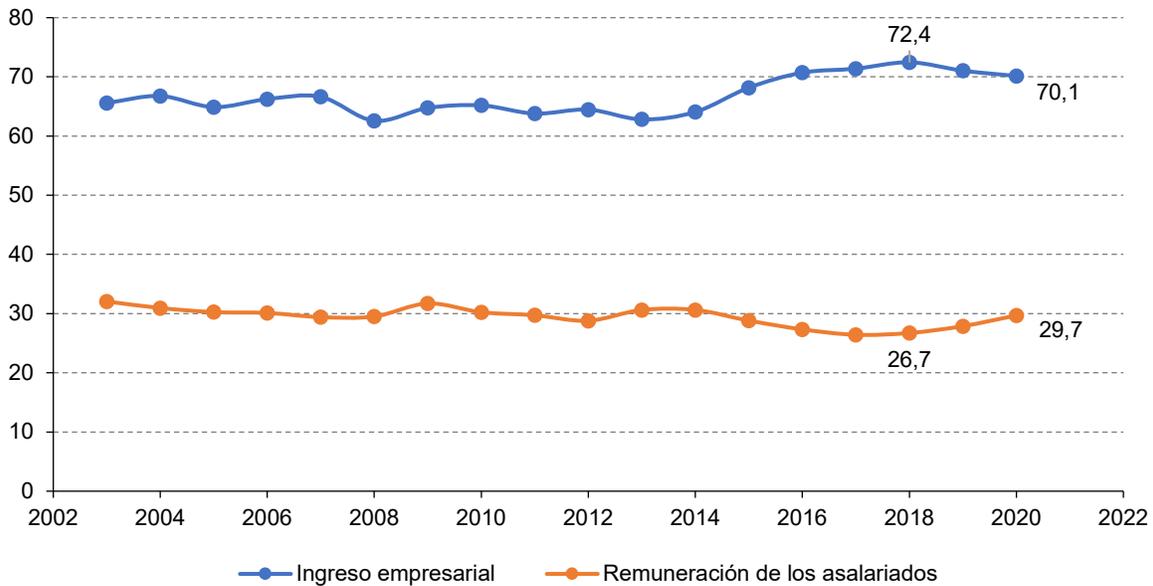
Cuadro 8
México: ingreso empresarial de las sociedades no financieras y financieras (S.11 y S.12), 2003-2020
(En millones de pesos)

Año	B.1b Valor agregado bruto/producto interno bruto	B.2b Excedente bruto de operación (recurso)	D.4 Renta de la propiedad (recurso)	D.41 Intereses (uso)	D.45 Renta (uso)	Ingreso empresarial
2003	3 849 713	2 746 301	441 223	397 717	265 408	2 524 398
2004	4 487 692	3 294 247	511 548	442 425	367 729	2 995 640
2005	4 886 256	3 615 332	695 283	662 517	478 106	3 169 992
2006	5 577 343	4 160 867	706 183	633 951	539 544	3 693 554
2007	6 039 368	4 530 280	779 478	718 308	568 147	4 023 302
2008	6 626 184	4 991 478	836 517	760 982	920 844	4 146 169
2009	5 779 303	4 193 524	847 381	772 012	527 845	3 741 048
2010	6 469 250	4 792 686	864 740	750 028	691 610	4 215 789
2011	7 379 362	5 536 629	849 236	780 835	897 772	4 707 257
2012	8 230 037	6 219 425	1 103 002	1 038 852	979 081	5 304 494
2013	8 214 412	6 036 091	925 885	884 766	918 278	5 158 931
2014	8 761 429	6 423 180	1 065 304	1 034 488	841 849	5 612 147
2015	9 166 418	6 705 179	960 116	959 621	459 070	6 246 604
2016	10 057 232	7 449 597	1 318 085	1 322 984	335 933	7 108 765
2017	11 348 721	8 551 693	2 194 098	2 182 067	465 194	8 098 530
2018	12 211 674	9 178 652	2 231 120	1 981 798	582 798	8 845 176
2019	12 592 757	9 351 913	2 523 263	2 454 204	477 465	8 943 507
2020	11 708 378	8 463 648	2 576 924	2 586 372	244 218	8 209 983

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Gráfico 12

México: ingreso empresarial y remuneración de asalariados en las sociedades no financieras y financieras, 2003-2020
(En porcentajes del valor agregado bruto)

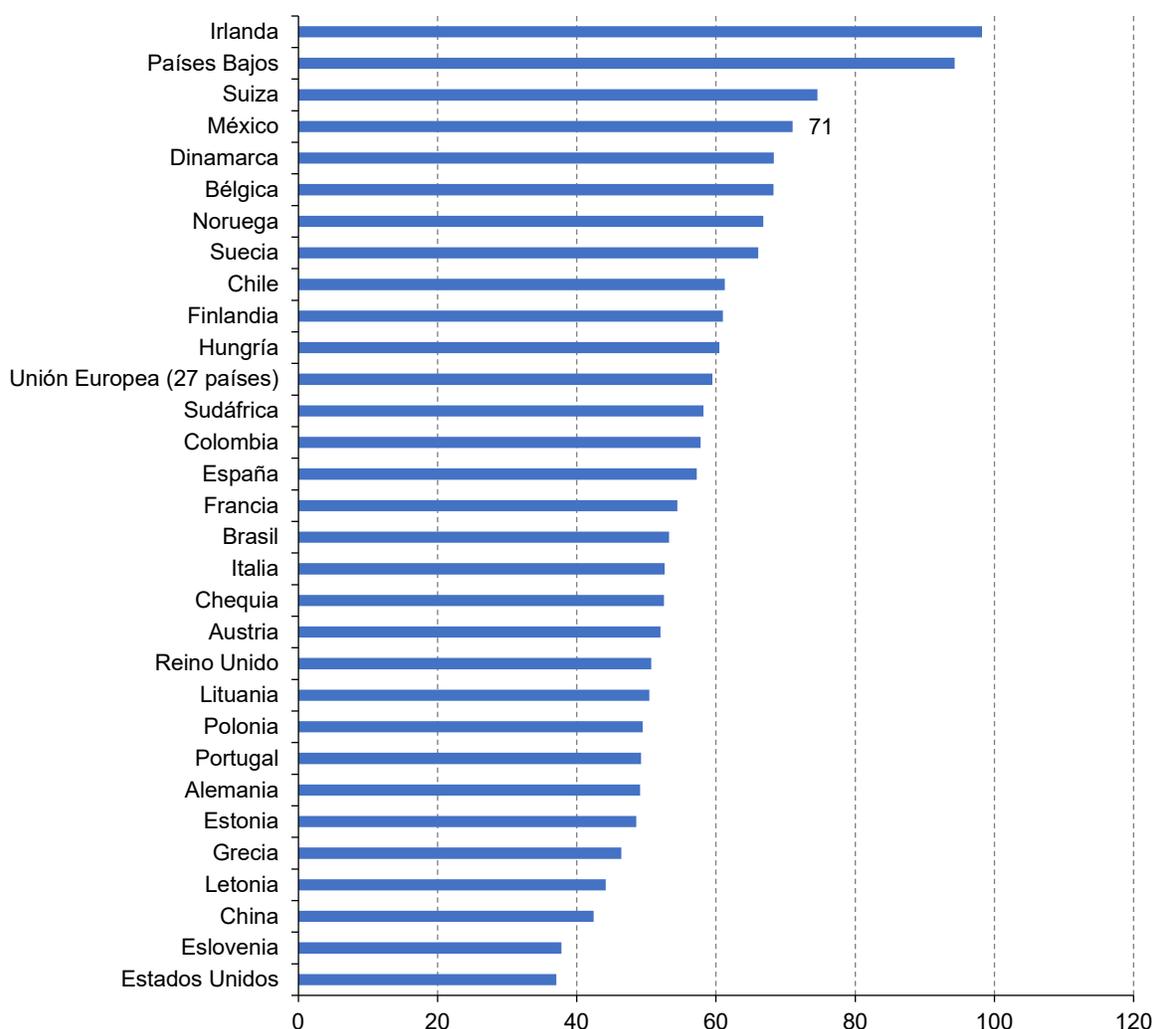


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

México ocupó el quinto lugar, entre los países para los que se tiene información, en la lista de la mayor proporción del valor agregado de las sociedades no financieras y financieras destinado a ingresos empresariales, superado tan solo por Luxemburgo, Irlanda, los Países Bajos y Suiza, países que ofrecen muy bajas tasas impositivas y regulaciones muy favorables a corporaciones internacionales (*offshore financial centres*) (véase el gráfico 13). Los ingresos empresariales permiten que las corporaciones entreguen cuantiosos dividendos a las personas que poseen sus acciones. México, país con una población mayoritariamente pobre o vulnerable de acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), ocupó en 2019 el octavo lugar en la lista de dividendos pagados de las 1.200 empresas más grandes (por capitalización de mercado) de la administradora de activos globales (*global asset manager*), Janus Henderson, entre los principales países emergentes, por debajo de China, la Federación de Rusia, la India, Polonia, el Brasil, Sudáfrica y Tailandia (Janus Henderson, 2019). En 2019, las sociedades no financieras privadas residentes en México enviaron al extranjero 134.000 millones de pesos como dividendos (7.000 millones de dólares).

La estimación de las fuentes del ingreso empresarial permite tener una primera aproximación para comprender la financiarización de la economía. En el presente estudio se entiende por financiarización el obtener diversos beneficios que no surgen del proceso de producción primaria, es decir, de la generación de valor. La financiarización presenta dos niveles. El primero se da al momento de que las empresas obtienen un ingreso por los activos (principalmente financieros) que poseen, al margen de su proceso productivo. El segundo surge cuando estos activos se revalorizan, es decir, su valor crece por la especulación. Ambos niveles se retroalimentan. Un mayor valor de activos produce un mayor ingreso, que permite obtener más activos.

Gráfico 13
Países seleccionados: ingresos empresariales de las sociedades no financieras (S.11) y financieras (S.12), 2019
 (En porcentajes del valor agregado bruto)

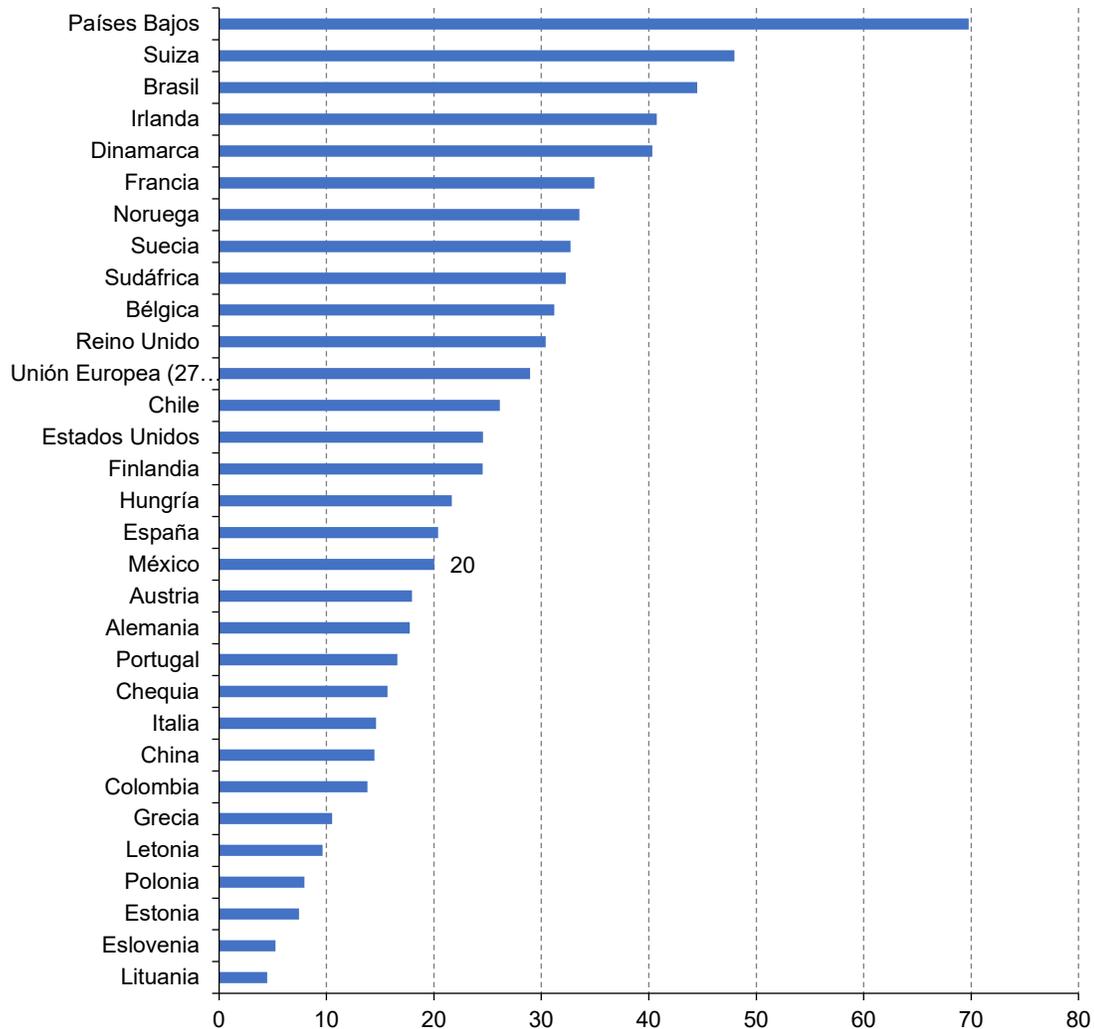


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), 14A. Non-financial accounts by sectors, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A; 9B. Balance sheets for non-financial assets, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B; 720. Financial balance sheets-non consolidated, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE720R, y OECD National Accounts Statistics, 2022 [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.

Nota: Se ha excluido de este gráfico a Luxemburgo, cuya renta empresarial ascienda a 571,8%.

En México, en 2019, el monto de la financiarización, es decir, el porcentaje de ingresos empresariales ajenos al proceso de producción del negocio, que provienen de la renta de la propiedad, de las sociedades no financieras y financieras, llegó al 20,2% del valor agregado. Los países que encabezan la lista, con mayor grado de financiarización de sus sociedades, son Luxemburgo, los Países Bajos, Suiza, el Brasil, Irlanda y Dinamarca, todos ellos con ingresos de renta de la propiedad por arriba del 40% del valor agregado de las sociedades no financieras y financieras. No obstante, varios de los países que encabezan la lista son *offshore financial centres* y muy probablemente reciben dividendos del exterior (véase el gráfico 14).

Gráfico 14
Países seleccionados: ingresos por renta de la propiedad (financiarización) de las sociedades no financieras y financieras, 2019
(En porcentajes de valor agregado bruto)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), 14A. Non-financial accounts by sectors, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A; 9B. Balance sheets for non-financial assets, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B; 720. Financial balance sheets-non consolidated, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE720R, y OECD National Accounts Statistics, 2022 [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.
 Nota: Se ha excluido del gráfico a Luxemburgo, cuya renta empresarial ascienda a 571,8%.

C. Distribución secundaria del ingreso

En un segundo momento, después del proceso de asignación primaria, las empresas, sociedades financieras y los hogares pagan impuestos al ingreso y la riqueza; el gobierno otorga transferencias (jubilaciones y apoyos sociales); llegan recursos del exterior (remesas familiares); y se llevan a cabo depósitos en nombre de los hogares para los sistemas de seguro social (contribuciones sociales), principalmente, lo cual produce diversos intercambios entre los sectores institucionales. En el caso de México, si incluimos al resto del mundo (S.2) el saldo es positivo en esta etapa, en buena medida por las remesas familiares; por ello, el ingreso disponible (saldo de esta cuenta), es 2,9% mayor al ingreso

nacional. En 2019, el saldo del país con el exterior fue de 697.200 millones de pesos, constituido fundamentalmente por transferencias corrientes (es decir, que no son de capital), entre hogares residentes y no residentes (remesas familiares). Los hogares residentes recibieron 701.800 millones de pesos y enviaron al exterior 18.900 millones de pesos, en 2019. Al sumar (recursos) y restar (usos) de la totalidad de los intercambios con el exterior, tenemos un saldo positivo y, por ello, el ingreso disponible bruto aumenta a 24,7 billones de pesos (véase el cuadro 5).

Al interior del país, al igual que en la etapa anterior de asignación primaria del ingreso, en la distribución secundaria el sector hogares (S.14), es el principal receptor neto de la reasignación, seguido por las instituciones que sirven a los hogares (S.15) y el gobierno (S.13); en estos tres sectores el ingreso disponible es mayor al ingreso nacional³¹. El mayor monto redistribuido a las familias lo constituye el rubro D.759 Otras transferencias corrientes diversas: 1,7 billones de pesos (véase el cuadro 9). Lamentablemente, el INEGI ha asignado en el Sistema de Cuentas Nacionales los montos de los programas sociales del gobierno federal en esta cuenta, junto con las multas y sanciones, herencias, loterías y juegos de azar, en lugar de ubicarles en el rubro D.623 Prestaciones de la asistencia social en dinero, como se recomienda en el manual de las instituciones internacionales (Naciones Unidas, 2009). No obstante, con base en las tablas de cuentas nacionales del país se puede inferir que la mayor parte de estos recursos recibidos por los hogares provienen de los programas del gobierno federal. Los usos de la cuenta D.759 del sector gobierno tienen un monto muy similar (1.666.135 millones de pesos en 2019), a los recursos de dicha cuenta del sector hogares (1.669.139 millones de pesos en 2019).

Cuadro 9
México: distribución secundaria, cuentas nacionales distributivas para el sector hogares (S.14), 2019
(En millones de pesos y en porcentajes)

Concepto	Millones de pesos	Porcentaje del ingreso disponible
Ingreso nacional bruto	17 916 050	96,5
Impuestos al ingreso y la riqueza	-1 004 208	-5,4
Contribuciones sociales	-1 526 563	-8,2
Prestaciones sociales	1 047 678	5,6
Primas netas	-67 734	-0,4
Indemnizaciones de seguros no de vida	112 317	0,6
Transferencias de los hogares a las instituciones	-234 056	-1,3
Transferencias entre hogares (remesas)	682 863	3,7
Otras transferencias corrientes (donativos y herencias)	1 646 050	8,9
- Recursos	1,669 139	9,0
- Usos	23 089	0,1
Ingreso disponible bruto	18 572 397	100

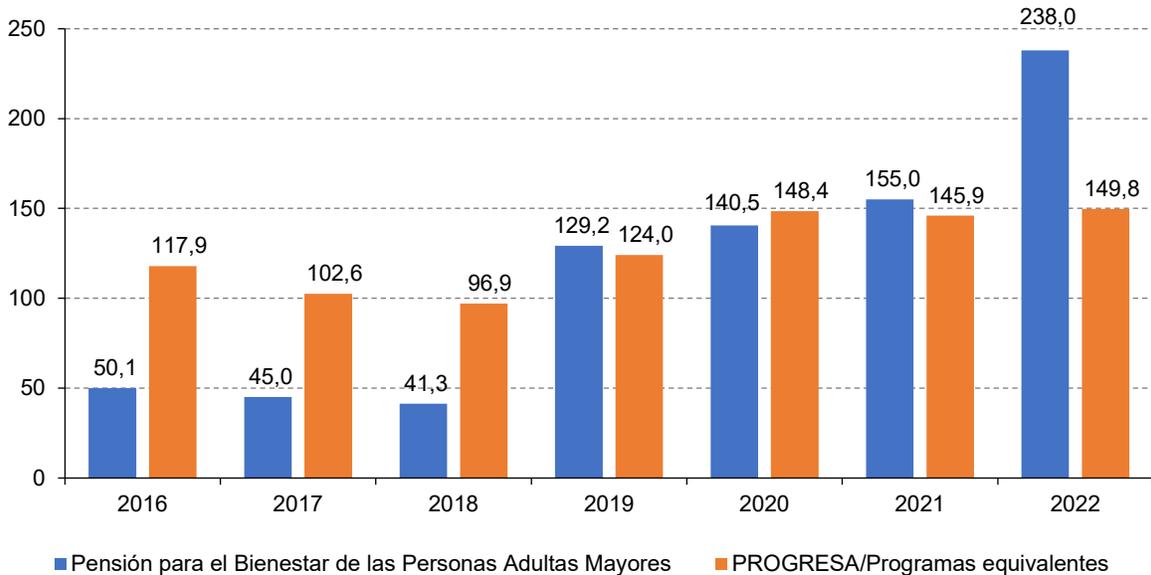
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Las transferencias del gobierno que reciben los hogares (D.759 otras transferencias corrientes diversas) han tenido un notable crecimiento. En 2003 representaban tan solo el 2,4% del ingreso disponible de los hogares; 1,5 puntos porcentuales (p.p.) menos que las pensiones (D.62 prestaciones sociales, 3,9% del ingreso disponible). No obstante, a partir de 2011 las transferencias del gobierno para los hogares han tenido importantes incrementos, llegando a representar en 2021 el 9,5% del ingreso disponible (1,9 billones de pesos), 3,4 p.p. más que las prestaciones sociales.

³¹ Los sectores sociedades financieras (S.12) tienen también un incremento del ingreso disponible (respecto al ingreso nacional), aunque debido a las contribuciones sociales (pensiones) que lleva a cabo a nombre de sus empleados.

