



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE MÉXICO**



FACULTAD DE ECONOMÍA

***“ESTRUCTURA DE LOS INGRESOS Y GASTOS
DE LOS HOGARES MEXICANOS: UN ANÁLISIS DE DESIGUALDAD
2008 - 2012”***

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ACTUARIA

PRESENTA:

ENRIQUE DUARTE ANAYA

ASESOR:

M. EN C. HÉCTOR RUIZ RAMÍREZ

REVISORES:

M. EN D.N. NOELLY K. SARRACINO JIMÉNEZ

D. EN H. GERARDO E. DEL RIVERO MALDONADO

TOLUCA, ESTADO DE MÉXICO

ENERO 2015

AGRADECINIENTOS

Gracias Dios por permitirme terminar esta etapa de mi vida con éxito y abrirme las puertas al mundo profesional, por brindarme tantas bendiciones y colocar personas maravillosas en mi camino.

A mis padres Daniel Duarte y Laura Anaya, por su amor, su apoyo incondicional, sus consejos invaluable, su esfuerzo y sacrificio constante, que me han servido para mi formación profesional y en la vida misma.

A mi esposa Giovanna Hernández, le agradezco por todo su amor y comprensión y sobre todo por ser el motivo de mi superación personal para seguir adelante, te amo.

Agradezco a mi hija por ser una estrella en mi camino y por ser inspiración para alcanzar mis metas.

Les agradezco a mi familia completa y amigos que me han apoyado desde siempre y que me han acompañado en este recorrido.

Gracias a todas aquellas personas que a lo largo de mi vida dejaron huella, con sus lindas palabras, acciones, cariño, apoyo, y me ayudaron a aspirar ser una mejor persona.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO 1. ELEMENTOS CONCEPTUALES DE DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO..7	
1.1 Enfoques de la distribución del ingreso	7
1.1.1 Teoría Clásica	7
1.1.2 Teoría Neoclásica	9
1.1.3 Teoría Postkeynesiana	10
1.1.4 Teoría Marxista	11
1.2 Clasificación acerca de la distribución de los ingresos	12
1.3 Definición de ingreso y su distribución.....	13
1.4 Conceptualizando la pobreza	18
1.5 Exclusión Social.....	21
1.6 Factores que conducen a la desigualdad	23
1.7 La distribución del ingreso en países desarrollados y subdesarrollados	26
1.8 Criterios para medir la desigualdad del ingreso.....	28
1.8.1 La curva de Lorenz	30
1.8.2 El Índice de Gini.....	33
1.8.3 La variable apropiada para la medición de la desigualdad	34
CAPÍTULO 2. ELEMENTOS CONCEPTUALES DEL GASTO EN LOS HOGARES ... 36	
2.1 Definición de gastos de consumo	36
2.2 Gasto corriente total	37
2.2.1 Gasto corriente monetario.....	38
2.2.2 Gasto corriente no monetario.....	42
2.3 Consumo: medida de bienestar económico y desigualdad.....	44
2.4 Teoría económica del consumo de Keynes	45

2.5 Teoría Postkeynesiana del consumidor.....	46
2.6 Consumo y desigualdad en el contexto del Modelo Neoliberal	50
CAPÍTULO 3. INGRESO Y GASTO EN LOS HOGARES MEXICANOS.....	54
3.1 La evolución reciente de la desigualdad en México	54
3.1.1 Distribución del ingreso de los hogares	55
3.1.2 Distribución del ingreso según fuentes	60
3.2 La estructura del consumo de los hogares mexicanos	65
3.2.1 Gasto en educación	75
3.2.2 Gasto en cuidados de la salud	79
3.2.3 Gasto en vivienda y servicios de conservación	85
3.2.4 Gasto de alimentos consumidos dentro del hogar	89
3.2.5 Gasto en vestido y calzado	95
CONCLUSIONES	98
BIBLIOGRAFÍA	103
ANEXOS ESTADÍSTICOS.....	108

INTRODUCCIÓN

La reducción de la desigualdad social, que prevalece en la mayoría de los países de América Latina, constituye uno de los puntos prioritarios de la agenda nacional. El conocer la magnitud de esta problemática social implica que se disponga de información relevante, especialmente sobre el nivel de gastos e ingresos de los hogares, con la finalidad de obtener una aproximación del bienestar de la población

Es de conocimiento común que México es uno de los países con mayor grado de desigualdad en su distribución de la riqueza. Esta desigualdad impide un pleno aprovechamiento de todas las capacidades potenciales para el desarrollo de la economía del país. Cada vez hay más consenso en torno a la idea de que la desigualdad en la distribución de los recursos produce un pobre resultado en la tasa de crecimiento de la economía.

La distribución del ingreso ha motivado una importante discusión en los últimos años. Las reformas económicas implementadas en nuestro país, el sostenido y significativo crecimiento económico y la desigual distribución del ingreso han hecho de México un caso de gran interés a nivel tanto académico, como político.

La persistente desigualdad económica y social de nuestro país ha ocasionado una creciente preocupación sobre los retos que enfrenta el Estado mexicano para generar alternativas de inclusión y movilidad social entre distintos sectores de la población, en especial aquellos que, a causa de la insuficiencia de recursos económicos, carecen de los elementos indispensables para mantener una adecuada calidad de vida.

Por un lado, hay personas que consumen por el placer de consumir, la sobreproducción, los lujos y el despilfarro son algunas características del mundo de superabundancia en el que viven algunas personas y en el que se produce una doble paradoja: por una parte, las personas que tienen acceso a cuantiosos bienes jamás se

sienten satisfechas y, por otra parte, existen seres humanos que no pueden satisfacer sus necesidades más elementales.

En este trabajo se da a conocer la importancia de una igualdad en la distribución del ingreso que integre a toda la sociedad y no solo en beneficio de algunos sectores o regiones como hasta el momento se ha llevado a cabo, denotándose las grandes disparidades en los perfiles de consumo de los individuos y familias, pues cada quien acomoda su consumo a sus posibilidades económicas y, sus preferencias deben limitarse al presupuesto que les rige, provocando que los hogares busquen la satisfacción de necesidades más inmediatas como lo son la alimentación, vivienda, vestido, limitando su consumo en otros bienes y servicios que mejoren su calidad de vida.

En este contexto, el objetivo principal de esta investigación es analizar la existencia de brechas en los niveles de consumo entre los hogares, así como también, diferencias en los patrones de consumo, ya que estas desigualdades son reflejo de los niveles de ingreso, que limitan no solo la satisfacción de las necesidades de las generaciones actuales, sino también, de las futuras generaciones.

CAPÍTULO 1. ELEMENTOS CONCEPTUALES DE DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

1.1 Enfoques de la distribución del ingreso

1.1.1 Teoría Clásica

El centro de preocupación de los economistas clásicos estuvo en comprender los mecanismos bajo los cuales opera el sistema económico. Entre ellos se destacan los factores que hacen posible la producción que, de acuerdo con sus principales autores como Adam Smith, David Ricardo, Thomas Malthus y John Stuart Mill, se divide en: capital, tierra y trabajo. Asimismo, ello determina cómo se distribuye el producto entre las clases sociales, divididas en utilidad, renta y salarios. Así, las utilidades dependerían del capital aportado para la producción; mientras que, para los propietarios de la tierra, a los cuales corresponde una renta, su retribución se establecería a partir de la cantidad de tierra que fuera contratada; y por último, la remuneración de los trabajadores, es decir el salario, se fijaría de acuerdo a sus necesidades (Martínez J. , 2007).

Adam Smith es considerado el fundador de esta escuela. En 1776 publica *La Riqueza de las Naciones*, obra asociada al nacimiento de la economía moderna. Para Smith su preocupación principal era el estudio del desarrollo económico, en particular, las fuentes del crecimiento de la riqueza de las naciones a largo plazo, cuya principal fuente es el mejoramiento de la productividad del trabajo, la misma que dependía del grado de especialización y división social del trabajo. Una mayor división aumenta la calificación de los trabajadores y estimula el progreso técnico (Jiménez, 2010).

Así mismo, Smith elabora una teoría de la distribución que explica que los precios y las cantidades de los factores productivos que las familias o individuos ponen en el mercado son los componentes principales que fijan la distribución, lo cual resulta una desventaja para la mayoría de las familias, puesto que, el trabajo resulta ser el único factor que poseen estas, y el precio de este es el salario que multiplicado por el

tiempo trabajado fijara el ingreso; por otro lado puede que estas familias posean propiedades y ahorros así que al salario se unen la renta y el capital que se disponga para determinar el ingreso (May, 2008).

Para Ricardo (1959), la distribución del valor del producto nacional entre los factores de la producción (tierra, trabajo y capital) fue un asunto de preocupación preferente, es así que, la teoría de la distribución elaborada por él distingue tres clases sociales participantes en el proceso de producción terratenientes, capitalistas y trabajadores, para los cuales da las siguientes definiciones:

Los terratenientes, que son los propietarios del factor de producción tierra y por esta reciben una renta, definida como *“la parte del producto de la tierra que es pagada a los terratenientes por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo”* (Ricardo, 1959, pág. 51).

Los trabajadores, que son los propietarios del factor trabajo y ofrecen su mano de obra.

“La mano de obra al igual que las demás cosas que se compran y se venden, y que pueden aumentar o disminuir en cantidad, tiene su precio natural y su precio de mercado... El precio natural de la mano de obra es el precio necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza, sin incremento ni disminución.” (Ricardo, 1959, pág. 71)

Los capitalistas, son los dueños del factor de producción capital, definido como parte de la riqueza de una nación que se empleaba en la producción, y comprende los alimentos, vestidos, herramientas, materias primas, maquinaria, etc., necesarios para dar efectividad al trabajo. Dicho capital puede ser acumulado como consecuencia de un incremento en el ahorro el cual es resultado de un crecimiento del ingreso, o bien por un mayor esfuerzo de ahorro de la sociedad, teniendo en cuenta el mismo nivel de ingreso, lo que está directamente determinado por la forma en la que se distribuye el

ingreso neto (excedente económico, igual al ingreso bruto menos el conjunto de materias primas y la parte del ingreso que se destina a cubrir los salarios y la cantidad de trabajo empleado).

El esquema de desarrollo económico que se desprende del pensamiento ricardino implica que el progreso de la economía involucra periodos en que el salario de mercado puede llegar a igualarse con el salario natural y si la población no aumenta, el ingreso neto de la sociedad es positivo, y la tasa de beneficios corrientes es mayor que la tasa mínima de beneficios, dándose así un proceso de acumulación de capital y de crecimiento del producto.

1.1.2 Teoría Neoclásica

La nueva escuela Neoclásica se introduce a partir de la década de 1870, esta implementó un cambio para comprender el funcionamiento de la estructura productiva y de la economía en general.

“Sobre todo resulta interesante la impresión de que el aparato analítico de la Escuela Neoclásica sea representado bajo un sistema económico en las que sus características resultan ser la eficiencia, desde el punto de vista tecnológico, y la justicia, del punto de vista distributivo”
(Pasinetti, 2013, pág 7)

Según la teoría neoclásica, la distribución del ingreso generada en una economía de mercado durante un periodo determinado tiende a explicar la determinación de los ingresos entre los propietarios de los factores que intervienen en la producción, trabajo y capital. Según esta teoría, dada una cierta tecnología, el ingreso generado –que se distribuye entre los factores de producción capital y trabajo, lo que comúnmente se conoce como distribución funcional- estaría establecida por la productividad marginal de esos factores (trabajo y capital) en el proceso productivo, y por la intensidad con que los utiliza, lo cual dependería de los precios relativos del capital y el trabajo (Vargas, 2006).

La teoría microeconómica tradicional se encarga de estudiar el comportamiento e interacción de los agentes económicos (consumidores y productores) en un escenario de competencia perfecta en el cual ninguno de ellos incide en la determinación del precio de mercado. Se trata de establecer óptimos niveles de eficiencia que garanticen niveles de satisfacción y de bienestar general en un contexto de equilibrio. A través de la estática comparativa, dejan por sentado que a través de las productividades marginales de los factores de la producción se llegaría a la asignación eficiente de los recursos. La distribución o participación en el ingreso no es más que su productividad marginal (Ávila & Vargas, 2008).

Este análisis, realizado dentro de un marco microeconómico, se ha extendido a la macroeconomía, por lo que usando una función de producción agregada se intenta determinar qué parte del ingreso nacional corresponde al trabajo y qué parte al capital en una economía. El punto de vista de este análisis es en consecuencia funcional y no personal. En el largo plazo se establece una tendencia a la igualdad entre la remuneración de un factor y su productividad marginal.

1.1.3 Teoría Postkeynesiana

En esta corriente, la distribución del ingreso es función de la demanda. La teoría descansa en las diferentes propensiones a consumir (y ahorrar) de asalariados y capitalistas. Mientras los primeros, gastan una alta proporción del ingreso corriente en consumo, los capitalistas destinan una parte importante de sus ingresos al ahorro, que canalizan luego a la inversión, por lo cual se expande la capacidad productiva. Así, la forma en que se distribuye el ingreso entre capitalistas y asalariados pasa a constituir un factor determinante del nivel y composición del gasto total. Si hay un exceso de gasto, los precios tenderán a elevarse, y con ellos la tasa de utilidades, mientras se reducen los salarios reales.

El nivel del gasto y su composición dependerán de las expectativas de expansión de la demanda que los capitalistas visualicen, las cuales determinarán una tasa deseada de inversión. Dadas las propensiones a ahorrar, ésta última sólo podrá

sostenerse si las utilidades superan un determinado nivel de participación en el ingreso. De esta forma se cierra el ciclo, en el que la distribución del ingreso aparece como una resultante del nivel agregado de la demanda, particularmente de su composición, de la acumulación de capital y de la forma en que capitalistas y asalariados disponen de su ingreso, sea utilidades o salarios reales (Ávila & Vargas, 2008).

1.1.4 Teoría Marxista

Marx parte de la explotación en el sentido de que aquellos que no han apoyado a la actividad productiva y que no participan por sí mismos del proceso productivo, se apropia de una parte de la fuerza de trabajo del obrero constituyéndola como plusvalor. Tal explotación es el origen de la acumulación capitalista, es decir, es la porción de trabajo que los trabajadores realizan que está más allá de lo necesario para reproducir el valor de su fuerza de trabajo (Gallo, Miranda, & Rodríguez, 2008).

“De acuerdo con Marx, la capacidad de generación de excedente económico de una sociedad es reflejo del grado de explotación de la fuerza de trabajo, entendido como la proporción en la que la mano de obra genera un excedente con respecto a su propio valor de reposición.” (Aguilera, 1998, pág. 58)

De este modo, Marx considera tres elementos dentro del análisis del valor de la producción social en el capitalismo. En primera instancia, presenta el capital constante, entendido como el valor de los insumos empleados que se deprecian a lo largo del proceso productivo; en segundo lugar, el valor del capital variable, que se refiere, a la fuerza de trabajo utilizada en el proceso de producción; y por último, la plusvalía o excedente económico generado como resultado del mismo (Guerrero, 2008).

En la económica marxista, la acumulación de capital es la base del crecimiento económico. La acumulación de capital es el proceso mediante el cual la plusvalía se transforma en nuevo capital constante y variable o dicho de otra manera *“es la inversión*

de la plusvalía como capital o la reversión a capital de la plusvalía” (Aguilera, 1998, pág 59).

Este enfoque de la distribución del ingreso ubica este problema en el marco de la lucha entre dos clases sociales opuestas; capitalistas y trabajadores. Son las relaciones de producción las que determinan el resultado de ese conflicto. En una economía capitalista, el ingreso tenderá a concentrarse en el sector propietario de los medios de producción. Este proceso de concentración se produce a través de la apropiación por parte de los capitalistas, de la plusvalía generada por el trabajo. El salario se puede mantener, según Marx, al nivel mínimo de subsistencia mientras exista un exceso de fuerza de trabajo no empleada, denominado "ejército industrial de reserva". Los capitalistas destinan la plusvalía de que se han apropiado, tanto a consumo como a acumulación (Vargas, 2006).

En la medida en que la economía se mantenga en un ritmo de crecimiento, la acumulación genera a su vez una concentración creciente del capital en manos de los capitalistas y una distribución cada vez más desigual del ingreso. La distribución se polariza.

1.2 Clasificación acerca de la distribución de los ingresos

Cuando se analiza la Distribución del Ingreso hay que tener en cuenta que no existe un único objetivo de estudio en el cálculo de la inequidad; en efecto, la distribución puede enfocarse desde muy distintos ángulos.

Amarante (2008), se ha centralizado en tres tipos de distribución del ingreso: funcional, personal y regional; además, en los últimos años ha ido cobrando creciente interés el problema de la distribución del ingreso entre regiones y el grave problema de la distribución por género, que atraviesa todas las capas sociales y todas las sociedades, en mayor o menor grado.

- **La distribución funcional (o factorial) de la renta**, que analiza la participación de cada uno de los factores productivos básicos (trabajo, capital, recursos naturales...) en el total de renta generada en una economía.

- **La distribución personal de la renta y la riqueza**, que abarcaría todos los aspectos vinculados a la participación de las economías domésticas en los niveles globales de renta y riqueza nacionales. Aquí se enmarcan muy diferentes procesos: de un lado, a escala agregada, el proceso de redistribución de las rentas y el patrimonio entre los diferentes tipos de unidades económicas (familias, empresas, sector público); de otro, el estudio de las diferencias de recursos entre distintos grupos de personas u hogares atendiendo a aspectos como las características socio-demográficas del hogar y/o de sus componentes, el lugar de residencia, etc.

- **La distribución espacial**, en la que se comparan las diferencias de renta y/o riqueza entre áreas o espacios delimitados (geográfica, política o administrativamente) dentro de un país.

1.3 Definición de ingreso y su distribución

La distribución del ingreso tiene su origen en primer lugar en la aportación que cada uno de los agentes de la producción realiza al proceso de generación de valor de una empresa. Esto quiere decir que a cada uno de los agentes participantes se les reconoce social e institucionalmente por la propiedad que aportan. Al trabajador o empleado como individuo libre en un estado de derecho se le reconoce como propietario de su fuerza de trabajo, y posee la oportunidad de ofrecerla o venderla a quien él lo decida, a cambio de su trabajo recibe como contra prestación un sueldo o salario. Al propietario de la tierra que la arrienda para la producción, recibe por el uso de su propiedad una renta. Al empresario o accionista quien es poseedor de los recursos financieros y del capital en forma de medios de producción, recibe a cambio del uso de sus recursos una ganancia o interés (Ávila & Vargas, 2008).

El ingreso abarca aquellas entradas acumuladas, en efectivo o en especie, que son de una naturaleza regular y periódica y que son recibidas por una persona, una familia, una empresa, una organización, un gobierno, etc.

Es así que para introducirnos en el tema es de gran importancia entender la distribución del ingreso como la manera en que la sociedad se reparte los recursos materiales, fruto de la actividad económica, en los distintos estratos socio-económicos. Esto de acuerdo a una estructura socio-económica determinada, así como también a una institucionalidad establecida (Gallo, Miranda, & Rodríguez, 2008).

Para hablar de distribución, considero oportuno realizar una distinción entre las diversas cuentas de ingresos corrientes que los hogares registran como recursos (entradas). Camelo (2001), señala los siguientes tipos de ingresos:

- **Ingresos Primarios:** se percibe por la participación de cada miembro del hogar en el proceso productivo (en forma de remuneración de asalariados o ingreso empresarial) o por la posesión de activos financieros, intangibles o tangibles no producidos (en forma de renta de la propiedad). Es por tanto, el ingreso proveniente del trabajo, ya sea por cuenta propia o ajena y las rentas procedentes de la propiedad. Está constituido por la sumatoria de la remuneración de asalariados, el ingreso empresarial, los ingresos por trabajos adicionales de cada miembro del hogar y los ingresos de la propiedad.

- **Ingresos Secundarios:** es el ingreso procedente de la distribución secundaria generada mediante transferencias corrientes que no son la contrapartida de una prestación productiva inmediata, sino transferencias unilaterales de apoyo al bienestar de las familias (prestaciones de seguridad social, asignaciones familiares, jubilaciones, pensiones, subvenciones, etc.). De este modo el gobierno a través de impuestos y de transferencias interviene en la redistribución del ingreso. El ingreso secundario entonces está compuesto por la suma de las prestaciones sociales individuales de cada miembro del hogar, más las

prestaciones sociales asignadas al hogar, más las transferencias corrientes individuales y las transferencias corrientes positivas provenientes de otro hogar.

El ingreso corriente total, fija entonces, el máximo de recursos que el hogar puede acceder de manera regular y que están disponibles para su consumo de bienes y servicios en un lapso dado, manteniendo inalterado el patrimonio del hogar (INEGI, 2013).

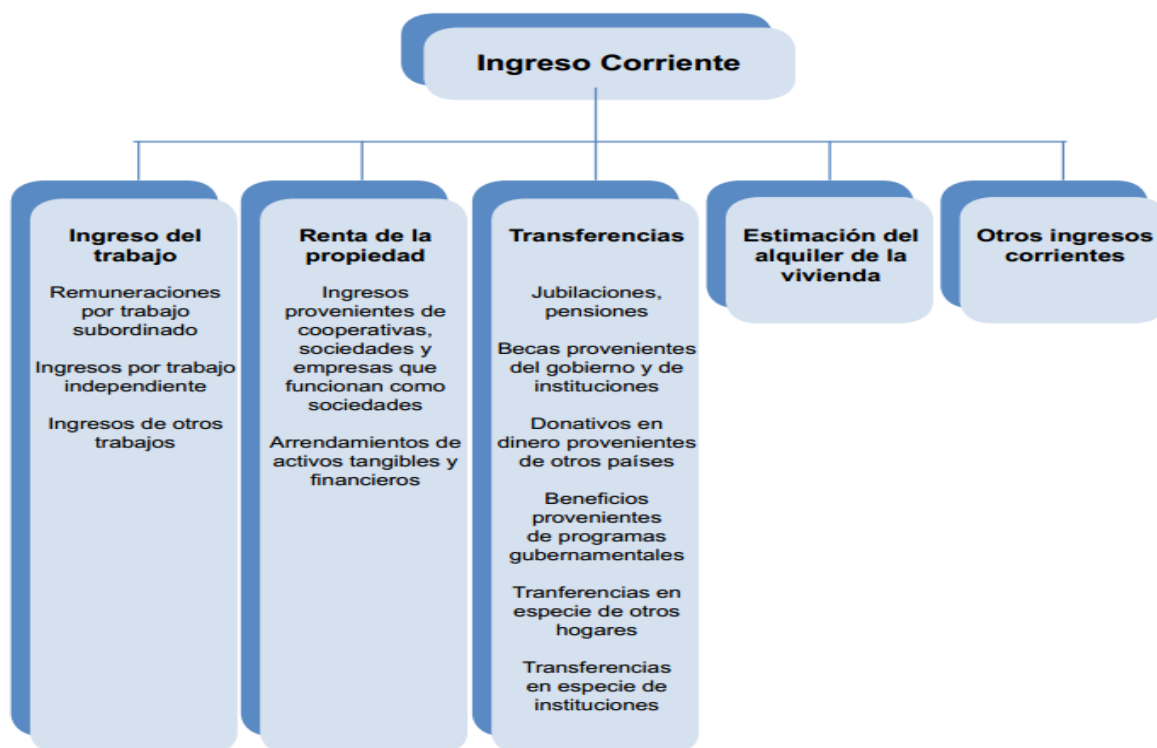
Así mismo, este ingreso corriente total por la intervención de dinero se descompone en ingreso corriente monetario e ingreso corriente no monetario, que a su vez, estos mismos se componen por diferentes fuentes de ingreso, para lo cual el INEGI (2013) da las siguientes definiciones:

- **Ingreso corriente monetario.** Percepciones corrientes percibidas en dinero provenientes del trabajo asalariado, del trabajo independiente, los ingresos derivados de la posesión de activos físicos y no físicos y las transferencias recibidas de instituciones públicas o privadas, así como de otros hogares.
 - Las **remuneraciones monetarias por trabajo subordinado** es el sueldo o salario monetario recibido regularmente por los integrantes del hogar. Se recoge el importe neto percibido una vez descontadas las retenciones a cuenta por impuestos, cotizaciones a la Seguridad Social y otros pagos asimilados.
 - El **Ingresos por trabajo independiente** es el ingreso de los trabajadores por cuenta propia (con o sin empleados a su cargo), equivalente a la diferencia entre el valor de su producción y el consumo intermedio, el consumo de capital fijo, los impuestos sobre la producción y la remuneración de asalariados. El ingreso neto se refiere al percibido una vez descontadas las retenciones a cuenta, los pagos fraccionados y otros pagos asimilados, así como los gastos deducibles de la actividad. Se excluye el reparto de dividendos y/o acciones.

- El **ingreso de la propiedad** remunera al propietario de activos financieros y de cualquier otro activo tangible. Comprende la suma de las rentas generadas por los intereses de depósitos, bonos, y otras rentas de la propiedad o de la tierra.
 - **Otros ingresos provenientes del trabajo**, las entradas incluidas en este concepto se refieren al conjunto de ingresos en efectivo o en especie que los integrantes del hogar hayan recibido por el desempeño de algún(os) trabajo(s) diferente(s) al trabajo principal o secundario durante el periodo de referencia.
 - **Transferencias** son las entradas monetarias recibidas por los integrantes del hogar y por las cuales el proveedor o donante no demanda retribución de ninguna naturaleza. Dentro de este concepto se incluyen: jubilaciones, pensiones, becas, donativos, etc.
 - **Otros ingresos corrientes** es un rubro residual, donde se agrupan aquellos ingresos que el informante no reporta en los rubros anteriores.
- **Ingreso corriente no monetario.** El ingreso corriente no monetario corresponde a la adquisición de bienes y servicios sin que medie una transacción monetaria. Se compone de las remuneraciones en especie, el autoconsumo, las transferencias en especie y la estimación del alquiler de la vivienda. El valor de los bienes y servicios recibidos lo estima el informante con base en el valor que considera que tienen en el mercado a precio de menudeo, los productos y servicios.
- **Remuneraciones en especie** se considera la valoración realizada por el informante de los bienes y/o servicios de consumo final y privado que reciben los trabajadores subordinados.

- **Autoconsumo** es la valoración realizada por el informante del valor consumido por el hogar de los bienes producidos o comercializados, por algunos de sus integrantes.
- **Transferencias en especie** en este rubro considera los bienes y servicios regalados por otros hogares así como también aquellas provenientes de instituciones públicas o privadas, esas transferencias son estimadas por el informante con base en el valor que considera que tienen en el mercado.
- **Estimación del alquiler de la vivienda** sería equivalente al alquiler que el hogar habría de pagar en el mercado por contar con un alojamiento del mismo tamaño, calidad y ubicación, esta estimación es hecha por el informante.

Diagrama 1. Ingreso corriente de los hogares



Fuente: INEGI (2013)

Ya que se ha revisado a detalle el concepto de ingresos es también de especial importancia definir lo que se entiende como nivel económico de una persona. Este es resultado por un lado de su riqueza (acervo) y por otro de sus ingresos (flujo). Como ya se ha visto el ingreso hace referencia a todas las entradas económicas que percibe una persona o una familia en un periodo de tiempo determinado y que son resultado de los ingresos derivados del trabajo, por la renta de la propiedad como los alquileres, los dividendos o ganancias del capital, y por las transferencias (prestaciones sociales, seguro de desempleo, etc.) que pueden recibir del gobierno, mientras que por otro lado la riqueza consiste en la abundancia de los recursos valiables que posee una persona (Ávila & Vargas, 2008).

