

¿Cómo afectan las crisis económicas la desigualdad social entre los hogares?:

El caso de la crisis económica iniciada en 2008
y su efecto en los hogares del municipio de Zapopan, Jal.

Máximo Ernesto Jaramillo Molina

Universidad de Guadalajara

Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades

Maestría en Ciencia Sociales

Julio / 2014

A mis padres,
quienes me enseñaron el sentido de justicia social.

A ti,
sin ti, yo no sería lo que soy.

Índice

Agradecimientos	6
Listado de tablas, gráficas e ilustraciones	10
Lista de siglas y acrónimos	15
1 Introducción	17
1.1.- Antecedentes y justificación	18
1.2.- Planteamiento del problema y pregunta de Investigación:	19
1.2.1 Concepto y definiciones de desigualdad(es) social(es).....	20
1.2.2 Trayectoria histórica de la desigualdad en México	20
1.2.3 La crisis económica de 2008-2009.....	24
1.2.4 Efectos de la crisis económica de 2008-2009 en México	25
1.2.5 Las políticas sociales frente a la crisis económica en México.....	29
1.2.6 Diferentes posturas teóricas de la relación entre crisis económicas y desigualdad	31
1.2.7 Pregunta central de investigación y preguntas secundarias	33
1.3.- Hipótesis de trabajo:	33
1.4 Objetivos	40
1.5.- Estrategia metodológica:	41
1.6.- Organización de capítulos	42
2 Desigualdad(es) social(es): Definiciones, trayectoria histórica, dinámica actual, causas y relación con los regímenes de bienestar (Marco teórico – analítico).....	45
2.1 Definiciones y dimensiones de la desigualdad social.....	46
2.2 Perspectiva histórica y dinámica actual de la desigualdad.....	54
2.2.1 Perspectiva histórica de la desigualdad en el mundo.....	55
2.2.2 Perspectiva histórica de la desigualdad en Latinoamérica y México	59
2.3 Algunas causas de la reproducción de la desigualdad	64
2.4 Regímenes de bienestar y su efecto en la desigualdad social	75
2.4.1 Regímenes de Bienestar y la relación Estado, Mercado y Familia.....	75
2.4.2 Regímenes de bienestar y tipología para América Latina	77
2.4.3 El “ <i>ajuste estructural</i> ”	82
2.4.4 El Régimen de Bienestar mexicano en transición.....	85
2.5 Reflexiones finales del capítulo.....	99
3 Apartado metodológico	102

3.1 Paradigma y enfoque general	103
3.2 Dimensiones y observables.....	105
3.3 Justificación y definición de las técnicas de producción de información.....	108
3.4 Definición de los protocolos o guías de cada instrumento.....	111
3.5 Criterios de selección de los sujetos de entrevista	111
3.6 Tratamiento de la información obtenida	117
4 La crisis económica de 2008-2009 y su impacto en México y en Zapopan, Jalisco.	123
4.1.- Orígenes, causas y desencadenamiento de la crisis económica	125
4.1.1.- Causas de la crisis	125
4.1.2.- Desencadenamiento de la crisis	131
4.2.- Impacto socio-económico de la crisis de 2008-2009 en América Latina y México.	135
4.3.- Reflexiones finales del capítulo.....	139
5 Desigualdad social durante la crisis económica de 2008-2009: Acercamiento macro	144
5.1.- Trabajo y capital humano	145
5.1.1 Empleo	146
5.1.2 Educación	173
5.1.3 Salud	180
5.2.- Consumo.....	187
5.3 Capital físico y financiero.....	193
5.4 Políticas sociales.....	198
5.5 Capital social y familia.	210
5.6 Reflexiones finales del capítulo.....	212
6 Acercamiento cuantitativo a los efectos diferenciados del impacto de la crisis económica:	
Modelo causal y análisis factorial en el análisis de encuesta.	220
6.1.- Aplicación de encuesta: descripción de la realización del trabajo de campo y del procesamiento de datos.....	221
6.3.- Sub-índices según estrato socio-económico	224
6.4.- Principales indicadores	227
6.5.- Análisis factorial.....	229
6.6.- Modelo causal.....	231
6.6.- Reflexiones finales del capítulo.....	234

7 Representación simbólica diferenciada de los efectos de la crisis económica: Una aproximación cualitativa.	236
7.1 Contextualizando a los sujetos entrevistados	237
7.4 “¿La crisis nos pega a todos?”: Categorías de análisis y resultados	246
7.4.1 Efectos en la “ocupación” (empleo y negocios propios)	246
7.4.2 Carencias en Consumo	251
7.4.3 Educación	253
7.4.4 Salud	256
7.4.5 Vivienda y capital físico	258
7.4.5 Capital social y familia.....	259
7.4.6 Políticas sociales: Transferencias directas y otros.....	261
7.4.7 Representación simbólica de la acción del gobierno: “¿Entre la focalización y la universalidad?”	265
7.4.8 Representación simbólica de los efectos desiguales de la crisis económica (“¿Quién es más afectado por la crisis?”)	268
7.5 Reflexiones finales del capítulo.....	271
Conclusiones	274
Bibliografía.....	286
Anexo A – Pruebas estadísticas aplicadas al modelo causal.....	301
Anexo B – Impacto socio-económico de la crisis de 2008-2009 en América Latina y México. ...	306
Anexo B.1 Impacto en América Latina	308
Anexo B.2- Impacto en México y Jalisco.	338
Anexo C – Formato de encuesta aplicada.....	358

Agradecimientos

Cuando elegí estudiar un posgrado en Ciencias Sociales, y no continuar sólo en la disciplina de Economía, que es mi formación universitaria de licenciatura, buscaba encontrar respuestas a mi apasionado interés en los problemas sociales que se enseñan *marginalmente* (no como temas centrales) en la economía. Al llegar a la Maestría en Ciencias Sociales en la Universidad de Guadalajara, descubrí que fue una de las mejores decisiones que he tomado en mi vida. Es ahí donde he (me han) confirmado que el enfoque de la realidad social, desde esta nueva disciplina para mí, logra dar mayor integridad a mi pensamiento. Estaré eternamente agradecido por esto.

Justamente en la Maestría en Ciencias Sociales, donde profesores, compañeros y personal administrativo me han brindado todo el apoyo posible durante dos años, es que pude desarrollar la investigación presente que seguramente no hubiera sido posible en otro lugar u otras condiciones. He tenido la fortuna de que mi trayecto durante el posgrado se haya encontrado con profesores que tuvieron paciencia ante mi falta de experiencia en esta disciplina, quienes me brindaron todas las herramientas necesarias para desarrollar el oficio de la investigación, “el oficio del sociólogo”, pero que siempre me dieron la libertad de encontrar mis propios aciertos y errores.

Especial agradecimiento quisiera hacer a mi Director y Co-director de tesis, Dr. Carlos Barba y Dr. Enrique Valencia. A pesar de cualquier contratiempo, siempre estuvieron dispuestos a brindarle atención a este alumno novato en las cuestiones sociológicas (realmente no sólo en estas cuestiones). Ellos supieron orientar mis intereses intelectuales, abriéndome el extenso mundo de las ciencias sociales, donde las opiniones y consejos de ambos se complementaban perfectamente dentro de mi cabeza. Tuve oportunidad de llevar tres clases impartidas por ellos, y todas, sin excepción, fueron base fundamental de esta tesis. Realmente quedé sorprendido por las revisiones puntuales y amplias de todos mis avances de la investigación, que siempre me invitaron a una profunda reflexión teórica y metodológica, y que requieren de una dosis de paciencia inmensa, sobre todo por lo amplio

de mis intereses y lo extenso de algunos trabajos que se sometieron a revisión. Mi formación académica quedará marcada para siempre por ellos. En este mismo sentido, agradezco a mi lectora de tesis Yasodhara Silva, cuyas recomendaciones llegaron en el momento perfecto para dar el toque final a este trabajo.

Del mismo modo, quisiera agradecer a todos mis profesores durante estos dos años. Los profesores del Departamento de Estudios Socio-Urbanos (DESU), que en todas sus clases impartidas cooperaron invaluablemente para el desarrollo de esta investigación. En especial, al Dr. Juan José Morales Márquez, a quien tuve el gusto de conocer desde la licenciatura de economía hace ya seis años y que me apoyó en el proceso de admisión a la Maestría. Al Dr. Benjamín Chapa, la Dra. Elena de la Paz Hernández y a la Dra. Ofelia Woo, que durante sus respectivos “talleres de tesis” también tuvieron la suficiente paciencia para darme consejos, todos los cuales formaron esta tesis. También las clases con la Dra. Isabel Blanco, Dra. Guadalupe López Pedroza, Dra. Rosa María Pineda y Dra. Zeyda Rodríguez fueron indispensables para la consolidación de las ideas de esta tesis. Durante los últimos meses del desarrollo de esta tesis, tuve la oportunidad de que la Dra. Nora Ampudia me asesorara en aspectos económicos y cuantitativos que me habían dado problemas durante el desarrollo de la tesis. En el cierre de esta tesis tuve la oportunidad de exponer avances en el IX Congreso de Ciencias Sociales Interdisciplinarias realizado en Vancouver, donde las observaciones puntuales del Dr. Cal Clark de la Universidad de Auburn y la Dra. Evelyn Clark de la Universidad de Oswego (Estatado de Nueva York) acerca del tratamiento estadístico de los datos fueron muy oportunas.

Nuevamente menciono que sin la ayuda de mis compañeros de posgrado, jamás hubiera terminado esta tesis. Gracias (en orden alfabético) a Arturo, Celeste, Diego, Joel, Marcela, Oscar Ramón, Oscar, Sandra y a todos en general, seguramente si hubiera tenido otros compañeros esto sería diferente. Además, mis compañeros de licenciatura, ex maestros en Economía y amigos siempre fueron una fuente inagotable de ideas para esta tesis. Algunos amigos en específico me ayudaron con la respuesta de las encuestas por parte de sus familias o conocidos, por ejemplo como Juan Pablo que pudo conectarme con la Iglesia

Bautista de Guadalajara donde muchas personas hicieron el favor de responder a mi largo cuestionario; muchas gracias a todos ellos.

Así mismo, agradezco al CONACYT por la beca de manutención durante dos años, beca sin la cual, la “estructura de oportunidades” tal vez me hubiera detenido a estudiar un posgrado. Agradezco aun cuando justamente en esta tesis se encuentra que las becas de posgrado de CONACYT son de los gastos del gobierno “redistributivos” más “regresivos”. Espero que algún día accedamos normalmente a esto personas de cualquier “estrato social”, que pertenezcamos a “cualquier decil” de la población, y que no sea sólo un privilegio para los estratos altos.

Si bien la desigualdad de oportunidades nos oprime fuertemente la mayoría de las veces, mis padres siempre tuvieron una respuesta acertada en este mundo sin acierto. Todo lo que soy se lo debo a ellos, y jamás podré expresar lo agradecido que estoy por haberme brindado la oportunidad de formar y realizar mis proyectos ante todas las adversidades. Además de todo lo material, mi familia es gran responsable de mi interés social y mi orientación ideológica. Gracias a mi hermana Karen (quien además me ayudó con el trabajo de esta tesis), a mis abuelos, que son más que unos segundos padres para mí, y a toda mi familia. Realmente es un privilegio tener la familia que tengo, al igual que sus ideologías e intereses, lo que me ha determinado en gran medida, así como ha determinado esta investigación.

Gracias a Alejandra. Sin ella, no estaría en esta Maestría. Sin ella, no hubiera completado esta tesis. Gracias por la ayuda siempre disponible en todos los momentos de desarrollo de esta tesis y de la Maestría. Realmente con ella siempre tuve una ventaja y un paso adelante para la conclusión de esta investigación. Entre sus incontables acciones están la discusión de las diversas temáticas de la tesis, la ayuda durante el pesado trabajo de campo, la compañía durante los momentos más cansados y cuando parecía que este proyecto era demasiado grande para completarse. Sin el amor que me brindó durante estos años, esto no existiría.

Y por último, gracias a todas las personas con las que interactué durante el extenso y cansado trabajo de campo. Aquí hay muchas personas involucradas y sería imposible mencionar a todas las personas y las instituciones que me ayudaron. En especial gracias al DIF Zapopan y a la Asociación “Children International” (y las personas de aquí que me ayudaron), por abrirme las puertas de sus instituciones para llegar a lugares donde hubiera sido más difícil llegar sin su apoyo. Pero sobretodo, gracias a las personas que me brindaron su tiempo durante las extensas encuestas y las aún más extensas entrevistas, y una disculpa sincera cuando con estas preguntas y remembranzas se tocaron fibras muy sensibles que un investigador inexperto tal vez no sabe cómo manejar perfectamente. Como se los comenté a ellos muchas veces, ojalá y algún día esta investigación sea el inicio de algo que pueda cambiar el cómo viven las familias, sobre todo las más vulnerables, durante las numerosas crisis económicas de nuestro país, que parecen lejos de terminar. Aun cuando esto sea lejano y tal vez imposible, no existe otra meta en mi mente que no sea esta.

Listado de tablas, gráficas e ilustraciones

Listado de tablas

Tabla 1: Crecimiento anual del PIB	27
Tabla 2: Crecimiento del Gasto Público en México (2009-2010).....	29
Tabla 3: Gasto Público y desagregación, como porcentaje del PIB.	31
Tabla 4: Cambios en el crecimiento del PIB per cápita y en la desigualdad de ingresos en dos momentos y su efecto sobre el cambio en la pobreza	36
Tabla 5: Ingreso Mensual y % de gasto de hogares.	38
Tabla 6: Ahorro o endeudamiento mensual de hogares por decil, Nacional (2010).	39
Tabla 7: Paradigmas de las teorías de estratificación social	48
Tabla 8: Ingreso del 1% sobre el total de ingresos, según regímenes de bienestar.	58
Tabla 9: Impuestos y Gasto social (como porcentaje del PIB) en países seleccionados de América Latina.	81
Tabla 10: Impuestos y Gasto Público 2004-2010. Fuente: SHCP (2010).	96
Tabla 11: Impuestos y Gasto Público por deciles de población en 2010.	97
Tabla 12: Dimensiones y desagregación en indicadores.....	109
Tabla 13: Estratificación social según Cortés (2010).	112
Tabla 14: Dimensiones e indicadores del Índices de marginación urbana por AGEBS, 2010.	113
Tabla 15: Indicadores Socioeconómicos según grado de marginación. (Cifras a nivel nacional). ..	113
Tabla 16: Comparación diferentes tipologías (cifras a nivel nacional).	115
Tabla 17: Distribución de AGEBS urbanos en ZMG.	115
Tabla 18: % del total de los grados de marginación urbana por municipio.....	116
Tabla 19: Pobreza y Desigualdad en municipios de Jalisco.	116
Tabla 20: Cambio en diversos indicadores económicos, 2008-2010.	141
Tabla 21: Cambio en diversos indicadores sociales 2008-2010.	142
Tabla 22: Ingreso por hora de trabajadores asalariados, según estrato socioeconómico, Jalisco.	147
Tabla 23: Cambio en ingresos laborales deflactados con el Índice de precios de la canasta básica	155
Tabla 24: Población ocupada por estrato socioeconómico, Jalisco.	158
Tabla 25: Población ocupada según posición de trabajo, Jalisco.....	160
Tabla 26: Ocupados por nivel de ingresos	161
Tabla 27: Indicadores de empleo INEGI para la ZMG	163
Tabla 28: Ocupados por duración de jornada laboral.....	164
Tabla 29: Subocupados por nivel de instrucción.....	164
Tabla 30: Desocupados por nivel de instrucción.....	164
Tabla 31: Desocupados según estrato socioeconómico. Jalisco.	165
Tabla 32: Desocupados por disposición de recursos del trabajo previo y estrato, Jalisco.	167
Tabla 33: Desocupados por duración de desocupación y estrato, Jalisco.	168

Tabla 34: Desocupados según estrato socioeconómico y condición de recibir o no apoyos económicos, Nacional.	169
Tabla 35: Tasa de ocupación informal. Nacional.	169
Tabla 36: Asegurados ante IMSS por tipo de contrato, Jalisco.	171
Tabla 37: Ocupados “con” y “sin” acceso a instituciones de salud, Jalisco.	172
Tabla 38: Ocupados por condición de acceso a instituciones de salud, según estrato socioeconómico, Jalisco.	173
Tabla 39: Gasto mensual de hogares en educación y esparcimiento, según deciles, (Datos nacionales).	174
Tabla 40: Presupuesto federal en educación a pesos de 2010.	175
Tabla 41: Presupuesto programas federales educativos.	176
Tabla 42: Distribución del gasto público en servicios educativos por decil de ingreso, Nacional. .	178
Tabla 43: Distribución de becas por deciles de ingreso, Nacional.	180
Tabla 44: Presupuesto federal en Salud.	181
Tabla 45: Diversos programas federales en Salud.	181
Tabla 46: Gasto mensual de hogares en salud, según deciles, Jalisco.	182
Tabla 47: % de afiliación a instituciones de seguridad social por deciles de ingreso, Nacional.	183
Tabla 48: Distribución de la afiliación y del gasto monetario en cuotas del seguro popular, según deciles de ingresos, Nacional.	185
Tabla 49: Uso de servicios de salud por tipo de atención, Nacional.	186
Tabla 50: Gasto mensual promedio por hogar por rubros de gasto. 2008 y 2010, Jalisco.	187
Tabla 51: Distribución del gasto mensual promedio por hogar por grandes rubros de gasto. 2008 y 2010, Jalisco.	188
Tabla 52: Gasto mensual por hogar por grandes rubros de gasto, según deciles de ingreso, Jalisco.	189
Tabla 53: Cambio porcentual en el gasto por rubro por decil entre 2008 y 2010, Jalisco.	190
Tabla 54: Distribución del gasto total por decil, Jalisco.	191
Tabla 55: % hogares que pagan y no pagan alquiler, según deciles, Jalisco.	194
Tabla 56: Pago alquiler y estimación de pago, según deciles, Jalisco.	195
Tabla 57: Ingreso y gasto monetario, según deciles, Jalisco.	196
Tabla 58: Capital financiero, % respecto a Ingreso o Gasto Monetario, según deciles, Jalisco.	197
Tabla 59: Diferencias en estadísticas financieras, según deciles, Jalisco.	197
Tabla 60: Transferencias por componente, según deciles, Jalisco.	199
Tabla 61: Distribución del gasto en diversas políticas sociales de transferencias directas, Nacional (sólo Urbano).	200
Tabla 62: Distribución de los beneficiarios del Gasto Público en Pensiones.	201
Tabla 63: Crecimiento de transferencias (directas, programas de desarrollo social y otros).	202
Tabla 64: Distribución del subsidio eléctrico por deciles, Nacional.	203
Tabla 65: Gasto fiscal y principales deducciones de impuestos para 2008 y 2009.	204
Tabla 66: Impacto del gasto fiscal en los hogares, según deciles, Nacional.	205
Tabla 67: Índices de concentración del conjunto del gasto público, Nacional.	208
Tabla 68: Tipos de Hogares, México (% del total).	211

Tabla 69: Concentrado del cambio en diversos indicadores 2008 - 2010.	216
Tabla 70: Encuesta realizadas por estrato.	223
Tabla 71: Estadística descriptiva del Índice de Cambio de Bienestar.	223
Tabla 72: Promedio del Índice de Cambio de Bienestar por estrato.	224
Tabla 73: Sub-índices promedios por estrato socioeconómico.	225
Tabla 74: Diversos indicadores, promedio por estratos.	228
Tabla 75: Estadísticos KMO y Bartlett Test	229
Tabla 76: Varianza total explicada	230
Tabla 77: Porcentaje de la varianza (Matriz de componentes principales al cuadrado).	231
Tabla 78: Estadísticas de la regresión (1)	232
Tabla 79: Estadísticas de la regresión (2).	232
Tabla 80: Estadísticas de la regresión (3)	232
Tabla 81: Características de las entrevistas y los sujetos entrevistados.	238
Tabla 82: Correlograma de errores del modelo causal	303
Tabla 83: Prueba de heterocedasticidad de White	304
Tabla 84: Indicadores analizados en sección 4.2	306
Tabla 85: Financiamiento externo de economías de mercado emergentes (Billones de dólares).	313
Tabla 86: Cambio en el porcentaje sobre el total de ingreso según deciles, 2008-2010.	337
Tabla 87: Evolución pobreza Nacional, por número absoluto de personas.	351
Tabla 88: Evaluación de significancia en cambio de niveles de pobreza por ingresos.	353

Listado de gráficas

Gráfica 1: Evolución desigualdad de ingresos	21
Gráfica 2: % del ingreso total por deciles	22
Gráfica 3: Ingreso Medio (pesos constantes 2008)	22
Gráfica 4: Coeficiente de Gini (2005)	23
Gráfica 5: Relación entre 10% más rico y 40% más pobre (2010).	24
Gráfica 6: Comercio Exterior de México.	26
Gráfica 7: PIB (% de Crecimiento anual)	26
Gráfica 8: Porcentajes de desocupación y otros indicadores laborales en México.	28
Gráfica 9: Población en Pobreza en México (Millones de personas).	28
Gráfica 10: Egreso Federación (mdp constantes de 2008)	30
Gráfica 11: Programas SEDESOL (mdp constantes a 2008).	30
Gráfica 12: Coeficiente de Gini y Crecimiento Anual PIB per cápita.	35
Gráfica 13: Desigualdad de ingreso en Estados Unidos, 1910-2010.	56
Gráfica 14: Relación capital sobre ingresos en Europa, 1870-2010.	57
Gráfica 15: Ingreso del 1% sobre el total de ingresos, como porcentaje (ingreso previo a impuestos) 1981 - 2012 (o la fecha más cercana).	57
Gráfica 16: Desigualdad de ingresos histórica, diversos países L.A.	60

Gráfica 17: Ingreso del 1% con más ingresos sobre el total de ingreso y tasa máxima de impuesto sobre el ingreso en 17 países de OCDE, 1975-2012,.....	69
Gráfica 18: Comparación crecimiento PIB y Salario Mínimo.	70
Gráfica 19: Gasto Social Histórico, diversos países de L.A.	80
Gráfica 20: Remuneraciones de los asalariados cómo % del PIB.	127
Gráfica 21: Distribución del ingreso durante la crisis, América Latina.....	146
Gráfica 22: Cambio anual en el ingreso por hora trabajada de asalariados, según estrato socioeconómico, Jalisco.	148
Gráfica 23: Horas trabajadas por asalariados, según estrato socioeconómico, Jalisco.....	149
Gráfica 24: Ingreso por hora, según posición, Jalisco.	150
Gráfica 25: Excedente bruto de operación como porcentaje del PIB, México.	151
Gráfica 26: Diferencia entre excedente bruto y remuneraciones, México.....	151
Gráfica 27: Crecimiento anual del salario base de cotización IMSS, por número de cotizantes en empresa.....	152
Gráfica 28: Salario Mínimo Real Anual, en 2009 (Países OCDE)	153
Gráfica 29: Crecimiento Salario Mínimo Real (Países OECE)	154
Gráfica 30: Crec. Salario Mínimo Real, 2009 (Países OCDE)	154
Gráfica 31: Ingresos laborales deflactados con el Índice de precios de la canasta básica	155
Gráfica 32: Índice de la Tendencia laboral de la pobreza.	156
Gráfica 33: Empleos registrados en el IMSS, crecimiento anual, Zapopan y Jalisco.....	157
Gráfica 34: Crecimiento de empleos registrados en el IMSS, por actividad económica, Zapopan.	158
Gráfica 35: Crecimiento anual de ocupados según estrato socioeconómico, Jalisco.....	159
Gráfica 36: Crecimiento anual en nivel de ocupación según posición, Jalisco.	161
Gráfica 37: Remunerados según ingresos (ZMG).....	162
Gráfica 38: Ocupados por horas trabajadas (ZMG).....	163
Gráfica 39: Ocupados, desocupados y subocupados.....	165
Gráfica 40: Informalidad por estrato, Jalisco.	170
Gráfica 41: % de condiciones críticas de ocupación, por estrato, Jalisco.	171
Gráfica 42: Empleos por accesos a servicios de salud, Jalisco.	173
Gráfica 43: Fondo de aportaciones para la educación básica y normal, pesos de 2003.	176
Gráfica 44: Distribución de servicios educativos por decil de ingreso, diferentes niveles de educación, Nacional.	179
Gráfica 45: % afiliación a diferentes sistemas de seguridad social por deciles de ingreso, Nacional.	184
Gráfica 46: Diferencia entre % afiliación y gasto en cuotas en el Seguro Popular, por deciles, Nacional.....	186
Gráfica 47: Inflación por objeto de gasto.....	192
Gráfica 48: Índice de la canasta básica	193
Gráfica 49: Distribución del gasto en las políticas sociales, por decil, Nacional.	200
Gráfica 50: Impacto del gasto fiscal en deciles de hogares. Nacional	206
Gráfica 51: Coeficientes de concentración por rubro de gasto público, Nacional.	209
Gráfica 52: Sub-índices promedio por estrato (I).....	226

Gráfica 53: Sub-índices promedio por estrato (II).....	226
Gráfica 54: Índice de cambio del Bienestar respecto al Estrato Socioeconómico.	233
Gráfica 55: Valores actuales, “pronosticados” y residuos de la regresión	233
Gráfica 56: Histograma y Prueba Jarque-Bera	301
Gráfica 57: PIB (Crecimiento Anual) Grupos de países	308
Gráfica 58: PIB (Crecimiento Anual) por Regiones.....	309
Gráfica 59: Flujo de Inversión en Cartera por Regiones (millones de dólares).....	310
Gráfica 60: Tipo de cambio países emergentes (Índice 100= Enero 2007).....	311
Gráfica 61: % de crecimiento del Tipo de cambio entre Agosto 2008 y Marzo 2009	312
Gráfica 62: Financiamiento Externo de Economías Emergentes (Miles de millones de dólares)...	313
Gráfica 63: Precio del Petróleo (dólares por barril)	314
Gráfica 64: Entradas de remesas (millones de dólares).....	315
Gráfica 65: Entradas de remesas en Latinoamérica (millones de dólares).....	315
Gráfica 66: Exportaciones por grupos de países	316
Gráfica 67: Exportaciones, por Regiones.	317
Gráfica 68: Gasto Público (cambio como porcentaje del PIB)	318
Gráfica 69: Costo presupuestal (relacionado con la crisis) de medidas fiscales, % PIB	319
Gráfica 70: Tasas de interés referencia.....	320
Gráfica 71: Tasa de Interés de referencia (Latinoamérica)	321
Gráfica 72: Bolsa de Valores (Grupos de países), Millones de dólares	323
Gráfica 73: Bolsa de Valores (Regiones), Millones de dólares	324
Gráfica 74: Inflación (Grupos de países)	325
Gráfica 75: Inflación (Regiones)	325
Gráfica 76: Índices de precios de "Commodities"	326
Gráfica 77: Crédito Interno Neto (Crecimiento Anual) Países seleccionados.....	327
Gráfica 78: Tasa de Desempleo (Algunos Países de Alto Ingreso)	328
Gráfica 79: Tasa de Desempleo (Latinoamérica)	328
Gráfica 80: Salario mínimo real, Latinoamérica (Crecimiento)	330
Gráfica 81: Ingreso medio, Latinoamérica (Como múltiplos de la línea de pobreza)	330
Gráfica 82: Ingreso Medio, Latinoamérica, (2008, 2009), como múltiplos de la línea de pobreza.	331
Gráfica 83: Gasto Social en Latinoamérica (% PIB)	332
Gráfica 84: Cambio en Gasto Social, 2008-2009 (% PIB).....	332
Gráfica 85: Pobreza Relativa, Latinoamérica (% de Población bajo el 50% de la mediana de Ingreso).	333
Gráfica 86: Pobreza Absoluta, Latinoamérica (% Población)	334
Gráfica 87: Nivel de Indigencia, Latinoamérica (% de la Población).	335
Gráfica 88: Distribución de población según múltiplos de línea de Pobreza (2007 y 2009).....	336
Gráfica 89: Distribución del ingreso durante la crisis, América Latina.....	337
Gráfica 90: PIB (Crecimiento Anual) América Latina.....	339
Gráfica 91: PIB por sectores, México (Crecimiento anual)	339
Gráfica 92: PIB México y Jalisco (Crecimiento anual).	340
Gráfica 93: Exportaciones, América Latina	341

Gráfica 94: Exportaciones México y Jalisco (Mensual)	341
Gráfica 95: Grado de apertura externa, México y Jalisco	342
Gráfica 96: Bolsas de Valores (América Latina), Millones de dólares	343
Gráfica 97: Bolsa Mexicana de Valores, Índice.	343
Gráfica 98: Recepción de Remesas, México y Jalisco (millones de dólares).....	344
Gráfica 99: Evolución de las reservas internacionales de México	345
Gráfica 100: Inflación (Latinoamérica)	346
Gráfica 101: Inflación Anual Nacional	347
Gráfica 102: Crédito Interno en Latinoamérica (Crecimiento Anual)	348
Gráfica 103: Gasto Público (% PIB):.....	349
Gráfica 104: Cambio en el Gasto Público (Latinoamérica).....	349
Gráfica 105: Gasto Social (Países OCDE), como % del PIB.	350
Gráfica 106: Cambio en el Gasto Social de 2007 a 2009 (OCDE)	350
Gráfica 107: Evolución pobreza nacional (porcentaje de población).	351
Gráfica 108: Niveles de pobreza en Zapopan y Jalisco.....	354
Gráfica 109: % Población con carencias, Jalisco y Zapopan.	355
Gráfica 110: Índice de Desarrollo Humano histórico	356
Gráfica 111: Índice de Desarrollo Humano.	357

Listado de ilustraciones

Ilustración 1: Procedimiento de determinación de tipología de estratificación.....	114
Ilustración 2: Municipio de Zapopan dividido por AGEBS y grado de marginación.....	117

Lista de siglas y acrónimos

AGEB	Área Geo Estadística Básica
BANXICO	Banco de México
BM	Banco Mundial
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
COEPO	Consejo Estatal de Población
CONAPO	Consejo Nacional de Población
CONEVAL	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social
ENIGH	Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares
ENOE	Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo
FMI	Fondo Monetario Internacional
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
MIPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empres

OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial de Comercio
PAL	Programa de Apoyo Alimentario
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social
SEP	Secretaría de Educación Pública
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SSA	Secretaría de Salud
ZMG	Zona Metropolitana de Guadalajara

1 Introducción

1.1.- Antecedentes y justificación

En la historia hay momentos en que da la impresión de que por todo el mundo la gente se rebela, dice que *algo va mal*, y exige cambios... puede que 2011 resulte ser otro de esos momentos.

La desigualdad es la causa y la consecuencia del fracaso del sistema político, y contribuye a la inestabilidad de nuestro sistema económico, lo que a su vez contribuye a aumentar la desigualdad; una espiral viciosa descendente en la que hemos caído y de la que solo podemos salir a través de las políticas coordinadas...

Joseph Stiglitz. *"El precio de la desigualdad:*

El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita".

En la actualidad se han despertado movimientos sociales centrados en protestar en contra de la desigualdad provocada por el sistema político y económico que impera en muchas naciones. Movimientos como *"los indignados"* en España, la *"primavera árabe"* en África y oriente próximo, el movimiento *"Occupy Wall Street"* en Estados Unidos son sólo algunos ejemplos (Stiglitz, 2012; Sánchez, 2012; Etxezarreta, 2012). Como destaca Stiglitz (2012), durante años hubo un acuerdo tácito en donde si bien los más ricos se llevaban una tajada más grande del *pastel*, los de en medio y los de abajo tenían asegurados empleos y prosperidad. Pero hoy en día ese acuerdo se ha desmoronado. Nuestro sistema se encarga de trasladar dinero desde los niveles inferiores y medios hasta el nivel más alto, pero lo hace de una manera tan ineficiente que las pérdidas de abajo son mayores que las ganancias de los de arriba.

Dentro del contexto actual donde la crisis económica de 2008-2009 es expresión del agotamiento del modelo neoliberal, debido al incremento de la desigualdad, los desequilibrios estructurales mundiales y el dominio del capital financiero (Boyer, 2013; Stiglitz 2010), la presente propuesta de investigación intenta dar luz acerca de los efectos de las crisis económicas (en específico la iniciada en 2008) sobre la desigualdad entre los

hogares, destacando la diferencia en el efecto sobre los diversos estratos sociales¹, analizando si las políticas sociales implementadas por el Estado han sido suficientes para disminuir los efectos negativos de una crisis de la que el 99% de la población no es responsable (Stiglitz, 2012) y de la que no se ha salido completamente, ya que aún a la fecha de la escritura de esta tesis, sigue afectando fuertemente a países de Europa (España, Grecia, entre otros), a Estados Unidos, y, durante 2014, con tendencias recesivas a México.

En esta parte del documento, primero se definirá qué es la desigualdad social. Ya que las desigualdades en México se han ido acumulando a lo largo de la historia, se hará un análisis de la trayectoria histórica de la desigualdad en México. Una vez abordada esta problemática, se describirá brevemente el fenómeno de la crisis económica comenzada en 2008, los efectos socio-económicos que esta tuvo en México, y cuál fue la respuesta (si es que la hubo) del Estado mexicano con el fin de evitar que la desigualdad aumentara. Luego se confrontan diferentes posturas teóricas respecto a la relación entre las crisis económicas y la desigualdad. Ya que el indicador usado por CONEVAL (2012) para medir la cohesión social y la desigualdad es el coeficiente de Gini (el cual mide la desigualdad de ingreso), se analizará la relación entre el coeficiente de Gini y el PIB per cápita (indicador cuya caída puede ser expresión de una crisis económica), de donde se extraerán conclusiones y preguntas que justifiquen realizar una investigación a fondo respecto de *cómo las crisis económicas afectan la desigualdad social* más allá de la simple medición del coeficiente de Gini y detrás de todo lo que este indicador pueda ocultar. Por último, el capítulo finaliza con una descripción del contenido de los siguientes capítulos.

1.2.- Planteamiento del problema y pregunta de Investigación:

Para llegar a la pregunta de investigación, definiremos el concepto de desigualdad, analizaremos los antecedentes de la desigualdad entre los hogares en México, describiremos la crisis económica iniciada en 2008 y compararemos los diferentes puntos de vista respecto a la relación entre las crisis económicas y la desigualdad entre los hogares.

¹ Más adelante se profundiza en el concepto y las tipologías de “estratos sociales”.

1.2.1 Concepto y definiciones de desigualdad(es) social(es).

Para esta investigación se utilizará la definición de desigualdad de Reygadas *et al* (2010), quien define la *desigualdad social* como un fenómeno complejo y multidimensional, donde diversos factores se combinan para producir una distribución asimétrica de ventajas y desventajas y hace referencia a la dispersión de la distribución, sea del ingreso, del consumo o de cualquier otro indicador del bienestar.

Hablar de desigualdad implica hablar de *diferentes desigualdades*, por ejemplo: a) la distribución asimétrica de diferentes bienes (como ingresos, acceso al poder, calidad de vida, status, etc.), b) las diferencias en los recursos que tienen los agentes para apropiarse de los bienes (*desigualdad de activos*), c) la inequidad en los procedimientos para la distribución de esos bienes (*desigualdad de oportunidades*), d) la distribución final desigual de bienes (*desigualdad de resultados*). Dado que la desigualdad social es multifactorial y multidimensional, se vuelve necesaria la *conexión* de las diferentes dimensiones como una alternativa para entender la complejidad del fenómeno (Reygadas, 2005).

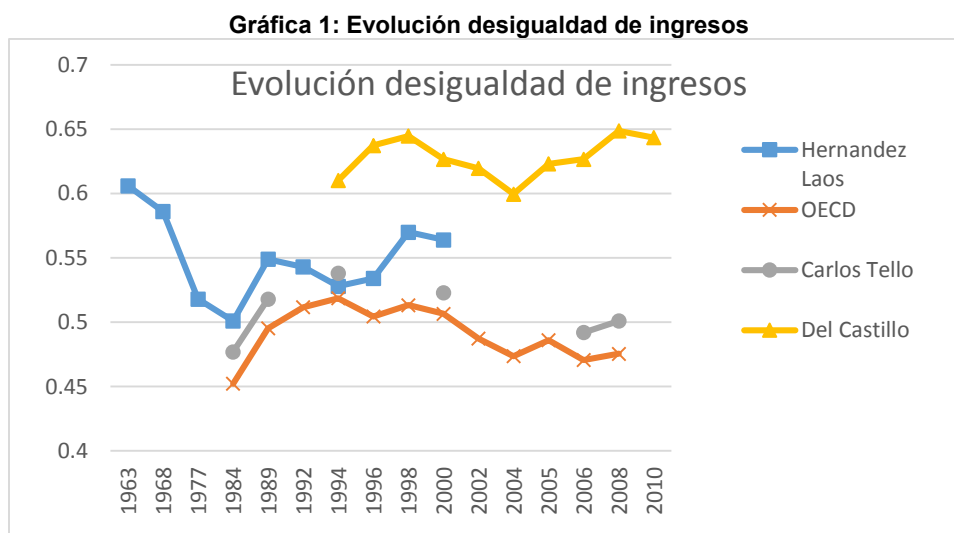
1.2.2 Trayectoria histórica de la desigualdad en México

A continuación se da una revisión rápida de la trayectoria histórica de la desigualdad de México (esta se profundizará en el capítulo 2), para lo que se utiliza una recopilación de datos referentes al coeficiente de Gini² de la desigualdad en la distribución de los ingresos en el país (más adelante se hacen observaciones en cuanto al problema inherente de utilizar este indicador como medición de la desigualdad social). Cabe destacar que las mediciones del coeficiente de Gini de Hernández Laos (2000) y Del Castillo (2012) difieren sustancialmente de las mediciones de la OCDE y Tello (2010a), ya que corrigen la

² El Coeficiente de Gini (CF) mide la desigualdad en el ingreso de una población dada, a través del cálculo del diferencial entre la curva de Lorenz y la curva (o, más estrictamente, línea recta) de distribución perfecta, donde un CF de 1 presentaría una situación de total desigualdad de los ingresos (donde una persona acapara todos los ingresos), y un coeficiente de 0 expresaría una situación de total igualdad de los ingresos (donde todos tienen el mismo ingreso).

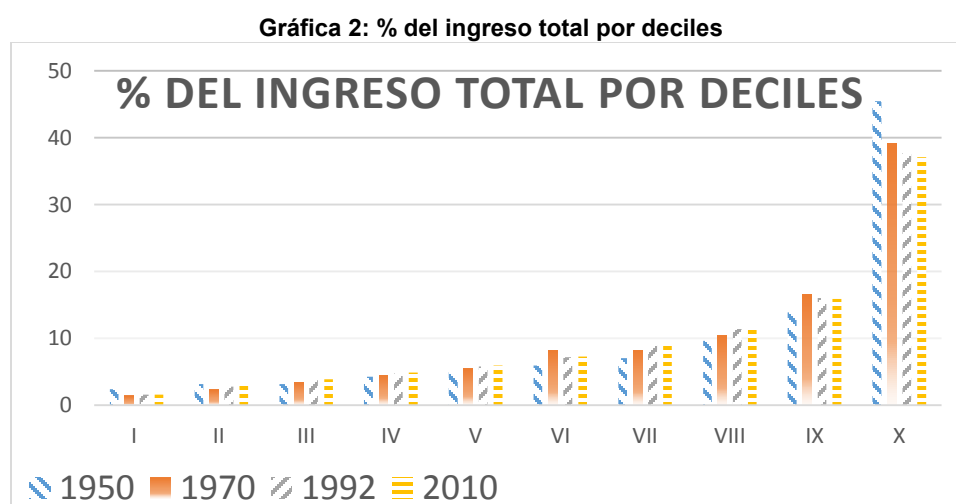
subenumeración del reporte de la ENIGH a través del cruce de datos con el ingreso que contabiliza el Sistema de Cuentas Nacionales de México.

En la gráfica que a continuación se presenta, se pueden observar las diferentes mediciones de la desigualdad de ingresos a través del coeficiente de Gini en México desde 1963 hasta la fecha. La única medición de desigualdad durante los sesentas y setentas indica, en una primera etapa, su disminución durante ese periodo; luego, todas las mediciones del coeficiente de Gini presentadas coinciden en una segunda etapa, en el aumento de la desigualdad durante la década de los ochentas y una tercera etapa se da con la disminución en el periodo de 1989-1992. Durante la década de los noventas se marca una cuarta etapa, donde las mediciones de Del Castillo y Hernández Laos indican un aumento continuo en la desigualdad, mientras que las demás mediciones indican lo contrario. A principios de la década del 2000, en una quinta etapa, todas las mediciones indican la disminución de la desigualdad, mientras que de 2004 en adelante, en la última etapa de esta gráfica, la medición de Del Castillo presenta un marcado aumento en la desigualdad, a diferencia de las mediciones de OCDE y Tello, que prácticamente muestran un estancamiento.



Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE Data (varios años),
Hernández (2000), Tello (2010a) y Del Castillo (2012).

En la siguiente gráfica se muestra la distribución del ingreso total, tal como presenta los resultados INEGI, es decir, sin la corrección con Cuentas Nacionales³ que propone Del Castillo (2012). En esta gráfica, se observa una reducción en el porcentaje de ingreso que percibe el 10% de la población más pobre desde el año 1950, y que hasta la actualidad no ha logrado recuperarse. Así mismo, el ingreso del 10% más rico también se redujo, aunque la mayor reducción se dio entre las décadas de 1950 y 1970, y posteriormente esta reducción desaceleró. Esto ha repercutido en el ensanchamiento de la clase media del país, lo que no implica un cambio radical en la distribución del ingreso.

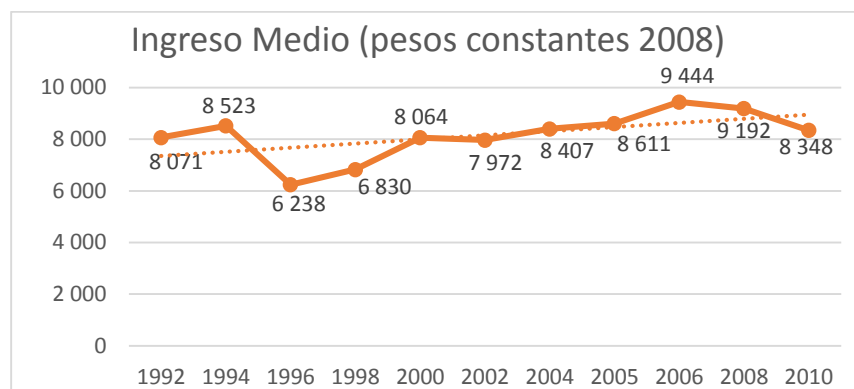


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Información Económica de INEGI (varios años).

Siguiendo los datos de INEGI, nos percatamos de que el relativo ensanchamiento de la clase media no es consecuencia de un significativo aumento en los ingresos medios de la población, sino más bien de la redistribución de los mismos. En la siguiente gráfica se puede constatar que el ingreso medio ha permanecido prácticamente estancado en los últimos 20 años (de 1992 a 2010 ha tenido un crecimiento medio anual de 0.19%). De hecho, como se analiza más adelante, la trayectoria del “salario mínimo” ha sido peor que la aquí presenta para el “ingreso medio”.

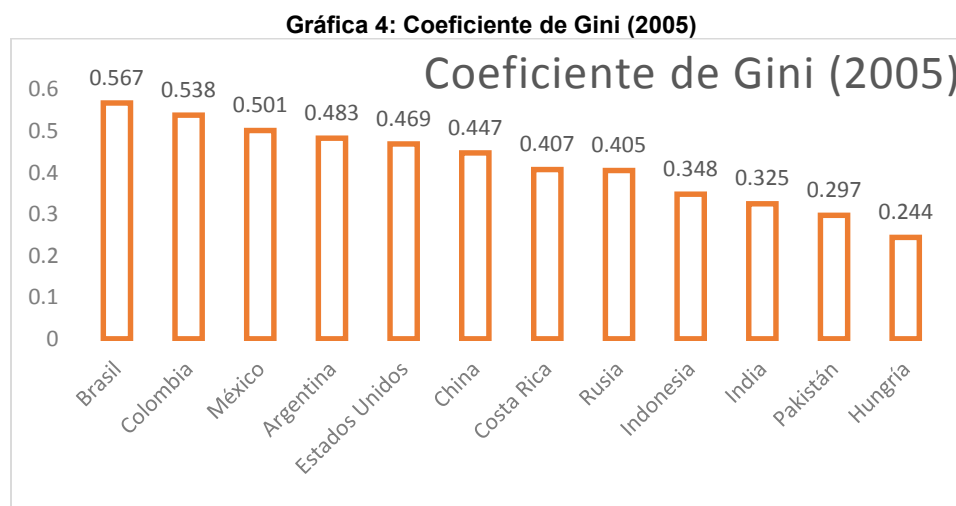
Gráfica 3: Ingreso Medio (pesos constantes 2008)

³ La “corrección por cuentas nacionales” trata de conciliar los datos de los agregados de la ENIGH a través del uso de las estadísticas de Cuentas Nacionales.



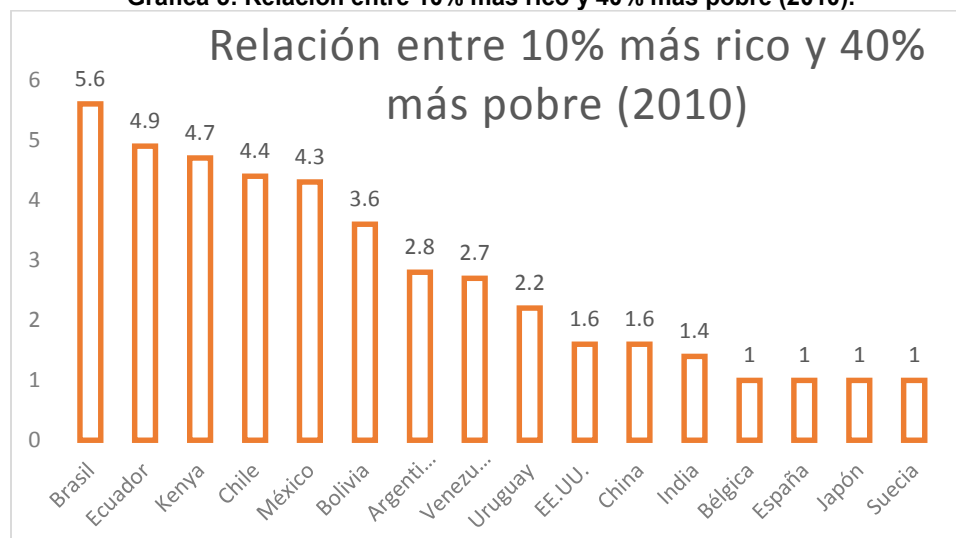
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Información Económica de INEGI (varios años).

La siguiente gráfica (“Coeficiente de Gini” para 2005), muestra que la desigualdad de ingresos de México (0.501 para 2005) es de las más altas de Latinoamérica y del mundo (nuevamente, utilizando medidas oficiales no corregidas con los métodos descritos anteriormente). Esto se puede observar también en la gráfica que le sigue (“Relación entre 10% más rico y 40% más pobre” para 2010), donde se muestra la relación que representa el ingreso del decil más rico de la población frente a los 4 deciles de menores ingresos, en donde México alcanza un valor de 4.3 veces, cifras más alta que la de registrada por otros países de Latinoamérica como Bolivia, Argentina, Venezuela y Uruguay.



Fuente: Elaboración propia con datos de PNUD (2012).

Gráfica 5: Relación entre 10% más rico y 40% más pobre (2010).



Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial del Banco Mundial (2010).

1.2.3 La crisis económica de 2008-2009.

Si bien tanto en el capítulo cuatro como en el Anexo B se hace un análisis detallado de los orígenes, causas y mecanismos de desencadenamiento de la crisis económica de 2008 – 2009⁴, así como su efecto en México, aquí presentamos algunos datos y descripciones de manera introductoria.

Para la explicación del mecanismo que desató la crisis económica iniciada en 2008, Stiglitz (2010) se remonta a la ruptura de la burbuja tecnológica en 2000, que llevó a Estados Unidos a entrar en recesión en marzo de 2001 (según datos del Banco Mundial, México decreció 0.16% en 2001 y creció 0.8% en 2002), a lo que la Reserva Federal de Estados Unidos respondió con la disminución en la tasa de interés, lo que, según el autor, reemplazó la burbuja tecnológica por una nueva burbuja, la inmobiliaria⁵.

Lo anterior, aunado a la desregulación financiera, a los perversos incentivos en el otorgamiento de créditos hipotecarios, a las “innovaciones” en productos y derivados financieros que se esparcieron internacionalmente (como los *credit default swaps* o la titulización y empaquetamiento de los créditos) y a los errores cometidos por las agencias

⁴ También conocida como “la gran resección de 2008” (Stiglitz, 2012).

⁵ La descripción detalla de estos mecanismos se hace en el capítulo cuatro.

calificadoras, provocó el rompimiento de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos y la caída estrepitosa de los precios de las viviendas, lo que llevó a que muchos propietarios tuvieran deudas hipotecarias mayores que por el valor actual de sus casas. El impago en hipotecas y posteriormente en tarjetas de crédito (y el posterior impago en los créditos en general), el alto apalancamiento⁶ de los bancos y la contracción en el gasto de los consumidores provocaron la crisis en Estados Unidos, que se volvió global rápidamente, entre otras razones, por la dispersión de los créditos *tóxicos* impagables⁷ (una cuarta parte de los créditos hipotecarios de Estados Unidos se encontraban en otros países (Stiglitz, 2010)), provocando que los mercados financieros globales de todo el mundo cayeran de igual manera y la economía global se estancara (Stiglitz, 2010).

1.2.4 Efectos de la crisis económica de 2008-2009 en México

¿Cómo afectó la crisis económica iniciada en Estados Unidos a México? A continuación también se revisan algunos datos a manera de introducción, los cuales se ven analizados detalladamente en las secciones ya mencionadas.

México se vio afectado en mayor medida por la caída de la demanda en Estados Unidos, que en 2007 aglutinaba el 82% de las exportaciones totales de México. En 2009, la caída de las exportaciones con Estados Unidos fue de 21% (según datos de INEGI, BIE). Tomando en cuenta todos los países, este mismo año las exportaciones e importaciones de México cayeron en 14% y 19% respectivamente (según datos de Banco Mundial, “Indicadores de desarrollo mundial”), lo que se refleja en la gráfica siguiente.