El principal programa social del gobierno federal anterior, denominado Prospera (que inició a mediados de la década de 1990 con el programa Progresita y luego cambió su nombre a Oportunidades), había tenido reducciones en el monto ejercido en términos reales del 13% y el 5,5% en 2017 y 2018, respectivamente. El gobierno federal actual lo transformó y amplió por un conjunto de programas distintos, algunos de ellos reconocidos como derechos en la misma Constitución: Beca Universal para Estudiantes de Educación Media Superior Benito Juárez; Programa de Becas de Educación Básica para el Bienestar Benito Juárez; Sembrando Vida; Jóvenes Construyendo el Futuro; Pensión para el Bienestar de las Personas con Discapacidad Permanente; Jóvenes Escribiendo el Futuro; y Programa de Becas Elisa Acuña. La suma del presupuesto ejercido en estos programas ha aumentado en términos reales, el 27,9% en 2019 y el 2,6% en 2022 (véase el gráfico 15). Por otro lado, el monto destinado en el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF), para la Pensión para el Bienestar de las Personas Adultas Mayores (programa emblemático del gobierno federal actual), se triplicó en el primer año de gobierno (2019) y para 2022 se presupuestó una cantidad 53,5% mayor a la del año pasado, en ambos casos en términos reales (véase el gráfico 15)³².

Gráfico 15
México: principales programas gubernamentales, 2003-2029
(En miles de millones de pesos de 2022)



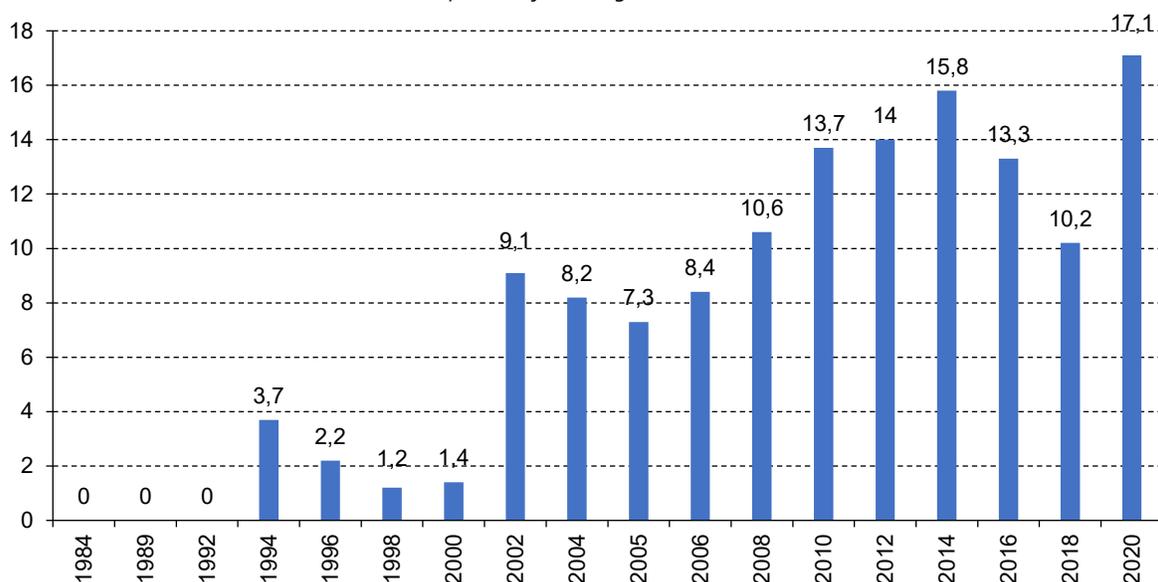
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Transparencia presupuestaria, Observatorio de gasto, Datos abiertos, Gobierno de México, 2022 [en línea] https://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/es/PTP/Datos_Abiertos [fecha de consulta: 30 de agosto de 2022].

Nota: Se considera solo el monto ejercido o presupuestado en el capítulo 4000, es decir, no se incluyen los gastos de operación. Para comparar al programa PROGRESA con los programas actuales se sumaron: Beca Universal para Estudiantes de Educación Media Superior Benito Juárez; Programa de Becas de Educación Básica para el Bienestar Benito Juárez; Sembrando Vida; Jóvenes Construyendo el Futuro; Pensión para el Bienestar de las Personas con Discapacidad Permanente; Jóvenes Escribiendo el Futuro; y Programa de Becas Elisa Acuña.

³² Este apoyo tiene como antecedente la Pensión Alimentaria para los Adultos Mayores de 68 años, residentes en el Distrito Federal (ahora Ciudad de México), creado en 2003 por el gobierno de la ciudad, y el programa Atención a Adultos Mayores del gobierno federal, dirigido a personas mayores de 60 años que vivían en localidades rurales, de alta marginación y en el umbral de la pobreza alimentaria, implementado en el mismo año. El monto de la pensión y su cobertura han crecido. En un inicio se otorgaban 660 pesos mensuales en la Ciudad de México y 700 pesos mensuales en el ámbito federal. Sin embargo, en 2019 la pensión era de 1.275 pesos mensuales; para 2022 se ha incrementado su monto a 1.925 pesos mensuales y su cobertura es universal para todas las personas de 65 años y más. Para garantizar este apoyo, el 8 de mayo de 2020 se elevó a rango constitucional el derecho a una pensión para la persona adulta mayor. El párrafo decimosexto del artículo 4º de la Constitución Política establece: "Las personas mayores de sesenta y ocho años tienen derecho a recibir por parte del Estado una pensión no contributiva en los términos que fije la Ley. En el caso de las y los indígenas y las y los afroamericanos esta prestación se otorgará a partir de los sesenta y cinco años de edad" (Gobierno de México, 2021).

Ciertamente, entre 2018 y 2020, el peso de las transferencias públicas y privadas ha disminuido en los dos primeros deciles, aspecto que algunos analistas han interpretado como una regresividad en los apoyos gubernamentales; sin embargo, habría que tomar en cuenta que, de acuerdo con cifras ajustadas de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gastos de los Hogares (ENIGH), los principales programas del gobierno federal actual³³ representaron el 17,1% del ingreso nacional del 50% de los hogares más pobres en 2020 (6,9 p.p. más que en 2018), registro récord desde que comenzaron a incluirse los programas sociales en la encuesta de 1994 (véase el gráfico 16)³⁴.

Gráfico 16
México: transferencias gubernamentales del 50% de los hogares más pobres, 1984-2020
(En porcentajes del ingreso nacional)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), Microdatos de la muestra, 2022a [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh> y Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

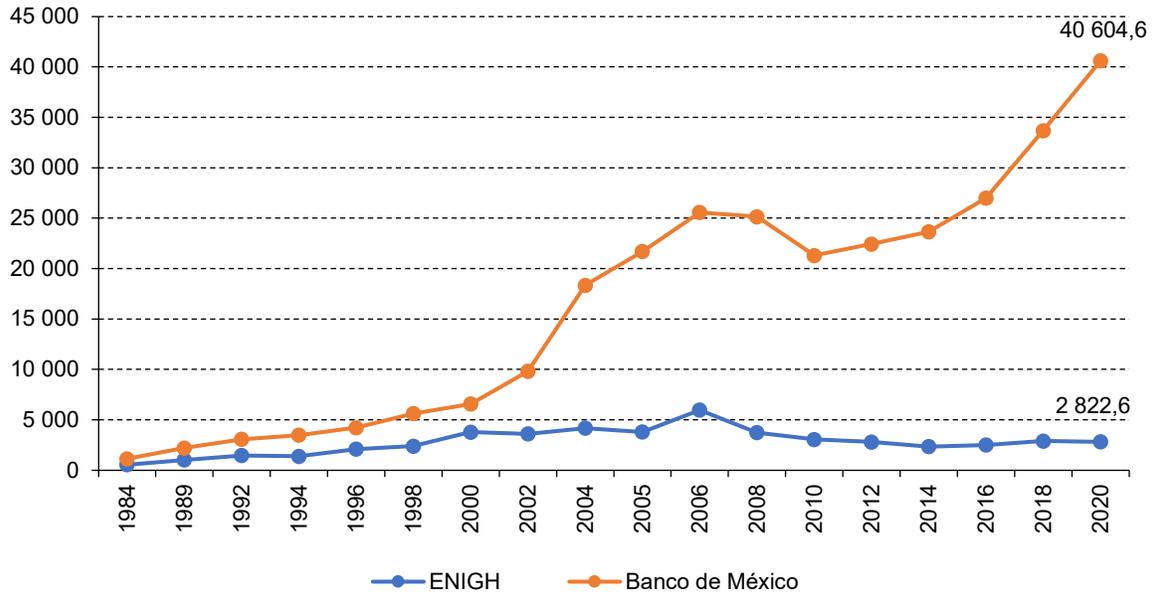
Al momento de incluir los impuestos y las transferencias públicas y privadas, en algunas familias las percepciones se incrementan y en otras se reducen (si su pago de impuestos es mayor a las transferencias), lo que provoca que cambie su posición en los deciles. En el caso de las familias que tienen una disminución en su ingreso disponible el cambio es menor, permanecen muy cerca del decil al cual pertenecían. En cambio, hay un efecto distributivo importante con las familias que incrementaron sus percepciones al recibir transferencias gubernamentales y remesas familiares. Por ejemplo, en 2018, 4,6 millones de las familias más pobres en ingreso nacional (50% más pobre, decil I al V), se movieron más de un decil cuando se les ubicó de acuerdo con su ingreso disponible y 3,5 millones del 10% de los hogares más pobres pasan del primer decil de ingreso nacional a los deciles III al X de ingreso disponible (346.000 se ubican en el decil X).

³³ Pensión para el Bienestar de las Personas Adultas Mayores, Pensión para el Bienestar de las Personas con Discapacidad Permanente, Producción para el Bienestar, Programa de Becas de Educación Básica para el Bienestar Benito Juárez, Beca Universal para Estudiantes de Educación Media Superior Benito Juárez, Jóvenes Escribiendo el Futuro, Programa de Apoyo para el Bienestar de las Niñas y Niños, Hijos de Madres Trabajadoras, Sembrando Vida, Programa Nacional de Fertilizantes y Programa de Desarrollo Rural.

³⁴ De acuerdo con el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, el 43,9% de las personas vivía en 2020 en situación de pobreza y el 23,7% era vulnerable por tener carencias sociales, es decir, en cualquier momento podría entrar en situación de pobreza (CONEVAL, 2022).

Las remesas familiares que envían los trabajadores, segundo rubro en importancia en materia de transferencias, han tenido también un aumento importante. De acuerdo con las cifras del Sistema de Cuentas Nacionales, así como con las registradas en la balanza de pagos del Banco de México, los envíos de remesas del exterior contabilizados en dólares crecieron, entre 2010 y 2020, a un ritmo promedio anual del 6,7%, crecimiento que no se ve reflejado en las cifras de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), fuente que de hecho registra una disminución en las remesas familiares del 0,8% promedio anual en el mismo período. Por ello, la diferencia entre las cifras de la encuesta y las correspondientes de la contabilidad nacional han mostrado un aumento importante en los últimos años. En el período de 1984 a 2002 por cada peso tabulado en la encuesta la balanza de pagos registraba 2 pesos y 20 centavos, es decir, el factor de subregistro tuvo un promedio de 2,20; sin embargo, a partir de 2004 el nivel de subreporte de la encuesta comenzó a crecer para llegar al récord histórico de 14,39 con respecto a la balanza de pagos y de 14,40 comparado con cuentas nacionales (véase el gráfico 17).

Gráfico 17
México: remesas familiares de la balanza de pagos del Banco de México y de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), 1984-2020
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Energía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados> y Banco de México (Banxico), Sistema de Información Económica, Sectores de información, Ciudad de México, 2022 [base de datos en línea] <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/>.

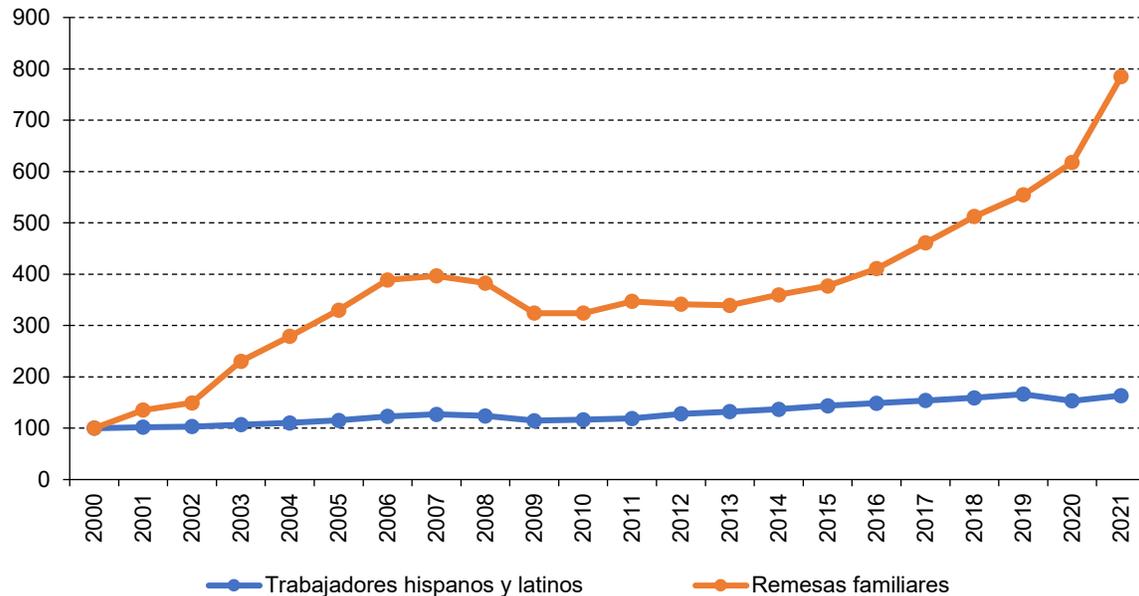
No obstante, es importante hacer algunas precisiones. En primer lugar, las cifras no son estrictamente comparables. La balanza de pagos del Banco de México (fuente del Sistema de Cuentas Nacionales) registra todas las transacciones entre personas físicas, incluyendo aquellas en donde no existe un lazo familiar. En el manual del Fondo Monetario Internacional (MBP6) en el que se basa el banco central para tabular la información, se establece que las remesas abarcan

“todas las transferencias corrientes que una persona le envía a otra..., por lo tanto, aun reconociendo que las transferencias personales las originan a menudo emigrantes que envían recursos a las economías de origen para mantener a sus familiares, la definición de transferencias personales utilizada en este Manual no se limita a esa actividad”. Y en una nota a pie de página se establece que la definición de las remesas en las cuentas de la

balanza de pagos “son algo más amplias que las correspondientes al movimiento de personas porque no están basadas en los conceptos de migración, empleo y relaciones familiares” (FMI, 2009, pág. 294).

En segundo lugar, en 2002 el Banco de México emitió nuevas reglas para mejorar las estadísticas y estandarizar la información sobre las remesas, en 2012 emitió una nueva regulación que amplió el tipo de información que recibía, y desde 2018 se estiman las remesas directas, en efectivo y en especie, con base en la información de la encuesta de viajeros internacionales del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Es muy probable que las diferencias se deban a una mezcla de estas modificaciones, así como a un subreporte en la encuesta. Además, se debe tomar en cuenta en el análisis que el ritmo de crecimiento de los trabajadores hispanos en los Estados Unidos no muestra el mismo dinamismo que las remesas familiares (véase el gráfico 18).

Gráfico 18
Estados Unidos: remesas familiares y trabajadores hispanos y latinos, 2000-2021
(Índice de crecimiento Base=2000)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base del Banco de México (Banxico), Sistema de Información Económica, Ciudad de México, 2022 [base de datos en línea] <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/>, y Oficina de Análisis Económico/Departamento de Comercio de los Estados Unidos (BEA) (2022), Direct Investment by Country and Industry, Suitland, MD, Bureau of Economic Analysis [en línea] <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/direct-investment-country-and-industry> [fecha de consulta: 10 de junio de 2022].

Por ello, es muy factible que, de manera independiente al subreporte de la encuesta (probablemente involuntario), existan otros aspectos, además de la comparabilidad de las cifras, que requieren un análisis más amplio y que no es posible llevar a cabo en el presente estudio. Por ello, solo se plantearán algunas hipótesis (que no son excluyentes) en torno a la diferencia entre las fuentes. La aprobación de la Ley H.R. 4437 (Ley para el control de la inmigración, el antiterrorismo y la protección de las fronteras de 2005, The Border Protection, Antiterrorism, and Illegal Immigration Control Act of 2005), así como las medidas que se han tomado posteriormente (construcción del muro en la frontera, por ejemplo), han complicado el flujo de ida y vuelta de los migrantes mexicanos, por lo que han optado por permanecer en los Estados Unidos y enviar el dinero por medios electrónicos, en lugar de entregarlo personalmente. Por otro lado, en virtud de que la balanza de pagos incluye todo tipo de transferencias entre personas físicas, el aumento podría deberse a un incremento del comercio electrónico de

pequeñas y medianas empresas de México que venden sus productos por medio de internet, así como a transferencias de actividades ilícitas del crimen organizado.

El sector gobierno (S.13), institución que también recibe importantes pagos de los demás sectores, en 2019 recibió 1,7 billones de pesos de impuestos al ingreso y la riqueza, a los que habría que agregar 1,5 billones de impuestos a los productos, casi 1 billón por impuesto al valor agregado IVA, y entregó una cantidad similar en transferencias a los hogares, a través de los diversos programas de apoyo analizados. En 2019, poco más de la mitad de los ingresos tributarios (suma de impuestos a los productos, al ingreso y a la riqueza) fueron desembolsados por los hogares (57,2%); las empresas y sociedades financieras aportaron una cuarta parte (24,5%).

El cobro de impuestos, principalmente los progresivos que gravan el ingreso y la riqueza, y las transferencias públicas y privadas que reciben los hogares en esta etapa de distribución secundaria del valor permiten una mejora en la desigualdad del ingreso. El coeficiente de Gini se reduce, en 2020, 10 p.p; el Gini del ingreso nacional ajustado pasa de 0,78 a un Gini del ingreso disponible ajustado de 0,68 y el porcentaje de ingreso que acumulan los hogares más ricos (decil X) disminuye al 60% (véase el cuadro 10). Esto se debe, por un lado, a que el 10% de los hogares con más ingresos aportó el 84,6% del impuesto sobre la renta y, por el otro, las transferencias públicas y privadas representaron poco más de una cuarta parte del ingreso de los hogares más pobres: el 26% en el primer decil y el 28,1% en el segundo, en el mismo año.

Cuadro 10
México: distribución del ingreso disponible ajustado por deciles, 1984-2020
(En porcentajes del total y coeficientes de desigualdad)

Deciles	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004
I	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7
II	1,4	1,5	1,5	1,3	1,2	1,1	1,2	1,3	1,4
III	2,2	2,1	2,2	1,8	1,6	1,6	1,6	1,8	2,0
IV	2,9	2,8	2,9	2,4	2,1	2,1	2,2	2,4	2,6
V	3,8	3,6	3,6	3,0	2,7	2,8	2,8	3,1	3,3
VI	4,7	4,6	4,6	3,8	3,4	3,6	3,6	3,9	4,2
VII	6,0	5,9	6,0	4,9	4,4	4,8	4,7	5,1	5,4
VIII	8,2	7,7	8,0	6,9	6,0	6,7	6,4	7,1	7,3
IX	13,2	11,5	12,5	11	9,6	10,8	10,6	11,2	11,5
X	57,1	59,6	58,0	64,2	68,5	66,1	66,3	63,5	61,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Gini	0,660	0,675	0,661	0,713	0,748	0,734	0,730	0,706	0,693
Theil	0,983	1,460	1,030	1,450	1,970	1,620	1,450	1,330	1,600
Deciles	2005	2006	2008	2010	2012	2014	2016	2018	2020
I	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,7
II	1,3	1,5	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5
III	1,9	2,1	1,9	1,9	1,8	1,8	1,9	2,1	2,2
IV	2,4	2,7	2,5	2,5	2,4	2,3	2,4	2,6	2,8
V	3,1	3,4	3,1	3,2	3,0	2,8	3,0	3,3	3,6
VI	3,9	4,3	4,0	4,0	3,9	3,5	3,7	4,1	4,4
VII	5,0	5,5	5,2	5,3	5,1	4,5	4,7	5,2	5,6
VIII	6,7	7,4	7,1	7,3	7,0	6,0	6,3	6,9	7,5
IX	10,1	11,6	11,4	12	11,4	9,4	9,7	10,8	11,4
X	64,8	60,7	62,8	61,8	63,5	67,6	66,3	62,7	60,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Gini	0,716	0,683	0,704	0,698	0,709	0,732	0,725	0,696	0,679
Theil	1,990	1,350	1,670	1,410	1,500	2,240	2,670	1,760	1,760

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), Microdatos de la muestra, 2022a [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh> y Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

D. Utilización del ingreso disponible

El ingreso disponible le permite al gobierno (S.13), los hogares (S.14) y a las instituciones que sirven a los hogares (S.15) realizar los gastos de consumo requeridos para su operación y vida diaria³⁵. Al remanente del ingreso disponible bruto no gastado se le denomina ahorro bruto, que al descontarle la depreciación del capital fijo (consumo de capital fijo), se convierte en ahorro neto. Los gastos del sector gobierno (S.13) pueden ser individuales o colectivos. Los gastos individuales son aquellos que el gobierno hace en beneficio de una persona o un hogar, en cambio los colectivos son aquellos que benefician a la comunidad como un todo. Por ejemplo, se consideran como gastos colectivos los servicios públicos generales; los gastos en seguridad y defensa; en transporte, comunicaciones, energía y de tipo económico; en protección ambiental; y en servicios para las viviendas, agua y alumbrado, entre otros. Entre los gastos del gobierno individuales figuran: los servicios de salud; los servicios educativos y culturales; y los gastos asociados a la protección social (salvo la investigación en estos rubros, que se considera como gasto colectivo).