La riqueza se puede incrementar si parte o toda ella se invierte en actividades productivas, ya sea en inversión directa, en la producción o en actividades financieras, por ejemplo, la renta que genera una propiedad (riqueza en forma de capital, tierra, acciones y títulos financieros) tiene cierta proporcionalidad con el monto invertido y el estado de la economía, por lo que a una mayor inversión le corresponde un mayor ingreso. Es fácil comprender que las desigualdades en la renta de la propiedad (es decir asociados a la riqueza de cada persona) son en la mayoría de los casos muy superiores a las observadas a la del ingreso que proviene del trabajo. La riqueza y su utilización es una de las fuentes más importantes de la desigualdad social y de los contrastes en la distribución del ingreso.

1.4 Conceptualizando la pobreza

Se ha elaborado una innumerable cantidad de estudios con el fin de conceptualizar el fenómeno de la pobreza. En cada uno de ellos, el concepto que se le es atribuido ha sido diferente, ya que los distintos enfoques desde los cuales se han llevado a cabo dichos estudios sobre la pobreza, la asocian a factores diferentes en cada caso, es así que el indicador más ampliamente utilizado en la definición y medición de la pobreza es el bienestar económico. En este sentido, el concepto de bienestar económico nace de la realidad de si una persona cuenta con los suficientes

ingresos para acceder a un nivel básico de consumo o de bienestar humano. De modo que, las investigaciones sobre la pobreza, encabezadas por los economistas, han intentado definir la pobreza de diversas maneras cuantificables. Las medidas de bienestar económico más utilizadas en la literatura son principalmente tres: ingresos, consumo y bienestar. Además, se utilizan estas tres medidas utilizando conceptos absolutos y relativos (Udaya, 2000).

En el nivel más fundamental de bienestar económico se encuentra la pobreza absoluta, es decir la falta de medios básicos para sobrevivir. Sin embargo, definir qué se incluye entre los medios básicos de supervivencia implica usar criterios arbitrarios puesto que el tema de la supervivencia se relaciona inmediatamente con la capacidad de evitar la privación total. Existen opiniones encontradas sobre qué incluyen los componentes esenciales de la supervivencia,

Amartya Sen y Peter Townsend debatieron detalladamente sobre las virtudes del enfoque de pobreza absoluta, Sen (1983), sostenía que:

“Existe un núcleo irreductible en la idea de pobreza. Si hay evidencias de hambre e inanición, entonces hay pobreza, independientemente de cualquier situación relativa”. Ejemplos de este núcleo absoluto son las necesidades de “satisfacer requerimientos nutricionales, [...] impedir las enfermedades evitables, tener un techo, estar vestido, poder viajar, recibir educación [...] vivir sin vergüenza”. (Sen, 1983, pág. 158)

Peter Townsend cuestiona, sin embargo, que este núcleo absoluto es relativo a cada sociedad, pues cada sociedad tiene características y necesidades diferentes. Los requerimientos nutricionales dependen de los tipos de trabajo de la población durante diferentes períodos históricos y distintas culturas. Las enfermedades evitables dependen del nivel de la tecnología médica. La idea de vivienda es relativa no sólo al clima sino también a los fines que cada sociedad destina. La vivienda incluye elementos de privacidad, espacio para cocinar, trabajar y jugar; también nociones que dependen en algún grado del contexto cultural (Townsend, 1985).

Más adelante, como respuesta a Townsend y como complemento a su definición de pobreza absoluta, Sen (1985), argumento que:

“Este carácter absoluto no significa permanecer constante en el tiempo, ni invariabilidad entre diferentes sociedades, ni un énfasis en alimentación y nutrición. Este enfoque es más bien una manera de juzgar la privación de una persona en términos absolutos, más que en términos puramente relativos comparados con los niveles disfrutados por otros en una sociedad”. (Sen, 1985, pág. 670)

Esta definición de lo absoluto en la pobreza, basada en su carácter inalterable, se diferencia de la definición de pobreza absoluta aceptada por la OECD (por sus siglas en inglés, Organisation for Economic Co-operation and Development) como *“un nivel de necesidad mínima por debajo del cual las personas se consideran pobres, para fines de interés social y gubernamental, y que no cambia en el transcurso del tiempo”* (OECD, 1976, pág. 69).

La Declaración de Copenhague de la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social, suscripta por los gobiernos de 117 países, incluyó la siguiente definición de pobreza absoluta:

“La pobreza absoluta es una condición caracterizada por la severa carencia de necesidades humanas básicas, que incluyen alimento, agua potable, instalaciones sanitarias, salud, vivienda, educación e información. No depende sólo del ingreso, sino también del acceso a servicios sociales” (ONU, 1995, pág. 45).

Ahora bien el concepto de pobreza relativa concibe a esta en términos de su relación con estándares existentes en la sociedad. Esta puede ser entendida, en primer lugar, vinculada a la desigualdad. Roach y Roach, por ejemplo, definen la pobreza

relativa como un estándar aplicable al segmento más bajo de la distribución del ingreso en una sociedad (Roach & Roach, 1972)

Townsend describe a la pobreza como una forma de escasez relativa *“La ausencia o insuficiencia de las dietas, comodidades, estándares, servicios y actividades que son comunes o habituales en una sociedad”* (Townsend, 1979, pág. 31).

Esto último se ha convertido en el modelo dominante del discurso sobre pobreza relativa.

El Banco Mundial (2000), define a la pobreza como una condición inaceptable de privación, en términos de oportunidades adecuadas de educación, salud, vivienda y nutrición. A las mismas han de añadirse la no integración en la sociedad y la inseguridad.

Ahora bien en nuestro afán de desarrollar una relación entre pobreza y desigualdad, resultará necesaria entonces la conceptualización de exclusión social, la cual es considerada una de las representaciones más aberrantes de la desigualdad y la pobreza.

1.5 Exclusión Social

La distribución de los ingresos de la población de un país, el nivel de concentración de determinados grupos en ciertas áreas de las ciudades, y el grado de heterogeneidad que presenta una sociedad, remite no sólo procesos de participación social desventajosa, sino también a una de las más inadmisibles expresiones que asume la desigualdad, la cual es denominada exclusión.

La exclusión social se entiende pues como un proceso de separación progresiva de una situación de integración social en el que pueden distinguirse diversos estados

en función de la intensidad: desde la precariedad o vulnerabilidad más leve hasta las situaciones de exclusión más graves (Hernández, 2008).

Es necesario señalar que la exclusión a la que se hace referencia es la que es vista como un contexto social de desventaja económica, profesional o política, que produce la dificultad para que una persona, familia o grupo pueda acoplarse a algunos de los sistemas de integración social (sistema de salud, educación, inserción laboral, etc.).

La exclusión es un fenómeno vinculado con la estructura social, y está asociada con rezagos que se originan en ciertos patrones de desarrollo de un territorio determinado. Sus efectos son principalmente de tipo económico, aunque también puede extenderse a otras dimensiones que limitan las capacidades de las personas para llevar una vida plena, digna y decorosa en la sociedad en la que viven como pueden ser de tipo cultural, social, educacional, laboral, entre otros, lo que se denomina exclusión social (Kliksberg & Sen, 2007)

El concepto de exclusión social se popularizó en un primer momento en Europa, sobre todo en Francia, y a partir de allí se ha utilizado considerablemente en muchos otros países, en forma más o menos precisa respecto a su formulación inicial. Por ejemplo, en los años setenta, se utilizaba el concepto de exclusión social para referirse al proceso que obligaba a numerosas personas a verse excluidas de los beneficios del mercado, como en el caso de los que sufrían el desempleo crónico.

En la década de los noventa el concepto fue ampliado de tal manera que los excluidos pasaron a definirse como *"Grandes grupos de personas parcial o completamente fuera del espectro de los derechos humanos"* (Wagle, 2000, pág 25).

Es a partir de ese momento en el que la exclusión social deja de ser pensada como una situación transitoria, que sería erradicada rápidamente con el desarrollo o el progreso de los países. Como resultado, en el horizonte del análisis económico, comienza a ser tratada como una situación estructural, que no puede simplemente

definirse como una consecuencia de las distorsiones del modelo de desarrollo, sino que se trata del producto del modelo en sí o, quizás, uno de sus requisitos. Con lo cual cambia radicalmente todo el aparatage teórico con el que era usual pensar a los excluidos.

Como se ha visto, la noción de exclusión social va más allá de la carencia material, puesto que incorpora al análisis de la desigualdad en la distribución de los recursos socialmente valorados otros aspectos como la discriminación, la estigmatización, el rechazo social o la debilidad en las redes interpersonales que contribuyen, refuerzan o alimentan las dinámicas de expulsión u obstaculización del acceso a determinados espacios, derechos o relaciones sociales que son el único medio para alcanzar ciertos recursos (Martinez, 1999).

Es así que algunos de los factores que influyen en la situación de exclusión o inclusión social de una persona pueden ser el género, la edad, la procedencia u orígenes culturales o el estado de salud, junto con la posición económica y en el mercado laboral, el nivel educativo y el capital cultural acumulado, las características de la vivienda y del territorio en que ésta se halle, entre otros muchos elementos.

1.6 Factores que conducen a la desigualdad

Los factores que explican la desigualdad en los ingresos no son sólo razones de eficiencia y productividad, las situaciones de mayor o menor desigualdad tienen sus raíces en la historia de los distintos países y son el resultado de factores culturales, sociales y políticos que interactúan sistemáticamente con mecanismos económicos.

La desigualdad se refiere a una distribución no equitativa de oportunidades o de la riqueza generada en una sociedad. En la mayoría de los casos, la desigualdad social es la distribución asimétrica entre los hogares, clases sociales, género y razas de una sociedad, teniendo como resultado que haya quienes tienen más y quienes tienen

menos. La desigualdad también es entendida como la imposibilidad de acceso a la distribución equitativa de los recursos de un país.

Ahora entonces, ¿cuáles son las causas más importantes que afectan la distribución del ingreso? De acuerdo con Vargas (2006), los principales factores determinantes de la desigualdad de ingresos son:

➤ **Grado de concentración de la propiedad de los factores capital y tierra.**

Como una explicación lógica del problema, surge que al ser pocos los propietarios de los factores de capital y tierra, y muchos los asalariados, la localización de la mayor parte de los ingresos se sitúa como es obvio en los titulares de los factores primeramente mencionados, coadyuvando con ello a una distribución desigual de la renta. En cambio si la propiedad del capital y la tierra estuviese más extendida manteniendo el régimen de apropiación privada, la renta afluirá a más personas, lo cual significaría estar frente a una estructura más igualitaria.

➤ **Importancia relativa del sector primario en la formación del PNB.**

Empíricamente se comprueba, que en aquellas economías donde la población económicamente activa se encuentra concentrada fundamentalmente en el sector primario, la distribución de la renta presenta un coeficiente de concentración elevado. En cambio cuando aquella está localizada (en términos relativos) en los sectores secundario y terciario, la estructura distributiva presenta un coeficiente menor de concentración.

En efecto, a medida que disminuye la importancia relativa del sector primario en el conjunto del producto bruto nacional, simultáneamente se produce un desplazamiento de la mano de obra hacia otras actividades de mayor productividad. La mano de obra que resta en el sector, recibe un mayor ingreso aun manteniéndose constante el producto generado en razón de que es menos la oferta, elevándose por lo tanto la tasa de salario.

- **Formación de capital y crecimiento demográfico.** Desde el punto de vista económico, el nivel de crecimiento del producto nacional es función del proceso de formación de capital, esto es de la tasa de inversiones. De tal manera que una endeble formación de capital provocará irremediablemente un bajo ritmo de crecimiento económico. Dicho crecimiento económico, para que genere un mejoramiento en el nivel de renta "per cápita", deberá superar la tasa de crecimiento demográfico. El decir, que en la medida que el crecimiento del producto supere al poblacional, la economía estará en condiciones de repartir más bienes y servicios, que traducidos en términos monetarios, se expresa en mayores niveles de renta.

- **Capacidad y cualificación.** Las personas se diferencian ampliamente por su capacidad intrínseca, su habilidad y rendimiento en el trabajo, lo que explica las desigualdades en sus salarios o sueldos asociados con su productividad.

- **Ocupación e intensidad del trabajo.** Comúnmente, en los niveles inferiores de ingreso se localiza la gran mayoría de la población con trabajos asalariados de baja remuneración, principalmente en los sectores primarios y de servicios. Los sectores profesionales de la población alcanzan salarios mejores, dependiendo del tipo de profesión. Con respecto a la intensidad del trabajo en la generalidad de los casos quienes destinan mayores espacios de tiempo al trabajo, suelen obtener una remuneración mayor.

- **Grado de educación.** La educación es un factor más que explica las diferencias de ingresos. Quienes destinan mayor tiempo en su preparación suelen recibir oportunidades de empleo y por lo tanto remuneraciones mejores, que quien no lo hace.

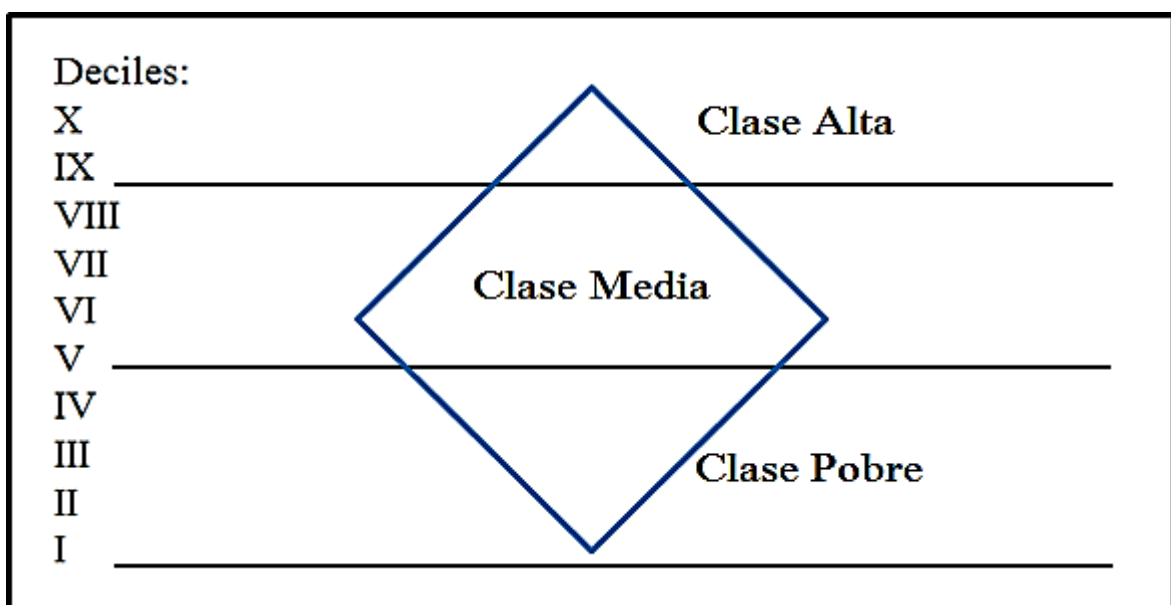
- **Acceso a oportunidades de trabajo.** El sector privado y el sector público como generadores de empleo, influyen en el ingreso de la población, incorporan al mercado de trabajo a los individuos con una capacitación muy variada según sus necesidades.

- **Discriminación y la exclusión.** La discriminación y la exclusión en algunas ocupaciones también explican en gran medida las diferencias en los ingresos de los trabajadores, esto se puede observar en los pagos a inmigrantes (trabajadores centroamericanos al sur de México, o mexicanos en E.U.), así como a indígenas.

1.7 La distribución del ingreso en países desarrollados y subdesarrollados

Las sociedades actuales están organizadas por clases sociales, las cuales están fijadas por su posición socioeconómica que sin duda es consecuencia de la distribución del ingreso vigente en su país. Esta estratificación generalmente se divide en tres niveles; la clase alta (o de mayores ingresos), la media (o en pobreza primaria) y la clase baja (o pobre en extremo). La forma en que la sociedad está distribuida en los diferentes niveles de vida se ilustra de manera clara al dividir a las personas de una sociedad en diez grupos de igual tamaño ordenados según sus ingresos, a lo cual se le conoce como deciles, y se ilustra a esta jerarquización como se muestra en las siguientes figuras, las cuales varían su forma de acuerdo al grado de desarrollo del país

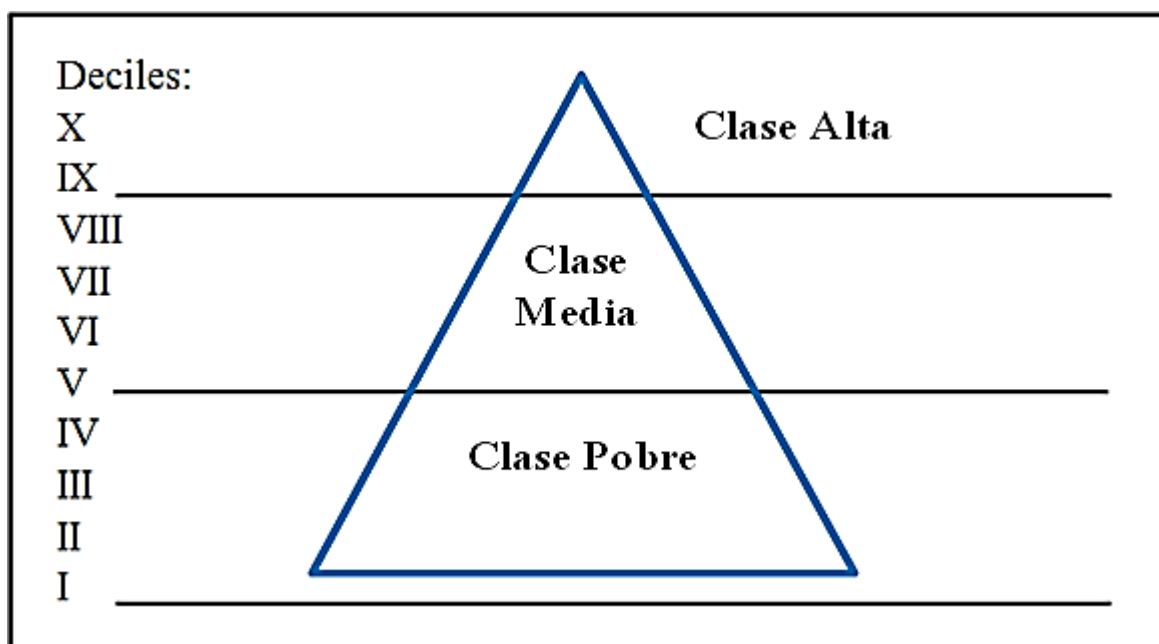
Figura 1. Distribución del Ingreso para Países Desarrollados



Fuente: Vargas (2006)

Para el caso de los países desarrollados, la figura que representa la distribución del población de acuerdo a su nivel de ingreso, toma la forma de un rombo vertical, en la cual se ubican, con una presencia mínima en el parte inferior la población que vive en condiciones de pobreza extrema, y en el extremo superior quienes tienen el ingreso más alto, como se puede observar en la Figura 1, en estos países la clase media comprende la mayoría de la población. Por el contrario en los países "subdesarrollados" la clase con mayores ingresos per cápita representa una minoría, la clase media tendrá una participación alta y la población de menores ingresos tiene una concentración enorme, describiendo una figura geométrica en forma de pirámide, como en la Figura 2. (Vargas, 2006)

Figura 2. Distribución del Ingreso para Países Subdesarrollados



Fuente: Vargas (2006)

La distribución del ingreso en sí, no se puede especificar como negativa o positiva, pero cuando se adoptan políticas económicas que propician la concentración del ingreso en unas cuantas personas, la brecha entre las clases sociales se va haciendo cada vez más grande hasta reflejarse en el deterioro o estrechamiento del mercado, lo que limita el crecimiento de una economía, siendo este uno de los principales problemas para el desarrollo económico del país. De forma conjunta se

generan infaliblemente los efectos negativos que presenta el "círculo vicioso de la pobreza".

Económicamente el efecto de la concentración del ingreso es la ausencia de un mercado interno fuerte que apoye un camino de crecimiento y desde el punto de vista social la consecuencia más evidente de una mala distribución del ingreso es la descomposición gradual de las condiciones de vida de las capas de la población más desfavorecidas, dicho deterioro puede manifestarse en primera instancia en la desaparición gradual de las capas de ingreso medio (principalmente por la disminución de su capacidad de consumo, que tiende a pauperizarlas) y formándose de esta manera únicamente dos clases sociales; los de altos ingresos y los de bajos ingresos, paralelamente surgen las condiciones más extremas de la desigual distribución del ingreso, que es la pobreza extrema.

1.8 Criterios para medir la desigualdad del ingreso

Para hablar de medición de desigualdad es necesario conocer qué se entiende por dicho término. La medición de la desigualdad hace referencia a las diferencias que existen en la distribución de los ingresos de los hogares en una nación, entendiendo que dentro de este concepto se incluye el acceso que las personas tienen a los recursos sociales y económicos. La medición de la desigualdad es importante ya que permite razonar sobre una serie de fenómenos que están relacionados a este problema social.

La medición de la desigualdad a través de índices ha tenido grandes desarrollos metodológicos. En general, los índices habitualmente utilizados para el análisis de la desigualdad cumplen un conjunto de axiomas considerados deseables para una medida de desigualdad. De acuerdo con Medina (2001), los principios o axiomas fundamentales consisten en:

- **Principio de las transferencias de Pigou-Dalton:** esta condición sugiere que, si se genera una transferencia de ingresos de los hogares más ricos hacia las familias o personas más pobres, el indicador propuesto debe reflejar necesariamente una caída en el nivel de concentración. A este principio se le conoce como el principio débil de las transferencias, ya que todo lo que requiere es que la desigualdad se disminuya si hay una transferencia de una persona más rica a otra más pobre, pero no establece en cuánto debe ser la magnitud en la caída de la desigualdad.

Se dice que una medida satisface este principio, si el monto en la reducción de la inequidad a consecuencia de una transferencia de ingresos depende sólo de la distancia entre los ingresos, sin importar cuál sea la posición de los individuos en la distribución. Al imponer esta condición se asume que todos los individuos tienen necesidades comparables ignorando las diferencias que existen en su edad, composición familiar, etc. Entonces, un indicador será una buena medida de desigualdad si se observa una caída sistemática en su valor cuando se aproxima a la equidistribución. En caso contrario, su valor se debería incrementar, toda vez que las transferencias se generen de la parte más baja de la distribución hacia los grupos más favorecidos.

- **Independencia de escala:** la medida de desigualdad debe ser invariante a transformaciones uniformes proporcionales en la distribución de ingresos. Si el ingreso de todos los individuos cambia en la misma proporción, la medida de desigualdad no debería cambiar. Lo anterior significa que la medida de desigualdad no debe variar si se efectúa una transformación de la escala en que se mide la variable de interés; por ejemplo, si se pasa de miles de pesos a millones en la medición de la concentración del ingreso personal, el indicador propuesto no debe alterarse por ese hecho.

En términos matemáticos esta propiedad se conoce como la propiedad de homogeneidad en grado cero. Los índices que satisfacen esta condición son particularmente útiles para realizar comparaciones intertemporales e

internacionales de la desigualdad, ya que resultan independientes de las unidades monetarias en que se mida.

- **Independencia de tamaño:** el índice de desigualdad debe proporcionar el mismo valor para dos poblaciones independientemente de su tamaño, siempre y cuando las proporciones de individuos para cada nivel de ingresos sea la misma, lo que implica que las curvas de Lorenz son iguales. Esta propiedad también se conoce como independencia a la replicación de la población.
- **Simetría:** la condición de simetría impone a los índices que su valor no se altere cuando las mediciones de la desigualdad se hacen a un nivel donde los ingresos son iguales. Es decir, si dos individuos ubicados a un mismo nivel de la distribución intercambian sus ingresos, la medida de desigualdad debe mantenerse invariante e imparcial

1.8.1 La curva de Lorenz

En el estudio de la desigualdad, se dispone de diversas metodologías para describir la forma en que se distribuye el ingreso entre los diferentes grupos de individuos en una sociedad: los diagramas de dispersión, los indicadores de desigualdad y los ordenamientos de la información.

Elaborar un diagrama para visualizar la distribución del ingreso resulta una herramienta extremadamente útil para el análisis de la desigualdad, ya que permite identificar ciertos aspectos de la forma de la distribución que de otra manera no sería posible apreciar. Cortés & Rubalcava (1982), señalan al menos cuatro posibles alternativas para generar ordenamientos de datos, aunque en este caso, el análisis se centra en la Curva de Lorenz que es la que se emplean con mayor frecuencia.

La distribución de frecuencias es la manera más intuitiva de ordenar las observaciones, al agrupar el ingreso de los individuos en diferentes intervalos de clase

y observar la concentración de observaciones que se forman al interior de cada uno de ellos. Sin embargo, con este tipo de representación gráfica no se muestran en forma adecuada las colas de la distribución. Adicionalmente, las observaciones que se agrupan al interior de los intervalos quedan representadas por el punto medio o marca de clase, lo cual necesariamente conduce a pérdida de información (Medina, 2001).

En la medida de que el número de grupos es más pequeño, la pérdida de información se incrementa y este tipo de gráficos no aporta nada al conocimiento de la forma en que se distribuyen las observaciones. Por el contrario, hacer uso de esta opción supone formar un número suficiente de intervalos de tal manera que se observen las características relevantes de la población asociadas a sus principales medidas de tendencia central y a la dispersión que existe en torno a ellas (Núñez, 2006).

La forma más frecuente de representar gráficamente la desigualdad es a partir de la Curva de Lorenz. Esta medida fue propuesta en 1905 con el propósito de ilustrar la desigualdad en la distribución en las rentas y, desde su aparición, su uso se ha popularizado entre los estudiosos de la desigualdad económica.

La curva de Lorenz representa, en el eje horizontal, los porcentajes de la población o los hogares ordenados de los más pobres a los más ricos y, en el eje vertical, los porcentajes de ingreso obtenido. En esa curva el 0 por ciento de la población tiene el 0 por ciento del ingreso y el 100 por ciento de la población disfruta de todo el ingreso.

La construcción de esta curva se efectúa como se muestra a continuación: Supóngase que se tienen “n” individuos ordenados en forma creciente respecto al valor de sus ingresos $y_1 \leq y_2, \dots, \leq y_n$, y se forman “g” grupos de igual tamaño, llamados percentiles (quintiles o deciles son las formas más comunes de ordenar a la población). La curva de Lorenz se define como la relación que existe entre las proporciones acumuladas de población (%Pi) y las proporciones acumuladas de ingreso (%Yi) (Medina, 2001).