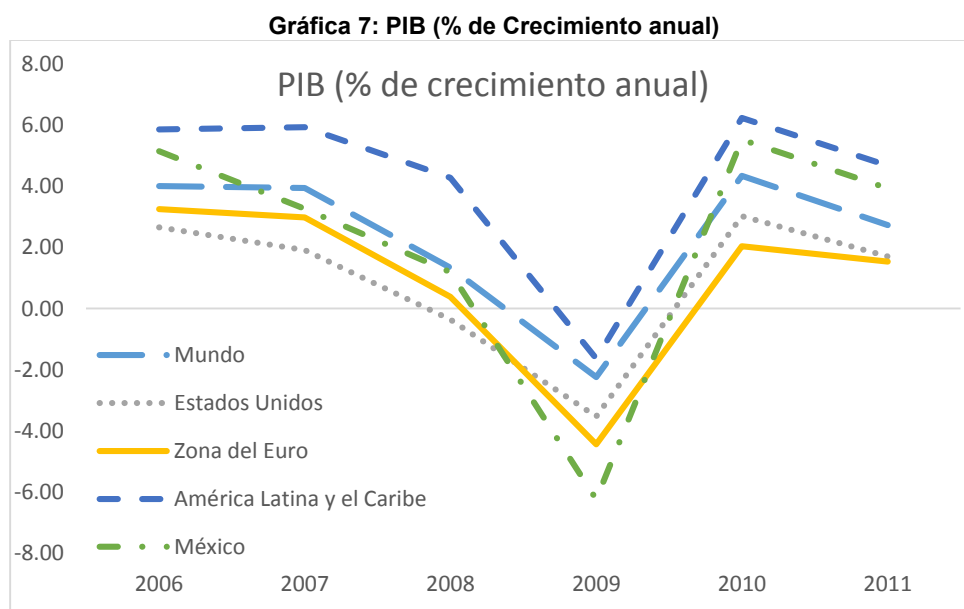
⁶ Se le llama así a la relación entre crédito y capital en una operación financiera, donde un nivel alto de apalancamiento es consecuencia de un nivel alto de crédito o bajo de capital.

⁷ Por ejemplo los MBS o “*Mortgage Backed Securities*”, ABS o “*Asset Backed Securities*” y los CDS o “*Credit Default Swaps*”. Se da más información de estos en el capítulo cuatro.



Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial del Banco Mundial (varios años).

Según datos de Banco Mundial (“Indicadores de desarrollo mundial”), el decrecimiento del PIB de México en 2009 fue de 6.24%, siendo así la tercera nación de Latinoamérica con mayor caída en este año (sólo después de *Antigua y Barbuda* y *Santa Lucía*). De hecho, la caída en el PIB de México es la quince peor posicionada de los 218 países de los cuales el Banco Mundial proporciona datos. En la gráfica siguiente se presenta el comportamiento del PIB de México comparado con otros países y regiones del planeta, lo que muestra cómo la caída del PIB mexicano es mayor que la de otros países y regiones.



Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial del Banco Mundial (varios años).

Tabla 1: Crecimiento anual del PIB

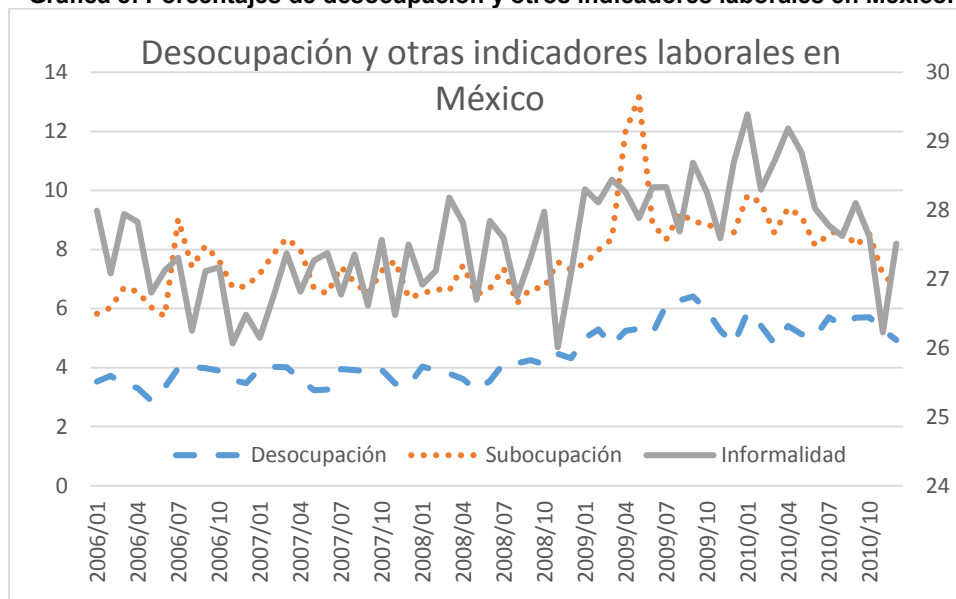
Crecimiento anual del PIB						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Mundo	4.00	3.94	1.33	-2.25	4.34	2.73
Ingreso alto: Miembros de OCDE	2.78	2.52	-0.08	-3.88	3.06	1.32
Estados Unidos	2.66	1.91	-0.36	-3.53	3.02	1.70
Zona del Euro	3.25	2.98	0.39	-4.44	2.04	1.54
América Latina y el Caribe	5.86	5.93	4.28	-1.63	6.24	4.67
México	5.15	3.26	1.19	-6.24	5.52	3.94

Fuente: Elaboración propia con datos del FMI (2013)

En cuanto al empleo en México durante la crisis, mostramos sólo algunos datos: 1) sumando el último trimestre de 2008 y los dos primeros trimestres de 2009, encontramos que 1,677,464 personas perdieron el empleo o su trabajo temporal terminó; 2) el nivel de subocupación (personas que estarían dispuestas a trabajar más horas) aumentó en 2,312,438 personas. Es decir, si sumamos la pérdida de empleos más las personas que pasaron a estar subocupadas, encontramos que en estos nueve meses la crisis económica afectó explícita y oficialmente el trabajo de casi 4 millones de personas (INEGI, Banco de Información Económica).

Según datos de ENOE, la tasa de desocupación en México aumentó de un promedio de 3.7% y 4% en 2007 y 2008 respectivamente, a 5.4% promedio en 2009, llegando a su punto máximo en septiembre de 2009 con 6.4%, casi el doble de la presentada dos años atrás. El cambio en la tasa de subocupación fue de mayor magnitud, de un promedio de 7.2% y 6.8% en 2007 y 2008 respectivamente, aumentó a 9.2% en promedio en 2009, alcanzando en el mes de mayo de 2009 su punto máximo en 13.2%.

Gráfica 8: Porcentajes de desocupación y otros indicadores laborales en México.

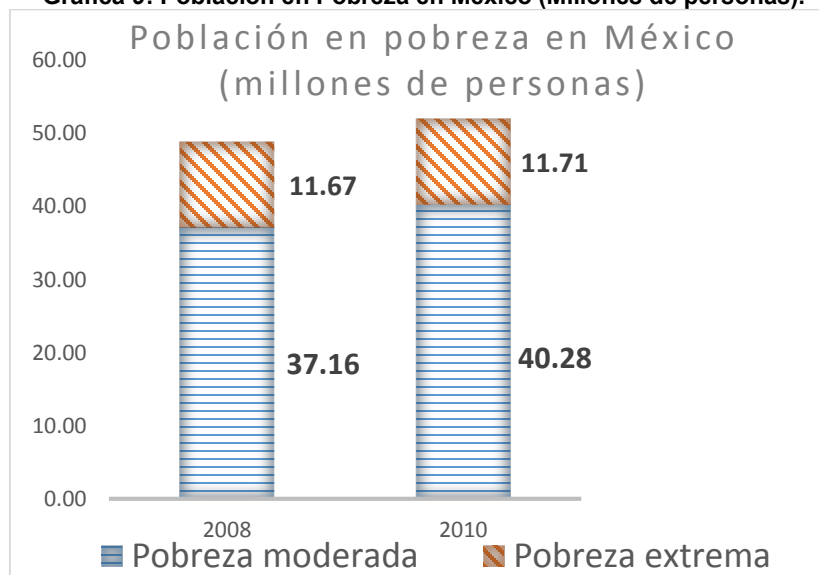


Nota: Eje izquierdo corresponde a desocupación y subocupación, y eje derecho a informalidad.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

La pobreza también aumentó durante la crisis. Según los datos de CONEVAL (2012), la población en pobreza “moderada” aumentó en 3,177,339 personas entre 2008 y 2010, mientras que la población en pobreza “extrema” aumentó solamente en 38,269 personas en todo el país. Esto implica que la pobreza moderada aumentó en 8.4% en sólo dos años, mientras que la pobreza extrema lo hizo en 0.3%.

Gráfica 9: Población en Pobreza en México (Millones de personas).



1.2.5 Las políticas sociales frente a la crisis económica en México

¿Cuál fue la respuesta de las políticas sociales del Estado Mexicano?⁸ Como se detallará más adelante, el gasto social en México suele ser menor al de otros países de latinoamérica (Argentina, Costa Rica, Uruguay, etc., lo cual puede analizarse bajo el enfoque de los regímenes de bienestar, de lo cual se habla en el capítulo dos), y su sistema de protección social es segmentado, estratificado y reproduce desigualdades heredadas históricamente. Un análisis de introducción a través de las cifras del PEF (Presupuesto de Egresos de la Federación) puede dar cuenta de la dinámica en el gasto de público del gobierno federal durante la crisis.

Encontramos que para 2009 el presupuesto total federal aumentó en 16% (después de deflactar las cifras) respecto al año anterior. De hecho, si agrupamos el llamado *gasto social* (que incluye al IMSS, ISSSTE, SEP, SSA y SEDESOL), encontramos que el crecimiento en el mismo periodo fue de 36%. Programas sociales en específico como “Oportunidades” aumentaron en 41% solamente en un año, “70 y más” en 83%, LICONSA en 76%, entre otros.

Tabla 2: Crecimiento del Gasto Público en México (2009-2010)

	Crecimiento anual	
	2009	2010
PIB	-7%	5%
Gasto total	16%	0%
Gasto social	36%	10%
SEDESOL	29%	13%
SEP	13%	1%
SSA	18%	1%
IMSS	4%	3%
ISSSTE	6%	16%
Hábitat	38%	-5%
Liconsa	76%	-16%
Diconsa	184%	-2%
Prog. Empleo Temporal	-2%	136%
Oportunidades	41%	35%

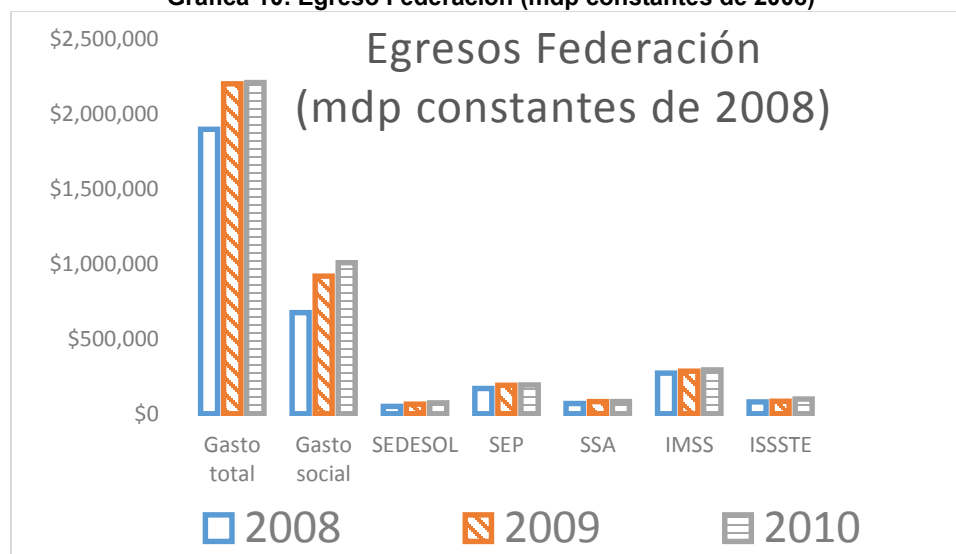
⁸ Este análisis se amplía en el capítulo 5.

70 y más	83%	5%
Guarderías	60%	0%

Nota: Crecimiento con cifras deflactadas.

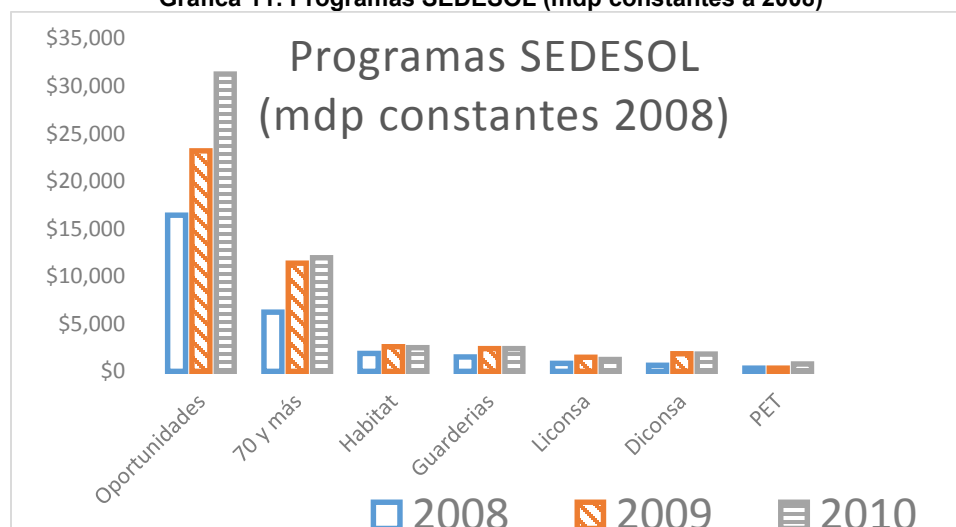
Fuente: Elaboración propia con datos de Presupuestos de Egresos de la Federación de SHCP (varios años).

Gráfica 10: Egreso Federación (mdp constantes de 2008)



Fuente: Elaboración propia con datos de Presupuestos de Egresos de la Federación de SHCP (varios años).

Gráfica 11: Programas SEDESOL (mdp constantes a 2008)



Fuente: Elaboración propia con datos de Presupuestos de Egresos de la Federación de SHCP (varios años).

Si bien hasta aquí podría concluirse que el aumento en los programas sociales es significativo, es pertinente hacer la observación de cuál es el peso relativo de estos frente algunos parámetros, lo que lleva a repensar la primera conclusión. El gasto social pasó de representar del 6% al 8% del PIB (para Argentina y Uruguay esta cifra es de más del 20%),

mientras que todo el gasto de SEDESOL apenas alcanzó el 1% del PIB en 2009. En otros ejemplos, el programa “*Oportunidades*” pasó de representar el 0.13% al 0.19% del PIB, “*70 y más*” pasó del 0.05% al 0.09% del PIB, y aun con el aumento de 76 % anual entre 2008 y 2009, el gasto de LICONSA representó tan sólo el 0.01% del PIB tanto en 2008 como en 2009.

Tabla 3: Gasto Público y desagregación, como porcentaje del PIB.

	% del PIB de 2008			% del Gasto total			% del Gasto Social		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
PIB	100.0%	93.0%	98.0%						
Gasto total	16%	18%	18%	100%	100%	100%			
Gasto social	6%	8%	8%	36%	42%	46%	100%	100%	100%
SEP	1%	2%	2%	9%	9%	9%	25%	21%	19%
SSA	1%	1%	1%	4%	4%	4%	10%	9%	8%
IMSS	2%	2%	2%	14%	13%	13%	40%	31%	29%
ISSSTE	1%	1%	1%	4%	4%	4%	12%	9%	10%
SEDESOL	0%	1%	1%	3%	3%	3%	7%	7%	7%
Hábitat	0.02%	0.02%	0.02%	0.10%	0.12%	0.11%	0.28%	0.28%	0.25%
Liconsa	0.01%	0.01%	0.01%	0.04%	0.07%	0.06%	0.12%	0.16%	0.12%
Diconsa	0.01%	0.02%	0.01%	0.03%	0.08%	0.08%	0.10%	0.20%	0.18%
PET	0.00%	0.00%	0.01%	0.02%	0.01%	0.03%	0.05%	0.04%	0.08%
Oportunidades	0.13%	0.19%	0.26%	0.86%	1.05%	1.41%	2.43%	2.52%	3.10%
70 y más	0.05%	0.09%	0.10%	0.33%	0.52%	0.54%	0.92%	1.24%	1.18%
Guarderías	0.01%	0.02%	0.02%	0.08%	0.11%	0.11%	0.22%	0.26%	0.24%

Nota: Gasto Social incluye solamente la suma de IMSS, ISSSTE, SEP, SSA y SEDESOL. Crecimiento deflactado.

Fuente: Elaboración propia con información de Presupuestos de Egresos de la Federación, SHCP (varios años).

La conclusión que de aquí se desprende es que, si bien el aumento en el gasto social como reacción del gobierno federal de México ante la crisis incluyó aumentos de porcentajes significativos en algunos programas sociales, dado que estos ya representaban una mínima parte del PIB y del presupuesto total de la federación, no fue suficiente el incremento como para evitar el efecto negativo que podría causar la crisis económica sobre los hogares en México.

1.2.6 Diferentes posturas teóricas de la relación entre crisis económicas y desigualdad

Dicho lo anterior, para analizar el comportamiento de la desigualdad social en México durante la coyuntura de la crisis de 2008, hemos revisado investigaciones previas acerca de

la relación entre las crisis económicas y la desigualdad social entre los hogares, las cuales presentan conclusiones divergentes, como veremos a continuación.

Sundrum (1990) postulaba que la evolución de la desigualdad de ingreso no era afectada por el crecimiento económico, y que más bien era afectada por factores más profundos que cambian con lentitud, por lo que, a menos de cambios radicales como revoluciones o guerras, tiende a *mantenerse estable* por largos periodos.

Cortés (2011, 2013) identifica que después de las crisis económicas en México, ha existido una *disminución de la desigualdad* (de distribución del ingreso), principalmente ligado a la disminución en la participación relativa sobre el ingreso de los hogares del decil de más altos ingresos. “El décimo decil domina la evolución de la desigualdad” (Cortés, 2011). Explica que esto puede suceder a causa de la caída en los salarios y sueldos reales de los integrantes del décimo decil (burócratas, maestros y empleados universitarios) porque el monto de estos es determinado por instituciones y no por el mercado (Cortés, 2011) además del aumento en la explotación de los deciles más vulnerables y la desconexión con el mercado de ciertos segmentos de la población de estratos bajos (Cortés, 2013). Es decir, las reducciones en la desigualdad no provendrían de cambios estructurales o políticas del gobierno para lograrlo, sino más bien la simple contracción del gasto del gobierno.

Reygadas (2009:261) llega a una conclusión diferente. Dice que durante las crisis económicas que se han dado en Latinoamérica, se han llevado a cabo rápidos procesos de concentración del ingreso, es decir, de *aumento de la desigualdad*. “No fue [fueron] sólo una profunda crisis, también constituyó un proceso de rápida concentración del ingreso... La inflación, la hiperinflación, el estancamiento económico y las políticas de austeridad provocaron una enorme concentración del ingreso.” Analizando los datos para Latinoamérica, concluye que aunque durante la década de los noventa se registró una moderada recuperación económica, se controló la inflación y se estabilizaron las finanzas públicas, esto no repercutió en caídas significativas de la desigualdad de ingreso. “Parece

estarse repitiendo un viejo patrón latinoamericano: la desigualdad aumenta durante las épocas de crisis y se mantiene durante las fases de expansión”.

1.2.7 Pregunta central de investigación y preguntas secundarias

Es importante observar cómo estos autores nos llevan a conclusiones contrarias (o a ninguna conclusión). Es por esto que consideramos totalmente pertinente y relevante enunciar la siguiente pregunta central: ¿Cómo afectó la crisis económica iniciada en 2008 la desigualdad social entre los hogares en México?

Además, este apartado ha servido también para justificar las siguientes preguntas secundarias:

- ¿Cómo ha sido la trayectoria histórica y la dinámica actual de la desigualdad en México?
- ¿Cuáles son las diversas causas de la reproducción de la desigualdad social?
- ¿Cómo se gestó y desencadenó la crisis de 2008 – 2009?
- ¿Cómo afectó la crisis de 2008 – 2009 a México?
- ¿Cómo fue la respuesta del gobierno mexicano ante la crisis económica?
- ¿La crisis económica de 2008 – 2009 contribuyó a reproducir e incrementar la desigualdad?
- ¿Cómo es la representación simbólica de los efectos de la crisis económica en los diferentes estratos de la población?
- ¿A través de qué marco teórico - analítico es posible responder las preguntas anteriores?

La estructura de la tesis se basa parcialmente en responder estas preguntas. Ahora pasemos a la hipótesis propuesta para responder la pregunta central de investigación.

1.3.- Hipótesis de trabajo:

Para la propuesta de la hipótesis, primero haremos un análisis propio de los datos históricos de la desigualdad y el comportamiento del PIB en México (variable que muestra los periodos de crisis económicas), de donde se desprenderá una primera hipótesis (la cual se convertirá

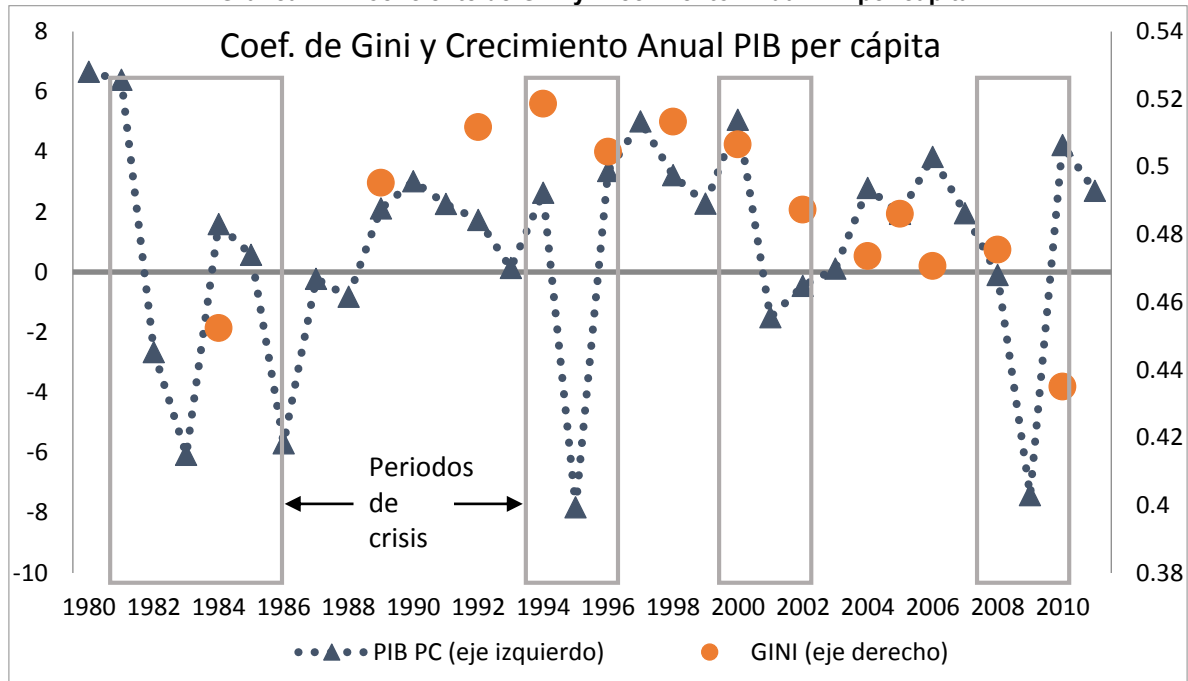
en nuestra hipótesis provisional), para posteriormente argumentar por qué no estamos de acuerdo con esta y después proponer una diferente, que será la hipótesis de trabajo.

Primero justificaremos la utilización hasta este momento del coeficiente de Gini como medida para la desigualdad social. Al igual que los autores anteriores, el CONEVAL (encargado oficial de evaluar la política de desarrollo social en México según la Ley General de Desarrollo Social), presenta al coeficiente de Gini como el indicador clave para medir el grado de cohesión y la desigualdad social (CONEVAL, 2012). Es decir, al utilizar el coeficiente de Gini como medida de la desigualdad hasta este momento, solamente nos estamos apegando a la postura oficial de esta institución⁹.

Observando los datos de los últimos 30 años (como se observa en la gráfica que sigue), podemos concluir que, a excepción del aumento en el coeficiente de Gini después de la crisis económica correspondiente al periodo 1982-1986, las crisis de 1994-1995, 2001-2002 y 2008-2009 han sido acompañadas con disminución en el coeficiente de desigualdad. Por lo tanto, si se ignora la crisis de 1982-1986, la conclusión sería *que las crisis económicas son acompañadas por disminuciones en la desigualdad* (si no se ignora la crisis de 1982-1986, no podría concluirse una relación constante entre los cambios de estas variables). Esta conclusión sería comparable con la que obtiene Cortés (2010, 2013), como se mencionó anteriormente.

⁹ CONEVAL es un organismo público descentralizado (OPD) de la administración pública federal, y cuenta con un Comité Directivo como órgano superior, formado por ocho miembros, de los cuales seis son investigadores académicos, más el titular de SEDESOL y un representante de la SHCP, lo que la convierte en un híbrido de Gobierno y Estado.

Gráfica 12: Coeficiente de Gini y Crecimiento Anual PIB per cápita.



Nota: Eje derecho: Índice de Gini; eje izquierdo: % de crecimiento del PIB.

Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE Data (varios años) e Indicadores de Desarrollo Mundial de Banco Mundial (varios años).

Pero, ¿Es esta conclusión realmente cierta? Presentaremos argumentos en contra de esta conclusión, para luego proponer la hipótesis de esta investigación. *En primer lugar*, el coeficiente de Gini presenta problemas fuertes de medición, ya que se calcula a través de los datos presentados por la Encuesta de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), y, como ya lo argumentan Levy y Walton (2009) y Cortés (2010), la ENIGH está truncada en los estratos altos ya que no registra los activos productivos de la clase de los ricos¹⁰ (individuos los cuales son tan pocos que no existe muestra que sea representativa de ellos) y subreportada por el lado del decil más pobre, dado el difícil acceso de la encuesta a ellos.

¹⁰ Piketty (2014b) dice lo siguiente al respecto de esto: “Tenga en cuenta también que en los últimos años cada vez más estudiosos y especialistas en estadística han comenzado a reconocer las limitaciones de las encuestas de ingreso de los hogares y actualizan ciertos segmentos de la encuesta basada en las distribuciones de ingreso utilizando otras fuentes”.

Para demostrar el sesgo en los estratos altos, Levy y Walton (2009) presentan dos argumentos muy claros: Primero, que el *sesgo de la ENIGH en los estratos altos es importante*, sobre todo omitiendo a las personas más ricas de México, ya que tan sólo la riqueza de los “*billonarios*” (según la información recopilada por *Forbes*), representa más del 10% del PIB nacional en 2008. Segundo, a través de este dato de la riqueza y con una metodología conservadora (asumiendo un retorno anual del 5% de la riqueza), *demuestran que los billonarios tienen un ingreso potencial de 400 veces el ingreso del 0.1% más rico de la población presentado por la ENIGH*, y de 14,000 veces el ingreso promedio de la población. Así, puede quedar más que claro que la ENIGH no mide el ingreso del espectro total de la población mexicana, y por lo tanto *una disminución del coeficiente no podría necesariamente significar una disminución real de la desigualdad de ingreso*.

En segundo lugar, Cortés (2010) propone que existen movimientos a la *igualdad de ingresos tanto mediante el empobrecimiento de la sociedad en general como por enriquecimiento*. De este modo, sistematiza una matriz de relaciones entre la desigualdad de ingresos y el crecimiento económico (en la tabla siguiente), donde cada uno de los cruces entre estos tiene un resultado en el nivel de pobreza. Es decir, podríamos tener dinámicas hacia una menor desigualdad de ingresos por enriquecimiento (celda 1) si aumenta también el PIB per cápita, lo que disminuiría la pobreza; y podríamos tener dinámicas hacia una menor desigualdad de ingresos por empobrecimiento (celda 3) acompañados de una disminución en el PIB per cápita, lo que podría o no aumentar la pobreza. En una población que se vuelve más igualitaria en ingresos, pero a través de volverse más pobre, no necesariamente disminuye la desigualdad social entre los hogares, dados los procesos específicos que se relacionan con esto (Cortés, 2013).

Tabla 4: Cambios en el crecimiento del PIB per cápita y en la desigualdad de ingresos en dos momentos y su efecto sobre el cambio en la pobreza

Distribución pro pobre	Cambios en el PIBPC		
	+	=	-

+	(1)Disminución	(2)Constante Disminución	(3)Indeterminado
=	(4)Constante disminución	(5)Constante	(6)Indeterminado
-	(7)Indeterminado	(8)Indeterminado	(9)Aumento

Nota: Los números entre paréntesis son propios.

Fuente: Fuente: Cortés (2010).

En tercer lugar, el coeficiente de Gini es una medida de la desigualdad de ingresos, que si bien oficialmente (y en la práctica) se equipara a la desigualdad social, realmente refiere tan sólo a una dimensión del espectro total del *bienestar* de los individuos (Stiglitz *et al*, 2009). En contra de la medición del bienestar solamente por la vía del ingreso, estos autores dicen que se debe de medir el ingreso junto con la riqueza, por el hecho de que gastar el ingreso hoy puede realizarse en perjuicio de la riqueza del individuo y afecte al bienestar futuro.

De manera más general, el informe presentado por Stiglitz, Sen y Fitoussi (2009) identifica las siguientes dimensiones del bienestar: i) *Niveles materiales de vida* (tales como ingreso, consumo y riqueza); ii) *Salud*; iii) *Educación*; iv) *Actividades personales incluidas el trabajo*, referentes a cómo gastan el tiempo los individuos; v) *Participación política*; vi) *Relaciones sociales*, el cual equiparan con el capital social; vii) *Entorno o Medio ambiente* y viii) *Inseguridad*, tanto económica (referente a la estabilidad del empleo y otras condiciones materiales) como física (la cual refiere a inseguridad pública al crimen, accidentes, desastres naturales, etc.).

Además, el informe expresa que estas dimensiones deben de ser tomadas en cuenta tanto desde un punto de vista objetivo como subjetivo, destacando que las evaluaciones subjetivas y cualitativas pueden llevarse a cabo, principalmente, de dos maneras: i) mediante evaluaciones de las personas de su vida o de partes de la misma y ii) los sentimientos de las personas en ese momento.

Al respecto, la postura del Banco Mundial ha aceptado que: “En vista del creciente reconocimiento de que el bienestar tiene varias dimensiones, la desigualdad hoy se mide también respecto a diversas variables como: educación, salud, seguridad y acceso a servicios e inequidades de agencia” (Ferranti, 2004), aunque expresan que muchas de las desigualdades son determinadas por las desigualdades económicas.

Otras perspectivas que están en desarrollo aún son las mediciones referentes a la cohesión social que lleva a cabo el gobierno del Reino Unido. Según el reporte de *The State of the English Cities* (Comunities, 2006), el catálogo de las variables para medir la cohesión social se integra por cinco fundamentos: a) condiciones materiales, b) orden social, la seguridad y la libertad, o relaciones sociales pasivas, c) las interacciones positivas, los intercambios y las redes entre los individuos y las comunidades, lo cual compone una vida social activa; d) el alcance de la inclusión social o la integración que incluye el sentido de pertenencia y e) igualdad social que se refiere al nivel de equidad o desigualdad en el acceso a las oportunidades, o las circunstancias materiales.

Además de los argumentos anteriores en contra de la conclusión obtenida del análisis de los datos del coeficiente de Gini del ingreso, a continuación se dan algunos argumentaremos de por qué, posteriormente, se elige la hipótesis de trabajo que a continuación se presenta.

Primero: De 2008 a 2010 el ingreso del décimo decil (del decil más rico) fue el que cayó en un mayor porcentaje (14%), y el de los cuatro deciles más pobres fue el que menos disminuyó (como se observa la tabla siguiente); aunque al analizar más detalladamente los datos encontraremos que los deciles de menor ingreso gastan un porcentaje mayor en alimentos comparado con los hogares de los deciles más ricos, y que los hogares de altos ingresos gastan un alto porcentaje en esparcimiento, turismo, etc.

Tabla 5: Ingreso Mensual y % de gasto de hogares.

Ingreso mensual (Pesos constantes de 2008) Fuente: INEGI	% del Gasto Total (2008)
---	--------------------------

Decil	2008	2010	Cambio	Alimentos y bebidas	Educación, esparcimiento, turismo, etc.
I	\$1,377	\$1,323	-4%	39.4	3.8
II	\$2,436	\$2,419	-1%	35.7	5.4
III	\$3,329	\$3,271	-2%	33.2	6.4
IV	\$4,235	\$4,087	-3%	32.1	7.0
V	\$5,248	\$4,989	-5%	30.7	8.0
VI	\$6,468	\$6,085	-6%	30.2	7.7
VII	\$8,032	\$7,495	-7%	27.8	8.9
VIII	\$10,330	\$9,570	-7%	25.4	9.9
IX	\$14,511	\$13,265	-9%	23.3	11.6
X	\$35,949	\$30,959	-14%	16.5	14.0

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH de INEGI (varios años).

Es por esto que concluimos que el bienestar de los hogares de menor ingreso es más vulnerable a disminuciones en su ingreso, y por lo tanto una disminución de menor porcentaje en el ingreso de los hogares más pobres comparado con una disminución de mayor porcentaje en el ingreso de los hogares más ricos, disminuirá más el bienestar de los hogares más pobres.

Segundo: las condiciones de los empleos de los trabajadores que forman parte de deciles de bajos ingresos, son más precarias e inestables que las condiciones de los empleos de trabajadores de altos ingresos. Es por esto que dada la inestabilidad en el mercado laboral, consecuencia de la crisis económica, los hogares de menores ingresos son más vulnerables a la pérdida de empleo, a la cual, además enfrentarían con una reserva monetaria de menor cantidad que los hogares de altos ingresos, los cuales mensualmente ahorran 41% de su ingreso, mientras que el decil más pobre cada mes se endeuda por el 22% de su ingreso, y el segundo decil ahorra de manera mensual solamente el 9%.

Tabla 6: Ahorro o endeudamiento mensual de hogares por decil, Nacional (2010).

Ahorro o endeudamiento mensual (2010)				
Deciles	Ingreso	Gasto	Dif.	Dif. Como % de Ingreso
I	\$2,054	\$2,503	-\$449	-22%
II	\$3,615	\$3,289	\$326	9%
III	\$4,835	\$4,161	\$674	14%

IV	\$6,086	\$4,850	\$1,236	20%
V	\$7,426	\$5,687	\$1,739	23%
VI	\$9,003	\$6,415	\$2,589	29%
VII	\$11,033	\$7,806	\$3,226	29%
VIII	\$13,973	\$9,327	\$4,647	33%
IX	\$18,949	\$12,502	\$6,447	34%
X	\$39,476	\$23,104	\$16,372	41%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH.

Tercero: Nuevamente según los datos de la ENIGH de 2008, los hogares de menor ingreso presentan dependencia de un mayor porcentaje (37%) de transferencias de gobierno, por lo que son más vulnerables a posibles recortes en programas gubernamentales que los hogares de mayores ingresos (los cuales sólo dependen en 15% de transferencias).

Dicho lo anterior, nuestra *hipótesis de trabajo* es que: Las crisis económicas incrementan la desigualdad social entre los hogares porque disminuye más el bienestar de los hogares de bajos ingresos debido a la mayor vulnerabilidad que presentan respecto a los hogares de altos ingresos.

1.4 Objetivos

Ahora que hemos definido nuestra hipótesis de trabajo, y revisado el planteamiento del problema, la pregunta de investigación y la hipótesis de trabajo, es conveniente definir los *objetivos* de esta investigación:

- Describir las consecuencias de la crisis económica de 2008 – 2009 en el comportamiento de la desigualdad en México desde una perspectiva multidimensional.
- Explicar los mecanismos a través de los cuales una crisis económica puede afectar el bienestar y la vulnerabilidad de los hogares.
- Comparar los efectos diferenciados de la crisis económica sobre hogares de diferentes estratos sociales.
- Identificar si los efectos desiguales entre los hogares de diferentes estratos incrementan o disminuyen la desigualdad social.

- Analizar las consecuencias sociales de la crisis económica en distintos tipos de regímenes de bienestar.
- Analizar la respuesta del gobierno de México ante la crisis económica y el efecto que esto haya tenido sobre la desigualdad social.

1.5.- Estrategia metodológica:

Aquí mencionaremos de manera resumida ciertos aspectos metodológicos que se abordarán con detalle en capítulo 3 (del “Apartado Metodológico”). Para probar nuestra hipótesis de trabajo, demostraremos que la disminución en el bienestar de los hogares de estratos de más bajos ingresos fue mayor que la de los hogares de altos ingresos. Dicho esto, consideramos que elegir como sujeto de investigación los hogares dentro del municipio de Zapopan (Jalisco) resulta pertinente ya que este está habitado por hogares que corresponden a todos los estratos de ingreso, característica necesaria para demostrar nuestra hipótesis de trabajo¹¹.

Así pues, del municipio de Zapopan, se extraerá una muestra que corresponda con la estratificación adecuada para esta investigación, que se forma de la relación entre la estratificación social que forma Cortés (2010) y la que forma CONAPO (2010), la cual también será ampliamente explicada más adelante.

Dicho esto, se tomará una muestra equilibrada del total de AGEB’s que conforma el municipio de Zapopan, que corresponda con la estratificación propuesta, para a través de la investigación en estos demostrar la hipótesis de trabajo para toda la población. Esto es posible también a través de los datos de CONAPO acerca del índice de marginación, así como de datos que da el INEGI en los censos de población de 2010 y la ENIGH 2008., entre otros.

¹¹ Otros argumentos respecto a la pertinencia de realizar esta investigación en Zapopan se analizan en el capítulo 3.

¿Cuál es el razonamiento que nos llevará de las observaciones mencionadas al rechazo o no de nuestra hipótesis de trabajo? Se espera obtener información de la muestra de hogares que confirme que durante el periodo más álgido de la crisis, es decir, durante el año 2008 y 2009, los estratos más bajos de la población presentaron dificultades en la estabilidad laboral, en la disminución del ingreso (ya sea por empleo o por algún otro concepto) y cómo es que fue sustituida, o qué componentes del gasto fueron los primeros o los más fuertemente recortados, o percibieron problemas en seguir obteniendo recursos de programas de gobierno o disminución en los montos que este otorga, y en general en la mayor vulnerabilidad y las implicaciones que lo anterior tuvo sobre su bienestar, comparada con años anteriores; mientras que de los estratos de ingresos altos, se espera obtener información de si realmente les afectó de alguna manera la crisis económica, al igual que en los estratos bajos, en las diversas dimensiones que se introducirán en el apartado metodológico.

De manera muy resumida (ya que después será discutida ampliamente), mencionamos que la prueba constará de 3 fases, en las cuales se combinarán métodos cualitativos y cuantitativos. La primera consistirá en un análisis macro de cifras de encuestas nacionales y otros, como las bases de datos con las que cuenta INEGI (como ENOE, ENIGH, censos de población y bienestar subjetivo); datos de SHCP, CONEVAL, CONAPO, entre otros. La segunda consistirá en la realización de encuestas, como ya fue mencionado, a diferentes AGEBS del municipio de diferentes estratos sociales y la tercera será la realización de entrevistas abiertas a profundidad a un subconjunto de los hogares encuestados.

Es así como, a través de la combinación de las conclusiones obtenidas de las entrevistas a profundidad y del análisis cuantitativo de los datos que arrojen las encuestas realizadas, se rechazará o no la hipótesis de trabajo.

1.6.- Organización de capítulos

Los capítulos que a continuación se desarrollan, están organizados de la siguiente manera: En el capítulo siguiente, capítulo dos, se realiza una revisión del marco teórico - analítico

de las desigualdad(es) social(es), sus definiciones, su trayectoria histórica y dinámica actual, las causas o mecanismos reproductores de desigualdad social y su relación con los regímenes de bienestar, que serán utilizados como herramienta de análisis a lo largo de esta tesis.

En el capítulo tres, apartado metodológico, se hace un análisis del paradigma de donde parte la investigación, una justificación de las dimensiones y observables de la investigación, la justificación y definición de las técnicas o fases de la producción de información, la definición de los criterios de selección de los sujetos a encuestas y entrevistas, así como la estratificación realizada para operacionalizar esta tesis, y una descripción del tratamiento que se le dio a la información obtenida.

En el capítulo cuatro, “La crisis económica de 2008-2009 y su impacto en México y Zapopan, Jalisco”, se realiza un amplio análisis del *contexto* del problema de investigación, en primer lugar, a través de la revisión (más sistemática que la realizada en la introducción) de los orígenes, causas y desencadenamiento de las crisis económica de 2008-2009. Luego se analiza el impacto que esta última tuviera en la región (Latinoamérica) y por último el impacto en México en particular, tanto en variables sociales como económicas.

El capítulo cinco se analizan los efectos de la crisis económica sobre la desigualdad social desde una perspectiva macro, a través del análisis de encuestas nacionales, lo cual corresponde a la primera fase de análisis propuesta. Se hace entonces un acercamiento a cada una de las dimensiones de análisis (las cuales se verán con detalle más adelante): 1) *Trabajo y capital humano*¹², 2) *consumo*, 3) *capital físico y financiero*, 4) *políticas sociales*, y 5) *capital social y familia*, sin contar aquí 6) *la representación simbólica de los efectos de la crisis económica*.

¹² El concepto de “capital humano”, debe de tomarse con precaución y discutirse, dado que normalmente está cargado de un enfoque economicista que ignora las diversas distribuciones del capital cultural, la cual es indispensable para explicar las diferencias en los resultados escolares de los niños de diferentes clases sociales.

En el capítulo seis se muestran los resultados del análisis de las encuestas realizadas. En un primer momento se resaltan algunas experiencias durante el trabajo de campo, así como descripciones del procesamiento de los datos. Luego, en un análisis estadístico descriptivo, se presentan los índices obtenidos así como resultados para los principales sub-índices. Por último, se enuncian advertencias respecto a la validez y el tipo de muestreo utilizado, se realiza el análisis estadístico inferencial, que en este caso se basa en análisis factorial y el cálculo de un modelo causal.

El capítulo siete se basa en los resultados del análisis cualitativo de las entrevistas a profundidad realizadas durante el trabajo de campo. Primero, se explicitan algunas de las estrategias seguidas durante la realización de las entrevistas. Luego, se expone el procedimiento utilizado para el análisis de estos datos cualitativos y se prosigue con una contextualización de los actores y sujetos entrevistados. Por último se exponen los resultados del análisis cualitativo, a través de cada una de las categorías de análisis ya mencionadas.

El octavo capítulo intenta sintetizar los encuentros y desencuentros entre los resultados obtenidos de la fase de análisis cuantitativa y la cualitativa, tratando de ampliar conclusiones o destacar puntos donde estas conclusiones difieren. En el noveno capítulo se presentan las conclusiones y reflexiones finales de esta tesis, y, por último, en el capítulo décimo se presenta la bibliografía.

Dicho esto, se termina la introducción de esta tesis y se sigue con el capítulo referente al marco teórico – analítico.

2 Desigualdad(es) social(es): Definiciones, trayectoria histórica, dinámica actual, causas y relación con los regímenes de bienestar (Marco teórico – analítico).

En este capítulo, daremos una revisión corta del marco teórico - analítico útil para el análisis que prosigue. Primero definiremos el(los) concepto(s) y las dimensiones de la desigualdad social (o desigualdades), así como los debates que se han dado en torno al significado y naturaleza de la *desigualdad*. Luego, se presenta un análisis de la trayectoria histórica y la dinámica actual de la desigualdad, comenzando por un análisis a nivel mundial, luego a nivel Latinoamérica, para terminar con el análisis de México. A continuación, se presentan algunas explicaciones teóricas de las causas de la desigualdad social (o las diversas desigualdades).

Dentro de las causas de la desigualdad social, se destaca la *relación de la desigualdad con los regímenes de bienestar* y los sistemas de protección social que le corresponden, los cuales funcionan como mecanismos reproductores de desigualdad y diferenciadores de “diversas ciudadanías” (Valencia, *et. al.*, 2012), por lo que se analiza en un apartado específico a “*los regímenes de bienestar y su efecto en la desigualdad social*”, comenzando por la problematización de la relación entre estado , mercado y familia, la definición de los regímenes de bienestar y algunas de sus tipologías, la definición del ajuste estructural y su efecto en los regímenes de bienestar, y por último el efecto del ajuste estructural en el régimen de bienestar en México y la actualidad del régimen de bienestar en México a través de diversas dimensiones, dando así un amplio marco de referencia para el análisis de esta investigación, además de una herramienta analítica que se utiliza a lo largo de toda esta tesis.

2.1 Definiciones y dimensiones de la desigualdad social

En un primer momento, las definiciones de Kerbo (2003) para la introducción al tema de la estratificación social resultan ser muy útiles. Aquí, el autor menciona que la *diferenciación social* se da cuando encontramos individuos con distintas cualidades individuales y papeles sociales, donde solamente se marcan las diferencias. Luego, al pasar a la *desigualdad social*, es la condición por la cual las personas tienen un acceso desigual a los recursos, servicios y posiciones que la sociedad valora, es decir, se les da un valor a las diferencias antes

mencionadas. La estratificación social se da cuando la desigualdad social se ha institucionalizado, es decir que existe un sistema de relaciones que determina quién recibe y porque, o como lo dice el nombre, la desigualdad social se estratifica.

Kerbo (2003) también nos da la definición de clase, diciendo que es agrupamiento de individuos con posiciones similares, intereses políticos y económicos semejantes dentro del sistema de estratificación, y menciona tres criterios principales de la división de las mismas: 1) ocupación, 2) autoridad y 3) propiedad.

Antes de entrar completamente al concepto de desigualdad en el que nos enfocaremos, damos una revisión rápida a las teorías clásicas y modernas que alimentan el enfoque teórico utilizado en el análisis desigualdad social, según lo plantea Kerbo (2003).

Primero, introduce las teorías del conflicto las cuales definen a la sociedad unida frente a los intereses en conflicto, ya sea que un grupo tiene el poder de hacer cumplir las reglas de los subordinados en su favor, o que existen muchos grupos de intereses ocultos o divididos, que deben aprender a cooperar.

Luego, habla de las teorías funcionales, que ven una sociedad unida por la existencia de consenso en torno a valores y normas incorporadas por un largo proceso de socialización y consideran a las sociedades como un sistema holista, parecido a organismos biológicos.

Kerbo (2003) introduce la dicotomía entre las teorías críticas y las no críticas, mencionando los supuestos valorativos de las críticas, como que la desigualdad se puede evitar, donde existe una visión optimista de la naturaleza humana y que las ven en las sociedades mejores y más justas como meta de la ciencia social.

Al contrario, los supuestos valorativos de las teorías No Críticas mencionan que la desigualdad no se puede evitar (hay poca crítica o ninguna crítica al estado de las cosas), presentan desconfianza en la naturaleza humana y piensan que la sociología debe ser una ciencia libre de valores.

De esto modo, Kerbo desarrolla una matriz de encuentro entre estas teorías, como el diagrama siguiente.

Tabla 7: Paradigmas de las teorías de estratificación social

El Orden	Críticos	No críticos
	Paradigma crítico del orden	Paradigma no crítico Teoría funcional (Durkheim)
Desde el conflicto	Paradigma crítico del conflicto	Paradigma no crítico
	Teoría de la clase dominante (Marx)	Teoría del conflicto sobre el poder (Weber)

Fuente: Elaboración propia con base en Kerbo (2003)

Por otro lado, Reygadas (2004) hace también una revisión de las teorías base para su análisis de la desigualdad social, agrupándolas en teorías individualistas, interaccionistas y holísticas.

Menciona que las teorías individualistas se basan en los atributos personales, ya sea internos o externos, de donde viene la capacidad individual de acceder a las riquezas sociales. Menciona las limitaciones de este enfoque, entre las que destaca que los atributos individuales tienen un origen social y que las capacidades individuales son sociales en su ejercicio, pues están sujetas a procesos de valoración colectiva.

En cuanto a las teorías interaccionistas¹³, Reygadas (2004) menciona que las personas, las cosas y los conocimientos circulan, se intercambian, se distribuyen y se apropian de acuerdo con reglas específicas, bajo la influencia de instituciones económicas, políticas, sociales, relaciones de poder y tradiciones culturales.

Menciona a los pensadores clásicos que ya mencionamos como Marx, Weber, además de Mauss, quien dice que por medio de los símbolos, las sociedades y los grupos establecen límites que definen relaciones, a Goffman, para quien los estigmas marcan a las personas que la padecen y define el tipo especial de relaciones que se debe establecer con ellos y por último a Bourdieu, quien dice que el habitus de clase encasilla al individuo, por lo que lo

¹³ La calificación que da Reygadas (2004) a estas teorías es la de “interaccionistas”, aunque dada las características de las mismas que el autor aporta, también podrían llamarse “teorías relacionales”.

ubican en determinada posición social, crea distancias y límites, que se convierten en fronteras simbólicas en los grupos.

El concepto de clase puede quedar definido por Bourdieu (1979), de la siguiente manera:

“Conjunto de agentes que se encuentran situados en unas condiciones de existencia homogéneas que imponen unos condicionamientos homogéneos y producen unos sistemas de disposiciones homogéneas, apropiadas para engendrar una prácticas semejantes, y que poseen un conjunto de propiedades comunes, propiedades objetivadas a veces garantizadas jurídicamente o incorporadas como hábitos de clase”.

Anteriormente mencionamos el aporte de Reygadas *et al* (2010) al concepto de desigualdad social, refiriendo que es un fenómeno multidimensional, donde hay una distribución asimétrica de ya sea del ingreso, consumo o cualquier otro indicador de bienestar.

Complejizando aún más la visión teórica, encontramos el aporte de Mora (2005) acerca del concepto de igualdad, el cual se integra de diferentes dimensiones: a) *la igualdad ontológica*, la cual expresa un argumento moral según el cual todas las personas son iguales, b) *la igualdad de oportunidades*, la cual refiere a dar a todos los individuos acceso a las estructuras de oportunidades de manera que puedan desarrollar sus capacidades plenamente, c) *la igualdad de condiciones*, la cual refiere a nivelar previamente las condiciones de vida de diferentes grupos sociales, de manera tal que estas no se erijan en un impedimento que les permita a individuos de distinta procedencia social tener un aprovechamiento máximo de la estructura de oportunidades existente en una sociedad, y por último d) *la igualdad de resultados*, la cual busca transformar las desigualdades sociales existentes al inicio de un proceso en igualdades al final de este (Mora, 2005).