En 2019 en México, el gasto individual del gobierno representó el 6,3% del ingreso disponible bruto, la mayor proporción desde el 2003, y el gasto colectivo tuvo una proporción ligeramente menor: 6,1%. No obstante, la proporción del gasto total del gobierno (12,4% del ingreso disponible) es muy baja, en comparación con los países para los que se tiene información. De acuerdo con cifras de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), México ocupa el último lugar en la lista de los países de acuerdo con la proporción de ingreso disponible dedicado a gasto gubernamental, individual y colectivo (11,3%), seguido por Suiza (11,9%), los Estados Unidos (13,9%), Chile (15,1%), Irlanda (15,5%) y Colombia (15,7%). El bajo gasto del gobierno que se observa en los países latinoamericanos, así como en los Estados Unidos se debe, en buena medida, a que optaron desde hace ya algunos años por dejar al mercado la provisión de los bienes y servicios que requieren las familias, es decir, por la privatización de los servicios de salud y educación, entre otros.

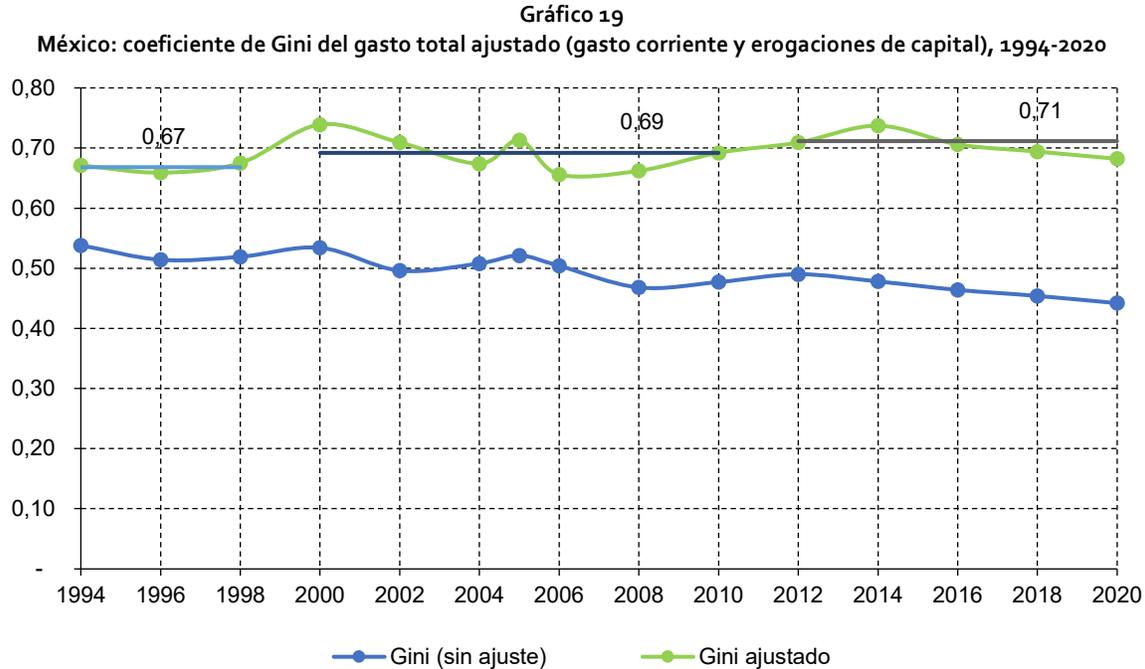
Con respecto al gasto de los hogares, diversos analistas e investigadores han planteado, en la línea del pensamiento utilitarista, que la mejor manera de medir la desigualdad es por medio del gasto, que otorga a las familias un consumo y por lo tanto un bienestar. No obstante, además de los problemas que presenta esta postura y que ya hemos analizado, hay un aspecto metodológico extra que se debe tomar en cuenta. Si bien la mayor parte del ingreso disponible de las familias se destina al gasto (86,6% en 2018), el resto se ahorra. Si se deseara estimar la desigualdad a partir del gasto habría, en todo caso, que incluir tanto al gasto corriente, así como el gasto en bienes de capital (ahorro). En virtud de que poco más de un tercio de las familias en México (35,1% en 2018) tuvieron una erogación financiera, de acuerdo con la ENIGH, se estaría subestimando la desigualdad si no se incluyen los ahorros.

Además, al igual que con el ingreso, hay un subreporte del gasto, en este caso, principalmente, con las erogaciones de bienes de consumo semiduradero y duradero. Los gastos diarios se recaban por medio de un cuadernillo que se le pide llenar a la familia durante una semana, lo que permite un buen registro del gasto en alimentos, bebidas, tabaco y transporte público, que suman una buena parte de las erogaciones de los hogares de los menores deciles. En cambio, los gastos en artículos para el hogar, vestido, educación, salud, vivienda, vehículos, entre otros, se incluyen en un cuestionario general, en donde se le pide al entrevistado recordar si compró algunos de estos bienes en los últimos meses (mes trimestre o semestre, dependiendo del artículo o servicio). Por ello, la probabilidad de olvido (subreporte involuntario) es mayor en este tipo de bienes, además de que puede haber un subreporte voluntario, como por ejemplo en la compra de casas o vehículos, así como en erogaciones financieras (compra de acciones, por ejemplo). En virtud de que este tipo de bienes

³⁵ Las erogaciones de los demás sectores (empresas y sociedades financieras), ya han sido consideradas dentro del rubro de consumo intermedio (P.2) de la cuenta de producción.

son adquiridos por los hogares de los deciles superiores, el subreporte genera un importante sesgo al momento de analizar la distribución.

Las cifras ajustadas del gasto con cuentas nacionales, incluyendo las erogaciones de capital, muestran que la desigualdad medida con el coeficiente de Gini registra niveles muy similares a los del ingreso disponible, lo que es lógico esperar en virtud de que este ingreso se desglosa en gastos corrientes y ahorro (es decir, gastos de capital). El coeficiente de Gini del gasto total (corriente y de capital) ajustado pasa de 0,67 promedio durante 1994-1998, a 0,69 en 2000-2012 y a 0,71 en 2012-2020 (véase el gráfico 19).



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), Microdatos de la muestra, 2022a [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh> y Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

E. El ahorro y la formación de capital fijo

Si bien la mayor parte del ingreso disponible del sector hogares (S.14) se destina al gasto de consumo, queda un importante remanente de ahorro³⁶ (rubro B.8b ahorro bruto). Por ejemplo, en México en 2019, el sector hogares (S.14) tuvo un ahorro bruto de 3,8 billones de pesos, que ha aumentado un 7,8% promedio anual, en términos reales (véanse el cuadro 11 y el gráfico 20).

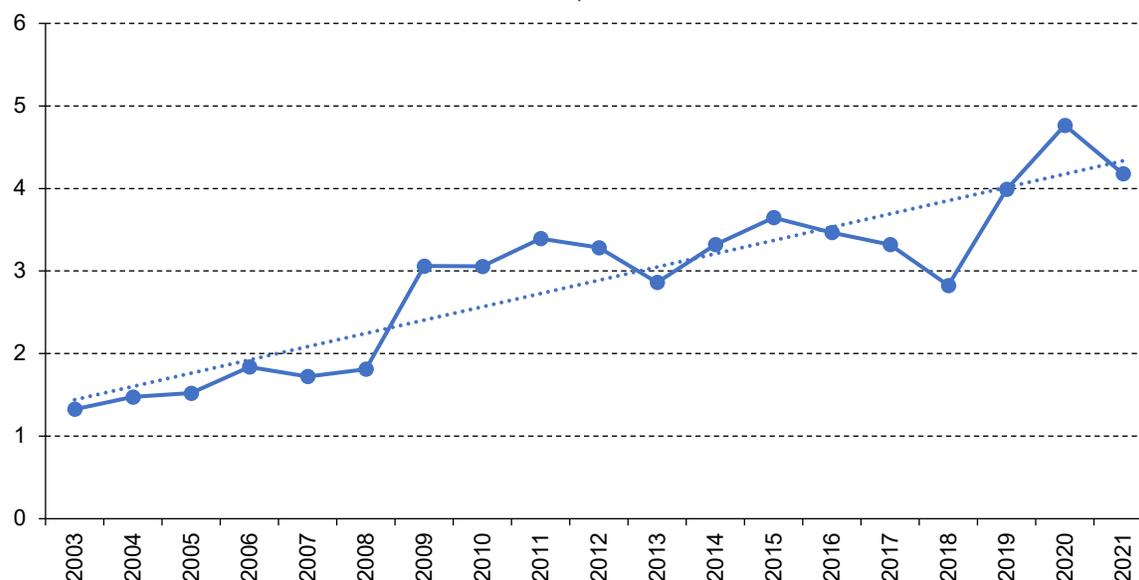
³⁶ Al cual se le debe agregar la diferencia entre los pagos a los fondos de pensión y los cobros de pensiones, en el caso del sector Hogares (S.14), cuenta D.8 ajuste por cambio en los derechos de pensiones.

Cuadro 11
México: utilización del ingreso disponible, cuentas nacionales distributivas del sector hogares (S.14), 2019
(En millones de pesos y porcentajes)

Concepto	Millones de pesos	Ingreso disponible (en porcentajes)
Ingreso disponible bruto	18 572 397	100,0
Gasto corriente	-15 564 168	-83,8
Derechos de pensiones	827 686	4,5
Ahorro	3 835 915	20,7
Gastos de capital fijo		
Formación bruta de capital	-1 572 234	-8,5
- Viviendas	-1 441 948	-7,8
- Otras edificaciones	-44 058	-0,2
- Equipos	-78 518	-0,4
- Objetos valiosos	-1 244	0
- Variación en existencias	-6 466	0
Saldo (préstamo neto)	2 263 681	12,2

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Gráfico 20
México: ahorro bruto (B.8b) del sector hogares (2.14), 2003-2021
(En billones de pesos de 2020)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Lamentablemente, el ahorro de los hogares se encuentra muy mal distribuido en México, reflejo de la sesgada concentración de la asignación del valor agregado generado en la economía. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera de 2021, tan solo el 19,1% de las familias afirmó tener una cuenta de ahorro, cuenta de cheques, depósito a plazo, fondo de inversión (o acciones en casas de

bolsa), aplicación de internet para ahorrar u otro tipo de cuenta³⁷. El coeficiente de Gini de los activos financieros, que se ha estimado en este estudio, asciende a 0,997, en virtud de que el 1% de los hogares en la escala superior acumula el 87,9% de los ahorros totales, cantidad que se incrementa al 97,6% si se considera el 10% de las familias más ricas. En 2019 había tan solo 18.239 contratos de residentes en México para gestionar acciones en las casas de bolsa, cuyo saldo era mayor a 500 millones de pesos por contrato, por lo que sumaban recursos por 22,6 billones de pesos (CNBV, 2022).

En 2019, los hogares invirtieron 1,6 billones de pesos en formación bruta de capital fijo (rubro P.51b), la mayor parte en vivienda (1,4 billones), por lo que quedaron con un ahorro neto positivo por 2,3 billones de pesos (véase el cuadro 11). De acuerdo con las cifras de tenencia de la vivienda de la ENIGH, los hogares integrados por jóvenes adultos tienen mucha dificultad para adquirir una vivienda. En 2020, casi una quinta parte (19,6%) de los adultos jóvenes, menores de 40 años, residían en una vivienda prestada y en cerca de un tercio (30,6%), la vivienda era rentada. Si bien la renta del inmueble genera un importante flujo de recursos para los poseedores del bien, representa una transferencia creciente y onerosa para los jóvenes. La renta mediana de los inmuebles, después de disminuir su monto en los años posteriores a la crisis de 1994, ha tenido en el presente siglo un aumento de 45,4%, en términos reales (1,9% promedio anual de 2000 a 2020), de acuerdo con cifras de la ENIGH.

Dentro de los países para los que hay información, los hogares en México tienen el menor nivel de endeudamiento, en virtud de que los bajos salarios y los altos precios de las propiedades, no les permiten a las familias jóvenes acceder a un crédito para la obtención de una vivienda, principalmente en las grandes ciudades. De acuerdo con la Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)³⁸, el precio a nivel nacional de los condominios aumentó 8,1% promedio anual, entre 2015 y 2021, mientras que el salario base de cotización de los asegurados del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) tuvo un aumento promedio anual, en términos reales, de tan solo 1,9%, en el mismo período. En 2021, el precio promedio de una vivienda en la Ciudad de México fue de 2.956.057 pesos (SHF, 2022); para adquirir esta propiedad por medio de un crédito de la banca comercial (plazo a 20 años), se requiere de un anticipo de 295.606 pesos (10% del valor), lo cual implica un pago mensual de 29.006 pesos, con una tasa de interés anual del 10,5% (CAT sin IVA del 12,4%), por lo que el banco solicita al cliente un sueldo de 78.624 pesos mensuales³⁹.

De acuerdo con datos ajustados de la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), en 2020, había en todo el país 417.000 hogares cuya cabeza de familia tenía menos de 40 años, con un ingreso igual o mayor al sueldo requerido para obtener este crédito. En una zona de la ciudad en donde los sectores medios aspiran a vivir, por ejemplo, el llamado corredor Condesa-Roma, el precio de una vivienda nueva, en 2021, de 80 m² con una recámara asciende a 7 millones de pesos, por lo cual el sueldo requerido por una institución bancaria, por un crédito bajo condiciones similares (20 años, con anticipo del 10% y con tasa de interés anual fija de 9,5%), asciende a 174.877 pesos mensuales, para poder enfrentar una amortización mensual de 64.338 pesos y el número de hogares con ingreso suficientes y jefatura menor a 40 años desciende a 140.000. Por ello, está resultando muy complicado para las familias jóvenes de sectores bajos y medios lograr un patrimonio, lo que, de no corregirse, generará una mayor desigualdad en la posesión de activos físicos en un futuro.

³⁷ No se han incluido a las cuentas llamadas "transaccionales", es decir, en donde se deposita la nómina de los trabajadores, en virtud de que su saldo tiende a cero conforme se aleja del período de pago. Cálculo propio con la base de datos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), del 2021 (CNBV e INEGI, 2021).

³⁸ Banca de desarrollo cuyo objetivo es impulsar el mercado de vivienda por medio del otorgamiento de créditos para la construcción y mejoramiento de la vivienda.

³⁹ Estimaciones realizadas con el Simulador de crédito hipotecario de BBVA, opción Hipoteca Fija BBA [en línea] <https://www.bbva.mx/personas/productos/creditos/credito-hipotecario/simulador-credito-hipotecario.html>.

F. Variaciones en el valor de los activos

Los hogares que poseen activos físicos y financieros, además de obtener réditos que les permiten aumentar sus ingresos y comprar nuevos activos, en un circuito que se retroalimenta, se ven beneficiados por el segundo momento de la financiarización, es decir, el aumento de la riqueza sin creación de nueva riqueza. El segundo momento de la financiarización para el sector hogares (S.14) se define, en este estudio, como la suma de las variaciones en el valor por cambios en el volumen (cuentas B.10.2 variaciones del valor neto debidas a otras variaciones del volumen de activos), más las variaciones por tenencias nominales (B.10.3 variaciones del valor neto debidas a ganancias/pérdidas por tenencias nominales)⁴⁰.

Por ejemplo, en 2019, el ahorro de los hogares se incrementa de 3,8 billones de pesos a 6,7 billones de pesos, debido al segundo momento de la financiarización, es decir, tiene un aumento del 75,7%. La mayor parte del crecimiento (72%) se debe a la revaloración (ganancias por tenencias nominales), que ascendió a 2 billones de pesos, en 2019; 1,6 billones de pesos por revaloración de los activos físicos y cerca de medio billón (478.461 millones), por revaloración de activos financieros. El aumento en las variaciones del valor por cambio en el volumen se debió, principalmente, a lo que se conoce en cuentas nacionales como aparición económica de activos, que se da cuando los objetos valiosos (piedras preciosas, antigüedades y otros objetos de arte) adquieren un mayor valor al precio original de venta por la relevancia que adquiere dicho objeto o por el reconocimiento de recursos del subsuelo en algún terreno propiedad de la familia (K.1 cuenta de aparición económica de activos) y al crecimiento en los derechos de seguros de vida, rentas vitalicias y/o derechos por fondos de pensión (K.5 cuenta de otras variaciones en el volumen). En el 2019, el patrimonio de los hogares aumentó 405.000 millones de pesos por aparición económica de activos y 423.000 millones de pesos, por otras variaciones en el volumen (véase el cuadro 12).

Cuadro 12
México: variaciones del valor neto total, cuentas nacionales distributivas del sector hogares (S.14), 2019
(En millones de pesos y porcentajes)

Concepto	Millones de pesos	Valor neto de cierre (en porcentajes)
Ahorro bruto	3 835 915	56,9
Variaciones en el valor por cambios en el volumen	827 788	12,3
Aparición económica de activos	405 514	6,0
Riesgos catastróficos	-867	0,0
Otras variaciones en el volumen	423 142	6,3
- Activos físicos	-2 067	0,0
- Activos financieros	425 209	6,3
Ganancias por tenencias nominales	2 077 272	30,8
- Activos físicos	1 598 811	23,7
- Activos financieros	478 461	7,1
Variaciones del valor neto, total	6 740 975	100,0

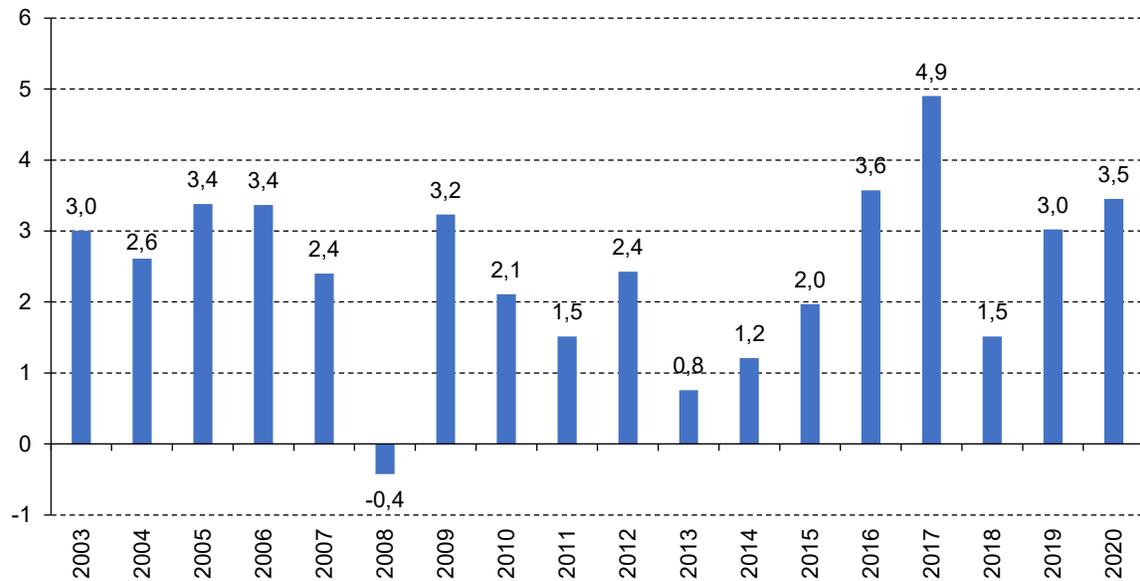
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020. 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

En total, el monto de la financiarización en el país llegó a 3 billones en 2019 y en 2020, año en el que muchas familias enfrentaron una situación complicada debido a las medidas que el gobierno federal

⁴⁰ En el caso de los demás sectores habría que considerar, además, las transferencias de capital recibidas (cuenta D.9r) y las transferencias de capital pagadas (cuenta D.9p).

debió tomar para enfrentar la pandemia provocada por el virus SARS-CoV2, la financiarización llegó a 3,5 billones, beneficiando a muy pocas familias. Ciertamente en la crisis de 2008 se tuvo una financiarización negativa, es decir, una pérdida en las tenencias nominales de los activos financieros; no obstante, en los años posteriores se dio una recuperación (véase el gráfico 21).