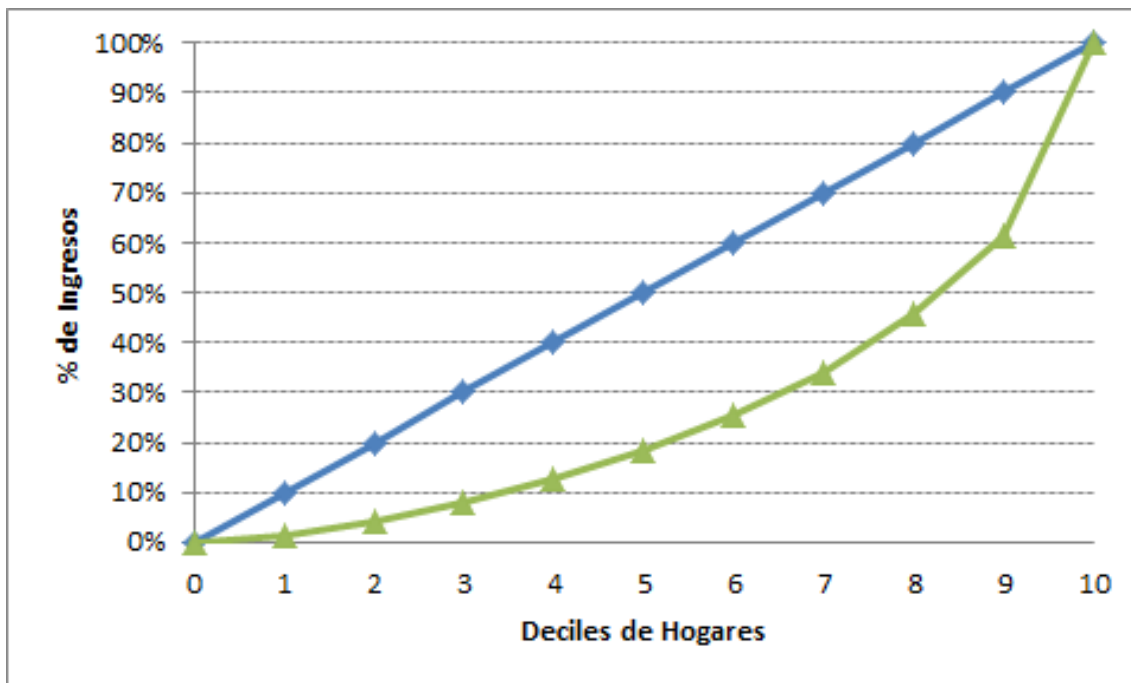
De esta manera, en caso que a cada porcentaje de la población le corresponda el mismo porcentaje de ingresos ($P_i=Y_i; \forall i$), se forma una línea de 45° . Como puede observarse en la Gráfica 1, esta línea divide en dos partes iguales el cuadrado de lado uno que se forma al graficar las proporciones acumuladas de personas en el eje horizontal (P_i) y de ingresos en el vertical (Y_i). Dicha diagonal corresponde a lo que Lorenz definió como la línea de equidad perfecta y denota, por ende, ausencia de desigualdad (Medina, 2001).

En la Gráfica 1 se observan tres elementos: la línea de equidistribución, la curva correspondiente a la distribución empírica formada a partir de las parejas (P_i, Y_i), o curva de Lorenz, y el área entre las dos líneas, denominada área de concentración. A partir de la relación entre esta última y la línea de igualdad perfecta, es posible derivar diversos indicadores que se utilizan para evaluar la concentración del ingreso.

Debe observarse que la curva de Lorenz siempre se ubica por debajo de la diagonal en la medida que los ingresos de los individuos se hayan ordenado en forma creciente, y por encima en el caso opuesto. En la medida que la curva de Lorenz se aproxime a la diagonal, se estaría observando una situación de mayor igualdad, mientras que cuando se aleja, la desigualdad se incrementa.

En el ámbito del análisis de la distribución del ingreso de las familias, es común que la curva de Lorenz se construya a partir de datos agrupados en subconjuntos iguales de tamaño 10%, denominados deciles de hogares, y que se utilicen diversos conceptos de ingreso para efectuar el ordenamiento de las observaciones.

Gráfica 1. Curva de Lorenz



Fuente: Elaboración propia

De esta manera, la inclinación de cada segmento de la curva se determina a partir del cociente que se forma al dividir el porcentaje de ingreso apropiado por un determinado segmento de la población, por el ingreso medio de la distribución. Así, en la medida que la inclinación que tenga el segmento sea más pronunciada, mayor será también la proporción de ingreso que retiene ese grupo. Es evidente que si todos tienen el mismo ingreso, la curva de Lorenz será simplemente la diagonal, pero en ausencia de la igualdad perfecta, los grupos de ingresos más bajos tendrán una porción del ingreso proporcionalmente menor.

1.8.2 El Índice de Gini

Este indicador es el coeficiente más utilizado a nivel mundial para medir la desigualdad de los ingresos, debido entre otros motivos a su facilidad de cálculo y de interpretación, y es una medida relativa de concentración y la más usual para estimar la desigualdad en la distribución del ingreso de los hogares. En el caso de que el ingreso estuviera distribuido equitativamente entre todos los hogares, el coeficiente de Gini

sería igual a cero, en cambio, cuando el mencionado coeficiente es igual a 1 representa la concentración máxima, es decir, un hogar tiene la totalidad del ingreso o se presenta la desigualdad perfecta (Tuirán, 2005). El coeficiente de Gini se calcula a menudo con la Fórmula de Brown, que es más práctica:

$$G = \left| 1 - \sum_{K=1}^{n-1} (X_{K+1} - X_K)(Y_{K+1} + Y_K) \right|$$

Dónde:

G: Coeficiente de Gini

X: Proporción acumulada de la variable población

Y: Proporción acumulada de la variable ingresos

El coeficiente de Gini se basa en la curva de Lorenz, que es una curva de frecuencias acumulada que compara la distribución empírica de una variable con la distribución uniforme (de igualdad). El coeficiente de Gini es una medida resumen de la desviación de la curva de Lorenz con respecto a la diagonal de igualdad (Cortés & Rubalcava, 1982).

1.8.3 La variable apropiada para la medición de la desigualdad

En el trabajo empírico existe un debate acerca de cuál es la variable que se considera más apropiada para evaluar la concentración del ingreso. De hecho, la principal controversia surge al momento de elegir entre el ingreso total del hogar o el ingreso per cápita.

En este sentido, es válido afirmar que ambas variables pueden ser correctas, dependiendo de los objetivos de la investigación que se quiera llevar a cabo. Por lo tanto, primero debiera definirse cuál es la finalidad de la medición, para luego proceder a elegir en consecuencia la variable correspondiente.

En ciertas ocasiones puede justificarse el uso del ingreso total familiar, por el simple hecho de que se considera que es el hogar la unidad de consumo en la cual se concentran las percepciones de ingreso de sus miembros y se decide sobre el destino de los recursos. Del mismo modo, el hogar es donde se comparten todos los bienes y servicios colectivos que son adquiridos con el presupuesto familiar, y el contexto que sirve para que sus miembros se formen y desarrollen para el proceso productivo. En base a esto, cuando el propósito de la investigación es analizar la distribución del ingreso entre los hogares, no tiene que existir duda en cuanto a que la variable que debe utilizarse es el ingreso corriente total del hogar (Medina, 2001).

Pero también puede darse el caso alterno dado que en los últimos años, diversos investigadores se han enfocado en el estudio del bienestar hacia las personas, y por tanto han insistido en la necesidad de que deben ser éstas el centro de análisis y de atención de la política social, a la vez que debiera ponerse mayor atención a las modalidades de asignación de recursos al interior de los hogares. En base a esto, se reconoce que el tamaño de la familia es una variable de gran incidencia en la medición de la desigualdad y la pobreza, debido a que la constatación empírica confirma que los hogares de menores ingresos están integrados por un número mayor de personas, con respecto a aquellos que se ubican en la parte alta de la distribución, lo cual tiene relación con mayores necesidades, pero también con las economías de escala que se generan en el uso de los bienes públicos al interior de los hogares (Medina, 2001).

De allí entonces que, si el interés es analizar la distribución familiar del ingreso, es correcto utilizar como variable de análisis el ingreso total del hogar, por el contrario, si el objetivo es conocer cómo se distribuye el ingreso personal, se deberá elegir como variable de cálculo el ingreso per cápita.

CAPÍTULO 2. ELEMENTOS CONCEPTUALES DEL GASTO EN LOS HOGARES

2.1 Definición de gastos de consumo

Según la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) se puede establecer el gasto como *“el desembolso que un hogar tiene que realizar para atender sus necesidades y cumplir con sus compromisos”* (INEGI, 2013, pág. 7).

Así mismo la ENIGH define el gasto de consumo como el valor monetario de las mercancías y los servicios pagados por los hogares, cuando la forma de pago es en efectivo o con tarjeta de crédito bancaria o comercial, así, el gasto reportado corresponde en la mayoría de los casos al valor de los bienes adquiridos, independientemente de que éstos hayan sido pagados o no en el periodo de referencia (INEGI, 2013).

El gasto en consumo que realizan los hogares es uno de los determinantes del estilo de vida de las familias y de la riqueza que posee un hogar. Por esta razón, es que el uso de los datos obtenidos de las encuestas de ingresos y gastos de los hogares es importante a la hora de evaluar la estructura que presenta la distribución en una sociedad.

Las estadísticas de ingresos y gastos se utilizan para generar distribuciones de los ingresos y gastos en consumo de los hogares, estas estadísticas son utilizadas para diferentes fines, como por ejemplo:

- Para estudiar qué grupos de la población se encuentran en los niveles más bajos o altos de la distribución y medir su dispersión (desigualdad).
- También se utilizan para analizar las características de los grupos de la población correspondientes a los diferentes niveles de distribución de

ingresos y gastos en consumo y de esta forma establecer patrones de consumo.

- Son utilizadas también para preparar estadísticas relacionadas con la pobreza de consumo, desigualdad y exclusión social.
- Esta información permite analizar las dimensiones no monetarias de la desigualdad y la exclusión social, al reflejar una descripción cuantitativa de las condiciones de vida de la población.
- Por el lado de las cuentas nacionales, las estadísticas de ingresos y gastos de los hogares pueden servir de base para estimar determinados componentes del sector de los hogares. Por ejemplo, las estadísticas de gasto en consumo basadas en microdatos se pueden utilizar para algunos componentes del gasto en consumo personal en las cuentas nacionales (Pérez, 2002).
- Las estadísticas de ingresos y gastos son, también, utilizadas para formular, aplicar, supervisar y evaluar las medidas de política económica y de bienestar social.

La ENIGH presenta el detalle en diferentes rubros de gastos en alimentos, misceláneos, vestuario, artículos del hogar, salud, educación y vivienda que las familias asumen. Esta información es de suma importancia para conocer los patrones de consumo de las familias.

2.2 Gasto corriente total

Consumir es por parte de los seres humanos, el acto de utilizar bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades materiales y espirituales, de allí la importancia de su estudio en términos de la desigualdad existente en él, pues no hay muchos

estudios que lo develen y, para hacerlo de una mejor manera es necesaria la apreciación de su estructura.

El ingreso es el determinante principal del consumo corriente de los hogares. Existen distintas variables que son determinantes en la estructura del gasto, dentro de estas se pueden mencionar el tamaño y composición del hogar, es así que, si estas cambian puede cambiar el nivel de ahorros y, por tanto, el gasto corriente total. A este respecto Muñoz (2004, pág. 186) dice *“Un cambio en el tamaño del hogar provocan a la vez un efecto ingreso y un efecto situación modificando entonces el nivel de consumo y su estructura”*.

El concepto de gasto corriente total es definido por el INEGI de la siguiente manera:

“El gasto corriente total da cuenta de los gastos realizados regularmente en el hogar para la adquisición de su canasta de consumo, además del gasto regular no destinado al consumo. Bajo este concepto no se considera el gasto que modifica el patrimonio del hogar o el de cualquiera de los integrantes de éste”. (INEGI, 2013, pág. 7)

El gasto corriente total se desagrega por la intervención de dinero en gasto corriente monetario y gasto corriente no monetario.

2.2.1 Gasto corriente monetario

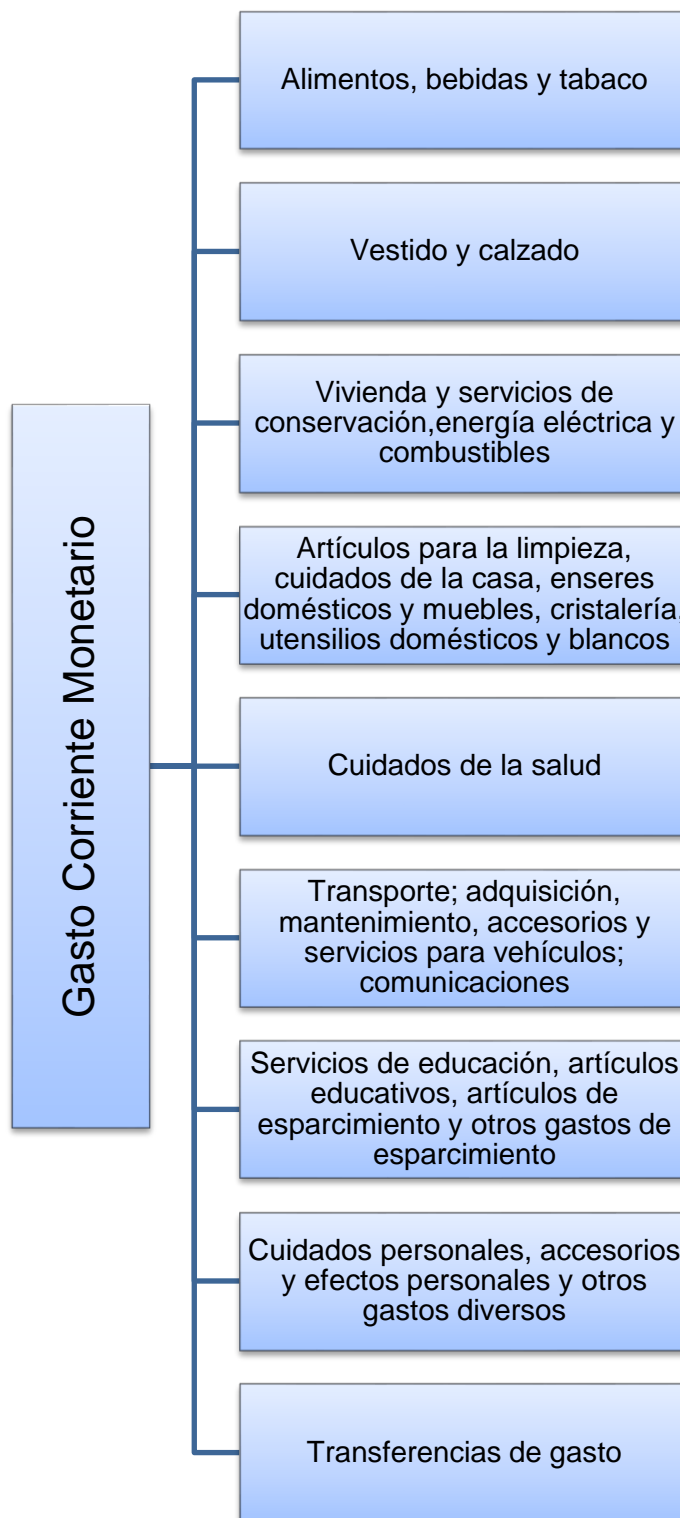
El gasto corriente monetario se define como el gasto, pagado de contado o a crédito, realizado en la adquisición de bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades de consumo final de los hogares, así mismo, incorpora a los gastos no aplicables al consumo, que corresponden a transferencias corrientes de los hogares a otras unidades (INEGI, 2013).

El INEGI (2013), define y agrupa al gasto corriente monetario por su composición de la siguiente manera:

- Alimentos, bebidas y tabaco: en este segmento se incluyen los gastos que los integrantes de los hogares hacen en la adquisición de alimentos, bebidas y tabaco, entre las variables que se consideran para esta categoría se encuentran: alimentos y bebidas consumidas dentro y fuera del hogar, cereales, carnes, tabaco, leche, etc.
- Vestido y calzado: en esta categoría se consideran los gastos realizados en prendas de vestir y calzado.
- Vivienda y servicios de conservación, energía eléctrica y combustible: dentro de este rubro se integran los gastos que se realizan para el correcto funcionamiento de la vivienda, la cual, puede ser propia, rentada o prestada. Incluye las variables: alquileres brutos, impuesto predial y cuotas por servicios de conservación, agua, electricidad y combustibles.
- Artículos y servicios para limpieza, cuidados de la casa, enseres domésticos y muebles, cristalería, utensilios domésticos y blancos: esta categoría incluye una gran gama de gastos en bienes y servicios para el cuidado de la vivienda, así como, para el desarrollo de las más diversas actividades domésticas.
- Cuidados de la salud: se consideran los gastos originados para el cuidado de la salud, como lo son, la compra de medicamentos, pago de honorarios médicos, atención hospitalaria, aparatos ortopédicos y terapéuticos, seguro médico, entre otros.
- Transporte; adquisición, mantenimiento, accesorios y servicios para vehículos; comunicaciones: cubre los gastos causados por la necesidad de transporte (público o particular) y comunicación de los integrantes del hogar.

- Servicios de educación, artículos educativos, artículos de esparcimiento y otros gastos de esparcimiento: se consideran para esto los costos de colegiaturas, material y transporte escolar, así como, los gastos en los que se incurre por servicios de esparcimiento, fiestas, entre otros.
- Cuidados personales, accesorios y efectos personales y otros gastos diversos: en esta clasificación se integran los gastos personales que se realizan en la adquisición de artículos y servicios para el arreglo y aseo personal.
- Transferencias de gasto: corresponde a gastos que no son de consumo y dentro de estas se incluyen pérdida o robo de dinero, donaciones, pago de servicios del sector público y gastos de regalos.

Diagrama 2. Gasto corriente monetario de los hogares



Fuente: INEGI (2013)

2.2.2 Gasto corriente no monetario

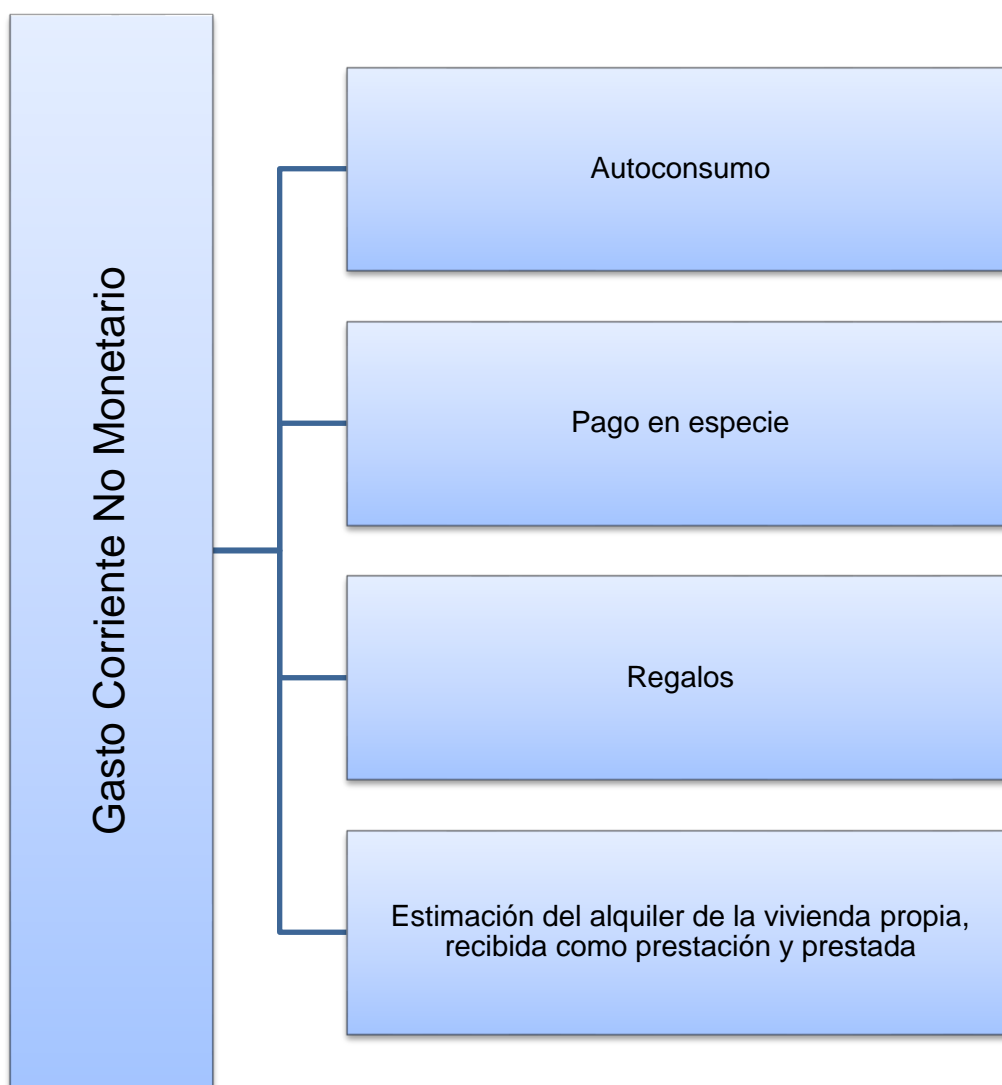
La ENIGH considera al gasto corriente no monetario como la estimación realizada por los miembros del hogar, con base al valor monetario en el mercado a precio de menudeo, de los productos y servicios de consumo final y privado, tomados de su propio negocio, de los recibidos como contraprestación de un trabajo realizado, de los recibidos como regalo de personas ajenas al hogar, o bien la estimación de la renta de una vivienda que se hubiera tenido que pagar, por aquellas personas que habitaban viviendas propias, recibidas como prestación, prestadas o con una tenencia que no fuera la rentada o alquilada (INEGI, 2014).

De acuerdo a la conceptualización anterior se tiene que el gasto corriente no monetario se clasifica en autoconsumo, pago en especie, regalos y estimación del alquiler de la vivienda; para estos subgrupos el INEGI (2013) da las siguientes definiciones:

- Autoconsumo: valoración realizada por los miembros del hogar, de los productos para su consumo final y privado, que ellos mismos generaron, de los productos que tomaron de su negocio comercial y de los servicios que recibieron de algún miembro del mismo hogar, cuya actividad económica fue precisamente proporcionar algún tipo de servicio.
- Pago en especie: estimación realizada por los miembros del hogar, de los productos y servicios de consumo final y privado, que recibieron a cambio de su trabajo como una forma de pago o por medio de prestaciones sociales, aquellas personas que fueron trabajadores o patrones de un negocio.
- Regalos: valoración realizada por los miembros del hogar, de los productos y servicios, que fueron recibidos como regalo de personas que no eran miembros del hogar.

- Estimación del alquiler de la vivienda: estimación realizada por los miembros del hogar, de la renta que se hubiera tenido que pagar con base al valor en el mercado, de aquellos hogares que habitaban viviendas propias, recibidas como prestación, prestadas o con una tenencia que no fuera la rentada o alquilada.

Diagrama 3. Gasto corriente no monetario de los hogares



Fuente: INEGI (2013)

2.3 Consumo: medida de bienestar económico y desigualdad

De acuerdo con el informe de Estadísticas de Ingresos y Gastos de los Hogares de la Organización Internacional del Trabajo, uno de los indicadores más importantes y accesibles del bienestar en el hogar es el bienestar económico. (OIT, 2003)

El bienestar económico está representado por la totalidad de recursos económicos de los que dispone una familia, los cuales utilizan para consumir y que le producen un estado de satisfacción de sus necesidades. El bienestar mide el dominio de los hogares sobre estos recursos, su capacidad de consumir, su capacidad de ahorrar o ambas, y de decidir acerca de la combinación entre ellas (Rojas & Fuentes, 2001).

Es importante notar que, el bienestar económico se puede medir en unidades monetarias, lo que permite situar los hogares en posiciones relativas y realizar comparaciones entre los distintos niveles de bienestar de las familias, lo que es fundamental en el análisis de desigualdad y disparidad en la distribución de recursos de una sociedad.

Por otro lado, la capacidad de consumir, determinada por el ingreso; y el consumo efectivo, determinado por lo que la familia realmente gasta, son las dos caras del bienestar económico.

Tradicionalmente, se ha utilizado más el enfoque del ingreso como medida del bienestar económico, sin embargo también es importante analizar el bienestar y la distribución a través del consumo, ya que no sólo representa la riqueza efectiva de los hogares en un momento dado, sino que también, tiende a ser más exacto de medir que el ingreso puesto que es más estable, ya que los hogares tienen a estabilizar su consumo a lo largo del tiempo (Rojas & Fuentes, 2001).

Para medir el bienestar económico, a través del consumo que realizan los hogares, se utilizan distintas herramientas de información. Las más utilizadas son las

encuestas de ingresos y gastos de los hogares, ya que proporcionan bastante información sobre el gasto familiar en bienes y servicios y permiten determinar, además, patrones de consumo.

2.4 Teoría económica del consumo de Keynes

Ley psicológica del consumo de Keynes:

Uno de los primeros acercamientos para formular una teoría del consumo que se centrara en los elementos que inciden directamente sobre las decisiones de consumo, fue elaborada por el economista británico John Maynard Keynes, el cual intentó construir un modelo basado en la llamada ley psicológica del consumo, la cual establece que: las personas por lo general presentan un interés por aumentar sus niveles de consumo a medida que se incrementa su ingreso, sin embargo, no en el mismo nivel en que dicho ingreso aumenta, además, mayores cantidades de los sucesivos incrementos se dirigen al ahorro debido a que, en general, una vez alcanzado un determinado nivel de consumo, en definitiva un determinado nivel de cobertura de necesidades, la tendencia es la acumulación de renta, o lo que es igual, el nivel de ahorro aumenta (Keynes, 2001).

Por lo tanto, Keynes desarrolló un modelo en el cual el consumo corriente está fuertemente relacionado con el ingreso corriente:

$$C = a + cY$$

Donde Y representa al ingreso corriente o ingreso disponible, los coeficientes a y c son parámetros que reflejan el efecto de la ley psicológica de Keynes, donde c representa a la propensión marginal a consumir de la personas y a representa el consumo autónomo, es importante destacar que la propensión marginal a consumir depende directa y positivamente el nivel de ingreso, ya que representa la variación que

sufre el gasto en consumo ante una variación de una unidad del ingreso, el consumo autónomo, en cambio es aquel consumo que no depende de los niveles de ingreso.

2.5 Teoría Postkeynesiana del consumidor

La teoría postkeynesiana del consumidor está apoyada en siete principios que rigen el comportamiento del consumidor. Antes de explicar los principios sostenidos por los postkeynesianos conviene establecer la diferencia entre lo que significa necesidad y lo que significa deseo; la necesidad está ligada con la carencia de algún bien o servicio, además puede ser objetivamente clasificada y jerarquizada; los deseos por otro lado, se fijan en base de anhelos, por parte de los individuos y se resumen en diferentes preferencias en el marco de una categoría común o determinado nivel de saciedad. Por ejemplo, si se habla de hambre se está haciendo referencia a una necesidad, sin embargo si se piensa en la elección entre la cerveza y el vino, se refiere al surgimiento de un deseo (Lavoie, 2004).