Nos centramos momentáneamente en la igualdad de oportunidades. Para Roemer (2000) existen dos concepciones principales de la igualdad de oportunidades, 1) la de “nivelar el terreno de juego” entre los individuos que compiten por un mismo puesto, y 2) la del

“principio de no discriminación o merito” que establece que en la competencia por un puesto de trabajo deben considerarse por igual todos los aspirantes. Para este autor, “la aplicación del principio de nivelación del terreno de juego tiene mayor alcance que la del principio de no discriminación” (Roemer, 1998), porque la define como compensar en los individuos las diferencias en las circunstancias entre ellos, mas no las diferencias en su esfuerzo.

Es decir, utilizando la igualdad de oportunidades bajo esta concepción, implicaría que en la asignación de recursos de las políticas públicas, estos recursos se distribuyan de tal manera que se compensen las diferencias en las circunstancias ajenas a la decisión propia del individuo y que puede afectar en su desempeño, esto en oposición a la primera concepción que podría darse, de dar los mismos recursos a todos los individuos por igual (Roemer, 2000). Esto es, un gasto “redistributivo” basado en la búsqueda de igualdad de oportunidades.

“En la práctica, la sociedad decidiría mediante un proceso político qué circunstancias desea estimar como ajenas a la responsabilidad individual” (Roemer, 2000), de donde se desprenden dos desacuerdos (a los cuales, por cierto, el autor no entra en debate): 1) definir qué aspectos del comportamiento de una persona están fuera de su propio, control, y 2) qué “umbral de nivelación” debe darse, es decir, si se debe de nivelar de manera parcial o total el terreno de juego.

Para lograr “operacionalizar” el concepto de desigualdad desde la perspectiva multidimensional con la que se ha abordado, recurrimos al enfoque de “activos-vulnerabilidad-estructura de oportunidades” (AVEO) explicado por Filgueira (2001), Kaztman, Beccaria, Filgueira, Golbert y Kessler (1999) y Kaztman (1999). Estos autores, comienzan señalando la introducción en la década de los noventas del enfoque de *activos-vulnerabilidad* (asset-vulnerability-framework) el cual estaba interesado en destacar la importancia de los recursos que pueden movilizar los hogares, esto sin circunscribir el

término de recursos exclusivamente al ámbito monetario o económico. Moser (1994) planteaba que es necesario conocer las respuestas sociales a los cambios en la economía con el fin de que las políticas públicas sean enfocadas en reforzar las acciones de la gente y no en ser un obstáculo para ellas. Justamente en este argumento justificamos que parte del enfoque de la tesis se centre en las políticas sociales del gobierno.

En cuanto a la utilidad del concepto de vulnerabilidad, González de la Rocha (2006) menciona lo siguiente:

“El concepto de vulnerabilidad... se distingue del de pobreza en tanto el último lleva a cabo mediciones estáticas en ciertos momentos en el tiempo y de acuerdo a la construcción (más o menos normativa) de una línea de pobreza. El concepto de vulnerabilidad es dinámico y alude a los procesos que se generan en las condiciones de inseguridad/seguridad del bienestar de los individuos, grupos domésticos o comunidades ante un ambiente cambiante”.

Kaztman, *et. al.* (1999) proponen un enfoque llamado “activos-vulnerabilidad-estructura de oportunidades” (AVEO), el cual asume que el concepto de activos-vulnerabilidad no alcanza una significación única si no está referido a las estructuras de oportunidades en las cuales pueden usar estos activos. Dentro del enfoque debe de considerarse tanto los recursos disponibles por un hogar para ser movilizados en busca del bienestar, como la estructura de oportunidades dentro de la que estos recursos pueden ser movilizados y el valor que esta estructura le da a los mismos.

Dicho de otra manera, los recursos que controlan los hogares no se pueden valorar con independencia de la estructura de oportunidades a la que tienen acceso, además de que debe de tomarse en cuenta que esta estructura es variable y dinámica (Kaztman *et. al.*, 1999).

Visto así, el nivel de vulnerabilidad de un hogar (que se refiere a su capacidad de controlar las fuerzas que lo afectan), depende tanto 1) de la posesión o control de activos y 2) de los cambios en la estructura de oportunidades que afectan el valor de los activos o los requerimientos para que estos pueden ser movilizados. (Kaztman et. al., 1999).

Es importante precisar las definiciones que utilizan estos autores para algunos conceptos. Así pues, Kaztman *et. al.* (1999) señalan que se considera como “recursos” a todos los bienes, tangibles e intangibles, que controla un hogar. El subconjunto de estos recursos que se compone de aquellos los cuales su movilización permite el aprovechamiento de las estructuras de oportunidades, con el fin ya sea de elevar el nivel de bienestar o para mantenerlo ante situaciones que lo amenazan.

Luego, definen la estructura de oportunidades como “probabilidades de acceso a bienes, a servicios o al desempeño de actividades” (Kaztman *et. al.*, 1999). Estas afectan el bienestar de los hogares, ya que permiten o facilitan el uso de sus recursos, o porque los proveen de nuevos.

Además, resaltan el creciente papel del mercado en la definición de las estructuras de oportunidades, además del debilitamiento de instituciones tradicionales como la familia y la comunidad en la conformación de esta estructura. Dentro de este mismo aspecto, las funciones en la relación del Estado con la estructura de oportunidades puede clasificarse en: 1) las que facilitan el uso más eficiente de los recursos que ya dispone el hogar y 2) las que proveen nuevos activos o regeneran aquellos agotados (Kaztman et. al., 1999).

Los conceptos de desigualdad y bienestar-vulnerabilidad están íntimamente relacionados con la cohesión social. Desde la década de los noventas, en parte por los efectos del modelo económico sobre la desigualdad, el debate de la cohesión social ha tomado relevancia (Puyana, 2011). Al respecto, Barba (2011) considera que existe la necesidad de vincular los

conceptos de cohesión y desigualdad social, con el fin de lograr mecanismos que lleven a la integración social de Latinoamérica.

La cohesión social en términos de la teoría social clásica se preguntaba cómo se mantenían unidas las sociedades, que les daba sentido y unidad, cuáles son los valores que hacen posible la supervivencia del grupo (Puyana, 2011).

El *Consejo de Europa* (Council of Europe, 2008) define la cohesión social como sigue: “cohesión social es la ruta que elige la sociedad para trabajar conjuntamente, en oposición a las divisiones sociales normalmente asociadas con las brechas entre pobres y ricos”, o “la capacidad de una sociedad de asegurar el bienestar de todos sus miembros minimizando disparidades y evitando la polarización. Una sociedad cohesionada consiste en una comunidad de individuos libres que se apoyan en la búsqueda de estos objetivos comunes bajo medios democráticos”

Puyana (2011) señala que *“El bienestar para todos, en oposición al bienestar individual, es la meta de la estrategia de cohesión social”*. La falta de cohesión se refleja en un tejido social débil, con relaciones entre los diferentes grupos, excluyentes, intolerantes y con potencial de inducir tensiones y conflictos. De hecho, en ocasiones, la cohesión sólo se concibe como la táctica para ampliar el margen de acción de los gobiernos y lograr la aceptación de las reformas estructurales.

Además, expresa que 1) que para llegar a la cohesión social no es simplemente necesario el reconocimiento de los derechos sociales, sino también un conjunto de procesos políticos que entretengan el crecimiento económico, el bienestar de todos y el desarrollo sustentable, 2) que la búsqueda de la cohesión social debe de ser un objetivo compartido por todos los miembros de la sociedad, 3) la reducción de la desigualdad es el elemento central hacia la cohesión social y la mejoría de los niveles de bienestar de todos es su vehículo (Puyana, 2011).

Al respecto del concepto de Cohesión Social, Barba (2010) lo enuncia de la siguiente manera:

“El concepto de cohesión social se refiere a la naturaleza... de los vínculos sociales que permiten a los individuos experimentar un sentido de pertenencia social (en diversas escalas), confiar en los demás (confianza horizontal), reconocer la legitimidad de la sociedad y confiar en sus instituciones”.

Además, Barba (2010) nos dice que al excluir el tema de la desigualdad social de la definición de cohesión social, se llega a una perspectiva *no normativa* del término, en donde una sociedad puede ser altamente cohesiva, estar bien organizada y tener altos niveles de confianza conviviendo con un Estado mínimo y una economía libre de mercado, mientras que los pobres pueden estar incorporados al mercado. Reconocer que existen factores estructurales que generan la desigualdad social, y que esta obstaculiza la cohesión social, nos llevaría a la *visión normativa* de la cohesión social, la cual considera “requiere de amplia intervención estatal en la búsqueda de justicia social y reducción de desigualdades” (Barba 2010). Es decir, el devenir histórico de la desigualdad social, y los efectos de la crisis económica sobre la desigualdad social, terminan repercutiendo también, desde un punto de vista normativo, en la cohesión social de la sociedad, a través de la ampliación de las brechas que separan los diferentes estratos de hogares y las “diversas ciudadanías” (Valencia *et al*, 2012). La medición que realiza CONEVAL (2012) para la cohesión social se discute más adelante (capítulo 5), pero, adelantando la conclusión a la que se llega, podemos mencionar que es cuestionable en su composición y parece no reflejar ni el debate anterior ni la realidad de lo que intenta medir.

2.2 Perspectiva histórica y dinámica actual de la desigualdad

Una vez que hemos definido la desigualdad social, y mostrado algunas de sus causantes, es importante analizar cuál ha sido el camino que ha seguido la desigualdad social en México durante la historia, para luego hacer un acercamiento a la situación actual en México, observar algunos datos e inferir algunas conclusiones. Según Pierson (2000) y el concepto

de “dependencia de la trayectoria” (o *path dependency*), el resultado de un proceso depende en gran medida de su trayectoria histórica y no solamente de las condiciones del momento.

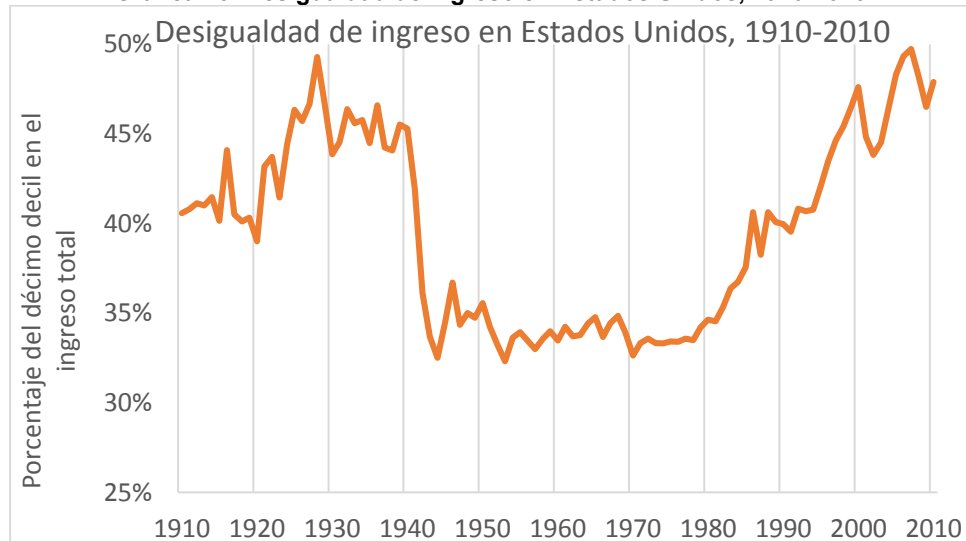
2.2.1 Perspectiva histórica de la desigualdad en el mundo

Para dar una introducción al componente histórico de la desigualdad a nivel global, las cifras que da Piketty (2014a) en su libro: “El capital del siglo XXI” son muy útiles dado la amplitud con las que se han calculado. Cabe decir que al momento de escribir esta tesis, las cifras y conclusiones publicadas en este libro han generado gran controversia entre académicos (tanto economistas y no economistas), y se ha traído el debate de la desigualdad a la exposición pública (al *mainstream*, ya que el debate en torno a la desigualdad data de muchos años en corrientes heterodoxas de la economía), todo lo cual no se aborda en este análisis. A continuación se presentan dos gráficas publicadas en este libro.

En la primera, puede observarse la tendencia de la desigualdad de ingresos en Estados Unidos, tendencia la cual puede describirse como “forma de U”, la cual señala que después de un tope máximo en 1928 hubo una rápida disminución de la desigualdad, la cual aceleró pronunciadamente después de 1940 y se mantuvo durante algunas décadas. A partir de la década de los ochentas, coincidiendo con el ajuste estructural y la implementación de políticas neoliberales, se ha dado un aumento vertiginoso de la desigualdad, a tal punto de que actualmente se ha rebasado el nivel alcanzado en 1928¹⁴.

¹⁴ Aun cuando no es el objetivo de esta parte del documento, también puede observarse la disminución de la desigualdad de ingresos en Estados Unidos después de la crisis de 1928 y 2007, entre otros (relación crisis económica y disminución de la desigualdad de ingresos).

Gráfica 13: Desigualdad de ingreso en Estados Unidos, 1910-2010.

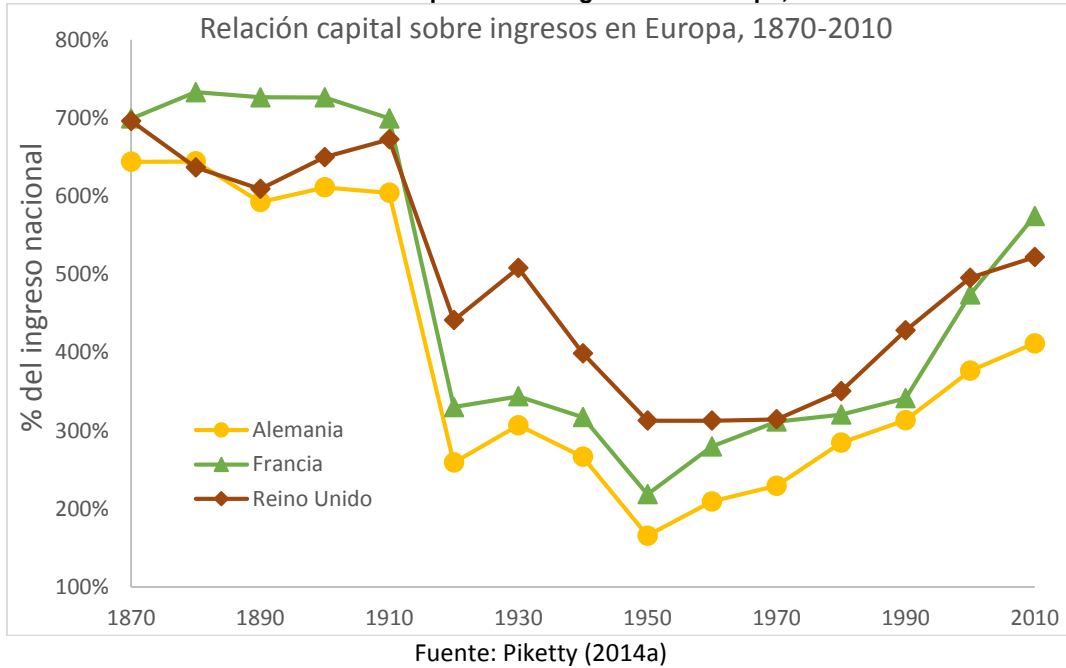


Fuente: Piketty (2014a).

A través de las numerosas cifras presentadas en este libro (Piketty, 2014a), encontramos muestras de esta tendencia de “forma U” también en países de Europa y en países “emergentes” como India, Indonesia, China, Argentina, Colombia y Sudáfrica.

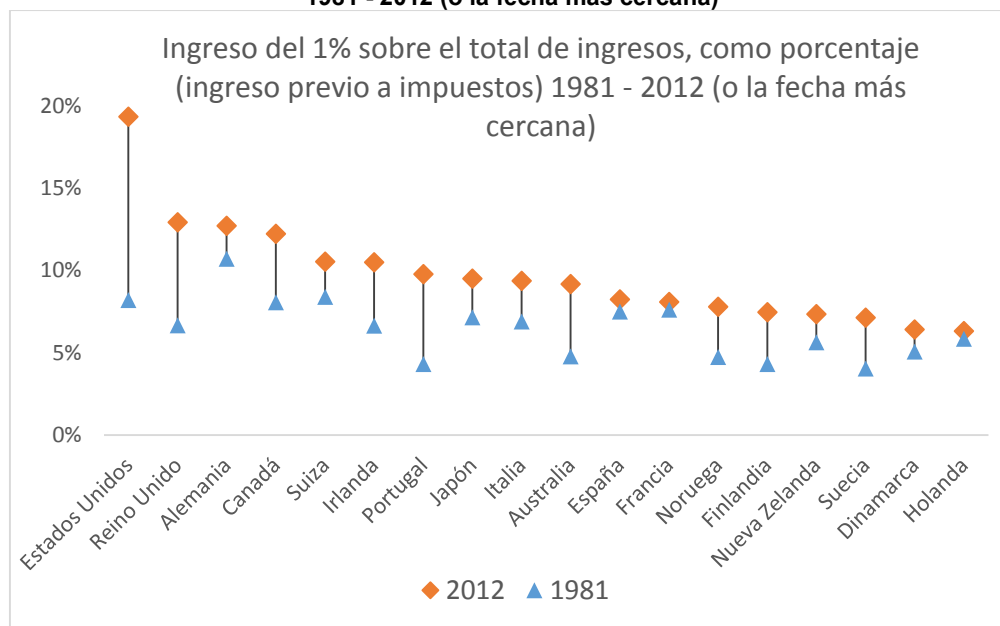
En la segunda gráfica, encontramos la relación del capital sobre los ingresos, para tres países de Europa. Esta relación nos dice (tomando como ejemplo la última cifra de Reino Unido) que el capital es igual a 5 veces los ingresos anuales totales, o, dicho de otro modo, que los ingresos totales son solamente un quinto del total de la riqueza en este país. Al darse aumentos sostenidos en esta relación, como se muestra en la gráfica a partir de la década de setentas, se demostraría la teoría de Piketty (la cual se describe ampliamente más adelante) respecto al predominio de los rendimientos del capital sobre el crecimiento económico, aumentando y perpetuando así la desigualdad.

Gráfica 14: Relación capital sobre ingresos en Europa, 1870-2010.



Particularizando un poco más en el aumento de la desigualdad de las últimas décadas señalado por Piketty, la OCDE (2014) publica algunos cálculos con base en la “top income database”, como el siguiente, en donde se muestran los cambios en la participación del top 1% en el ingreso total y se demuestra como este ha aumentado.

Gráfica 15: Ingreso del 1% sobre el total de ingresos, como porcentaje (ingreso previo a impuestos) 1981 - 2012 (o la fecha más cercana)



Los datos del “ingreso del 1% sobre el total de los ingresos” según países, mostrados en la gráfica anterior, también pueden ser relacionados con el concepto de “régimen de bienestar” que se analizará en los apartados siguientes. Por el momento, puede observarse en el cuadro siguiente que, en general, los países que han tenido el mayor aumento en este indicador son los países con “régimenes de bienestar” residuales.

Tabla 8: Ingreso del 1% sobre el total de ingresos, según regímenes de bienestar.

País	Tipo de régimen de bienestar	Ingreso del 1% sobre el total de ingresos		Diferencia
		2012	1981	
Estados Unidos	Residual	19.3	8.2	11.1
Reino Unido	Residual	12.9	6.7	6.3
Portugal	Conservador	12.7	10.7	5.5
Australia	Residual	12.2	8.1	4.4
Canadá	Residual	10.5	8.4	4.2
Irlanda	Residual	10.5	6.7	3.9
Finlandia	Socialdemócrata	9.8	4.3	3.1
Suecia	Socialdemócrata	9.5	7.2	3.1
Noruega	Socialdemócrata	9.4	6.9	3.1
Italia	Conservador	9.2	4.8	2.5
Japón	Conservador	8.2	7.5	2.4
Suiza	Conservador	8.1	7.6	2.1
Alemania	Conservador	7.8	4.7	2.0
Nueva Zelanda	Residual	7.5	4.3	1.7
Dinamarca	Socialdemócrata	7.4	5.7	1.3
España	Conservador	7.1	4.1	0.7
Holanda	Conservador	6.4	5.1	0.5
Francia	Conservador	6.3	5.9	0.5

Nota: Los tipos de regímenes de bienestar y las clasificaciones de los países se toman de Barba (2004) y Spadaro (2014). Las características de algunos países pueden corresponder a dos *tipos ideales* de regímenes de bienestar (u otros híbridos como el régimen mediterráneo, etc.).

Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE (2014).

2.2.2 Perspectiva histórica de la desigualdad en Latinoamérica y México

En cuanto a la desigualdad en Latinoamérica, Cornia (2014) analiza el devenir de la desigualdad de ingresos en Latinoamérica durante los últimos 35 años, de donde concluye que la desigualdad de ingresos promedio de Latinoamérica mostró un aumento de principios de 1980 a 1990, esto durante la parcial implantación de las políticas del modelo neoliberal y el “Consenso de Washington” (tema en el que se profundizará más adelante) pasando de un índice de Gini de 48.9 a 51.1, luego de 51.1 a 54.1 con el llamado “Consenso de Washington aumentado” de 1990 a principios de la década del 2000, y luego un decrecimiento hasta la fecha, llegando a un índice de 48.6 (Cornia, 2014).

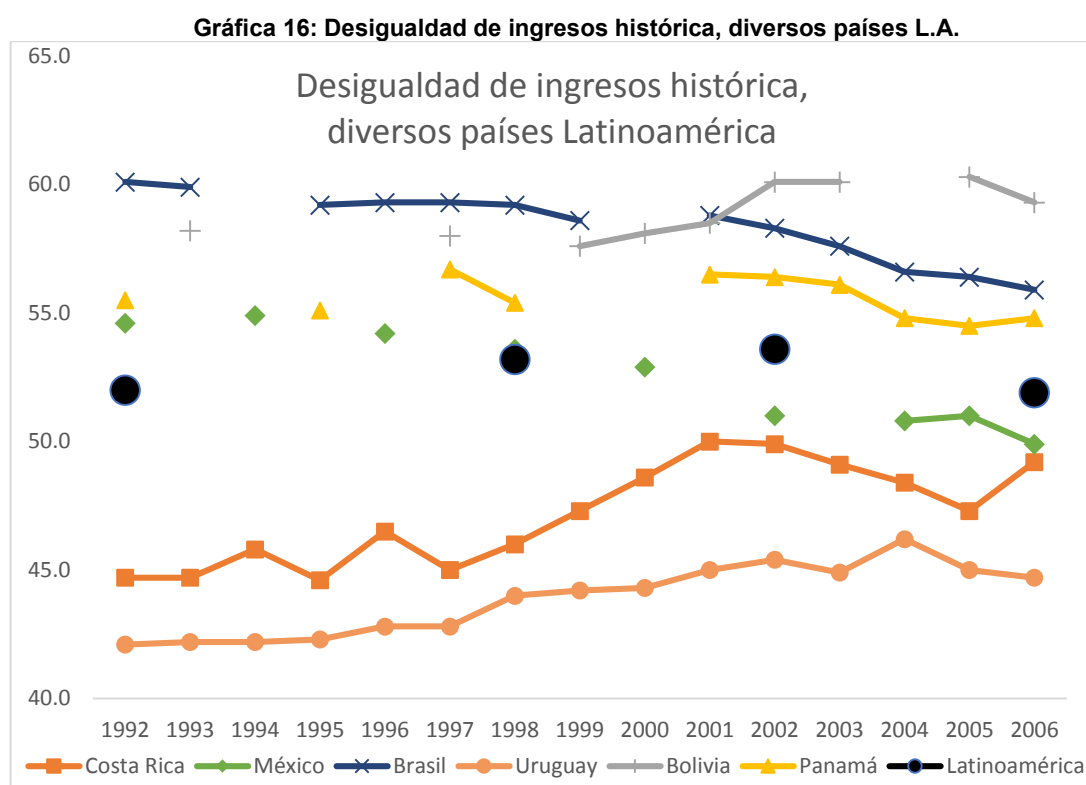
Cornia (2014) identifica algunas causas de los cambios anteriormente mencionados: 1) algunas “mejorías” macroeconómicas como el aumento en el crecimiento hasta antes de la crisis de 2008 - 2009, el aumento de la Inversión Extranjera Directa y el aumento de las remesas, 2) mejoramiento de algunas condiciones de empleo en la región, como los ingresos (a raíz de la disminución en devaluaciones de las monedas y de la inflación), disminución de las tasas de desempleo e informalidad, 3) el decrecimiento en la desigualdad educativa relacionado con los cambios en el empleo y mayor inversión en educación, y 4) cambios en la orientación de las políticas (reforma social) relacionado también con la afinidad ideológica del partido gobernante.

En otra investigación en este mismo sentido, Lustig, López-Calva y Ortiz-Juárez (2012), señalan la reducción en la desigualdad de los ingresos en Argentina, Brasil y México, mientras que Esquivel, Lustig y Scott (2010) señalan también la reducción en la desigualdad de ingresos en México. Ambas investigaciones coinciden en algunos procesos que podrían ser las causas de esta reducción en la desigualdad, las cuales Cortés (2013) sintetiza como sigue: primero, el aumento del empleo en el sector industrial, en particular del sector manufacturero¹⁵, segundo, la disminución en la diferencia entre los salarios pagados a empleados con educación superior respecto a los no calificados, y por último la orientación

¹⁵ Lo cual podría relacionarse también con la mayor apertura comercial y los aumentos en la IED en México.

del gasto público “redistributivo”, es especial las transferencias monetarias como el programa “Oportunidades”.

Según datos de Gasparini (2009), donde recopila datos de 16 países de Latinoamérica, (aunque aquí mostramos menos), acerca de la desigualdad de ingresos, de 1992 hasta antes de la crisis económica, podemos identificar un movimiento descendente moderado de los niveles de desigualdad de ingresos, sobre todo del 2002 al 2006. Al igual, en Brasil se presentan fuertes disminuciones de la desigualdad, en la misma dirección que México pero con mayor significatividad. Por otro lado, países como Panamá y Bolivia han presentado relativo estancamiento, a partir de la conjunción de algunos aumentos y disminuciones. Y tanto Argentina como Uruguay presentan coeficientes de Gini ampliamente menores que otros, pero también con ligeros aumentos¹⁶.



¹⁶ Este agrupamiento de países (grupo 1: Argentina y Uruguay, grupo 2: México y Brasil y grupo 3: Bolivia y Panamá, se hace con base en los clusters o tipologías de los regímenes de bienestar latinoamericanos, los cuales se abordan más adelante.

A estos mismos resultados llega Azevedo *et al* (2013), donde a través del “método de *Sharpley* de descomposición” de la desigualdad por factores, concluye que el aumento en los ingresos laborales de los deciles más bajos ha llevado a disminuciones (reducidas pero significativas estadísticamente) de la desigualdad de ingresos en general en Latinoamérica, pero en especial para Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Honduras y Uruguay.

Desde otro punto de vista, y en un análisis complejo de la supuesta “disminución” en la desigualdad encontrada en los estudios anteriores, Cortés (2013) señala que esto se debe a que los tres procesos anteriormente mencionados (transferencias de oportunidades, aumento del empleo industrial y disminución relativa del premio a la educación terciaria) son *procesos parciales*, y no dan cuenta de: 1) el aumento en la *autoexplotación* dado el empobrecimiento generalizado y exacerbado durante las crisis económicas, 2) la existencia de hogares al margen del mercado y del alcance de la política social (el autor estima alrededor de 600 mil hogares del decil más bajo que no cuentan con el programa “Oportunidades”), 3) las consecuencias del recorte del déficit como política fiscal durante las crisis económicas, 4) la configuración de la conexión del mercado mundial con México y 5) el efecto de la crisis sobre la demanda de empleados calificados, procesos los cuales deberían de ser tomados en cuenta para poder hablar de una real disminución en la desigualdad.

¿Cuáles son los antecedentes de la desigualdad en México a través de su historia? Tello (2010b) dice lo siguiente:

“...a raíz de la conquista de México por los españoles, se enfrentan, sin llegar a mezclarse cabalmente, dos culturas, dos formas de vida y organización social que hoy todavía subsisten y que, a partir del predominio –casi siempre por la fuerza- de una sobre la otra, ayudan a explicar la enorme desigualdad que aún caracteriza el desarrollo económico y social del país” (Tello, 2010b).

Aun dicho esto, Tello (2010b) reconoce que ya desde el México prehispánico existía desigualdad, marcada por el predominio de algunos pueblos sobre otros. En este sentido,

coincide Ferranti (2004) al decir que: *“El génesis de las estructuras de desigualdad en Latinoamérica se remonta al pasado colonial de Latinoamérica”*. Reygadas (2009) expresa que si bien las desigualdades son persistentes, han venido cambiando con el tiempo, donde las viejas configuraciones de la desigualdad se transforman y se entrelazan con nuevas disparidades, y señala que por lo general son los mismos sectores los que padecen las viejas y nuevas desigualdades. En particular, este autor identifica tres principales “matrices” generadoras de desigualdad:

a.- Desigualdades de la época colonial: Las colonias establecidas por los europeos en Latinoamérica fueron caracterizadas por extrema desigualdad desde su establecimiento, dados los privilegios de los que gozaban los europeos y el reducido porcentaje que estos representaban frente al total de la población. Durante el periodo colonial persistieron los patrones de desigualdad establecidos (como la explotación del trabajo indígena), a través de instituciones coloniales que reprodujeron la desigualdad a través de 500 años (Ferranti, 2004). A este generador de desigualdad, Reygadas (2010) le llama *“desigualdad correspondiente a la sociedad agraria”*. Las características de esta desigualdad se mantuvieron también dentro del transcurso del siglo XIX, después de la independencia (Ferranti, 2004).

b.- Desigualdades del proceso de industrialización: A diferencia de la caída en la desigualdad del ingreso presentada en el continente europeo durante la mayoría de los años del siglo XX (Ferranti, 2004), en México se adicionó una nueva matriz de desigualdad relacionada con el proceso de industrialización, que comenzó una fuerte dinámica de urbanización, lo que tuvo dos efectos a destacarse: primero, que fue dejando de lado el rol central del campo y aumentó las desigualdades entre las poblaciones urbanas y del campo; y segundo, creó asimetrías entre la misma población urbana dada la diferente dotación de oportunidades preexistente, caracterizada, por ejemplo, por los migrantes a poblaciones urbanas. Se acrecentaron las diferencias entre el empleo formal y el informal, ya que muchas de las políticas sociales en el país se ataron a la condición de trabajo asalariado, lo que según Barba (2009) es una de las características de un régimen de bienestar *“dual”*, concepto que analizaremos a detalle más adelante.

c.- *Desigualdades posmodernas o de “la sociedad del conocimiento”*: Las desigualdades asociadas a los cambios sufridos a partir de la década de los ochentas se han sumado a las ya existentes. En los últimos 30 años se reprodujo la alta concentración de la riqueza, sobre la cual se ha montado nuevas desigualdades en lo que refiere al acceso al conocimiento, al uso de nuevas tecnologías, inserción en las corrientes de globalización y a tener un empleo digno. “Las viejas desigualdades latinoamericanas sobreviven, se reconfiguran y se yuxtaponen con nuevas formas de inequidad” (Reygadas, 2009).

Para Reygadas *et al* (2010), *las características de la desigualdad social en México* son las siguientes: i) *Persistencia y agudización de las desigualdades estructurales*, como las ligadas al empleo (que inciden en el ingreso de los trabajadores), las desigualdades entre trabajadores urbanos y rurales, entre otros; ii) *alta concentración del ingreso*, donde el 10% más rico tiene 50 veces más ingreso que el 10% más pobre, y que se muestra también en un análisis por regiones en México, ya que el ingreso está concentrado en su mayoría en el centro, luego el norte y occidente del país, dejando al sur, golfo y península en desigual proporción; iii) *pobreza rural y urbana como agravante de la desigualdad*, la *pobreza rural* es predominantemente alimentaria y de capacidades donde se tienen bajas remuneraciones, difícil acceso a servicios de salud, sobreviven con autoproducción de alimentos, vivienda autoconstruida y sin servicios habitacionales, mientras que *la pobreza urbana* es primordialmente patrimonial, vinculada a dificultades para acceder a un empleo estable y bien remunerado, bienes y servicios colectivos de calidad (vivienda adecuada, drenaje, agua, transporte, educación, salud, recreación); iv) *colectivos sociales que acumulan desventajas*, es decir, además de las causas estructurales económicas de desigualdad existen otras que provienen del ámbito social, político, cultural e institucional, como por ejemplo los indígenas emigrantes a las ciudades; v) *desigualdades de la sociedad del conocimiento*, como disparidades educativas y la llamada “*Brecha digital*”, referente a la desigualdad del acceso a la información.

Bernal (2007) realiza un cálculo de la desigualdad de la riqueza para el año 2002 en México (esto porque lo realiza con los datos de la Encuesta Nacional sobre los Niveles de Vida en el Hogar, que realizó el INEGI solamente en ese año) y encuentra que el coeficiente de Gini de

la distribución de la riqueza es de 0.8341 (muy por encima del cálculo que también realiza del coeficiente de Gini de la desigualdad en el ingreso corriente mensual, de 0.4764). En el cálculo de la desigualdad de la riqueza, encontramos que el 10% más rico posee el 86% de la riqueza total del país (también muy por encima del 37% del ingreso que agrupa este mismo grupo de población). Podemos contrastar este dato de 86% de posesión de la riqueza por el decil más rico, con los datos presentados por Piketty y Zuckman (2014), con el valor para Estados Unidos de poco más de 70% y alrededor de 65% para Europa, esto para el año de 2010 (también alrededor de 70% para Reino Unido y Francia, y poco menos de 60% para Suecia).

2.3 Algunas causas de la reproducción de la desigualdad

Como ya se ha analizado, la reproducción de la desigualdad se ha venido incrementando a nivel mundial en los últimos años (Stiglitz, 2012 y Piketty, 2014), al igual que en Latinoamérica (Reygadas, 2009) y se ha estancado en México a través de procesos de empobrecimiento (Cortés, 2011 y 2013). Si bien el objetivo principal de esta investigación es analizar el efecto que tienen las crisis económicas como mecanismo reproductor de desigualdad (y de hecho, la idea fuerte es que logra incrementar la desigualdad), se presenta de manera sucinta algunas otras exposiciones de diversos autores acerca de las causas de la reproducción de la desigualdad social.

La explicación que Piketty (2014) da para este aumento en la desigualdad de la riqueza y del ingreso es simple: Lo anterior está en función de " $r > g$ ", donde " r " refiere a las rendimientos del capital después de impuestos (el cual se ha mantenido entre 4.5 y 5.5% desde el año 1500, aproximadamente, hasta la época actual con poco más de 5%), y " g " es el crecimiento de la economía, la cual ha crecido lentamente y llegó a su máximo de poco menos de 4% entre los años de 1950 y 2012 (Piketty y Zuckam, 2014:p.86).

Entre los resultados principales, se encuentran, 1) el aumento sostenido del porcentaje de la riqueza privada sobre el ingreso nacional (en Alemania, Francia, Reino Unido, Italia,

Canadá, Japón y Australia) (Piketty y Zuckman, 2014:p.68), así como el aumento en el porcentaje de la riqueza que captura el 10% y 1% más rico en Reino Unido y Estados Unidos, el moderado aumento en Francia y el casi estable en Suecia sobre, además del aumento sostenido del ingreso por capital como porcentaje del ingreso nacional a precio de factores. Así mismo, destacan el aumento del componente de flujos de riqueza hereditaria como porcentaje de la riqueza tanto sobre el ingreso nacional como porcentaje de la riqueza privada.

Además, se pronostica que para 2030 se alcanzarán los niveles de concentración que se tenían antes de la primera guerra mundial (punto en el que la concentración comenzó a disminuir), y será casi el doble de la actual para 2100.

“El principal mensaje de mi libro no es que *siempre habrá una tendencia determinista hacia la cada vez mayor desigualdad* (no creo en esto); el mensaje principal es que necesitamos más transparencia democrática sobre la dinámica de la riqueza, para que seamos capaces de ajustar nuestras instituciones y políticas a lo que observamos” (Piketty, 2014b).

Por otro lado, Saez y Zuckam (2014) presentan un nuevo método de medición de la riqueza, el *método de capitalización*, usando los flujos de ingresos por capital junto con las cuentas de resultados de ingresos por clase de activos. En este, encuentran resultados en el mismo sentido que Piketty (2013) pero más drásticos. Ellos encuentran que de hecho el porcentaje de la riqueza del 10% al 1% más rico sobre el ingreso nacional (en Estados Unidos) ha disminuido desde la década de los setentas hasta mediados de los noventas, y de esta fecha a 2012 se ha estancado. Contrario a esto, el porcentaje sobre la riqueza total del 1% y del 0.1% más rico ha aumentado fuertemente (de 25% a finales de los años setentas a 40% para el 1% más rico, y de 7% a poco más de 20% para las mismas fechas en cuanto al 0.1% más rico).

Otra explicación de las causas de la desigualdad viene de Ampudia (2011), quien señala las siguientes causas del aumento en la desigualdad: 1) la disminución del porcentaje de las remuneraciones laborales sobre el ingreso total, 2) la absorción inflacionaria¹⁷ y 3) el aumento de la relación de beneficios empresariales sobre remuneraciones laborales:

“La raíz del problema (de la distribución del ingreso) se centra en la lucha por traspasar el incremento del costo de producción a los precios de mercado o en su defecto absorber la inflación, modificando dicha distribución, de forma que a nivel de la empresa, el prorrateo del ingreso está en función del precio de venta, la posibilidad del traspaso inflacionario o la absorción dividida entre los diversos factores de la producción, mientras que a nivel sectorial, la existencia de grupos económicos que agrupan en su seno empresas productivas, de comercialización y de servicios financieros y las relaciones de poder establecidas entre los diversos agentes económicos a lo largo de una cadena de valor, que determinan otro proceso de distribución del ingreso” (Ampudia, 2011).

Es decir, en una etapa denominada “formación de precios”, que sucede *ex ante* a la producción y en el nivel micro, la inflación de los costos de producción no se traspasa a un incremento en los precios (en parte por el aumento de la competencia, un mercado interno deprimido y la apertura del comercio internacional de los últimos años que impide aumentar los precios), por lo que la “absorción de la inflación” se da a través de la reasignación de los beneficios pagados a los factores de producción, que afecta más a los salarios, respecto a los beneficios empresariales (Ampudia, 2011). Una segunda etapa sucede *ex post* a la producción e *“implica un proceso de negociación en la comercialización del producto por lo que está directamente relacionada con el poder de mercado de la empresa”*.

¹⁷ “La absorción de la inflación se presenta cuando las condiciones de mercado impiden que el productor pueda trasladar al precio de venta el incremento en sus costos de producción” (Ampudia, 2011).

Así, el análisis de Ampudia (2011) concluye: “Como hemos visto... la absorción de la inflación se realiza básicamente por parte de los trabajadores y se ve favorecida por el debilitamiento y desaparición de los sindicatos, como resultado se da un deterioro en el salario nominal y en las condiciones de trabajo”, y agrega: “al interior de la empresa, una carrera por la distribución factorial del ingreso, que afectará principalmente a los trabajadores, pues son los que tienen el menor poder de negociación con la empresa en un escenario de disminución generalizada del nivel de actividad económica y aumento del desempleo”, lo que afecta el porcentaje de las remuneraciones de los trabajadores sobre el ingreso nacional y en consecuencia la redistribución del ingreso. De aquí se entiende que los “objetivos de inflación¹⁸” planeados por los bancos centrales, en especial en Banco de México, funcionan como un mecanismo reproductor de desigualdad al afectar la redistribución del ingreso en contra de los trabajadores.

Otro mecanismo reproductor de la desigualdad que señalan tanto Stiglitz (2012) como Ampudia (2011), son las llamadas políticas monetarias “no convencionales”. Ante la baja efectividad de las políticas monetarias “convencionales”¹⁹, los bancos centrales han utilizado esta política monetaria para comprar activos financieros, evitar caídas en los precios de los activos y así disminuir el riesgo sistémico y de quiebra de bancos.

Desde una perspectiva enfocada en la distribución del ingreso, la política monetaria expansionista, como por ejemplo la que se ha puesto en marcha por los bancos centrales durante la crisis de 2008-2009, dentro de un escenario de mercado interno deprimido y bajas expectativas de rentabilidad empresariales, el exceso de liquidez se canalizará al sistema financiero en búsqueda de ganancias que compensen la caída en las utilidades empresariales, esto a costa del gasto público (Ampudia, 2011). Es decir, redistribución regresiva y, por lo tanto, un mecanismo más de reproducción de la desigualdad.

¹⁸ “Objetivos de inflación” o “inflation targeting” refiere a la estrategia de política monetaria de los bancos centrales de publicar una meta de inflación y luego tratar de dirigir la inflación real a ese objetivo mediante los diferentes instrumentos de la política monetaria.

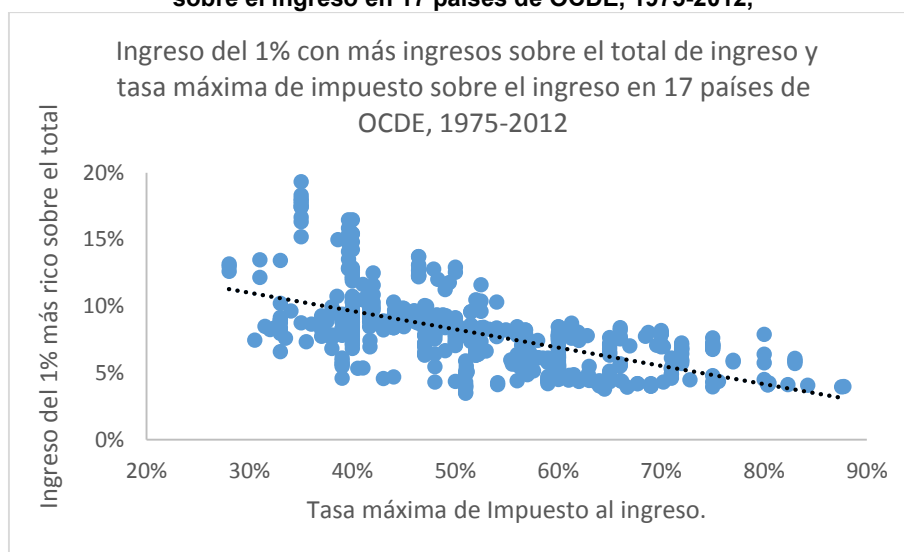
¹⁹ La “gestión de liquidez a través de operaciones de mercado abierto y la tasa de interés de referencia” (Ampudia, 2011).

Stiglitz (2012) menciona que la desigualdad es un fenómeno multifactorial. Destaca el efecto de la política monetaria y fiscal sobre la desigualdad (ya expuesto parcialmente), y lista dentro de las causas del aumento de la desigualdad (y les adjudica gran parte de la culpa de su crecimiento en los últimos años) tanto la inequidad en la distribución del poder y como al *“poder que ejercen los grupos de la población ricos y el 1% más rico”*. Entre estos, se encuentra el cabildeo de los grupos de poder en búsqueda de mayores beneficios, el ejercicio del “monopolio del poder”, CEO’s²⁰ que se aprovechan de las deficiencias en las estructuras de gobierno y se apropian de cuotas excesivas de las ganancias de las empresas, y “la explotación financiera de los pobres” a través de préstamos “predatorios” y prácticas abusivas como las tasas de interés cobradas en las tarjetas de crédito), todos estos funcionando como mecanismos que aumentan la desigualdad.

De hecho, la OCDE (2014) presenta algunas cifras referentes a la desigualdad, enfocadas en el efecto de las políticas fiscales en la expansión de la captación de ingresos por parte del 1% más rico (top 1% de aquí en adelante). En la siguiente gráfica, se muestra la relación negativa entre la captación de ingresos del top 1%, y la tasa máxima de impuestos cobrada por los diferentes países. Es decir, la política de relajamiento de las tasas de impuestos cobradas a los más ricos ha redundado en un mecanismo reproductor de desigualdad.

²⁰ Directores ejecutivos de empresas, del acrónimo en inglés: *“Chief executive officer”*.

Gráfica 17: Ingreso del 1% con más ingresos sobre el total de ingreso y tasa máxima de impuesto sobre el ingreso en 17 países de OCDE, 1975-2012,

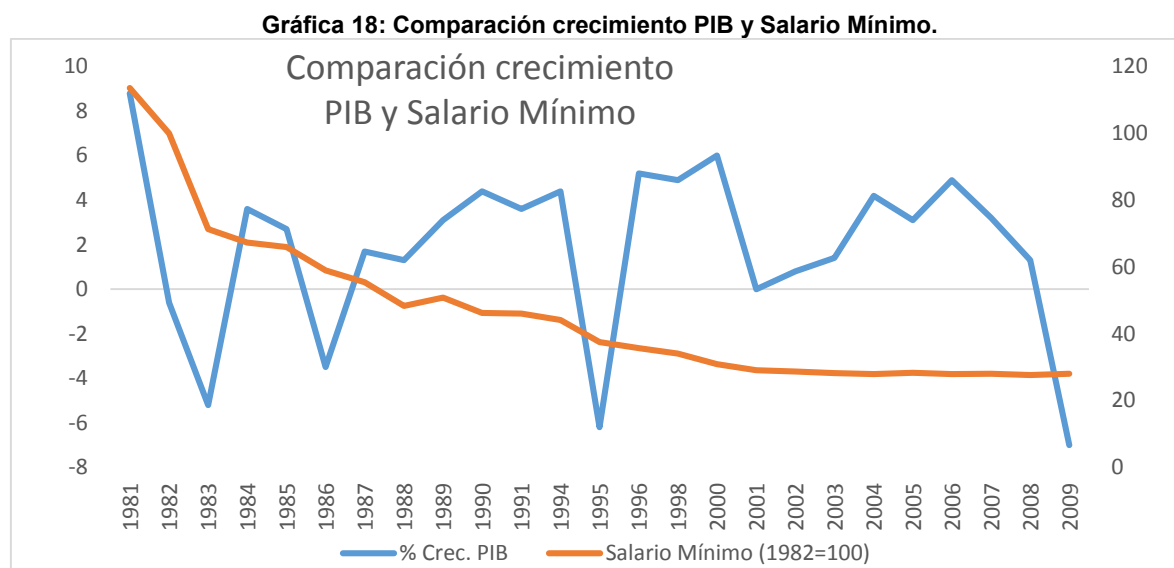


Fuente: OCDE (2014).

Ya se ha señalado la importancia del trabajo y los salarios como mecanismo reproductor de desigualdad. “El desempleo (la incapacidad del mercado para crear puestos de trabajo para tantos ciudadanos) es el peor fallo del mercado, la principal fuente de ineficiencia y una importante causa de la desigualdad” (Stiglitz, 2012). Es este mismo problema, la *incrementada* vulnerabilidad de los empleos de los estratos medios y bajos, a lo que Bourdieu (1998) se refiere como “violencia estructural” o Auyero (2000) como “violencias neoliberales”.

En otra aproximación a las causas de la desigualdad, Mora *et al* (2010) identifica que en los últimos años, en México la precariedad del trabajo se ha reforzado por diversas políticas económicas de reducción del costo de la fuerza de trabajo, mediante el control salarial y la disminución de la protección social de los trabajadores, la apertura comercial a las importaciones que han desmantelado la industria nacional y que ha disminuido la creación de empleos por las empresas de mayor tamaño. Para compensar la baja creación de empleos, se ha estimulado la apertura de micronegocios, lo que vuelve a empujar a la baja las condiciones laborales, además de un sistemático adelgazamiento del estado.

En la siguiente gráfica encontramos la prueba del control salarial del que habla Mora *et al* (2010), y que ha llevado a la disminución sistemática del poder adquisitivo de los trabajadores en México.



Nota: Eje izquierdo corresponde a PIB y derecho al Salario.

Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años) y Tabla de salarios mínimos generales y profesionales por áreas geográficas de CONASAMI (varios años).

Mora *et al* (2010) realizan el análisis de tres aspectos del empleo (seguridad, salarios y estabilidad laboral) y muestra que el deterioro de las condiciones laborales, desde comienzos de los noventa, se manifiesta en forma clara en la disminución de los asalariados afiliados a las instituciones de seguridad social, la persistencia de bajos niveles salariales, que empezaron su caída a mediados de los años setenta, y la falta de estabilidad laboral para más de la mitad de la mano de obra asalariada.

De manera adicional a este análisis de las causas de la desigualdad, se encuentra Solís (2007) quien realiza una investigación de la “inequidad social” en Monterrey, donde su objetivo es analizar las determinantes del proceso de logro ocupacional entre los hombres regiomontanos, con enfoque específico en dos factores determinantes: los que remiten a los orígenes sociales del individuo, y las relaciones con las capacidades y los méritos

individuales, enunciando que el ideal de una sociedad “democrática” moderna es el incremento de la importancia del segundo factor.

Para esto, en principio realiza entrevistas a profundidad de donde algunas conclusiones son las siguientes: 1) Persiste la percepción de la escolaridad como el mecanismo clave para lograr el éxito en el mercado de trabajo, 2) Se asocia la posibilidad de alcanzar estudios superiores con la capacidad de los padres de instrumentar estrategias agresivas de apoyo a los hijos.

Además, identifica dos elementos que contribuyen al abandono temprano de la escuela: 1) Carencias económicas de la familia, y 2) la “interferencia” del inicio de la trayectoria laboral con la esfera de los estudios (en parte debido a la persistencia de normas sociales que vinculan el inicio del trabajo con la transición a la adultez. De hecho, en ocasiones, estas dificultades para continuar los estudios son interpretadas como “gusto por la escuela”:

El abandono de los estudios aparece para los sujetos involucrados como el resultado de una opción entre múltiples preferencias, y no como un producto de las limitaciones económicas de corte estructural o de universos normativos que no favorecen el logro educativo, por esto, en un principio, la asociación entre orígenes sociales y logro ocupacional no es “tan obvia”.

En teoría, la ubicación en el mercado de trabajo es el resultado de un proceso de ajuste entre las capacidades individuales y las demandas laborales de los empleadores. Pero la realidad es que “la mayoría de los hombres regiomontanos” no acuden a la búsqueda de empleo de manera individual y aislada, sino a través de la información y las relaciones que les proporcionan familiares, vecinos y amigos, que constituyen un activo fundamental para el logro ocupacional.