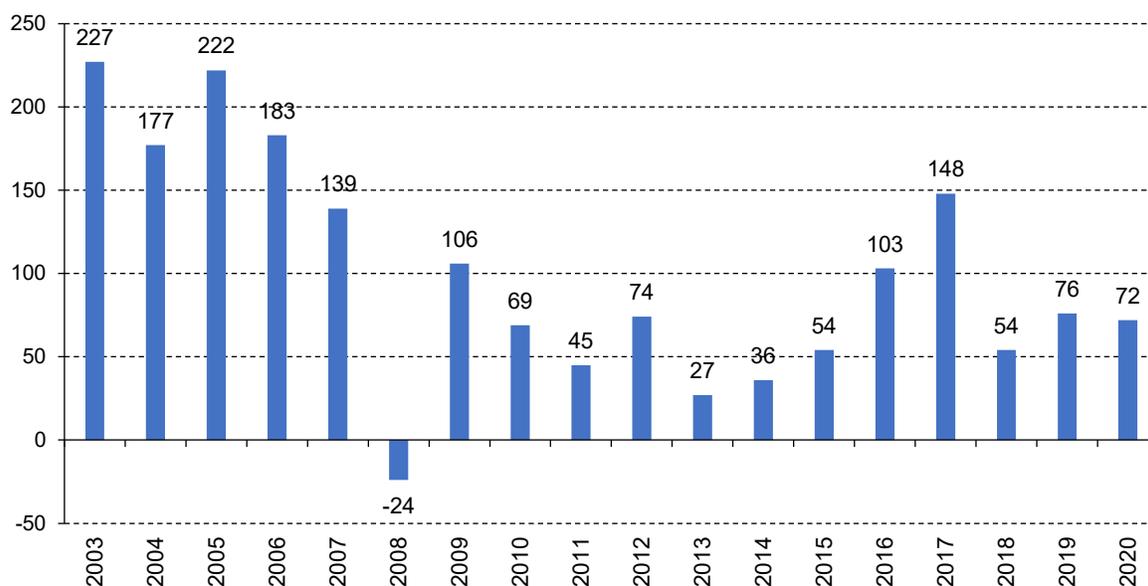
Gráfico 21
México: financiarización de los hogares (S.14), 2003-2020
(En billones de pesos de 2020)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Para analizar el peso relativo de la financiarización, en este estudio se propone un índice que se obtiene dividiendo la suma del cambio en el valor de los activos (K.1 a 6 cuenta de otras variaciones en el volumen de los activos), más la revaloración por tenencia nominal (K.7 cuenta de ganancias / pérdidas por tenencias nominales), entre el ahorro bruto (sin incluir las transferencias de capital netas). En los años anteriores a la crisis de 2008 (2003-2007) el índice de financiarización del sector hogares (S.14) en México tuvo un nivel promedio cercano al 180%, principalmente, por la revaloración de activos financieros, producto de la especulación bancaria que se dio en esos años y que desencadenó los problemas posteriores. En 2008 el índice es negativo por la crisis financiera, entre 2009 y 2012 tiene una importante recuperación (73,3% en promedio) y en 2013-2014 muestra de nuevo una disminución, debido al bajo desempeño que tuvo la economía en México en esos años; sin embargo, recupera su ritmo para llegar a cerca del 150% en 2017 (véase el gráfico 22). En los años precrisis de 2003-2007 la financiarización se da principalmente por activos financieros, en cambio, en el período de 2015 al 2020, se debe, fundamentalmente, a especulación con activos físicos.

Gráfico 22
México: índice de financiarización de los hogares, 2003-2020



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

G. Cambio en la riqueza (activos físicos y financieros)

En esta última etapa se analiza el nivel de la riqueza neta (activos físicos y financieros menos pasivos financieros) al inicio y final del período. A finales de 2019, el monto de la riqueza neta de todos los sectores institucionales en México ascendió a 155,2 billones de pesos (B.90c valor neto de cierre). Si se descuentan a esta cifra los activos financieros que posee el resto del mundo (S.2), cuyo monto llegó en ese año a 12 billones de pesos, la riqueza neta en la economía interna (S.1) se reduce a 143,3 billones de pesos (véase el cuadro 13). El aumento en la riqueza se debe, fundamentalmente, a los dos momentos de la financiarización, que se han analizado previamente en este estudio: i) crecimiento del ahorro a partir de la posesión de activos físicos y financieros (dividendos), y ii) aumento en el valor y, principalmente, en la revaloración de activos, producto de la especulación.

La riqueza neta en México ha crecido a un ritmo mayor que el ingreso nacional. Por ello, la relación entre riqueza e ingreso ha pasado de 3,9 veces en 2003 a 7,7 veces en 2020, mostrando una ligera reducción en 2021 (véase el gráfico 23). La mitad de este patrimonio (50,9%) está en manos del sector hogares (S.14) y casi una cuarta parte (23,9%) la poseen las sociedades no financieras privadas (S.11002-003).

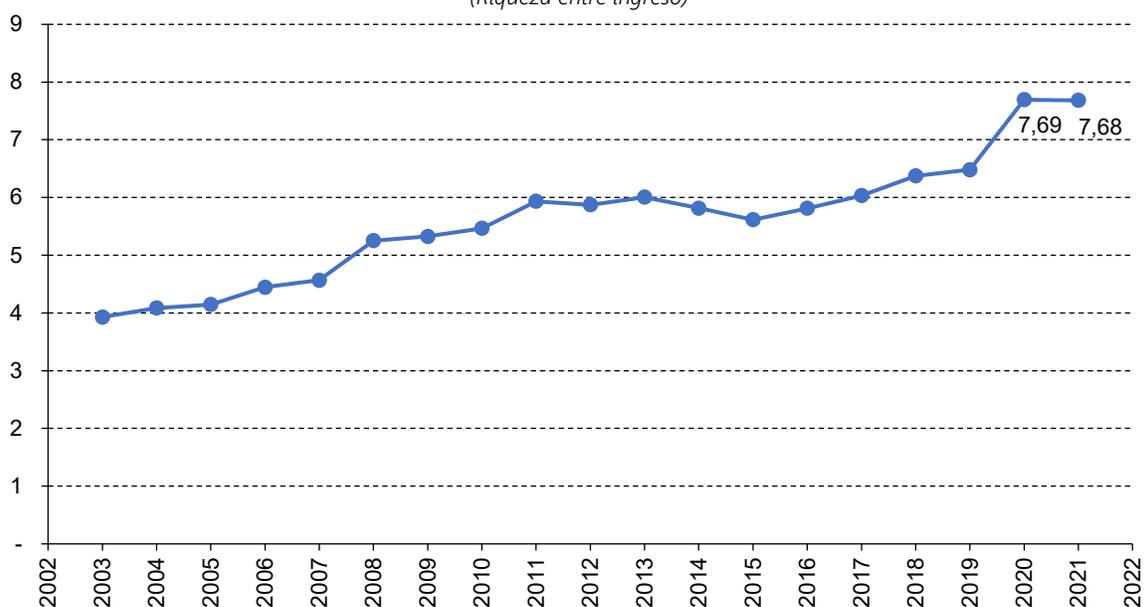
Cuadro 13
México: riqueza por sectores institucionales, 2019
(En millones de pesos)

Sectores y saldos	Balance de apertura	Variaciones del balance			Balance de cierre
		Ahorro	Variación en el volumen	Variaciones en el valor	
Sociedades no financieras públicas	10 812 173	685 928	-442 146	423 450	11 479 404
Sociedades no financieras privadas	32 133 268	999 086	184 653	979 413	34 296 418
Sociedades financieras	5 999 888	891 169	2 213	-1 007 464	5 885 805
Gobierno general	18 311 386	-596 193	2 936 283	-3 651 610	16 999 866
Hogares	66 141 103	3 835 915	827 788	2 077 272	72 882 078
ISFLSH	1 518 805	184 931	225	18 311	1 722 272
S.1 Economía interna - Saldos contables					
B.90a - Valor neto apertura	134 916 622				
B.8b - Ahorro bruto					
B.10.1 - Variaciones por ahorro y transferencias		6 000 835			
B.10.2 - Variaciones del valor por volumen de activos			3 509 015		
B.10.3 - Variaciones del valor por tenencias nominales				-1 160 628	
B.90c - Valor neto cierre					143 265 844
S.2 - Resto del mundo - Saldos contables					
B.90a - Valor neto apertura	10 993 883				
B.12 - Saldo corriente con el exterior					
B.10.1 - Variaciones por ahorro y transferencias de capital		-136 690			
B.10.2 - Variaciones del valor por volumen de activos					
B.10.3 - Variaciones del valor por tenencias nominales				1 110 529	
B.90c - Valor neto cierre					11 967 722
S.1 y S.2 Economía total – Saldos contables					
B.90a - Valor neto apertura	145 910 506				
B.8b - Ahorro bruto					
B.10.1 - Variaciones por ahorro y transferencias		5 864 145			
B.10.2 - Variaciones del valor por volumen de activos			3 509 015		
B.10.3 - Variaciones del valor por tenencias nominales				-50 099	
B.90c - Valor neto cierre					155 233 566

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

Nota: El ahorro incluye las transferencias de capital de las sociedades (S.11 y S.12) y el gobierno (S.13).

Gráfico 23
México: relación entre riqueza neta total e ingreso nacional bruto
(Riqueza entre ingreso)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

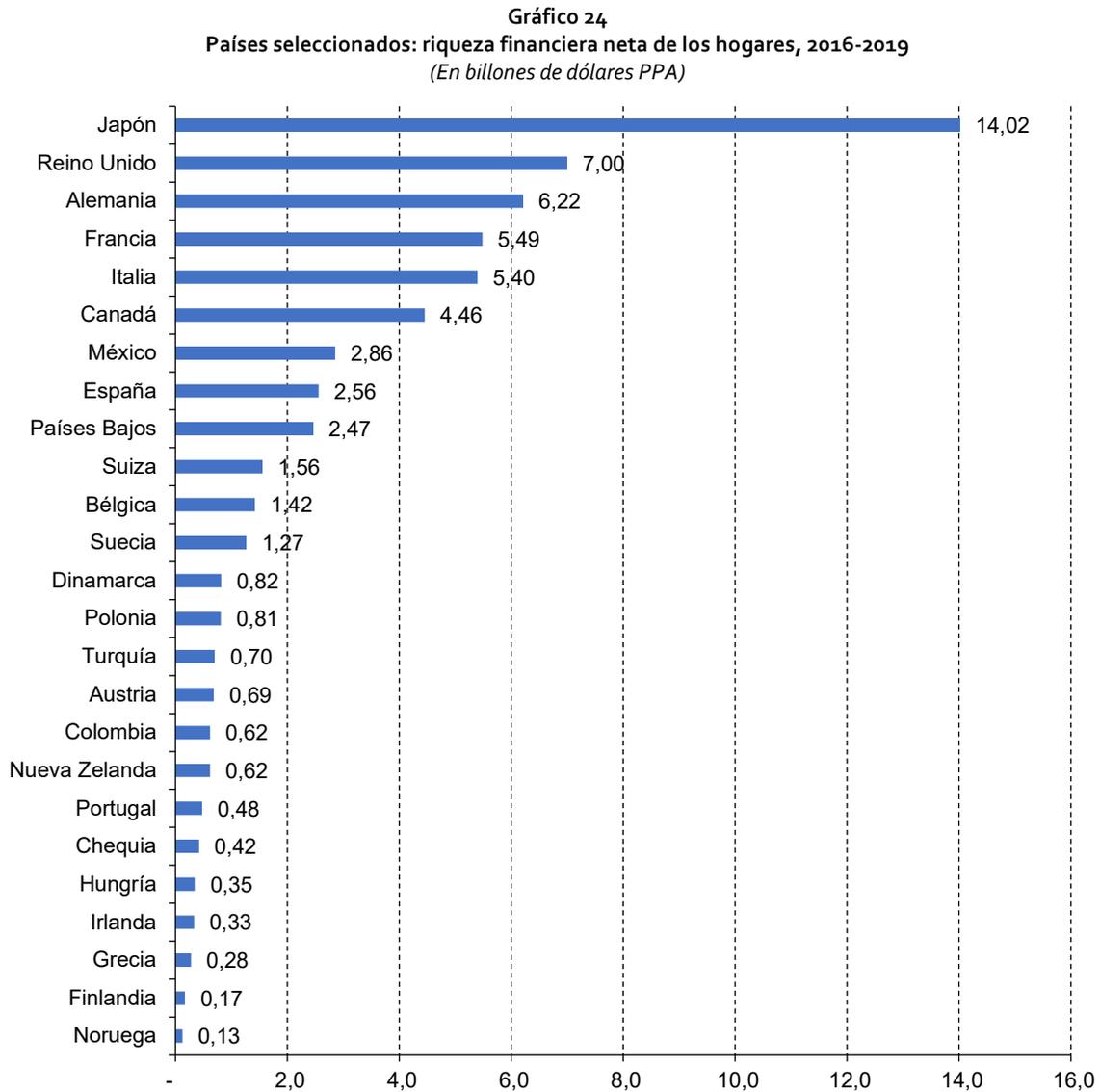
En 2019, la riqueza financiera neta de los hogares en México (activos financieros menos deuda), llegó a 2,9 millones de dólares (PPA), monto que le permitió ubicarse en el séptimo lugar entre los países para los que hay información. Los activos financieros netos de 6,4 millones de hogares en México (19,1% del total de hogares)⁴¹ fueron mayores a los de Austria, Bélgica, Chequia, Colombia, Dinamarca, Finlandia, Grecia, Hungría, Irlanda, Noruega, Nueva Zelandia, los Países Bajos, Polonia, Portugal, Suecia, Suiza y Turquía, y representaron poco más de la mitad de la que poseen las familias en Francia e Italia, y casi dos tercios (64,1%) de los hogares del Canadá (véase el gráfico 24).

La concentración del ahorro y la financiarización permitió a unos cuantos hogares en México (19,1% del total) aumentar su patrimonio de 66,1 billones de pesos a inicios de 2019, a 72,9 billones de pesos, a finales de 2019; monto que representó tres veces el producto interno bruto (PIB) de ese año. Mientras que la riqueza neta (B.goc valor neto de cierre), del sector hogares (S.14) ha crecido al 6,1% anual durante el período de 2003 a 2021 (12,1% en 2021), los sueldos y salarios de los trabajadores han aumentado tan solo el 0,6% promedio anual en el mismo período, en ambos casos en términos reales (véase el gráfico 25). Por ello, la relación entre riqueza neta e ingreso laboral ha pasado de 6,8 veces a 16,2 veces, es decir, la suma de los activos físicos y financieros (menos deuda), de los hogares representó, en 2021, 16,2 veces el monto de sueldos y salarios pagados a los hogares.

Las personas y familias que tienen activos físicos y financieros aumentan su patrimonio y, por lo tanto, sus percepciones, mientras que los hogares cuyo bienestar depende de los ingresos laborales y que no disponen de activos, reciben una reducida parte del valor agregado que generan y enfrentan serias dificultades para lograr su bienestar. Si se quiere atender la raíz del tema de los derechos humanos, en especial, los económicos, sociales, culturales y patrimoniales, es urgente terminar con la

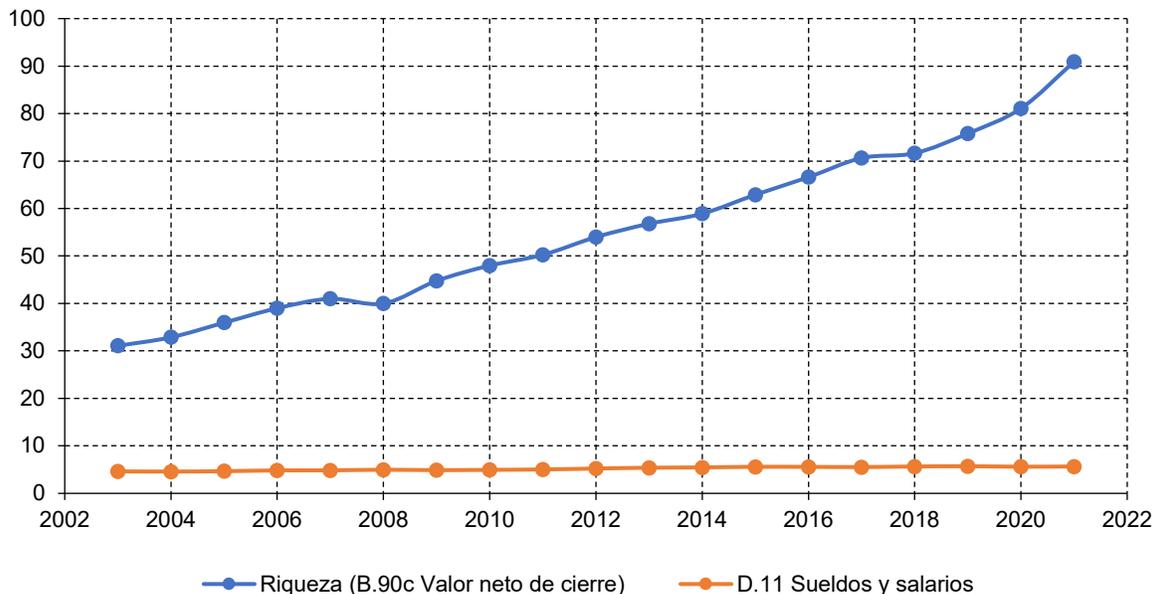
⁴¹ De acuerdo con información de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) del 2021, tan solo el 19,1% de los hogares tenía algún tipo de cuenta bancaria o financiera, sin incluir a las llamadas transaccionales, es decir, cuentas en donde se deposita la nómina de los trabajadores, en virtud de que su saldo tiende a cero conforme se aleja del período de pago (CNBV e INEGI, 2021).

injusta distribución de los beneficios que genera el país. Para ello, se deben incrementar los ingresos laborales de los que menos ganan y reducir el pago de los dividendos que se entregan a unas cuantas familias (*ex ante*). El pago de impuestos y las transferencias no son suficientes para eliminar la profunda desigualdad del país (*ex post*).



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), 14A. Non-financial accounts by sectors, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A; 9B. Balance sheets for non-financial assets, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B; 720. Financial balance sheets-nonconsolidated, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE720R, y OECD National Accounts Statistics, 2022 [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.

Gráfico 25
México: riqueza neta (B.90c valor neto de cierre), y sueldos y salarios (D.11), del sector hogares (S.14),
2003-2021
(En billones de pesos de 2020)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

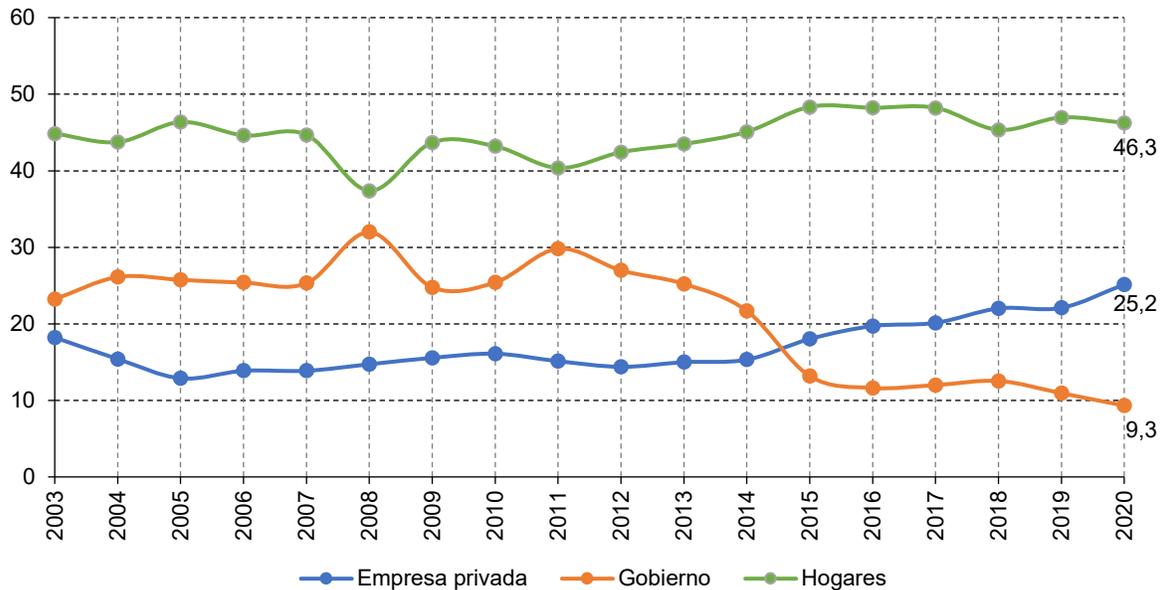
La participación de las empresas privadas (S.11002-03), en la riqueza nacional en México se ha incrementado, de representar el 18,2% en 2003 al 25,2% en 2020, en cambio la del gobierno (S.13) ha disminuido del 23,2% al 9,3%, en el mismo lapso. Los hogares (S.14) han mantenido su proporción en el rango de 43% a 47%, en la mayoría de los años (véase el gráfico 26). El crecimiento en los activos del sector privado se debe, en buena medida, a las políticas de privatización que los gobiernos han tomado desde mediados de la década de los noventa, al transferir activos públicos al control privado. Este cambio incide en la desigualdad, en virtud de que las familias tienen que pagar ahora por servicios privados, cuando antes los obtenían de manera gratuita o a un bajo costo (subsidiadas). El incremento de activos de las empresas privadas, producto de las privatizaciones, trae como consecuencia una transferencia de ingresos de las familias trabajadoras hacia las familias que poseen las empresas privadas, directa o indirectamente por medio de acciones (lo cual les otorga dividendos).

El impacto en la desigualdad social se observa en diversas manifestaciones. El que tiene dinero evita el tráfico y puede estacionarse (parquímetros y segundos pisos); los que tienen suficientes recursos pueden acceder a la salud privada, comprar una vivienda, asistir a escuelas exclusivas (que ahondan la separación social y no crean un sentido de comunidad), practicar deporte y tener esparcimiento. En cambio, las familias integradas por trabajadores (la mayoría) deben rentar una vivienda (en muchos casos precaria), enfrentar el tránsito citadino y recurrir a escuelas y salud públicas que tienen, en muchos casos, un deterioro importante por la falta de recursos cuyo propósito último es fomentar la solución privada.

El aumento en la proporción de la riqueza privada también se debe a la concesión de recursos del subsuelo (minería y petróleo), con un impacto en la desigualdad intergeneracional, al reducir la disponibilidad de recursos no renovables para las futuras generaciones, además del impacto medioambiental (degradación de los suelos y uso de agua). De la misma manera, algunas de las empresas que adquieren este tipo de activos se sirven de la financiarización para obtener ingresos, sin

necesidad de producir. Un ejemplo es cuando una empresa privada petrolera incluye en su contabilidad los recursos del subsuelo (que aún no extrae y que quizá no piensa hacerlo) para obtener pasivos y por medio de la financiarización y los manejos de su tesorería incrementar sus ingresos. Los pasivos totales de las empresas privadas nacionales y con control extranjero (S.11002-03), crecieron un 4,6% promedio anual en los años posteriores a la crisis financiera (2009-2020), llegando a 56 billones de pesos en 2020, es decir, el 130% del valor agregado que generan.