La teoría del consumidor postkeynesiana contiene un esquema teórico en el cual las preferencias del consumidor tienen una estructura lexicográfica, lo cual significa que el consumidor catalogará todos los bienes y servicios disponibles para su consumo en categorías, con la finalidad de asignar a cada una de estas preferencias, una porción determinada de su presupuesto.

Este planteamiento está apoyado en la idea de que los consumidores crean sus preferencias sobre las características de los bienes; por lo tanto, cada bien se puede representar mediante un vector de características, así para un determinado número de bienes se tendrá una matriz de consumo; al descomponer esta matriz en grupos, en razón de las características de los bienes y se tendrá un grupo de características que satisfaga cada tipo de necesidad.

Lavoi (2004), enuncia los principios básicos de la siguiente forma:

- **Racionalidad Procedimental:** este principio establece que los consumidores, en general, tienden a tomar sus decisiones de consumo de manera espontánea atendiendo a juicios relacionados con la costumbre y comportamientos rutinarios. Es decir, que los consumidores no examinan metódicamente todas las opciones posibles en una situación en la cual carecen de información plena y tienen cierto nivel de inseguridad en su decisión, por lo cual basarán sus decisiones en la experiencia o costumbre en cuanto al consumo, es así que se abandona el esquema de racionalidad optimizadora del consumidor adoptada por la teoría neoclásica y se adopta el esquema de la racionalidad procedimental, bajo la cual se analizan toda las posibles posibilidades derivadas de la experiencia, costumbre o rutina.

- **Saciedad:** dicho principio señala que existe un límite en el cual el consumo de un determinado bien o servicio ya no genera ninguna satisfacción, y consumir más unidades asociadas a esa necesidad no aporta ninguna satisfacción adicional, este límite es conocido en la teoría neoclásica, como umbral; la diferencia de este principio con el principio neoclásico de la utilidad marginal decreciente radica en que, este principio establece que en determinado momento del consumo continuo de un bien o servicio se llegara a alcanzar el llamado umbral de satisfacción para un precio positivo de un bien y una limitada renta del consumidor.

- **Separación:** este principio afirma que los consumidores subdividen sus elecciones y necesidades en diversas categorías de consumo, así como, alimentación, vivienda, vestido, servicios, recreación y esparcimiento, etc., las cuales, esta débilmente relacionadas unas con otras. Para cada una de estas categorías el consumidor asigna una parte de su presupuesto, y de manera independiente en razón de sus necesidades y deseos escoge dentro de las demás categorías, subcategorías de gasto.

De esta forma, si un consumidor cualquiera establece una categoría de consumo de alimentación y otra categoría de vestido, y dentro de estas escoge la subcategorías de gasto como las de carnes y pantalones respectivamente, cualquier cambio en el precio de los pantalones no afecta prácticamente a las cantidades consumidas de la subcategoría de carnes, ya que las categorías son básicamente independientes.

Así las variaciones en los precios de los bienes dentro de un misma categoría no cambiara los niveles de consumo sobre cualquier otra categoría, solo en el caso de un incremento global en los precios de los bienes y servicios dentro de una misma categoría de consumo tendría impacto sobre las decisiones en los niveles de consumo de las demás categorías; así si se incrementan de manera general los precios de los alimentos para el caso del consumidor del ejemplo anterior, este seguramente optaría según este principio por disminuir su gasto en la categoría de consumo de vestido. Dicho de otro modo, los efectos de sustitución entre las grandes partidas de gasto son prácticamente nulos.

Sin embargo este principio establece que los efectos de sustitución de consumo se dan generalmente entre bienes o servicios similares, es decir que se encuentren dentro de la misma categoría. Así, por ejemplo, si el precio de la carne de pollo ha aumentado el consumidor en general optará por gastar más en la compra de carne de pescado.

- **La subordinación:** de acuerdo a este principio la asignación del presupuesto para cada producto se realiza de una manera totalmente jerárquica, es decir que, en primer lugar, se asigna el presupuesto destinado a cubrir las necesidades más básicas, después de encontrarse totalmente satisfechas dicha necesidades el consumidor opta por asignar lo que resta de su presupuesto a las demás categorías, respondiendo de igual manera al esquema de satisfacción de las necesidades esenciales.

En cuanto el tema de la utilidad, este principio establece que la utilidad puede tomar valores unidimensionales, más bien tendría que representarse de una manera vectorial, en el cual cada uno de sus elementos está relacionado a una necesidad. Así este principio establece que es imposible la sustitución de bienes entre bienes de categorías distintas, solo se dará un efecto de sustitución ante un cambio de precios entre las grandes categorías de consumo.

- **Crecimiento:** este principio, establece que el efecto renta, que domina claramente sobre el efecto sustitución, es la variable que determina el ascenso en la jerarquía de las necesidades, dentro de la línea de Maslow.

Explica que las necesidades de las personas van creciendo a medida que sus necesidades más básicas o esenciales sean satisfechas gradualmente, es decir, que las familias se moverán hacia niveles más altos en la línea de Maslow a medida que tengan estos un mayor nivel de ingreso. Este “efecto renta” es lo que determina el desplazamiento entre necesidades, es lo que permite que el consumidor considere necesidades que, previamente, no habían sido consideradas como las necesidades morales, que se encuentran en la cima de la pirámide de Maslow.

- **Dependencia:** el principio de dependencia implica que las decisiones que los consumidores realizan no son independientes del actuar de otros agentes económicos. Reconoce que los gustos se ven influenciados por la publicidad, las modas, los grupos sociales y no simplemente a unos gustos autónomos objetivos.

J. K. Galbraith lo plantea de la siguiente forma:

“A medida que la sociedad se va volviendo cada vez más opulenta, las necesidades van siendo creadas cada vez más por el proceso que las satisface. Su actuación... [de los

productores]...puede ser pasiva. Los incrementos en el consumo, en contrapartida de los incrementos en la producción actúan por sugestión o por emulación para crear necesidades. La expectativa aumenta con los logros. Pero los productores pueden actuar también de manera activa, creando necesidades a través de la publicidad y de la técnica de ventas". (Galbraith, 2004, pág. 104)

- **Herencia:** este principio está vinculado con el de la dependencia, debido a que las elecciones que el consumidor hace no son independientes de la secuencia en la que fueron hechas. Del mismo modo, las preferencias actuales de los consumidores están condicionadas por las elecciones pasadas.

La satisfacción que se deriva de una experiencia particular depende de las relaciones pasadas; de la duración y la intensidad de estas experiencias pasadas y el lapso temporal que trascurrió desde entonces (Galbraith, 2004).

La dinámica de consumo a lo largo del tiempo generará efectos permanentes en las elecciones en el futuro y es una consecuencia no solo de los factores pasados que los influencia, sino que también de las decisiones presentes. A nivel macroeconómico, el consumo no está, únicamente, determinado por un único nivel de ingreso, en un único periodo, sino que está, también, determinado por los niveles de ingreso que ha presentado en periodos pasados.

2.6 Consumo y desigualdad en el contexto del Modelo Neoliberal

El Modelo Neoliberal ha establecido el poder del mercado y su papel en el desarrollo económico y social. La prevalencia de lo privado sobre lo público, no ha dejado mucho campo de acción para la fijación de los derechos humanos y ha

generado un inmenso retroceso en las condiciones de vida de la población. Este escenario ha provocado, también, una fuerte polarización entre ricos y pobres.

La desigualdad social es un problema tanto histórico como estructural, sin embargo con el modelo neoliberal se profundizó e incrementó la concentración de la riqueza, la pobreza se ha agravado con el desplazamiento masivo de los sectores medios a los sectores bajos; y en general, ha llevado al empobrecimiento de la población.

Por el lado del consumo, la economía de mercado y el proceso de globalización, impulsado por el modelo neoliberal, han ayudado a provocar una transformación en los hábitos de consumo de la población, siendo esto consecuencia de la integración y el contacto de prácticas culturales tanto en nuestro país como en el resto del mundo.

De acuerdo con el Informe sobre Desarrollo Humano de 1998 elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el ritmo de crecimiento del consumo ha ido aumentando sin precedentes desde finales del siglo XX.

Por ejemplo, el consumo de energía crece a un ritmo más rápido que el crecimiento de la población y el desarrollo del transporte ha abierto nuevas posibilidades para la comercialización.

Con el aceleramiento de la Globalización y la integración del mercado mundial de consumidores, las pautas de consumo se han modificado y esto ha causado que se generalicen los productos de “marca” mundial (PNUD, 1998).

De acuerdo con el Informe sobre Desarrollo Humano (1998), las pautas actuales de consumo han provocado diversos problemas sociales, como por ejemplo:

- El consumo está mal distribuido y cerca de la quinta parte de la población mundial se encuentra excluida.

- El crecimiento y las pautas de consumo tienen efectos sociales que profundizan las desigualdades y la exclusión social.
- Los datos del PNUD reflejan que el crecimiento en el consumo ha sido dispar y ha contribuido a aumentar las desigualdades. La mala distribución del consumo ha provocado insuficiencias en ciertas esferas de consumo que impiden la supervivencia y el desarrollo de ciertos grupos poblacionales.
- La desigualdad de insuficiencia de consumo es un reflejo de la desigualdad en la distribución de los ingresos y los activos y la tasa dispar de crecimiento económico, a escala mundial y nacional.

Por otro lado, la globalización ha permitido estandarizar las preferencias de los consumidores, a nivel mundial, mediante un proceso de transculturización, apoyado por los medios de comunicación, sin embargo, al interior de cada país se puede observar que el consumo entre los miembros de su población es cada vez más desigual.

El avance de los medios de comunicación, el transporte y la tecnología también se han transformado en instrumentos para el sobreconsumo, permitiendo a las personas adquirir mercancías de cualquier país y adoptar patrones de consumo de otras culturas, ya que las empresas buscan mejorar la colocación de sus productos y facilitar el acceso a bienes y servicios con el propósito que las mercancías se realicen en su totalidad y así alcancen mayores niveles de ganancia.

A pesar de esto, en una economía de mercado, el ingreso no presenta una asignación social nivelada porque su objetivo está basado en la competencia de los agentes económicos, no en la equidad. Ello agranda la brecha de la pirámide social, donde un grupo reducido asegura mejor calidad de alimentación sin mayor impacto en su gasto, al tiempo que dinamiza ciertos rubros de la oferta (Arroyo, 2008)

Arroyo (2008), menciona que, este desequilibrio se presenta cuando el ingreso afecta en mayor proporción la pirámide social, en ese momento surgen las desigualdades que se prolongan en épocas de crisis económica, la cual induce al fenómeno del hambre localizada, junto con desnutrición en grupos muy amplios, además de distorsiones atípicas en el patrón alimentario.

Este problema provoca en muchos casos una disminución de los niveles de compra de unos productos y por consecuencia obliga al desplazamiento de otros productos, provocando una modificación de los patrones de consumo.

El modelo Neoliberal ha transformado los esquemas de consumo de la población, mientras que ciertos grupos han logrado expandir y diversificar su consumo de bienes, existen otros grupos que han visto reducido su consumo a productos de subsistencia.

Por este motivo es importante analizar la estructura del consumo de una sociedad, para poder determinar no sólo las desigualdades existentes en el consumo, sino que también para poder describir las condiciones de vida de las personas o de subsistencia para otras cuyo nivel de consumo sólo les permite sobrevivir.

CAPÍTULO 3. INGRESO Y GASTO EN LOS HOGARES MEXICANOS

3.1 La evolución reciente de la desigualdad en México

La desigualdad es una característica latente de la sociedad moderna, misma que se sintetiza en la incapacidad social para generar elementos que permitan a individuos, familias o grupos sociales determinados, tener acceso a los bienes y servicios que les permitan satisfacer las necesidades básicas inherentes al ser humano para vivir dignamente.

América Latina se ha caracterizado históricamente por demostrar una estructura de distribución del ingreso sumamente concentrada. México, por su parte, no ha estado ajeno a esta realidad, de hecho, de acuerdo con la OCDE en 2011 México tenía el segundo nivel más elevado de desigualdad de los ingresos en la población activa en la OCDE, justo por debajo de Chile y muy por encima de la media de la OCDE, a pesar de su disminución desde mediados de los años 90 (OCDE, 2012).

La desigualdad en México tiene profundas raíces históricas, en la que se ha mantenido un nivel generalmente elevado en la concentración del ingreso, y es cada vez más compleja; asume diversas expresiones e influye en diversos factores. Se manifiesta en condiciones, niveles y esperanzas de vida fuertemente diferenciados entre personas y grupos de población, y es una variable determinante en trayectorias laborales y educativas que profundizan estas distancias. En este contexto, el presente estudio repasa, a partir de diversos datos y estadísticas, la estructura de los ingresos y gastos de los hogares, así como, su distribución durante el periodo 2008 - 2012 en México.

Dos indicadores calculados con datos oficiales de la ENIGH muestran la desigualdad en la distribución del ingreso en el país. El primero consiste en calcular la relación que guarda el ingreso medio del decil más rico de la población respecto del correspondiente al decil más pobre. De acuerdo al Cuadro 1, el ingreso monetario promedio por hogar en 2008 del 10% más rico era 24.31 veces el correspondiente al del

decil más pobre. Esta distancia se redujo a 21.62 veces en 2012, lo que de todos modos sigue siendo una diferencia notable. El segundo indicador es el Coeficiente de Gini, que pasó de 0.47 en 2008 a 0.45 en 2012, lo que muestra una mejora en la distribución del ingreso.

La desigualdad, ya muy alta, podría ser incluso más grave si se ajustaran las mediciones. Algunos especialistas, como Fernando Cortés (2000), sostienen que la distribución del ingreso utilizada en los análisis se encuentra «truncada» por la ausencia de registros en las encuestas para los hogares más ricos. La fuerte evasión en las declaraciones de ingresos de las grandes empresas y de la especulación financiera, junto con la creciente participación de las actividades ilegales y criminales, hacen que los ingresos de los estratos más ricos de la población se encuentren subestimados.

3.1.1 Distribución del ingreso de los hogares

Los ingresos que percibe un hogar determinan su acceso a la mayoría de bienes y servicios, desde los más básicos y esenciales para la vida, como los alimentos y los servicios públicos, hasta aquellos que permiten una vida más cómoda. El nivel y composición de los gastos, por su parte, son indicativos del consumo de los hogares y sus carencias y, por tanto de sus condiciones de vida.

A partir del análisis de la estructura del ingreso y el gasto en los hogares mexicanos, se denotan las grandes diferencias que existen y que son un problema histórico, los cuales, han tenido muy pocos avances.

Como se puede ver en el Anexo A, los resultados para el periodo 2008 – 2012 de la ENIGH que cada dos años realiza el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), muestran que en 2008 el universo de estudio estaba conformado por 27.87 millones de hogares y 111.67 millones de integrantes, en promedio 4 integrantes por hogar; para 2010 el total de hogares fue de 29.55 millones con un total de integrantes de 114.56 millones, en 2012 se registraron 31.56 millones de hogares, con un tamaño promedio de 3.7 integrantes por hogar.

En el país existen diferencias sustanciales en términos de ingresos de los hogares. Un hogar ubicado en una zona rural tiene en promedio un ingreso trimestral equivalente al 48.60% de lo que percibe un hogar del área urbana de acuerdo con los datos mas recientes de 2012, comparado con 2010 existe una disminución en esta relación, dado que, el ingreso de un hogar en una zona rural era de 51.34% respecto al ingreso de un hogar en una zona urbana como se muestra en el Anexo B.

Cuadro 1. Ingreso corriente total promedio trimestral por hogar en deciles de hogares según año de levantamiento y su coeficiente de Gini. 2008, 2010 y 2012 (Precios Constantes 2012)

Deciles de hogares	Año de levantamiento			Variación		
	2008	2010	2012	2008-2010	2010-2012	2008-2012
Ingreso corriente total	431,240	376,477	379,996	-12.70%	0.93%	-11.88%
I	6,539	6,104	6,269	-6.66%	2.70%	-4.13%
II	11,898	11,144	11,013	-6.33%	-1.17%	-7.43%
III	16,281	15,081	14,972	-7.37%	-0.72%	-8.04%
IV	20,531	19,087	18,929	-7.03%	-0.83%	-7.80%
V	25,358	23,581	23,241	-7.01%	-1.44%	-8.35%
VI	31,456	28,813	28,324	-8.40%	-1.70%	-9.96%
VII	39,464	35,439	35,134	-10.20%	-0.86%	-10.97%
VIII	50,386	45,283	44,807	-10.13%	-1.05%	-11.07%
IX	70,382	61,747	61,774	-12.27%	0.04%	-12.23%
X	158,945	130,198	135,534	-18.09%	4.10%	-14.73%
Coeficiente de Gini	0.467	0.445	0.453			

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2008, 2010, 2012.

Para una mejor comprensión del comportamiento de los ingresos de los hogares para los años mas recientes de acuerdo con la información disponible, se puede observar en el Cuadro 1, que existe una disminución del 11.88% en el ingreso corriente total promedio trimestral por hogar para el año 2012 respecto 2008.

Como se ve en el Cuadro 1, existe una brecha importante entre el ingreso promedio de los más ricos y de los más pobres. Un hogar del decil 10 percibe un ingreso trimestral promedio de 135,534 pesos mientras que un hogar del decil 1 percibe en promedio unos 6,269 pesos trimestralmente, es decir que un rico gana unas 21.62 veces más que un pobre. Esta situación es preocupante ya que en la medición realizada por el INEGI en el año 2010 esta brecha era de 21.33 veces, lo cual quiere decir que la distribución del ingreso se volvió ligeramente más desigual. Esto se corrobora con el Índice de Gini, mientras que para 2010 fue de 0.445, para 2012 fue de 0.453.

Entre 2008 y 2012 se observó un notable decremento en el ingreso corriente promedio de los hogares de los tres deciles más ricos, como se muestra en el Cuadro 1: la variación fue de 14.7% en el decil más rico, 12.2% en el noveno decil y 11.1% en el octavo. En el mismo periodo, el decil más pobre disminuyó sus ingresos 4.1%. Es decir, de acuerdo con los datos oficiales, en solo cuatro años la población experimentó una disminución de su ingreso promedio que afectó mas drásticamente a los estratos más altos, lo cual produjo una distribución mas equitativa que se ve reflejada en la disminución del índice de Gini en este periodo, sin embargo, esta mejora en la distribución del ingreso no fue a causa de una mejora en la situación económica de los hogares mas pobres, sino mas bien este efecto se debe por una afectación en la economía en general a causa de la crisis financiera de 2008, afectando un poco más a los últimos deciles, debido en parte a su mayor integración a la economía formal y a los circuitos financieros y, por lo tanto, quedan más expuestos.

Cuadro 2. Distribución porcentual del ingreso corriente total promedio trimestral por hogar en deciles de hogares. 2008, 2010 y 2012

Deciles de hogares	Año de levantamiento		
	2008	2010	2012
I	1.52%	1.62%	1.65%
II	2.76%	2.96%	2.90%
III	3.78%	4.01%	3.94%
IV	4.76%	5.07%	4.98%
V	5.88%	6.26%	6.12%
VI	7.29%	7.65%	7.45%
VII	9.15%	9.41%	9.25%
VIII	11.68%	12.03%	11.79%
IX	16.32%	16.40%	16.26%
X	36.86%	34.58%	35.67%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2008, 2010, 2012.

Para tener una noción más clara de cómo se acumula el ingreso, basta señalar que en el año 2008 el 20% más favorecido de los hogares mexicanos acumulaba el 53.18% del ingreso disponible y mientras que el 80% restante de los hogares (deciles del I – VIII) sólo acumulaban el 46.82% del ingreso disponible. Esto indica de modo claro como un pequeño porcentaje de la población tiene condiciones de vida mucho mejores que la gran mayoría. En el Cuadro 2 se muestra como la acumulación del ingreso ha variado entre los años 2008 y 2012, en donde la variación más alta corresponde al décimo decil que ha disminuido el monto del ingreso disponible en más de un punto porcentual, sin embargo, esto no ha sido suficiente para resarcir la alta desigualdad que aqueja al país, con el 20% de los hogares más ricos aun concentrando, para el 2012, más del 50% del total de los ingresos, en tanto que el 20% de los hogares más pobres reciben solo el 4.55% de estos ingresos.

Ahora bien, sabemos que los gobiernos de los países intentan paliar la pobreza mediante transferencias a las personas que padecen dicha condición. Para saber si éstas son efectivas lo que se debe hacer es restar las transferencias del gobierno del

ingreso corriente de las personas y calcular el Índice de Gini. Si las transferencias cumplen su objetivo, entonces el índice de Gini antes de transferencias será mayor al índice de Gini después de transferencias.

En el Anexo C, se observa que para el año 2012, el Índice de Gini antes de transferencias fue de 0.50, que es mayor a 0.45, lo cual quiere decir que de alguna manera, los programas sociales del gobierno ayudan a que la distribución no sea más inequitativa, para corroborar esto también se ve el caso de 2008 donde el índice de Gini sin transferencias es de 0.51, que es más alto a 0.47, esta información indica la importancia de las transferencias en la constitución del ingreso especialmente de los hogares ubicados en los deciles más bajos, que corresponden a los hogares en situación de pobreza o pobreza extrema.

Debe quedar claro que el resultado inmediato de la agregación de los individuos por hogares resulta en el aumento del ingreso de los individuos con ingreso personal inferior al ingreso de su familia, por lo cual, se hace interesante observar el comportamiento de la distribución del ingreso a un nivel individual.

El Cuadro 3 muestra la distribución del ingreso per cápita en México para periodo 2008-2012. Para el año 2008 se verifica que el 10% de la población más rica retiene 39.59% del ingreso total y tiene un ingreso promedio trimestral de 42,636 pesos. Los 10% más pobres tienen 1.37% del ingreso total y un ingreso promedio trimestral de 1,473 pesos, lo que significa que una persona ubicada en el décimo decil percibía 28.94 veces más que las personas pobres. El grado de disparidad en 2010 se modificó significativamente a favor de los más desfavorecidos los cuales captaban en este año un 1.48% del total de los ingresos y las personas más ricas recibieron un 37.57%. Para el año 2012 nuevamente se incrementa la desigualdad pues lo percibido por una persona rica es 26.04 veces mayor a los ingresos que registraron las personas ubicadas en el primer decil, esta brecha es preocupante ya que en el año 2010 las personas ricas ganaban 25.35 veces más que un pobre, lo cual quiere decir que la distribución del ingreso se volvió más desigual.

Cuadro 3. Ingreso corriente total promedio trimestral per cápita en deciles de personas según año de levantamiento y su coeficiente de Gini. 2008, 2010 y 2012 (Precios Constantes 2012).

Deciles de hogares	Ingreso corriente total promedio trimestral			Porcentaje de ingreso		
	2008	2010	2012	2008	2010	2012
I	1,473	1,440	1,542	1.37%	1.48%	1.51%
II	2,700	2,719	2,785	2.51%	2.80%	2.72%
III	3,774	3,708	3,779	3.50%	3.82%	3.70%
IV	4,843	4,655	4,779	4.50%	4.79%	4.67%
V	6,061	5,715	5,832	5.63%	5.88%	5.70%
VI	7,502	7,021	7,104	6.97%	7.23%	6.95%
VII	9,357	8,690	8,775	8.69%	8.95%	8.58%
VIII	12,129	11,146	11,417	11.26%	11.48%	11.17%
IX	17,227	15,549	16,098	15.99%	16.01%	15.74%
X	42,636	36,491	40,141	39.59%	37.57%	39.26%
coeficiente de Gini	0.491	0.469	0.481			

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2008, 2010, 2012.

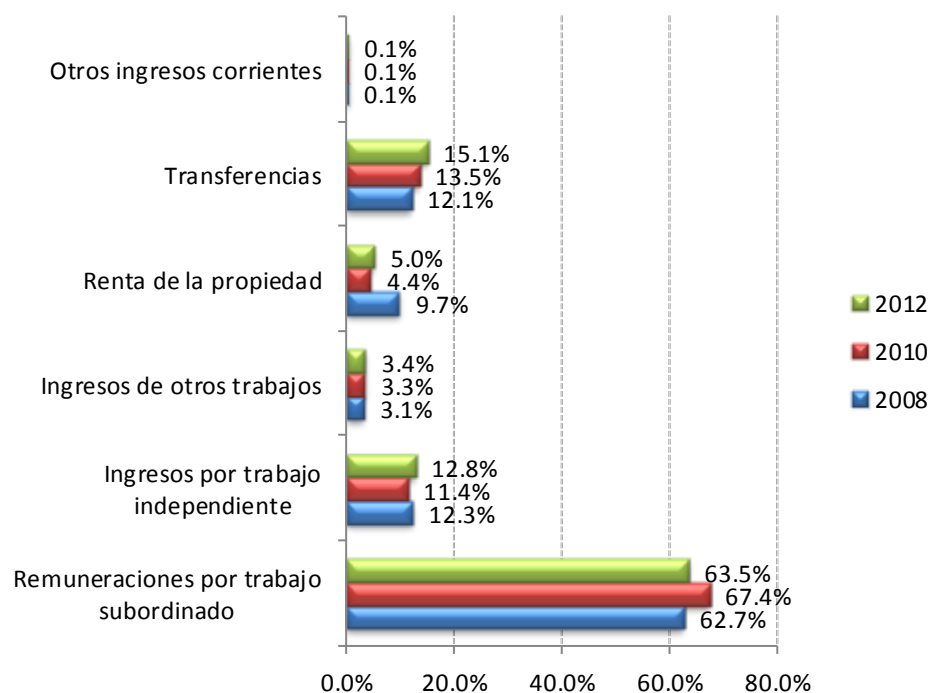
3.1.2 Distribución del ingreso según fuentes

El Ingreso corriente total del hogar comprende todas las entradas en efectivo o en especie percibidas con regularidad por los hogares, puede provenir de diversas fuentes, tales como: el trabajo, la renta de la propiedad y el capital, así como de transferencias entre las que se incluyen: pensiones por jubilación, viudez, enfermedad, alimenticias, bono de desarrollo humano, envío de dinero dentro o fuera del país, entre otros.

Del ingreso total mensual de los hogares del país estimados en 1,199.25 millones de pesos, el 81.5% corresponde al ingreso monetario, la diferencia, el 18.7% al ingreso no monetario, esto de acuerdo con la información del Cuadro 4.

En cuanto a la estructura de ingresos monetarios, de acuerdo con la Gráfica 2, las remuneraciones al trabajo subordinado continuaron representando la parte más importante del ingreso corriente monetario, aunque en 2012 redujeron su participación en el total respecto a 2010, al representar el 63.5%; los ingresos por transferencias monetarias que recibieron los hogares aumentaron su participación a 15.1% , en tanto que el trabajo independiente constituyó el 12.8%, la renta de la propiedad el 5.0% y el 3.4 % de los ingresos procedieron de trabajos distintos al principal y el secundario en 2012.

Gráfica 2. Estructura del ingreso corriente monetario. 2008, 2010 y 2012.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2008, 2010, 2012.