Por esto, en una sociedad como la regiomontana, las características de la familia de origen aún tienen influencia directa sobre el logro ocupacional, ya sea 1) de manera directa o 2) indirecta (a través del legado de redes sociales que proporciona la familia de origen).

De aquí, Solís (2007) formula tres hipótesis: 1) el capital social de la familia de origen juega un papel importante en la incorporación al trabajo, 2) este capital social se utiliza en todos los estratos sociales, 3) el monto y la calidad del capital social varían en función de la posición de la familia en la estructura social, por lo que se vuelve un mecanismo de desigualdad de oportunidades.

Luego, utiliza el análisis cuantitativo para enriquecer estas conclusiones, a través de la revisión de los datos de la encuesta aplicada por cohortes de edad, ya que las trayectorias laborales de los dos primeros se consolidan durante el periodo de auge de la ISI (1905-1919 y 1920-1932), la tercera cohorte durante la crisis de este sistema (1940-1954) y la cuarta durante la “transformación estructural” (1955-1967).

Así, el autor menciona que se aplicaron modelos de regresión logística ordenados, donde la variable dependiente era la ocupación del individuo a los 33 años, con tres variables independientes: 1) la ocupación del padre, 2) el tamaño de la comunidad de origen y 3) el nivel de escolaridad.

La variable dependiente del modelo puede asumir 4 valores diferentes, donde el menor se asigna a los trabajadores manuales de baja calificación y el mayor a los trabajadores no manuales de alta calificación. Entre los resultados del modelo, encuentra que *el nivel de escolaridad es la variable que tiene una asociación más estrecha con el logro ocupacional*, en donde llama la atención la disminución de su importancia en las dos cohortes más recientes; además, las diferencias en el logro ocupacional se trasladaron de los niveles de escolaridad inferiores hacia los superiores. Los efectos de la ocupación del padre no son tan marcados como los de la escolaridad pero no se reducen con el tiempo. También se encontró que el efecto de la comunidad de origen es mucho menor aunque estadísticamente significativo.

Luego se ajustó el análisis de regresión para cada cohorte, para que estos incluyeran de manera simultánea las tres variables y se concluyó: 1) El efecto de la comunidad de origen se vuelve no significativo estadísticamente, 2) El efecto del nivel de escolaridad mantiene su significancia estadística aunque pierde magnitud, y 3) El efecto de la ocupación del padre

desaparece para los primeros dos cohortes y aumenta en los dos últimos, es decir, el efecto directo de los orígenes sociales sobre el logro ocupacional, lejos de decrecer, aumentó. Así, el autor concluye de esto último que emerge un patrón de cambio aún más aflictivo, el cual sugiere que la crisis económica y la liquidación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones han traído consigo un régimen de estratificación social con mayores inequidades, donde existen menos oportunidades relativas de movilidad social ascendente y los orígenes sociales de los individuos influyen cada vez más para determinar su posición en la jerarquía ocupacional.

No sólo Solís (2007) da central importancia a la diferencia en el capital social como una de las causas de la reproducción de la desigualdad social. Volviendo a acercarnos al análisis del bienestar-vulnerabilidad desde el enfoque de Activos-Vulnerabilidad-Estructura de Oportunidades, veremos cómo los hogares con alta vulnerabilidad ven deteriorado su capital social a lo largo de la prolongación de su estado vulnerable, lo que funciona como otro mecanismo reproductor de desigualdad social.

Primero, González de la Rocha (2005) destaca, en la siguiente recolección de citas, diferentes estudios que muestran la importancia del capital social y las redes sociales en contextos de vulnerabilidad: “Las redes sociales aparecen, entonces, como “un refugio contra la desocupación” (Chiarello, 1994), “un seguro de desempleo a la latinoamericana” (Lomnitz, 1975), como “intercambios que compensan los aumentos de los costos de la economía” (Gershuny, 1994), o como “parte de la solución” (Durstun, 2003)”. Siguiendo esta idea, González de la Rocha (2005) señala la importancia de la movilización de capital social frente al cambio económico, ya que las respuestas sociales y familiares el uso de relaciones sociales y la intensificación del intercambio social como uno de los pocos activos que pueden movilizar los hogares, además de la fuerza de trabajo, la cual se ve afectada durante las crisis económicas.

“La idea de que los pobres “se las arreglan” mediante la instrumentación de mecanismos sociales para sobrevivir, pase lo que pase, encuentra obstáculos para

su aplicación en contextos y momentos históricos caracterizados por muy precarias oportunidades laborales y por la exclusión laboral” (González de la Rocha, 2005).

Así mismo, esta autora señala que durante las crisis económicas, todos los integrantes del hogar se ven forzados a trabajar más, lo cual afecta más a las mujeres al doblar sus jornadas de trabajo y “ante la necesidad de sustituir bienes adquiridos en el mercado por otros tantos producidos en el hogar”. Lo importante aquí es que esta autora destaca que en contextos de “inestabilidad laboral, ingresos eventuales y precarios, y movilidad o escasa permanencia en la localidad”, el capital social se desgasta a través de la falta de integración a las redes sociales, lo que se convierte en un ciclo vicioso, y otro mecanismo reproductor de desigualdad social.

Al referirnos a la desigualdad social como las diferencias en el bienestar-vulnerabilidad de los hogares, podemos retomar nuevamente el enfoque de activos-vulnerabilidad-estructura de oportunidades de Kaztman. Así, para una última exposición teórica de las causas (mecanismos) de la reproducción de desigualdad, podemos ubicar la “estructura de oportunidades” mencionada dentro del contexto del “régimen de bienestar” de los países.

Según este enfoque (Kaztman, 1999b), los cambios en la vulnerabilidad-bienestar de los hogares están en función, 1) del portafolio de activos de los hogares (los cuales llevan una inercia y herencia histórica) y 2) de la estructura de oportunidades.

Como ya se ha mencionado, dada la importancia de la relación del bienestar-vulnerabilidad de los hogares (y por lo tanto, de la desigualdad social) con la estructura de oportunidades (Kaztman, 1999b), es importante analizar la estructura de oportunidades a través de un instrumento que integre el efecto sobre las diversas dimensiones del bienestar. Para esto (como se detallará en una sección posterior), se utilizarán los *regímenes de bienestar* como herramienta analítica, tratando de explicar así la trayectoria histórica y el devenir actual de la fragmentación y segmentación de los diversos sistemas de protección social en México,

generando diversos grados de desafiliación²¹, “diversas ciudadanías” y funcionando como mecanismos reproductores de desigualdad (Barba y Valencia, 2013). La amplitud del análisis que se menciona amerita que se revise en un apartado en particular, lo que se realiza a continuación.

2.4 Regímenes de bienestar y su efecto en la desigualdad social

A través del análisis régimen de bienestar mexicano, podemos encontrar respuesta al devenir histórico y estado actual de los diversos sistemas de protección social y su efectos sobre la cobertura de los riesgos sociales (y por tanto, su efecto en la vulnerabilidad-bienestar de los hogares), los cuales funcionan como diversos mecanismos reproductores de desigualdad y contribuyen a la formación de “diversas ciudadanías” (Barba y Valencia, 2013).

2.4.1 Regímenes de Bienestar y la relación Estado, Mercado y Familia²².

En principio, hay que analizar cuál ha sido el papel del Estado en su relación con el mercado. El debate de si el Estado debe de intervenir con políticas sociales sobre las consecuencias que deja el mercado dentro del contexto del sistema capitalista, fue abordado por Polanyi (1944), quien argumentaba que la supervivencia del sistema capitalista por sí mismo requiere de formas de protección social que no estén atadas al estatus de los individuos como mercancía²³ (mercantilización), o, dicho de otra manera, una economía dinámica no

²¹ “El término desafiliación habla del proceso mediante el cual un individuo o un grupo social se disocia de redes sociales que permiten su protección. Es decir de un recorrido hacia la vulnerabilidad.” (Barba y Valencia, 2013)

²² Si bien en el siguiente apartado puede parecer que no se aborda en gran medida el tema de la “familia”, en los siguientes capítulos, mayormente en el capítulo 7, dedicado al análisis cualitativo, se retoma este tema con mayor profundidad.

²³ Polanyi dice: “El concepto de mercancía constituye el mecanismo del mercado que permite articular los diferentes elementos de la vida industrial. Las mercancías son definidas aquí empíricamente, como objetos producidos para la venta en el mercado; y los mercados son también empíricamente definidos como contactos efectivos entre compradores y vendedores”. Según el autor, el punto fundamental es que, en un sentido estricto, “trabajo, tierra y dinero” no son mercancías (son mercancías ficticias) ya que “el postulado según el cual todo lo que se compra y se vende debe de haber sido producido para la venta, es manifiestamente falso”.

puede funcionar sin un cierto grado de desapego a la tendencia del laissez-faire de volver todo una mercancía (desmercantilización).

El autor señalaba que si bien el desarrollo económico puede frustrarse por ciertas políticas, la retirada de las mismas podría destruir los fundamentos mismos del sistema económico de mercado. De hecho, Polanyi argumenta que las políticas sociales debían de ser vistas como integradas al orden social y económico. Para Polanyi, el libre mercado es una utopía, ya que aunque las economías de mercado tratan de “desarraigar” al mercado de la sociedad y el estado, existe un arraigo (embeddedness²⁴) natural imposible de desconectar: “una economía de mercado no puede existir más que en una sociedad de mercado (Polanyi, 1944).

Existía un consenso hasta principios de la década de los setentas acerca de la posibilidad de que se presentara al mismo tiempo en una nación crecimiento económico y políticas sociales acordes a un Estado de bienestar, una relación en la que el Estado complementaba el funcionamiento del mercado (Block, 1987). Pero mientras esta década fue transcurriendo, la visión de la viabilidad de una “*economía mixta*” fue diluyéndose, tal como lo señala Block, tanto por los escritores de pensamiento de derecha como de izquierda.

Así pues, la tendencia a políticas económicas armonizadas con amplios sistemas de protección social y políticas sociales se invirtió en la década de los setentas justo cuando los factores de inseguridad se han incrementado; llegando a un nuevo consenso: que puede darse el crecimiento económico sin equidad social (Barba, 2013).

Es por esto que Esping-Andersen (1987) expresa que la década de los setentas puede ser descrita como la década del “*gran debate del Estado del bienestar*”, en un primer momento para explicar el cuestionamiento hacia la existencia del Estado del bienestar (Barba, 2013), y hacia finales de la década para explicar el subsecuente cambio hacia la crisis del mismo.

²⁴ Grado en que la actividad económica es constreñida por instituciones no económicas.

Esping-Andersen (2002) dice que solo puede hablarse de una crisis de bienestar cuando ninguno de los pilares anteriormente mencionados es capaz de compensar las fallas de los otros, lo cual parece ser justamente lo que ocurre ahora, según Barba (2013).

Este “*gran debate del Estado del bienestar*” en el ámbito académico coincide con cambios radicales en las dinámicas económicas y la orientación de las políticas sociales y económicas (a este cambio suele llamársele ajuste estructural (Reygadas, 2004)). Para abordar el ajuste estructural desde un punto de vista crítico, utilizaremos la herramienta analítica de los *regímenes de bienestar* (Esping-Andersen, 1987). Por lo tanto primero introduciremos el significado de este concepto, luego la tipología clásica de los mismos, para después acercarnos en específico a nuestro continente y una tipología *ad hoc* al mismo. El régimen de bienestar actual en México es resultado tanto de la inercia histórica como del *ajuste estructural* de hace tres décadas. Por lo tanto, después de conceptualizar los regímenes de bienestar y describir sus diversas tipologías, se analiza el *ajuste estructural* y por último se concluirá con una descripción del régimen bienestar actual en México.

2.4.2 Regímenes de bienestar y tipología para América Latina

Se le llama *régimen de bienestar* a la disposición institucional específica adoptada por las sociedades en la búsqueda de empleo y bienestar (Esping-Andersen, 1987)²⁵. De la diversidad de configuraciones relativas a quién se encarga del bienestar, ya sea el Estado, el mercado o la familia (los tres pilares *clásicos* de los regímenes de bienestar (Esping-Andersen, 1990)) es como se clasifican los diversos regímenes²⁶.

Dado que cada arreglo de las relaciones de economía, estado y familia está asociado con una lógica de política social en particular, Esping-Andersen destaca que existen políticas sociales significativamente diferentes a través de los regímenes de bienestar, de donde

²⁵ Otra definición en el mismo sentido es la de Barba (2007): “Los regímenes son arreglos entre la esfera económica, el Estado, y la esfera doméstica, que determinan cómo se produce y distribuye el bienestar”.

²⁶ El concepto de régimen es útil ya que “...enfatisa la variabilidad de los arreglos en distintos lugares, no la reproducción ahistórica de ningún paradigma en todos ellos, en distintas situaciones y momentos. Sin embargo el concepto permite escapar tanto a un excesivo hincapié en las convergencias regionales como a la crónica histórica detallada que no permite realizar comparaciones” (Barba, 2007).

desprende que pueden definirse ciertos tipos ideales de los diferentes regímenes que se destaquen por su elevada diferencia.

Esping-Andersen (1990) identifica tres tipos principales de los regímenes de bienestar:

- i) *el liberal o residual*, donde el ejemplo tradicional es Estados Unidos y se caracteriza por la idea de que la familia y el mercado, y no el Estado, deben seguir siendo los sujetos decisivos de la provisión del bienestar, y el Estado sólo debe de apoyar a aquel que no pueda hacerlo por sí mismo; además de un mercado de trabajo flexible sin fortaleza en las políticas sociales (Esping-Andersen, 1990);
- ii) *el conservador*, donde el ejemplo clásico es Alemania y se caracteriza por un Estado que interviene en el proceso de provisión de bienestar, pero lo hace de manera corporativa, estratificado y atado a la noción de empleo asalariado, además de baja flexibilidad en el mercado de trabajo, lo que da cierta estabilidad a los trabajadores con la consecuencia de una tasa de desempleo relativamente alta (Esping-Andersen, 1990);
- iii) *el socialdemócrata*, que se caracteriza por una política activa de seguridad social ya que el Estado asume ciertos riesgos a través de políticas activas que se refieren a intervenir en el mercado de trabajo sin regularlo, políticas tales como seguro de desempleo, seguridad social no atada al empleo asalariado, etc. Estas políticas son universalistas, porque el eje de ellas son los derechos y la ciudadanía (Esping-Andersen, 1990).

En general, los regímenes latinoamericanos se destacan por su segmentación (al estilo de los regímenes de bienestar conservadores), además de presentar rasgos fuertemente “familistas” y la reproducción de desigualdades heredadas de la colonia (como el hecho de que los indígenas o afrodescendientes no fueron incorporados ni al mercado ni a la protección social). Aun cuando los regímenes de Latinoamérica se encuentran dentro de un “contexto de paradigma conservador, híbrido, autoritario y excluyente” (Barba, 2007), es posible agruparlos en diversos *clusters* que muestran la diversidad en “rendimientos

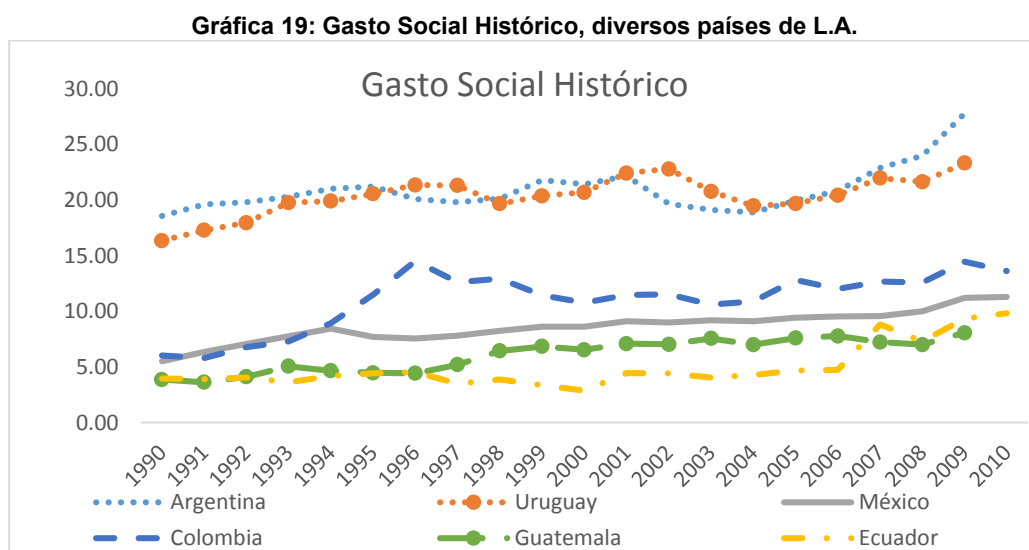
desiguales y estructuras institucionales y sociales que filtran los procesos de reforma social que se incluyen en las políticas de ajuste” (Barba, 2007).

Esta propuesta de reducción de la complejidad a través del agrupamiento en *clusters*, se realiza con un enfoque social, es decir “en función de particularidades y semejanzas entre diversas maneras de articular lo social” (Barba, 2007). Esto se hace a través del análisis de variables como niveles de gasto público social, edad y los grados de cobertura de los sistemas de protección social, distribución y concentración del ingreso, pobreza, heterogeneidad etno-cultural y exclusión laboral rural y urbana. Entonces, dado lo anterior, Barba (2009 y 2007) propone la siguiente tipología de los regímenes de bienestar latinoamericanos:

- i) *Regímenes Universalistas*, los que cuentan con un Estado activo y que tratan de universalizar los derechos sociales, presentan los niveles más altos de gasto social, cobertura de seguridad social y de sistemas educativos en Latinoamérica; ejemplo de estos destaca países como Chile, Argentina, Uruguay y Costa Rica;
- ii) *Regímenes Duales*, donde el carácter de la política social se manifiesta de manera dual, privilegiando a la población urbana y excluyendo al resto, por lo que se observan niveles de precariedad laboral y de desempleo más altos que en la tipología anterior, exclusión asistencial dado el bajo nivel de cobertura de la seguridad social y una brecha importante de los niveles de gasto social respecto a los de los regímenes universalistas; los ejemplos de estos países serían Brasil, México, Colombia y Venezuela;
- iii) *Regímenes Excluyentes*, que cuentan con un pobre desarrollo institucional, tienden a ser oligárquicos, presentan desempleo relativamente bajo, precariedad laboral alta, la menor cobertura de seguridad social (comparada con el resto del continente) y los índices de pobreza más altos de la región; ejemplo de esta tipología son la mayoría de los países de América Central y algunos de Sudamérica como Paraguay, Bolivia y Perú.

A través de estos clusters, es posible hacer comparaciones de ellos en diversos terrenos: grados de involucramiento social, niveles de heterogeneidad etno-cultural, niveles de cobertura del seguro social, niveles de cobertura educativa y de salud preventiva, niveles de desmercantilización y funcionamiento de los mercados de trabajo.

El análisis simple de los niveles de gasto público social en seis países de América Latina agrupados en los tres diversos *clusters* ya mencionados se realiza en la siguiente gráfica.



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL, (varios años).

En los países de América Latina la acción fiscal directa solo mejora parcialmente la muy desigual distribución del ingreso personal. Lustig, Pessino y Scott, (2013) “encontraron para seis países que la reducción de la desigualdad atribuible a transferencias es en promedio del 2%, aunque el efecto es significativo en la Argentina, el Brasil, Chile y el Uruguay (del orden de 0.05 puntos de Gini)”. (CEPAL, 2013).

Según un análisis de Lustig *et al* (2013), los impuestos y transferencias reducen la desigualdad y la pobreza por cantidades significativas en Argentina, Brasil, y Uruguay (Uruguay y Argentina países *universalistas* y Brasil *dual*) menos en México y poco en Bolivia y Perú (México *dual* y Bolivia y Perú *excluyentes*). Cuando se agregan los efectos de las transferencias como acceso a servicios educativos y de salud, la desigualdad decrece

substancialmente más para todos los países en términos de: Argentina -24.5%, Brasil -21.6%, Uruguay -20.2%, México -14.35%, Bolivia -12.4%, Perú -6.9%²⁷.

Tabla 9: Impuestos y Gasto social (como porcentaje del PIB) en países seleccionados de América Latina.

Gasto gubernamental (Como porcentaje del PIB)	<i>Universalistas</i>		<i>Duales</i>		<i>Excluyentes</i>	
	Argentina	Uruguay	Brasil	México	Perú	Bolivia ²⁸
Gasto total del gobierno	43.20%	30.80%	51.20%	25.60%	20.00%	34.80%
Gasto primario	40.60%	27.90%	41.40%	23.70%	18.70%	33.30%
Gasto social	20.60%	13.00%	16.20%	9.90%	7.30%	14.70%
Total transferencias monetarias	3.70%	2.30%	4.20%	1.00%	0.40%	2.00%
Transferencias monetarias (sin incluir pensiones)	0.80%	1.70%	1.30%	0.80%	0.40%	0.70%
Pensiones no contributivas	2.90%	0.50%	2.80%	0.20%	-.-	1.40%
Educación	5.60%	3.70%	5.30%	4.50%	2.30%	8.30%
Salud	-.-	4.70%	5.20%	3.10%	2.60%	3.60%
Contributiva	-.-	2.30%	0.00%	1.70%	1.20%	1.70%
No contributiva	2.60%	2.40%	5.20%	1.30%	1.40%	1.90%
Gasto "No social"	12.80%	6.30%	16.10%	11.10%	9.30%	15.00%
Subsidios indirectos	5.60%	0.00%	-.-	1.40%	-.-	0.60%
Otro gasto no social	7.20%	6.30%	16.10%	9.70%	-.-	14.40%
Pensiones contributivas	7.20%	8.70%	9.10%	2.60%	0.90%	3.50%
Servicio de deuda	2.60%	2.90%	9.80%	2.00%	1.30%	1.60%

Fuente: Elaboración propia con datos de Lustig et al (2013).

En otros datos de este mismo artículo, Lustig *et al* (2013), calculan el coeficiente de concentración²⁹ para las transferencias directas, los gastos de educación, salud, seguridad social y subsidios indirectos, para los países antes mencionados. Destacan nuevamente los países de Uruguay y Argentina (*universalistas*) como los que tienen el coeficiente de

²⁷ Como ya se citó anteriormente, estos resultados son cuestionados con mayor complejidad por Cortés (2013).

²⁸ Para un análisis detallado de la situación actual de Bolivia, sería importante tomar en cuenta la elección en la presidencia de Evo Morales en 2006.

²⁹ El cálculo del *coeficiente de concentración* es similar al coeficiente de Gini (diferencia entre la curva de Lorenz y la recta de equi-distribución), con la diferencia de que este puede tomar valores desde -1 a 1, donde los valores negativos indican políticas "redistributivas", el valor de 0 indica una política distribuida equitativamente, y los valores positivos corresponderían a una distribución "regresiva".

concentración (negativo, para el caso de movimientos hacia la redistribución) más significativos.

2.4.3 El “ajuste estructural”.

Habiendo descrito los regímenes de bienestar, describiremos el ajuste estructural sucedido hace tres décadas según diferentes autores³⁰. Castel (2010) observa el ajuste estructural anteriormente mencionado como el término de la era de la “sociedad salarial”, reconociendo la disminución del trabajo asalariado y la diversidad de nuevos riesgos relacionados con los cambios que ha traído la globalización, donde el Estado si bien mantiene algunas instituciones, políticas y derechos de años anteriores, también garantiza que los individuos asuman sus propios riesgos.

Castel (2010) señala al trabajo como epicentro de la cuestión social (y al mismo tiempo como uno de los principales cambios en el ajuste estructural), destacando en las últimas décadas la dinámica de desregulación y precarización del mismo, que se expresan en desempleo e informalidad del trabajo, lo que ha deteriorado la sociedad salarial. Por otro lado, dice que la protección social ya no puede estar atada a la condición de ser asalariado. Castel (2010) menciona de manera más general, que al principio de los setentas, se tenía una certeza del progreso social, el cual se demostraba en un sentimiento de seguridad y mejora de las condiciones de vida venideras. Hoy la percepción es totalmente la contraria.

Desde una perspectiva de régimen de bienestar, se han descolectivizado las regulaciones del Estado (resultando en diferentes gradientes de *desafiliación*), por lo que hoy en día se cuenta con niveles inferiores de protección por parte del Estado, lo que se podría identificar como movimientos hacia el régimen residual o liberal, sobre todo teniendo en cuenta que Castel (2010) escribía para el contexto de su país, Francia. Más adelante se analizara lo anterior en cuanto a México.

³⁰ Barba (2007) destaca que la agenda de liberalización económica y social se había venido realizando desde mediados de los setentas, por ejemplo en Argentina y Chile, donde los gobiernos militares autoritarios reemplazaron “el Estado por el mercado”, aun cuando la radicalidad de estas medidas fue diferente en cada caso.

Como lo señala Barba (2007) la crisis de 1982 fue el “*big bang de las políticas de ajuste*”, ya que la crisis de ese año, debida en parte al sobreendeudamiento de los gobiernos latinoamericanos, puso fin al anterior modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones³¹ (ISI) el cual había generado “una evidente ineficiencia productiva, una gran pérdida de competitividad internacional, y se había convertido en una vía de alimentación de una nueva oligarquía empresarial” (Barba, 2007), todo lo cual motivó a los diferentes países de Latinoamérica a generar otro modelo de desarrollo económico en un contexto caracterizado por recesión de las economías desarrolladas, elevación de la tasa de interés y de la deuda exterior, la “coordinación inmediata de los acreedores de América Latina”, fuga de capitales, alta inflación (dos o tres dígitos), y altos déficits fiscales.

Así, en 1982 se puso fin a la idea de industrializarse basándose exclusivamente en el mercado interno (modelo ISI), debilitó las coaliciones entre los actores que apoyaban este modelo, erosionó la intervención del estado en lo económico y social, y fue la excusa perfecta para reorientar los sistemas de protección social en los términos que el Banco Mundial y el BID proponían³². Es así, que el ajuste estructural que siguió de esto, tuvo como eje un nuevo modelo de desarrollo basado en: crecimiento basado en exportaciones, sustitución de la intervención estatal por el mercado y liberalización del mercado, además de depreciación del tipo de cambio (en búsqueda de abaratamiento de los productos locales para el fomento de la actividad exportadora), reducción de la inflación, reducción del déficit presupuestal, acceso a bienes de capital importados en condiciones favorables, liberalización de la cuenta de capitales, promoción de la Inversión Extranjera Directa (IED), entre otros (Barba, 2007).

Las reformas en cuestión se sintetizan de la siguiente forma: 1) Apertura de sistemas comerciales, 2) reforma de los sistemas fiscales (búsqueda de neutralidad, simplificación legal y administrativa y mayores ingresos), 3) reducción (o eliminación) de los programas de

³¹ Modelo económico basado en una política industrial activa y barreras al comercio exterior en búsqueda de la industrialización del país.

³² Relacionado con el Consenso de Washington, que se describe más adelante.

créditos dirigidos a sectores específicos, 4) privatizaciones, 5) reformas legales en el área laboral y 6) reformas en el sistemas de seguridad social (Barba, 2007).

El *ajuste estructural* está íntimamente relacionado con el “Consenso de Washington”, término que si bien fue acuñado por Williamson (1990) para referirse a 10 recomendaciones específicas de política económica: Disciplina fiscal, reorientación del gasto público, reforma fiscal, liberalización financiera, tipo de cambio unificado y competitivo, liberalización del comercio, apertura a la IED, privatizaciones, desregulación y seguridad a los derechos de propiedad (Rodrik, 2006), más bien refiere a la presentación simplificada de las recomendaciones de los organismos internacionales financieros y del Tesoro de Estados Unidos durante la década de los ochenta y principios de los noventas (Stiglitz, 2004). Al respecto, Cortés (2010) dice que la idea central detrás de las políticas que recomendaba el Banco Mundial “consiste en basar el crecimiento económico en que el mercado asigne los recursos, que los precios reflejen la escasez o abundancia y las decisiones se tomen de acuerdo con la rentabilidad económica en el marco de las ventajas comparativas de los países”.

Según Barba (2013) más que la influencia del conservadurismo intelectual de las economías desarrolladas, los factores decisivos y estructurales que impactaron los sistemas de protección de los países en desarrollo se encuentran en 1) la deslocalización de la producción, las finanzas y el consumo (lo que ha repercutido en una pérdida de capacidades para realizar las funciones sociales del estado), 2) la tensión financiera de la seguridad social, y 3) la transformación de la familia y la crisis del sistema *bread winner* (referente al modelo familiar del hombre proveedor).

En América Latina fue promovido un nuevo paradigma de bienestar social que incluía: 1) política social focalizada en lo más pobres, 2) participación privada en educación, salud y sistemas de pensiones y 3) descentralización de los servicios sociales; además de la desregulación y flexibilización del mercado de trabajo (Barba, 2013).

Puyana (2010) reconoce que durante las últimas décadas, en Latinoamérica se ha rezagado la generación de empleo bien remunerado, el crecimiento de la productividad y el deterioro

de las remuneraciones, lo que ella clasifica como las *bases materiales de la cohesión social*. Es por esto que concluye que los efectos negativos del actual modelo económico, prevaleciente después del ajuste estructural y la aplicación de las políticas del consenso de Washington, “mantienen la concentración del ingreso, reproducen la pobreza y no logran reducir la vulnerabilidad económica ni la inseguridad respecto al futuro” (Puyana, 2010).

Para Barba (2007), el resultado la crisis de los años ochenta y los procesos de ajuste estructural y liberalización económica se observó en el deterioro de la protección social y la residualización de la función social del estado. Así pues, el tema crucial actualmente es *“determinar si la dualidad social engendrada por la economía postindustrial necesariamente producirá nuevos abismos de clase o si los distintos tipos de regímenes de bienestar pueden garantizar oportunidades fuertes de movilidad social”* (Barba, 2013).

2.4.4 El Régimen de Bienestar mexicano en transición.

Después de esto, cabe preguntarse: ¿Cuál ha sido la trayectoria del régimen de bienestar mexicano en los últimos años? ¿Esto tiene efectos en la desigualdad?

Al respecto, Reygadas et al (2010) aclara que hay diferencias entre la concepción de las políticas de ajuste estructural (plasmadas, por ejemplo, en el consenso de Washington) y la manera concreta en que se aplicaron en México. Así pues, identifica que los procesos de ajuste estructural “incluyeron apertura del comercio exterior, privatizaciones de empresas públicas, desregulación financiera, reformas de los sistemas de pensiones, eliminación de subsidios y muchas otras medidas” (Reygadas, 2009).

En cuanto a las características actuales y la trayectoria del régimen de bienestar mexicano, Barba y Valencia (2013) mencionan que se ha añadido una fuerte fragmentación y segmentación en los sistemas de protección social. Así, se habla de “diversas ciudadanías” (Valencia, et. al., 2012) “las cuales reproducen diversas formas de desigualdad social” (Barba y Valencia, 2013). A través de un análisis de “seis campos del régimen de bienestar mexicano”, (1) sistema de salud, (2) sistema de pensiones, (3) seguro de desempleo, (4)

instituciones del cuidado y (5) de la vivienda y (6) protección social frente a la pobreza, ilustran la compleja situación de las reformas de las últimas décadas.

Dentro de las reformas citadas de los años ochenta y noventa, se destacan: la eliminación de los subsidios a la oferta alimentaria, creación de transferencias a productores agrícolas (PROCAMPO, las cuales se analizan posteriormente), el tránsito del sistema de pensiones a un sistema de cuentas individuales con contribución definida, políticas focalizadas frente a la pobreza. Además, en la década del 2000 se destaca: nuevas transferencias monetarias en apoyo alimentario, continuidad de la reforma de pensiones a sistemas de cuentas individuales más un conjunto de pensiones básicas no contributivas, creación de un “nuevo segmento del sistema de salud con un *paquete básico*, ampliación del programa Progresá (Oportunidades desde 2002) a zonas urbanas, creación de un sistema de guarderías, y la vinculación de las instituciones públicas de vivienda con entes financieros privados.

Barba y Valencia (2013) concluyen, que a pesar de las reformas que se han realizado en estos campos del bienestar, ha predominado el *path dependency* (Pierson, 2000) o peso inercial del legado histórico, por lo cual el dualismo del régimen de bienestar latinoamericano no ha desaparecido, ya que a las instituciones de seguridad social para el sector laboral formal (seguro de salud contributivo obligatorio, programas de vivienda para los trabajadores y establecimientos para el cuidado infantil) se han agregado las instituciones sociales para los pobres (seguro de salud voluntario, transferencias monetarias condicionadas), y “se han reformado algunos componentes de la tradicional seguridad social con la incorporación de instituciones ligadas estrechamente a los mercados financieros (administradoras privadas de las cuentas individuales para el retiro y empresas productoras de vivienda).

Tanto la segmentación como la *relativa desintegración* de estos “sistemas” una “fuga hacia la distinción financiada con fondos públicos”. Aun cuando una parte de lo que antes se dejaba a la informalidad se cubre hoy por las “instituciones para pobres”, los riesgos de

salud y desempleo siguen siendo fuertes, y su estructura “segmentada, relativamente desarticulada y estratificada genera diferentes *ciudadanías sociales*”, provocando así que el acceso a los derechos sociales sea, por lo tanto, desigual. Así, el panorama del régimen de bienestar en México es un tanto complejo: por un lado se han dado acciones orientadas hacia un régimen de bienestar liberal o residual (mercantilización en el mercado de pensiones y vivienda, la flexibilización del mercado laboral con la reforma de 2012, fortalecimiento de las transferencias monetarias condicionadas y las pensiones básicas no contributivas), y por la mayor segmentación debida a la “lucha por mantener las ventajas adquiridas” o “diferenciadores de estatus”: “Los esfuerzos reformadores liberales han sido así moldeados por las resistencias de los estatus adquiridos” (Barba y Valencia, 2013). Estos autores concluyen que este incremento en la segmentación y estratificación en el sistema de protección social mexicano, funciona como “mecanismo reproductor de la desigualdad”. Para un análisis más detallado de lo anterior, estos autores profundizan el análisis en los siguientes sistemas de protección social: 1) Salud, 2) pensiones, 3) sistema de cuidado, 4) seguro de desempleo, 5) vivienda, 6) transferencias monetarias condicionadas y 7) educación.

a) Salud

El sistema de salud reproduce la desigualdad social a través de la alta estratificación en los sistemas de seguridad social (como ya se mencionó anteriormente), en donde el patrón de estructuración del sistema sido designado como “pluralismo fragmentado” (Barba y Valencia, 2013). Siguiendo con estos autores, hasta antes de la reforma al sistema en 2003, existían 3 peldaños de protección, el más alto (que abarcaba a 3% de la población) con afiliación voluntaria a seguros privados en el cual estaban los sectores de altos ingresos, otro intermedio para el asalariado formal donde conviven diferentes modelos (49% de la población), y el más bajo de asistencia social para sectores vulnerables y pobres (41%). Además, fuera de esta estructura quedaba la población indígena y otros excluidos de los sistemas anteriores (7%).

En 2003, la Ley General de Salud plasmó en ley lo que existía por los hechos, la segmentación vía un subsistema para los asegurados vía el empleo formal, otro para los no asegurados vía el *Sistema de Protección Social en Salud* y uno más de asistencia social. Esto queda fielmente plasmado en el cuadro 4 que presenta Valencia (2012: p. 174), el cual muestra 9 diferentes tipos de “seguros o paquetes de atención”, todos con diversos grados de cobertura. La intervención de actores como Fundación Salud A. C., y en especial de uno de sus integrantes, Julio Frenk, quien fuera Secretario de Salud durante la presidencia de Vicente Fox, fueron determinantes para la promoción del esquema que consistía en “universalizar” la atención de un paquete básico (una universalización solamente de un “paquete esencial”, con enfoque de costos-beneficios, bajo la idea de que la universalización clásica es insostenible), y, como consecuencia, la instauración del Seguro Popular (Barba y Valencia, 2013), el cual se puede describir como sigue:

“El Seguro Popular tiene como objetivo afiliar a todos los que no cuenten con seguro de salud para, de esta manera llegar a una afiliación universal. Arrancó con un paquete de atención médica que se ha ido incrementando paulatinamente: inicialmente contaba con 78 posibles intervenciones, y en 2010 con 275 intervenciones de los principales padecimientos, diagnósticos y tratamientos terapéuticos. Fundamentalmente está compuesto por los niveles primero y segundo de atención médica de los centros de salud y hospitales de la Secretaría de Salud, aunque también incluye 68 cirugías (en diversos problemas digestivos, ginecológicos, obstétricos, génito-urinarios masculinos, oftalmológicos, dermatológicos y ortopédicos)” (Valencia, 2012, p.171).

Así, después de la reforma al sistema de salud, encontramos que se agregó un nuevo peldaño a los ya mencionados anteriormente, ampliando así la segmentación en el sistema de salud, donde los porcentajes de cobertura serían los siguientes: 1.1% de la población con seguros privados, 36.6% trabajadores asegurados del sector formal (estos dos con coberturas de tercer nivel), 21.5% con Seguro Popular (con techo de cobertura de segundo

nivel), 9% con seguridad a través del programa Oportunidades y 31.8% con carencias en el acceso a la salud (Barba y Valencia, 2013).

En resumen, Valencia, Foust y Tetreault (2012) distinguen tres aspectos en cuanto a los cambios en Salud: 1) afiliación a un seguro, en el cuál se avanzó notablemente durante los últimos años, 2) cobertura médica, es decir, la garantía de servicios médicos ofertados, en la cual se avanzó parcialmente dada la alta segmentación y la ya citada generación de ciudadanías, 3) la accesibilidad a los servicios, la cual también tuvo avances limitados dada la accesibilidad limitada que brinda en Seguro Popular.

b) Pensiones:

De acuerdo con Barba y Valencia (2013), el sistema de pensiones contributivas antes de las reformas recientes, estaba altamente estratificado, al contar “con más de 100 esquemas distintos, divididos en once sectores de trabajadores”. Este sistema, además, 1) está incompleto, 2) tiene efectos “desigualadores” y 3) es financieramente endeble.

En torno a la propuesta de la privatización de las pensiones, se ha formado un grupo integrado por consejeros o grupos académicos, economistas y funcionarios de alto rango, asociaciones empresariales, empresas financieras y líderes sindicales, además de organizaciones financieras internacionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el cual ha ido avanzando lentamente a través de una serie de reformas en donde el principal argumento es la debilidad financiera del sistema de pensiones. En cuanto a los grupos opositores a estas reformas, destaca el hecho de que sólo han sido capaces de generar alianzas parciales y no han logrado agruparse como una “coalición promotora para nuevas políticas de pensiones”.

Así pues, las reformas al sistema de pensiones del IMSS y el ISSSTE (los cuales realizaron movilizaciones en contra de la reforma) pusieron fin al “sistema de reparto” y mercantizaron las pensiones a través de “la creación de cuentas individuales y de instituciones financieras para administrarlas”. A pesar de que las reformas dejaron la

responsabilidad de las pensiones en los trabajadores, estas no alteraron la estratificación social en pensiones ni resolvieron los problemas financieros, además de profundizar la estructura de viejos privilegios (como los de altos funcionarios estatales³³).

c) Sistema de cuidado:

El cuidado se ha centrado históricamente en el aporte de las mujeres dentro de los hogares, al hacerlas responsables tanto de las actividades reproductivas como del cuidado de los niños, los enfermos, las personas con discapacidad y los adultos mayores. De hecho, la relación del tiempo dedicado por mujeres al trabajo doméstico y el cuidado, respecto a los hombres, es de las mayores en América Latina (Barba y Valencia, 2013). De aquí que se destaque el rol crucial de la *reciprocidad familiar* y las redes sociales para hacer frente a la vulnerabilidad social, las cuales, se desgastan fuertemente en contextos prolongados de alta vulnerabilidad (González de la Rocha, 2005).

Dada la persistente debilidad del sistema institucional del cuidado, ha continuado el “familismo” y el “enfoque conservador de género” del régimen de bienestar mexicano. En 2007, se creó el “Sistema Nacional de Guarderías y Estancias Infantiles”. Aun así, en 2009, sólo el 2.6% de los niños entre 0 y 6 años eran cuidados en guarderías públicas y 1% en privadas, mientras que 78.4% eran cuidados por la mamá y 10.8% por la abuela. Además, en cuanto a la mercantilización del cuidado, “60% de las guarderías cobraban alrededor de 600 pesos mensuales, equivalente a dos terceras partes de la línea de bienestar mínimo del CONEVAL (Valencia *et. al.*, 2012)”.

d) Seguro de desempleo

³³ En 2010, mientras la pensión promedio registrada por el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) fue de 4,908 pesos, un Ministro de la Suprema Corte de Justicia de la Nación recibía entre 140, 686 y 175, 858 pesos, casi treinta veces más (Valencia *et. al.*, 2012).

Si bien desde la Constitución de 1917 en el artículo tercero se establece el derecho a que la seguridad social incluya un seguro por “cesantía del trabajo”, a lo largo de los años este nunca se ha hecho efectivo, con la excepción reciente (2008) de uno incipiente en el Distrito Federal. En los hechos, la falta de este seguro se ha cubierto en parte con “la indemnización por finalización del trabajo” (Barba y Valencia, 2013), la cual se hace efectiva (en su mayoría) solamente en los deciles de altos ingresos, con empleos formales y capacidad de negociación.

En años recientes, no se habían dado reformas en este ámbito (Barba y Valencia, 2013). En cuanto a algunos cambios, se enlistaba la posibilidad de que los desempleados con cuentas activas en una AFORE pudieran retirar una parte de sus fondos ahorrados, esto en el marco de la crisis de 2009, además de una extensión de 2 a 6 meses en los servicios de seguridad social y cuidado, para los integrantes de las instituciones de seguridad social ligadas al empleo formal.

Más recientemente, en 2013 se debatió acerca de la creación de un “seguro de desempleo” dentro del marco de la reforma financiera, el cual fue, junto con la llamada “pensión universal”, uno de los pocos “puntos positivos” de dicha reforma, los cuales fueron desestimados cuando se establecieron los mecanismos de su funcionamiento. Al respecto, Esquivel (2014) señala que aunque aparentemente se ha creado un mecanismo de otorgar un nuevo derecho a los trabajadores, en realidad lo hace a costa de reducir otro de los derechos: el de la vivienda, esto debido a que se ha planteado que el financiamiento del seguro de desempleo se dé a través de tomar el 3% del 5% de aportaciones patronales que se dirigían a la subcuenta de vivienda de los trabajadores. Es por esto que este autor dice que el seguro de desempleo es una “simulación”. Este último punto deberá de seguirse examinando conforme se vaya desarrollando dentro de los siguientes meses.

e) Vivienda

En cuanto al Sistema Nacional de Vivienda, históricamente los trabajadores formales habían tenido acceso al Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y al

Fondo de la Vivienda para los Trabajadores del Estado (FOVISSSTE), los cuales fueron creados en 1972. Fue hasta 1983 que se incorporó el derecho a la vivienda a la constitución (Barba y Valencia, 2013).

Al analizar los cambios recientes en este ámbito de la protección social, Barba y Valencia (2013) destacan la notable mercantilización, la transferencia de recursos públicos hacia el sector privado, las cuales han ofrecido viviendas de baja calidad y han obtenido ganancias con la especulación, carentes (en muchas ocasiones) de servicios públicos y de la “infraestructura necesaria para fomentar la cohesión social” (Barba y Valencia, 2013). La paradoja actual en cuanto a este tema, es que dada la insolvencia para pagar crédito o intereses moratorios, existe un *stock* de 5 millones de viviendas deshabitadas de manera permanente, mientras por otro lado lo más pobres habitan viviendas con condiciones precarias.

f) Oportunidades y TMC

Respecto a las transferencias monetarias condicionales, Valencia las describe como programas que no tocan los principios de mercado, se enfocan en el lado de la demanda y selecciona estrictamente a los beneficiarios, enfocados en el déficit de capital humano de los hogares, con la meta de romper la transmisión intergeneracional de la pobreza a través de aumentos en el capital humano.

Desde un análisis de los actores, Barba y Valencia (2013) señalan la creación del Progreso-Oportunidades a partir de la propuesta de Levy en 1991, a la cual se fueron añadiendo diversos actores del gobierno central y funcionarios públicos tanto del Partido de la Revolución Institucional (PRI) como el Partido Acción Nacional (PAN), programa el cual “desde su origen, ... estuvo estrechamente ligado a la coalición transnacional hegemónica de las TMC”, y que ha acentuado la formación de capital humano sin referencias a los derechos sociales, a diferencia, por ejemplo, de *Bolsa familia* en Brasil, donde existe tensión entre “la

inversión en capital humano y la protección de derechos sociales”. En cuanto al ámbito discursivo que hace referencia Valencia (2009), Cortés *et al* (2007) hace el señalamiento de los objetivos del programa Oportunidades, plasmados en el texto de promulgación del mismo como *Progres*

“El monto máximo de los apoyos monetarios del Programa se fijó tomando en cuenta *no inhibir el empeño de las familias por superar su condición de pobreza mediante esfuerzos personales de superación familiar*. En este sentido, los apoyos buscan facilitar a las familias en pobreza extrema una base a partir de la cual desarrollar iniciativas para su *autosuficiencia económica*. Asimismo, si bien los apoyos se dirigen para atender a todos los niños y niñas en la escuela (en los grados señalados), también *se evita fomentar familias muy extensas*. Por ello, las becas escolares se otorgarán a niños que asisten de tercero de primaria en adelante”. (Poder Ejecutivo Federal, 1997:51, citado por Cortés *et al*, 2007; las cursivas son propias).

Con lo anterior queda demostrado que Oportunidades está pensado como un programa de apoyo para el desarrollo de Capital Humano para los hogares, para que estos luego puedan hacer autosuficientes insertándose en el mercado de trabajo. Por esto Valencia (2009) resalta que se han creado una serie de “ilusiones” alrededor de ellos, dentro de las cuales podemos destacar: 1) la ilusión *económica* de que una vez que los hogares pobres tengan mayor “capital humano”, serán capaces de integrarse (enfrentarse) al mercado individualmente, 2) la ilusión *educacional* de que con mayores años de estudio, el individuo acumulará mayor capital humano, es decir no toma en cuenta la calidad de la educación, o la relación de otros activos con los que cuenta el hogar, 3) la ilusión *social* de que las TMC reducen la pobreza, ya que hay evidencias de que la reducción en la pobreza es mínima, disminuyendo sólo la pobreza extrema, en especial en áreas rurales (este tema se retomará más adelante), 4) la ilusión *socio-cultural*, el enfoque de género incorporado en las TMC al supuestamente “empoderarlas” al entregarles a ellas el apoyo económico, pero al mismo tiempo reforzando la visión “*familiarista*” tradicional, 5) la *ilusión* sistémica, ya que las TMC

se enfocan en la demanda, dejando de lado la debilidad de la oferta de servicios básicos de protección social, dejando de lado la idea del “universalismo básico”.

Al respecto, Cortés *et al* (2007) hace un análisis del efecto de las transferencias de Oportunidades sobre la pobreza (específicamente el cambio en las tres líneas de pobreza de CONEVAL) en los años 2002, 2004, 2005 y 2006, tanto para niveles rural y urbano. Los resultados indican que el programa Oportunidades reduce modestamente la “incidencia” en pobreza (es decir el porcentaje de personas en situación de pobreza sobre la población total) y su efecto mayor se agrupa en la reducción de la intensidad de la pobreza (es decir, que tan “pobres” son los hogares, o cuanta distancia los separa de las distintas líneas de pobreza).

Por ejemplo, sin Oportunidades, en 2002 la pobreza patrimonial hubiera sido 42.9% (en lugar de 42.6%), y en 2005 hubiera sido de 40.1% (en lugar de 39.6%). Al revisar los datos según poblaciones urbanas, estos autores encuentran que el efecto en la pobreza alimentaria durante 2002 es nulo, y durante 2004 y 2005 es significativo estadísticamente pero de muy baja magnitud. Nuevamente, el efecto mayor se observa en la disminución de la intensidad, y no de la incidencia en pobreza. En cuanto a la pobreza de patrimonio, no se observan efectos significativos en la incidencia, más sí en la intensidad, durante 2004 y 2005.

Respecto a lo anterior, González de la Rocha (2005) destaca que el efecto de Oportunidades sobre el capital social parece reforzar la confianza en el hogar, que como ya se ha mencionado, se ve fuertemente erosionada en contextos de alta vulnerabilidad y pobreza.

g) Educación:

Adicionalmente, podemos señalar que en cuanto al sistema educativo, coexisten las desigualdades en torno a las políticas diseñadas para los sectores medios y las que tendían a la universalidad. Es decir, para el periodo de 1940 a 1980, convivían los movimientos

tendientes a la universalización de la educación básica, y al permanente elitismo de la educación superior (Barba y Valencia, 2013).

En este sentido, la reforma educativa de 2013 se inscribe más en el ámbito laboral (de los maestros de educación básica) que en una reforma integral del sistema de educación, y se explica por la confrontación de actores, como la fuerza acumulada por los sindicatos de maestros, y el gobierno tratando de tomar control de ellos.

Para terminar este apartado, mostramos algunas cifras respecto a la orientación actual de la política social en México y el uso según deciles de la población, de los distintos sistemas de protección social ya revisados. Según datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (2010). Como puede verse en la siguiente tabla, algunas políticas en específico como “Oportunidades” y “70 y más” aumentaron en mayor medida durante los años correspondientes a la crisis de 2008-09, a diferencia del gasto en educación o el gasto en salud³⁴.

³⁴ Este análisis se llevará con mayor detalle en el capítulo 5.

Tabla 10: Impuestos y Gasto Público 2004-2010. Fuente: SHCP (2010).