Gráfico 26
México: distribución de la riqueza neta total por sector institucional, 2003-2020
(En porcentajes de la riqueza total)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

1. La distribución de la riqueza de los hogares

La injusta distribución del valor generado en la economía, así como los dos momentos de la financiarización que se han analizado, producen una profunda desigualdad en la riqueza de los hogares. De acuerdo con cifras ajustadas a cuentas nacionales de la Encuesta Nacional sobre las Finanzas de los Hogares (ENFIH) 2019, elaborada por el Banco de México en coordinación con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el coeficiente de Gini de la riqueza neta asciende a 0,796⁴² y el índice de Theil a 2,62. Los activos financieros presentan una mayor concentración (Gini, 0,997; y Theil, 7,149), en virtud de que el 1% de los hogares más ricos (366.000 familias), concentra el 87,9% de estos activos (véase el cuadro 14).

Si se estima con la función de Pareto la proporción de riqueza neta que tenía la parte más alta de la distribución (*upper tail*), resulta que 18 familias concentran el 3,5% de la riqueza total del país, es decir, poseen cada una en promedio 111.216 millones de pesos, equivalentes a 5.774 millones de dólares. Estos mil millonarios (*billionaires*, como los designa la revista *Forbes*, y *high net worth*, según Credit Suisse⁴³) tendrían una riqueza acumulada de 103.938 millones de dólares, cantidad que representa el 78,5% de lo que reportó la revista *Forbes* para los 17 *billionaires* mexicanos:

⁴² Con la propuesta de cálculo de Raffinetti, Siletti y Vernizai (Gini RSV).

⁴³ De acuerdo con Credit Suisse los HNW deben tener una riqueza de 1 millón de dólares o más y los UHNW de 50 millones o más.

132.500 millones de dólares (*Forbes*, 2019)⁴⁴. De acuerdo con Credit Suisse, cuya metodología es más robusta, había 173.000 personas adultas (18 años y más) con una riqueza mayor a un millón de dólares y 37 personas adultas que tenían más de 500 millones de dólares en riqueza (Credit Suisse, 2019), cantidades muy similares a las que se han estimado en este estudio (véase el cuadro 15).

Cuadro 14
México: distribución de la riqueza neta ajustada de los hogares por deciles, 2019
(En pesos, porcentajes e índices de desigualdad)

Deciles	Riqueza neta	Activos físicos y financieros	Activos físicos	Activos financieros	Deuda
	Promedio por hogar (pesos)				
I	-114 473	145 595	142 801	2 795	260 068
II	13 355	34 945	32 565	2 380	21 590
III	48 928	73 943	70 811	3 132	25 014
IV	138 808	209 273	202 864	6 409	70 465
V	309 937	404 856	394 965	9 891	94 919
VI	528 704	625 036	616 041	8 995	96 331
VII	859 475	966 214	953 538	12 677	106 740
VIII	1 281 612	1 384 596	1 361 796	22 800	102 985
IX	1 980 421	2 105 190	2 062 710	42 480	124 769
X	10 812 251	11 006 593	6 523 230	4 483 363	194 341
Total	1 586 338	1 696 026	1 236 407	459 619	109 688
5%	18 183 309	18 438 802	9 739 985	8 698 817	255 493
1%	64 792 604	65 106 833	25 112 816	39 994 017	314 228
Deciles	Distribución porcentual				
I	-0,7	0,9	1,2	0,1	23,7
II	0,1	0,2	0,3	0,1	2
III	0,3	0,4	0,6	0,1	2,3
IV	0,9	1,2	1,6	0,1	6,4
V	2,0	2,4	3,2	0,2	8,7
VI	3,3	3,7	5,0	0,2	8,8
VII	5,4	5,7	7,7	0,3	9,7
VIII	8,1	8,2	11,	0,5	9,4
IX	12,5	12,4	16,7	0,9	11,4
X	68,2	64,9	52,8	97,6	17,7
Total	100	100	100	100	100
5%	57,7	54,7	39,5	95,5	11,7
1%	41,2	38,8	20,5	87,9	2,9
Índices de la desigualdad					
Gini		0,774	0,698	0,997	0,880
Gini (RSV)	0,796				
Theil	2,622	2,504	1,088	7,149	1,289

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de microdatos de (Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)/Banco de México (Banxico), Encuesta Nacional sobre las Finanzas de los Hogares (ENFIH), Microdatos de la muestra, Aguascalientes, 2019 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enfih/2019/#Microdatos>, e Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

⁴⁴ No obstante, se debe tomar en cuenta que la metodología que utiliza la revista *Forbes* no es clara. En 2012, cuando la lista cumplió su 25° aniversario, el equipo de redacción dio algunas pistas. Solicitan a más de 50 periodistas de 16 países reunirse con los posibles candidatos. Entrevistan a sus administradores, abogados y rivales; algunos cooperan, otros no. Dan seguimiento a sus operaciones financieras y compras de objetos de lujo. Con esta información estiman el valor neto de sus activos: acciones de empresas, bienes raíces, yates, arte y dinero en efectivo. En algunos casos se refieren al individuo, en otros a la familia y sólo para aquellos casos que se pueden rastrear los lazos familiares (Dolan, 2012).

Cuadro 15
México: distribución de la riqueza neta ajustada del décimo decil (*upper tail*), 2019
(En pesos y porcentajes)

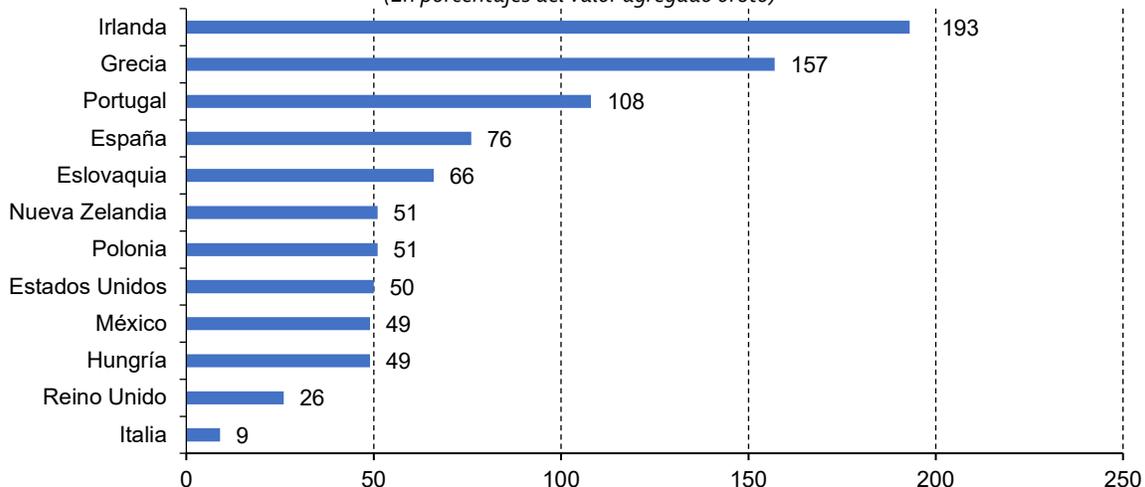
Porcentaje más rico	Familias	Riqueza neta		
		Promedio pesos	Promedio dólares	Porcentaje
Microdatos de la muestra				
5	1 832 234	18 183 309	944 073	57,7
1	366 447	64 792 604	3 364 018	41,2
Función de Pareto				
5	1 832 234	18 280 572	949 123	57,6
2	732 894	36 587 135	1 899 596	46,1
1	366 447	61 841 820	3 210 814	39,0
0,1	36 645	353 613 303	18 359 524	22,3
0,01	3 664	2 021 971 023	104 980 285	12,7
0,005	18	111 216 900 463	5 774 356 673	3,5

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de microdatos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)/Banco de México (Banxico), Encuesta Nacional sobre las Finanzas de los Hogares (ENFIH), Microdatos de la muestra, Aguascalientes, 2019 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enfi/2019/#Microdatos>, e Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar, 2021 [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.

2. El resto del mundo

El sector resto del mundo (S.2) posee 12 billones de pesos de riqueza en México. En 2019, el valor de los activos financieros foráneos aumentó en 1,1 billones de pesos, debido en su totalidad a la financiarización, en virtud de que el ahorro del sector fue negativo: la entrada de remesas familiares fue mayor (682.863 millones de pesos) a la salida por renta de la propiedad (546.842 millones de pesos, principalmente por pago de intereses y dividendos). No obstante, los activos financieros del resto del mundo, invertidos en México, representaron, en 2019, poco menos del 50% del valor agregado bruto, proporción baja si se compara con los demás países para los que hay información. El porcentaje de activos foráneos representa más del 100% del valor agregado bruto en Irlanda, Grecia y Portugal, y se ubica alrededor del 50% en los Estados Unidos, Nueva Zelandia y Polonia (véase el gráfico 27).

Gráfico 27
Países seleccionados: riqueza del Resto del mundo (S.12), 2019
(En porcentajes del valor agregado bruto)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), 14A. Non-financial accounts by sectors, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A; 9B. Balance sheets for non-financial assets, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B; 720. Financial balance sheets-nonconsolidated, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE720R, y OECD National Accounts Statistics, 2022 [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.

A pesar de la importante transferencia de recursos de países pobres hacia naciones ricas, algunos economistas han planteado la tesis de que, debido a la baja proporción que representan en el producto interno bruto (PIB) los ingresos netos que reciben del exterior los países desarrollados, la desigualdad económica es una cuestión que se produce, fundamentalmente, en el interior de cada país y que los intercambios de capital entre las naciones no tienen ningún impacto en ella. Por ejemplo, Thomas Piketty afirmó en su libro *El Capital en el siglo XXI*:

“Contrario a una leyenda tenaz, Francia no pertenece a los fondos de pensiones californianos ni al Banco de China, no más de lo que los Estados Unidos son propiedad de los inversionistas japoneses o alemanes. El temor ante semejantes situaciones es tan fuerte que a menudo en ese aspecto los fantasmas se anticipan a la realidad. Hoy en día, la realidad es que la desigualdad del capital es mucho más doméstica que internacional: enfrenta más a los ricos y a los pobres en el seno de cada país que a los países entre sí” (Piketty, 2014, pág. 53).

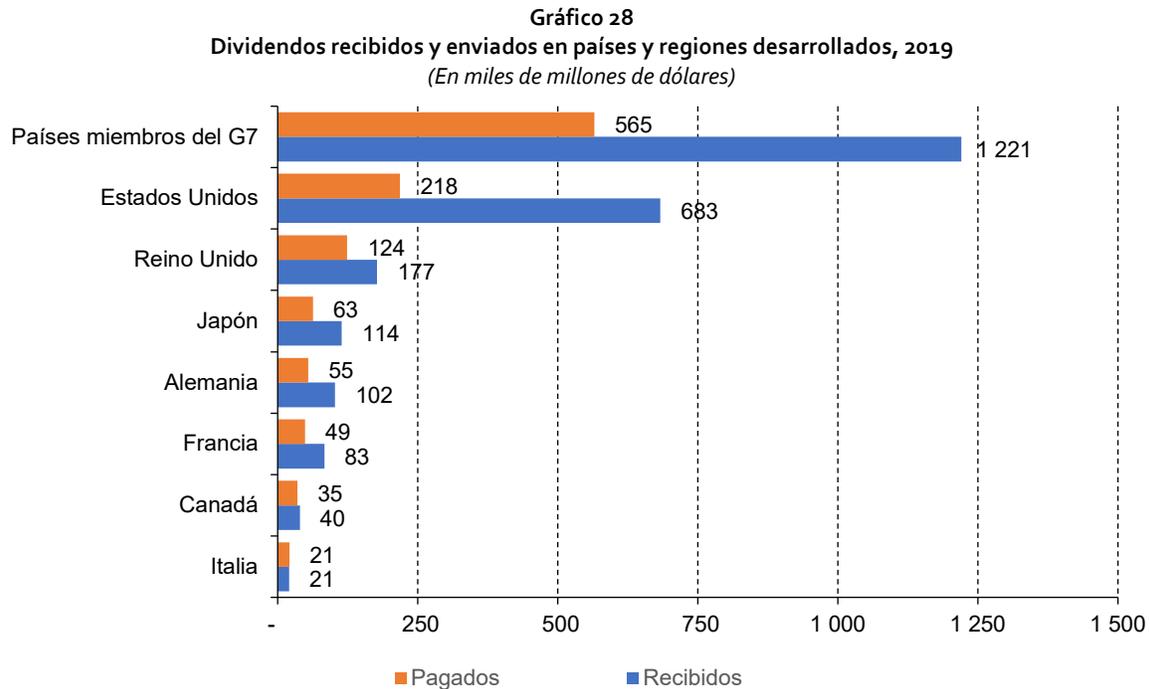
Probablemente sea cierto que Francia no pertenece a los fondos de pensiones, como lo afirma Piketty. Sin embargo, habría que analizar, por ejemplo, el caso de Honduras, nación en donde el ingreso nacional es un 7,6% menor al PIB y que estableció las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDEs), hoy derogadas, en donde el gobierno otorgó a inversionistas extranjeros autonomía funcional y administrativa, así como la facultad de tener su propia normatividad, con tribunales autónomos e independientes, que pueden adoptar sistemas o tradiciones jurídicas de otras partes del mundo (República de Honduras, 2013)⁴⁵. Además, se debe considerar el impacto en el nivel de bienestar, la pobreza y la desigualdad de las medidas de austeridad que los gobiernos deben tomar para financiar la deuda externa.

El análisis realizado muestra que el panorama es más complejo de lo que piensa el economista francés. Por un lado, se debe considerar el papel que tienen los dividendos que envían las empresas multinacionales al analizar el impacto que producen en la desigualdad y la pobreza la salida de recursos de países con bajo desarrollo. Por ejemplo, en 2019, los países que conformaban el Grupo de los Siete (G7) recibieron 1,2 billones de dólares de dividendos; la mitad de ellos tuvo como destino los Estados Unidos (683.331 millones de dólares americanos) (véase el gráfico 28).

Si bien en algunas naciones receptoras estas cantidades representan una proporción baja con respecto al tamaño de su economía, son, en cambio, recursos muy importantes para las naciones emisoras: el PIB de Honduras llegó a 25.100 millones de dólares en 2019, por ejemplo. Lamentablemente no es sencillo identificar el país de origen de los dividendos que se extraen de los países, en virtud de que es una práctica común entre las empresas multinacionales recurrir a paraísos fiscales (*offshore financial centres*). Por ejemplo, de acuerdo con cifras de la Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos, el 80% de los dividendos que las empresas estadounidenses enviaron al país en 2018 provenían de paraísos fiscales, principalmente de las Islas Bermudas (27,2%

⁴⁵ La Ley Orgánica de las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE), establece en su artículo 1º que si bien las zonas son “parte inalienable del Restado de Honduras, sujetas a la Constitución de la República y al gobierno nacional en los temas relacionados a soberanía, aplicación de la justicia, territorio, defensa nacional, relaciones exteriores, temas electorales, emisión de documentos de identidad y pasaportes... tienen personalidad jurídica propia, están autorizadas a establecer su propia política y normativa [para] facilitar condiciones que permitan al país la inserción en los mercados mundiales bajo reglas altamente competitivas y estables... en un ambiente transparente y capaz de atraer inversión extranjera”. En su artículo 2º se establece que las zonas “pueden crearse con el objetivo de desarrollar centros financieros nacionales e internacionales, centros logísticos internacionales, ciudades autónomas, cortes comerciales internacionales, distritos especiales de inversión, distritos energéticos renovables, zonas económicas especiales, zonas sujetas a un sistema jurídico especial, zonas agroindustriales especiales, zonas turísticas especiales, zonas mineras sociales, zonas forestales sociales o cualquier otro régimen especial no señalado en el presente artículo”. En su artículo 8º dicta la jerarquía normativa aplicable a las zonas: “1) Las constituciones de la República en lo que sea aplicable; 2) Los tratados Internacionales celebrados por el Estado de Honduras en lo que sea aplicable; 3) la Presente Ley Orgánica de las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE)” (República de Honduras, 2013).

del total de dividendos), las Antillas Holandesas (Aruba, Bonaire y Curazao, con 18,9%), Irlanda (17,7%) y Singapur (6,2%)⁴⁶.



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), 14A. Non-financial accounts by sectors, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A; 9B. Balance sheets for non-financial assets, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B; 720. Financial balance sheets - nonconsolidated, 2022 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE720R, y OECD National Accounts Statistics, 2022 [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.

El mecanismo, tal como lo han explicado Saez y Zucman (2019) con el ejemplo de una empresa de tecnología, es el siguiente. Google vende su tecnología de búsqueda y mercadeo a la empresa Google Holding, subsidiaria ubicada en Irlanda, con dirección fiscal en las Islas Bermudas (donde el impuesto corporativo es 0%) por un precio muy bajo, para no pagar impuestos por la venta en los Estados Unidos. Google Holdings otorga la licencia de uso de su tecnología a los afiliados de diversos países. Las empresas afiliadas de cada país pagan regalías por el uso de la tecnología y los servicios de Google Holdings. Finalmente, Google Holding envía a los Estados Unidos, desde las Islas Bermudas, los dividendos para ser repartidos entre los poseedores de sus acciones.

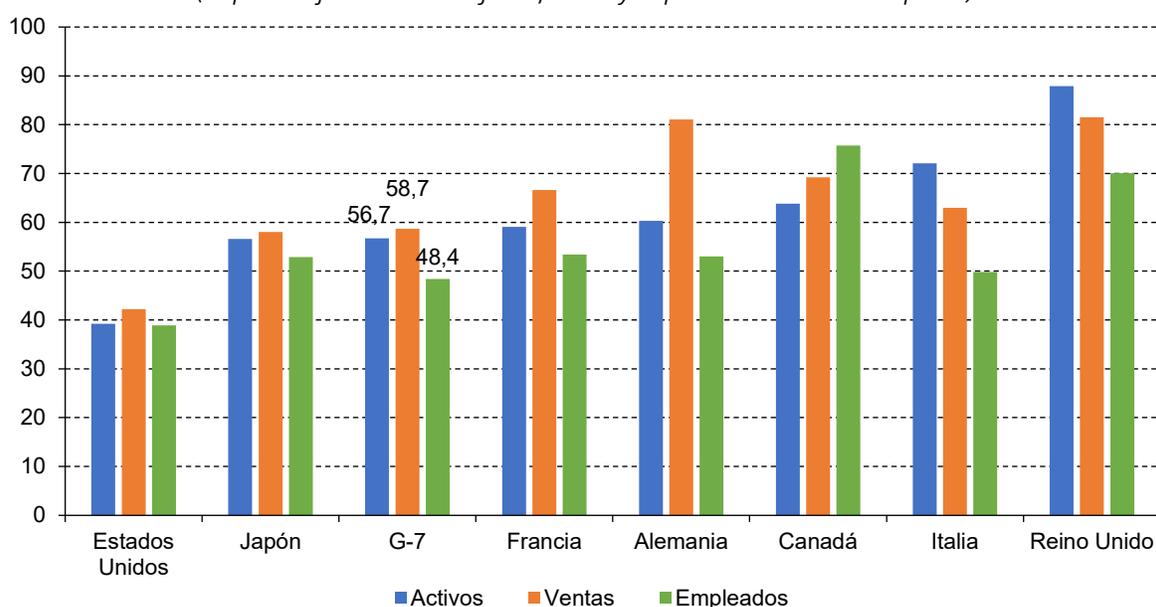
Se debe considerar, además, por un lado, que los dividendos que llegan a los países desarrollados provienen, en buena medida de: i) el valor generado por los trabajadores que reciben a cambio un bajo salario y deficientes prestaciones (empleos precarios); ii) el poder de mercado que estas empresas tienen en los países donde operan, lo cual les permite, además, extraer valor del consumidor; y iii) en el caso de las industrias extractivas, la apropiación de valor se da a partir del deterioro del medio ambiente y del agotamiento de los recursos naturales, así como de las pésimas condiciones de trabajo (por ejemplo, los mineros), y del reducido pago de derechos de explotación y bajos impuestos a los países. Por el otro, se debe tomar en cuenta quiénes son los destinatarios de este valor generado (no retribuido a quien lo originó), es decir, quiénes son los receptores de los dividendos. Tanto en los países receptores de flujos, así como en las naciones emisoras de dividendos, los destinatarios son, al final de la cadena,

⁴⁶ Cálculos propios con base en BEA, 2022.

las personas que poseen los activos financieros (acciones/*stocks*) de las empresas y financieras, que les otorga el derecho a recibir los beneficios; en los países en desarrollo es una minoría de la población. Todos estos aspectos tienen un indiscutible impacto en la desigualdad y la pobreza.