Así mismo, el Cuadro 4 indica que respecto de la parte no monetaria, las remuneraciones en especie crecieron 58.6%, seguidas de las transferencias en especie con 25.5%, en el periodo de comparación 2010 a 2012, sin embargo, si se hace esta misma comparación pero contra 2008 se nota que realmente el crecimiento solo es en

la parte de transferencias con un 2.6%, y para la parte de remuneraciones en especie se experimentó una disminución de 4.6%.

En el Cuadro 4, se observa que el ingreso corriente total trimestral disminuyó 0.2% de 2008 a 2012, de igual manera el ingreso monetario disminuyó 1.6%, las transferencias, otros ingresos corrientes y los ingresos por otros trabajos crecieron 22.7, 75.4, y 7.3 por ciento, respectivamente. Los ingresos por renta de la propiedad, disminuyeron su participación en un 49.1 por ciento.

Cuadro 4. Ingreso corriente total trimestral por principales fuentes de ingreso levantamientos 2008, 2010 y 2012 (Miles de pesos de 2012).

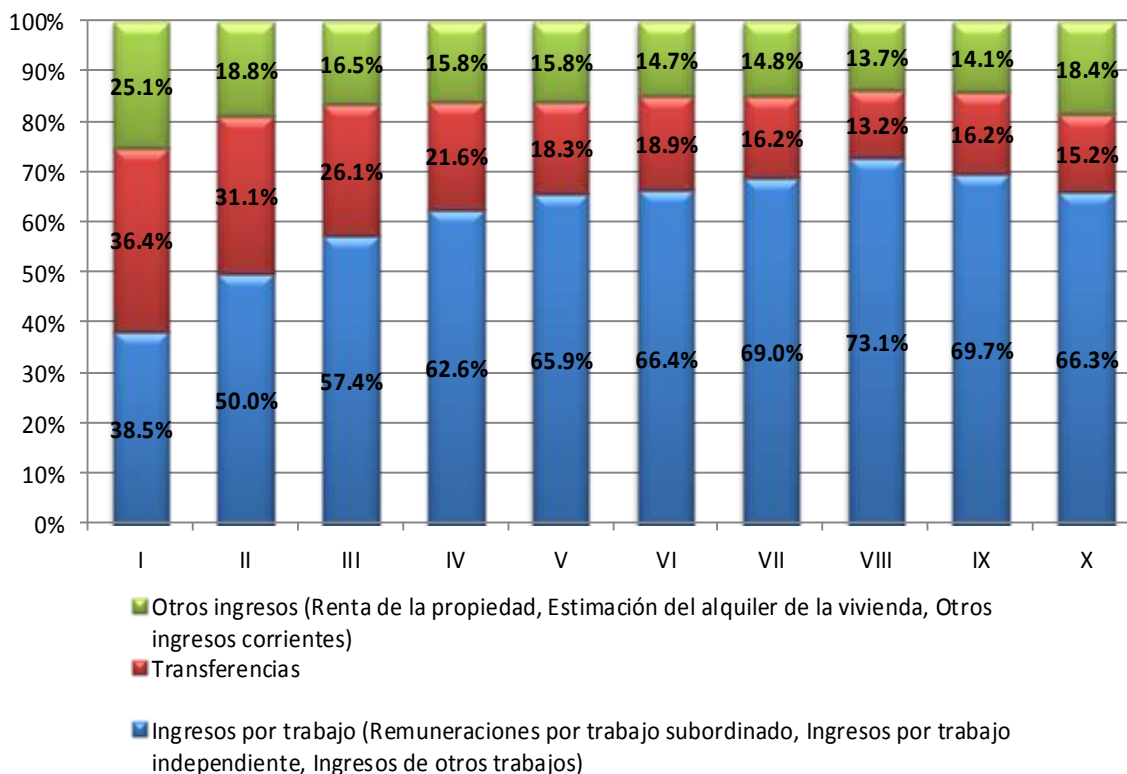
Fuentes	Total Nacional			Variación		
	2008	2010	2012	2008-2010	2010-2012	2008-2012
Ingreso Corriente Total	1,202,067,234	1,112,744,557	1,199,245,100	-7.4%	7.8%	-0.2%
Ingreso corriente monetario	993,771,298	907,506,817	977,777,635	-8.7%	7.7%	-1.6%
Remuneraciones por trabajo subordinado	622,813,360	611,363,339	621,253,665	-1.8%	1.6%	-0.3%
Ingresos por trabajo independiente	122,519,102	103,263,678	125,475,961	-15.7%	21.5%	2.4%
Ingresos de otros trabajos	30,831,484	29,833,418	33,082,209	-3.2%	10.9%	7.3%
Renta de la propiedad	96,810,957	39,528,261	49,275,900	-59.2%	24.7%	-49.1%
Transferencias	119,993,610	122,486,494	147,281,657	2.1%	20.2%	22.7%
Otros ingresos corrientes	802,784	1,031,626	1,408,243	28.5%	36.5%	75.4%
Ingreso corriente no monetario	208,295,935	205,237,740	221,467,465	-1.5%	7.9%	6.3%
Remuneraciones en especie	17,655,024	10,617,698	16,839,661	-39.9%	58.6%	-4.6%
Transferencias	58,107,393	47,519,180	59,621,032	-18.2%	25.5%	2.6%
Estimación del alquiler de la vivienda	132,533,518	147,100,861	145,006,771	11.0%	-1.4%	9.4%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2008, 2010, 2012.

Así mismo, los resultados de la ENIGH 2012 indican que los hogares más pobres tienen una mayor dependencia de las transferencias (jubilaciones, remesas, regalos, donativos y becas), como se puede observar en la Gráfica 3. Para el promedio nacional de hogares, este rubro significó 17.3% del ingreso corriente total. En cambio, representó 36.4% de los ingresos de los hogares del decil más pobre y 31.1% de los del

segundo decil. Es decir, más de la tercera parte de los ingresos de los hogares más pobres depende de la ayuda de familiares en el exterior, de los programas del gobierno y de la asistencia social privada.

Gráfica 3. Composición del ingreso corriente total por deciles. 2012



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

Estas transferencias son producto de la focalización para la eliminar la pobreza extrema y tienen el propósito de avanzar hacia la universalización de los derechos sociales y económicos de todos los ciudadanos, en tal sentido, son en esencia, una forma de distribución justa de la riqueza; sin embargo, como lo mencionan especialistas en el tema, se requiere más que eso.

“hay que reconocer que la erradicación de la extrema pobreza no se logra solamente mediante transferencias de ingreso corriente, sino que requiere de intervenciones multidimensionales y de largo plazo, orientadas

a romper la reproducción intergeneracional de este fenómeno, lo que implica, entre otros factores, que las personas tengan acceso a niveles adecuados de educación y salud, insumos fundamentales para generar recursos suficientes de manera autónoma mediante la inserción en el mercado laboral.” (Cecchini & Madariaga, 2011, pág. 115)

En el caso mexicano, este panorama invita a la reflexión sobre dos desafíos vigentes: los criterios de selectividad para que las transferencias que provienen de subsidios gubernamentales lleguen a la población que más lo necesita, sin caer en prácticas clientelares (que incrementan todavía más su condición de vulnerabilidad) y, en segundo término, la disminución de la importancia de las remesas y subsidios en el ingreso de los hogares, mediante la generación de oportunidades de empleo.

La alta desigualdad, en efecto, se vincula a los cambios en las fuentes de ingresos. Desde los 70's, los ingresos de las familias dependen cada vez menos del trabajo formal y de la actividad empresarial regulada y registrada, y más frecuentemente de actividades informales, la migración y el ejercicio de prácticas ilegales y criminales. Esto es consecuencia del bajo crecimiento de la economía de las últimas décadas, la reducida tasa de creación de empleos formales y la precarización derivada de la flexibilización laboral, en una etapa de la historia demográfica del país marcada por una amplia oferta de trabajadores jóvenes (Jusidman, 2009).

Diversos estudios coinciden en que la principal fuente de la desigualdad en el ingreso proviene de las diferencias en las remuneraciones al trabajo. Si a los salarios se agregaran además las prestaciones que realmente reciben las altas burocracias y gerencias privadas, seguramente la distancia aumentaría. Esta situación ha llevado a centrar el debate sobre la desigualdad en la distancia que se observa entre, por ejemplo, el ingreso del presidente de la Suprema Corte de Justicia de México (cuyo salario mensual asciende a los 317 mil 547 pesos), frente a un trabajador que percibe el salario mínimo, de menos de 2,000 pesos al mes (Sinembargo, 2014). Las disparidades en este campo se han ido ampliando como resultado de la política gubernamental de contención del salario mínimo legal frente a cuerpos de servidores públicos que

autodefinen sus salarios y los ajustan al alza anualmente, como los diputados federales y locales, los gobernadores y los presidentes municipales.

3.2 La estructura del consumo de los hogares mexicanos

Consumir es por parte de los seres humanos, el acto de utilizar bienes y servicios para la satisfacción de sus necesidades materiales y espirituales, de allí la importancia de su estudio en términos de la desigualdad existente en él, pues no hay muchos estudios que lo devalen y, para hacerlo de una mejor manera es necesaria la apreciación de su estructura y no solo de un valor monetario.

En el siguiente apartado se pretende hacer un análisis más detallado de la estructura del consumo con el fin de determinar los patrones de consumo y ver si realmente existen desigualdades en el consumo de los hogares mexicanos.

Las investigaciones realizadas en temas de desigualdad se dedican, en su mayoría, a reflejar diferencias, simplemente por valores monetarios o porcentuales, en los distintos rubros del gasto. A continuación, se presentarán algunos los resultados publicados por el INEGI en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 2008, 2010 y 2012, para posteriormente delimitar las distintas agrupaciones y realizar la radiografía del consumo.

De acuerdo al Cuadro 5, en el periodo 2008 a 2012, el gasto corriente monetario se incrementó en 12.5%. Dentro del gasto monetario, el gasto en alimentos, bebidas y tabaco se incrementó en 13.4% y el gasto en educación y esparcimiento en 15.6% con respecto a 2008. Por el contrario, el gasto en cuidados de salud decreció en -10.2% y vivienda y combustibles -0.3%.

**Cuadro 5. Gasto corriente monetario trimestral por grandes rubros de
gasto. 2008, 2010 y 2012
(Miles de pesos de 2012)**

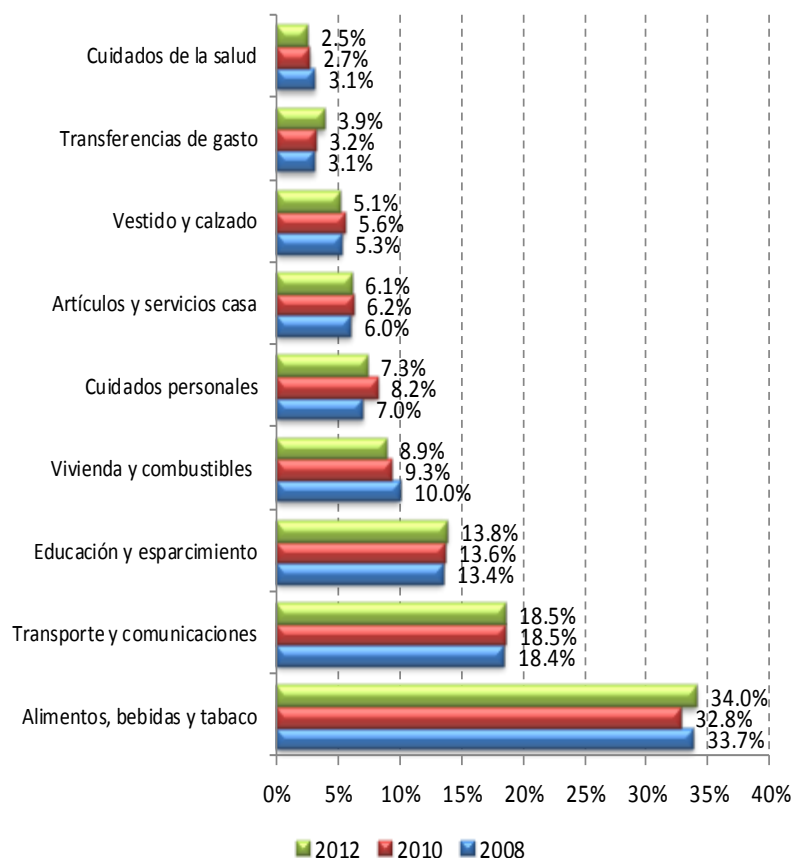
Grandes rubros de gasto	Año			Variación		
	2008	2010	2012	2008-2010	2010-2012	2008-2012
Gasto corriente monetario	716,694,407	759,579,156	806,495,926	6.0%	6.2%	12.5%
Alimentos, bebidas y tabaco	241,794,976	248,785,497	274,192,581	2.9%	10.2%	13.4%
Transporte y comunicaciones	131,923,362	140,814,443	148,960,063	6.7%	5.8%	12.9%
Educación y esparcimiento	96,356,443	103,466,508	111,372,584	7.4%	7.6%	15.6%
Vivienda y combustibles	71,688,236	70,744,592	71,457,753	-1.3%	1.0%	-0.3%
Cuidados personales	49,913,341	62,052,448	59,156,507	24.3%	-4.7%	18.5%
Artículos y servicios casa	42,960,649	47,025,941	48,805,300	9.5%	3.8%	13.6%
Vestido y calzado	37,745,860	42,175,682	41,246,933	11.7%	-2.2%	9.3%
Transferencias de gasto	21,940,003	24,135,920	31,221,415	10.0%	29.4%	42.3%
Cuidados de la salud	22,371,537	20,378,125	20,082,791	-8.9%	-1.4%	-10.2%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2008, 2010, 2012.

En cuanto la estructura del gasto corriente monetario se puede notar en la Gráfica 4 que los hogares no la modificaron sustancialmente a la que tenían en 2010; destinando la mayor proporción de sus ingresos a la adquisición de alimentos, bebidas y tabaco (32.8% en 2010 y 34.0% en 2012), seguido del gasto en transporte y comunicación, que se mantuvo constante en ambos años con el 18.5%, 13.8% en educación y esparcimiento, 8.9% en vivienda y combustibles, 7.3% en cuidados personales, 6.1% en artículos y servicios para la casa, 5.1% en vestido y calzado, 3.9% transferencias de gasto, y 2.5% en cuidados de la salud, en 2012.

Constatar que en promedio la tercera parte del gasto de los hogares mexicanos se destina a cubrir gastos mínimos de subsistencia, ofrece indicios sobre la precaria situación que enfrentan los hogares y sobre su vulnerabilidad frente a la reducción o variabilidad de los ingresos.

Gráfica 4. Estructura del gasto corriente monetario trimestral. 2008, 2010 y 2012.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2008, 2010, 2012.

En el Cuadro 6, se muestra que el gasto en alimentos y bebidas consumidas dentro del hogar representa un 21.8% del ingreso corriente monetario recibido, es decir, que, por cada 100 pesos que los hogares reciben en concepto de ingreso, los mexicanos dedican 21.8 pesos a estos productos. Estos datos muestran gran parte del ingreso se destina a satisfacer las necesidades más básicas como son la alimentación.

Cuadro 6. Diez rubros en que más gastan los mexicanos. 2012

Rubros del gasto	% Ingreso destinado al gasto
Alimentos y bebidas consumidas dentro del hogar	21.8%
Artículos y servicios de educación	7.8%
Alimentos y bebidas consumidas fuera del hogar	6.0%
Refacciones, partes, accesorios, mantenimiento, combustibles y servicio para vehículos	4.9%
Cuidados personales	4.6%
Comunicaciones	4.1%
Artículos y servicios para la limpieza y cuidados de la casa	3.8%
Transporte público	3.7%
Electricidad y combustibles	3.4%
Transferencias de gasto	3.2%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

Los artículos y servicios para la educación, alimentos y bebidas consumidas fuera del hogar y refacciones y accesorios para vehículos también, se encuentran en la lista de productos más consumidos por los mexicanos, representando un gasto acumulado que equivale a un 18.7% del ingreso, esto de acuerdo a la información del Cuadro 6.

La encuesta también muestra patrones de consumo que varían dependiendo de la ubicación geográfica del hogar. Por ejemplo, los hogares de las zonas urbanas tienden a gastar una mayor proporción de su ingreso en bienes como combustible, vehículos y su gasto en comida fuera de casa los cuales son significativamente, más alto que el de la zona rural.

Por otro lado, en el transporte público es mucho más importante en la zona rural que en la zona urbana, ya que se posiciona en el lugar número tres en los hogares rurales y en el ocho en las zonas urbanas, en una jerarquía de valor monetario (Ver Anexo D y E).

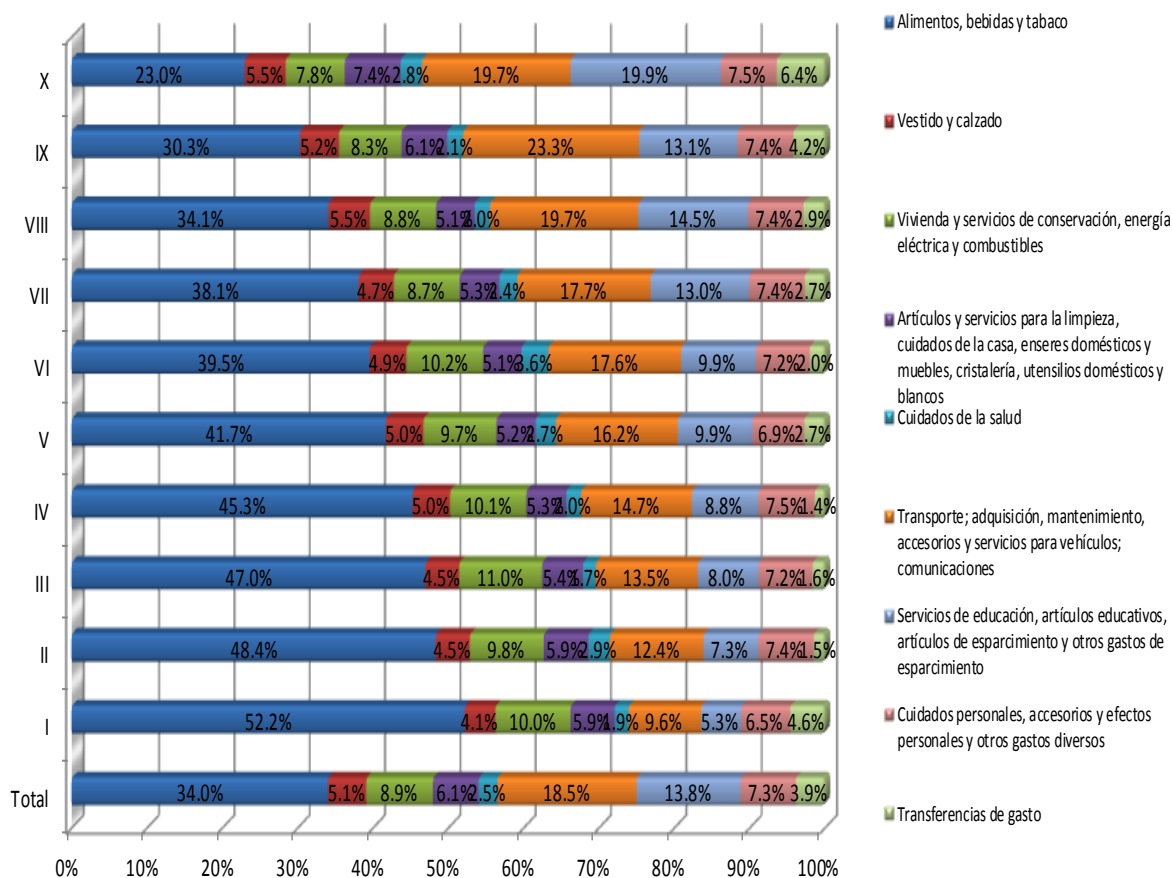
Al hacer un análisis de la estructura del gasto monetario por deciles de hogares de acuerdo a su ingreso corriente total trimestral, como se observa en la Gráfica 5, de la siguiente página, para el 70% de la población del país, el gasto en alimento y transporte representa cerca de un 60% de su presupuesto y únicamente el 30% más rico reduce la importancia de estos rubros.

En la misma gráfica, se observa como en el gasto relacionado con la educación, así como gastos de esparcimiento, los hogares de ingresos bajos destinan cerca de 10% a ese rubro, a diferencia de los hogares con ingresos más altos que destinan alrededor del 20% en estos servicios. Esta diferencia es muy significativa y refleja claramente la capacidad de la clase media alta para el pago de matrículas y cuotas escolares lo que les permite adquirir servicios educativos privados y de mejor calidad, a diferencia de los hogares de consumo más bajo que hacen uso del sistema educativo público.

Es importante recalcar que los porcentajes antes mencionados están referidos a gastos trimestrales, por lo que se debe de tener en cuenta que el gasto total de los hogares con más recursos es 10 veces más que el de los hogares de menores ingresos.

Estas diferencias que se muestran en el estilo de vida de las personas y los patrones de consumo de los hogares, dan indicio del nivel de desigualdad que viven las familias mexicanas. La población de más bajos ingresos tiene dificultades para el acceso al consumo de bienes y servicios, incluso aquellos que cubren necesidades básicas; mientras que los sectores poblacionales de más altos ingresos, en cambio se caracterizan por tener niveles de consumo muy altos, incluso de aquellos bienes y servicios que son suntuarios. Así es posible ver cómo para los distintos mercados de bienes y servicios, existe una gran brecha en los niveles de consumo en la población.

Gráfica 5. Estructura del gasto corriente monetario trimestral según deciles de hogares de acuerdo a su ingreso corriente total. 2012



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

La Gráfica 5, muestra que el bajo nivel de ingreso de los hogares se ve reflejado en la baja capacidad de consumo que presentan los hogares del primero y segundo decil, esta baja capacidad adquisitiva determina el tipo de consumo que realiza la clase baja del país ya que destina el 50% de su consumo total a alimentos lo que indica que la mayor parte del consumo que realiza es de subsistencia.

Este bajo nivel de consumo limita el acceso a servicios especializados de salud y la proporción de gasto que se realiza en educación es menor que la que presenta los deciles de ingresos altos.

Para los hogares que pertenecen a la clase media alta el consumo en educación se vuelve más importante para las familias, pues permite a los hijos reproducir el nivel de vida de sus padres de generación en generación. Estos hogares están conscientes de la importancia de la educación para superarse y tener mejores oportunidades en el futuro. Además esta clase social ya no realiza sólo un consumo de subsistencia ya que una mayor capacidad adquisitiva les permite distribuir de una mejor forma su consumo total entre los distintos rubros.

Por un lado, existen sectores poblacionales con bajos salarios, e ingresos y con altos niveles de desempleo, con niveles de consumo que limitan su satisfacción y reproducción de la vida. Y por otro lado, existen sectores poblacionales con altos ingresos, niveles salariales y de empleo, que cuentan con niveles de consumo de exceso y derroche.

El problema en realidad no es que existan brechas en cuanto a los niveles de consumo entre los distintos estratos de la población, ya que esto es una tendencia que se presenta en la mayoría de los países del mundo. La verdadera problemática radica, principalmente, en dos aspectos: en primer lugar en la enorme magnitud de estas brechas, lo cual se deriva en distribuciones de producción poco eficientes, el segundo aspecto se refiere a que estas brechas se originen, incluso en los mercados de consumo de bienes y servicios de primera necesidad. Con lo cual se materializa una violación en contra de los derechos económicos y sociales de la población.

Así, los bajos niveles de salarios, ingreso y empleo, en los sectores más pobres de la población provocan que estos sectores tengan niveles de consumo muy bajos (incluso en aquellos rubros de consumo de vital importancia, como son: el agua potable, energía eléctrica, alimentos, educación y telecomunicaciones).

Este bajo nivel de consumo hace que se dificulte la satisfacción plena de las necesidades de los sectores de menor capacidad adquisitiva, así como también contribuye a la reproducción de las condiciones que provocan que estos sectores poblacionales tengan dificultad en el acceso a los bienes y servicios que garantizan la

reproducción de su vida. Y es que, una población infantil que tenga dificultades para garantizar la satisfacción de necesidades tan básicas como la alimentación y la educación, se convertirá en una población adulta que tendrá serias dificultades para garantizar la satisfacción de las necesidades de su grupo familiar.

Como se ha mencionado, en el análisis del consumo no se puede dejar de lado el ingreso, ya que es una de las variables que determina el nivel y tipo de consumo que realizan los hogares. A continuación, se presenta el porcentaje de ingreso y consumo corriente monetario que realizan los hogares.

Como se observa en el Cuadro 7, el primer decil gasta un 2.95% del gasto total en consumo y obtiene sólo un 1.31% del ingreso total, el decil más alto tiene un consumo el 29.48% del total y obtiene el 37.52% del ingreso. Esto indica que la desigualdad entre el primer y el último es mayor en el ingreso que el consumo, ya que los hogares que tienen una menor participación en la distribución del ingreso, presentan un porcentaje mayor de participación en el consumo que realizan que en el ingreso. Y los hogares de los deciles más altos que tienen una mayor participación en la distribución del ingreso, presentan un porcentaje de mayor participación en el ingreso que en su gasto en consumo.

Cuadro 7. Gasto e Ingreso corriente monetario según deciles de hogares de acuerdo a su ingreso corriente total. 2012

Decil de Hogar	Gasto Corriente Monetario (Miles de Pesos)	Ingreso Corriente Monetario (Miles de Pesos)	Porcentaje del Gasto Corriente Monetario	Porcentaje del Ingreso Corriente Monetario
I	23,800,011.78	12,808,935.22	2.95%	1.31%
II	32,889,323.00	24,499,696.94	4.08%	2.51%
III	40,415,113.61	34,825,262.57	5.01%	3.56%
IV	47,469,817.93	45,509,420.16	5.89%	4.65%
V	56,637,772.64	56,592,145.26	7.02%	5.79%
VI	65,437,164.08	70,325,730.61	8.11%	7.19%
VII	78,054,103.12	87,995,869.63	9.68%	9.00%
VIII	97,391,531.78	116,058,502.44	12.08%	11.87%
IX	126,641,928.59	162,302,083.40	15.70%	16.60%
X	237,759,159.09	366,859,989.26	29.48%	37.52%
Total	806,495,925.60	977,777,635.50	100%	100%

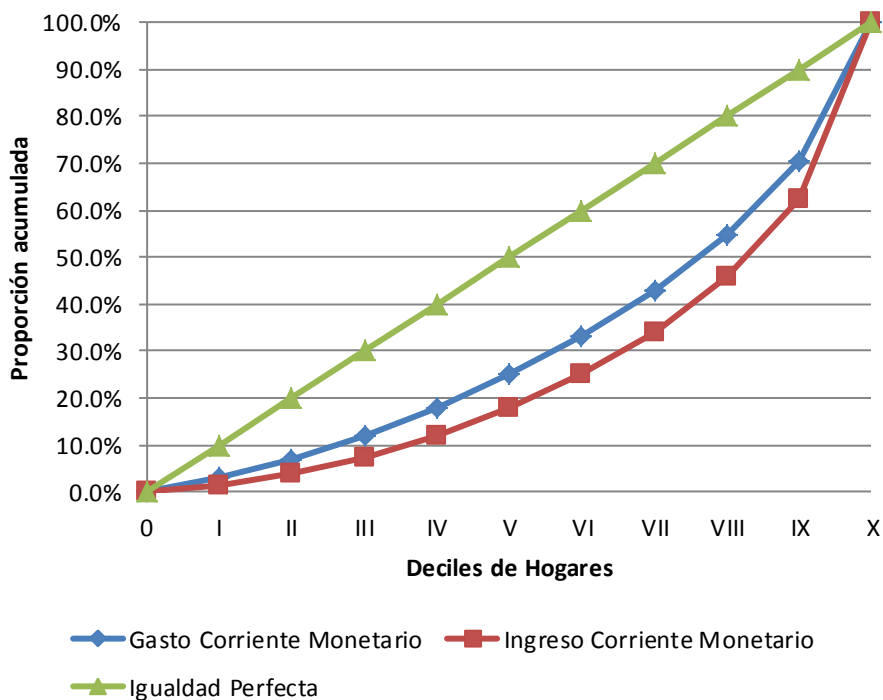
Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

En cuanto al ahorro, por medio de las diferencias entre el ingreso corriente monetario y el gasto en corriente monetario, es posible observar que la proporción del ingreso que un decil es capaz de ahorrar incrementa conforme aumenta la posición del decil; de este modo, los deciles de mayores ingresos son los que tienen mayores posibilidades de generar ahorro.