Concepto	Monto millones de pesos (2010)				Participación porcentual en el total				Variación porcentual 2004-2010
	2004	2006	2008	2010	2004	2006	2008	2010	
Total	\$910	\$1,004,258	\$1,126,816	1.199,313	100.0	100.0	100.0	100.0	31.8
Educación ¹	\$391,930	\$417,528	\$452,504	\$456,643	43.1	41.6	40.2	38.1	16.5
Básica	\$267,594	\$286,659	\$306	\$299,482	29.4	28.5	27.2	25.0	11.9
Media Superior	\$42,603	\$44,716	\$46	\$48,207	4.7	4.5	4.1	4.0	13.2
Superior	\$56,664	\$58	\$71,385	\$76,951	6.2	5.8	6.3	6.4	35.8
Posgrados	\$5,094	\$5	\$5,033	\$4,931	0.6	0.5	0.4	0.4	-3.2
Becas Gubernamentales	\$3,046	\$3,117	\$4,821	\$5,937	0.3	0.3	0.4	0.5	94.9
Becas Oportunidades	\$16,930	\$20	\$19,125	\$21,135	1.9	2.0	1.7	1.8	24.8
Salud	\$262,511	\$305,941	\$337,627	\$372,366	28.8	30.5	30.0	31.0	41.8
Ramo 12 ²	\$19,334	\$27,085	\$33,719	\$33,934	2.1	2.7	3.0	2.8	75.5
IMSS-Oportunidades	\$5,822	\$6,279	\$6	\$7,208	0.6	0.6	0.6	0.6	23.8
Sistema de Protección Social en Salud ³	\$6,024	\$21,050	\$39,332	\$50,270	0.7	2.1	3.5	4.2	734.4
FASSA	\$46,939	\$49,569	\$51,743	\$53,097	5.2	4.9	4.6	4.4	13.1
FAM-Asistencia Social	\$4,746	\$5,155	\$6,171	\$6	0.5	0.5	0.5	0.5	29.5
Defensa Salud	\$2,715	\$2,835	\$3,701	\$5,126	0.3	0.3	0.3	0.4	88.8
Marina Salud	\$85	\$746	\$980	\$1,327	0.0	0.1	0.1	0.1	1469.3
IMSS Salud	\$141,586	\$155,118	\$150	\$165,121	15.6	15.4	13.3	13.8	16.6
ISSSTE Salud	\$25,745	\$28	\$34,726	\$39,511	2.8	2.8	3.1	3.3	53.5
Pemex	\$9,514	\$10,138	\$11	\$10,626	1.0	1.0	1.0	0.9	11.7
Pensiones	\$114,941	\$135,285	\$154	\$194,328	12.6	13.5	13.6	16.2	69.1
IMSS Pensionados									
(Pensiones en curso de pago)	\$70,062	\$79	\$85	\$101,908	7.7	7.8	7.5	8.5	45.5
ISSSTE Pensionados (Déficit)	\$44,879	\$56,659	\$69	\$92,420	4.9	5.6	6.1	7.7	105.9
Transferencias Directas	\$67,105	\$66,370	\$74,590	\$92,280	7.4	6.6	6.6	7.7	37.5
Procampo ⁴	\$18,774	\$18,310	\$15,405	\$15,116	2.1	1.8	1.4	1.3	-19.5
Oportunidades ⁵	\$44,923	\$46,000	\$47,000	\$57,753	4.9	4.6	4.1	4.8	28.6
Empleo Temporal	\$2,063	\$1,287	\$1,580	\$3,090	0.2	0.1	0.1	0.3	49.8
Apoyo Alimentario	\$397	\$333	\$412	\$3,546	0.0	0.0	0.0	0.3	793.8
Adultos Mayores ⁶	\$948	\$409	\$10,542	\$12,775	0.1	0.0	0.9	1.1	1247.3
Subsidio Eléctrico Residencial ⁷	\$73,487	\$79,135	\$108,428	\$83,697	8.1	7.9	9.6	7.0	13.9

Notas:(1) Las cifras del rubro educación, corresponden a la suma de toda la función "Educación" en los diversos subsectores sin considerar los gastos de administración, ni unidades responsables del subsector cultura y deporte y de sector central 110 y 212.

(2) Se incluye sólo la función salud y no incluye el Sistema de Protección Social en Salud.

(3) Incluye el Seguro Popular.

(4) Incluye PROCAMPO tradicional y PROCAMPO Capitaliza.

(5) Las cifras corresponden a la suma de los componentes alimentario, energético, salud y educación.

(6) El programa de atención a adultos mayores en zonas rurales inicia en 2003 y cubre a personas de más de 60 años en poblaciones de hasta 2,500 habitantes. En 2007 se cambia al programa 70 y Más y a partir de 2008 se modifica su cobertura para incluir personas en localidades de hasta 30 mil habitantes.

(7) Subsidio Otorgado a Usuarios Finales del Sector Residencial.

-La suma de los parciales puede no coincidir con los totales debido al redondeo de las cifras.

Fuente: SHCP (2010).

Siguiendo en este contexto, en el cuadro 10 puede verse como algunas políticas sociales terminan siendo otorgadas a deciles bajos de la población, pero que, en suma, los deciles más altos son receptores de un mayor porcentaje de recursos públicos.

Tabla 11: Impuestos y Gasto Público por deciles de población en 2010.

Concepto / Decil		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	Total
Educación	Básica	4.5	4.3	4.0	3.6	3.1	2.4	2.0	1.6	1.1	0.5	27.2
	Media Superior	0.2	0.3	0.4	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5	0.5	0.3	4.4
	Superior	0.0	0.1	0.0	0.2	0.3	0.4	0.6	1.0	1.8	2.6	7.0
Becas Educativas	Gubernamentales	0.0	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.5
	Oportunidades	0.5	0.4	0.3	0.3	0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	1.9
Salud	IMSS	0.3	0.7	1.2	1.5	1.8	1.9	2.0	2.1	2.1	2.0	15.6
	ISSSTE	0.0	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.4	0.6	0.7	1.0	3.6
	PEMEX	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.4	1.6
	Seguro Popular	0.8	0.8	0.7	0.6	0.5	0.4	0.3	0.2	0.2	0.1	4.6
Pensiones	IMSS	0.1	0.4	0.7	0.7	1.0	1.3	1.1	1.2	1.4	1.4	9.3
	ISSSTE	0.0	0.1	0.2	0.4	0.5	0.5	0.9	1.4	1.8	2.7	8.4
Transferencias monetarias	PROCAMPO	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.3	1.4
	OPORTUNIDADES	1.4	1.1	0.8	0.7	0.5	0.3	0.2	0.1	0.0	0.0	5.2
	70 y Más	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	1.2
	Apoyo Alimentario	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3
	Empleo Temporal	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3
Subsidio eléctrico residencial		0.4	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8	0.8	0.9	1.1	1.5	7.6
TOTAL		8.8	9.3	9.5	9.6	9.6	9.4	9.4	10.2	11.3	12.9	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP, 2010.

Esquivel (2011) analiza el total del gasto público, encontrando que en 2006, 58% del gasto público en México fue regresivo, y 11% de este era “desigualador”, es decir, aumentaba la desigualdad. Aun así, el coeficiente de Gini es 9.3% menor después de transferencias. El gasto redistributivo equivalía a casi 100 mil millones de dólares (10% del PIB mexicano), el 12% del ingreso primario del hogar, el 60% del gasto público total y el 97% del gasto social total.

Aspectos destacables de esto es que la educación abarca el 42% del total de este gasto, salud el 26%, subsidios (pensiones, a la gasolina y a la luz eléctrica) el 27% y los programas dirigidos a los pobres sólo el 5%. De hecho, el gasto asignado al Programa Oportunidades es del mismo monto que el subsidio al precio de la gasolina.

Finalmente, hace un análisis del coeficiente de concentración de cada una de estas políticas, encontrando que la más redistributiva³⁵ es el programa “Oportunidades”, seguido del “Piso firme” y el “Programa de empleo temporal”. Dentro de los progresivos en términos relativos³⁶ encontró los subsidios a gasolina, exenciones al pago del IVA y los aportes a la educación superior. Además, encontró que las becas (excluyendo oportunidades) y Procampo, son políticas “desigualadoras” y regresivas³⁷.

Esquivel (2011) analiza el programa “progres-a-oportunidades”, y menciona que el programa tiene tres componentes: Educación, nutrición y salud, y que en 2005 la transferencia equivalía al 25% del ingreso total (\$35 dólares mensual) de los hogares, costando sólo el 0.36% del PIB atendiendo a 24% de la población en México.

Entre los efectos significativos del programa, encuentra baja mortalidad materna e infantil, aumento de 24% en matriculación pos-primaria rural, 67% más demanda de servicios de salud en comunidades rurales sin Oportunidades. En 2004 la incidencia de la pobreza entre quienes participaron en el programa bajó 9.7% en las zonas rurales y 2.6% en las zonas urbanas. Por último, determina que el programa es responsable del 18% del cambio en el coeficiente de Gini.

³⁵ En el sentido de que el subsidio per cápita y la proporción del beneficio es mayor para los deciles bajos de la población.

³⁶ Es decir, que el subsidio per cápita es mayor para los no pobres, pero la proporción del beneficio es mayor para los pobres que para los no pobres.

³⁷ Ya que tanto el subsidio per cápita como la proporción del beneficio son mayores para los hogares de deciles altos.

2.5 Reflexiones finales del capítulo

En este capítulo hemos abordado las diferentes herramientas analíticas que se utilizan para esta tesis. Dada la necesidad de complejizar los estudios de desigualdad en contextos de vulnerabilidad y empobrecimiento provocados por la crisis del modelo neoliberal y el débil crecimiento económico presentado en los últimos años, se buscó complejizar asimismo la definición de desigualdad social, y abordar sus diferentes dimensiones. Se buscó operacionalizar el concepto de desigualdad social desde un enfoque multidimensional a través de su relación con el enfoque de activos-vulnerabilidad-estructura de oportunidades, para analizar los cambios en el bienestar-vulnerabilidad de los hogares en el contexto de la crisis económica y encontrar así los cambios en la desigualdad social.

A través de la revisión con perspectiva histórica de la desigualdad, se ha planteado un marco teórico contextual que muestra la importancia del tema de desigualdad social a nivel mundial no sólo en términos sincrónicos, si no también diacrónicos. Según los autores revisados, el incremento de la desigualdad desde hace unas décadas después del ajuste estructural y la implantación del modelo neoliberal nos ha llevado a niveles de desigualdad no vistos desde principios del Siglo XX. Además, también se analizó a la desigualdad como un proceso histórico de acumulación de desventajas y diferentes matrices de desigualdad que se suman y reproducen.

También se explicaron algunas respuestas teóricas de las causas de la reproducción de la desigualdad, entre las que se encuentran algunas de corte económico (como el dominio del crecimiento de los rendimientos del capital sobre el crecimiento económico, la absorción inflacionaria por parte de los trabajadores y la disminución de las remuneraciones sobre el porcentaje total del ingreso nacional), como otras relacionadas con el ejercicio desigual del poder en beneficio de ciertos actores en particular, y la función de los sistemas de protección social como mecanismos reproductores de desigualdad social.

Si bien los datos del coeficiente de Gini para México muestran una disminución de la desigualdad de ingresos durante la última década, esto se relaciona con una serie de procesos parciales que deben tomarse en cuenta (Cortés, 2013): aumento de la auto-explotación de los hogares de deciles más bajos, la existencia de hogares al margen del mercado y de la política social, el recorte del déficit fiscal, efectos sobre la demanda de empleos calificados, entre otros. Aun con esto, los datos de la desigualdad de riqueza (Bernal, 2007; Piketty, 2014) parecen indicar que la desigualdad de la riqueza, en los países desarrollados, es menor que en México, lo que motiva a futuras investigaciones respecto a la desigualdad de la riqueza y el patrimonio.

Dado este último, se consideró importante analizar la inercia histórica y la situación actual de estos sistemas de protección social y su relación con el bienestar-vulnerabilidad (y por tanto con la desigualdad social) a través de los *regímenes de bienestar*. Para esto, se definió el concepto, se presentaron algunas tipologías y luego se analizó el *ajuste estructural* (el cual es indispensable para describir la situación actual del régimen de bienestar y los sistemas de protección social) bajo esta herramienta analítica.

Entre las causas revisadas que han motivado el aumento estructural de la desigualdad social, y que pueden analizarse mejor desde el enfoque de regímenes de bienestar, están: el dominio de los rendimientos del capital por sobre el crecimiento económico, la disminución en la razón entre salarios y PIB, la fuerte disminución del poder adquisitivo del salario, el deterioro de la sociedad salarial, los diferentes grados de descolectivización, desafiliación, fragmentación y segmentación de la protección social, el acceso desigual a derechos sociales (que funcionan como diferenciadores de estatus), el estancamiento en la movilidad social y la disminución en el premio salarial a la educación terciaria.

Ya que se ha insistido en el enfoque multidimensional de la desigualdad tomado en esta tesis, se dio una revisión un poco más profunda del devenir histórico de los diferentes rubros o dimensiones del sistema de protección social en México, en salud, pensiones, sistema de cuidado,

seguro de desempleo, vivienda, transferencias monetarias y educación. Lo anterior nos permitió dar un marco integral de los sistemas actuales de protección social, y su relación con el bienestar-vulnerabilidad como parte de la “*estructura de oportunidades*” que se incluye en el análisis de la vulnerabilidad según el enfoque AVEO (activos-vulnerabilidad-estructura de oportunidades).

Así, planteado el marco teórico – analítico a utilizarse como herramienta en esta tesis, a continuación se aborda a detalle la metodología a utilizarse.

3 Apartado metodológico

El presente apartado tiene como objetivo clarificar los supuestos metodológicos a utilizar en la investigación, así como el diseño de la estrategia metodológica, la justificación de las técnicas a utilizar, la definición de los instrumentos en concreto, así como la explicitación de las dimensiones que pretende abordar, el procedimiento para la selección de las diferentes muestras de las diferentes etapas del trabajo de campo, así como en general la descripción del proceso de producción de los datos y del procesamiento de la información.

3.1 Paradigma y enfoque general

Bourdieu (1995) menciona que debemos de aprender cómo traducir problemas altamente abstractos a operaciones científicas totalmente prácticas, lo cual, según su opinión, sólo se logra a través de la práctica. Visto así, esto es lo que trata de hacerse en esta investigación, y es por eso que el punto de partida epistemológico se apega a la reflexividad epistemológica en el sentido de este autor: “Debemos de tratar de movilizar todas las técnicas que sean relevantes y prácticamente utilizables, dada la definición del objeto y las principales condiciones de la recolección de datos”; es decir, no confundir rigidez científica con rigor científico.

Según Bourdieu (2013), la tarea de la sociología es: “ [1] develar las estructuras más profundamente ocultas de los diferentes mundos sociales que constituyen el universo social, y [2] también los “mecanismos” que tienden a asegurar su reproducción o su transformación”. Es por esto, que la ciencia social debe de ser entendida como un “sistema bidimensional”, que debe realizar una doble lectura en torno a relaciones de poder y relaciones de significado:

“Una ciencia total de la sociedad debe de desembarazarse tanto del estructuralismo mecánico que pone a los agentes de ‘vacaciones’, como del individualismo teleológico que sólo reconoce a la gente en la forma trunca de un ‘adicto cultural’... Objetivismo y subjetivismo, mecanicismo y finalismo, necesidad estructural y agenciamiento individual son falsas antinomias... La praxeología social resultante entrelaza un abordaje ‘estructuralista’ y otro ‘constructivista’. (Bourdieu y Waququant, 2005).

Dicho esto, esta investigación requiere de una visión conjunta entre la perspectiva de “acción” y “estructura”, así como la combinación de un enfoque “macro” con uno “micro”.

Desde la postura de nuestra investigación, esto puede partir perfectamente con la idea de la “teoría de la estructuración” de Giddens (1984) quien menciona que “la constitución de agentes y la de estructuras no son dos conjuntos de fenómenos dados independientemente”, y continúa: “las propiedades estructurales de sistemas sociales son tanto un medio como un resultado de las prácticas que ellas organizan de manera recursiva”. Este autor nos dice que la estructura no es externa a los individuos, y que si bien las propiedades estructurales de los sistemas sociales rebasan las posibilidades de acción y control por parte de los actores, tampoco compromete la posibilidad de que estos tengan respuestas por sí mismos y así constituir y reconstituir esta relación.

Como ya lo hemos mencionado anteriormente, se utilizará el enfoque de “activos-vulnerabilidad-estructura de oportunidades” (Filgueiras, 2001; Kaztman *et al* 1999 y Kaztman 1999), mismo que analiza tanto la parte macro (la estructura de oportunidades) como la micro (activos de los hogares).

La presente investigación parte del supuesto de que en lugar de simples estrategias (o elecciones libres que dependen solamente del propio actor), existen “*estrategias restringidas*” de respuesta respecto a las crisis económicas, sobretudo en contextos de hogares con alta vulnerabilidad. Dicho de otra manera, estamos tomando en cuenta que las estrategias que los hogares movilizan durante las crisis económicas son ejercidas mediante la agencia de los actores pero restringidas por la estructura de oportunidades, y más restringidas aun para hogares en contextos de alta vulnerabilidad. Es por esto que el enfoque de análisis que se utilizará podría llamarse “Actores - Activos – Vulnerabilidad – Estructura de Oportunidades” (AAVEO), al darle importancia a la agencia de los actores, a los activos que estos poseen y pueden movilizar y a la parte de la estructura de oportunidades que nos permite observar cómo ciertos aspectos estructurales (ej. Los sistemas de protección social) funcionan como mecanismos reproductores de desigualdad.

Es de vital importancia visualizar dentro del enfoque de análisis de esta investigación, tanto a la parte de las repuestas movilizadas por los actores frente a la crisis económica, en términos de “agencia”, así como de su “representación simbólica” de la realidad y de la desigualdad social de la que forman parte, expresados a través de sus “prácticas discursivas” capaces de “revelar la presencia de estructuras, reglas, valores de una formación discursiva y, por ende, de lo que un espacio y un tiempo particular se afirma como un orden legítimo en el que el hablante inscribe su decir” (Reguillo, 2000: p. 3).

3.2 Dimensiones y observables

Para mantener congruencia entre la hipótesis de trabajo y éste apartado metodológico, es necesario explicitar cómo será la secuencia lógica a través de la cual los resultados del trabajo de campo probarán la hipótesis propuesta. Recordamos que la hipótesis es: “las crisis económicas incrementan la desigualdad social entre los hogares porque disminuye más el bienestar de los hogares de bajos ingresos debido a la mayor vulnerabilidad que presentan frente a los hogares de altos ingresos”.

Así pues, el cambio en el bienestar-vulnerabilidad de los hogares durante el periodo más álgido de la crisis, es decir, durante el año 2008 y 2009 se hará explícito a través de la exploración en una serie de “dimensiones” del bienestar en el hogar bajo el enfoque “activos-vulnerabilidad-estructura de oportunidades”, dimensiones que quedan explícitas en algunos documentos los cuales delinearemos a continuación.

Moser (1996), pionera en el enfoque de “activos-vulnerabilidad”, explicita 5 dimensiones en su estudio acerca de la respuesta de los hogares en crisis, las cuales son a) Trabajo, b) Capital Humano, c) Vivienda, d) Relaciones del hogar y e) Capital Social.

En Kaztman *et. al.* (1999a) se definen los activos como el “conjunto de recursos que en una instancia dada pueden ser movilizadas en busca de mejoras en el bienestar o de evitar caídas en el nivel de bienestar de un hogar”. En este documento fue utilizada la siguiente clasificación de activos: a) Capital Físico que se divide en dos modalidades a.1) Capital Financiero (ahorro

monetario, rentas y créditos a que puedan acceder, en otros casos, acciones, bonos, etc.), a.2) Capital Físico (esto incluye la vivienda, animales, maquinarias, medios propios de transporte, etc.), b) Capital Humano (esto incluye el trabajo como activo principal de los pobres y el valor agregado al mismo en inversiones de salud y educación) y c) Capital Social (redes de reciprocidad, confianza, contactos ,y acceso a información); además, el autor ya nos menciona en este documento que la estructura de oportunidades puede analizarse tanto por la dimensión del mercado y su realización en el mercado de trabajo así como la comunidad y la membresía comunitaria.

En otro documento de Kaztman *et. al.* (1999b) se construyeron diferentes indicadores cuantitativos a partir de una encuesta con las siguientes dimensiones: a) capital social, tales como redes y contratos informales de reciprocidad; b) activos laborales del hogar, relativos a la inserción en el mercado de trabajo y características de los establecimientos, c) capital humano (clima educativo del hogar); d) capital familiar (grado de integración, familiar); e) capital comunitario (heterogeneidad de contextos residenciales); f) recursos demográficos del hogar (ciclo vital de la familia, tasa de dependencia, tiempo de maternidad), y g) recursos provenientes del Estado (cobertura de los sistemas de seguridad social, bienes y servicios de programas públicos). De aquí destaca la integración de la última dimensión, referente al Estado. Además, puede observarse que aquí se toman en cuenta los tres pilares del bienestar (mercado, estado y familia) propuestos por el enfoque de regímenes de bienestar revisados en el capítulo anterior.

Las dimensiones o categorías de análisis utilizadas por Kaztman empatan con la noción de “Régimen de bienestar” utilizada en esta investigación, por lo que de manera general serán estas dimensiones las que se utilizarán, aunque algunas con diferente nombre o título debido a la diferencia en la importancia que se le da a cada uno de los componentes de cada dimensión. Además, para esta investigación se añade una dimensión cualitativa relativa a la representación simbólica de los efectos de la crisis económica en el bienestar del hogar, desde la perspectiva de los actores y agentes involucrados, dimensión la cual no se contempla en el análisis de Kaztman.

Después de este análisis, es necesario adaptar estas dimensiones a las características particulares de nuestro estudio, donde se interesa encontrar las diferencias en un periodo corto de tiempo, en la posesión de estos activos y del despliegue de la estructura de oportunidades; por lo cual, se decide que las dimensiones a analizar serán las siguientes:

1. trabajo y capital humano, donde se analizarán los trabajos en los que laboran actualmente los miembros del hogar, los cambios en los mismos, y se determinará si ha habido repercusiones sobre la inversión en capital humano, referente especialmente a educación y salud dentro de los miembros del hogar,
2. consumo, en donde se incluirá cómo ha cambiado la estructura de consumo del hogar, si se ha visto afectada en especial por inflación del algún bien, analizando cuales han sido las respuestas o estrategias de los hogares frente a esto y si se ha afectado el consumo de algunos bienes en específico,
3. capital físico y financiero, buscando efectos en el hogar de ya sea en los bienes duraderos (o la venta necesaria de alguno de ellos) o la vivienda, aumento de rentas, dificultad para seguir los pagos de la renta o la hipoteca; o como ha ayudado al hogar el ser propietarios de la vivienda, si se ha debido de cambiar de lugar de residencia. Conocer también la dinámica del capital financiero como el ahorro, los créditos, préstamos, utilidades, rentas, capital social y relaciones dentro hogar,
4. capital social y relaciones dentro hogar, en donde se analizara si ha sido necesario recurrir a redes sociales para la búsqueda de trabajo, de solvencia económica, entre otros, o si las relaciones familiares se han modificado durante los últimos años y como esto ha afectado al bienestar del mismo,
5. políticas sociales, donde se buscará encontrar la importancia que ha tenido el estado en la provisión de servicios y recursos a través de los sistemas de protección social, para ayudar a los hogares en vulnerabilidad, aunque también es posible que haya sucedido con hogares que no se encontraban en situación de vulnerabilidad antes de la crisis; además de los objetivos que estos se plantean en la dimensión

discursiva y su relación con la realidad práctica. Entre estos servicios y recursos pueden estar servicios de salud, educativos, servicios públicos (alumbrado público, agua potable, drenaje, pavimentación de las calles, etc), así como recursos provenientes de programas sociales como oportunidades, Liconsa, entre otros, y

6. representación simbólica de los efectos de la crisis económica en el bienestar de los hogares; esta dimensión de la producción de datos busca recuperar las narrativas y prácticas discursivas de los actores y agentes involucrados, a manera de “penetrar hermenéuticamente en las estructuras cognitivas y afectivas de los actores sociales para encontrar ahí en la presencia de lo social en lo subjetivo” (Reguillo, 1999, p:2)

Entonces serán 6 dimensiones las que trataremos: 1) Trabajo y capital humano, 2) Consumo, 3) Capital físico y financiero 4) Capital social y relaciones dentro del hogar, 5) Políticas sociales y 6) Representación simbólica de los efectos de la crisis económica.

3.3 Justificación y definición de las técnicas de producción de información

Se utilizarán 3 fases y técnicas diferentes de producción de información, con una secuencia específica de donde se irá desprendiendo la especificidad buscada como finalidad de esta investigación.

Así, la primera fase de producción de información será un análisis de datos macro a partir de las siguientes fuentes: a) la ENIGH (principalmente los años 2008 y 2010) para la dimensión del consumo y capital físico, 2) la ENOE (INEGI,2013) para la dimensión del trabajo, c) el análisis de datos presupuestales de algunos programas gubernamentales y otras fuentes que se irán detallando a lo largo del análisis, intentando así cubrir 5 de las 6 dimensiones planteadas anteriormente, y a través de la combinación de los resultados de los diferentes indicadores concluir: 1) si la desigualdad social aumentó o disminuyó a un nivel macro, con el apegarse de la diferencia entre las temporalidad y desagregación geográfica de algunas de las bases de datos anteriormente mencionadas y 2) construir una contextualización a través de la moda estadística

de nuestros resultados desagregados a nivel de los estratos (los cuales serán más ampliamente descritos posteriormente), a tener en cuenta para la realización de la siguiente fase (que se describe en el siguiente párrafo), y contrastarlas posteriormente para una mayor riqueza en las conclusiones.

Como se comentará más adelante, además se utilizarán los datos por colonias y AGEB's de Coepo (2010a y 2010b) para el nivel de marginación de la ZMG, para determinar la muestra de colonias y hogares para las siguientes etapas de la producción de información que correspondan a los fines de diversidad de estratos sociales requeridos en la investigación.

La segunda fase de producción de información consistirá en la realización de una encuesta integrada por la totalidad de las dimensiones anteriormente propuestas. Esta se realizará en una muestra estratificada (más adelante se detalla el proceso de muestreo) obtenida a partir del análisis de datos mencionados en el párrafo anterior, y tendrá como finalidad: 1) concluir si la desigualdad aumentó a través de una mayor disminución del bienestar en los estratos sociales bajos de manera cuantitativa, esto a través de una análisis de regresión de los datos obtenidos, como se explicará más adelante, produciendo información importante para la investigación con una mayor representatividad que la que puedan tener las siguientes fases de producción de información y 2) lograr una identificación de los hogares candidatos para la tercera fase de producción de información que se mencionara a continuación.

Además, aquí mostramos un cuadro elaborado para analizar la pertinencia y desagregación de cada una de las dimensiones y las variables que involucran:

Tabla 12: Dimensiones y desagregación en indicadores.

Eje temático	Eje analítico	Qué quiero averiguar	Variables
a) Dimensiones relacionadas con la estructura de oportunidades:	1.-Trabajo y Capital Humano	Determinar si durante los años de la crisis económica se afectó el empleo de alguno de los miembros del hogar, o si ha habido repercusiones sobre la inversión en capital humano como la educación o la salud.	Empleos últimos 6 años
			Precariedad e informalidad del empleo
			Salario (Actual y antiguo)
			Prestaciones
			Gasto y calidad de servicio de salud
			Gasto y calidad de servicio de educación

	2.- Políticas Sociales	Determinar si los cambios en las políticas sociales durante el periodo de la crisis económica han afectado de manera individual al hogar entrevistado.	Afiliación a programas sociales (calidad y cantidad)
			Ingreso recibido de los mismos
			Cambios en servicios públicos (calidad y cantidad)
			Cambios en infraestructura educativa (calidad y cantidad)
			Cambios en infraestructura de salud (calidad y cantidad)
b) Dimensiones relacionadas con los actores:	3.- Consumo	Determinar si el periodo de la crisis económica ha afectado la estructura de consumo del hogar, las respuestas del hogar frente a esta dinámica.	Estructura de consumo (Actual y Antigua)
			Bienes que ya no pueden permitirse consumir
	4.- Capital físico y financiero	Determinar si la crisis económica ha afectado al hogar ya sea en la venta bienes duraderos o la vivienda y la dinámica entera de esta o como ha ayudado al hogar el ser propietarios de la vivienda, así como si se ha debido de cambiar de lugar de residencia.	Gasto mensual vivienda (Renta o Hipoteca)
			Cambios de lugar de residencia
			Utilización vivienda con fines productivos
			Venta de bien duradero para sobrellevar gasto
			Gasto en bienes duraderos
			Cambios en deudas y ahorro
	5.- Capital Social	Determinar como el capital social y las redes sociales de los hogares han ayudado a tender respuestas a los efectos de los movimientos estructurales de la economía durante el periodo de la crisis económica	Prestamos por redes sociales
			Tipo de ayuda de la red social
			Problemas relaciones dentro hogar
			Inseguridad pública
c) Subjetividad de la crisis económica	6.- Representación simbólica de los efectos de la crisis económica	Determinar si existe alguna percepción en particular de cómo fue afectado el hogar por esta.	# de integrantes familia trabajando
			Cómo se representa y entiende la crisis económica y sus efectos por parte del hogar
			Valoración simbólica de los activos que posee el hogar

Fuente: Elaboración propia.

La tercera fase de producción de información será la aplicación de entrevistas a profundidad, abiertas, buscando solamente orientar la entrevista con alguna pregunta o disparador hacia las dimensiones anteriormente delineadas. La selección de los hogares candidatos a ser entrevistados se obtendrá de cotejar la moda estadística por cada uno de los estratos sociales (resultado que será arrojado por el análisis de los datos macro) con los resultados de las encuestas, buscando en una de estas el caso “más representativo” del estrato social al que pertenezca.

Al igual que en Kaztman (1999a, capítulo II específicamente), las entrevistas a profundidad buscarán hacerse a ambos jefes de familia por separado, en caso de que habiten ambos en el hogar, de no ser así, se hará la entrevista al jefe de familia que integre el hogar. Se plantea realizar 3 entrevistas por cada una de las estratificaciones que serán posteriormente explicadas, por lo que en total serían 15, ya que se espera así llegar al punto de saturación.

La finalidad de esta fase será producir información de mayor valor, particularidad y descripción que logra obtener este instrumento dada su personalidad en la aplicación del mismo, como lo mencionan Rivas (1996) y Taylor y Bogdan (1998), de hecho, estos últimos definen las entrevistas a profundidad como: “reiterados encuentros cara a cara entre el investigador y los informantes, encuentros estos dirigidos hacia la comprensión de las perspectivas que tienen los informantes respecto de sus vidas, experiencias o situaciones, tal como lo expresan con sus propias palabras”.

3.4 Definición de los protocolos o guías de cada instrumento

Al igual que lo hace González de la Rocha (2005, 2006a y 2006b), hubiera sido ideal realizar una primera recolección de datos antes de la crisis de 2008 – 2009 a manera de línea basal, y una segunda recolección de datos después. Dado que esto no fue posible dado que la redacción de esta tesis comenzó en 2012, se buscó que tanto la segunda fase (encuesta) y la tercera (entrevistas a profundidad) aquí mencionadas, pudieran reconstruir la situación previa a la crisis y la situación posterior.

Lo anterior puede observarse en la inspección simple del cuestionario de la encuesta aplicada. La guía de esta fase de producción de información se presenta como anexo al final de la tesis.

3.5 Criterios de selección de los sujetos de entrevista

Las necesidades particulares de la actual investigación requieren de una combinación de diferentes tipologías de la estratificación social, para poder llevar al correcto análisis de los sujetos de entrevista. Primero, se aborda la tipología de estratificación que propone Cortés (2010), la cual se basa en el ingreso y la ocupación. Luego, por cuestiones de falta de estos datos georeferenciados y desagregados a niveles más pequeños que las localidades (el nivel de AGEB),

se recurre a la tipología de estratificación del “Índice de Marginación Urbana” de CONAPO (2010), la cual se basa en datos obtenidos del “Censo de Población y Vivienda 2010”, realizado por INEGI, el cual por su carácter censal se convierte en una base de datos grande y con posibilidad de desagregarse.

La disyuntiva parece estar en que las dimensiones sobre las que se construye el Índice de Marginación Urbana no son las mismas que las dimensiones de la estratificación de Cortés, por lo que se optó por tratar de empatar ambas tipologías de estratificaciones y obtener así una propia con los requerimientos necesarios de la investigación actual. Antes describiremos a detalle en qué consisten ambas tipologías.

Cortés (2010) estratifica la población en su investigación según el ingreso. El autor agrupa los deciles del 1 al 3 y los denomina de *clase baja*, los cuales se caracterizan por 6 integrantes de familia, por percibir de “medio” a “uno y medio” salarios mínimos de ingreso promedio, y se dedican a actividades de auto-subsistencia, agrícolas, comerciantes o artesanos. Posteriormente ubica a los deciles del 4 al 7 como los hogares de *clase media baja*, normalmente integrados por 5 personas, que perciben en promedio 2 y medio salarios mínimos mensuales y son obreros o se dedican a los servicios, trabajo doméstico o son trabajadores de *cuenta propia*. Los deciles del 8 al 9 integran la *clase media*, se conforman por 4 integrantes en promedio, perciben alrededor de 4 y medio salarios mínimos y trabajan como oficinistas, en servicios, como profesionistas o técnicos. Por último, el autor ubica al decil más alto de ingreso como de *clase media alta*, los cuales en promedio se integran por entre 3 y 4 integrantes, perciben mensualmente alrededor de 11 salarios mínimos, y son profesionistas, grandes comerciantes o desempeñan altos puestos en empresas o el gobierno.

Tabla 13: Estratificación social según Cortés (2010).

Decil	Integrantes	Ingreso Promedio	Actividades a las que se dedican
1 al 3	6	½ - 1 ½ Sal. Min.	Auto-subsistencia, agrícola, comerciantes, artesanos.
4 al 7	5	2 ½ Sal. Min.	Obreros, servicios, “cuenta propia”, trab. doméstico.
8 al 9	4	4 ½ Sal. Min.	Oficina, vendedores, profesionistas, técnicos.
10	3.5	11 Sal. Min.	Profesionistas, altos puestos, grandes comerciantes.

Fuente: Elaboración propia con datos de Cortés 2010.

Mientras tanto, el índice de marginación urbana se construye, como ya se mencionó, a partir de los datos obtenidos del “Censo de Población y Vivienda 2010”, y se basa en 4 dimensiones diferentes: 1) Educación, 2) Salud, 3) Vivienda y 4) Bienes.

Tabla 14: Dimensiones e indicadores del índices de marginación urbana por AGEB, 2010.

Dimensión	Indicador
Educación	% Población de 6 a 14 años que no asiste a la escuela
	% Población de 15 años o más sin educación básica completa
Salud	% Población sin derechohabiencia a los servicios de salud
	% Hijos fallecidos de las mujeres de 15 a 49 años de edad
	% Viviendas particulares habitadas sin drenaje conectado a la red pública o fosa séptica
Vivienda	% Viviendas particulares habitadas sin excusado con conexión de agua
	% Viviendas particulares habitadas sin agua entubada dentro de la vivienda
	% Viviendas particulares habitadas con piso de tierra
	% Viviendas particulares habitadas con algún nivel de hacinamiento
Bienes	% Viviendas particulares habitadas sin refrigerador

Fuente: Conapo 2010.

La marginación que se observa en los indicadores que forman parte de las 4 dimensiones anteriormente mencionadas, van disminuyendo conforme disminuye el grado de marginación urbana, como se muestra en la tabla siguiente. Con base en esto, CONAPO (2010) estratifica todos los AGEBS urbanos de manera que obtiene 5 estratos diferentes: muy alto, alto, medio, bajo y muy bajo nivel de marginación.

Tabla 15: Indicadores Socioeconómicos según grado de marginación. (Cifras a nivel nacional).

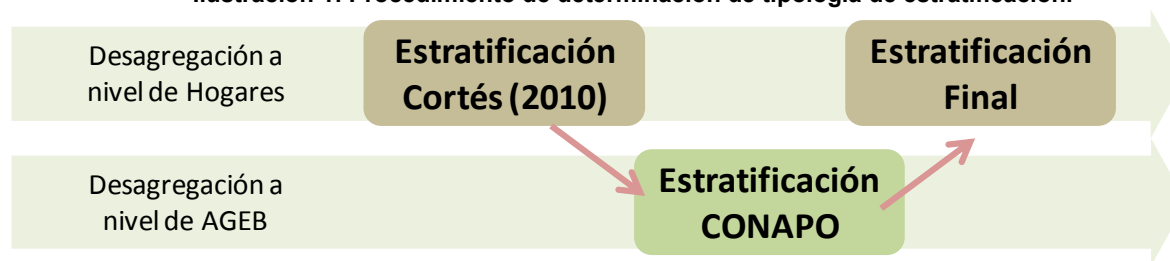
Indicador socioeconómico	Total	Grado de marginación urbana				
		Muy alto	Alto	Medio	Bajo	Muy bajo
AGEB urbanas	33,713	3,084	7,416	10,114	6,198	6,901
Porcentaje	100	9.16	22.00	30.00	18.38	20.47
Población	76,269,501	3,519,810	15,827.885	26,855.462	15.443.182	14.623,162
Porcentaje	100	4.61	20.75	35.21	20.25	19.17
% Población de 6 a 14 años que no asiste a la escuela	3.82	7.58	5.07	3.95	272	1.68
% Población de 15 años o más sin educación básica completa	33.06	58.96	45.47	37.03	26.58	15.03

% Población sin derechohabiencia a los servicios de salud	33.06	49.13	42.25	34.53	27.23	22.41
% Hijos fallecidos de las mujeres entre 15 y 49 años de edad	3.10	5.06	3.86	3.12	2.55	1.85
% Viviendas particulares habitadas sin drenaje conectado a la red pública o fosa séptica	16.03	72.92	40.46	12.83	3.26	0.76
% Viviendas particulares habitadas sin excusado con conexión de agua	2.66	21.12	5.89	1.65	0.39	0.09
% Viviendas particulares habitadas sin agua entubada dentro de la vivienda	20.70	78.83	49.52	19.26	5.30	0.97
% Viviendas particulares habitadas con piso de tierra	3.01	18.41	5.91	2.10	1.01	0.84
% Viviendas particulares habitadas con algún nivel de hacinamiento	31.74	57.92	46.87	35.73	25.06	13.04
% Viviendas particulares habitadas sin refrigerador	9.99	38.43	19.74	9.62	4.56	1.66

Fuente: Elaboración propia con datos de Conapo 2010.

Dicho esto, procedimos a hacer una comparación entre ambos niveles de estratificación, que como se muestra en el diagrama, están pensados para analizar diferentes niveles de desagregación (la estratificación de Cortés es para hogares y la de CONAPO para AGEBS), y obtenemos nuestra tipología de la estratificación relacionada tanto con las áreas geográficas a nivel de AGEB como con los niveles de ingreso tentativo de los hogares.

Ilustración 1: Procedimiento de determinación de tipología de estratificación.



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla siguiente podemos observar la relación de las diferentes tipologías de estratificación antes mencionadas y el porcentaje de población que representan, según lo mencionan cada uno de sus autores (Cortés 2010, Conapo 2010). Siendo así, nos percatamos que la estratificación de

Cortés (2010) correspondiente a la clase baja puede desglosarse en clase baja y muy baja, por los niveles que alcanzan los indicadores de marginación para cierto porcentaje de los hogares.

Tabla 16: Comparación diferentes tipologías (cifras a nivel nacional).

Comparación Estratos				
Cortés (2010)		CONAPO (2010)		Estratificación final (Clase)
Clase	% Pob.	Marginación	% Pob.	
Baja	30%	Muy alto	5%	Muy baja
		Alto	21%	Baja
Media baja	40%	Medio	35%	Media Baja
Media	20%	Bajo	20%	Media
Media alta	10%	Muy bajo	19%	Media Alta

Elaboración propia con datos de Cortés (2010) y CONAPO (2010).

Así, nuestra estratificación quedará así: estrato muy bajo, bajo, medio bajo, medio y medio alto; todos identificables geográficamente a nivel de AGEBS mediante su relación con el “Índice de Marginación Urbana”.

Como se ha mencionado en apartados anteriores de esta investigación, consideramos que resulta pertinente que nuestra investigación se realice en el municipio de Zapopan, Jalisco, aun cuando no se han descrito las razones que llevaron a esta decisión.

Zapopan cuenta con dos características las cuales inclinan nuestra elección. La primera es por el porcentaje de representación de Zapopan respecto a la ZMG, ya que Zapopan cuenta con el 28% del total de los AGEBS que integran a la misma, sólo superado por Guadalajara que cuenta con el 29% del total.

Tabla 17: Distribución de AGEBS urbanos en ZMG.

Municipio	# de AGEBS	% del total
Guadalajara	437	29%
Zapopan	422	28%
Tlajomulco de Zuñiga	199	13%
Tlaquepaque	188	12%
Tonalá	165	11%
El Salto	91	6%
Ixtlahuacan de los membrillos	19	1%
Juanacatlán	8	1%
ZMG	1529	100%

Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO (2010)

Siendo así uno podría preguntarse por qué no elegir Guadalajara en vez de Zapopan. El segundo motivo de esta elección radica en que los estratos sociales en Zapopan se distribuyen de manera más cercana al promedio nacional que lo que lo hacen Guadalajara.

Tabla 18: % del total de los grados de marginación urbana por municipio.

	Muy alto	Alto	Medio	Bajo	Muy bajo
Guadalajara	0.0%	1%	39%	36%	24%
Tlaquepaque	0.5%	31%	36%	16%	16%
Tonalá	4.8%	24%	46%	18%	8%
Zapopan	1.9%	15%	27%	16%	40%
ZMG	1.4%	14%	36%	24%	24%
SUN	4.6%	21%	35%	20%	19%

Fuente: Elaboración propia con base en CONAPO (2010).

Además, en la elección del municipio de Zapopan para nuestra investigación, tomamos en cuenta que este municipio es tanto uno de los municipios de Jalisco con mayor número absoluto de pobres, y a que es también el único municipio de la Zona Metropolitana de Guadalajara que figura en cuanto a los municipios más desiguales de Jalisco, medido por el coeficiente de Gini.

Tabla 19: Pobreza y Desigualdad en municipios de Jalisco.

Municipios con mayor pobreza (Según número de pobres)		Municipios con mayor índice de Gini	
Guadalajara	345,408	Mezquitic	0.531
Zapopan	295,643	Unión de San Antonio	0.522
Tlaquepaque	212,108	Bolaños	0.522
Tonalá	153,146	Cuautitlán de García Barragán	0.500
Tlajomulco	147,383	Zapopan	0.465
Puerto Vallarta	107,240	Zapotitlán de Vadillo	0.453
Lagos de Moreno	70,720	Chiquilistlán	0.448
El Salto	53,760	Colotlán	0.444
Tepatitlán	47,872	Ocotlán	0.444
Arandas	41,318	Quitupan	0.442

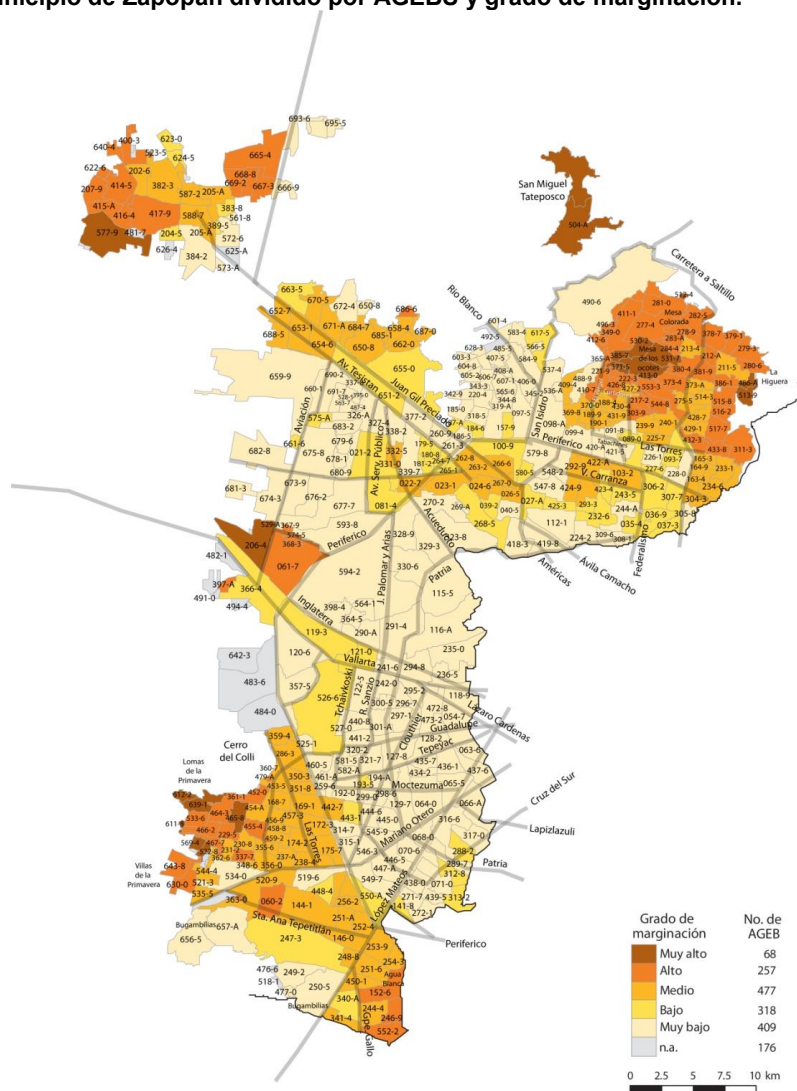
Fuente: Ballescá (2013); con datos de CONEVAL.

También anexamos el mapa de Zapopan (Mapa 1) dividido por AGEBS's donde puede observarse los diferentes grados de marginación y su distribución espacial.

En cuanto al número de encuestas que conformarán la muestra, se procederá a hacer un muestreo teórico, sin la aspiración de llegar a ser representativo del municipio de Zapopan, y de

hecho, atenderán con la misma distribución de casos a todos los estratos sociales anteriormente propuestos, sin importar el porcentaje que estos representen sobre la población total del municipio de Zapopan. Dicho esto, se proponen un número de 30 encuestas por cada uno de los 5 estratos sociales propuestos, dando así un total de 150 cuestionarios a aplicar.

Ilustración 2: Municipio de Zapopan dividido por AGEBS y grado de marginación.



Fuente: Elaboración propia con datos de CONAPO (2010).

3.6 Tratamiento de la información obtenida

En cuanto al tratamiento de la información obtenida, la información de la primera fase, análisis macro de diferentes bases de datos de encuestas nacionales, será sometida a dos tratamientos

con diferentes fines: 1) a través de la moda, dar la caracterización típica de cada uno de los estratos sociales en donde se realizaran las entrevistas, y 2) a través del análisis estadístico descriptivo del conjunto de los datos, y el método comparativo siempre que los datos den la posibilidad de comparar diferentes estratos de la sociedad (por deciles de población ordenados según el ingreso, por nivel-socioeconómico del INEGI (se detalla más adelante), cambio en los coeficientes de concentración, entre otros), para informar acerca de los efectos diferenciados según el estrato de los hogares y así concluir si a nivel macro aumentó o disminuyó la desigualdad social.

En cuanto a la fase de la *encuesta*, esta se analiza a través de la utilización del análisis factorial para los datos de los sub-índices propuestos, a saber: 1) Ingresos laborales, 2) Prestaciones laborales, 3) Educación, 4) Salud, 5) Consumo (Carencia de Bienes y Alimentos), 6) Vivienda, 7) Capital físico, 8) Capital Financiero, 9) Capital social, 10) Familia y 11) Políticas sociales, , que se desagregan de las dimensiones de análisis ya mencionadas. La finalidad del análisis factorial se basa en que a través de este se podrá conocer qué porcentaje del fenómeno analizado (cambios en el bienestar-vulnerabilidad de los hogares) es explicado a través de estos 11 sub-índices, y también calcular cuál de estos aporta más porcentaje de explicación.

A partir de los datos de las encuestas, se calcula la variable $\Delta Bienestar$, la cual dará cuenta de si el bienestar de los hogares cambió a causa de la crisis económica, y tomará signo positivo si hubo aumento en el bienestar y negativo si hubo disminución. Esta variable se calcula a partir de los 11 sub-índices anteriormente mencionados. Obviamente de este análisis queda fuera la última dimensión, referente a la percepción subjetiva individual de la crisis económica.

Una vez calculada esta variable, se propone el siguiente modelo causal a calcularse a través de una regresión lineal:

$$\Delta Bienestar_i = \alpha + \beta_1 EstratoSocioeconomico_i + u$$

donde *Bienestar* refiere al índice compuesto que anteriormente definimos; α es el *bienestar* autónomo (que no depende del estrato socioeconómico), es decir, sería el bienestar mínimo cuantitativo de la población; *EstratoSocioeconómico* sería la conversión cuantitativa de los estratos socioeconómicos de Cortés (2010) mencionados anteriormente (bajo sería 1, medio bajo 2, medio 3 y medio alto 4) al que pertenece el hogar y u el término de error.

De este modelo causal podríamos concluir si el cambio en el bienestar de los hogares durante la crisis económica siguió sistemáticamente alguna relación con el estrato socioeconómico al que estos dependen, y dependiendo del sentido de esta relación, nos llevaría a concluir que disminuyó (o no) *más* el bienestar de los hogares de estratos socioeconómicos más bajos (comparando con la disminución de los estratos más altos), lo que tendría como consecuencia el *aumento de la desigualdad social*.

En cuanto a la parte cualitativa de la investigación, deben de hacerse algunas notas aclaratorias respecto a las estrategias que se utilizaron durante la aplicación de las entrevistas a profundidad. Según Bourdieu (1999) toda encuesta (entrevista) es una relación social que genera efectos sobre los resultados obtenidos, que suelen ignorarse, al igual que se ignora el hecho de que estas se basan “en interacciones sociales que se cumplen bajo la coacción de estructuras sociales”, efectos los cuales pueden “controlarse” a través de la reflexividad, tratando de conocer y reducir los efectos inevitables que se reproducen.

Existe una asimetría en la relación que se establece con el entrevistado, ya que el entrevistador establece de manera unilateral los pormenores de la comunicación. Aun así, el entrevistador puede conseguir que el entrevistado se sienta legitimado a ser lo que es si el entrevistador sabe ponerse mentalmente en su lugar, a través del tono y sobre todo por el contenido de las preguntas, esto sin fingir anular la distancia social (Bourdieu, 1999). Lo anterior fue uno de los principales lineamientos utilizados durante las entrevistas, sobre todo durante las entrevistas a

personas de estratos bajos, aunque también fue importante durante las entrevistas a estratos altos.

“Así, contra la ilusión consistente en buscar la neutralidad en la anulación del observador, hay que admitir que, paradójicamente, la única espontaneidad es la construida, pero mediante una construcción realista” (Bourdieu, 1999).

Al igual que Bourdieu (1999) comenta haber ido construyendo la conversación acerca de las viviendas en las que los entrevistados habitaron durante los últimos años a través de requerirles que le enumeren sus residencias sucesivas de manera cronológica desde el presente al pasado, en estas entrevistas se pidió que numeraran los empleos en los que ha estado el entrevistado, cronológicamente del presente hacia el pasado, para así tener una construcción mental temporal durante la crisis económica de la situación del sujeto entrevistado.