Si se pone el enfoque en la cúspide de la distribución, es muy probable que los ingresos de buena parte de las familias más ricas de los países del Grupo de los Siete (G7), los multimillonarios o *billionaires* tendrían un monto menor sin los ingresos que reciben del exterior. Las cien corporaciones multinacionales más grandes del mundo (MNE, por sus siglas en inglés) en 2019 tenían 9,6 billones de dólares en activos en el extranjero y facturaban 5,3 billones de dólares en ventas foráneas; el 70% de estas empresas tenían su matriz en algún país del Grupo de los Siete (G7). La nación con el mayor número de corporaciones multinacionales, en la lista de las cien más grandes, fueron los Estados Unidos (19 MNE), le sigue Francia (13), Alemania (12) y el Reino Unido (12) (UNCTAD, 2021). La mayor parte de las ventas (58,7%) de estas empresas provienen del extranjero; en el caso del Reino Unido y Alemania el porcentaje de ventas foráneas llega al 81% y en Canadá, Francia e Italia es mayor al 60% (véase el gráfico 29). En 2019, la proporción de ventas foráneas en el total fue del 60,2% en Apple, el 53,7% en IBM, el 53,4% en Google (Alphabet Inc.) y el 48,8% en Microsoft, por ejemplo (UNCTAD, 2021).

Gráfico 29
Activos físicos, ventas y empleados en el exterior de las empresas multinacionales del G7, 2019
(En porcentajes de los activos físicos, ventas y empleados totales de las empresas)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2021*, Nueva York, 2021, web table 19 [en línea] <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021>.

Todo parece indicar que los ingresos recibidos en los países ricos del resto del mundo tienen, por lo tanto, un fuerte impacto en la desigualdad económica tanto en los países de recepción, así como en los emisores, a diferencia del planteamiento de Piketty⁴⁷. La riqueza de la oligarquía de los países con menor desarrollo y de las familias ricas de los países con alto desarrollo se debe, en buena medida, a la

⁴⁷ En el último reporte del equipo de investigadores comandados por Lucas Chancel, Thomas Piketty, Emmanuel Saez y Gabriel Zucman, integrado por el trabajo de cuatro años de cien investigadores de diversas partes del mundo, está ausente el análisis de la desigualdad económica que produce el orden mundial (tan solo se plantea la dudosa tesis de Branko Milanović del crecimiento de la clase media en los países emergentes), así como del impacto de los flujos de entrada del resto del mundo (S.2) en los países. Se sigue analizando, únicamente, la desigualdad dentro de los países (Chancel y otros, 2021).

pobreza y desigualdad que la apropiación del valor generado y los envíos al exterior de intereses y dividendos provocan en los países con menor desarrollo. Además, los países con menor desarrollo también tienen empresas multinacionales, que generan importantes recursos para aquellos (los menos) que poseen acciones (*stocks*) en estas corporaciones. En la lista de las 100 principales empresas multinacionales de las economías en desarrollo y en transición, América Latina contribuye con siete: Vale de Brasil (minería y petróleo); América Móvil de México (telecomunicaciones); CEMEX de México (cemento); JBS de Brasil (alimentos y bebidas); Fomento Económico Mexicano, FEMSA de México (bebidas); Ternium de Argentina (productos metálicos), y Grupo Bimbo de México (alimentos) (UNCTAD, 2021).

III. Conclusiones y recomendaciones

A. Conclusiones

El análisis llevado a cabo en este estudio muestra que la raíz del problema de desigualdad y pobreza se debe a que unos cuantos hogares se apropian de la mayor parte del valor generado en el proceso productivo, así como del patrimonio que obtienen en los dos momentos de la financiarización: i) percepciones que no provienen del proceso productivo (aumento en el ingreso empresarial producto del manejo de las tesorerías, que se traducen en dividendos), y ii) cambio en el valor de los activos físicos y financieros (especulación). De la misma manera, contribuyen a generar desigualdad y pobreza el envío de ingreso y riqueza de los países con menor desarrollo hacia las naciones de alto desarrollo. Por lo tanto, si se buscan atender las causas del problema se debe considerar la posibilidad de tomar soluciones radicales, entendiendo por radical lo que su etimología indica, es decir, ir a la raíz del problema⁴⁸.

México es un buen ejemplo del impacto que han tenido las políticas denominadas como neoliberales, en la desigualdad del ingreso y la pobreza. En 2019, la economía del país generó un valor agregado total (PIB) por 24,5 billones de pesos, una tercera parte (8,2 billones de pesos) producido por los negocios de los hogares y quienes trabajaron de manera independiente (15,3 millones de personas, aproximadamente). Las remuneraciones de los asalariados ascendieron, en ese año, a 6,5 billones de pesos, entregadas a 35,9 millones de trabajadores (15.000 pesos mensuales por trabajador en promedio). El 41% de las remuneraciones fueron pagadas por las empresas privadas, nacionales y con control extranjero, en donde laboran cerca de 14,7 millones de personas⁴⁹. Por otro lado, tan solo aproximadamente 1,5 millones de hogares recibieron 4,5 billones de pesos por renta de la propiedad física y financiera (en promedio 3,1 millones de pesos anuales), y cerca de 300.000 hogares 3,3 billones de pesos en dividendos (11 millones de pesos anuales en promedio)⁵⁰. Cuando se ajustan las cifras y se

⁴⁸ La Real Academia Española (RAE) define radical, en sus dos primeras acepciones, como 1. adj. Perteneciente o relativo a la raíz. 2. adj. Fundamental o esencial (Real Academia Española, 2021).

⁴⁹ Las cifras de negocios y trabajadores (independientes y asalariados) son de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) del IV trimestre de 2019 (INEGI, 2022b).

⁵⁰ De acuerdo con la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (CNBV e INEGI).

incluyen los dividendos en las estadísticas de la ENIGH, el coeficiente de Gini del ingreso nacional bruto crece, en 2020, de 0,532 a 0,777. El país muestra una profunda desigualdad producto de la mala repartición del valor agregado: poco para quien lo generó (trabajadores) y la mayor parte a quienes viven de la búsqueda de renta, primera etapa de la financiarización (*rent-seeking*).

No obstante, existe una distribución secundaria que reduce ligeramente la desigualdad. Por un lado, el gobierno cobra impuestos sobre la renta (ingresos y riqueza) por un billón de pesos, principalmente al 20% de los hogares con mayor ingreso primario (71,7% del total de impuestos). Por el otro, los hogares reciben transferencias gubernamentales (por más de un billón de pesos) y privadas (principalmente remesas de familiares por 682.863 millones de pesos en 2019). El cobro de impuestos y la recepción de transferencias tienen un impacto redistributivo. El coeficiente de Gini del ingreso disponible ajustado se reduce 10 p.p. para llegar al 0,679 en 2020; sin embargo, su nivel continúa siendo muy alto. La mayor parte del ingreso disponible se gasta en bienes de consumo (15,6 billones de pesos), y tan solo el 4% de los hogares (aproximadamente 1,5 millones) se permiten tener un ahorro, mismo que en total suma 3,8 billones de pesos (2,6 millones anuales en promedio por hogar). Con este ahorro, más la adquisición de pasivos, algunos hogares se dan el lujo de adquirir una vivienda, con una inversión total de 1,4 billones de pesos.

Por otro lado, gracias a lo que se ha denominado la segunda etapa de la financiarización, el ahorro de los hogares pasa de 3,8 billones de pesos a 6,7 billones de pesos, es decir, tiene un aumento del 75,7%. La mayor parte del crecimiento (72%) se debe a la revaloración (ganancias por tenencias nominales), que ascendió a 2 billones de pesos en 2019; 1,6 billones de pesos por revaloración de los activos físicos y cerca de medio billón (478.461 millones) por revaloración de activos financieros. Todo ello permitió a unos cuantos hogares aumentar su patrimonio y terminar con una riqueza neta igual a 72,9 billones de pesos en 2019, monto que representó tres veces el producto interno bruto (PIB) de ese año. Mientras que la riqueza neta (B.90c valor neto cierre) del sector hogares (S.14) ha crecido un 6,1% promedio anual durante el período de 2003 a 2021 (12,1% en 2021), los sueldos y salarios de los asalariados han aumentado tan solo el 0,6% promedio anual en el mismo período, en ambos casos en términos reales.

Por ello, la relación riqueza/ingreso laboral ha pasado de 6,8 veces a 16,2 veces, es decir, la riqueza de los hogares representó, en 2021, 16,2 veces el monto de sueldos y salarios pagados a los hogares. Las personas y familias que tienen activos físicos y financieros aumentan su patrimonio y, por lo tanto, sus percepciones, mientras que los hogares cuyo bienestar depende de los ingresos laborales y que no disponen de activos reciben una reducida parte del valor agregado que generan y enfrentan serias dificultades para lograr su bienestar. Si se busca atender en su raíz el tema de los derechos humanos, en especial, los económicos, sociales y culturales, es urgente terminar con la injusta distribución de los beneficios que genera el país. Para ello, se debe incrementar los ingresos laborales de los que menos ganan y reducir el pago de los dividendos que se entregan a unas cuantas familias; el pago de impuestos y las transferencias no son suficientes para eliminar la profunda desigualdad presente en el país.

B. Recomendaciones

Un primer curso de acción consiste en revertir el proceso de mercantilización de la vida política y social, tanto por el impacto que produce en la desigualdad, así como por razones éticas (no considerar a lo humano como una mercancía). Los derechos humanos no pueden atenderse si los dejamos al libre actuar de las fuerzas del mercado. Como ha declarado el Secretario General de las Naciones Unidas, António Guterres:

“[la] COVID-19 se ha comparado con una radiografía, que revela fracturas en el frágil esqueleto de las sociedades que hemos construido. Está exponiendo falacias y falsedades por doquier: la mentira de que el libre mercado puede brindar atención médica para todos;

la ficción de que el trabajo de cuidado no remunerado no es trabajo; la ilusión de que vivimos en un mundo posracista; el mito de que todos estamos en el mismo barco. Porque mientras todos estamos flotando en el mismo mar, es claro que algunos de nosotros estamos en superyates mientras que otros se aferran a los escombros flotantes” (Guterres, 2020)⁵¹.

Es muy importante, por lo tanto, revertir el proceso de privatización de bienes públicos, en especial en salud y educación. Una salud y educación pública de calidad frenaría el drenado de recursos de los hogares más necesitados, que deben costear medicinas y tratamientos en clínicas privadas y pagar por la educación. El ingreso extra les permitiría acceder a una mejor alimentación (evitar las calorías baratas que generan malnutrición), por ejemplo, además de tener la posibilidad de acceder a la cultura y el deporte, entre otros derechos.

Un segundo tema en el que se debe intervenir, complicado de plantear en virtud de los matices que presenta, es la competencia y competitividad espuria⁵². La mayoría de los economistas, así como muchos investigadores que reconocen que se debe atender la desigualdad del ingreso y la riqueza, plantean como parte del problema la falta de competitividad en la economía y la existencia de monopolios (actividades económicas preponderantes, como se les denomina). Parten del supuesto de la competencia perfecta. Si bien reconocen que rara vez se da, consideran que es un buen modelo para entender cómo se comportan los precios ante la oferta y la demanda de los bienes y servicios. Definen a la competencia como

“la rivalidad que se genera entre las empresas que participan en un mismo mercado, gracias a esta, las empresas tienen el incentivo para volverse más eficientes y atraer un mayor número de consumidores al satisfacer sus necesidades por medio de las mejores condiciones como precios bajos, servicios de valor agregado, mayor variedad de productos, cercanía, disponibilidad, especialización e innovación” (COFECE, 2022).

La competencia genera, por lo tanto, un menor precio para el consumidor, y la creatividad e innovación requieren de nuevos empleos, que al ser más productivos ofrecen un mayor ingreso para el trabajador.

A pesar de que en un primer momento parece ser una postura sólida y sin grietas, presenta algunos aspectos que se deben analizar con mayor profundidad. Se debe asumir, por ejemplo, que las empresas tienen la misma información y que es completa, y que venden un producto idéntico. Los compradores también tienen información completa (perfecta, sobre el producto que se vende y los precios), el capital y la mano de obra se pueden mover rápidamente y las empresas pueden entrar y salir del mercado con facilidad y sin costo. Curiosamente, un profesor en economía de los negocios pone en duda a esta teoría, al proponer su tesis de la estrategia competitiva. Michel Porter (2008), quien está a cargo de la cátedra Bishop William Lawrence en la Escuela de Negocios de Harvard, propone, para evaluar la decisión de inversión en un negocio y conocer si es rentable, analizar cinco aspectos: i) cuántos competidores hay; ii) si hay barreras de entrada; iii) si el consumidor tiene poder; iv) si el proveedor tiene poder, y v) si hay riesgo de que exista algún sustituto.

De acuerdo con Porter (2008) las empresas compiten por tener más ganancias, no solo entre rivales directos sino también contra otras cuatro fuerzas competitivas: clientes, proveedores, participantes potenciales y productos sustitutos. Si las fuerzas son intensas la rentabilidad es baja, en cambio, si son débiles la rentabilidad es muy alta. Es decir, contrario a la teoría de la competencia perfecta, si un inversionista siguiera las recomendaciones de Porter (2008) debería invertir en un mercado con pocos competidores, en donde hay barreras de entrada para nuevos participantes, con un producto en donde no se innova (de lo contrario habría un sustituto), y en donde el consumidor no tiene

⁵¹ Traducción del autor.

⁵² Que se basa en trabajo precario, bajos salarios, evasión fiscal, destrucción ambiental y rentismo.

poder. La toma de decisión de los inversionistas, con base en estas ideas, tendería a producir un mercado oligopólico (con pocas empresas), con altos dividendos (a costa de la calidad y el precio del producto, así como de un bajo salario), en donde se exprime al proveedor (como el conocido caso de una cadena de autoservicio que ha provocado la quiebra de sus proveedores), y en donde hay bajo nivel de innovación (o se compra la innovación a las empresas pequeñas fusionándolas).

La estadística sobre fusiones y adquisiciones muestra que los inversionistas y las grandes empresas han seguido al pie de la letra los consejos de Porter (2008). En los últimos treinta años, las fusiones y adquisiciones han tenido un aumento impresionante, reduciendo el número de contendientes, es decir, disminuyendo la competencia. Por ejemplo, de acuerdo con el Banco de la Reserva Federal de Chicago (2022), en los Estados Unidos se llevaron a cabo entre 1976 y 1980 menos de 1.000 fusiones y adquisiciones bancarias (936). No obstante, a partir de la década de 1980 incrementaron su ritmo para llegar a una cifra acumulada de 25.153 fusiones, entre 1981 y 2015; en el período de 1988 a 1998 se dio el mayor auge registrándose un promedio anual de 1.058 fusiones bancarias. El objetivo de las fusiones y adquisiciones es ganar mayor participación en el mercado y reducir los costos administrativos, los sueldos y salarios de los empleados, principalmente. Por ello, su rol en el aumento de la desigualdad económica ha sido relevante.

Se puede comprender mejor el rol de la competitividad en la desigualdad si se analizan los índices que se han construido para fomentarla entre los países. Los dos más relevantes⁵³ han sido el proyecto del Banco Mundial denominado *Doing Business*, que por fortuna la institución suspendió en 2021⁵⁴. Sin embargo, fue un gran referente entre los tomadores de decisiones desde el primer reporte publicado en 2004. El segundo es el Índice de Competitividad Global elaborado por el Foro Económico Mundial. En el caso del reporte *Doing Business*, uno de los factores que se consideraban necesarios para lograr la competitividad eran las regulaciones laborales. Si bien se reconocía que la legislación laboral era necesaria para evitar fallas de mercado (por ejemplo, para evitar la discriminación), las empresas debían tener libertad para realizar sus negocios de la manera más eficiente posible. Por ello, era importante que gozaran de flexibilidad laboral, medida a partir de:

- Facilidades en la contratación, es decir, tener contratos temporales y un período de prueba para evaluar el potencial del trabajador.
- Condiciones de empleo: contratos de trabajo por hora, flexibilidad en el pago de días no laborables (vacaciones), no tener la obligación de pagar un salario mínimo y que las condiciones laborales no estuvieran contenidas en la constitución.
- Facilidades para despedir al personal (facilidad de redundancia, como también se le denominaba), sin previo aviso y sin compensación por despido, y que la seguridad en el empleo no estuviera garantizada en la constitución (Banco Mundial, 2004 y 2020).

Estas medidas que hacen más eficiente a la empresa tienen un impacto indiscutible en el empleo y la desigualdad.

El índice del Foro Económico Mundial tiene un mayor número de dimensiones laborales, la mayoría se obtiene por medio de un cuestionario aplicado a los directivos (*executive opinion survey*): i) costos del despido; ii) facilidades de contratación y despido; iii) relación empresa-trabajadores; iv) flexibilidad para determinar el salario; v) políticas de capacitación para desempleados y bolsas de trabajo; vi) protección laboral (a partir del Global Rights Index de la International Trade Union

⁵³ Otros ejemplos son el Index of Economic Freedom de Heritage Foundation y Wall Street Journal; World Markets Research Center del World Markets Research Center de Londres; Economic Freedom of the World del Fraser Institute; Country Risk Service del The Economist Intelligence Unit; International Country Risk Guide del Political Risk Services de Virginia, Estados Unidos, entre otros.

⁵⁴ El Banco Mundial decidió suspender el reporte *Doing Business* el 16 de septiembre de 2021, en virtud de que se detectaron irregularidades en los datos en los informes de 2018 y 2020. Lo ha sustituido por la iniciativa denominada *Business Enabling Environment* y se encuentra en proceso de definir su metodología (Banco Mundial, 2021).

Confederation), es decir, derecho a la contratación colectiva y a la huelga; vii) facilidad para contratar trabajadores extranjeros; viii) facilidad de movilidad laboral; ix) gerencia profesional; x) pago de acuerdo con la productividad; xi) relación entre salarios de las mujeres y de los hombres; y xii) existencia de impuestos al trabajo (Schwab, 2019).

Si bien el índice tiene dimensiones muy positivas como el derecho a la contratación colectiva y a la huelga (aunque evalúa si la relación con el sindicato es cordial en la tercera dimensión), así como el pago equitativo por género y tener en la empresa una gerencia profesional, el resto de sus dimensiones tienden a generar un ambiente adverso para los trabajadores: pago por hora sin un salario mínimo, facilidades para terminar la relación laboral y sin compensación por despido, entre otros aspectos.

En el caso de México se ha llegado al extremo de incluir a la competitividad en el texto constitucional. En 1983 se modificó por completo el artículo 25 para establecer que corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional, para que mediante el fomento al crecimiento económico y del empleo, y de una más justa distribución del ingreso y la riqueza, se logre el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad. No obstante, en la reforma llevada a cabo en 2013 se agregó a la competitividad como componente necesario, entendiendo por competitividad el “conjunto de condiciones necesarias para generar un mayor crecimiento económico, promoviendo la inversión y la generación de empleo” y se agregó un párrafo en el que se indica que la ley

“alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, promoviendo la competitividad e implementando una política nacional para el desarrollo industrial sustentable que incluya vertientes sectoriales y regionales, en los términos que establece esta Constitución” (Gobierno de México, 2021, art. 25).

La búsqueda de la competitividad en las empresas ha provocado que los trabajadores en el país tengan una creciente inseguridad en su trabajo. De acuerdo con la ENOE, en el primer trimestre de 2019 poco más de 300.000 personas declararon haber perdido el empleo por recorte de personal, en empresas del sector formal⁵⁵. Aquellos que tuvieron la oportunidad de trabajar para una empresa privada en las décadas de 1970 y 1980 recordarán que era una situación muy rara y excepcional la pérdida de empleo por recorte de personal; las fusiones y adquisiciones no eran un tema de moda, la mayoría las desconocía. En cambio, a partir de la década de 1990 comenzó a ser una práctica frecuente.

El miembro fundador y presidente del Consejo de Administración de la empresa mexicana transnacional Bimbo comenta, en el libro donde narra la historia de la corporación, que una consultoría externa de reingeniería les propuso despedir a 7.000 trabajadores; sin embargo, no tomaron esta decisión (Servitje, 2003). Los fundadores de la empresa Bimbo consideraban que las empresas tenían una responsabilidad social, en línea con el pensamiento católico. No obstante, en años recientes los empresarios han seguido los planteamientos de Friedman (1970). Para el economista norteamericano aquellos que defendían la responsabilidad social de la empresa estaban defendiendo al socialismo. Los directivos de las empresas no debían gastar el dinero de sus patrones en ofrecer un mejor precio, disminuir la contaminación o dar un mejor salario. La única responsabilidad social de los directivos era incrementar las ganancias.

Sin embargo, se debe recordar la historia del surgimiento de las empresas. Como Bakan (2004) ha documentado, en el siglo XVIII había mucha preocupación en torno al actuar de las grandes corporaciones empresariales. El autor recuerda que el propio Adam Smith pensaba que la conformación de corporaciones podía provocar negligencia y profusión. De hecho, en 1776 las corporaciones llevaban más de 50 años prohibidas en Inglaterra, debido al fraude perpetrado en contra de los inversionistas por parte de la empresa South Sea Company, creada en 1710, y que había ofrecido extraordinarios

⁵⁵ Cálculos propios sobre la base de INEGI, 2022b.

beneficios en la explotación de oro y plata. Cuando se permitió su creación en los Estados Unidos, la corporación era considerada tanto en la ley así como en la cultura, como una entidad subordinada para servir al bien público (Achbar, Abbott y Bakan, 2003).

En México, en la exposición de motivos de la Ley general de sociedades mercantiles de 1934, se reconocía el sentimiento de recelo y desconfianza que la sociedad tenía con relación a las corporaciones y por ello proponía una ley que limitara la acción de este tipo de entidades. Se permitía la creación de las sociedades condicionada al cumplimiento de las disposiciones de orden público de la Ley y para las sociedades anónimas se puso como requisito un monto de capital mínimo con el propósito de que fueran un tipo al que acudan únicamente las empresas de importancia (Poder Ejecutivo, 1934).