Así mismo, estos datos podrían indicar que existe una menor desigualdad en el consumo que en el ingreso y a pesar que el ingreso es una de las variables que determinan la capacidad de consumo de los hogares muchas veces se presenta la situación en que los hogares consumen por encima de lo que les permite su nivel de ingreso gracias a otras fuentes de consumo que no provienen directamente del ingreso, como por ejemplo: préstamos, ahorros, tandas, etc.

Para poder determinar si realmente existe más desigualdad en el ingreso monetario que en el consumo es necesario obtener el Índice de Gini para el ingreso y el consumo y la Curva de Lorenz, para ello se presentan los resultados:

Gráfica 6. Curva de Lorenz



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

La Gráfica 6 indica que la curva de la distribución del ingreso total, está más alejada de la línea de igualdad perfecta, por lo que existe una mayor desigualdad en la estructura de distribución del ingreso que en la estructura de consumo total.

En el año 2012 el Índice de Gini que representa la distribución del ingreso monetario fue de 0.48 y el Índice de Gini para la distribución del consumo total ese mismo año fue de 0.37.

Es necesario destacar que si el ingreso determina el nivel de consumo de los hogares, estas diferencias en la distribución del ingreso y del consumo pueden indicar que los hogares están realizando un consumo que proviene de otras fuentes que no se incluyen dentro del ingreso; como se mencionó, anteriormente.

La desigualdad en el consumo de los hogares se pone en evidencia al observar el gasto promedio que realiza cada decil y al ver la estructura de consumo que presenta cada uno de ellos. En términos generales se puede afirmar que los hogares más pobres destinan una proporción muy alta de su consumo total a alimentación lo que limita su gasto a un consumo de subsistencia, mientras que los hogares más ricos a pesar que destinan un porcentaje significativo al consumo de alimentos tienen una capacidad adquisitiva que les permite consumir mayores proporciones de otros rubros que también son importantes para garantizar una adecuada calidad de vida.

3.2.1 Gasto en educación

La educación es un factor clave en el desarrollo del ser humano, es una de las herramientas más importantes para mejorar el bienestar de las personas. En la educación, tanto la calidad como la cantidad son cualidades que determinaran variados aspectos de la vida de estas, ya que les permite obtener y desarrollar destrezas, habilidades y capacidades (PNUD, 2010).

Las personas que tienen mayor acceso a la educación encuentran mejores oportunidades en el mundo laboral, las que posteriormente se convierten en un factor que permite mejorar su calidad de vida. La educación se encuentra altamente vinculada con la movilidad social, por lo que la oportunidad de acceder a más y mejor educación es un factor determinante para la salir de ese círculo constante (CEPAL, 2010).

Por otro lado, la educación aumenta las posibilidades de las familias para obtener una vida prolongada y saludable, ya que les permite realizar un consumo más inteligente y efectuar un uso más eficiente del ingreso obtenido, los hogares buscaran consumir, para mejorar el bienestar presente y futuro, de forma que se logre construir un mejor mañana.

Es por esta razón que la educación debe de ser un servicio básico, gratuito, de fácil acceso y de buena calidad, para las sociedades que buscan lograr un desarrollo

económico completo. Sin embargo, en México la educación es un servicio casi privilegiado, las desigualdades en el acceso a educación son altamente marcadas, evidencias como los años de escolaridad promedio que posee el país, el cual alcanzó en 2010 los 8.6 grados de escolaridad formal, equivalente a poco menos de tercero de secundaria, son algunos de los principales indicadores. (Martínez N. , 2012)

Otros indicadores de la desigualdad de acceso a este servicio, es el porcentaje del gasto total que dedican los hogares a este rubro tan importante, el cual está determinado en parte, por el ingreso que estos perciban.

En el año 2012 los hogares del país dedicaron 76,132.60 millones de pesos en concepto de educación como se muestra en el Cuadro 8, comparado con años anteriores este monto creció significativamente, tan solo de 2008 a 2010 aumento un 3.02%, y de 2010 a 2012 se incremento un 9.07%. Sin embargo el panorama no es igual de alentador para la población en general dado que el mayor crecimiento lo presenta los deciles VII, VIII y X con un incremento de 16.58, 28.08 y 25.87 por ciento respectivamente, denotándose un punto atípico en el noveno decil que experimento un decremento de 5.32% y que lo sitúa en lado desfavorable al igual que los deciles III, IV, V y VI que redujeron su gasto en educación en 9.98, 2.87, 3.66 y 5.15 por ciento respectivamente.

De la información contenida en el Cuadro 8, se puede señalar que en el año 2012 respecto al año 2008, el 50% de los hogares redujeron el monto destinado para educación y el restante 50% incrementaron este monto, así mismo se destaca que del 12.36% de incremento total en el gasto de educación, el 103.62% corresponde a los hogares mas ricos (decil VI al X), y a los hogares mas pobres (decil I al V) les corresponde un decremento de 3.62%.

**Cuadro 8. Gasto corriente monetario trimestral en Educación. 2008,
2010 y 2012
(Miles de pesos de 2012)**

Decil de Hogar	Año			Variación		
	2008	2010	2012	2008 - 2010	2010 - 2012	2008 - 2012
I	931,329.46	1,123,964.12	960,689.93	20.68%	-14.53%	3.15%
II	1,739,019.22	1,665,217.44	1,946,370.40	-4.24%	16.88%	11.92%
III	2,805,509.39	2,401,740.57	2,525,461.99	-14.39%	5.15%	-9.98%
IV	3,310,788.42	3,336,058.11	3,215,635.54	0.76%	-3.61%	-2.87%
V	4,510,598.95	4,128,090.38	4,345,569.64	-8.48%	5.27%	-3.66%
VI	4,813,734.98	5,101,205.25	4,565,615.93	5.97%	-10.50%	-5.15%
VII	6,238,349.79	5,973,873.01	7,272,375.87	-4.24%	21.74%	16.58%
VIII	7,809,408.39	8,051,062.08	10,002,234.41	3.09%	24.23%	28.08%
IX	11,246,735.30	11,329,394.51	10,648,072.38	0.73%	-6.01%	-5.32%
X	24,350,840.32	26,693,554.76	30,650,573.72	9.62%	14.82%	25.87%
TOTAL	67,756,314.21	69,804,160.23	76,132,599.82	3.02%	9.07%	12.36%

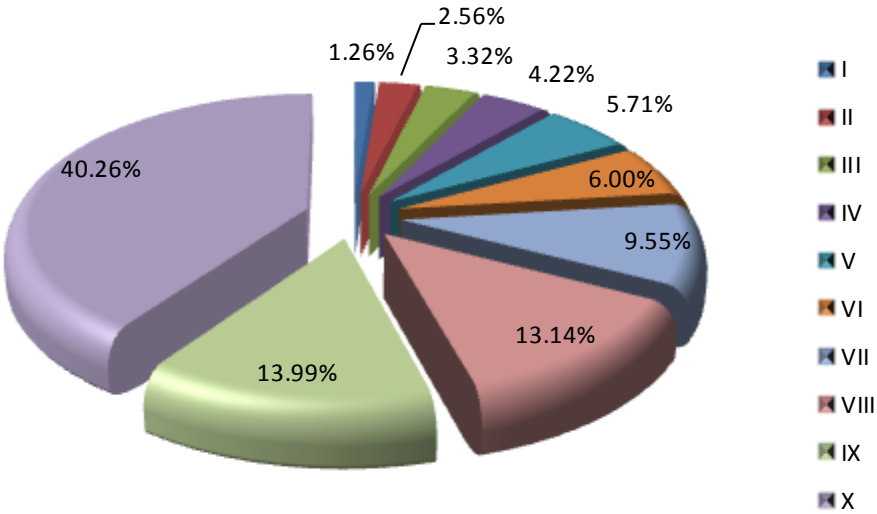
Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2008, 2010, 2012.

En el Cuadro 8, se observa que los hogares pertenecientes al primer decil de ingreso, gastan trimestralmente 960 millones de pesos, el cual representa el 1.26% del gasto total en educación; mientras que el decil que registra el mayor ingreso, dedica 30,650 millones de pesos es decir, el 40.26% del gasto total trimestral registrado en educación.

La Gráfica 7 muestra la estructura porcentual del gasto en educación en deciles de hogares de acuerdo con su ingreso corriente total trimestral, como se puede observar el 20% de la población que más ingresos recibe, realiza un gasto en educación que sobrepasa al 20% de la población más pobre en hasta en 31.9 veces, marcando una alta desigualdad en la estructura de deciles. Esta situación limita a los hogares más pobres a una baja movilidad social, debido a que la inversión en formación

de capital humano es baja, impidiendo la creación de mejores oportunidades de vida para los hogares.

Gráfica 7. Estructura porcentual del gasto en educación según deciles de hogares. 2012



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

Los hogares que perciben más renta buscan mejorar la calidad de los servicios de educación para sus hijos, factor que en el país provienen, principalmente, de servicios privados, en este caso, colegios que dependen de una cuota más alta, que la de los centros públicos, en matrícula y escolaridad mensual.

La Gráfica 7 muestra que a medida que se pasa de un nivel de ingreso a otro, los hogares mexicanos buscarán mejorar la calidad de la educación que sus hijos e hijas perciben; acto que corresponde al principio del crecimiento de las necesidades explicado en la teoría postkeynesiana del consumo, ya que, una vez satisfecha ciertas necesidades más básicas, los hogares buscarán satisfacer necesidades más alejadas de la línea de mayor necesidad, es decir que le permite considerar aspectos que, anteriormente, no habían sido considerados.

Sin embargo, son pocos los hogares que verdaderamente experimentan un incremento sustancial en el ingreso que le permita suplir, una mayor cantidad de necesidades previamente no contempladas, como la educación de calidad, dando paso a una alta desigualdad en el consumo de bienes y servicios relacionados a educación y limitando el mejoramiento de las condiciones de vida del hogar, al disminuir las posibilidades de acceder a un nivel de educación óptimo, que genere estas oportunidades.

Por lo que las desigualdades en el acceso a educación se convierten directamente en desigualdades en las oportunidades para incrementar el bienestar familiar, un individuo que no posee educación de calidad no podrá incrementar el ingreso percibido por la familia, ni mejorar las condiciones de vida de esta, generando un círculo vicioso y continuo de baja movilidad social; es decir, que el bienestar de las generaciones presentes quedan determinadas por el patrón de desigualdad de la generación anterior.

3.2.2 Gasto en cuidados de la salud

El servicio de salud es uno de los servicios básicos para la existencia humana, el acceso a los servicios médicos representan una mejora considerable en la calidad de vida de las personas debido a que no solo prolonga la vida de las personas, sino que, además, mejora la calidad de la misma.

La inversión en salud es una condición básica para mejorar el bienestar de los hogares y previene la profundización de la pobreza en ellos. Desarrollar un buen estado de salud en la población tiene un impacto importante sobre la inversión en capital humano y genera un impacto elevado en los niveles de productividad y por consiguiente en el crecimiento económico (Casas, 2000).

En el país los servicios de salud se dividen en públicos y privados. El público es el llamado Sistema Nacional de Salud, que comprende: Secretaría de Salud, Instituto

Mexicano del Seguro Social, Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado, Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas, Servicios Médicos de Petróleos Mexicanos y Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia. Ambos servicios presentan enormes diferencias en cuanto a calidad en la asistencia, en equipos médicos, y en instalaciones médicas. El sector privado, por su parte, cuenta con una gran cantidad de recursos para poder brindar la mejor oferta de servicios de salud en el país. El sector público, en cambio, ve limitada la calidad de sus servicios por los escasos recursos del gobierno que, históricamente, han sido destinados a dicho sector.

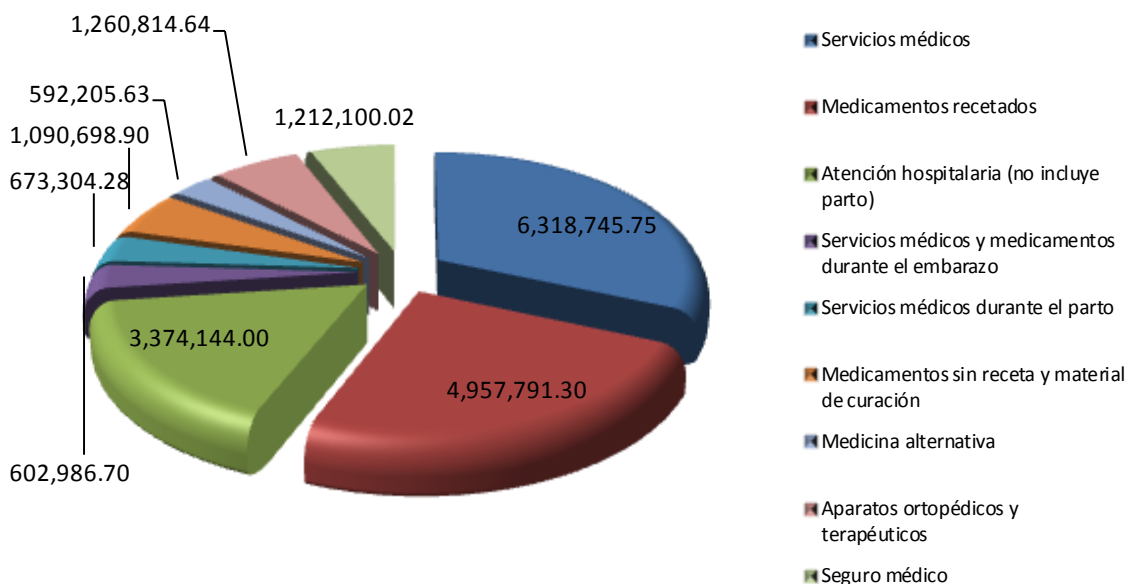
La importancia de este sector es cubrir las necesidades básicas de atención médica. Asimismo, es importante conocer las condiciones en las que se desarrolla el sector salud, para poder analizar los niveles de acceso a los servicios de salud de la población.

Como primer punto, conviene tener en cuenta la importancia de este rubro de consumo, a través del cual se atienden necesidades esenciales, en el caso de enfermedades o problemas de salud. En razón de esto, el consumo en este tipo de bienes y servicios tiene un carácter indispensable dentro del consumo total de los hogares.

Así, al analizar la Gráfica 8, la cual representa la carga que significa el gasto en bienes y servicios de salud en el gasto total de los hogares, según deciles de hogares de acuerdo con su de ingreso corriente total, se observa que los rubros en los que existen mayores niveles de gasto en consumo son: servicio médico, medicamentos recetados y atención hospitalaria. Sin embargo, es preciso señalar que aun y cuando el gasto en este tipo de bienes y servicios no representa un gasto cotidiano o frecuente, cuando el gasto en este tipo de bienes se convierte en una necesidad prolongada, esto puede significar un factor desestabilizante en el sustento de los hogares, sobre todo en aquellos hogares más pobres.

En comparación los bienes y servicios menos consumidos son: servicios médicos y medicamentos durante el embarazo, servicios médicos durante el parto y medicina alternativa. Así se tiene que los servicios médicos presentan niveles de gasto en consumo hasta 10.67 veces mayores que los niveles de gasto realizados en el consumo de medicina alternativa. Ahora bien este tipo de diferencias en cuanto a los niveles de consumo responden a distintos factores como, los niveles de precios de los bienes y servicios, preferencias de los consumidores y/o la urgencia en la necesidad que atienden.

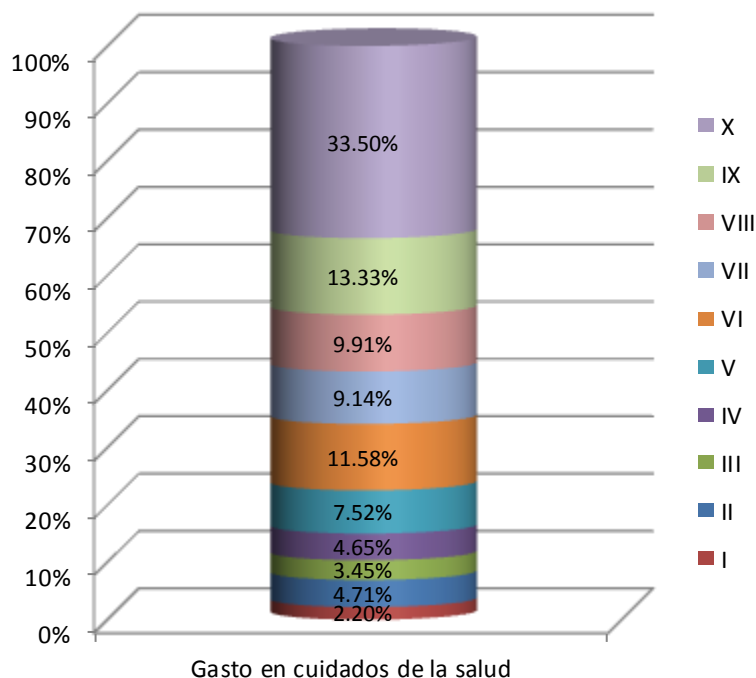
Gráfica 8. Gasto trimestral en cuidados de la salud. 2012
(Miles de pesos de 2012)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

En este sentido, para conocer las desigualdades en cuanto al consumo de los bienes y servicios en el sector salud, es necesario conocer el aporte en el consumo total de los hogares, ordenados según sus niveles de ingreso.

Gráfica 9. Estructura porcentual del gasto corriente monetario trimestral en salud por deciles de hogares de acuerdo a su ingreso corriente total trimestral. 2012

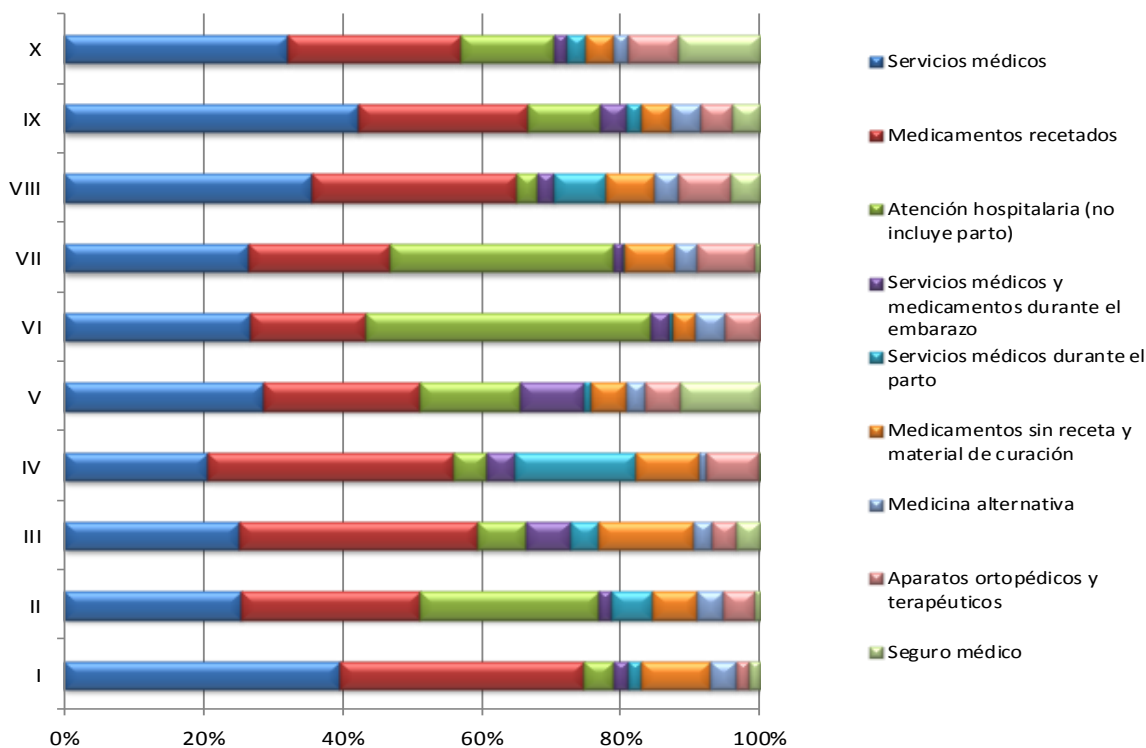


Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

La Gráfica 9 al analizarla, se puede afirmar que el 10% más pobre del país, solo realiza el 2.20% del total del gasto en salud en el país; comparativamente el sector más rico del país realiza, el 33.50% del total. De esta manera, se pueden percibir fácilmente, las enormes diferencias en cuanto al aporte en el consumo de los bienes y servicios del sector salud entre los hogares que pertenecen a los primeros deciles y los que pertenecen a los últimos.

Con el objetivo de reflejar de manera más plena las diferencias en el aporte al consumo total entre los hogares, se procede a agregar los hogares en razón de conocer el aporte en el consumo total en bienes y servicios de salud, entre los hogares. Así, se observa en la Gráfica 9 que la mitad de los hogares con mayores ingresos del país realiza el 77.46% del consumo total en bienes y servicios de salud, mientras que la mitad más pobre del total de hogares realiza solo 22.54% del total del consumo en los mismos bienes y servicios.

Gráfica 10. Estructura proporcional del gasto corriente monetario trimestral en salud según deciles de hogares de acuerdo a su ingreso corriente total trimestral. 2012



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

De esta manera, a partir de la interpretación de la Gráfica 10, se evidencia los hogares que pertenecen a los deciles de ingreso más bajo tienen una mayor tendencia a consumir medicamentos sin receta lo cual le pueda significar un menor costo que acudir directamente con un médico. De manera contraria, los bienes y servicios que cuentan con niveles de consumo menores en estos hogares son los aparatos ortopédicos y terapéuticos que por lo general tienen un alto costo lo que les limita su adquisición.

Es necesario tomar en cuenta, que en el país se dificulta la adquisición de bienes y servicios adecuados para la atención plena de la salud que no provengan del sector público, los cuales presentan graves deficiencias en cuanto la calidad y a la accesibilidad adecuada a la población, por lo que los sectores poblacionales con más

capacidad de compra prefieren utilizar los servicios de salud privados, debido a que estos son de mejor calidad. Sin embargo, es importante resaltar que los servicios y productos ofrecidos por el sector privado de salud son mucho más caros que los del sector público. Siguiendo este mismo análisis, los niveles de gasto en salud de los sectores con mayor poder adquisitivo, serán mucho más altos que los niveles de gasto de los sectores poblacionales con menor poder adquisitivo.

En este sentido, los servicios de salud de mejor calidad en el país quedan reservados para aquellos sectores que pueden darse el lujo de pagarlos, convirtiendo a la salud, no en un derecho sino en un privilegio.

Otro factor importante a considerar, es que los gastos médicos de los hogares no es financiado, únicamente, por sus propios ingresos, el consumo puede ser financiado por seguros médicos que ayuda a las personas a protegerse contra estos costos. Sin embargo, los deciles que adquiere estos servicios en una mayor proporción son los más ricos como se puede observar en la Gráfica 10, esto dado que, generalmente un seguro de gastos médicos tiene un alto costo.

En este sentido, en cuanto a los deciles medios y bajos, el consumo de bienes de salud es financiado en su mayoría por sus propios ingresos, pero para el caso de los hogares pertenecientes a los deciles de ingresos más altos, suelen alcanzar sus niveles de consumo a través de fuentes alternas a sus ingresos corrientes, pudiendo realizar niveles de consumo de bienes y servicios mucho más altos.

De manera simplificada los resultados que se revelan de la Gráfica 10, indican que las proporciones de gasto en consumo en bienes y servicios de salud responden principalmente a las necesidades de los hogares, las cuales obviamente son similares; sin embargo de manera general existe diferencias grandes con respecto a los niveles de gasto entre los hogares pertenecientes a los distintos deciles, que apuntan a establecer que estas diferencias en realidad, señalan que existen hogares que difícilmente alcanzan a atender sus necesidades más básicas de salud, mientras existe

otros grupo de hogares que logran sobre abastecerse de los bienes y servicios de cuidados para la salud.

Con base en estos hallazgos, se puede afirmar que los grupos sociales de mayores ingresos realizan la mayor parte del gasto en el sector salud, particularmente en el sector privado; sin embargo esta conclusión no representa ningún resultado novedoso. Lo que realmente hay que destacar con relación al gasto, es la enorme diferencia en los niveles de gasto entre los sectores poblacionales, particularmente, entre el más pobre y el más rico.

Además, si bien los bajos niveles de gasto en salud de los hogares, responden a la baja capacidad de consumo de los mismos, los bajos valores monetarios también responden a que estos hogares cuentan con mayores niveles de consumo de los bienes y servicios del sector público; lo cual significa que estos hogares no cuentan con los niveles adecuados de atención especializada de la salud, los cuales son brindados en su mayoría por el sector privado.

3.2.3 Gasto en vivienda y servicios de conservación

El tener acceso a una vivienda adecuada es uno de los factores determinantes para el bienestar de una familia, así como de su nivel de vida. Las familias buscan poseer viviendas adecuadamente equipadas, ya que son consideradas:

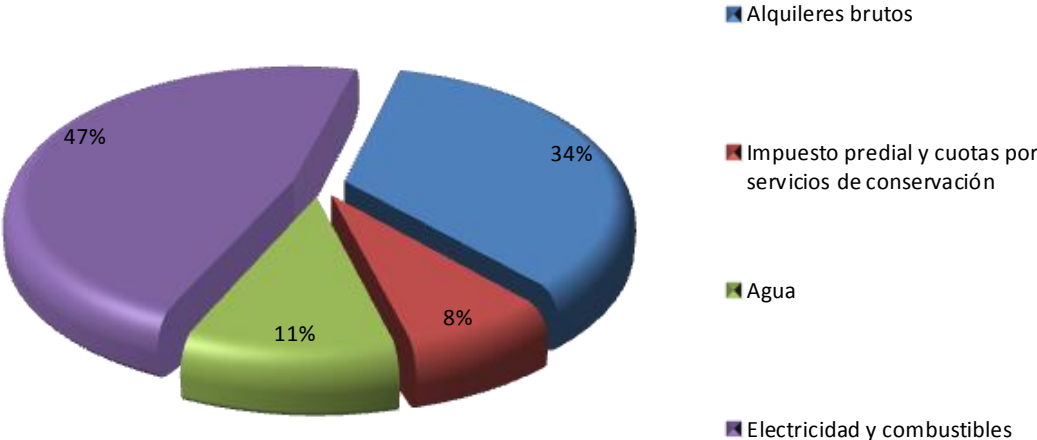
“... un bien primario de defensa contra los rigores climáticos; de intercambio social; de uso y desarrollo familiar; de mejoramiento de los estándares sociales; de salud y educación; de inversión durable y transable; y, finalmente, un bien que transforma a su dueño en sujeto protagonista de la economía que lo rige y que le devuelve algo que es esencial para el ser humano: La Dignidad” (CIEDESS, 1993, pág. 86)

El mantenimiento de la vivienda, por tanto, es un gasto importante en la economía familiar, los mexicanos dedican, en promedio, un 7.3% de su ingreso

corriente monetario a este conjunto de gastos, en los cuales se incluyen servicios básicos como el agua, electricidad, saneamiento, gas propano y otros gastos relacionados al pago directo de la misma.