En cuanto a la estructura del proceso de análisis de datos utilizado en la parte cualitativa, se hizo en referencia a Miles y Huberman (1994), en donde los pasos que se involucraron fueron: 1) la reducción de datos, “lo cual implica aplicar relaciones entre los datos en distintos niveles, a través de operaciones de codificación y categorización”, 2) la organización y presentación de datos, que implica conceptualización, relación entre conceptos, etc. y 3) la interpretación y contrastación de hipótesis. Además, se utilizó el software ATLAS.ti en la parte de la codificación y organización de las entrevistas a profundidad.

Para lo anterior, las entrevistas primeramente fueron transcritas en su totalidad, y luego se realizó el análisis de las mismas para obtener conclusiones acerca de quién perdió más bienestar durante la crisis económica y, sobre todo, cómo sucede esto, a través de qué mecanismos, que reacciones, respuestas o estrategias restringidas tienen los hogares y cuál es la representación simbólica de esto (además, si es que los hogares relacionan estos eventos de alguna manera como efectos de la crisis económica de 2008 -2009).

Para que las entrevistas se conviertan en datos cualitativos, es necesario transcribirlas, registrar los datos, a través de códigos para dar un orden a la conversación, esto mediante el uso de símbolos simplificados en la transcripción. De hecho, la transcripción no es sólo un detalle técnico antes del análisis, si no es una parte medular del comienzo del mismo.

Después de la transcripción y codificación, se procedió a la categorización en el sentido que describe Bardin (1996), apegándose a una clasificación con los principios que el autor menciona, entre los cuales se encuentran la exclusión mutua, homogeneidad, pertinencia, objetividad y productividad.

Además, se realizó una constante comparación (en donde fue posible) con los hallazgos de González de la Rocha (2006a y 2006b), ya que, como se ha mencionado en capítulos anteriores, hace una evaluación cualitativa bajo el enfoque AVEO (activos-vulnerabilidad-estructura de oportunidades) de los impactos en los hogares de la puesta en marcha del Programa Oportunidades. Si bien en esta tesis se analiza el impacto de un cambio en la estructura de oportunidades (como la crisis económica) y en el estudio citado la autora evalúa el efecto de un programa social, pueden compararse y contrastarse los resultados de ambos, en gran medida, como ya se mencionó, por la utilización del mismo enfoque teórico y la misma metodología.

Cabe aclarar en este apartado, que las categorías de estratos difieren de las utilizadas en el capítulo anterior, dado el tamaño de la muestra (9 entrevistas) y las características de los sujetos entrevistados. Debido a esto, se optó por una clasificación entre Alto (que en sí es el estrato “medio alto” que se utilizaba anteriormente), estrato Medio (que incluye tanto el “medio” como el “medio bajo” de los anteriormente utilizados) y el Bajo (que incluye “bajo y “muy bajo”).

Una vez que se ha planteado apartado metodológico, se continua en los siguientes capítulos con la contextualización y los análisis en los tres diversos niveles planteados en este capítulo.

4 La crisis económica de 2008-2009 y su impacto en México y en Zapopan, Jalisco.

*"La crisis de Wall Street es para el mercado
lo que la caída del muro de Berlín fue para el comunismo"*
Joseph Stiglitz, en entrevista con Nathan Gardels

21 de Septiembre de 2008³⁸.

*"El sector financiero parece una serpiente
que muerde su propia cola".*

(Boyer, 2013)

En este capítulo, revisaremos el contexto social y económico dentro del cual se desarrolla el análisis de esta investigación. Para esto, primero analizaremos los orígenes y causas de la crisis económica de 2008-2009, de manera más detallada que lo visto previamente, así como sus consecuencias en la economía mundial.

Después, se analizarán los mecanismos a través de los cuales esta crisis originada en los países desarrollados (en Estados Unidos específicamente) logró transmitirse a los países llamados "en desarrollo", es específico a América Latina, así como analizar cuáles fueron los efectos que tuvo en estos países y la respuesta de sus respectivos gobiernos.

Por último, se analizará el efecto específico de esta crisis en México, resaltando las particularidades de las consecuencias en México comparado con otros países de Latinoamérica. Es importante destacar que en esta última sección, se omitirán los análisis correspondientes a las dimensiones de estudio mencionadas en el capítulo 3 (trabajo y capital humano, políticas sociales, consumo, capital físico y financiero y capital social) que quedarán excluidas de este apartado, pues corresponderán a formar parte específica del capítulo siguiente, con el fin de realizar un análisis particular (y no un análisis de contexto).

³⁸ Es importante tomar en cuenta que esta cita de J. Stiglitz es del 21 de Septiembre de 2008, que es el día en que los bancos Morgan Stanley y Goldman Sachs solicitan licencias como bancos comerciales en busca de financiamiento; fecha aún prematura, en la cual los verdaderos efectos de la crisis económica puede que no fueran pronosticados correctamente o en toda la magnitud que años después pudo observarse.

4.1.- Orígenes, causas y desencadenamiento de la crisis económica

En el presente apartado del texto se realizará un análisis más riguroso de las causas y orígenes de la crisis, así como una narración sencilla de cómo se desencadenó, a manera de introducción para en los siguientes apartados dirigirnos a los efectos sobre los países de América Latina y México particularmente. Este análisis enriquece esta investigación, ya que veremos que si bien la gestación de la crisis económica se dio a partir de fallas en las políticas monetarias, en la regulación financiera y a incentivos perversos en los mercados, son algo totalmente alejado de los individuos sobre los cuales esta investigación se centra y que, por más lejanos que sean, los efectos de la crisis económica son muy fuertes.

4.1.1.- Causas de la crisis

La crisis económica de 2008-2009 se circunscribe dentro de la llamada crisis del modelo neoliberal. Esto se relaciona con el cambio estructural de hace tres décadas, ya analizado en el capítulo 2. Como señala Boyer (2013), la liberalización financiera, iniciada en los años ochenta, está destruyendo las propias condiciones de existencia del modelo. Después de un periodo de “crédito fácil” para Estados, empresas y hogares, la ausencia de recuperación del régimen de acumulación en Estados Unidos y Europa hace que sea imposible continuar con estas políticas. “El periodo de 2008-2012 no es un simple recesión, es el fin de una época del capitalismo americano”.

Por su parte, Salama (2012) describe la crisis actual como una gran crisis financiera, que pasó a una crisis económica, y luego, tras una corta reactivación, a una crisis de deudas soberanas portadora de riesgos recesivos en varios Estados de la eurozona. “Lejos de estar superada, la crisis abierta con la quiebra de Lehman Brothers resurge” ... “pero con una particularidad, de una crisis de las deudas privadas se pasó a una crisis de las deudas públicas”. (Salama, 2012).

Hablando particularmente de la crisis en la Eurozona, y relacionado con lo que mencionan los anteriores autores, Álvarez, Luengo y Uxó (2013), mencionan que aunque la crisis tuvo un

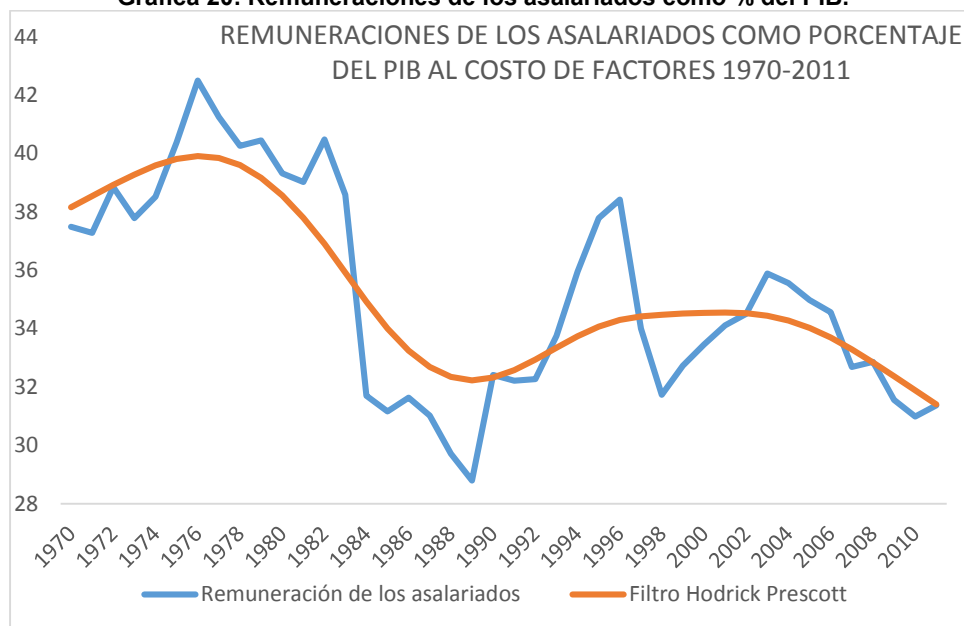
desencadenante financiero, “se explica por problemas vinculados con la dinámica de acumulación y el reparto del excedente, con la esencia misma del proyecto comunitario y con la globalización de los mercados”, para lo cual enlista cuatro procesos interrelacionados: 1) la desigual distribución del ingreso y la riqueza, 2) la financiarización de las economías, 3) la heterogeneidad productiva de la zona euro, y 4) los desequilibrios generados con la introducción del Euro como moneda única.

Boyer (2012) menciona que no se ha dado una recuperación completa de la crisis, porque las entidades financieras que moldearon la regulación y la política económica en favor de sus intereses han externalizado los costos de la crisis financiera al estado y, por lo tanto, a los contribuyentes.

Según Ampudia (2014), en las últimas décadas, las crisis económicas se han vuelto cada vez “más recurrentes, profundas y duraderas”, en parte debido al deterioro en los empleos (que ha repercutido en un alto nivel de endeudamiento de los hogares), a la financiarización de la economía y la creciente concentración del ingreso y la riqueza.

Lo anterior puede observarse, por ejemplo, en la gráfica siguiente, donde se muestra como desde el año 2000 en adelante, la tendencia de las remuneraciones a los asalariados como parte del ingreso nacional total se ha venido reduciendo cada vez más, lo que ha llevado a incrementar los niveles de endeudamiento de los hogares, sobre todo en los hogares de menores ingreso.

Gráfica 20: Remuneraciones de los asalariados cómo % del PIB.³⁹



Fuente: Ampudia (2014)

Según Boyer (2013), tres procesos interactúan el uno con el otro para crear la actual crisis sistémica y estructural: 1) el aumento de la desigualdad, debido al incremento en la diferencia de las remuneraciones entre trabajadores, 2) los incentivos perversos dentro del sistema financiero y 3) el desequilibrio estructural en la economía mundial. De manera general, “El origen de la presente crisis es el poder que ejerce el sector financiero sobre la sociedad contemporánea”.

Al explicar cuáles fueron las condiciones socioeconómicas que provocaron la crisis económica, Villagomez (2011) recurre a las siguientes situaciones o características pre-crisis (similares a los explicados anteriormente a partir de Stiglitz (2010)):

1. La dinámica de la burbuja inmobiliaria así como la formación y ruptura de la burbuja de precios de las casas. Las cifras son diversas según las fuentes (Federal Home Finance Agency y Standard & Poors/Case Shiller), pero muestran apreciaciones de hasta 85%

³⁹ El filtro Hodrick-Prescott es un método que aísla la tendencia o el “componente secular” de una serie temporal.

entre 1996 y 2006. Las causas de esta burbuja inmobiliaria se pueden encontrar en 1) crecimientos de expectativas en precios de futuros, b) incremento de ingreso familiar en Estados Unidos y las bajas tasas de interés (Villagómez, 2011).

El rompimiento de la burbuja inmobiliaria se dio a finales de 2006, cuando los precios de las casas comenzaron a bajar. Según Villagómez (2011), de los 121 millones de familias estadounidenses, 76 millones son propietarios de sus casas, y 50 millones tienen una hipoteca.

2. Las bajas tasas de interés de la Reserva Federal, provocaron el aumento de los créditos y la mayor liquidez en la economía. Se dio un alejamiento de lo que se llama la “Regla de Taylor⁴⁰”, que había seguido la Reserva Federal durante 20 años y había llevado a la época de “la moderación”, con bajas tasas de inflación y estabilidad macroeconómica (Villagómez, 2011; Stiglitz, 2010).
3. También se dice que las bajas tasas de interés más bien son el resultado de una existencia de alta liquidez que provoca el movimiento de capitales en inversión de cartera (como veremos en el siguiente apartado), provocando alta volatilidad o desbalances en los mercados mundiales.

Por ejemplo, Caballero (2010) argumenta que el comportamiento de la tasa de interés de la Reserva Federal mencionado anteriormente es más bien endógeno, es decir, se debe a otros factores, en particular al aumento del ahorro global de los últimos 10 años, esto como consecuencia de: 1) estructura poblacional en edad de retiro en Japón y Europa, el proceso de integración de las economías con alto ahorro, aumento de reservas internacionales de los países en desarrollo como precaución a las pasadas crisis financieras y el ahorro en las economías productoras de materias primas comerciadas

⁴⁰ La “Regla de Taylor” relaciona la tasa de interés que debería tener un Banco Central con las divergencias tanto de la inflación real respecto al objetivo de inflación, como con la del PIB actual respecto al PIB potencial.

internacionalmente (commodities). Todo lo anterior habría aumentado y resultado en un exceso de demanda de activos lo que disminuyó la tasa de interés y promovió la financiarización de la economía.

4. El desarrollo de productos de innovaciones financieras que conducen a un sistema bancario “no regulado”. Esto se debe, en mayor medida, al aumento de la demanda de casas e hipotecas desarrollado durante años anteriores a la crisis, que si bien en un principio se enfocó en los créditos del llamado mercado “prime”, es decir, convencional, con el todavía creciente aumento en la demanda, se comenzaron a otorgar créditos en el mercado “subprime”, los cuales eran innovaciones financieras que daban créditos a individuos que realmente no reunían los requisitos para tener uno (Villagómez, 2011). Según Hall y Woodward (2009), los créditos subprime aumentaron de un promedio de 10% entre 1993 y 2003 a 28% en 2004, 36% en 2005 y 40% en 2006.

Los créditos subprime fueron posibles ya que se basaban en el constante refinanciamiento de la deuda, a partir de instrumentos de innovación financiera, como las “hipotecas con tasas ajustables” (ARM), en las cuales las tasas de interés eran bajas los primeros años y luego se anexaban a alguna tasa de referencia (como la tasa LIBOR), comportamiento que sólo fue posible gracias al constante aumento de los precios de las casas, que aseguraban que se poseía más de lo que se estaba pagando por la hipoteca (Villagómez, 2011).

El problema de riesgo moral⁴¹ e incentivos perversos con el manejo de los activos de las hipotecas subprime viene con el modelo de “Originar y distribuir”, en donde, a diferencia de lo que hacía la banca comercial quien origina deuda y es dueño de ella hasta cobrarla, en este modelo, los bancos dieron créditos subprime y luego los distribuyeron con otros

⁴¹ Concepto económico que describe aquellas situaciones en las que un individuo tiene información privada acerca de las consecuencias de sus propias acciones y sin embargo son otras personas las que soportan las consecuencias de los riesgos asumidos. Recuperado de <http://goo.gl/ow4eyQ>.

intermediarios, y estos con otros, dejando así de retener el riesgo para ellos mismos. Es muy importante destacar aquí que, nuevamente, esto sólo fue posible gracias al exceso de demanda de activos financieros mencionado anteriormente.

Según Villagómez (2011), en una primera fase de creación de instrumentos de “innovación financiera”, se crearon los “Mortgage Backed Securities” o MBS, en los cuales las deudas de las hipotecas se empaquetaban y luego se segmentaban, originando instrumentos con diferentes niveles de riesgo (*senior* para bajo riesgo, *junior* con riesgo moderado y *equity*, créditos con alto riesgo, o “basura tóxica”, a quienes se les pagaban tasas más altas de interés, mientras tanto cubrieran la deuda de los otros dos niveles).

Después, otros intermediarios adquieren los MBS, los vuelven a empaquetar, con otros instrumentos respaldados en parte por activos (Asset Backed Securitie o ABS) y los vuelven a segmentar en los 3 niveles de rendimiento mencionados anteriormente. Lo importante aquí, es destacar como se crearon instrumentos “senior” o de supuesto bajo riesgo, a partir de deuda subprime o de alto riesgo.

5. Fallas en la regulación y supervisión financiera: Aunado a lo anterior, encontramos el convencimiento de las agencias calificadoras en las bondades de estos nuevos instrumentos financieros, a los cuales les otorgaron calificaciones AAA, o de mínimo riesgo crediticio. Además, los bancos esquivaron ciertos requerimientos de regulación financiera a través de los “Structured investment vehicle” o SIV, los cuales fueron creados en los años noventa (Bloomberg, 2009), como entidades afiliadas a los bancos, fuera de sus hojas de balance y del alcance de la regulación de las autoridades financieras, dando lugar así al llamado “Sistema bancario sombra”. Por ejemplo, según Villagómez (2011), si el apalancamiento promedio de los bancos era de 9.8 a 1, el apalancamiento al que llegaban los SIV era de 32 a 1.

También juega un papel importante la intervención de las agencias aseguradoras. Varios de los nuevos instrumentos financieros podían ser protegidos contra el riesgo de no pago, a través de una agencia aseguradora, a través de los llamados “crédito default swaps”

(permuta de incumplimiento crediticio por su traducción al español) o CDS, los cuales no son más que un producto financiero, los cuales adquiere el dueño de una deuda, a través de diversos pagos a la agencia aseguradora, a cambio de los cuales esta agencia pagará al dueño el valor del activo en caso de impago por la parte deudora.

El incremento del uso de CDS en combinación con los elementos anteriormente mencionados, lograron generar una percepción de bajo riesgo, de expansión del mercado y, también, de expansión del mercado de las hipotecas (Villagómez, 2011). Pero con la combinación de la burbuja de precios del mercado hipotecario, la expansión crediticia, las bajas tasas de interés, la expansión del sistema bancario sombra con las características ya señaladas de bajo apalancamiento y falta de regulación, y la confianza generada a través de la adquisición de seguros por los activos (credit default swaps), lo que se creó más bien fue una “mezcla altamente explosiva ante el cambio radical de alguno de sus componentes” (Villagómez, 2011).

4.1.2.- Desencadenamiento de la crisis

El desencadenamiento de la crisis se dio una vez que se rompió la burbuja hipotecaria, es decir, con la caída de los precios del mercado inmobiliario, lo que provocó la insolvencia de los deudores del mercado subprime, impactando en las hojas de balance de los bancos y las instituciones financieras. Esto generó un problema de liquidez debido a la sustancial disminución de recursos disponibles y su encarecimiento y, dada la estrecha vinculación de las entidades financieras debido a la dispersión de los nuevos instrumentos de inversión, se dio el rápido contagio de los problemas de liquidez y de impago. Nuevamente, según Villagómez (2011), la crisis se puede caracterizar en cuatro distintas fases que se explican a continuación:

1. Síntomas iniciales (finales de 2006- Agosto de 2007): El índice S&P⁴² / Case-Schiller comenzó a disminuir a mediados de 2006, lo que demuestra la caída en los precios del mercado inmobiliario, afectando la oferta de MBS y dificultando la refinanciación de los créditos de las hipotecas del mercado subprime de alto riesgo, los cuales entraron en moratoria y se declararon en insolvencia.

Esto generó que los tenedores de activos con participaciones en estas deudas fueran afectados, lo que se aceleró más aun cuando las agencias calificadoras comenzaron a disminuir rápidamente la calificación crediticia de estos activos. De febrero a Julio de 2007, los reportes de pérdidas o problemas en diferentes fondos de inversión fueron creciendo.

2. Profundización del deterioro de los mercados (Septiembre 2007 – Agosto 2008):

Algunos síntomas del deterioro de los mercados se pudieron observar durante estos meses, como por ejemplo, el aumento en el precio cobrado por los CDS, ante el aumento del riesgo de impago de los activos de innovaciones financieras. Se presentó entonces el creciente problema para poder calificar estos instrumentos ante la disminución de la negociación de estos y la incertidumbre creciente en los mercados. El diferencial TED, que muestra la diferencia entre la tasa de interés LIBOR, tasa con riesgo, y los T-bills (bonos del tesoro americano) sin riesgo, fue creciendo de manera paulatina, lo que mostraba el problema financiero que se acercaba.

El diagnóstico de las autoridades fue que esto se debía a un problema fuerte de falta de liquidez, por lo que tanto el Banco Central Europeo (BCE) como la Reserva Federal comenzaron con políticas monetarias expansivas.

Entrando 2008, el problema no disminuyó, y siguió creciendo con el aumento en la dificultad de calificar la deuda que contenía componentes de deuda del mercado subprime, llevando a fuertes caídas en las bolsas de valores en febrero de este año. La

⁴² Uno de los índices bursátiles más importantes de Estados Unidos.

caída del banco Bern Stears en marzo, que fue comprado (a precios muy bajos) por J. P. Morgan Chase por la intervención de las autoridades norteamericanas. Aunque la FED fue insistente en que el rescate de un intermediario financiero como Bern Stears era extraordinaria, “este hecho abrió la caja de Pandora en cuanto a los incentivos que generaba en el sistema, y que pudo haber afectado el comportamiento de otras entidades, como el caso de Lehman Brothers” (Villagómez, 2011).

3. Contagio mundial, de la quiebra de Lehman Brothers a la recuperación de mercados financieros (Septiembre 2008 – mediados de 2009): Esta fase comienza con la quiebra del banco de inversión Lehman Brothers, el cual ya llevaba problemas y pérdidas desde meses atrás, pero tras su fracaso en las negociaciones de la venta del banco al Banco de Desarrollo Coreano, entró en una crisis que lo llevó a declararse en quiebra, ante la cual se pensaba que el gobierno estadounidense intervendría rescatando el banco, el cual poseía alrededor de 600,000 millones de dólares en activos y 15,000 empleados. La quiebra se dio en parte a la diferencia entre la posesión de activos de largo plazo y falta de activos a corto plazo, que fue financiado con deuda de muy corto plazo, lo que, aunado al alto apalancamiento, la posesión de activos del mercado subprime que estaban cayendo en impago y los problemas en las agencias hipotecarias, erosionó la confianza de sus accionistas, cayendo el precio de sus acciones de manera estrepitosa.

La negativa del gobierno estadounidense para dar garantías para que el banco fuera adquirido por otro se dio el 15 de septiembre de 2008, fecha en la que se fija su quiebra. Después de esto, se sucedieron eventos muy rápidamente, como Merrill Lynch que se vendió a Bank of America, o la caída de 90% en las acciones de la aseguradora AIG, la cual aseguraba a través de CDS deuda del mercado subprime, que representaban una cifra de 57,000 millones de dólares. Dada la alta interconexión entre AIG y todos los CDS que poseía y que respaldaba, la Reserva Federal decidió rescatar por 85,000 millones de dólares a la aseguradora, a cambio de participación accionaria. El 21 de septiembre,

Morgan Stanley y Goldman Sachs, los restantes grandes bancos de inversión, solicitaron licencia como bancos comerciales en busca de financiamiento.

Ante esto, el gobierno de George W. Bush presentó un amplio plan de rescate el 29 de este mismo mes, el cual fue rechazado, llevando a una muy fuerte caída del Dow Jones. Finalmente, el primero de octubre se aprobó el plan conocido como TARP⁴³.

4. Impacto de la crisis en el sector real de las economías (traslapado con la fase anterior): La crisis se extendió rápidamente gracias a que el problema de fondo era un sistema financiero insolvente, altamente apalancado y poseedor de activos que perdieron prácticamente todo su valor. La mayoría de los grandes intermediarios financieros a nivel mundial perdieron más de la mitad de su valor durante 2008. La consecuencia fue mercados con altos niveles de incertidumbre, dificultad para valorar activos, varios de los cuales ya no tenían mercado, dando lugar a ventas de remate, que retroalimentan el problema de la caída en el valor de los activos e incrementa las pérdidas.

Las pérdidas estimadas por Roubini y documentadas por Villagómez (2011) muestran una pérdida global estimada en crédito de Estados Unidos de 3.6 billones de dólares⁴⁴. A nivel mundial se dieron diversas quiebras sistemáticas de instituciones financieras y la necesidad de los gobiernos de rescatarlas vía la inyección de capitales (Commerzbank, el cual Alemania rescató adquiriendo 25% de sus acciones, pérdidas de 8,000 millones de dólares en Citigroup, 20,000 millones de dólares inyectados por el gobierno a Bank of America, incremento al 70% de participación en el Royal Bank of Scotland por parte del gobierno inglés, entre muchos otros casos).

Gran parte de la volatilidad e inestabilidad se generó a partir de la vacilación de las autoridades acerca de qué estrategia debía de utilizar (rescatar o permitir la quiebra de

⁴³ TARP es un programa cuyas siglas significan “Troubled Asset Relief Program. Es un programa lanzado por gobierno de Estados Unidos para comprar activos y acciones de instituciones financieras, para fortalecer su sector financiero, que originalmente constaba de una \$700 miles de millones de dólares.

⁴⁴ Billones entendidos como millones de millones (No al estilo estadounidense).

las instituciones financieras). Al cambio de administración en Estados Unidos y con la entrada de Barack Obama en enero de 2009, se anunció el “Plan de estabilización financiera”, el cual planeaba también realizar rescates selectivos a instituciones financieras, adicionando mayores controles y enfatizando la parte de la transparencia.

Como ya se mencionó al principio del capítulo, esta crisis no ha terminado (Boyer, 2013; Salama, 2012) y es muestra del agotamiento del modelo neoliberal implantado hace ya tres décadas. Aun así, años después de la crisis, Boyer (2013) mencionaba que, “sorprendentemente”, el progreso hacia la “re-regulación” de los mercados financieros ha sido modesto, lo que se explica parcialmente por la brecha informacional que existe entre el sector financiero y las autoridades públicas.

4.2.- Impacto socio-económico de la crisis de 2008-2009 en América Latina y México.

Una vez que fue descrita la crisis económica de 2008-2009, el contexto de crisis estructural en que se enmarca, al igual que se han descrito sus orígenes y causas como su desencadenamiento, se presentan los resultados principales del análisis acerca de cuáles fueron los impactos de la crisis económica en América Latina y México. Dada la extensión que este análisis contextual toma, aquí se presentan los aspectos más importantes del mismo, mientras que en el Anexo B se presentan los datos del análisis contextual detalladamente. Primero se describen rápidamente los mecanismos a través de los cuales la crisis se transmitió a los países “en desarrollo”, en especial a Latinoamérica y México. Luego se hace referencia a la respuesta por parte de los gobiernos ante la crisis. Por último, se presentan los efectos de la crisis en algunas variables económicas y sociales.

La crisis pasó rápidamente de los países que la originaron al resto. De hecho, puede que sea a raíz de lo anterior, que en términos de crecimiento económico, los países más afectados fueron los miembros de la OCDE. En términos regionales, la Unión Europea fue la que sufrió (y sigue sufriendo) más el choque de la crisis (Álvarez *et. al.*, 2013). En términos del crecimiento del PIB, México fue los países más afectados de Latinoamérica. En una desagregación por sectores, se encuentra que tanto el sector terciario como el sector industrial disminuyeron su producción en la misma proporción, a diferencia de las actividades primarias, las cuales simplemente se estancaron durante este periodo⁴⁵.

Es importante señalar los mecanismos a través de los cuales la crisis económica originada en Estados Unidos pasó a los países “en desarrollo”. En primer lugar, se retiraron inversiones de “cartera” de los países “en desarrollo” como reacción a la crisis económica, en búsqueda de inversiones en instrumentos financieros seguros y consolidados en países “desarrollados”. Otro mecanismo de transmisión fue la inestabilidad y depreciación que sufrieron las monedas en los países “en desarrollo”, lo cual puede observarse en los países de Latinoamérica⁴⁶, con aumentos del tipo de cambio de casi el 70% (en Brasil).

Además de los mecanismos anteriores, la disminución del financiamiento externo (sobre todo el relacionado con préstamos privados), la disminución del crédito interno, la volatilidad del precio del petróleo, y la disminución en la entrada de remesas fueron procesos que afectaron fuertemente a las economías en desarrollo. En México, uno de los golpes más fuertes se dio por el lado de la economía real, al caer ampliamente el monto de las exportaciones, lo que se relaciona con que actualmente México es una economía sumamente abierta. De hecho, la caída

⁴⁵ Como dato adicional, la caída en el PIB nacional durante 2009, fue menor que la caída del PIB en Jalisco. Este análisis se amplía en el Anexo B.

⁴⁶ Las reservas internacionales en México tuvieron una caída considerable durante este periodo, dadas las políticas de estabilización cambiaria implementadas por el Banco de México.

en las exportaciones de México es la más fuerte de Latinoamérica, a excepción de la disminución en este rubro para Venezuela⁴⁷.

En cuanto a la respuesta que tuvieron los gobiernos frente a la crisis económica, las cifras que se adjuntan en el anexo B (ya mencionado anteriormente) muestran cómo los países de ingresos bajos y los de América Latina presentaron menores aumentos en materia de gasto público durante la crisis económica, lo que sería indicio de una respuesta de política fiscal más débil en los países latinoamericanos y de ingreso bajo.

En cuanto a política monetaria, la primera respuesta de los países frente a la crisis económica fue la de reducir ampliamente las tasas de interés de referencia a través de los bancos centrales. Esta decisión fue más drástica para los países desarrollados, quienes disminuyeron sus tasas de interés casi a cero (0.25 en Estados Unidos), mientras que los países latinoamericanos mantuvieron tasas más altas en promedio, lo que desestabilizó aún más los mercados financieros latinos con un posterior regreso del capital de inversión de cartera (dado el diferencial de las tasas de interés respecto a los países desarrollados). Además de la política monetaria ya mencionada, se utilizaron otras políticas monetarias llamadas “no convencionales” que incluían “flexibilizaciones cuantitativas” para dar mayor liquidez al mercado (principalmente por Estados Unidos) pero que desestabilizan los mercados monetarios de otros países, y que genera beneficios a las entidades financieras involucradas (Stiglitz, 2012).

Hablar de los efectos de la crisis en Latinoamérica y México se vuelve una tarea difícil dada la amplitud que este análisis podría tomar. Es por esto que en el Anexo B se hace una revisión con mayor profundidad de un grupo de variables que intentan resumir estos efectos. Por el momento, en este aparatado se mencionan los resultados de este análisis en resumen.

Como consecuencia de la crisis económica, se dio una fuerte caída en las bolsas de valores tanto de los países de la OCDE como de los países de Latinoamérica. La caída de México fue de mayor

⁴⁷ El impacto para el estado de Jalisco fue mayor aun, dado que el grado de apertura externa es mayor que el promedio a nivel nacional. Más información en Anexo B.

porcentaje que la presentada la mayoría de las economías en Latinoamérica. Lo interesante con las bolsas de valores, es que aun con esta caída, lograron recuperarse rápidamente, a diferencia de lo que sucede con el crecimiento del PIB de los diversos países mencionados, por ejemplo, la bolsa de valores había recuperado su valor máximo registrado antes de la crisis económica para inicios del año 2010.

En cuanto a la inflación, esta se dio más fuertemente en los países con menos ingresos, y en las regiones de África, Oriente Medio y Latinoamérica⁴⁸. Esto se relaciona fuertemente con la volatilidad de los precios de los “Commodities”, de los cuales, los precios de los alimentos son de los principales afectados, llegando a tener aumentos de hasta 70% en dos años, durante el periodo más álgido de la crisis.

De hecho, durante los años 2013 y 2014, se ha hablado de los altos riesgos de una deflación generalizada, dado que varios países desarrollados (Estados Unidos y países de la Eurozona, mayoritariamente) han mostrado tasas muy bajas de inflación.

Una de las consecuencias más importantes de la crisis económica a nivel internacional, ha sido el fuerte incremento en las tasas de desempleo, variable la cual ha tardado en disminuir (o sigue en los mismos niveles altos que tomara durante la crisis económica) particularmente para ciertos países, como España, Grecia, Italia y otros países de la Zona de Euro, además de Estados Unidos. Esto, combinado con la tendencia al estancamiento de los salarios que se ha dado en el actual modelo neoliberal, ha mermado fuertemente el bienestar de los trabajadores y hogares, tema del cual nos ocuparemos en el siguiente capítulo, particularmente para el caso de México.

Siguiendo analizando las consecuencias de la crisis a nivel Latinoamérica, es importante mencionar que el aumento en el gasto social como respuesta a la crisis económica puede relacionarse con el tipo de régimen de bienestar en que se encuentre cada país (el país que

⁴⁸ Aunque el aumento de la inflación en México fue menor que el de Costa Rica, Brasil, Colombia, Argentina, Uruguay y Perú, pasando de 4% anual en 2007 a 7% en 2009.

aumentó en mayor porcentaje su gasto social en Latinoamérica durante 2008-2009 fue Argentina, México sólo lo aumentó en 1.7%).

Si bien la pobreza relativa se mantuvo estable, dados los movimientos ya mencionados en la desigualdad de ingreso durante las crisis económicas, la pobreza absoluta aumentó para algunos países como Costa Rica y México, mientras que, en cambio, países como Brasil lograron disminuir este indicador. Según mediciones de CONEVAL (2012), la pobreza de patrimonio en México aumentó en 3 millones de 2008 a 2010, mientras que la pobreza alimentaria aumentó en alrededor de 2 millones de personas.

En el capítulo de introducción, al revisar la desigualdad de ingresos, encontramos que el coeficiente de Gini disminuyó durante la crisis económica, debido a que cayó en un mayor porcentaje el ingreso de los deciles de estrato más alto, en comparación con los deciles de estrato más bajo. Es decir, al examinar el efecto desigual de la crisis económica en el ingreso medio, podría decirse que este disminuyó la desigualdad al afectar más a los hogares con ingresos más altos. Esto es lo que Cortés (2013) señala como equidad por empobrecimiento, en donde se mantiene en términos relativos el ingreso de los deciles más bajos que no cuentan con protección social, a raíz de procesos de auto-explotación, además del descenso del ingreso en los deciles más altos.

4.3.- Reflexiones finales del capítulo

Antes de mencionar las reflexiones finales a este capítulo cuatro, es sumamente importante recordar que el objetivo de este capítulo es realizar una contextualización (que si bien se vuelve extensa en el anexo B, seguramente aun así sigue siendo incompleta), de dónde se ubica la crisis económica de México dentro del marco internacional, cuáles fueron las razones que la causaron, como se transmitió de los países originarios de la crisis a los países latinoamericanos, y cuáles

fueron los principales efectos socio-económicos. Todo lo anterior se realizó siempre con un enfoque descriptivo.

Sumamente importante resultó mencionar que la crisis económica de 2008-2009 no ha terminado para muchos países (o ha regresado después de tibios intentos de recuperación) para muchos países, principalmente europeos y Estados Unidos. A la fecha de la escritura de esta tesis, Junio de 2014, la producción en México acumula ya varios trimestres de desaceleración en el crecimiento, lo que ha originado debates acerca de si el país se encuentra o no en recesión económica.

Así mismo, se mencionó que la crisis de 2008-2009 es una expresión del agotamiento del modelo neoliberal implantado después del “ajuste estructural” revisado en el capítulo 2. El aumento de la desigualdad, el incremento en el poder del sector financiero, y los desequilibrios estructurales globales son muestras del agotamiento del modelo actual (Boyer, 2013).

En cuanto a la revisado dentro de las causas específicas de la crisis de 2008-2009, fue posible describir la interacción entre la dinámica de la burbuja inmobiliaria, las bajas tasas de interés de la Reserva Federal, la alta liquidez provocada por el movimiento de capitales de inversión de cartera, las fallas en las regulaciones al sector financiero y las mal llamadas “innovaciones” financieras que crearon incentivos perversos en este mismo sistema. Además, se realizó un análisis cronológico de los eventos que llevaron al desencadenamiento de la crisis económica, desde los síntomas iniciales entre 2006 y 2007, seguido por el deterioro de los mercados de 2007 a 2008 y el contagio mundial de septiembre de 2008 a mediados de 2009.

A continuación se presenta, a manera de síntesis, una tabla donde se agregan algunas de las variables más importantes examinadas, en las cuales se presentan los cambios durante el periodo de la crisis, y se agrupa según países dentro de los *clusters* de regímenes de bienestar analizados en los capítulos anteriores. Nuevamente, esto se realiza solamente con fines de síntesis y descripción.

Tabla 20: Cambio en diversos indicadores económicos, 2008-2010.

	Crec. PIB per cápita	Cambio en Inflación anual	Cambio en Tipo de cambio real ⁴⁹	Crec. Exportaciones	Cambio en Gasto Publico (% del PIB)
<i>Regímenes Universalistas</i>					
Argentina	ND	-2.30	-9.66	7%	4.12
Uruguay	2%	-0.76	ND	12%	1.03
Chile	-2%	ND	-2.46	-2%	1.81
Costa Rica	-2%	-5.58	ND	-1%	3.84
<i>Regímenes Duales</i>					
Brasil	-1%	-0.78	7.59	1%	1.22
Colombia	0%	-2.79	ND	-2%	-0.33
México	0%	0.17	-8.83	6%	0.26
<i>Regímenes Excluyentes</i>					
Perú	-6%	-2.85	6.37	2%	0.83

Fuente:

-PIB per cápita: Banco Mundial

-Inflación: Banco Mundial

-Tipo de cambio real: Bank of International Settlements

-Exportaciones: Banco Mundial

Si bien en la tabla referente a esta síntesis de indicadores económicos, la diferenciación según los regímenes de bienestar es poco clara, en la siguiente tabla referente a los indicadores sociales, bajo el mismo concepto de la tabla anterior, muestra claramente diferencias según el régimen de bienestar analizado anteriormente. Por ejemplo, los cambios en el salario medio muestran mejores niveles en los regímenes universalistas, en comparación del resto. Al igual, el cambio en el gasto social es menor para los regímenes excluyentes (a excepción de México), comparado con los demás.

⁴⁹ Este indicador refiere al cambio en el índice (con base 100= 2007) presentado en este capítulo en la parte correspondiente a "Tipo de cambio".

Tabla 21: Cambio en diversos indicadores sociales 2008-2010.

	Cambio en Tasa de desempleo	Cambio en Salario medio (Base 100=2000)	Cambio en Gasto social	Cambio en Pobreza absoluta (1)	Cambio en Distribución del ingreso (2)
<i>Regímenes Universalistas</i>					
Argentina	-0.50	33.00	3.80	ND	ND
Uruguay	6.80	9.80	1.67	ND	-1.60
Chile	-0.70	5.70	2.62	ND	ND
Costa Rica	2.40	ND	3.13	2.10	1.20
<i>Regímenes Duales</i>					
Brasil	0.00	4.80	2.23	-0.90	-3.60
Colombia	0.40	1.80	1.86	-4.90	-0.20
México	1.80	-3.10	1.23	1.50	-3.80
<i>Regímenes Excluyentes</i>					
Perú	-2.70	ND	1.30	-6.30	-1.20

(1) El dato de Brasil y Chile es para 2009.

(2) Distribución de ingreso refiere a “% de captación del X decil sobre el total de ingresos”.

Fuente:

-Gasto Público: CEPAL

-Tasa de desempleo: CEPAL

-Salario Medio: CEPAL

-Gasto Social: CEPAL

-Pobreza absoluta: CEPAL Nota: El dato de Brasil y Chile es para 2009.

-Desigualdad de ingresos: CEPAL

Para cerrar este capítulo, encontramos que si bien la crisis se originó en Estados Unidos a través de razones muy específicas ligadas con la búsqueda de beneficios a corto plazo por parte del sistema financiero y como una expresión particular del agotamiento del modelo neoliberal, esta afectó más fuertemente a países que no tenían que ver con su origen, como los latinoamericanos y en especial México. Además, al explorar todas las variables anteriores, encontramos que prácticamente todos los indicadores tuvieron fuertes variaciones, las cuales pueden ser bien explicadas tomando en cuenta a la crisis económica. Una vez analizado todo lo anterior, en el siguiente capítulo se sigue con el análisis (más riguroso) de las dimensiones ya planteadas en esta investigación durante en el capítulo tres.

5 Desigualdad social durante la crisis económica de 2008-2009: Acercamiento macro

*“Hay que alzar la cabeza para ver la complejidad
de los fenómenos culturales, sociales, económicos y políticos
que operan detrás de la desigualdad en la distribución del ingreso”.*

“La desigualdad y el avestruz”,

Fernando Cortés (2013)

En este capítulo se intentará analizar los efectos desiguales sobre los hogares que haya causado la crisis económica a través de cifras “macro”, ya sea mediante datos provenientes de instituciones nacionales (INEGI, CONEVAL, CONAPO, etc.) o mediante datos presupuestales de las diferentes instancias de gobierno, así como datos disponibles de cualquier otro tipo de institución o investigación realizada.

En gran medida, la profundidad del análisis dependerá de la disponibilidad en la desagregación de las cifras (nivel nacional, estatal, municipal o con mayor desagregación), por lo que, de ser posible los análisis se realizarán según estratos socioeconómicos o deciles de ingreso para Zapopan, pero en caso contrario se realizarán análisis estatales o nacionales, con o sin desagregación de estratos.

El análisis que a continuación se presenta se centrará en las 5 dimensiones ya mencionadas anteriormente: 1) trabajo y capital humano, 2) consumo, 3) capital físico y financiero, 4) políticas sociales y 5) capital social. Al final del capítulo se tratarán de globalizar las conclusiones obtenidas.

5.1.- Trabajo y capital humano⁵⁰

Dentro de esta dimensión se incluyen cuestiones referentes al trabajo (empleo), y al capital humano, en específico a salud y educación. Primero analizaremos cómo y por qué afectó la crisis económica desigualmente a los hogares en el empleo, abordando la creación y destrucción neta

⁵⁰ Nuevamente aquí se hace referencia a las advertencias realizadas en el capítulo de introducción respecto al capital humano, el cual atribuye al Don o al Genio características que la transmisión del capital cultural revelan

de empleos, ingresos por empleo, tasas de desempleo y subempleo, informalidad y prestaciones por empleo. Después analizaremos el efecto desigual de la crisis en la educación y en la salud.

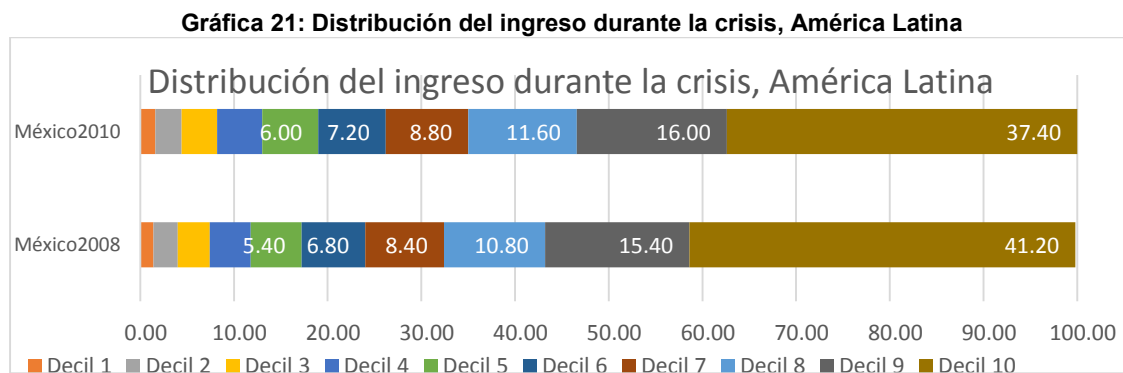
5.1.1 Empleo

5.1.1.1 Ingresos, salarios y remuneraciones.

1. Ingreso salarial, y dispersión de los ingresos salariales.

Ya anteriormente habíamos mencionado que la desigualdad de ingresos (totales, no sólo por empleo) disminuyó durante la crisis económica, debido a que cayó en un mayor porcentaje el ingreso de los deciles de estrato más alto, en comparación con los deciles de estrato más bajo. Es decir, al examinar el efecto desigual de la crisis económica en el ingreso medio, podría decirse que este disminuyó la desigualdad al afectar más a los hogares con ingresos más altos.

Lo anterior puede observarse en la siguiente gráfica, en donde se observa la distribución del ingreso en México entre 2008 y 2010. En cuanto a México, es interesante darse cuenta que aun cuando el decil mayor perdió 3.8% de participación sobre el total del ingreso, la transferencia de este porcentaje de participación a los demás deciles se dio de manera desigual, es decir, los deciles I y II ganaron 0.2% de participación mientras que el VII y IX ganaron 0.8% y 0.6%, respectivamente. Esto podría ser una muestra de que los empleos protegidos o con seguridad social pueden ser los que presentan los cambios más positivos durante la crisis económica, lo que nuevamente es muestra de la dualidad del mercado laboral de nuestro país expresada en el régimen de bienestar mexicano.



Nota. La leyenda se muestra por orden de aparición en la gráfica.
Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

Para centrarnos sólo en el ingreso medio como remuneración del empleo, a continuación presentamos datos acerca del ingreso por hora de los trabajadores asalariados de Jalisco, según estrato socioeconómico, en donde encontramos que la mayor caída anual porcentual en el ingreso por hora fue en el periodo previo a la crisis económica, el último trimestre del 2007, para los trabajadores de estratos bajos, quienes también presentaron el aumento más grande, durante el tercer trimestre de 2009, mostrando así la alta volatilidad de los ingresos para este estrato.

De hecho, en la gráfica se puede observar, que tanto el estrato más alto como el bajo son los que muestra la mayor volatilidad de ambos, con la diferencia de que el estrato bajo cuenta con mayor vulnerabilidad a la disminución del ingreso que el estrato alto.

Tabla 22: Ingreso⁵¹ por hora de trabajadores asalariados, según estrato socioeconómico⁵², Jalisco.

	Total	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto	Alto/Bajo	Varianza
2006/I	\$28	\$25	\$23	\$36	\$54	2.2	206
2006/II	\$28	\$22	\$24	\$34	\$54	2.5	211
2006/III	\$28	\$20	\$23	\$31	\$67	3.4	472
2006/IV	\$27	\$27	\$23	\$32	\$52	2.0	163
2007/I	\$29	\$25	\$24	\$31	\$61	2.5	310
2007/II	\$30	\$21	\$25	\$35	\$62	3.0	349
2007/III	\$28	\$20	\$24	\$33	\$60	2.9	325
2007/IV	\$28	\$19	\$25	\$32	\$55	2.9	254
2008/I	\$30	\$22	\$25	\$34	\$64	3.0	370
2008/II	\$29	\$20	\$26	\$32	\$56	2.8	251
2008/III	\$29	\$19	\$25	\$31	\$56	3.0	273
2008/IV	\$29	\$23	\$25	\$32	\$56	2.4	227
2009/I	\$29	\$23	\$26	\$31	\$55	2.4	214

⁵¹ El ingreso en las siguientes tablas de este capítulo se muestra en términos nominales, a excepción de cuando se señale expresamente.

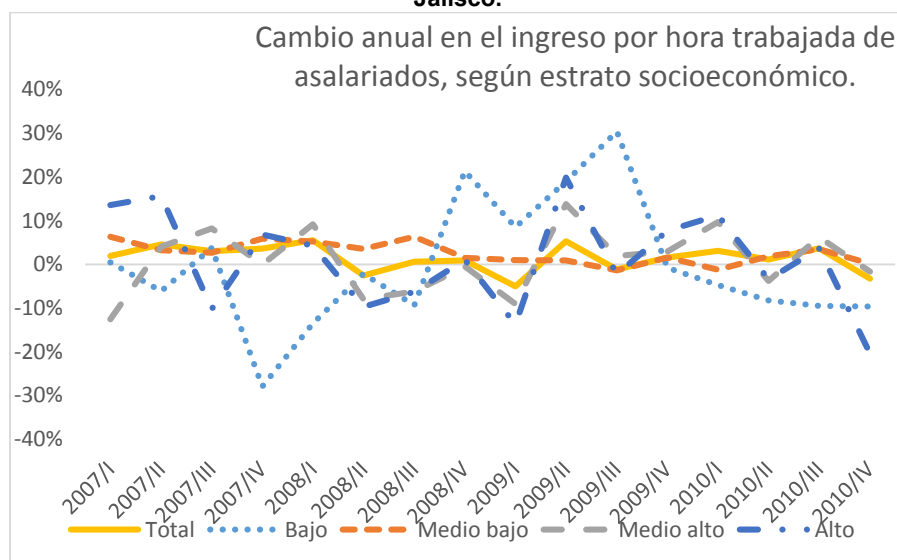
⁵² El Estrato socioeconómico de INEGI clasifica a los hogares de acuerdo a la combinación de las características sociodemográficas de los habitantes de las viviendas y las características físicas y equipamiento de las mismas agrupándolas en Alto, Medio alto, Medio bajo y Bajo, conforme a 24 indicadores seleccionados y contruidos con información del XII Censo General de Población y Vivienda 2000.

2009/II	\$31	\$24	\$26	\$37	\$67	2.8	400
2009/III	\$28	\$24	\$25	\$32	\$55	2.3	210
2009/IV	\$29	\$23	\$26	\$33	\$60	2.6	292
2010/I	\$30	\$22	\$25	\$34	\$61	2.8	317
2010/II	\$31	\$22	\$26	\$35	\$65	3.0	374
2010/III	\$29	\$22	\$26	\$34	\$57	2.6	249
2010/IV	\$28	\$21	\$26	\$32	\$48	2.3	141

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE⁵³ de INEGI (varios años)

En la tabla anterior se muestra también la relación del ingreso por hora del estrato más alto y del estrato bajo, valor el cual fue disminuyendo una vez que se desató la crisis económica (tercer trimestre de 2008), para volver aumentar ya a mediados de 2009. Al observar el dato de la dispersión de estos datos (la varianza), encontramos que, si bien esta fue disminuyendo también a partir del tercer trimestre del 2008, encontró su valor más alto durante el segundo trimestre de 2009, lo que podría ser una muestra de que al pasar los efectos más graves de la crisis, se recuperó más rápidamente el salario de los estratos altos respecto a los demás.

Gráfica 22: Cambio anual en el ingreso por hora trabajada de asalariados, según estrato socioeconómico, Jalisco.