Por otro lado, se debe dotar del mayor contenido posible a la democracia para cumplir con dos artículos fundamentales de la Declaración Universal de los Derechos Humanos: i) artículo 21, inciso 1, toda persona tiene derecho a participar en el gobierno de su país, directamente o por medio de representantes libremente escogidos; y ii) el artículo 28, toda persona tiene derecho a que se establezca un orden social e internacional en el que los derechos y libertades proclamados en esta Declaración se hagan plenamente efectivos. Lamentablemente, como ha demostrado McLean, en su libro *Democracy in Chains* (2017), en los Estados Unidos la oligarquía, con base en las ideas de la teoría de la elección pública de James M. Buchanan, ha impulsado un arreglo democrático que permite el gobierno de la minoría sobre la mayoría, y en caso de que la mayoría llegue al poder, se han creado leyes e instituciones para que no se puedan implementar las políticas que desean las mayorías; es decir, han encadenado a la democracia. Sin embargo, para cumplir con los derechos humanos se debe evitar que la democracia participativa pierda contenido, principalmente en los países en desarrollo, y los organismos internacionales deben permitir que los gobiernos y ciudadanos de los países pobres incidan en el orden internacional.

Por último, para mejorar la desigualdad y la pobreza se debe considerar implementar una política pública que contemple como prioridad incrementar los salarios más bajos, debido al alto margen que existe en las empresas, como se ha documentado. El aumento en las percepciones más bajas redundaría en un aumento del producto interno bruto y el empleo, sin mayores efectos en la inflación o en la balanza de pagos (Bielschowsky y otros, 2021 y 2022). Como se ha demostrado en el presente estudio, la solución de raíz al problema de la desigualdad y la pobreza que aquejan a nuestros países consiste en repartir con justicia el valor generado en la economía, otorgando a todos aquellos que intervienen directamente en su generación la parte que les corresponde.

IV. Excurso: las cuentas nacionales

La historia y conformación de las cuentas nacionales son un ejemplo claro del impacto de la postura e ideología del autor en la construcción estadística. Las cuentas nacionales, en su forma moderna, surgieron después de la crisis económica de 1929; este fenómeno estuvo ligado al nacimiento de la macroeconomía y las ideas de John M. Keynes⁵⁶. En los Estados Unidos inició con los trabajos de Simon Kuznets en el National Bureau of Economic Research (NBER), centro de pensamiento fundado en 1920, y en Reino Unido con el discípulo de Keynes, Colin Clark, estadístico y economista de la Universidad de Cambridge, quien publicó en 1932 el libro *The National Income 1924-1931* y con Richard Stone, discípulo de Clark, redactor de uno de los primeros documentos metodológicos sobre el ingreso nacional de la Comisión de Estadística de las Naciones Unidas (Stone, 1947).

La sociedad y los políticos estaban conscientes de que la economía no debía dejarse al libre actuar de las fuerzas del mercado si se deseaba evitar una nueva crisis como la de 1929⁵⁷. Era necesario, por lo tanto, un sistema de contabilidad nacional que permitiera monitorear la evolución de la economía y conocer el efecto de las políticas públicas. El objetivo de las cuentas nacionales era medir la producción de los bienes y servicios, sin el consumo intermedio requerido para su elaboración (para medir solo el valor agregado) y la formación de capital. De esta manera se podría evaluar el impacto de las políticas públicas en el desempeño de la economía. Era claro, en ese entonces, que su conformación no tenía como propósito estimar el nivel de bienestar de la población⁵⁸.

Sin embargo, a partir de 1940 hubo intentos de analizar las cifras de cuentas nacionales desde el punto de vista del consumo y la utilidad/bienestar que reportaban a la sociedad. Por ejemplo, el

⁵⁶ La Unión Soviética fue pionera en la elaboración de las cuentas nacionales, con la publicación en 1926 de *El balance de la economía nacional*, por la Central de Administración Estadística (TsSU, por sus siglas en ruso), a cargo de Pavel Illich Popov, con base en principios diferentes al ser un país con economía centralmente planificada.

⁵⁷ Véase, por ejemplo, el ensayo publicado por John M. Keynes, en 1926, titulado *The end of laissez-faire*, basado en las conferencias Sidney Ball Lecture que impartió en Oxford en noviembre de 1924 y en la Universidad de Berlín, en junio de 1926.

⁵⁸ Lo más cercano fue el planteamiento de Simon Kuznets, quien tomaba en cuenta la satisfacción que el consumidor tenía para analizar qué bienes y servicios debían ser incluidos en la estimación del ingreso nacional, en virtud de que la meta de la actividad económica era satisfacer las necesidades de los consumidores.

economista inglés John Hicks analizó el ingreso social (el conjunto de bienes y servicios valuados monetariamente), como una medida del bienestar, partiendo de las ideas de Arthur Pigou, quien publicó en 1920 el libro *The Economics of Welfare* (Hicks, 1940). No obstante, para utilizar al ingreso nacional como medida de bienestar se debe definir una metodología para comparar la utilidad obtenida, por medio del consumo, de cada individuo y definir cómo se agregan sus preferencias, problema que hasta la fecha no han logrado resolver los estudiosos de la economía del bienestar. Solo es posible utilizar al ingreso nacional como medida del bienestar si se asumen ciertos supuestos y condiciones muy peculiares que no reflejan la realidad del ser humano.

A pesar de ello, la crisis del modelo de crecimiento de la década de 1970 y principios de la década de 1980 tuvo como efecto que los practicantes de la economía (líderes políticos, economistas aplicados, periodistas y público en general) hayan comenzado a considerar, de nuevo, al ingreso/consumo como medida de bienestar, olvidando el problema de la comparación de las utilidades interpersonales y la agregación de sus preferencias. Para cumplir con esta agenda, han planteado la necesidad de modificar las cuentas nacionales para incluir en ellas mediciones del bienestar objetivo y, principalmente, subjetivo, lo cual además de ir en contra del espíritu original de la contabilidad nacional podría provocar falta de coherencia.

Un ejemplo de este giro fue la publicación del primer *Informe sobre el desarrollo humano 1990*, elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en el que tuvo una importante participación Sen y su tesis de las capacidades (*capabilities*). De acuerdo con el informe, el propósito del desarrollo era darles a los individuos mayores opciones para elegir. Se reconocía que una de estas opciones era el acceso al ingreso, pero también había otras, tales como una vida larga, el conocimiento, la libertad política, la seguridad personal, la participación comunitaria y la garantía de los derechos humanos. En esta línea de pensamiento el informe propuso el índice de desarrollo humano (IDH), que incluía tres indicadores cuyo objetivo era medir la longevidad, el conocimiento y el nivel de vida. Para la longevidad se seleccionó al indicador de la esperanza de vida al nacer; para el conocimiento a la tasa de analfabetismo y para el nivel de vida al producto interno bruto (PIB) per cápita (ajustado por paridad de poder adquisitivo)⁵⁹. De esta manera, al bienestar económico se agregaban dos variables sociales y se pensaba que se podría, por lo tanto, medir mejor el bienestar y la felicidad de las personas.

Posteriormente, la OCDE organizó en 2004, en Palermo, el primer Foro Mundial sobre Indicadores Clave Estadísticas, Conocimiento y Políticas, cuyo objetivo fue apoyar el desarrollo de capacidades para todos los sectores del gobierno y la sociedad en general, en la búsqueda de una mejor información para guiar la toma de decisiones y el funcionamiento de los principales países⁶⁰. Donald J. Johnston, quien en aquel entonces era Secretario General de la Organización, comentó que, en realidad, el PIB no decía mucho del progreso económico y social, a pesar de que todavía había muchas personas que tenían esa visión simplista. Enrico Giovannini, jefe de estadística de la OCDE entre 2001 y 2009⁶¹, declaró en el foro que las personas desean ver estadísticas que capturen la calidad de sus vidas y medir el progreso en función de una imagen más completa. Propuso tres enfoques para medir el desempeño global: i) ampliar las medidas económicas tradicionales basadas en el PIB; por ejemplo, incluir las preocupaciones ambientales o sociales; ii) desarrollar indicadores compuestos de bienestar que combinaran información detallada en una sola medida; y, iii) identificar un cierto número de indicadores clave que cubran los dominios económico, social y ambiental, sin derivar ninguna medida única en particular (OCDE, 2004).

⁵⁹ La paridad de poder adquisitivo (PPA) es un factor que permite convertir las monedas nacionales a una medida equivalente, ajustada al nivel de precios de los diferentes países. Bajo el supuesto (absurdo, por cierto), de la existencia de un solo producto en todos los países, por ejemplo, una hamburguesa, sería igual al índice Big Mac propuesto por *The Economist*.

⁶⁰ Traducción del autor.

⁶¹ Presidente del Instituto Nacional de Estadística de Italia de 2009 a 2013 y actualmente Ministro de Infraestructura y Movilidad Sostenibles del Gobierno de Italia.

En noviembre de 2007, la Comisión Europea, el Parlamento Europeo, el Club de Roma, la OCDE y el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF, por sus siglas en inglés), organizaron la conferencia "Más allá del PIB". De acuerdo con los compromisos contraídos en la conferencia, la Comisión Europea publicó, en 2009, el documento *Más allá del PIB. Evaluación del progreso en un mundo cambiante*, en el que si bien reconoce las fortalezas del producto interno bruto (PIB) como un indicador para monitorear la economía de mercado, resalta la necesidad de complementarlo con indicadores ambientales y sociales, para mejorar la formulación de políticas efectivas. En este documento la comisión presenta la hoja de ruta y las cinco acciones para evaluar el progreso, en un mundo cambiante:

- i) Complementar el PIB con indicadores ambientales y sociales agregados, específicamente construir un índice medioambiental que mida la contaminación y los efectos nocivos para el medio ambiente, y un índice de calidad de vida y bienestar.
- ii) Dar información en tiempo real de estos dos índices para la toma de decisiones oportuna.
- iii) Proveer información más precisa sobre la distribución y las desigualdades, en ingresos, salud, educación y calidad ambiental (entre regiones y grupos sociales).
- iv) Desarrollar un cuadro de indicadores de desarrollo sostenible que contemple los umbrales para la sostenibilidad medioambiental.
- v) Ampliar las cuentas nacionales a las cuestiones ambientales y sociales (Comisión de las Comunidades Europeas, 2009).

En febrero de 2008, poco antes de que se desencadenara la crisis financiera, el presidente Nicolas Sarkozy propuso la creación de la Comisión para la Medición del Desempeño Económico y el Progreso Social, con el propósito de ampliar la medición del PIB. El diagnóstico del presidente Sarkozy es, a la fecha, pertinente y adecuado. El mundo, la sociedad y la economía han cambiado, pero las estadísticas no reflejan este cambio. La economía, medida a partir del PIB, crece y avanza, a la par de que las personas consideran que su situación empeora. Se reconocen las limitaciones de los indicadores, pero se siguen usando como si no las tuvieran. Se da un mayor valor a la especulación que al trabajo y la creatividad. Detrás del culto a los datos, se encuentra el culto al mercado. Existe la idea de que el mercado puede resolver todos los problemas y asignarle a todo un precio; pero si esto fuera cierto no estaríamos en problemas (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2010).

Sin embargo, lamentablemente, la solución planteada por la comisión no se enfoca a la raíz del problema y termina desviando su rumbo para tomar otro camino. Si bien reconoce que se confunden fines con medios, por ejemplo, se considera al sector financiero como un fin y no como un medio para una economía más productiva. El objetivo de la comisión, en palabras de su presidente Joseph Stiglitz, fue alinear las métricas del bienestar, con lo que realmente contribuye a la calidad de vida. Su propósito ha sido identificar los límites del PIB como indicador del desempeño económico y el progreso social. Se reconoce el impacto de las externalidades medioambientales y los miembros de la Comisión han expresado su preocupación de que el desempeño, antes de la crisis de 2008 en algunos países, medido con el PIB no era sostenible, ya que se basaba en una burbuja de precios, que exageraban la producción y las ganancias. No obstante, las recomendaciones no necesariamente se han enfocado a corregir estos problemas.

Los redactores del documento reconocen que varios miembros de la comisión consideraron que una de las razones por las que la crisis los tomó por sorpresa fue la falta de sistemas de medición adecuados, así como el hecho de que los participantes en el mercado y los encargados del gobierno no se enfocaron en el conjunto de indicadores correctos. Todos los miembros estuvieron de acuerdo en que se necesitaban mejores métricas para quienes guían la economía y para la sociedad. Por ello, el reporte se enfoca en los indicadores, en lugar de las políticas. Se propone un cambio en la orientación de las métricas. En lugar de enfocarse en la producción, se deben orientar hacia el bienestar de las

generaciones presentes y futuras. Entre las recomendaciones propuestas por los grupos de trabajo de la comisión se encuentran las siguientes:

- Utilizar el ingreso disponible y el consumo para evaluar el bienestar material.
- Dar un mayor énfasis a la distribución del ingreso, el consumo y la riqueza.
- Considerar como ingreso las actividades desarrolladas fuera del mercado, por ejemplo, los servicios que las personas reciben de otros miembros de la familia.
- Mejorar las medidas con relación a la salud de las personas, su educación y las condiciones medioambientales, así como desarrollar métricas robustas con relación a las conexiones sociales, la participación política y la inseguridad, que permiten predecir el nivel de satisfacción.
- En los indicadores de la calidad de vida se deben considerar las desigualdades asociadas a los grupos socioeconómicos, el género, las generaciones y los migrantes.
- Las medidas de bienestar objetivo y subjetivo proporcionan información clave sobre la calidad de vida de las personas, por ello, se deben incorporar las evaluaciones de vida de las personas y las experiencias hedónicas.
- Desarrollar un tablero de indicadores centrado esencialmente en los aspectos económicos de la sustentabilidad y el seguimiento específico a los indicadores del cambio climático, entre otras (Stiglitz, Sen; Fitoussi, 2010).

Estas recomendaciones ayudarían a comprender mejor la vida social y los riesgos medioambientales. No obstante, es muy probable que, si antes de 2008 se hubiera contado con los indicadores propuestos, tampoco se hubiera detectado a tiempo la crisis financiera de ese año. De la misma manera, no habrían sido de utilidad para explicarles a las personas la brecha entre su situación personal (el malestar social) y el desempeño de la economía del que hablaba el Presidente Sarkozy. De hecho, algunas recomendaciones habrían ensanchado la brecha. Por ejemplo, si se hubieran incluido antes de la crisis de 2008 en la medición de cuentas nacionales los aspectos de la calidad de vida, el crecimiento del producto interno bruto (PIB) habría sido mayor, ahondando la separación entre el deterioro de la situación de las personas y el desempeño de la economía.

Por otro lado, el sentimiento de felicidad en los Estados Unidos pasó del 93,7% (muy feliz y bastante feliz), en 1997, al 93,2% en 2006, poco antes de que se manifestara la crisis, de acuerdo con la Encuesta Mundial de Valores (2022). Es difícil imaginar cómo un cambio tan pequeño (que puede tener su explicación en el margen de error de la encuesta), en una magnitud muy alta (9 de cada 10 estadounidenses felices) habría podido ayudar a detectar a tiempo la crisis financiera de 2008 y el malestar social.

El cambio en la perspectiva y la propuesta de incluir métricas diferentes, más allá del PIB, para incluir el bienestar en un sentido amplio, no fueron de mucha utilidad para la OCDE. La nueva orientación y sus indicadores no permitieron detectar la gran crisis de 2008 ni advertir sobre sus graves consecuencias sociales. En el reporte *Economic Outlook*, de junio de 2007, poco antes de la crisis, el economista en jefe de la organización, Jean-Philippe Cotis, presentó un panorama muy positivo. La desaceleración de la economía de los Estados Unidos, que se venía observando, no presagiaba un período de debilidad económica mundial. Afirmaba que de hecho “la situación económica actual es, en muchos sentidos, mejor de la que hemos experimentado en años” y agregaba que en “consonancia con las tendencias recientes, el crecimiento sostenido de las economías de la OCDE se sustentará en una sólida creación de empleo y una caída del desempleo”⁶² (OCDE, 2007, pág. 7). Los únicos motivos de preocupación eran el fuerte crecimiento de las economías más débiles de la OCDE, que presentaban desequilibrios que no les permitirían seguir creciendo en el futuro, y el incremento en el precio y la volatilidad de las materias primas (*commodities*).

⁶² Traducción del autor.

La OCDE no ignoraba el riesgo presente en los créditos hipotecarios llamados *sub-prime*, es decir, otorgados a familias de bajos recursos, con calificaciones crediticias bajas o con un historial de incumplimiento de pagos a quienes se les cobraba una tasa de interés más alta para compensar el riesgo. Se reconocía que, en los Estados Unidos, la corrección al mercado de la vivienda había empujado el crecimiento del PIB por debajo de su tasa potencial, pero pronosticaban una recuperación en el ritmo de aumento a medida que se completara el ajuste a la inversión en vivienda⁶³. No obstante, de acuerdo con el reporte de la organización, los estándares materiales de vida habían aumentado gracias a la apertura económica y los puestos de trabajo en las economías avanzadas no se habían visto afectados.

La reubicación del empleo en filiales extranjeras no había traído como consecuencia una mayor inseguridad laboral⁶⁴, ni una reducción en el crecimiento del empleo en los países de origen. Tanto la apertura comercial, así como el progreso tecnológico, habían acentuado la dispersión de los sueldos y salarios, principalmente en la parte alta de la distribución, en los países desarrollados. Sin embargo, la brecha salarial se había reducido en los países en desarrollo y la desigualdad del ingreso disponible, es decir, incluyendo la totalidad de las percepciones, los impuestos y las transferencias sociales, no mostraba un aumento, de acuerdo con el reporte. Por último, si bien se reconocía que el crecimiento de la producción global había ejercido presión sobre algunos recursos ambientales, también había ayudado a resolver varios problemas locales de contaminación al impulsar estándares ambientales más altos en las economías emergentes. En síntesis, no había nada que pudiera presagiar una gran crisis económica y el bienestar de la población iba viento en popa.

Ciertamente, en 2007 el desarrollo de los indicadores complementarios y del bienestar social (objetivo y subjetivo) estaban en desarrollo, lo que explica, en buena medida, el optimismo de la organización. Sin embargo, si la OCDE hubiera tenido un conjunto amplio de indicadores, probablemente tampoco habría detectado la crisis ni el malestar social. En 2011, varios años después de la crisis, la OCDE lanzó la Better Life Initiative: Measuring Well-Being and Progress y el programa de trabajo Measuring Well-being and Progress: Well-being Research. Como producto de estas iniciativas la OCDE ha publicado el reporte *How's Life? Measuring Well-being* y ha construido el OECD Better Life Index. Además, en 2012, creó la iniciativa New Approaches to Economic Challenges (NAEC), con el propósito de reflexionar sobre por qué no se vieron las señales de alarma antes de la crisis de 2008.

En la primera edición del reporte *How's Life?*, en 2012, se establece que las iniciativas tienen como objetivos involucrar a los ciudadanos en las discusiones sobre el tipo de progreso que las sociedades deben perseguir, identificar los indicadores que den una mejor imagen sobre la vida de las personas y comprender qué impulsa el bienestar, para poder identificar las políticas adecuadas. El enfoque se pone en las familias y los individuos, en lugar de en los agregados económicos; se concentra en los resultados del bienestar (*well-being outcomes*); se considera la distribución del bienestar entre los individuos, en especial entre las edades, el género y los antecedentes socioeconómicos, y se agregan aspectos objetivos y subjetivos del bienestar. Se propone medir, específicamente, las siguientes dimensiones: ingreso y riqueza; empleo y salarios; vivienda; salud; balance trabajo vida; educación y habilidades; compromiso cívico y gobernanza; conexiones sociales; calidad el medio ambiente; seguridad personal y bienestar subjetivo. De acuerdo con el Reporte, estas dimensiones integran las capacidades individuales (*capabilities*, es decir, las condiciones en las que los individuos toman las decisiones y las habilidades para transformar los recursos en determinados objetivos) y los resultados materiales (ingreso o consumo).

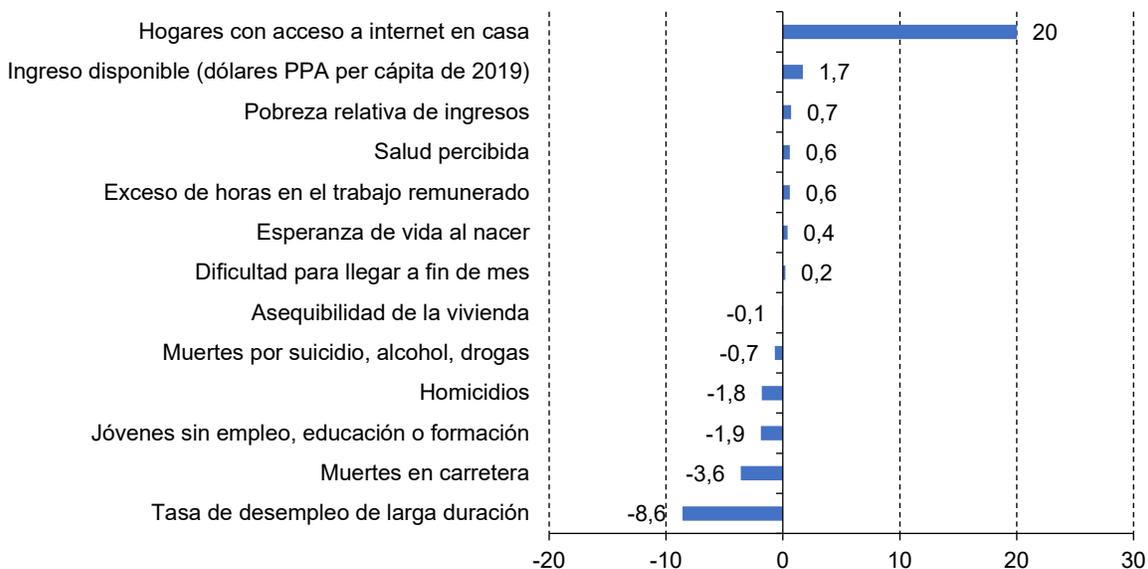
⁶³ Se reconocía que los mercados financieros probablemente tuvieran un riesgo infravalorado, si bien brindaban un importante apoyo.