El acceso que los hogares poseen a estos servicios básicos influye en la calidad de vida de los mismos, así como también, los materiales con los cuales fue construida la vivienda; estas características generales de una vivienda, son indicadores de bienestar de los hogares, ya que ante cualquier tipo de privación de estas, las condiciones de vida tienden a verse desmejoradas, y con ello el desarrollo íntegro de las personas (Benavides, 2004).

Gráfica 11. Gasto en vivienda y servicios de conservación, energía eléctrica y combustibles. 2012



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

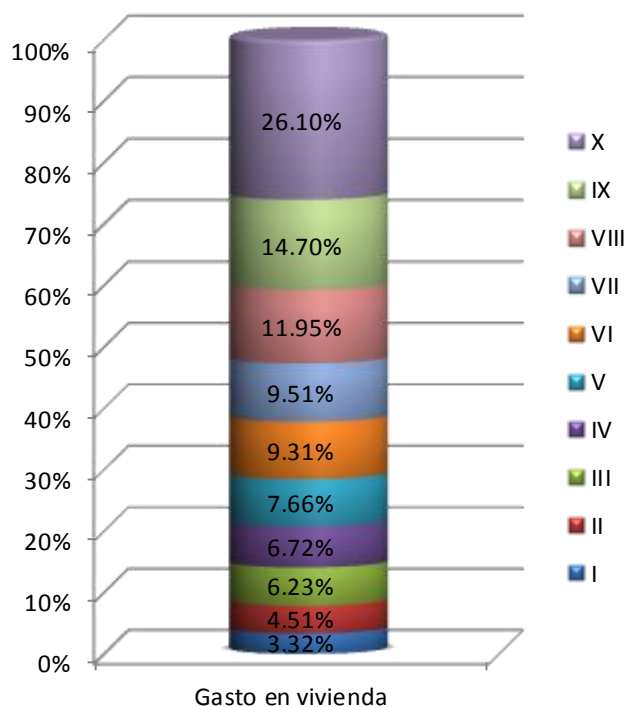
La Gráfica 11 presenta el gasto que realizan los hogares por cada servicio, el gasto más elevado, corresponde al pago de electricidad y combustibles, representando un 47% de gasto total en vivienda.

El gasto corriente monetario trimestral en vivienda, servicios de conservación y combustibles, que realizaron los mexicanos el año 2012, alcanzó los \$

71,457,753,094.80, del cual el primer decil de ingreso realizó únicamente \$ 2,369,050,347.50, es decir, un 3.32% del gasto total, y el décimo decil realizó un 26.10% de este gasto, esto es, \$ 18,648,644,383.40.

En la Gráfica 12 se puede observar que la concentración del gasto se encuentra en el 20% de la población que posee el mayor ingreso; los cuales perciben el 52% del ingreso corriente total trimestral y realizan el 40.80% del gasto total en vivienda, en contraste con los dos deciles de menor ingreso, que realizan únicamente el 7.83% del gasto total en vivienda, lo que significa, que a mayor ingreso mayor es el gasto en vivienda.

Gráfica 12. Estructura del gasto en vivienda según deciles de hogares de acuerdo a su ingreso corriente total trimestral. 2012



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

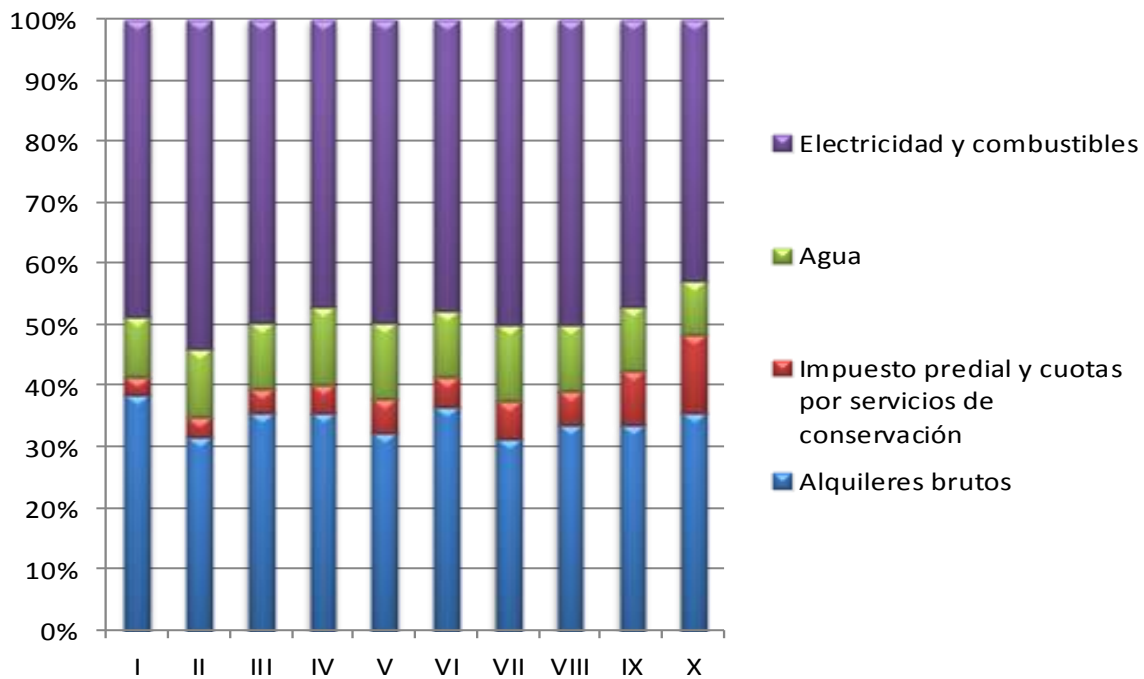
La Gráfica 12, claramente expone que el decil de hogares con el mayor ingreso registra un gasto superior al que presentan en conjunto los primeros cuatro deciles, el

cual representa un 20.78% del gasto total. Las desigualdades en este rubro son altamente marcadas, al estudiarlas desde la estructura del ingreso.

Estas desigualdades en el consumo de bienes y servicios para la vivienda se encuentran, ampliamente, marcadas; sin embargo, es importante definir el desglose de los gastos que realizan los hogares por deciles.

En la Gráfica 13, se puede ver que la estructura del gasto en bienes y servicios relacionados con la vivienda es casi igual en los diferentes deciles, por lo tanto, se puede decir que la desigualdad se presenta directamente en el monto monetario que cada decil destina a la adquisición de cada uno de estos bienes y servicios. Así se tiene que los hogares mas ricos gastan 7.87 veces más que los hogares del decil mas pobre en este rubro de gastos.

Gráfica 13. Estructura del nivel de gasto en bienes y servicios de vivienda según deciles de hogares de acuerdo a su ingreso corriente total trimestral. 2012



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

En términos generales, la población mexicana posee acceso a servicios básicos y realiza una parte importante de su gasto en estos; a pesar de ello, no se debe dejar de lado el gasto promedio que realizan cada uno de los deciles; ya que con este se puede observar las desigualdades en el consumo de bienes y servicios de vivienda así como la calidad de estos; lo cual impide el mejoramiento de las condiciones de vida de una familia.

3.2.4 Gasto de alimentos consumidos dentro del hogar

Para el bienestar del ser humano, la alimentación es uno de los aspectos indispensables, pues además de ser una necesidad primordial por razones de supervivencia, satisfacerla de manera adecuada y saludable le permite desenvolverse mejor en otros aspectos de su vida.

Respecto a su ingreso, la proporción que el consumo de alimentos representa en el presupuesto de un hogar es bastante significativa, pues cada hogar como consumidor que es, ha optado por asignar a esta necesidad la mayor parte de su ingreso.

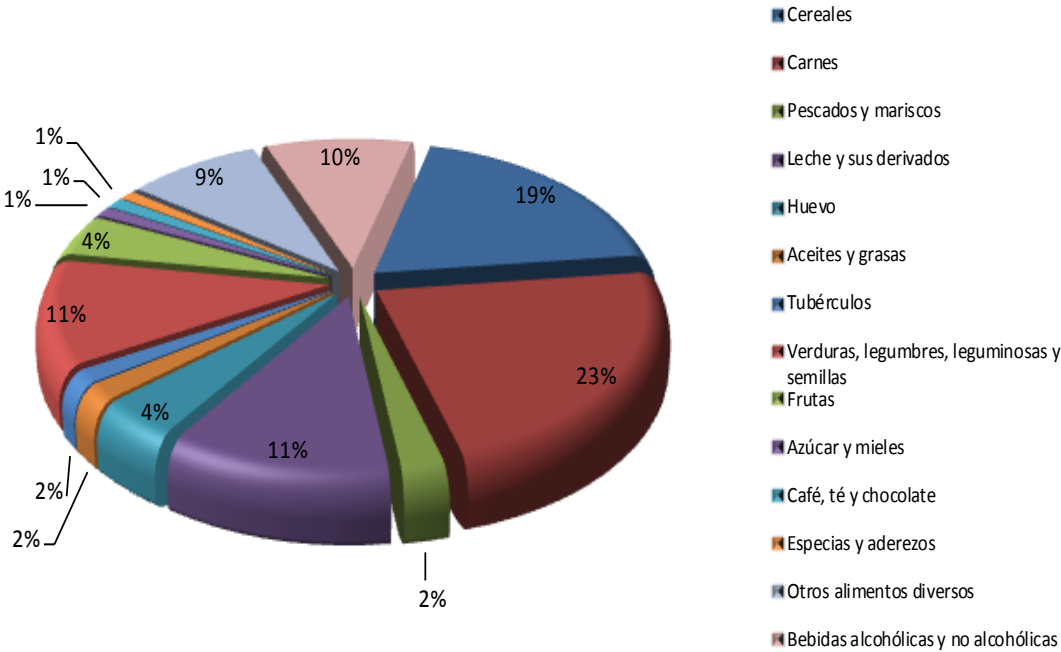
Sin embargo, aunque la situación económica de los hogares es generalmente determinante en la calidad alimentaria del mismo, al ser la alimentación un elemento tan básico como se mencionaba, los métodos de obtención de alimentos son diversos.

La obtención de alimentos se da, en un primer lugar, por la capacidad adquisitiva de los mismos, sin embargo, la producción de alimentos para el autoconsumo es una práctica común en los hogares con ingresos medios o bajos habitantes de la zona rural; las donaciones que se realizan en proyectos sociales dirigidos por algunas ONG, iglesias, estudiantes, etc., contribuyen, también, a la obtención de alimentos para los grupos más pobres.

El consumo de alimentos es el más significativo dentro del gasto total, por ser un gasto de supervivencia, es también, un gasto primordial en los presupuestos de los hogares, siendo el gasto trimestral en este rubro mayor al observado en otros rubros como educación y salud por ejemplo.

En la estructura del gasto promedio mensual que un hogar realiza en alimentación, observada en la Gráfica 14, son las carnes las que logran la mayor proporción en el consumo trimestral, luego son los cereales los que presentan un mayor valor en consumo trimestral.

Gráfica 14. Estructura del gasto en alimentos consumido dentro del hogar. 2012



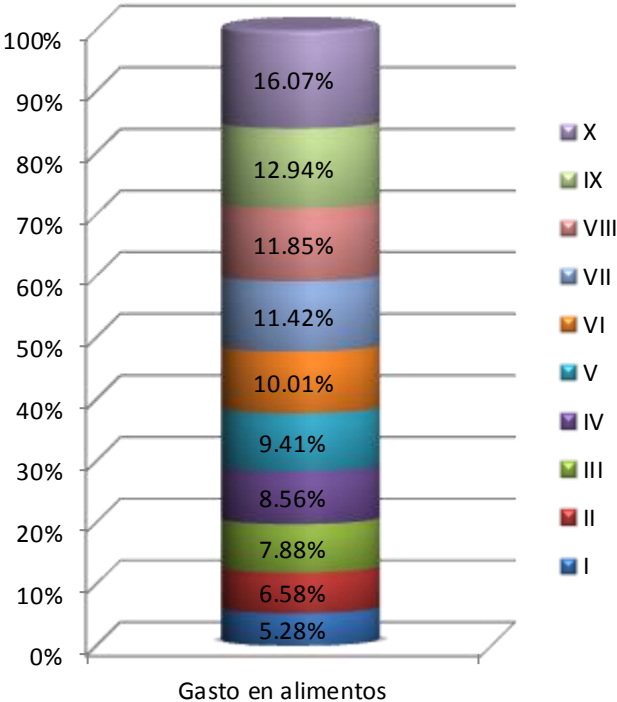
Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

A continuación en la Gráfica 15, se presenta la estructura porcentual del gasto en alimentos por deciles, es fácil notar como hay una tendencia ascendente, pudiéndose afirmar que, entre mayores ingresos, mayor es la proporción dedicada al consumo de alimentos, pues en los primeros nueve deciles se observa que la proporción en la que

participan de este gasto tan esencial varía aproximadamente en un punto porcentual solamente, mientras que en el decil más rico la diferencia es mayor.

Así mismo, se observa la desigualdad existente entre los deciles más pobres y más ricos, al observar de forma agregada las diferencias existentes en cuanto a su participación en el consumo de alimentos, tal como se puede ver en la Gráfica 15, la diferencia es innegable, entre el cincuenta por ciento más rico y el cincuenta por ciento más pobre, ya que asciende al 24.58%.

Gráfica 15. Estructura del gasto en alimentos consumidos dentro del hogar según deciles de hogares de acuerdo a su ingreso corriente total trimestral. 2012



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

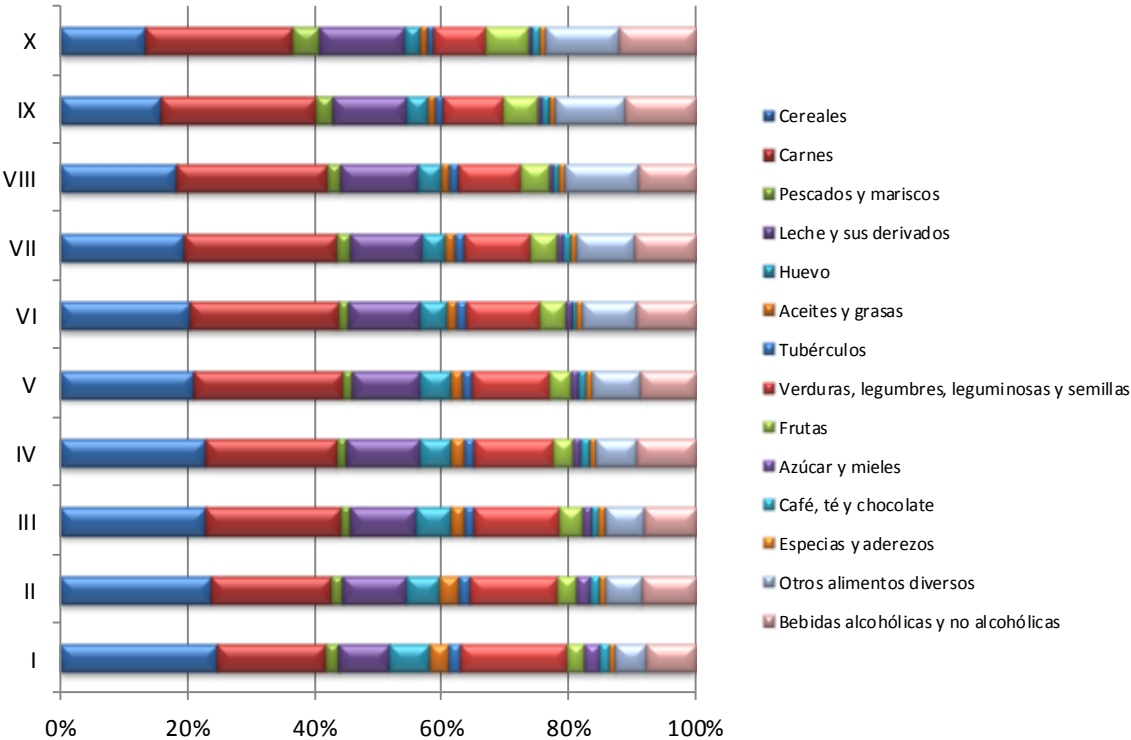
Los estratos más altos en términos de ingreso dedican proporciones más elevadas al consumo de alimentos que los estratos más pobres. Sin embargo, es notorio que la desigualdad existente entre el 50% más rico y el 50% más pobre, no se

presenta tan dramáticamente como se ha observado en otros rubros del consumo de un hogar.

Por ser un consumo de sobrevivencia, este consumo generalmente encabeza el presupuesto de un hogar, ya que satisface una de las necesidades más esenciales del ser humano.

Pero más allá de las diferencias en la participación total por decil es importante ver la estructura de dicha participación. Para la mayoría de deciles el producto más consumido son las carnes, si bien es cierto presentan variaciones entre los deciles, en la mayoría de los casos hay consecuencia con lo imaginado y conforme el ingreso de los hogares va siendo mayor tienen mayor participación de estos alimentos en su estructura, como se puede observar en la Gráfica 16, no ocurre lo mismo con los cereales pues a mayor ingreso menor es su proporción en la estructura de cada decil.

Gráfica 16. Estructura proporcional del gasto en alimentos consumidos dentro del hogar según deciles de hogares de acuerdo a su ingreso corriente total trimestral. 2012



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

De manera resumida, el comportamiento que muestra la Gráfica 16 es que a medida que el ingreso va incrementando la participación de los alimentos con un costo superior va aumentando, no ocurre lo mismo con aquellos alimentos de un costo menor, dado que a mayor ingreso es menor su participación en la estructura de los deciles.

De manera igual, aunque todos los deciles gastan en las distintas agrupaciones de alimentos, algunas pueden no ser suficientes para cumplir los niveles nutricionales adecuados o no ser de la mejor calidad, situación en la cual con seguridad los deciles más bajos se verían más vulnerables.

Hasta este momento solo se ha visto el contenido en términos de proporciones donde las diferencias no estaban tan marcadas como monetariamente se observan, por ejemplo, a pesar que el gasto en carne representa el 17% y 23% para el decil I y X respectivamente, monetariamente la diferencia presenta un panorama más desalentador, ya que los hogares más ricos gastan 4 veces mas en este alimento que los hogares mas pobres como se exhibe en el Cuadro 9.

Cuadro 9. Estructura del gasto en alimentos consumidos dentro del hogar. 2012
(Miles de pesos de 2012)

Alimentos	Decil I	Decil X
Cereales	2,758,462.32	4,591,598.36
Carnes	1,935,956.01	7,876,795.00
Pescados y mariscos	210,866.39	1,416,092.86
Leche y sus derivados	910,056.05	4,624,826.21
Huevo	700,915.81	844,583.65
Aceites y grasas	347,075.45	389,265.04
Tubérculos	223,909.39	335,025.64
Verduras, legumbres, leguminosas y semillas	1,874,690.29	2,775,870.18
Frutas	296,282.12	2,322,495.38
Azúcar y mieles	280,917.48	191,600.23
Café, té y chocolate	176,849.04	428,566.84
Especias y aderezos	101,836.85	330,611.87
Otros alimentos diversos	549,643.15	3,946,012.72
Bebidas alcohólicas y no alcohólicas	860,395.76	4,104,666.69
Total	11,227,856.14	34,178,010.68

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

En general el décimo decil gasta 3 veces más en alimentos consumidos dentro del hogar con respecto de lo que gastan los hogares más desfavorecidos (decil I), de los cuales estos últimos su capacidad de consumo se ve limitada por su bajo ingreso.

Con la anterior referencia de los niveles nutricionales adecuados, puede verse ahora, con mayor claridad cómo los hogares pertenecientes a los más pobres (deciles I al IV) se encuentran en desventaja para poder lograr los niveles más saludables, mientras que es más probable que el resto de los deciles logren ese objetivo.

En conclusión, observando la dispersión entre los deciles y respecto al análisis de otras secciones del consumo, es notorio que estas diferencias son menores, lo cual es consecuente con los principios de la teoría postkeynesiana del consumo, en la cual se afirma que las necesidades pueden ser jerarquizadas y el consumo de alimentos encabeza ese orden, pues a diferencia de gastos como los de educación que son inversiones a largo plazo este gasto es de sobrevivencia.

En cuanto al impacto de las desigualdades en alimentación y la desigualdad de condiciones en la calidad de vida de cada individuo se puede afirmar que según los niveles nutricionales, que los alimentos consumidos le proporcionen, pueden bloquear el aprovechamiento máximo en sus labores, llámense estudios o trabajo y, ponerlo en desventaja frente a sus compañeros; de este modo, los individuos de deciles más bajos estarían, frente a los de deciles más altos, en desventaja.

El hecho de que los deciles más ricos tengan mayor acceso a algunos alimentos que los deciles más pobres se debe también a las alzas de los precios de los alimentos en los últimos años, de las cuales los hogares más pobres son más vulnerables al afrontarse a una disminución de su poder de compra por la inflación.

3.2.5 Gasto en vestido y calzado

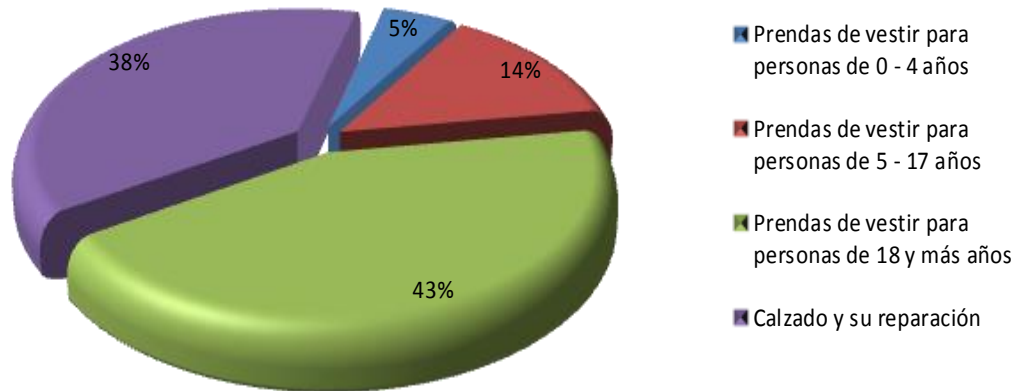
El derecho al vestido forma parte del derecho a un nivel de vida adecuado, y como tal se considera como algo que se debe garantizar para evitar que las personas vivan por debajo del umbral de pobreza. De hecho, ir mal vestido es una señal clara de pobreza extrema:

“Lo vemos en los escalofríos o el ardiente malestar de los 'mendigos', las personas sin hogar, los drogodependientes y los 'marginales', los ancianos, los inválidos, los 'niños de la calle', o simplemente, los pobres. Su situación ha provocado la condena, la culpa, el disgusto y la burla, pero en cambio nuestras creencias religiosas, morales y seculares nos exhortan a responder con amor, caridad, compasión, con empatía y con espíritu de justicia.” (James, 2008, pág. 1).

El consumo en vestido, por tanto, es un gasto importante en la economía familiar, los mexicanos dedican en promedio un 2.6% de su ingreso corriente monetario a este gasto y un 1.6% al consumo de calzado y su reparación (Ver Anexo F), esto con la finalidad de aportar a los miembros del hogar este bien esencial.

La salud es un estado completo de bienestar físico, mental y social; y no solo la ausencia de enfermedad o dolencia, siendo la falta de acceso a una vestimenta un factor que influye en el estilo de vida de una población (Lore, 2013).

Gráfica 17. Gasto en vestido y calzado. 2012



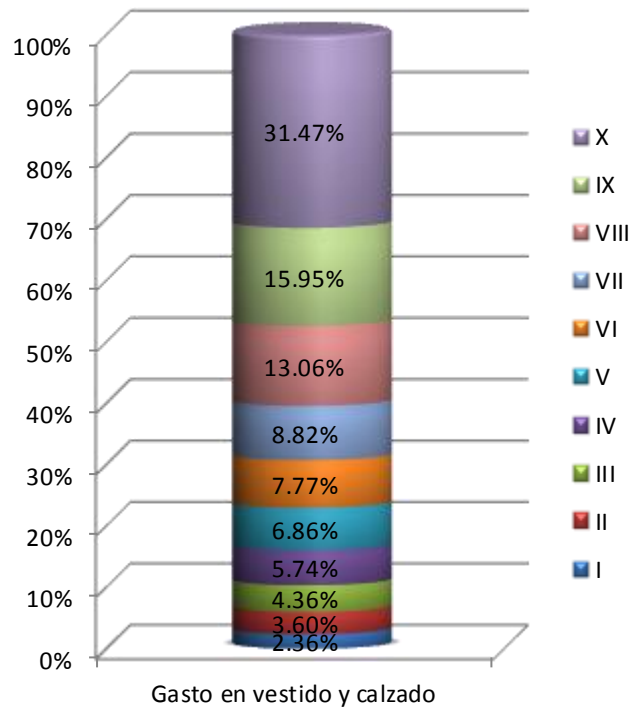
Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

La Gráfica 17 presenta el consumo que realizan los hogares por cada subcategoría referente a la vestimenta y calzado, el gasto más elevado, corresponde al consumo de prendas de vestir para personas de 18 y más años, representando un 43% de gasto total en este rubro.

El gasto corriente monetario trimestral en vestido y calzado, que realizaron los mexicanos el año 2012, alcanzó los 41,246.93 millones de pesos, del cual el primer decil de ingreso realizó únicamente 972.89 millones de pesos, es decir, un 2.4% del gasto total, y el décimo decil realizó un 31.5% de este gasto, es decir 12,978.65 millones de pesos.

En la Gráfica 18 se puede observar que la concentración del gasto como sucede en todos los casos analizados se encuentra en el 20% de la población que posee el mayor ingreso; los cuales realizan el 47.42% del gasto total en vestido y calzado, en contraste con los dos deciles mas pobres, que realizan, únicamente el 5.96% del gasto total en vestido y calzado, siendo los mas afectados los niños menores de 4 años pertenecientes a los deciles de menor ingreso.