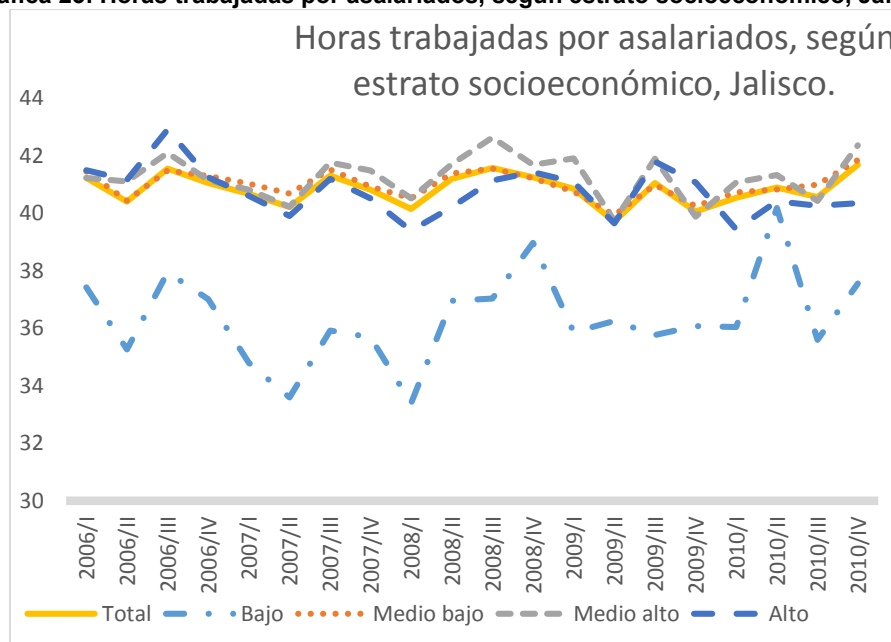
Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años)

⁵³ Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo.

Al analizar también los datos del ingreso por hora según niveles de instrucción, encontramos nuevamente que las clasificaciones más volátiles son tanto la de “primaria incompleta”, como la de “medio superior y superior”, es decir, nuevamente los extremos de las clasificaciones.

Por cómo hemos venido presentando los datos, el ingreso total por empleo se conforma tanto del componente de ingreso por hora como del componente de horas trabajadas. Al analizar nuevamente los datos según el estrato socioeconómico, nos damos cuenta que el único estrato que se aleja del promedio de horas trabajadas de los demás, es el estrato de bajo, el cual, además, mostró ser el más volátil y el que presenta las mayores caídas durante los años de la crisis, lo que se traduce como vulnerabilidad del empleo en el contexto de un mercado dual y estratificado.

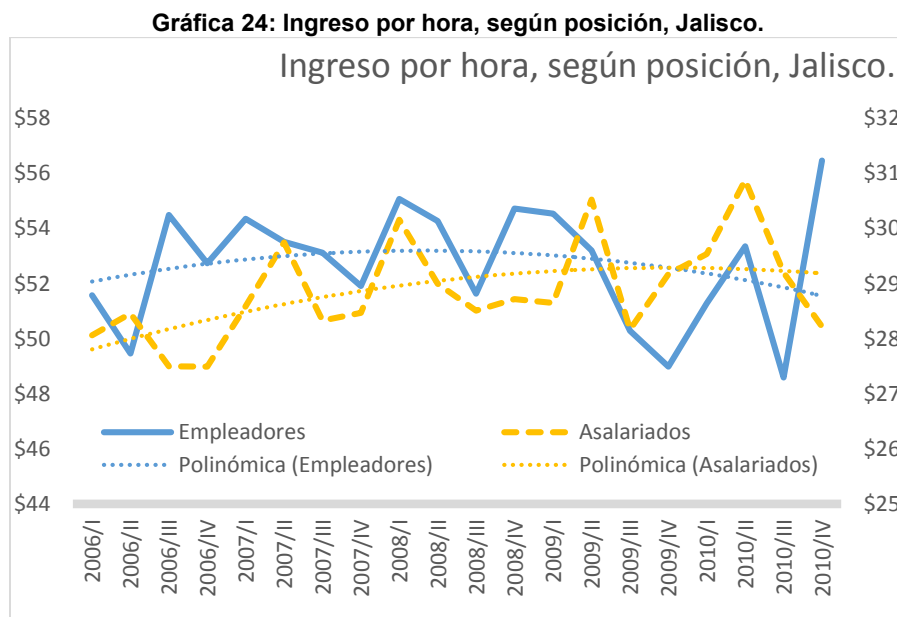
Gráfica 23: Horas trabajadas por asalariados, según estrato socioeconómico, Jalisco.



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años)

También puede analizarse el efecto diferenciado de los ingresos por posición de trabajo es decir, asalariado o empleador. En la siguiente gráfica, encontramos los ingresos para ambos grupos, de donde resulta un tanto difícil encontrar quienes son los que se vieron más afectados por la crisis. En un primer momento, durante los trimestres de más fuerza de la crisis económica, parece haber

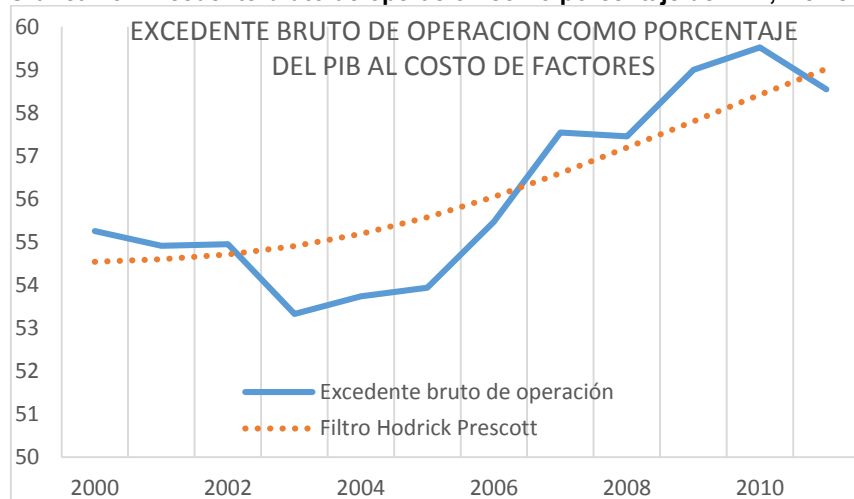
disminuido en mayor magnitud y de manera más permanente el ingreso de los asalariados, aun cuando para finales de 2009 el ingreso de los empleadores disminuyó en una magnitud todavía mayor, pero de manera menos permanente.



Nota: Eje izquierdo Empleadores, eje derecho Asalariados.
Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años)

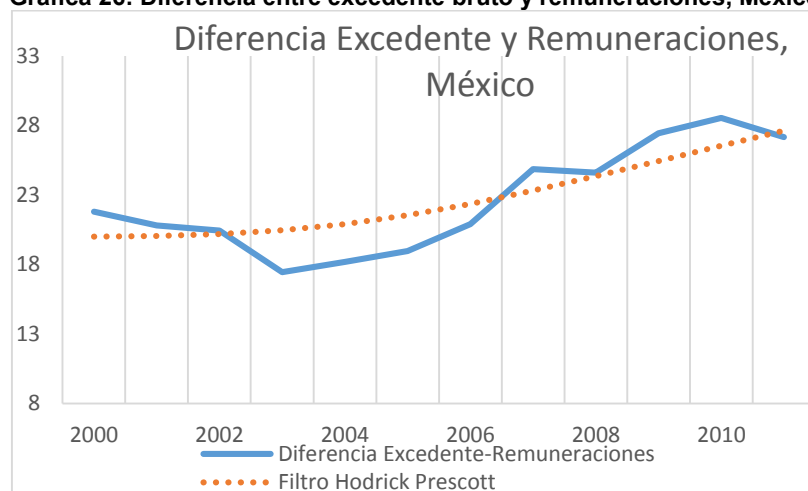
A manera de contraste, podemos revisar las cuentas macroeconómicas acerca del excedente bruto de operación de las empresas como porcentaje del PIB en la siguiente gráfica, en las cuales encontramos que durante 2008 este se mantuvo constante y subió ampliamente durante 2009 y 2010. Más aun, en la gráfica que le sigue, encontramos la diferencia entre el excedente bruto y las remuneraciones, y nos damos cuenta de que si bien esta se mantuvo constante durante 2008, también subió en 2009 y 2010, lo que terminaría por llevarnos a concluir que el efecto entre empleadores y asalariados si fue desigual a favor de los empleadores.

Gráfica 25: Excedente bruto de operación como porcentaje del PIB, México.



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

Gráfica 26: Diferencia entre excedente bruto y remuneraciones, México.

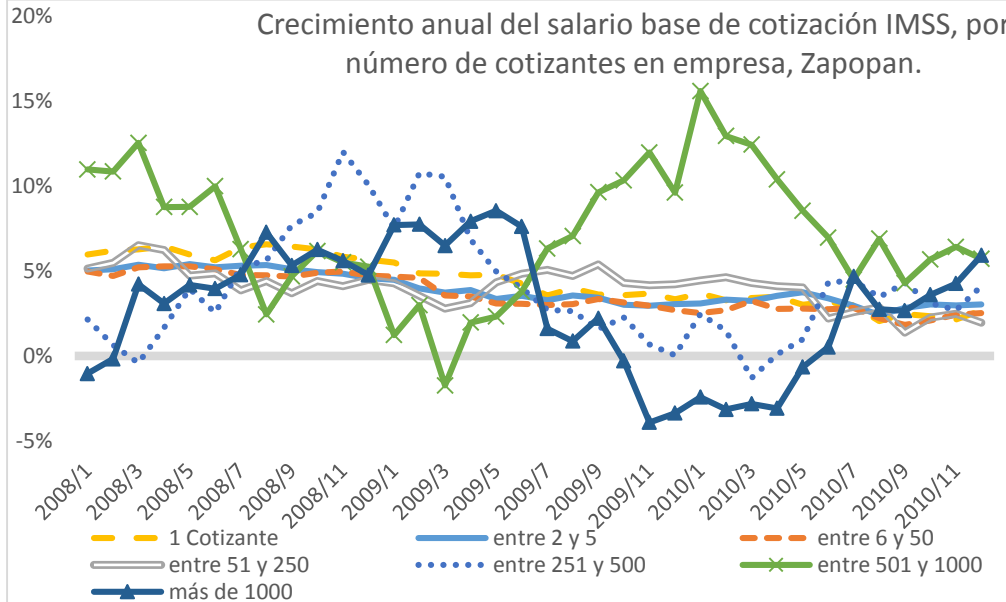


Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

Al revisar las cifras del salario base de cotización de los trabajadores registrados ante el IMSS según el número de cotizantes por empresa, a nivel de desagregación de Zapopan, encontramos que los salarios base que tuvieron mayor volatilidad durante la crisis económica corresponden a las empresas grandes, es decir, ya que los de “más de 1000 cotizantes” y “entre 251 y 500” son en donde aumentó más el ingreso durante la crisis económica (pareciera que en las empresas de

“más de 1000” el efecto de la crisis tardó más en manifestarse), mientras que el de “entre 501 y 1000” fue donde disminuyó más el salario base, sobre todo a mediados de 2009

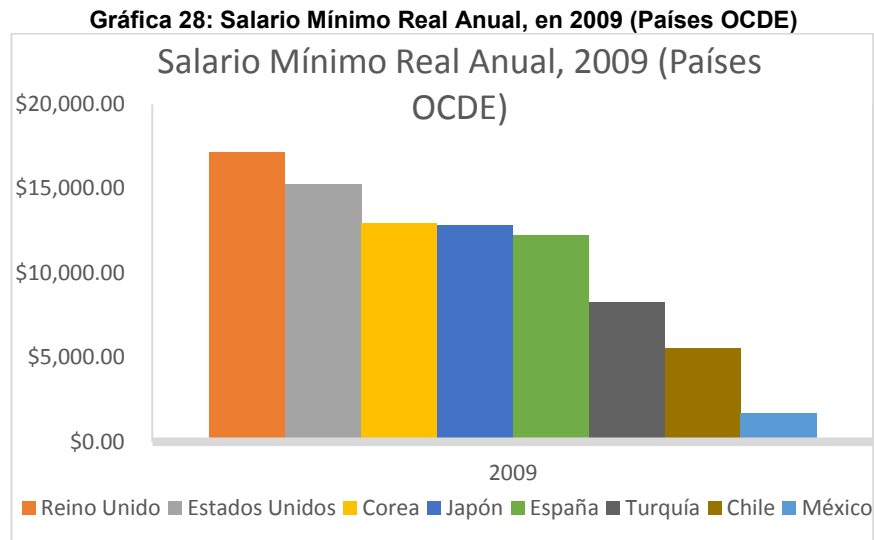
Gráfica 27: Crecimiento anual del salario base de cotización IMSS, por número de cotizantes en empresa.



Fuente: Elaboración propia con datos de SEIJAL.

2. Salarios Mínimos

Tratando de complementar y contextualizar los datos de los salarios revisados anteriormente, resulta en una buena idea mostrar el salario mínimo de México frente al de otros países, como puede observarse en la siguiente gráfica. Aquí puede observarse como el salario mínimo de Chile es entre 3 y 4 veces más grande que el de México, y el de Reino Unido casi 10 veces.



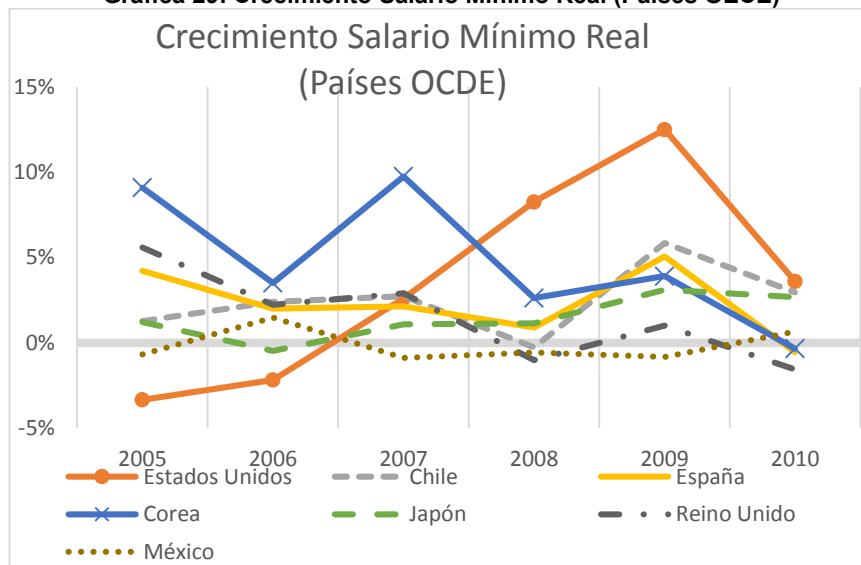
Nota: La leyenda se muestra por orden de aparición en la gráfica.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años)

Lo más interesante en esto resulta que, aun con los niveles que ya eran bajos en los salarios mínimos de México, el efecto de la crisis económica fue mayor para el poder adquisitivo del salario mínimo en México comparado con los mismos países que la gráfica anterior.

De hecho, en la gráfica donde se particulariza el efecto sobre el salario durante 2009, encontramos que México fue el único país en donde el salario mínimo decreció en términos reales para ese año, a diferencia de Estados Unidos donde este creció 12%, tal vez como una estrategia de política anti-cíclica.

Gráfica 29: Crecimiento Salario Mínimo Real (Países OCDE)



Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE Data de OCDE (varios años)

Gráfica 30: Crec. Salario Mínimo Real, 2009 (Países OCDE)



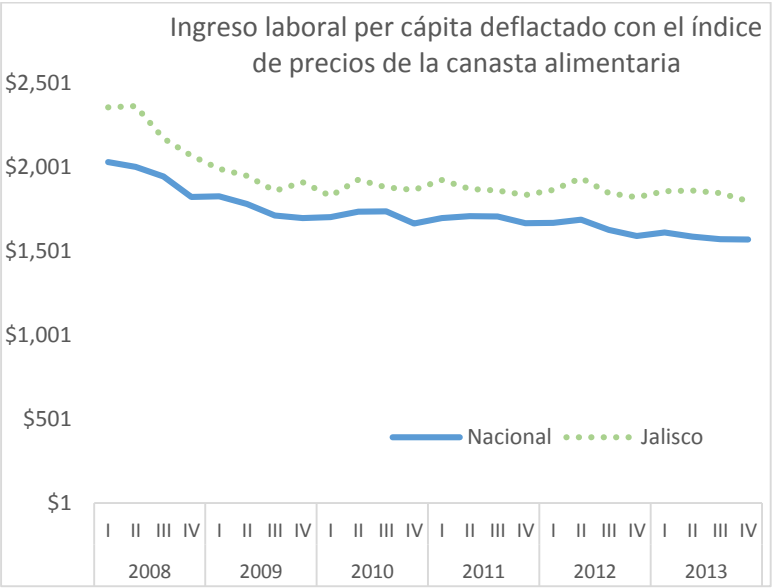
Nota: La leyenda se muestra por orden de aparición en la gráfica.

Fuente: Elaboración propia con datos de OCDE Data de OCDE (varios años)

3. Ingresos laborales deflactados con el índice de precios de la canasta básica

CONEVAL muestra también los datos de los ingresos laborales deflactados respecto al índice de precios de la canasta básica desarrollado por el INEGI. De estos datos, presentados a nivel nacional y por estado, podemos concluir, primero, que el efecto de la crisis económica a nivel nacional y Jalisco fue de una magnitud muy fuerte, para un periodo no tan largo, y además, que el efecto fue más fuerte para Jalisco, en donde de 2008 a 2010 se perdió alrededor del 21% del poder adquisitivo de los ingresos, mientras que a nivel nacional este dato fue de 16%.

Gráfica 31: Ingresos laborales deflactados con el Índice de precios de la canasta básica



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL

Tabla 23: Cambio en ingresos laborales deflactados con el Índice de precios de la canasta básica

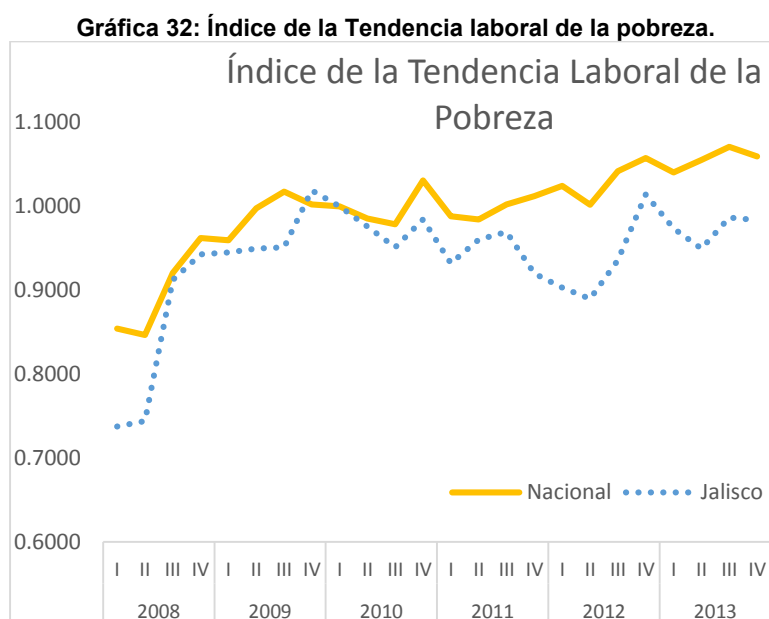
	Nacional	Jalisco
2008/I	\$2,032	\$2,358
2010/I	\$1,703	\$1,829
Diferencia	-16%	-22%

Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL

4. Índice laboral de la pobreza.

Para finalizar este análisis de los ingresos, revisamos el índice de la tendencia laboral de la pobreza, el cual muestra la tendencia del porcentaje de personas que no puede adquirir la canasta alimentaria con el ingreso laboral. Si el índice sube, significa que aumenta el porcentaje de personas que no pueden comprar una canasta alimentaria con su ingreso laboral.

Siendo así, podemos darnos cuenta como este índice subió de manera abrupta durante los últimos trimestres de 2008, en los inicios de la crisis económica, con aumentos de casi 50% de población que no podía adquirir la canasta básica con su salario en tan sólo unos meses. Además, también podemos darnos cuenta la desigualdad de este efecto a nivel regional, ya que si bien Jalisco tenía un índice ampliamente menor que el nacional, después de un par de años de medición, había rebasado ya la magnitud del dato nacional.



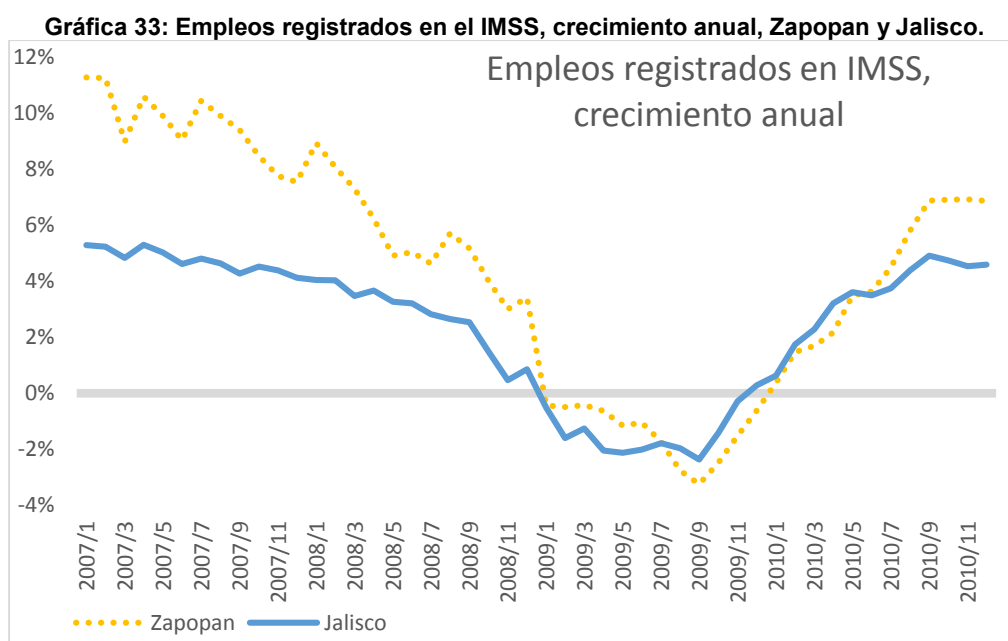
Elaboración propia con datos de CONEVAL.

5.1.1.2 Niveles de ocupación, desocupación, subocupación y otros.

A continuación presentamos un análisis, primero, del nivel general de empleo, así como su creación y destrucción neta, luego de los niveles de desocupación, subocupación, informalidad, entre otros.

1. Nivel de empleos en Zapopan registrados ante el IMSS.

Comenzamos a analizar el nivel de empleo y la destrucción o creación total de empleos, con los empleos formales registrados ante el IMSS, ya que estos presentan cifras mensuales y con niveles de desagregación municipales, para poder analizar las cifras a nivel de Zapopan. En la gráfica siguiente puede observarse fácilmente como fue disminuyendo dramáticamente la tasa anual de crecimiento de los empleos en Zapopan, hasta llegar a niveles de decrecimiento durante todos los meses del año 2009. Así, la destrucción neta de empleos entre octubre de 2008 y mayo de 2009 fue de 11,737 a nivel de Zapopan y 37,768 a nivel de Jalisco,

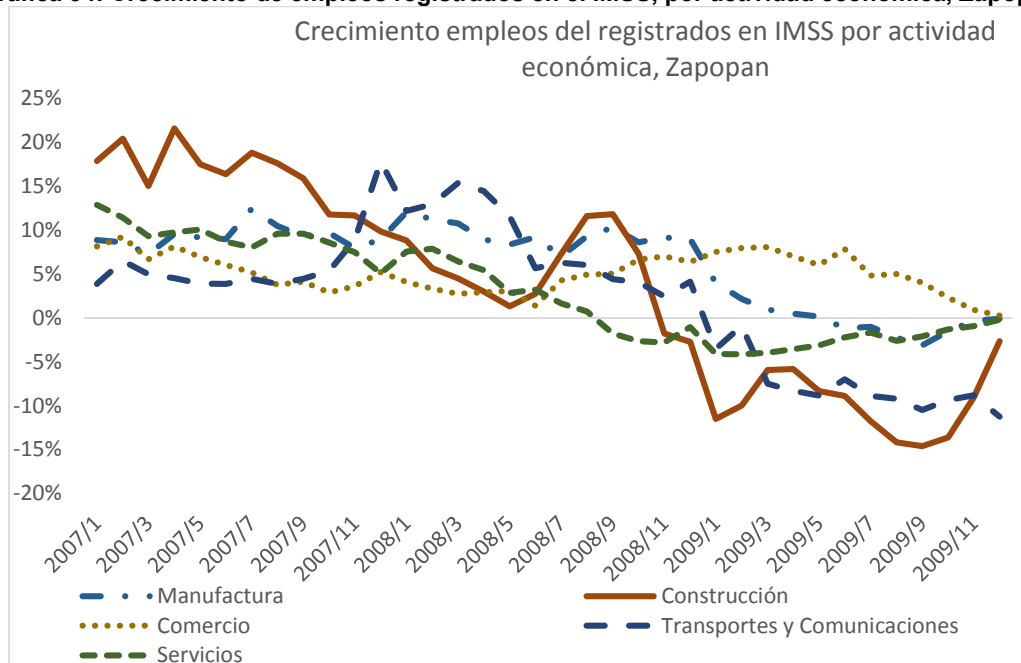


Fuente: Elaboración propia con datos de SEIJAL.

Al observar los datos del crecimiento del empleo desagregados por actividad económica, los datos no parecen indicar que alguna de estas categorías haya sido afectada significativamente más fuerte que las otras, aunque si se observa un descenso

pronunciado en el ritmo de crecimiento por parte de los empleos en construcción y que, al contrario, el ritmo de crecimiento de los empleos del comercio permaneció casi constante. Es importante señalar que un componente importante de los empleados en construcción son de baja formación educativa y de estratos altos, por lo que, hablando en términos sectoriales, serían ellos los que se vieron más afectados.

Gráfica 34: Crecimiento de empleos registrados en el IMSS, por actividad económica, Zapopan.



Fuente: Elaboración propia con datos de SEIJAL.

2. Población ocupada.

Al analizar los datos de la población ocupada por estrato socioeconómico, nos damos cuenta que, en suma, el estrato más afectado durante los meses de la crisis fue el estrato medio alto, seguido del bajo, el alto y el medio bajo.

Tabla 24: Población ocupada por estrato socioeconómico, Jalisco.

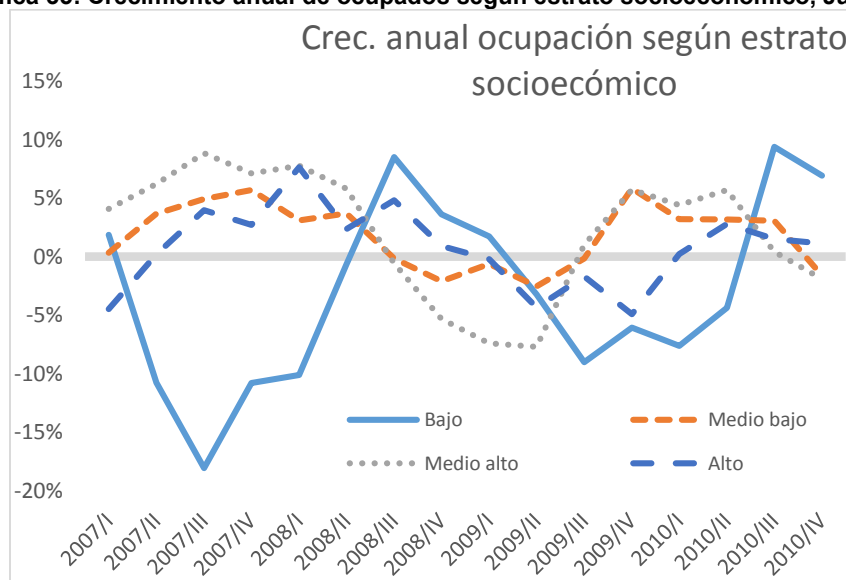
	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto
2007/I	125,102	1,853,258	671,678	229,853
2007/II	122,619	1,885,503	696,473	250,740
2007/III	121,895	1,919,792	712,235	240,194
2007/IV	120,640	1,934,896	726,907	251,540

2008/I	112,445	1,910,809	723,888	247,409
2008/II	121,834	1,955,310	736,861	256,672
2008/III	132,256	1,916,588	708,245	251,789
2008/IV	125,000	1,894,115	688,217	253,857
2009/I	114,387	1,899,168	670,298	246,868
2009/II	117,904	1,905,692	680,119	245,538
2009/III	120,327	1,913,599	715,470	247,546
2009/IV	117,427	2,004,316	727,629	241,381
Diferencia 2008/II y 2009/I	-7,447	-56,142	-66,563	-9,804
% de perdida	-6.1%	-2.9%	-9.0%	-3.8%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años)

Al observar el comportamiento de estas mismas variables pero en términos de crecimientos anuales, se puede concluir que el efecto sobre la ocupación del sector de bajo estrato socioeconómico fue mayor durante finales de 2007 y entre finales de 2009 y principios de 2010, lo que está íntimamente relacionado con la caída en 2007 del sector construcción que se observó en el apartado anterior. Por otro lado, durante el periodo más intenso de la crisis, el estrato más afectado fue el de estrato medio alto.

Gráfica 35: Crecimiento anual de ocupados según estrato socioeconómico, Jalisco.



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años)

Al analizar los datos de la población ocupada según la posición que ocupan, encontramos que, durante los trimestres que fue más fuerte la crisis económica, el primer grupo en tener decrecimiento en el nivel de ocupados fue el de los trabajadores no remunerados, luego los trabajadores por cuenta propia, y luego los trabajadores remunerados. Un comportamiento que llama la atención es el de los trabajadores por cuenta propia, que comenzaron a aumentar su nivel a partir de 2009, como estrategia frente a la crisis económica, justo cuando aceleró la disminución de los trabajadores remunerados, lo que podría explicarse como que hubo una transferencia de trabajadores remunerados a trabajadores por cuenta propia.

Si se hace un balance entre el segundo trimestre de 2008 y el primer trimestre de 2009 para Jalisco, encontramos que se destruyeron 91,862 ocupados como trabajadores remunerados, 24,193 trabajadores no remunerados y 33,006 empleadores, dando así un total de 149,061 ocupados menos.

Tabla 25: Población ocupada según posición de trabajo, Jalisco.

	Empleadores	Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores subordinados y remunerados	Trabajadores no remunerados
2008/I	195,940	552,876	2,069,501	176,234
2008/II	199,801	574,094	2,107,555	189,227
2008/III	205,399	544,428	2,079,704	179,347
2008/IV	176,472	530,825	2,081,176	172,716
2009/I	166,795	583,199	2,015,693	165,034
2009/II	173,559	579,191	2,031,007	165,496
2009/III	167,453	611,355	2,049,248	168,886
2009/IV	181,739	613,616	2,101,745	193,653
2010/I	168,778	557,582	2,103,385	183,003
2010/II	171,359	585,724	2,132,450	160,639
2010/III	169,482	605,901	2,104,992	193,275
2010/IV	154,227	473,567	2,243,370	184,472

Diferencia 2008/II
y 2009/I

-33,006

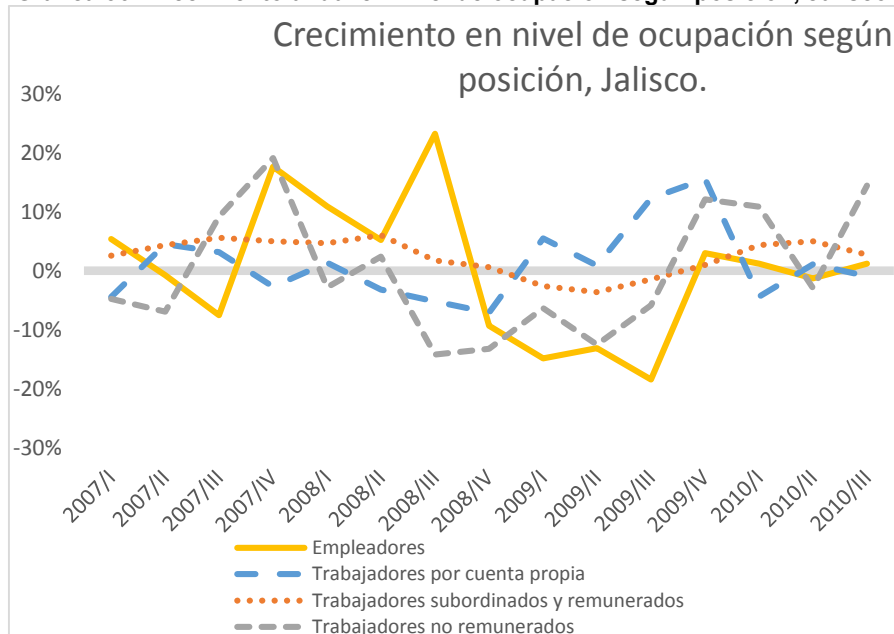
9,105

-91,862

-24,193

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años)

Gráfica 36: Crecimiento anual en nivel de ocupación según posición, Jalisco.



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

En la tabla siguiente podemos darnos cuenta de cómo en el año 2008 la crisis afectó más fuertemente al segmento de ocupados que recibe de 2 a 3 salarios mínimos y los que no reciben ingresos, y como en 2009 fue afectado el empleo de los que ganaban más de 5 salarios mínimos, mientras que el único segmento que aumentaba era el de los que ganaban menos, lo que podría deberse también a disminuciones en el sueldo pagado a las personas empleadas. Es decir, el que aumente la población con salarios bajos no significa que se está beneficiando a la población con salarios bajos, si no que cada vez hay más población con salarios bajos, que hay una tendencia a la disminución de los salarios nominales (por consiguiente, además de los salarios reales).

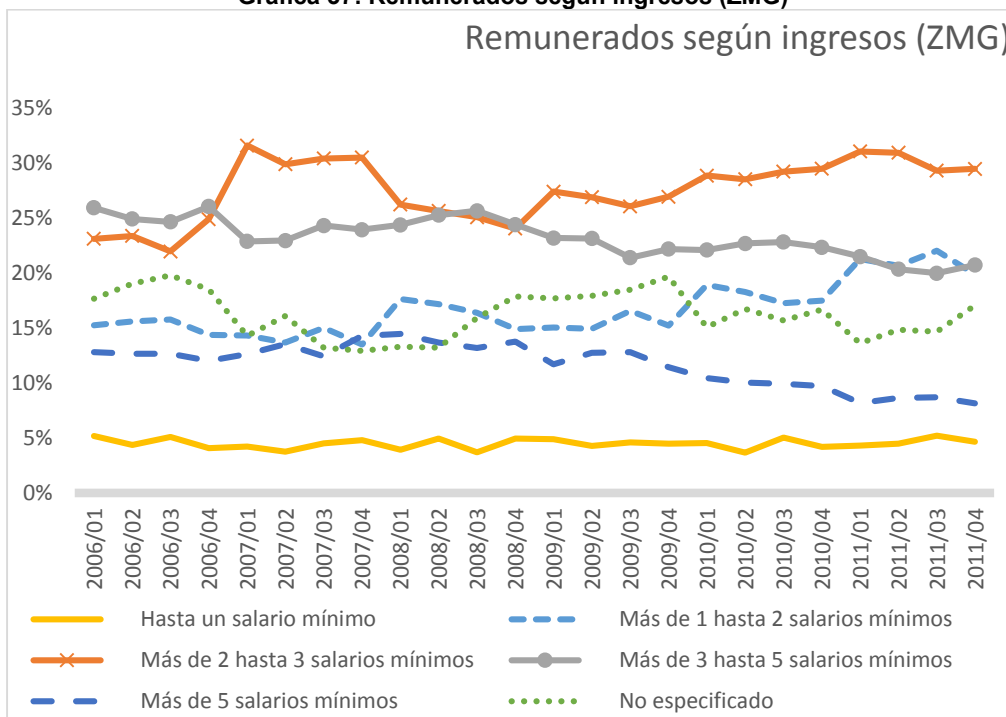
Tabla 26: Ocupados por nivel de ingresos

Ocupados por nivel de ingresos (Datos al último trimestre de cada año)						
	2007	2008	% crec.	2009	% crec.	Balance 2007 a 2009
Hasta un salario mínimo	106,247	103,898	-2%	117,503	13%	11%

Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	226,344	233,039	3%	257,060	10%	14%
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	447,949	358,138	-20%	399,653	12%	-11%
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	380,638	381,251	0%	343,985	-10%	-10%
Más de 5 salarios mínimos	254,865	255,171	0%	211,975	-17%	-17%
No recibe ingresos	91,605	77,265	-16%	76,322	-1%	-17%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

Gráfica 37: Remunerados según ingresos (ZMG)



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE-INEGI.

3. Desocupación y subocupación.

Analizar los datos referentes a tasas de desocupación, subocupación e informalidad, a través de los datos que da la ENOE de INEGI por zonas urbanas particulares, es este caso para la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG). Encontramos que el nivel de personas ocupadas en la ZMG decreció en 32 mil personas de 2007 a 2008, pero volvió a subir durante 2009. Además, los desocupados aumentaron 25% de 2007 a 2008, y nuevamente aumentaron ahora en 30% de 2008

a 2009, dando así un total de aumento de 62% en las personas desocupadas de 2007 a 2009. El porcentaje de aumento de las personas subocupadas de 2007 a 2009 fue de 75%, y sumados los desocupados y los subocupados, nos damos cuenta que 52 mil personas perdieron su empleo o se sumaron a la subocupación en la ZMG durante los años más álgidos de la crisis económica.

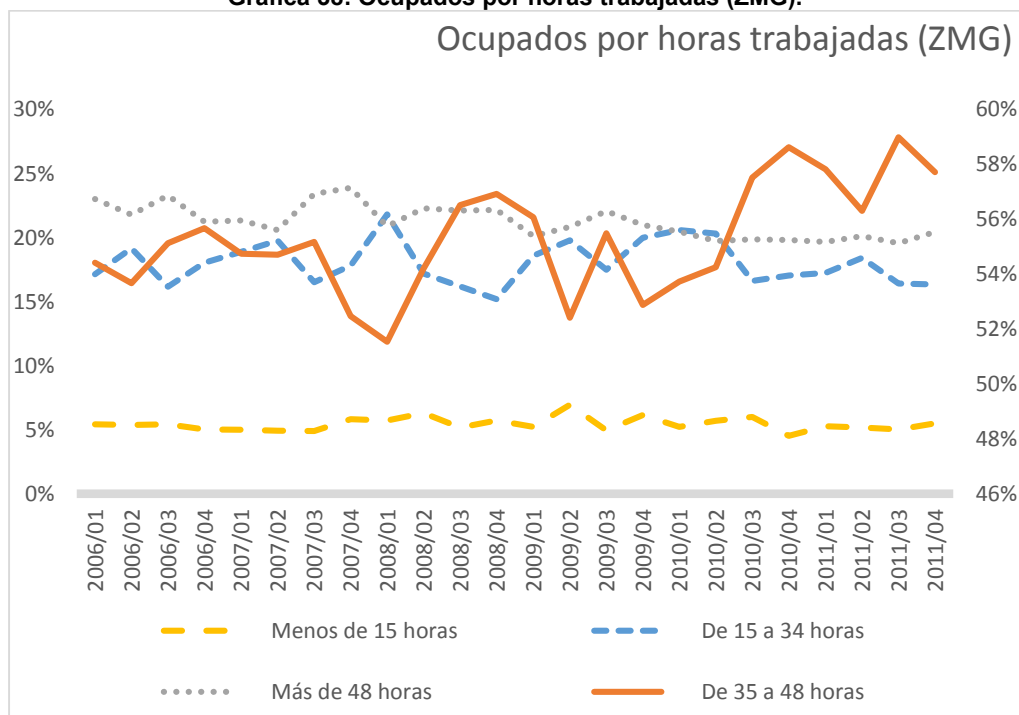
Tabla 27: Indicadores de empleo INEGI para la ZMG

Indicadores de empleo INEGI para la ZMG (Datos al último trimestre de cada año)						
	2007	2008	% crec.	2009	% crec.	Balance 2007 a 2009
Ocupados	1,781,270	1,749,187	-2%	1,808,267	3%	2%
Desocupados	63,576	79,656	25%	103,230	30%	62%
Subocupados	129,138	165,204	28%	225,348	36%	75%
Desocupados + Subocupados	192,714	244,860	28%	328,578	36%	75%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años)

Nuevamente se observa la precarización del trabajo y el aumento del subempleo en la tabla siguiente, donde se puede observar como en 2009 el empleo de entre 15 y 34 horas semanales aumentó en 35%.

Gráfica 38: Ocupados por horas trabajadas (ZMG).



Nota: Eje derecho para "De 35 a 48 horas", eje izquierdo para los demás.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años)

Tabla 28: Ocupados por duración de jornada laboral

Ocupados por duración jornada laboral (Datos al último trimestre de cada año)						
	2007	2008	% crec.	2009	% crec.	Balance 2007 a 2009
Menos de 15 horas	101,834	98,214	-4%	108,140	10%	6%
De 15 a 34 horas	310,880	260,978	-16%	351,876	35%	13%
De 35 a 48 horas	915,932	977,360	7%	930,946	-5%	2%
Más de 48 horas	417,028	380,510	-9%	369,335	-3%	-11%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años)

De hecho, los que se vieron más afectados por la subocupación en la ZMG fueron los trabajadores con primaria completa, quienes en dos años aumentaron en 114% en este indicador.

Tabla 29: Subocupados por nivel de instrucción

Subocupados por nivel de instrucción (Datos al último trimestre de cada año)						
	2007	2008	% crec.	2009	% crec.	Balance 2007 a 2009
Nivel de instrucción	129,138	165,204	28%	225,348	36%	75%
Primaria incompleta	19,888	23,223	17%	28,128	21%	41%
Primaria completa	28,572	43,780	53%	61,134	40%	114%
Secundaria completa	42,289	56,840	34%	71,541	26%	69%
Medio superior y superior	38,389	41,019	7%	64,545	57%	68%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años)

La siguiente tabla se vuelve interesante, porque pareciera que en los inicios de la crisis, durante 2008, aumenta el nivel de desocupados con bajo nivel de instrucción, como el aumento de 31% de los desocupados con primaria incompleta, pero esto durante el año más fuerte de la crisis (2009) se revirtió ya que los más afectados fueron los que tienen instrucción media superior y superior, con un aumento casi del 50%.

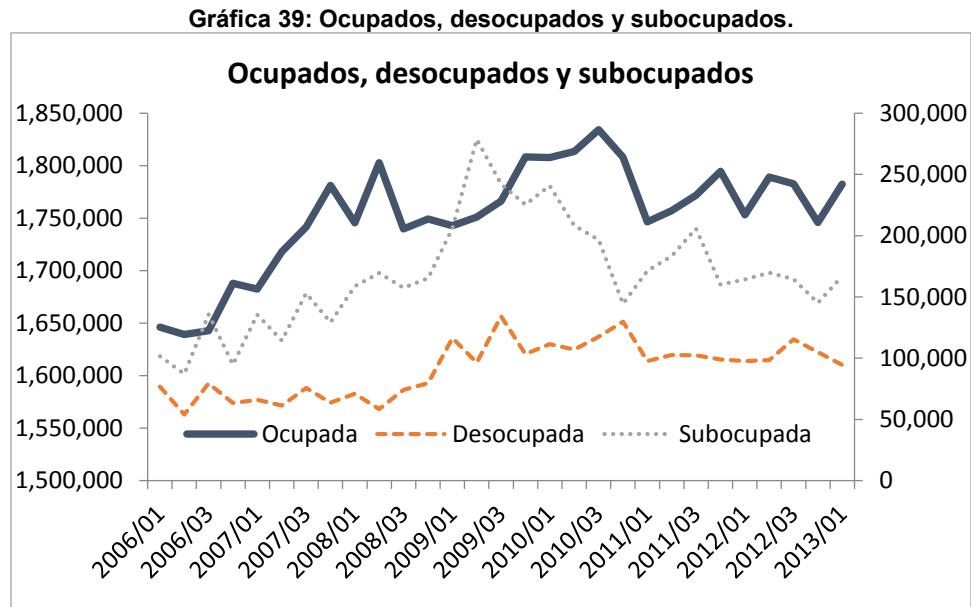
Tabla 30: Desocupados por nivel de instrucción.

Desocupados por nivel de instrucción (Datos al último trimestre de cada año)						
	2007	2008	% crec.	2009	% crec.	Balance 2007 a 2009
Primaria incompleta	4,845	6,346	31%	5,295	-17%	9%

Primaria completa	16,309	17,914	10%	17,657	-1%	8%
Secundaria completa	21,778	26,681	23%	38,160	43%	75%
Medio superior y superior	20,644	28,715	39%	42,118	47%	104%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años)

En la gráfica siguiente se muestra nuevamente el resumen de las tres variables anteriormente analizadas:



Nota: El eje izquierdo corresponde a los ocupados y el derecho a los desocupados y subocupados.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

Al hacer la diferenciación por estrato socioeconómico del incremento de personas desocupadas en Jalisco podemos observar claramente como la desocupación afectó más a los estratos altos y medios bajos, quienes aumentaron su cantidad absoluta de desocupados en 129% y 84% respectivamente, lo que implicó que la tasa de desocupación se elevó de 2.9 %a 6.9% para los estratos altos y de 3.1% a 5.9% en el estrato medio bajo. Hasta aquí, parece que los estratos más altos se vieron afectados por la desocupación; para contrastar eso, se dan otras cifras a continuación.

Tabla 31: Desocupados según estrato socioeconómico. Jalisco.

	Total	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto
2007/I	116,188	4,545	73,527	31,115	7,001
2007/II	82,516	1,240	48,059	25,684	7,533

2007/III	116,034	1,780	73,798	30,159	10,297
2007/IV	108,811	2,799	73,514	23,269	9,229
2008/I	104,094	3,639	70,844	21,858	7,753
2008/II	89,578	1,161	57,971	21,958	8,488
2008/III	107,951	2,840	73,241	24,424	7,446
2008/IV	101,822	1,207	69,631	23,439	7,545
2009/I	110,810	429	74,800	25,533	10,048
2009/II	98,077	2,101	60,636	27,955	7,385
2009/III	116,489	2,381	80,188	26,533	7,387
2009/IV	126,703	1,359	84,330	28,286	12,728
2010/I	168,619	2,332	111,443	37,927	16,917
2010/II	139,345	1,771	92,731	29,741	15,102
2010/III	184,336	4,785	114,177	46,007	19,367
2010/IV	161,769	3,775	97,997	41,296	18,701
Diferencia 2008/II y 2009/I	70,542	231	50,807	9,972	9,532
% Diferencia 2008/II y 2009/I	71.9%	11.0%	83.8%	35.7%	129.1%
Tasa de desempleo al 2008/II	3.2%	1.7%	3.1%	3.8%	2.9%
Tasa de desempleo al 2009/I	5.8%	2.0%	5.9%	5.7%	6.9%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

En la siguiente tabla puede observarse la disposición de recursos del trabajo previo por parte de los desocupados, en Jalisco. Como puede observarse, el total de los desocupados de estratos bajos o no cuentan con recursos del trabajo anterior (como seguro de desempleo, indemnización, jubilación o venta del negocio) o “no tienen experiencia previa”, lo que implica que son personas que antes no trabajaban y, tal vez por nueva necesidad, tuvieron que entrar al mercado de trabajo y no lo han logrado satisfactoriamente. Estas cifras, adicionadas a las de la tabla anterior, nos muestran que si bien la tasa de desocupación de los estratos más bajos no es tan alta, esto se debe a que estos no cuentan con recursos para enfrentar el desempleo por lo que inmediatamente tienen que buscar cualquier empleo con tal de poder sobrevivir.

En el estrato medio bajo puede observarse el efecto de un “seguro de desempleo” que sólo beneficia a este estrato. La relación entre los desocupados que cuentan con recursos propios” y los que no, es totalmente regresiva, es decir, va aumentando hasta llegar a su nivel máximo en el

estrato alto, de donde podría concluirse que el efecto de la desocupación afecta más fuertemente a los estratos bajos.

Tabla 32: Desocupados por disposición de recursos del trabajo previo y estrato, Jalisco.

		2007/III	2008/II	2009/I
Seguro de desempleo	Bajo	0	0	0
	Medio bajo	0	1,065	724
	Medio alto	0	0	0
	Alto	0	0	0
Seguro de separación individual	Bajo	0	0	0
	Medio bajo	0	385	0
	Medio alto	0	0	0
	Alto	0	0	0
Pensión o jubilación	Bajo	0	0	0
	Medio bajo	1,772	0	0
	Medio alto	0	0	0
	Alto	0	0	0
Liquidación o indemnización de un empleo	Bajo	0	0	0
	Medio bajo	2,821	3,501	4,982
	Medio alto	0	1,999	2,250
	Alto	900	654	1,732
Venta, traspaso o liquidación de un negocio	Bajo	0	0	0
	Medio bajo	0	1,611	0
	Medio alto	0	0	326
	Alto	0	0	432
No cuenta con recursos	Bajo	1,161	2,101	1,414
	Medio bajo	49,746	50,398	99,953
	Medio alto	20,437	25,245	33,424
	Alto	7,272	5,764	13,102
Sin experiencia laboral	Bajo	0	0	918
	Medio bajo	3,632	3,676	5,784
	Medio alto	1,521	711	1,927
	Alto	316	967	1,651

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

La tabla siguiente confirma la hipótesis anterior. La totalidad de los desocupados de estratos bajos llevan “de 1 a 4 semanas” o “de 5 a 8 semanas” de desocupación, mientras que otros estratos tienen altos porcentajes de sus desocupados en “duraciones de desocupación” más largas. Aun

así, el efecto de la crisis económica fue el de alargar los periodos de desocupación para el estrato bajo, que pasó a tener a la mayoría de sus desocupados en duraciones de entre 1 y 2 meses de desocupación, lo cual debe de tener un impacto profundo en familias sin ingreso alguno, como también ya se comprobó.

Tabla 33: Desocupados por duración de desocupación y estrato, Jalisco.

	Año	Total	Bajo	Medio bajo	Medio alto	Alto
Total	2008	98,077	2,101	60,636	27,955	7,385
	2009	168,619	2,332	111,443	37,927	16,917
De 1 a 4 semanas	2008	44,465	1,742	26,336	14,219	2,168
	2009	79,819	105	54,786	16,190	8,738
De 5 a 8 semanas	2008	10,493	359	7,345	1,459	1,330
	2009	31,945	1,752	19,076	9,429	1,688
De 9 a 13 semanas	2008	10,787	0	6,315	3,400	1,072
	2009	15,234	0	11,434	1,611	2,189
De 14 a 26 semanas	2008	5,397	0	2,967	1,838	592
	2009	9,740	0	7,423	874	1,443
De 27 a 52 semanas	2008	1,753	0	1,432	321	0
	2009	4,428	0	2,298	1,858	272
De 53 y más semanas	2008	939	0	0	939	0
	2009	2,506	0	1,411	339	756
No especificado	2008	24,243	0	16,241	5,779	2,223
	2009	24,947	475	15,015	7,626	1,831

Fuente: Elaboración propia con dato de ENOE.