⁶⁴ De acuerdo con la OCDE, el mayor énfasis en la flexibilización del mercado laboral, al igual que el sentimiento de inseguridad laboral que provoca, alimenta la demanda de medidas de protección al ingreso. Cuando vuelven a ser empleadas, las trabajadoras desplazadas por la apertura comercial suelen recibir un salario más bajo. Sin embargo, en los países con altos niveles de beneficios por desempleo, las trabajadoras desplazadas pueden recibir ingresos de reemplazo muy altos en comparación con sus perspectivas de ingresos, si vuelven a ser empleadas.

Al respecto, se puede hacer el siguiente ejercicio y preguntarnos si la OCDE hubiera tenido el conjunto de indicadores del How's Life Index, ¿habría cambiado las declaraciones del Economic Outlook 2007 y habría detectado a tiempo la crisis, su impacto social y el malestar de las familias? De acuerdo con los indicadores del How's Life Index disponibles para los años anteriores a la crisis, el panorama seguiría siendo muy positivo. En el período 2004-2007, el ingreso disponible neto (en dólares constantes PPA) había crecido un 5,2% (el 1,7% promedio anual). La dificultad para llegar a final de mes tenía niveles bajos (menores al período 2008-2016, por ejemplo); el desempleo había bajado 0,56 p.p. y el número de jóvenes (de 15 a 24 años) sin empleo ni en formación también se había reducido. En 2007 la inseguridad en el empleo era baja (se ubicaba en una proporción que no se ha vuelto a registrar posteriormente), al igual que la proporción de trabajadores con horas laboradas en exceso (más de 50 horas a la semana).

El porcentaje de ingreso destinado a los gastos de la vivienda (asequibilidad de la vivienda) había permanecido, prácticamente, sin cambios entre 2004 y 2007. La proporción de hogares con internet de banda ancha se había multiplicado 1,7 veces en el mismo período. La esperanza de vida al nacer continuaba en ascenso, así como el porcentaje de personas que consideraban su salud como muy buena o buena. El 90% de las personas afirmaba contar con apoyo social (en 2006 se registró la mayor proporción en la serie 2006 a 2020) y registraban tener pocos sentimientos y emociones negativas (en 2006 el nivel más bajo). Los únicos focos rojos serían los siguientes. Un ligero crecimiento de 0,26 p.p. en la pobreza relativa, medida en el lapso 2004-2007 (aunque registró prácticamente el mismo nivel si se comparan 2004 y 2008), así como un nivel alto de muertes por suicidio, alcohol, drogas (tasa entre 21 y 21,5 por cada 100.000 habitantes) y por accidentes letales en carreteras (véase el gráfico 30).

Gráfico 30
Indicadores seleccionados del How's Life Index, 2004-2007
(Crecimiento porcentual promedio anual)



Fuente: Elaboración propia, con cifras de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *How's Life? 2020 Measuring Well-being*, París, OECD Publishing, 2021 [en línea] <https://www.oecd.org/statistics/how-s-life-23089679.htm>.

Para haber detectado a tiempo la crisis económica, así como para comprender el malestar de las personas antes y después de dicha crisis, se necesita tener, más bien, una comprensión de la forma como el valor generado en la economía se ha asignado, distribuido, utilizado y acumulado. Para ello, no es necesario modificar el esquema de las cuentas nacionales, se requiere tener el enfoque objetivo del valor y desechar la teoría económica neoclásica, que no puede predecir la crisis en virtud de que asume como única posibilidad la hipótesis no demostrada del equilibrio general, bajo condiciones de competencia (Keen, 2022).

Bibliografía

- Abbott, J., M. Achbar y J. Bakan (2003), *The Corporation.com*, Canada, Zeitgeist Films [sitio web] <https://www.thecorporation.com>.
- Arrow, K. (1950), "A Difficulty in the Concept of Social Welfare", *The Journal of Political Economy*, vol. 58, N° 4 [en línea] <https://www.jstor.org/stable/1828886>.
- Aspe, P. y P.E. Sigmund (1984), *The Political Economy of Income Distribution in Mexico*, Nueva York, Holmes & Meier Publishers, Inc.
- Bakan, J. (2004), *The Corporation: The pathological pursuit of Profit and power*, Nueva York, Free Press [en línea] https://books.google.com.mx/books/about/The_Corporation.html?id=ilXRM9QLHvoC&redir_esc=y.
- Banco de México (2022), Sistema de Información Económica, Ciudad de México [base de datos en línea] <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/>.
- ____ (2021), Sistema de Información Económica, Índices de precios al consumidor y UDIS [base de datos en línea] <https://www.banxico.org.mx/SielInternet/>.
- Banco Mundial (2022), World Bank Country and Leanding Gropus, Current classification by income [base de datos en línea] <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> [fecha de consulta: 31 de octubre de 2022].
- ____ (2021b), *World Bank Group to Discontinue Doing Business Report* [en línea] <https://www.worldbank.org/en/news/statement/2021/09/16/world-bank-group-to-discontinue-doing-business-report> [fecha de consulta: 3 de noviembre de 2022].
- ____ (2020), *Doing Business 2020. Comparing Business Regulation in 190 Economies*, Washington, D.C. [en línea] <https://documents1.worldbank.org/curated/en/688761571934946384/pdf/Doing-Business-2020-Comparing-Business-Regulation-in-190-Economies.pdf>.
- ____ (2004), *Doing Business in 2004: Understanding Regulation*, Washington, D.C. [en línea] <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB04-FullReport.pdf>.
- Baran, P. A. y P. M. Sweezy (1968), *El capital monopolista*, Ciudad de México, Siglo XXI Editores.

- BEA (Oficina de Análisis Económico) (2022), "Direct Investment by Country and Industry", Suitland, MD, Departamento de Comercio de los Estados Unidos [en línea] <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/direct-investment-country-and-industry> [fecha de consulta: 10 de junio de 2022].
- Bellinghausen, H. (2021), "Venta de niñas en Guerrero, lejos de tradiciones de pueblos originarios", *La Jornada*, 22 octubre [en línea] <https://jornada.com.mx/notas/2021/10/22/estados/venta-de-ninas-en-guerrero-lejos-de-tradiciones-de-pueblos-originaarios/>.
- Bielschowsky, R. y otros (2022), "Estrategia de desarrollo con redistribución del ingreso: el salario mínimo y los frentes de expansión", *serie Estudios y Perspectivas* N° 188 (LC/TS.2021/35/Rev.1), Ciudad de México [en línea] <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46748-estrategia-desarrollo-redistribucion-ingreso-salario-minimo-frentes-expansion>.
- Carr, N. G. (2010), *The Shallows: How the Internet Is Changing the Way We Think, Read and Remember*, Nueva York, W. W. Norton & Company.
- Chancel, L. y otros (2021), *World Inequality Report 2022*, World Inequality Lab [en línea] <https://wir2022.wid.world/download/>.
- Citigroup (2022), "2022 Notice of Annual Meeting and Proxy Statement", Nueva York, Citigroup Inc. [en línea] <https://www.citigroup.com/citi/investor/quarterly/2022/ar22p.pdf?ieNocache=923>.
- CNBV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores) (2022), Portafolio de Información, Ciudad de México [en línea] <https://www.cnbv.gob.mx/Paginas/PortafolioDeInformacion.aspx>.
- CNBV/INEGI (Comisión Nacional Bancaria y de Valores/Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2021), Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF), Microdatos de la muestra, Aguascalientes [en línea] https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/enif/2021/microdatos/enif_2021_bd_csv.zip [fecha de consulta: 27 de mayo de 2022].
- COFECE (Comisión Federal de Competencia Económica) (2022), Sobre la COFECE, ¿Qué hacemos en la Comisión Federal de Competencia Económica o COFECE?, Ciudad de México [en línea] <https://www.cofece.mx/que-hacemos-en-la-cofece/>.
- Cogliano, J. F. y otros (2018), *Value, Competition and Exploitation*, Massachusetts, Edward Elgar Publishing Limited.
- Comisión de las Comunidades Europeas (2009), *Más allá del PIB: evaluación del progreso en un mundo cambiante*, Bruselas [en línea] https://ec.europa.eu/environment/enveco/pdf/SWD_2013_303.pdf.
- Credit Suisse (2019), *Global Wealth Databook 2019*, Ginebra, Credit Suisse Research Institute [en línea] <https://www.credit-suisse.com/media/assets/corporate/docs/about-us/research/publications/global-wealth-databook-2019.pdf>.
- Dolan, K. A. (2012), "Methodology: how we crunch the numbers", *Forbes*, 7 de marzo [en línea] <http://www.forbes.com/sites/kerryadolan/2012/03/07/methodology-how-we-crunch-the-numbers/#4c8d9cd91511>.
- Federal Reserve Bank of Chicago (2022), Mergers and Acquisitions, SAS XPort Datasets [base de datos en línea] <https://www.chicagofed.org/banking/financial-institution-reports/merger-data> [fecha de consulta: 3 de noviembre de 2022].
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2009), *Manual de balanza de pagos y posición de inversión internacional: sexta edición (MBP6)*, Washington, D.C.
- Forbes* (2019), "Forbes World's Billionaires List", K. A. Dolan y C. Peterson-Withorn (eds.) [en línea] <https://www.forbes.com/billionaires/>.
- Friedman, M. (1970), "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits", *The New York Times Magazine*, 13 de septiembre [en línea] <https://www.nytimes.com/1970/09/13/archives/a-friedman-doctrine-the-social-responsibility-of-business-is-to.html>.
- Gobierno de México (2021), Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Ciudad de México, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión [en línea] <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/CPEUM.pdf>.
- Gollin, D. (2002), "Getting income shares right", *Journal of Political Economy*, vol. 110, N° 2 [en línea] <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/338747?journalCode=jpe&mobileUi=0&>.

- Guterres, A. (2020), "Annual Lecture 2020: Secretary-General Guterres's", Nueva York, Nelson Mandela Foundation [en línea] <https://www.nelsonmandela.org/news/entry/annual-lecture-2020-secretary-general-guterres-full-speech>.
- Hicks, J. R. (1940), "The valuation of the social income", *Economica*, vol. 7, N° 26 [en línea] <https://www.jstor.org/stable/2548691>.
- _____(1939), "The foundations of welfare economics", *The Economic Journal*, vol. 49, N° 196 [en línea] <https://www.jstor.org/stable/1905465>.
- Hodgson, G. M. (1991), *After Marx and Sraffa*, Londres, Macmillan Press [en línea] <https://cmc.marmot.org/Record/b13489781>.
- Huxley, A. (2004) [1932], *Un mundo feliz*, Ciudad de México, Porrúa.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2022a), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), Microdatos de la muestra [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enigh>.
- _____(2022b), Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), Tabulados y microdatos de la muestra [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/#Tabulados> [fecha de consulta: 16 de septiembre de 2022].
- _____(2022c), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuenta de bienes y servicios, Año base 2013, 2020 preliminar [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/pibact/2013/>.
- _____(2021), Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuentas por sectores institucionales, Año base 2013, Serie 2003-2020, 2020 preliminar [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/si/2013/#Tabulados>.
- INEGI/Banxico (Instituto Nacional de Estadística y Geografía/Banco de México) (2019), Encuesta Nacional sobre las Finanzas de los Hogares (ENFIH) 2019, Microdatos de la muestra, Aguascalientes [en línea] <https://www.inegi.org.mx/programas/enfih/2019/#Microdatos>.
- Janus Henderson Investors (2019), *Janus Henderson Global Dividend Index*, Edition 24, noviembre de 2019, Londres [en línea] https://cdn.janushenderson.com/webdocs/JHGDI+Ed+24+Report+_Global.pdf.
- Kaldor, N. (1939), "Welfare propositions of economics and interpersonal comparisons of utility", *The Economic Journal*, vol. 49, N° 195.
- Kalecki, M. (1991) *Collected Works of Michael Kalecki: Volumen II. Capitalism Economic Dynamics*, J. Osiatynski (ed.), Nueva York, Oxford University Press.
- _____(1956), *Teoría de la dinámica económica*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Keen, S. (2022), *The New Economics: A Manifesto*, Cambridge, Policy Press.
- _____(1993a), "The misinterpretation of Marx's Theory of Value", *Journal of the History of Economic Thought*, N° 15.
- _____(1993b), "Use-value, exchange value, and the demise of Marx's Labor Theory of Value", *Journal of the History of Economic Thought*, N° 15.
- Keynes, J. M. (1926), "The end of *laissez-faire*", Hogarth Press [en línea] <https://panarchy.org/keynes/laissezfaire.1926.html>.
- Landes, E. M. y R.A. Posner (1978), "The economics of the baby shortage", *The Journal of Legal Studies*, vol. 7, N° 2.
- LIS Data Center (2022), Luxembourg Wealth Study Database (LWS), LWS Database [base de datos en línea] <https://www.lisdatacenter.org/>.
- McLean, N. (2017), *Democracy in Chains: The Deep History of the Right's Stealth Plan for America*, Nueva York, Viking Press.
- Naciones Unidas (2009), *System of National Accounts 2008*, Nueva York [en línea] <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008.pdf>.
- _____(1993), *System of National Accounts 1993*, Nueva York [en línea] <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/sna1993.asp>.
- _____(1958), *A System of National Accounts and Supporting tables*, Nueva York [en línea] <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/1953SNA.pdf>.
- _____(1948), "Declaración Universal de Derechos del Hombre", París [en línea] [https://undocs.org/es/A/RES/217\(III\)](https://undocs.org/es/A/RES/217(III)).

- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (2022), 14A. Non-financial accounts by sectors [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE14A; 9B. Balance sheets for non-financial assets [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE9B; 720. Financial balance sheets - non consolidated [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SNA_TABLE720R, y OECD National Accounts Statistics [base de datos en línea] https://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-national-accounts-statistics_na-data-en.
- _____(2020), *How's Life? 2020 Measuring Well-being*, París, OECD Publishing [en línea] <https://www.oecd.org/statistics/how-s-life-23089679.htm>.
- _____(2007), *OECD Economic Outlook, Volume 2007 Issue 1* [en línea] https://doi.org/10.1787/eco_outlook-v2007-1-en.
- _____(2004), *Statistics, Knowledge and Policy: OECD World Forum on Key Indicators* [en línea] <https://www.oecd.org/wise/events/36422528.pdf>.
- Piketty, T. (2014), *El capital en el siglo XXI*, Ciudad de México, Fondo de Cultura Económica.
- Poder Ejecutivo (1934), "Ley General de Sociedades Mercantiles", *Diario Oficial, Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos*, LXXXV(80), Gobierno de México [en línea] <https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/ref/lgsm.htm>.
- Popper, K. (2011), *The Open Society and Its Enemies*, Milton Park, Routledge Classics.
- Porter, M. E. (2008), "The five competitive forces that shape strategy: reprint", *Harvard Business Review*, enero [en línea] <https://hbr.org/2008/01/the-five-competitive-forces-that-shape-strategy>.
- Presidencia de la República (2021), *Tercer Informe de Gobierno*, Ciudad de México, Gobierno de México [en línea] <https://presidente.gob.mx/tercer-informe-de-gobierno/>.
- Raffinetti, E. y E. Siletti (2015), "On the Gini coefficient normalization when attributes with negative values are considered", *Statistical Methods & Applications*, vol. 24.
- Raffinetti, E., E. Siletti, E. y A. Vernizzi (2017), "Analyzing the Effects of Negative and Non-negative Values on Income Inequality: Evidence from the Survey of Household Income and Wealth of the Bank of Italy (2012)", *Social Indicators Research*, N° 133 [en línea] https://air.unimi.it/retrieve/handle/2434/421435/585654/PAPER_SIR_RAFFINETTI_SILETTI_VERNIZZI_FINAL.pdf.
- Real Academia Española (2021), *Diccionario de la lengua española* [en línea] <https://dle.rae.es> [fecha de consulta: 28 de octubre de 2022].
- República de Honduras (2013), "Ley Orgánica de las Zonas de Empleo y Desarrollo Económico (ZEDE). Decreto N° 120-2013", *La Gaceta*, Tegucigalpa, Poder Legislativo [en línea] [https://www.poderjudicial.gob.hn/CEDIJ/Leyes/Documents/Ley%20Organica%20de%20Zonas%20de%20Empleo%20y%20De%20Desarrollo%20Economico%20ZEDE%20\(7,1mb\).pdf](https://www.poderjudicial.gob.hn/CEDIJ/Leyes/Documents/Ley%20Organica%20de%20Zonas%20de%20Empleo%20y%20De%20Desarrollo%20Economico%20ZEDE%20(7,1mb).pdf).
- Robbins, L. (1938), "Interpersonal comparisons of utility: a comment", *The Economic Journal*, vol. 48, N° 192.
- _____(1932), *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Londres, MacMillan.
- Saez, E. y G. Zucman (2019), *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay*, Nueva York, W. W. Norton & Company.
- Samaniego, N. (2014), "La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado", *Economía UNAM*, vol. 11, N° 33.
- Samuelson, P. A. (1939), "The gains from international trade", *The Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. 5, N° 2.
- _____(1938), "Welfare economics and international trade", *The American Economic Review*, vol. 28, N° 2.
- Sandel, M. J. (2012), *What Money Can't Buy. The Moral Limits of Markets*, Nueva York, Farrar, Straus and Giroux.
- Schutz, E. A. (2011), *Inequality and Power*, Nueva York, Routledge.
- Schwab, K. (2019), *The Global Competitiveness Report 2019*, Colonia/Ginebra, Foro Económico Mundial [en línea] https://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.
- Sen, A. (2017), *Collective Choice and Social Welfare: Expanded Edition*, London, Penguin.
- Servitje, R. (2003), *Bimbo: estrategia de éxito empresarial*, Ciudad de México, Pearson Educación de México [en línea] <https://unitecorporativa.files.wordpress.com/2012/02/libro.pdf>.

- SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público) (2022), Transparencia presupuestaria, Observatorio de gasto, Datos abiertos, Gobierno de México [en línea] https://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/es/PTP/Datos_Abiertos [fecha de consulta: 30 de agosto de 2022].
- SHF (Sociedad Hipotecaria Federal) (2022), Publicaciones recientes, Índice SHF de precios de la vivienda en México 2021 a 2025, Gobierno de México [en línea] <https://www.gob.mx/shf/documentos/indice-shf-de-precios-de-la-vivienda-en-mexico-2021-a-2025?state=published> [fecha de consulta: 9 de septiembre de 2022].
- Steedman, I. (1977), *Marx after Sraffa*, Oxford, Unwin Brothers Limited.
- Stiglitz, J. (2019), *People, Power and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent*, Nueva York, W.W. Norton & Company.
- _____(2011), "Of the 1% by the 1% for the 1%", *Vanity Fair*, mayo [en línea] <https://archive.vanityfair.com/article/2011/5/of-the-1by-the-1for-the-1>.
- Stiglitz, J., A. Sen y J. P. Fitoussi (2010), *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*, Nueva York, The New Press.
- Stone, R. (1947), *Measurement of National Income and the Construction of Social Accounts*, Ginebra, Naciones Unidas.
- Streeck, W. (2017), *Buying Time: The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*, Londres, Verso.
- Townsend, P. (1979), *Poverty in the United Kingdom*, Reino Unido, Penguin Books.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2021), *World Investment Report 2021*, Nueva York [en línea] https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf.
- UN-DESA (Naciones Unidas-Departamento de Asuntos Económicos y Sociales) (2022), National Accounts - Analysis of Main Aggregates (AMA), Basic Data Selection, División de Estadística [base de datos en línea] <https://unstats.un.org/unsd/snaama>.
- US-BLS (United States Bureau of Labor Statistics) (2022), Labor Force Statistics from the Current Population Survey [en línea] <https://www.bls.gov/cps/earnings.htm> [fecha de consulta: 13 de octubre de 2022].
- World Inequality Lab (2022), World Inequality Database [base de datos en línea] <https://wid.world/>.
- World Values Survey (2022), Data and Documentation [base de datos en línea] <https://www.worldvaluesurvey.org/WVSContents.jsp> [fecha de consulta: 9 de febrero de 2022].
- Yates, M. D. (2016), *The Great Inequality*, Nueva York, Routledge.



El objetivo de este estudio es analizar la forma en que el valor producido en la sociedad —a partir del trabajo, intelectual y manual, y los recursos naturales— se genera (producto interno bruto), asigna (ingreso nacional), distribuye (ingreso disponible), utiliza (gasto y ahorro) y acumula (riqueza).

En lugar de medir la desigualdad subjetiva del bienestar (felicidad) por medio del consumo, se analiza cómo se distribuye el valor creado por el trabajo y los recursos naturales; es decir, el propósito es estudiar la desigualdad en la repartición del valor generado en la economía. Si bien se considera importante el tema de las capacidades y la libertad, en este estudio se tiene presente el marco más amplio que brinda la exigencia de cumplir con los derechos humanos.

Por ello, se da más importancia a las medidas urgentes que se deben tomar ex ante, en virtud de que en ellas está la solución de raíz del problema de pobreza y desigualdad de nuestros países. Se deben repartir de manera justa los beneficios que genera la sociedad y otorgar a todos sus miembros el goce pleno de los derechos humanos, para construir un mundo más justo.