Gráfica 18. Estructura del gasto en vestido y calzado según deciles de hogares de acuerdo a su ingreso corriente total trimestral. 2012



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

En este sentido, la Gráfica 18, trata de representar las diferencias cuantitativas entre los niveles de consumo que realiza cada decil, exponiendo de manera sencilla la situación en México, mientras los hogares más pobres reutilizan la ropa varias generaciones entre sus miembros hasta que ya no se pueda seguir usando por su alto grado de desgaste, en un panorama completamente adverso los hogares con mayores ingresos se dan el lujo de adquirir ropa y zapatos de altos costos e ir cambiando conforme a la temporada de acuerdo con las tendencias de la moda; este panorama por lo tanto vuelve mas ofensivo el alto grado de desigualdad de ingresos entre los hogares mexicanos.

CONCLUSIONES

El consumo es un fenómeno social que influye en la calidad de vida de las personas y que puede transformar la forma en que se desarrollan los individuos, ya que la compra de un determinado bien puede aumentar la posibilidad de elevar el nivel de vida de las personas y no poder adquirir ese bien puede influir negativamente en su desarrollo.

Al analizar la estructura del consumo total presentada en este trabajo de investigación se observa que existe desigualdad en el consumo que realizan los hogares. La desigualdad en el consumo depende en gran medida de las brechas existentes en la distribución del ingreso, de acuerdo a los resultados obtenidos del cálculo del Índice de Gini y la Curva de Lorenz para el ingreso y el consumo de los hogares se puede decir que existe desigualdad tanto en el ingreso como en el consumo, sin embargo el ingreso presenta un mayor índice de desigualdad.

En México, la desigualdad económica parece ser inmune al modelo económico que se aplique, debido a que este crecimiento no viene aparejado de una mejora en la distribución del ingreso y la riqueza. A esto se le suma que la gran mayoría de las políticas públicas que han sido utilizadas para abordar el problema de la distribución del ingreso no han tenido los resultados esperados. A través del breve acercamiento a la evolución de la distribución de la renta en México que se realizó en este proyecto, se deduce que existe prácticamente un “estancamiento” en la disminución de la desigualdad para los últimos años.

Cabe mencionar que la desigualdad de los ingresos es una causante fundamental del fenómeno de pobreza y esto se debe a que se caracteriza por ser un fenómeno que afecta la condición material de los individuos, así como también su nivel cultural y sus percepciones del mundo. En México, el escaso desarrollo material de la población, se ha debido, entre otras cosas, a la rigidez de la desigual estructura de distribución de los ingresos. Según datos publicados por la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, para el año 2008 el sector más rico percibía el

36.86% del total de ingresos y el sector más pobre le correspondía un 1.52% de los ingresos, diferencias que no sufrieron grandes modificaciones para el 2012, donde un pequeño grupo perteneciente al décimo decil percibía la mayoría de ingresos con un valor de 35.67%, es la desigualdad por tanto, la que detiene el desarrollo ya que son estos pequeños grupos los que pueden estar en espacios de toma de decisiones.

El tipo de consumo que realizan los hogares Mexicanos en bienes y servicios relacionados a la educación depende directamente del nivel de ingreso que posean. Al realizar una comparación por deciles se observa que ante un incremento del ingreso, los mexicanos incrementarán su consumo en estos servicios, buscando de esta forma mejorar la calidad de educación que reciben sus hijos e hijas.

Particularmente el consumo en educación se puede considerar como una variable sinérgica que dinamiza la calidad y cantidad de consumo de los demás rubros. Se puede observar que los deciles más altos destinan una mayor proporción de su consumo hacia una mejor calidad de educación y es que entre más educación adquiere una persona tiene una mayor posibilidad de obtener recursos que le permitan acceder a servicios y productos de mejor calidad, tienen mejores hábitos higiénicos y alimenticios y puede acceder a mejores servicios de salud.

De este estudio se deduce que los hogares mexicanos destinan gran parte de su ingreso corriente monetario a los servicios de educación, lo que permite a sus integrantes desarrollar un mayor capital humano que a su vez genere el acceso a mayores oportunidades de desarrollo y crecimiento económico, convirtiéndose así, en el segundo rubro de gastos al que los hogares mexicanos destinan mayor parte de su ingreso, lo que limita a su vez su consumo en bienes y servicios como la salud, vivienda y vestido.

En el rubro de la salud, la oferta de bienes y servicios médicos de mejor calidad la presenta el sector privado de salud. Sin embargo, los altos precios que ofrece el sector privado, no permiten que los hogares más pobres del país sean los consumidores reales de las mejores atenciones médicas.

Las atenciones de salud más especializadas en el país son proporcionadas por el sector privado de salud, las cuales presentan niveles de precios inalcanzables para los hogares más pobres del país. Dicha situación, imposibilita a las personas más pobres a contar con la debida atención médica en casos de enfermedades graves o emergencias. Las desigualdades en el consumo del sector salud reflejan entonces un entorno de exclusión para los sectores con menos capacidad de consumo.

La desigualdad en el consumo de salud toma forma cuando se realiza el análisis por deciles. El decil de hogares con mayor consumo destina a este rubro \$6,727.81 millones, mientras que el decil de menor consumo sólo destina \$442.48 millones (esto de acuerdo a la tabla del Anexo G), siendo este rubro de consumo el que presenta una mayor desigualdad.

El acceso a una vivienda digna es imprescindible para cualquier familia ya que permite garantizar la seguridad y el resguardo de los miembros del hogar. En el país el consumo en el mantenimiento de vivienda se convierte en un gasto relevante para las familias que perciben ingresos más altos, destinando trimestralmente en promedio \$5,974.90 por hogar, ya que reciben una serie de servicios que otros deciles de ingreso no poseen, en cambio, el gasto trimestral que realiza un hogar ubicado en el decil más pobre en promedio es de \$816.65.

Un rubro muy importante para alcanzar el bienestar es de la alimentación, pues satisface una de las necesidades primordiales del ser humano y su consumo en cantidades adecuadas y balanceadas es fundamental para alcanzar un desarrollo saludable. Sin embargo, no dejan de existir desigualdades entre los diferentes grupos mexicanos pese a ser un consumo tan fundamental para garantizar la vida.

Es importante resaltar que en términos de consumo total las desigualdades en este tipo de consumo no son tan profundas como en el caso de la educación o de salud, pues al ser un gasto de sobrevivencia tiene prioridad en el presupuesto de cualquier individuo. Sin embargo al analizar el porcentaje del consumo total que destinan los hogares de los deciles más bajos se observa que destinan cerca del 52.2%

al consumo de alimentos, cifra que va disminuyendo a medida aumenta el ingreso de los hogares.

En el rubro de vestido y calzado que es igual de importante que los otros rubros analizados, también cuenta con el reconocimiento universal como un derecho con el que las personas contamos. Del gasto total en vestido que realizan los hogares mexicanos (sin considerar el gasto en calzado y su reparación), de acuerdo con la Gráfica 17, el 70% se destina a personas mayores de 18 años, 22.3% a las personas de entre 5 y 17 años de edad y solo el 7.7% a niños de 0 a 4 años; consecuentemente se puede decir que las necesidades de vestido y calzado y presentación personal varían con la edad, pautas culturales y tipo de actividad que desempeñe la persona, pues a medida que la edad es mayor la cultura va exigiendo ciertas pautas de cuidado personal y presentación en la escuela, el trabajo, en la calle, etc.

En vestido y calzado, como en muchas otras necesidades, la diferencia entre lo esencial y lo suntuario radica más en la cantidad y especificaciones de los bienes, que en diferencias importantes en la lista de los bienes mismos, dichas desigualdades se aprecian en la brecha del gasto que realizan los hogares más desfavorecidos comparado con los hogares más ricos, estos últimos gastan 13.34 veces más en vestido y calzado que los hogares más pobres.

Se justifica entonces, de acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación, que en el país los elevados niveles de desigualdad, son los que generan la carencia de bienes necesarios para vivir, reproduciendo el fenómeno de la pobreza, y que ello no es un fenómeno accidental ni se da en forma homogénea. Es necesario entonces, disminuir al grupo de la población que cuenta con recursos limitados para satisfacer sus necesidades, ya que de lo contrario, se crea un escenario propicio para la inestabilidad socio-política, y como resultado, se provoca un freno para el crecimiento de la economía.

De esta manera se concluye que la estructura de consumo que realizan los hogares mexicanos en bienes y servicios depende directamente del nivel de ingreso

que posean, dado que, a medida que existe un incremento del ingreso, los mexicanos incrementan su consumo, lo que permite observar las diferencias que existen en la calidad, cantidad y tipo de consumo que realizan los hogares en cada rubro, rigiéndose primordialmente por satisfacer las necesidades más inmediatas como lo son la alimentación, limitando su consumo en bienes y servicios de educación, vestido, vivienda y salud.

BIBLIOGRAFÍA

Aguilera, M. (1998). *Crecimiento económico y distribución del ingreso. Balance teórico y*. México: Facultad de Economía UNAM.

Amarante, V. (2008). *Crecimiento económico, distribución del ingreso y conflicto social: el caso de América Latina*. Buenos Aires, Argentina : CLACSO.

Arroyo, P. (2008). Aspectos socioeconómicos de los alimentos y la alimentación en México. *Comercio Exterior*, 675-686.

Ávila, Á., & Vargas, G. (2008). Distribución del ingreso. *Economía Informa*, 48-59.

Banco Mundial. (4 de Septiembre de 2000). *Informe sobre el desarrollo mundial*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2014, de El Banco Mundial: <http://siteresources.worldbank.org/INTPOVERTY/Resources/WDR/Spoverv.pdf>

Benavides, B. M. (2004). ¿Pueden las remesas comprar el futuro? *Ecuador Debate*, 153-184.

Camelo, H. (2001). Ingresos y gastos de consumo de los hogares en el marco del SCN y en encuestas a hogares. *Revista Cepal*.

Casas, J. (2000). *Inversión en salud y crecimiento económico: una perspectiva de América Latina y el Caribe*. Washington, DC.: Organización Panamericana de la Salud.

Cecchini, S., & Madariaga, A. (2011). *Programas de transferencias condicionadas*. Santiago de Chile: Asdi.

CEPAL. (2010). *Panorama Social de América Latina 2010*. Santiago de Chile: Publicación de las Naciones Unidas.

CIEDESS. (1993). *Políticas de financiamiento habitacional en Chile*. Santiago, Chile: CIEDESS.

Cortés, F. (2000). *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*. México: Porruá-CIESAS.

Cortés, F., & Rubalcava, R. M. (1982). *Técnicas estadísticas para el estudio de la desigualdad social*. México: El Colegio de México.

Galbraith, J. K. (2004). *La sociedad opulenta*. Barcelona: Ariel.

- Gallo, C. M., Miranda, R. A., & Rodríguez, E. D. (12 de Agosto de 2008). *Análisis de la desigualdad de ingresos en El Salvador desde una perspectiva estructural*. Recuperado el 2014 de Julio de 24, de Universidad Centroamericana: <http://www.uca.edu.sv/>
- Guerrero, J. (2008). *Análisis económico para mejorar la distribución del ingresos en México y tener un desarrollo sustentable*. México: UNAM.
- Hernández, M. (2008). *Exclusión social y desigualdad*. España: Compobell.
- INEGI. (2008). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2008: Nueva Construcción*. Recuperado el 26 de Abril de 2014, de Instituto Nacional de Estadística y Geografía: <http://www.inegi.org.mx/>
- INEGI. (2010). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2010: Nueva Construcción*. Recuperado el 26 de Abril de 2014, de Instituto Nacional de Estadística y Geografía: <http://www.inegi.org.mx/>
- INEGI. (2012). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2012: Nueva Construcción*. Recuperado el 26 de Abril de 2014, de Instituto Nacional de Estadística y Geografía: <http://www.inegi.org.mx/>
- INEGI. (23 de Febrero de 2013). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2012: nueva construcción de ingresos y gastos: diseño conceptual y definición de categorías y variables*. Recuperado el 14 de Julio de 2014, de Instituto Nacional de Estadística y Geografía: http://www3.inegi.org.mx/sistemas/microdatos/microdatos_archivos/enigh/doc/nueva_construccion_enigh12.pdf
- INEGI. (4 de Enero de 2014). *Intituto Nacional de Estadística y Geografía*. Recuperado el 21 de Mayo de 2014, de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/glogen/default.aspx?t=EHNIGH&s=est&c=10759>
- James, S. (Junio de 2008). *A Forgotten Right? The Right to Clothing in International Law*. Recuperado el 14 de Agosto de 2014, de New Zealand Society of International Law: <http://anzsil.anu.edu.au/Conferences/2008/Stephen%20James.pdf>
- Jiménez, F. (2010). *Elementos de teoría y política macroeconómica para una economía abierta*. Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Jusidman, C. (2009). Desigualdad y política social en México. *Nueva Sociedad*, 190-206.

- Keynes, J. M. (2001). *Tería general de la ocupación, el interés y el dinero*. Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Kliksberg, B., & Sen, A. (2007). *Primero la gente, una mirada desde la ética del desarrollo a los principales problemas del mundo globalizado*. Barcelona, España: Deusto.
- Lavoie, M. (2004). *La economía postkeynesiana*. Barcelona: Icaria.
- Lore, H. (19 de Diciembre de 2013). *Organización Dominicana de Estudiantes de Medicina*. Recuperado el 14 de Agosto de 2014, de <http://ifmsard.blogspot.mx>
- Martínez, J. (2007). *El pensamiento de John Stuart Mill y la decadencia de la economía política clásica*. San Salvador, El Salvador.
- Martínez, N. (11 de Septiembre de 2012). INEE: hay retraso en la escolaridad promedio. *El Universal*, pág. 34.
- Martinez, U. (1999). *Pobreza, segregación y exclusión espacial: la vivienda de los inmigrantes extranjeros en España*. Barcelona: Icaria.
- May, N. Y. (04 de Septiembre de 2008). *Teoría de distribución de Smith, salario, renta y ganancia*. Recuperado el 26 de Septiembre de 2014, de Economía Política: <http://economiapoliticaauacj.blogspot.mx/2008/09/teoria-de-distribucion-de-smith-salario.html>
- Medina, F. (2001). *Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Muñoz, M. (16 de Abril de 2004). *Determinantes del ingreso y del gasto corriente de los hogares*. Recuperado el 23 de Julio de 2014, de Revista de economía institucional: <http://www.economiainstitutional.com/pdf/No10/mmunoz10.pdf>
- Núñez, J. (2006). La desigualdad económica medida a través de las curvas de Lorenz. *Métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, 67-108.
- OCDE. (Enero de 2012). *Perspectivas OCDE: México reformas para el cambio*. Recuperado el 14 de Agosto de 2014, de OCDE: <http://www.oecd.org/mexico/49363879.pdf>
- OECD. (Marzo de 30 de 1976). *Public expenditure on Income Maintenance Programmes*. Recuperado el Junio de 28 de 2007, de Organisation for Economic Co-operation and Development: <http://www.oecd.org/>

- OIT. (24 de Noviembre de 2003). *Estadística de ingresos y gastos de los hogares*. Recuperado el 16 de Julio de 2014, de Organización Internacional del Trabajo: <http://www.ilo.org/global/lang--es/index.htm>
- ONU. (19 de abril de 1995). *Cumbre mundial sobre desarrollo social*. Recuperado el 13 de Agosto de 2014, de Naciones Unidas: <http://www.cinu.org.mx/temas/desarrollo/dessocial/cumbre/cumbredessocial1995.pdf>
- Pasinetti, L. (20 de Marzo de 2013). *Crítica de la teoría neoclásica, del crecimiento y la distribución*. Recuperado el 30 de Septiembre de 2014, de Nueva Tribuna: <http://www.nuevatribuna.es/media/nuevatribuna/files/2013/03/20/criticadelateoria-neoclasica.pdf>
- Pérez, J. M. (2002). *Household budget surveys as a means of measuring visitor Expenditure*. Madrid: Organización Mundial del Turismo.
- PNUD. (Mayo de 1998). *Informe sobre desarrollo humano 1998*. Recuperado el 23 de Julio de 2014, de Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo: <http://www.undp.org/content/undp/es/home.html>
- PNUD. (Julio de 2010). *Informe Regional sobre el Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe 2010. Actuar sobre el futuro: romper la transmisión intergeneracional de la desigualdad*. Recuperado el 13 de Julio de 2014, de Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/rhdr-2010-rblac.pdf>
- Ricardo, D. (1959). *Principios de economía política y tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Roach, J., & Roach, J. (1972). *Poverty: selected readings*. Harmondsworth: Penguin.
- Rojas, M., & Fuentes, N. (2001). *Economic Theory and Subjective Well-Being: Mexico*. Netherlands: Kluwer Academic Press.
- Sen, A. (1983). Poor, relatively speaking. *Oxford Economic Papers*, 35(1), 153-169.
- Sen, A. (1985). A sociological approach to the measurement of poverty: a reply to Professor Peter Townsend. *Oxford Economic Papers*, 669-676.
- Sinembargo. (18 de Mayo de 2014). *Los jueces y magistrados de México son los mejor pagados de AL: estudio; algunos ganan 161 veces más que un obrero*. Recuperado el 27 de Julio de 2014, de Sinembargo: <http://www.sinembargo.mx/18-05-2014/996654>
- Townsend, P. (1979). *Poverty in the United Kingdom*. Harmondsworth: Penguin.

- Townsend, P. (1985). A sociological approach to the measurement of poverty: a rejoinder to Professor Amartya Sen. *Oxford Economic Papers*, 37, 659-668.
- Tuirán, A. (2005). *La desigualdad en la distribución del ingreso monetario en México*. México: CONAPO.
- Udaya, W. (2000). The Policy Science of Democracy: The Issues of Methodology and Citizen Participation. *Policy Sciences*, 207-223.
- Vargas, G. (2006). *Introducción a la Teoría Económica*. México: Pearson Educación.
- Wagle, U. (18 de Octubre de 2000). *Volver a pensar la pobreza: Definición y mediciones*. Recuperado el 09 de Mayo de 2014, de Organización de Estados Iberoamericanos: <http://www.oei.es/salactsi/wagle.pdf>

ANEXOS ESTADÍSTICOS

Anexo A

Características sociodemográficas y económicas de los hogares. 2008, 2010 y 2012

	2008	2010	2012
TOTAL DE HOGARES	27,874,625.00	29,556,772.00	31,559,379.00
TOTAL DE INTEGRANTES DEL HOGAR	111,611,544.00	114,559,931.00	117,284,429.00
PROMEDIOS:			
TAMAÑO DEL HOGAR	4.00	3.88	3.72
EDAD DEL JEFE	48.23	48.29	48.63
PERCEPTORES POR HOGAR	2.36	2.31	2.40
INTEGRANTES DEL HOGAR OCUPADOS	1.68	1.60	1.68

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2008, 2010, 2012.

Anexo B

Hogares y su ingreso corriente total trimestral según tamaño de localidad. 2008, 2010 y 2012 (Miles de pesos de 2012)

AÑO	TOTAL		TAMAÑO DE LOCALIDAD			
	HOGARES	INGRESO	DE 2 500 Y MÁS HABITANTES		DE MENOS DE 2 500 HABITANTES	
	HOGARES	INGRESO	HOGARES	INGRESO	HOGARES	INGRESO
2008	27,874,625	1,202,067,234	21,903,875	1,075,005,477	5,970,750	127,061,756
2010	29,556,772	1,112,744,557	23,242,996	976,542,523	6,313,776	136,202,033
2012	31,559,379	1,199,245,100	24,641,294	1,055,259,114	6,918,085	143,985,986

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

Anexo C

Ingreso corriente total promedio trimestral por hogar sin transferencias en deciles según año de levantamiento y su coeficiente de Gini. 2008, 2010 y 2012 (Precios constantes 2012)

DECILES DE HOGARES	AÑO DE LEVANTAMIENTO		
	2008	2010	2012
INGRESO CORRIENTE TOTAL	36,734.71	31,895.87	31,443.66
I	2,168.30	2,158.40	2,290.80
II	6,698.50	6,344.20	5,997.80
III	11,476.40	10,576.80	9,882.30
IV	15,949.30	14,551.20	13,874.10
V	20,641.80	18,866.20	18,281.50
VI	26,375.20	24,105.70	23,136.80
VII	33,936.50	30,292.70	29,441.70
VIII	44,318.40	39,312.90	38,580.00
IX	62,419.10	54,446.80	53,150.10
X	143,363.40	118,303.80	119,801.20
COEFICIENTE DE GINI	0.513	0.495	0.503

Fuente: INEGI (2012.)

Anexo D

Principales productos consumidos por los hogares en áreas urbanas. 2012

DE 2,500 Y MÁS HABITANTES	
RUBROS DEL GASTO	GASTO (Miles de Pesos)
ALIMENTOS Y BEBIDAS CONSUMIDAS DENTRO DEL HOGAR	176,359,026.17
ARTÍCULOS Y SERVICIOS DE EDUCACIÓN	69,764,001.82
ALIMENTOS Y BEBIDAS CONSUMIDAS FUERA DEL HOGAR	53,850,013.51
REFACCIONES, PARTES, ACCESORIOS, MANTENIMIENTO, COMBUSTIBLES Y SERVICIO PARA VEHÍCULOS	42,306,399.58
CUIDADOS PERSONALES	38,657,275.56
COMUNICACIONES	36,891,003.40
ARTÍCULOS Y SERVICIOS PARA LA LIMPIEZA Y CUIDADOS DE LA CASA	32,700,960.41
TRANSPORTE PÚBLICO	30,044,900.62
ELECTRICIDAD Y COMBUSTIBLES	29,075,804.94
TRANSFERENCIAS DE GASTO	28,348,755.96
ARTÍCULOS Y SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO	25,674,085.09
ALQUILERES BRUTOS	24,136,711.87
VESTIDO	22,262,079.44
CUIDADOS DE LA SALUD	16,912,292.59
ADQUISICIÓN DE VEHÍCULOS DE USO PARTICULAR	16,162,809.69
CALZADO Y SU REPARACIÓN	13,388,834.49
OTROS GASTOS DIVERSOS	11,415,911.22
PAQUETES TURÍSTICOS Y PARA FIESTAS, HOSPEDAJE Y ALOJAMIENTO	7,546,476.65
AGUA	7,049,148.76
ENSERES DOMÉSTICOS	6,701,276.82
TRANSPORTE FORÁNEO	5,978,872.32
IMPUESTO PREDIAL Y CUOTAS POR SERVICIOS DE CONSERVACIÓN	4,978,894.05
CRISTALERÍA, BLANCOS Y UTENSILIOS DOMÉSTICOS	3,335,184.52
TABACO	2,213,583.06
ACCESORIOS Y EFECTOS PERSONALES	1,541,127.50

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

Anexo E

Principales productos consumidos por los hogares en áreas rurales. 2012

DE MENOS DE 2,500 HABITANTES	
RUBROS DEL GASTO	GASTO (Miles de Pesos)
ALIMENTOS Y BEBIDAS CONSUMIDAS DENTRO DEL HOGAR	36,316,848.63
ARTÍCULOS Y SERVICIOS DE EDUCACIÓN	6,368,597.99
TRANSPORTE PÚBLICO	6,355,356.59
CUIDADOS PERSONALES	6,034,036.16
REFACCIONES, PARTES, ACCESORIOS, MANTENIMIENTO, COMBUSTIBLES Y SERVICIO PARA VEHÍCULOS	5,503,556.80
ALIMENTOS Y BEBIDAS CONSUMIDAS FUERA DEL HOGAR	5,220,451.12
ARTÍCULOS Y SERVICIOS PARA LA LIMPIEZA Y CUIDADOS DE LA CASA	4,878,179.55
ELECTRICIDAD Y COMBUSTIBLES	4,643,654.64
VESTIDO	3,318,491.42
CUIDADOS DE LA SALUD	3,170,498.62
COMUNICACIONES	3,156,720.95
TRANSFERENCIAS DE GASTO	2,872,658.63
CALZADO Y SU REPARACIÓN	2,277,527.59
ADQUISICIÓN DE VEHÍCULOS DE USO PARTICULAR	1,989,558.84
ARTÍCULOS Y SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO	1,601,197.77
OTROS GASTOS DIVERSOS	1,341,430.27
ENSERES DOMÉSTICOS	762,538.41
AGUA	596,421.18
TRANSPORTE FORÁNEO	570,883.82
ALQUILERES BRUTOS	554,271.34
CRISTALERÍA, BLANCOS Y UTENSILIOS DOMÉSTICOS	427,160.08
IMPUESTO PREDIAL Y CUOTAS POR SERVICIOS DE CONSERVACIÓN	422,846.32
PAQUETES TURÍSTICOS Y PARA FIESTAS, HOSPEDAJE Y ALOJAMIENTO	418,224.25
TABACO	232,658.56
ACCESORIOS Y EFECTOS PERSONALES	166,726.01

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

Anexo F

Porcentaje del ingreso corriente monetario trimestral destinado a gasto por subcategorías de consumo. 2012

SUBCATEGORIA	% DE INGRESO MONETARIO
ALIMENTOS Y BEBIDAS CONSUMIDAS DENTRO DEL HOGAR	21.75%
ALIMENTOS Y BEBIDAS CONSUMIDAS FUERA DEL HOGAR	6.04%
TABACO	0.25%
VESTIDO	2.62%
CALZADO Y SU REPARACIÓN	1.60%
ALQUILERES BRUTOS	2.53%
IMPUESTO PREDIAL Y CUOTAS POR SERVICIOS DE CONSERVACIÓN	0.55%
AGUA	0.78%
ELECTRICIDAD Y COMBUSTIBLES	3.45%
ARTÍCULOS Y SERVICIOS PARA LA LIMPIEZA Y CUIDADOS DE LA CASA	3.84%
CRISTALERÍA, BLANCOS Y UTENSILIOS DOMÉSTICOS	0.38%
ENSERES DOMÉSTICOS	0.76%
CUIDADOS DE LA SALUD	2.05%
TRANSPORTE PÚBLICO	3.72%
TRANSPORTE FORÁNEO	0.67%
ADQUISICIÓN DE VEHÍCULOS DE USO PARTICULAR	1.86%
REFACCIONES, PARTES, ACCESORIOS, MANTENIMIENTO, COMBUSTIBLES Y SERVICIO PARA VEHÍCULOS	4.89%
COMUNICACIONES	4.10%
ARTÍCULOS Y SERVICIOS DE EDUCACIÓN	7.79%
ARTÍCULOS Y SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO	2.79%
PAQUETES TURÍSTICOS Y PARA FIESTAS, HOSPEDAJE Y ALOJAMIENTO	0.81%
CUIDADOS PERSONALES	4.57%
ACCESORIOS Y EFECTOS PERSONALES	0.17%
OTROS GASTOS DIVERSOS	1.30%
TRANSFERENCIAS DE GASTO	3.19%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.

Anexo G

Gasto corriente monetario trimestral en cuidados de la salud según deciles de hogares de acuerdo a su ingreso corriente total trimestral. 2012

(Miles de pesos de 2012)

	Cuidados de la Salud
I	442,483.29
II	945,637.43
III	693,138.11
IV	934,746.30
V	1,510,678.13
VI	2,325,007.25
VII	1,835,472.17
VIII	1,990,989.27
IX	2,676,830.43
X	6,727,808.83
TOTAL	20,082,791.22

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 2012.