Cada cierto tiempo (alrededor de cada año), el INEGI realiza una encuesta ampliada de la ENOE, en donde se recaban datos como el siguiente, si el desocupado “recibe apoyos económicos” o no, y así nos podemos dar cuenta de que para 2008 esta cifra era de 91% para los que no recibían apoyos y 9% los que sí, además de que esta cifra empeoró durante la crisis económica.

Si hacemos la desagregación por estratos socioeconómicos, como era de esperarse, los que menos reciben apoyos son lo de estratos bajos y medios bajos (9% y 7%), mientras los estratos altos reciben apoyos en 14%. El movimiento de estas proporciones durante la crisis económica llevó a un empeoramiento de todos los estratos, que se vuelve un efecto desigual si tomamos las diferencias en la vulnerabilidad de los diferentes estratos.

Tabla 34: Desocupados según estrato socioeconómico y condición de recibir o no apoyos económicos, Nacional.

	Bajo		Medio bajo		Medio alto		Alto		Total	
	Recibe	No recibe	Recibe	No recibe	Recibe	No recibe	Recibe	No recibe	Recibe	No recibe
2009/I	9%	91%	7%	93%	8%	92%	13%	87%	8%	92%
2008/II	10%	90%	9%	91%	7%	93%	14%	86%	9%	91%
2007/II	10%	90%	7%	93%	10%	90%	11%	89%	8%	92%
2006/II	9%	91%	8%	92%	9%	91%	10%	90%	8%	92%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

4. Informalidad

En cuanto a la ocupación informal, puede señalarse que esta aumentó también durante el periodo de la crisis económica, como se muestra en la siguiente tabla:

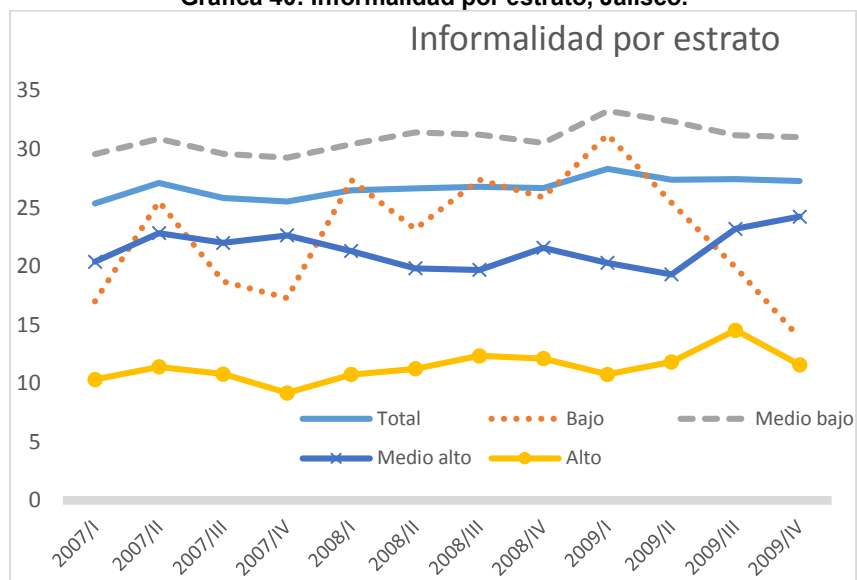
Tabla 35: Tasa de ocupación informal. Nacional.

Tasa de ocupación informal (Datos al último trimestre de cada año)						
	2007	2008	% crec.	2009	% crec.	Balance 2007 a 2009
Tasa	24	26	8%	26	1%	8%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

Al desagregar los porcentajes de informalidad del trabajo por estratos, nos damos cuenta que el estrato bajo tuvo tanto la mayor volatilidad y el mayor aumentó en las tasas de informalidad durante la crisis económica, mientras que el estrato alto mantuvo la menor tasa de informalidad, aun cuando esta aumentó a finales del año 2009.

Gráfica 40: Informalidad por estrato, Jalisco.

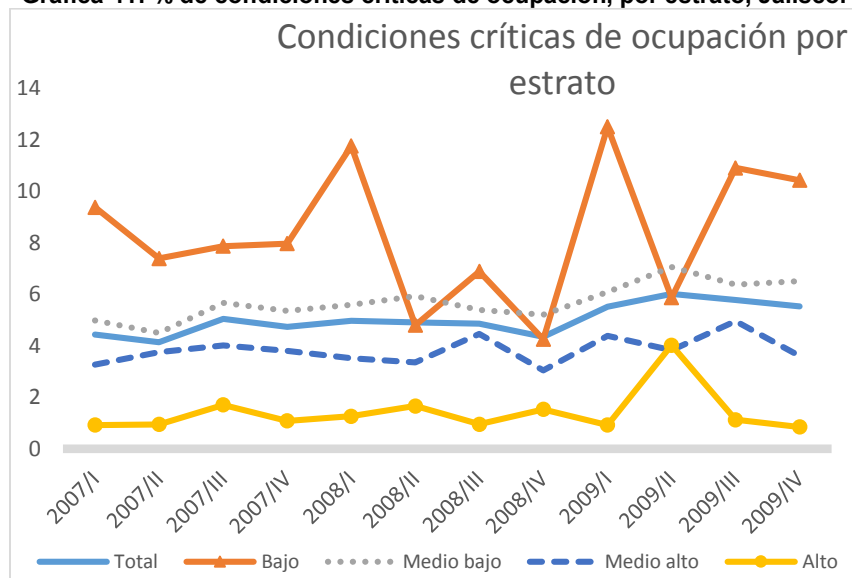


Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

Al observar los datos de la tasa de condiciones críticas de la ocupación⁵⁴ desagregada por estrato socioeconómico, nuevamente encontramos que el estrato más afectado es el bajo, con alta volatilidad y aumentos de grandes magnitudes, mientras que el que mantuvo la menor tasa fue el alto, aun cuando también se observa un aumento considerable durante el segundo trimestre de 2009.

⁵⁴ Tasa de condiciones críticas de ocupación: Porcentaje de la población ocupada, que se encuentra trabajando menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, más la que trabaja más de 35 horas semanales con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo, y la que labora más de 48 horas semanales ganando hasta dos salarios mínimos. Fuente: INEGI.

Gráfica 41: % de condiciones críticas de ocupación, por estrato, Jalisco.



Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

Del análisis anterior podemos desprender que el aumento en población desocupada y subocupada fue alto, que este afectó en un primer momento a los trabajadores de menores ingresos y luego a los de mayores ingresos. Debido al aumento de la subocupación, aumentaron los trabajadores con jornadas laborales parciales, sobre todo en personas con nivel de instrucción primario, mientras que la desocupación afectó mayormente a las personas con niveles de instrucción medio superior y superior.

5. Ocupación con acceso a servicios de salud

En cuanto a los trabajadores asegurados ante el IMSS, encontramos que los permanentes no se movieron prácticamente durante este periodo, lo que resalta si se compara con el anteriormente señalado aumento de las personas ocupadas de 3% en 2009. Aun así, lo que es más interesante de este análisis es como los trabajadores que aumentaron en 13% en dos años fueron los asegurados con contrato eventual, lo que nuevamente nos habla de un agravamiento en las condiciones de trabajo de los empleados en Jalisco.

Tabla 36: Asegurados ante IMSS por tipo de contrato, Jalisco.

Asegurados IMSS por tipo de contrato (Datos al último mes de cada año)

	2007	2008	% crec.	2009	% crec.	Balance 2007 a 2009
Trabajadores permanentes	1,085,733	1,091,867	1%	1,085,549	-1%	0%
Trabajadores eventuales	108,608	112,723	4%	122,470	9%	13%

Fuente: Elaboración propia con datos de IMSS y SEIJAL.

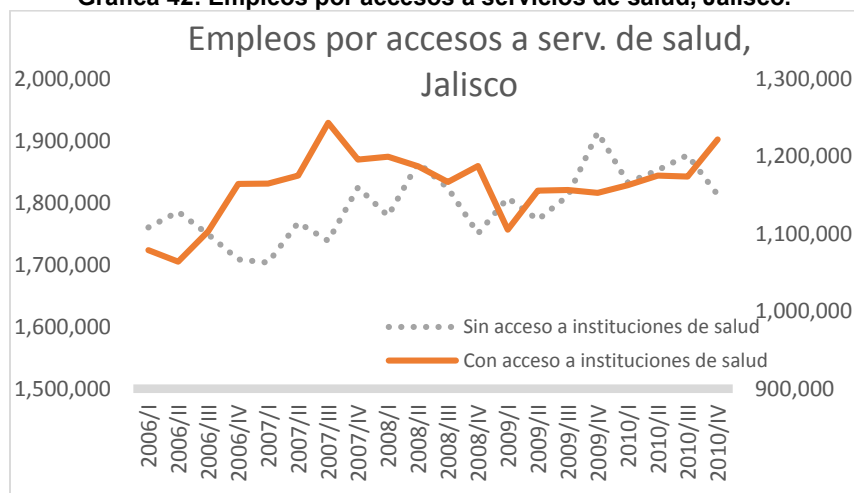
La disminución en el empleo de los trabajadores “Con acceso a instituciones de salud” fue mayor (6.9%) que la de los trabajadores “Sin acceso a instituciones de salud” (3.1%), esto entre el segundo trimestre de 2008 y el primero de 2009 en el estado de Jalisco. Es decir, alrededor del 60% de los empleos que se perdieron durante la crisis económica correspondió a empleos “Con acceso a instituciones de salud”. Aquí valdría la pena entender también que esta tendencia puede deberse a la transferencia de empleos con seguridad social hacia empleos sin seguridad social, en términos de una precarización del empleo.

Tabla 37: Ocupados “con” y “sin” acceso a instituciones de salud, Jalisco.

	Total	Con acceso a instituciones de salud	Sin acceso a instituciones de salud	No especificado	Con Acceso / Total
2007/I		1,164,700	1,703,432	11,759	40%
2007/II		1,175,400	1,768,119	11,816	40%
2007/III		1,243,366	1,738,768	11,982	42%
2007/IV		1,195,968	1,824,690	13,325	39%
2008/I		1,199,582	1,779,052	15,917	40%
2008/II		1,187,400	1,864,572	18,705	39%
2008/III		1,167,064	1,823,872	17,942	39%
2008/IV		1,187,559	1,750,370	23,260	40%
2009/I		1,105,542	1,807,689	17,490	38%
2009/II		1,155,714	1,772,849	20,690	39%
2009/III		1,156,813	1,811,731	28,398	39%
2009/IV		1,152,848	1,913,523	24,382	37%
Diferencia 2008/II y 2009/I		-81,858	-56,883	-1,215	58%
Diferencia porcentual		-6.9%	-3.1%	-6.5%	

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

Gráfica 42: Empleos por accesos a servicios de salud, Jalisco.



Nota: en el eje izquierdo se gráfica “Sin acceso” y en el derecho “Con acceso”.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

Al desagregar esta cifra por estrato socioeconómico, encontramos que, si bien la estructura ocupacional en cuanto a la relación entre estrato socioeconómico y condición de acceso a la seguridad social no se modificó en magnitudes significativas a causa de la crisis económica, si encontramos que las categorías que aumentaron son las de “sin acceso a la seguridad social” tanto para el estrato “medio bajo” y “bajo” a causa de una disminución en la población ocupada dentro del estrato “medio alto”. Además, el estrato alto permaneció sin cambios importantes.

Tabla 38: Ocupados por condición de acceso a instituciones de salud, según estrato socioeconómico, Jalisco.

Estrato	Con acceso a instituciones de salud		Sin acceso a instituciones de salud		No especificado	
	2008	2009	2008	2009	2008	2009
Bajo	0.3%	0.3%	3.4%	3.6%	0.0%	0.0%
Medio bajo	23.3%	21.8%	40.1%	42.7%	0.4%	0.3%
Medio alto	12.2%	11.5%	11.9%	11.3%	0.0%	0.1%
Alto	4.2%	4.1%	4.0%	4.0%	0.1%	0.2%

Nota: Los porcentajes son sobre el total de ocupados de los respectivos años.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE de INEGI (varios años).

5.1.2 Educación

1. Gastos de los hogares en educación

A través de los datos de la ENIGH, podemos encontrar cual fue el promedio de gasto por hogar en educación. En un análisis de estos datos en el periodo de 2006 a 2008, Nájera (2011) encuentra que el gasto de los hogares en educación es flexible, y que para este periodo muestra un incremento en los hogares de deciles más bajos, lo que implica que “la cobertura en educación es donde mayores avances se tienen en México” (Nájera, 2011).

Si tomamos en cuenta que las cuotas de las escuelas tienden a ser estables para un lapso de 2 años, podemos inferir que, en cambio a lo que menciona el anterior autor, una disminución en el gasto de Educación se deberá a un recorte forzado en el gasto del rubro, ya sea porqué dejó de asistir a la escuela algún integrante de la familia, o porque se le han recortado las aportaciones para sus estudios, lo que, de cualquier modo, repercute en peores condiciones educativas. Es decir, en nuestro siguiente análisis, podemos tomar como un dato negativo para el bienestar el recorte en el gasto en educación por familia.

Siendo así, encontramos que las familias que recortaron más su gasto en educación son las del decil II, seguidos por el decil I y III; mientras que las familias del decil VI y VIII aumentaron su gasto en educación, lo que nos lleva a la conclusión contraria a la de Nájera (2011) con datos de años anteriores: Entre 2008 y 2010, periodo de la crisis económica, las condiciones estructurales llevaron a que los hogares disminuyeran su gasto en educación, lo que implica disminución en su participación del total, lo que aumenta la desigualdad en la dimensión de la educación.

Tabla 39: Gasto mensual de hogares en educación y esparcimiento, según deciles, (Datos nacionales).

Decil	Educación		
	2008	2010	
I	\$165	\$70	-57%
II	\$271	\$68	-75%
III	\$263	\$211	-20%

IV	\$401	\$258	-36%
V	\$573	\$427	-26%
VI	\$503	\$707	41%
VII	\$686	\$559	-19%
VIII	\$681	\$765	12%
IX	\$1,153	\$972	-16%
X	\$2,574	\$2,366	-8%
Total	\$709	\$598	-16%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH.

2. Presupuestos en educación, Nacional y Estatales.

El presupuesto federal en educación durante el periodo 2008 y 2010 se estancó prácticamente al observar los datos totales, pero tuvo comportamientos diferenciados en sus rubros particulares. Por ejemplo, el presupuesto destinado a educación básica y de posgrados disminuyó en 2% cada uno en este periodo, mientras que el presupuesto para educación media superior y superior aumentó, además de un incremento importante en las becas “Oportunidades” y gubernamentales.

Tabla 40: Presupuesto federal en educación a pesos de 2010.

	Millones pesos 2010		%	% del Gasto social ⁵⁵	
	2008	2010		2008	2010
Educación	\$ 452,504	\$ 456,643	1%	40.2	38.1
Básica	\$ 306,093	\$ 299,482	-2%	27.2	25.0
Media Superior	\$ 46,047	\$ 48,207	5%	4.1	4.0
Superior	\$ 71,385	\$ 76,951	8%	6.3	6.4
Posgrados	\$ 5,033	\$ 4,931	-2%	0.4	0.4
Becas	\$ 4,821	\$ 5,937	23%	0.4	0.5
Gubernamentales	\$ 4,821	\$ 5,937	23%	0.4	0.5
Becas Oportunidades	\$ 19,125	\$ 21,135	11%	1.7	1.8

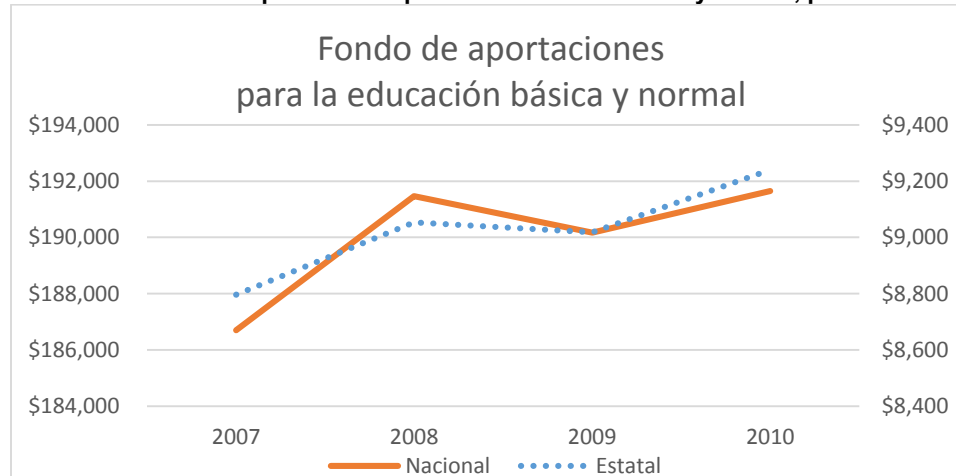
Fuente: Elaboración propia con dato de SHCP.

Al tratar de analizar las cifras a nivel estatal a través del “Fondo de aportaciones para la educación básica y normal”, concluimos que tanto a nivel federal como estatal se

⁵⁵ La SHCP (2008 y 2010) define el gasto social como la suma de los siguientes rubros: Educación, Salud, Pensiones, Transferencias Directas y Subsidio Eléctrico Residencial. Esto aplica para lo que resta del presente capítulo.

presentaron recortes en el presupuesto dedicado a educación, aun cuando el porcentaje de la disminución fuera mayor para el nivel federal que para el estatal.

Gráfica 43: Fondo de aportaciones para la educación básica y normal, pesos de 2003.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEE.

También pueden revisarse los datos presupuestales por programa federal, de donde encontramos que los programas con mayores magnitudes, tuvieron aumentos (algunos considerables y otros casi sólo por encima de la inflación), mientras que ya en el análisis de programas menores a los 5mil millones de pesos, encontramos algunos con disminución presupuestal como “Enciclomedia”, becas para estudios al extranjero, investigación, entre otros.

Tabla 41: Presupuesto programas federales educativos⁵⁶.

Nombre del Programa	Año de inicio	2008	2009	Crec.	2010	Crec.
Subsidios Federales para Organismos Descentralizados Estatales	2008	\$ 32,927	\$ 38,366	17%	\$ 40,035	4%
Provisión de servicios de educación técnica	2008	\$ 29,907	\$ 30,590	2%	\$ 32,262	5%
Provisión de servicios de educación superior y posgrado	2008	\$ 16,786	\$ 18,094	8%	\$ 19,096	6%
Investigación científica y desarrollo tecnológico	2008	\$ 6,668	\$ 7,022	5%	\$ 6,573	-6%
Enciclomedia	2004	\$ 4,937	\$ 3,103	-37%	\$ 4,325	39%
Fomento y difusión a la cultura	2008	\$ 3,225	\$ 4,724	46%	\$ 4,197	-11%
Provisión de servicios de educación media superior	ND	\$ 3,800	\$ 4,138	9%	\$ 4,105	-1%

⁵⁶ Todas las cifras presupuestales que se presentan a continuación durante este capítulo, como análisis de las cifras de CONEVAL, están deflactadas al año 2008 y se presentan en millones de pesos.

Becas para realizar estudios de posgrado	2006	\$	3,430	\$	3,413	-1%	\$	3,798	11%
Programa de becas				\$	3,190		\$	3,556	11%
Realización de investigación científica y elaboración de publicaciones	ND	\$	2,378	\$	2,326	-2%	\$	2,352	1%
Programa de Educación inicial y básica para la población rural e indígena	2007	\$	2,279	\$	2,422	6%	\$	2,295	-5%
Sistema Nacional de Investigadores	2006	\$	2,020	\$	2,079	3%	\$	2,179	5%
Formación y certificación para el trabajo	2008	\$	1,933	\$	1,952	1%	\$	1,916	-2%
Conservación y mantenimiento de bienes patrimonio de la nación	2008	\$	2,444	\$	-		\$	1,705	
Acciones Compensatorias para Abatir el Rezago Educativo en Educación Inicial y Básica	2007	\$	2,254	\$	1,971	-13%	\$	1,610	-18%

Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL.

3. Distribución del gasto público en servicios educativos.

Para enriquecer el análisis, es importante observar qué efectos tuvieron los recortes (y aumentos) presupuestales y los cambios en el gasto de los hogares, sobre la desigualdad en el uso y cobertura de la educación, esto con el análisis a niveles de deciles de ingreso, como a continuación se presenta.

A continuación se presenta una tabla que concentra diversos datos con variados análisis posibles. En cuanto a la categoría de “total” de la distribución del gasto público en servicios educativos, puede observarse que la participación del primer y segundo decil disminuyó durante los años de la crisis económica, lo que hizo que el coeficiente de concentración aumentará.

De hecho, el decil I presenta disminución en su participación en todos los niveles de educación (preescolar, primaria, secundaria, media superior y superior). En cuanto al decil X, el de más altos ingresos, presenta aumentos importantes, como por ejemplo en la educación superior, pasando del 15.5% al 37%.

En resumen, puede observarse, a través de los coeficientes de concentración, que, durante los años de la crisis económica, hubo un efecto desigual en la educación,

sobretudo en nivel superior y medio superior (donde el gasto en el nivel superior resulta ser altamente regresivo), afectando más a los deciles más bajos y beneficiando a los deciles altos, aumentando así la desigualdad social.

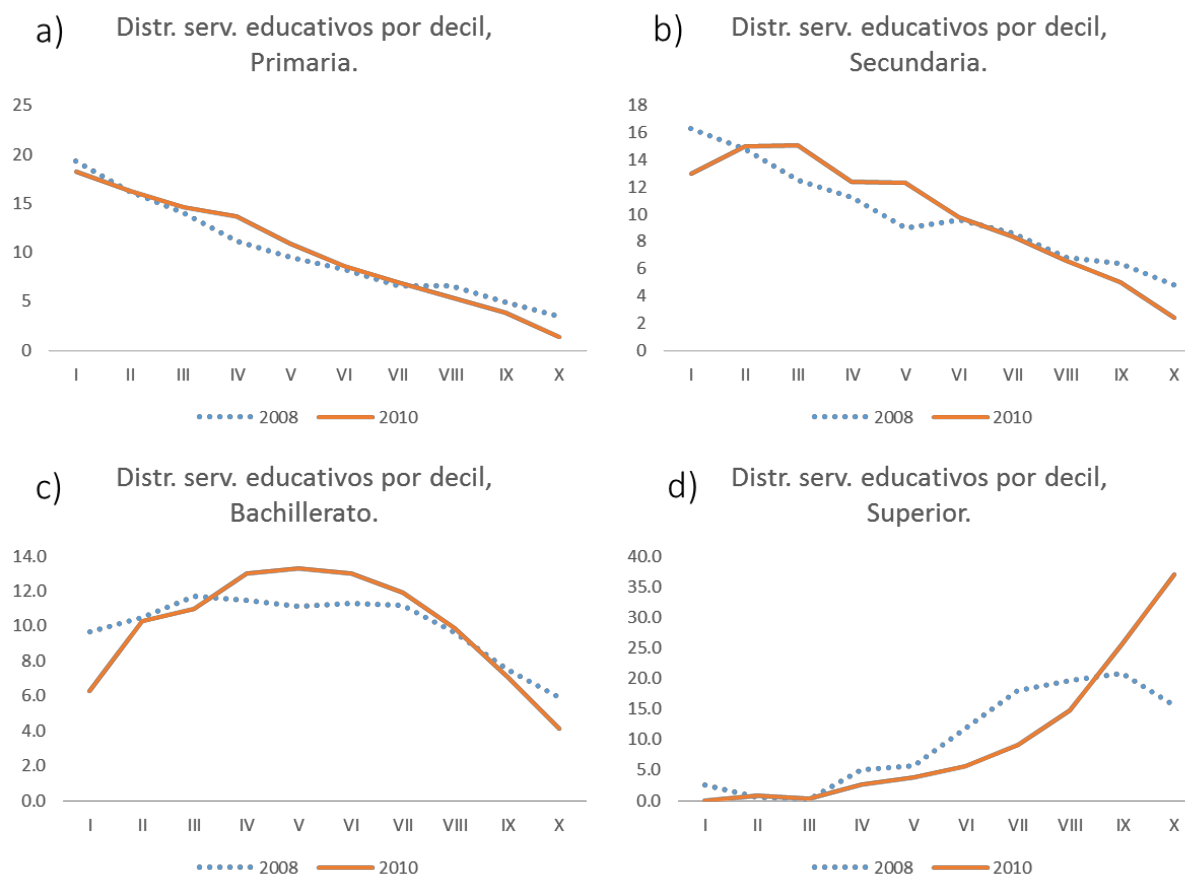
Tabla 42: Distribución del gasto público en servicios educativos por decil de ingreso, Nacional.

DECIL	2008							2010						
	TOTAL	Básica			Media Superior		Superior	TOTAL	Básica			Media Superior		Superior
		Preescolar	Primaria	Secundaria	Bachillerato	Técnico Profesional			Preescolar	Primaria	Secundaria	Bachillerato	Técnico Profesional	
I	16.4	20.6	19.3	16.3	9.7	4.8	2.6	12.9	18.5	18.3	13.0	6.3	2.0	0.0
II	14.3	15.8	16.2	14.8	10.5	6.5	0.6	13.5	17.0	16.3	15.0	10.3	5.4	0.8
III	12.8	13.2	14.1	12.5	11.7	7.5	0.2	12.9	14.4	14.6	15.1	11.0	6.6	0.4
IV	10.9	10.5	11.1	11.2	11.5	9.4	5.0	12.5	13.0	13.7	12.4	13.0	9.9	2.6
V	9.9	11.2	9.5	9.0	11.1	10.6	5.8	11.5	11.1	10.9	12.3	13.3	10.5	3.9
VI	9.3	7.5	8.2	9.6	11.3	13.7	11.8	9.9	8.0	8.6	9.8	13.0	12.3	5.6
VII	8.2	7.2	6.6	8.6	11.2	12.2	18.0	8.8	6.9	6.9	8.4	11.9	13.1	9.1
VIII	7.5	5.6	6.6	6.8	9.6	13.1	19.7	7.6	5.7	5.4	6.6	9.9	13.5	14.8
IX	6.2	5.4	4.9	6.4	7.5	11.9	20.8	6.5	3.9	3.8	5.0	7.1	15.5	25.8
X	4.6	3.1	3.5	4.8	5.9	10.3	15.5	3.9	1.5	1.4	2.4	4.1	11.1	37.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Urbano	74.7	72.1	70.7	73.3	82.0	92.7	98.9	75.5	70.7	70.3	72.9	81.1	90.2	96.0
Rural	25.3	28.0	29.3	26.7	18.0	7.3	1.1	24.5	29.3	29.7	27.1	18.9	9.8	4.0
Coeficiente de Concentración								Coeficiente de Concentración						
Nacional	-0.20	-0.28	-0.27	-0.20	-0.07	0.13	0.40	-0.17	-0.31	-0.31	-0.22	-0.05	0.20	0.60

Fuente: Elaboración propia con dato SHCP.

A continuación se observa gráficamente la distribución mencionada por cada uno de los niveles de educación. Una curva de distribución progresiva debería tener pendiente negativa, mientras que la pendiente positiva en la curva indica una distribución regresiva.

Gráfica 44: Distribución de servicios educativos por decil de ingreso, diferentes niveles de educación, Nacional.



Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH.

4. Distribución de becas

Por último, puede analizarse el cambio en la distribución por deciles de las becas otorgadas. Aquí se observa un estancamiento durante el periodo 2008-2010 en el promedio total de la distribución, a raíz de la disminución en el coeficiente de concentración de las becas públicas de Oportunidades y su interacción con el aumento del coeficiente de concentración de becas de escuelas públicas y becas privadas.

Aun con la disminución en el coeficiente de concentración de la distribución del total de becas, encontramos que el decil I se vio perjudicado fuertemente por una disminución en su representación en el total de las becas de Oportunidades, de hecho la caída más fuerte de todas, por lo que las conclusiones acerca de un aumento en la progresividad no podrían ser concluyentes.

Tabla 43: Distribución de becas por deciles de ingreso, Nacional.

DECIL	2008					2010				
	TOTAL	Becas Públicas			Becas Privadas	TOTAL	Becas Públicas			Becas Privadas
		Oportunidades	Escuelas Públicas	Total			Oportunidades	Escuelas Públicas	Total	
I	27.1	34.1	11.8	30.6	0.2	20.9	27.5	4.7	23.9	0.4
II	14.8	18.2	7.9	16.6	0.5	17.4	21.6	10.5	19.8	1.6
III	11.2	12.8	9.7	12.3	2.5	13.6	16.2	9.7	15.2	3.0
IV	9.8	9.5	13.1	10.1	7.4	12.3	13.8	8.8	13.0	8.1
V	7.0	6.2	11.6	7.1	6.5	9.6	10.1	10.4	10.1	5.9
VI	7.9	7.2	9.3	7.5	11.1	6.5	5.4	11.0	6.3	7.5
VII	6.1	4.6	7.6	5.1	14.1	5.4	3.3	13.3	4.9	8.8
VIII	6.2	3.2	13.8	4.9	16.3	4.8	1.2	13.4	3.1	15.8
IX	4.9	2.8	8.7	3.7	14.2	4.9	0.7	10.1	2.2	23.6
X	6.0	1.3	6.7	2.2	27.2	4.6	0.3	8.0	1.5	25.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Urbano	49.2	35.6	82.5	43.1	97.3	51.4	37.2	84.3	44.8	96.5
Rural	50.8	64.4	17.5	56.9	2.7	48.6	62.8	15.7	55.2	3.5
Coeficiente de Concentración						Coeficiente de Concentración				
Nacional	-0.3	-0.46	-0.04	-0.40	0.43	-0.30	-0.50	0.06	-0.41	0.45

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

5.1.3 Salud

Ya se ha señalado que el aumento de la desocupación se centró en gran medida en la pérdida de empleos que tenían seguridad social, mostrándose así el problema del aumento del porcentaje de trabajadores sin seguridad social. Esto podría indicar que, en la categoría de salud, la desigualdad social también habría aumentado. A través del análisis de los siguientes datos intentaremos corroborar esta hipótesis.

1. Presupuesto gubernamental en Salud.

En primer lugar, el análisis presupuestal nos muestra que los ramos de gasto público en Salud que más porcentaje del PIB representan, tuvieron un comportamiento diferenciado durante los años de la crisis. Por ejemplo, el mayor rubro de gasto, el etiquetado para el IMSS, presentó un aumento de 10%, mientras que el Seguro Popular, que es de reciente creación y ha crecido a grandes porcentajes, pero aun ocupa sólo el 30% del total del gasto de IMSS, creció 28% durante el mismo periodo.

Tabla 44: Presupuesto federal en Salud.

	Millones pesos 2010		%	% del Gasto social	
	2008	2010		2008	2010
Ramo 12 ⁵⁷	\$ 33,719	\$ 33,934	1%	3.0	2.8
IMS S-Oportunidades	\$ 6,384	\$ 7,208	13%	0.6	0.6
Seguro Popular	\$ 39,332	\$ 50,270	28%	3.5	4.2
FASSA	\$ 51,743	\$ 53,097	3%	4.6	4.4
FAM-Asistencia Social	\$ 6,171	\$ 6,146	0%	0.5	0.5
Defensa Salud	\$ 3,701	\$ 5,126	39%	0.3	0.4
Marina Salud	\$ 980	\$ 1,327	35%	0.1	0.1
IMSS Salud	\$ 149,686	\$ 165,121	10%	13.3	13.8
ISSSTE Salud	\$ 34,726	\$ 39,511	14%	3.1	3.3
Pemex	\$ 11,185	\$ 10,626	-5%	1.0	0.9

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

En el análisis de los programas presupuestales federales se llega a una conclusión similar, en donde se observan aumentos en la asignación de los programas con mayor representación, pero equilibrado con disminuciones en programas como la “hospitalización general” y el “seguro médico para una nueva generación”.

Tabla 45: Diversos programas federales en Salud.

Nombre del Programa	Año de inicio	2008	2009	Crec.	2010	Crec.
Salud	Atención Curativa Eficiente	\$ 85,149	\$ 97,940	15%	\$ 94,424	-4%
Salud	Seguro Popular	\$ 25,205	\$ 39,000	53%	\$ 44,298	14%

⁵⁷ Se incluye sólo la función salud y no incluye el Sistema de Protección Social en Salud.

Salud	Prestación de Servicios en los Diferentes Niveles de Atención a la Salud	\$	8,124	\$	11,328	39%	\$	10,725	-5%
Salud	Programa IMSS - Oportunidades	\$	6,000	\$	7,071	18%	\$	6,621	-6%
Salud	Hospitalización Especializada	\$	4,630	\$	3,823	-17%	\$	3,791	-1%
Salud	Consulta Externa Especializada	\$	3,320	\$	3,223	-3%	\$	3,728	16%
Salud	Consulta Externa General	\$	3,424	\$	3,433	0%	\$	3,683	7%
Salud	Hospitalización General	\$	2,784	\$	2,682	-4%	\$	2,401	-10%
Salud	Fortalecimiento de las Redes de Servicios de Salud			\$	6,020		\$	2,368	-61%
Salud	Atención a la salud pública y salud reproductiva	\$	2,140	\$	2,319	8%	\$	2,304	-1%
Salud	Seguro Médico para una Nueva Generación	\$	2,641	\$	2,490	-6%	\$	2,222	-11%
Salud	Formación de recursos humanos especializados para la salud (Hospitales)	\$	1,987	\$	2,065	4%	\$	1,690	-18%

Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL.

2. Gasto en salud de los hogares.

Al revisar el gasto de los hogares en salud, podremos concluir que un aumento del mismo significa que los hogares se han tenido que hacer cargo de la salud en sustitución de la responsabilidad del estado, mientras que la disminución en el gasto mostraría mayor descarga de esta responsabilidad en el estado. Los datos de la tabla siguiente, muestran la disminución en el gasto por parte del decil I y III, y el aumento en el decil VIII y IX. Lo resultados se vuelven menos concluyentes al revisar los datos del gasto en medicinas, el cual aumento en porcentajes importantes para algunos de los deciles de ingreso bajo.

Tabla 46: Gasto mensual de hogares en salud, según deciles, Jalisco.

Decil	Salud			Medicamentos sin receta		
	2008	2010	Dif.	2008	2010	Dif.
I	\$84	\$44	-48%	\$14	\$11	-23%
II	\$119	\$126	5%	\$21	\$5	-76%
III	\$129	\$102	-21%	\$17	\$18	11%
IV	\$110	\$142	29%	\$12	\$39	231%

V	\$234	\$107	-54%	\$38	\$35	-6%
VI	\$189	\$222	17%	\$22	\$105	384%
VII	\$141	\$166	17%	\$34	\$16	-52%
VIII	\$203	\$341	68%	\$32	\$44	40%
IX	\$217	\$315	45%	\$34	\$87	152%
X	\$945	\$526	-44%	\$186	\$102	-45%
Total	\$231	\$200	-14%	\$40	\$44	9%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH.

3. Afiliación a diferentes instituciones de salud.

A continuación se encuentran los datos de la afiliación a las diferentes instituciones de salud y seguridad social, en cuanto a su distribución por deciles de población durante el periodo de crisis 2008 y 2010. La primera conclusión importante es que aumentó el coeficiente de concentración para el IMSS, ISSSTE, ISSSTE Estatal y PEMEX, lo que nos diría que la desigualdad en servicios de salud aumentó. Por otro lado, el Seguro popular mantuvo el mismo coeficiente de concentración durante ambos periodos.

Al enfocarnos en los deciles, nos damos cuenta de que los deciles I, II, III y IV disminuyeron su participación en las distribuciones en casi todas las instituciones de seguridad social, mientras que los más beneficiados fueron los deciles X y IX. El caso del seguro popular se tratará a detalle más adelante.

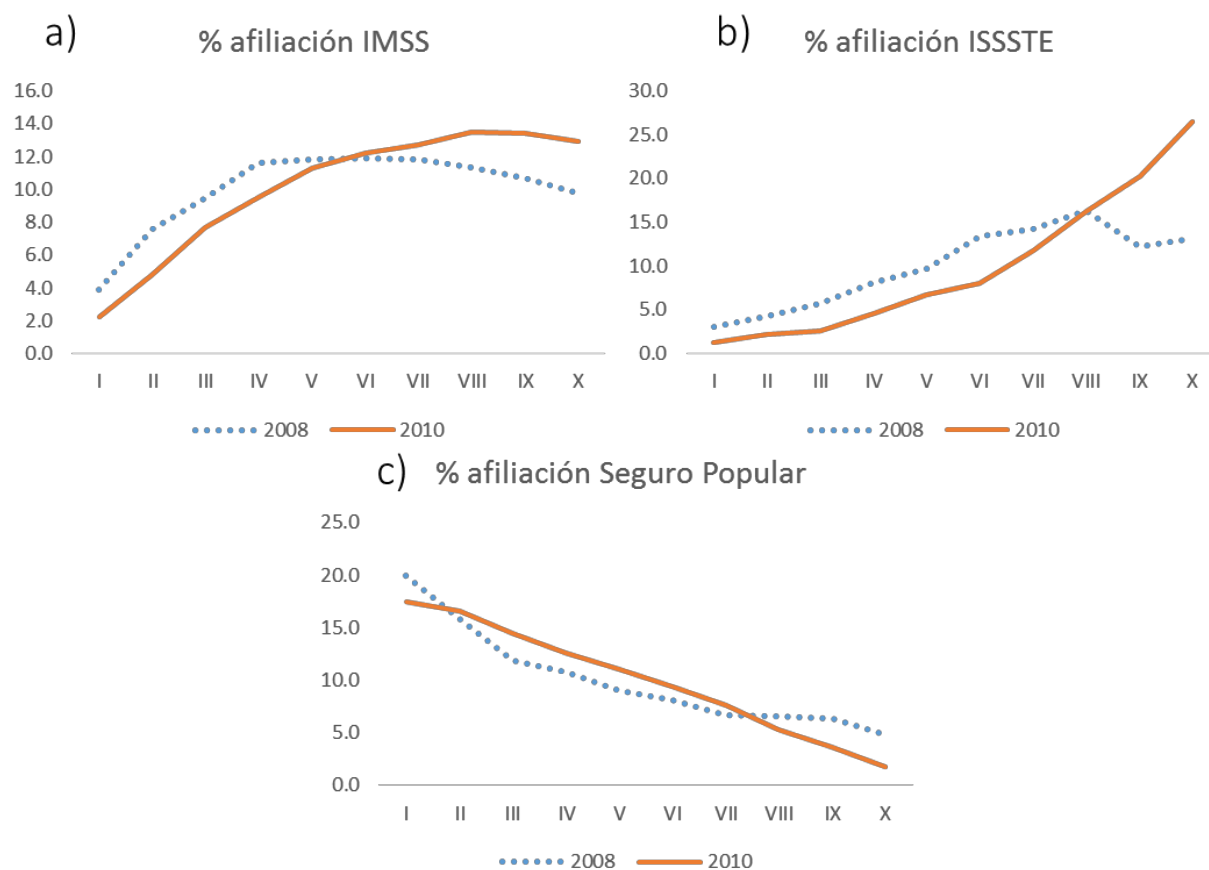
Tabla 47: % de afiliación a instituciones de seguridad social por deciles de ingreso, Nacional.

DECIL	2008					2010				
	Seguro popular	IMSS	ISSSTE	ISSSTE Estatal	PEMEX	Seguro popular	IMSS	ISSSTE	ISSSTE Estatal	PEMEX
I	19.9	3.9	3.1	1.1	5.8	17.5	2	1.2	1.4	4
II	15.9	7.6	4.2	5.0	5.0	16.6	4.8	2.2	2.3	2
III	11.9	9.5	5.7	6.6	7.8	14.5	7.7	2.6	4.7	1.9
IV	10.8	11.6	8.1	8.2	10.9	12.6	9.5	4.6	3.9	5.3
V	9.0	11.8	9.7	15.2	8.6	11.0	11	6.7	8.5	6
VI	8.1	11.9	13.4	11.9	11.5	9.4	12	8.1	8.1	8
VII	6.7	11.8	14.2	11.5	12.3	7.6	12.7	11.7	12.8	12.2
VIII	6.6	11.3	16.3	12.3	12.2	5.3	14	16.3	17.6	13.2

IX	6.3	10.7	12.2	18.5	15.0	3.6	13.4	20.2	20.4	20.9
X	4.8	9.8	13.2	9.7	10.8	1.8	12.9	26.5	20.3	25.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Urbano	56.6	92.2	92.1	95.5	95.2	36.4	90.1	90.8	88.7	86.9
Rural	43.4	7.8	7.9	4.5	4.8	43.4	9.9	9.2	11.3	13.1
Nacional	-0.20	0.08	0.22	0.21	0.14	-0.20	0.2	0.45	0.39	0.40

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

Gráfica 45: % afiliación a diferentes sistemas de seguridad social por deciles de ingreso, Nacional.



Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

El caso del Seguro Popular es importante, ya que es una institución de seguridad social que muestra la falta de integración del sistema de salud en nuestro país, y la diferenciación de los servicios y la satisfacción del derecho de salud de la población. Con el Seguro

Popular no se avanza hacia la des-mercantilización y la universalidad del derecho de salud, si no que “extiende los sistemas contributivos y profundiza y hace más compleja la segmentación” (Nájera, 2011), lo que es muestra nuevamente del tipo de régimen de bienestar al que México se inscribe.

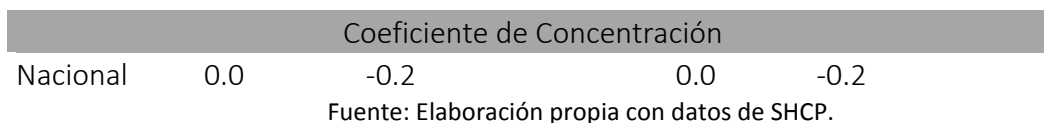
En este sentido, el aumento en el número de afiliados y en el presupuesto del Seguro Popular debe de tomarse en cuenta, más aun cuando, durante el periodo de crisis perdió algo de progresividad, y se hizo también menos progresivo el gasto monetario en cuotas dentro del Seguro Popular. De hecho, encontramos que empeoró para el decil I y III la diferencia entre la afiliación y el porcentaje de gasto en cuotas en el Seguro Popular, dato que debería de ser progresivo.

Tabla 48: Distribución de la afiliación y del gasto monetario en cuotas del seguro popular, según deciles de ingresos, Nacional.

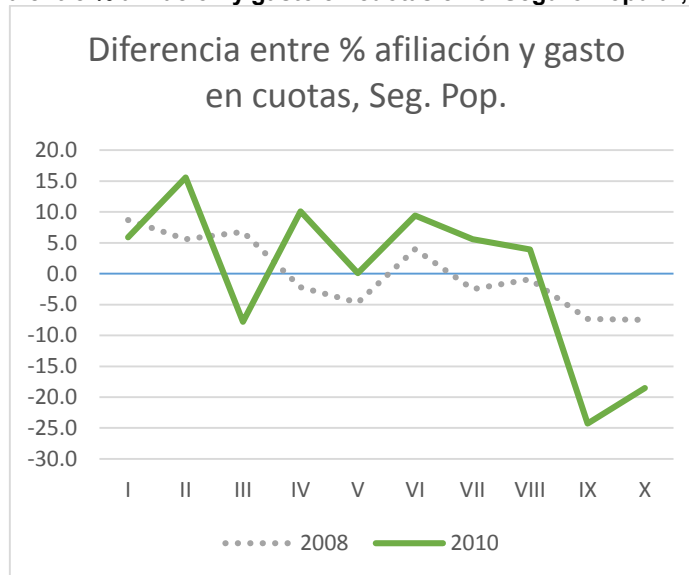
DECIL	2008			2010		
	Gasto monetario en cuotas ⁵⁸	Afiliación ⁵⁹	Diferencia	Gasto monetario en cuotas	Afiliación	Diferencia
I	11.2	19.9	8.7	11.6	17.5	5.9
II	10.3	15.9	5.6	1.0	16.6	15.6
III	5.1	11.9	6.8	22.3	14.5	-7.8
IV	13.0	10.8	-2.2	2.5	12.6	10.1
V	13.7	9.0	-4.7	10.9	11.0	0.1
VI	4.1	8.1	4.0	0.0	9.4	9.4
VII	9.2	6.7	-2.5	2.0	7.6	5.6
VIII	7.5	6.6	-0.9	1.4	5.3	3.9
IX	13.6	6.3	-7.3	27.9	3.6	-24.3
X	12.3	4.8	-7.5	20.3	1.8	-18.5
Total	100.0	100.0		100.0	100.0	
Urbano	75.4	56.6	-18.8	51.4	36.4	-15.0
Rural	24.6	43.4	18.8	24.6	43.4	18.8

⁵⁸ Muestra cómo se distribuyen las aportaciones o cuotas según deciles.

⁵⁹ Distribución de los afiliados al Seguro Popular según deciles.



Gráfica 46: Diferencia entre % afiliación y gasto en cuotas en el Seguro Popular, por deciles, Nacional.



Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

4. Uso de servicios en diferentes instituciones de salud.

El total del uso de servicios en diferentes instituciones de salud muestra un coeficiente de concentración similar durante el periodo analizado (2008 y 2010), con un beneficio importante para el decil I en todas las desagregaciones de los servicios de salud. Aun así, la atención hospitalaria y la atención primaria siguen siendo regresivas en su conjunto.

Tabla 49: Uso de servicios de salud por tipo de atención, Nacional.

DECIL	2008				2010			
	Atención primaria	Atención hospitalaria	Parto y embarazo	Total	Atención primaria	Atención hospitalaria	Parto y embarazo	Total
I	7.4	2.1	5.4	6.9	8.1	8.4	11.2	8.2
II	9.0	3.9	7.5	8.6	9.2	6.3	8.8	9.2
III	9.6	7.7	9.4	9.4	9.9	7.2	11.4	9.9
IV	9.7	6.3	13.6	9.7	9.4	5.9	12.7	9.5
V	9.7	6.8	14.2	9.8	10.2	6.4	10.0	10.1
VI	12.1	7.4	11.8	11.8	9.6	14.0	8.5	9.7

VII	11.4	17.1	12.0	11.8	10.4	8.0	11.0	10.4
VIII	12.1	12.3	14.7	12.3	10.7	13.6	9.5	10.7
IX	10.3	19.8	6.6	10.6	11.2	9.8	8.4	11.2
X	8.8	16.6	4.7	9.0	11.4	20.4	8.5	11.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Urbano	69.3	87.4	80.1	80.1	79.7	78.8	76.0	79.5
Rural	17.8	12.6	19.9	19.9	20.3	21.2	24.0	20.5
Coeficiente de Concentración					Coeficiente de Concentración			
Nacional	0.04	0.30	0.01	0.05	0.05	0.18	-0.04	0.05

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

5.2.- Consumo

El análisis de esta dimensión incluye tanto el enfoque del gasto de los hogares reportado por la ENIGH, así como la inflación captada según el INEGI. A partir de este determinaremos que decil se vio más afectado por los movimientos en el consumo, la estructura de consumo, y la desigualdad de consumo, concluyendo si la desigualdad social respecto al consumo aumentó, o no. Un análisis similar para los años 2008 y 2006 fue realizado por Nájera (2011) a nivel nacional; el nuestro será para el periodo 2008-2010 a nivel Jalisco.

1. Consumo y gasto general.

En promedio, el gasto mensual por hogar aumentó en 8% durante el periodo de la crisis de 2008 a 2010. Esto debido en gran medida al aumento en el rubro del transporte, vestido y calzado, cuidado personal y transferencias, equilibrado con la disminución en el gasto público para los rubros de vivienda y salud.

Tabla 50: Gasto mensual promedio por hogar por rubros de gasto. 2008 y 2010, Jalisco.

Clave	Rubro	2008	2010	% Crec.
AL	Alimentos y bebidas	\$2,692.72	\$2,746.04	2%
VC	Vestido y calzado	\$372.24	\$530.54	43%
VS	Vivienda y sus servicios	\$906.29	\$751.55	-17%
LE	Limpieza y enseres dom.	\$412.70	\$486.52	18%
S	Salud	\$231.44	\$199.76	-14%

TP	Transporte	\$1,418.57	\$1,636.00	15%
ER	Educación y recreación	\$1,013.07	\$1,052.19	4%
CP	Cuidado personal	\$506.50	\$728.19	44%
TF	Transferencias	\$286.02	\$364.74	28%
GT	Gasto Total	\$7,840	\$8,496	8%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH. Nota: Datos deflactados a precios de 2008.

Todavía hablando del gasto en promedio, encontramos que el porcentaje que ocupa sobre el total disminuyó para el rubro de alimentos, vivienda, salud y educación. Aun así, alimentos, transporte, vivienda y educación siguen ocupando el 70% de los gastos de los hogares promedios.

Tabla 51: Distribución del gasto mensual promedio por hogar por grandes rubros de gasto. 2008 y 2010, Jalisco.

Clave	Rubro	2008	2010	% Crec.
AL	Alimentos y bebidas	34%	32%	-2%
VC	Vestido y calzado	5%	6%	1%
VS	Vivienda y sus servicios	12%	9%	-3%
LE	Limpieza y enseres dom.	5%	6%	0%
S	Salud	3%	2%	-1%
TP	Transporte	18%	19%	1%
ER	Educación y recreación	13%	12%	-1%
CP	Cuidado personal	6%	9%	2%
TF	Transferencias ⁶⁰	4%	4%	1%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH.

2. Consumos por rubros por deciles.

Puede encontrarse una mayor diferenciación si se desagregan los gastos de los hogares por deciles de ingreso. Por ejemplo, el decil I redujo sus gastos en vestido, vivienda, salud y educación, siendo el cambio de mayor magnitud el de la educación, rubro el cual ya fue estudiado y de donde se determinó que la brecha de la desigualdad relacionada con la

⁶⁰ Incluye, "Indemnizaciones pagadas a terceros", "Pérdidas y robos en dinero (excluya negocios)", "Ayuda a parientes y personas ajenas al hogar (en dinero)", "Contribuciones a instituciones benéficas en dinero, iglesias, cruz roja, incluye servicios eclesiásticos", "Servicios del sector público: expedición de pasaporte, actas, títulos, etcétera" y "Trámites para vehículos: licencias, placas, verificación vehicular, etcétera"

educación aumenta. Por otro lado, el decil X redujo su gasto en educación, transporte, salud y vivienda.

De hecho, en total, los deciles que disminuyeron su gasto en el periodo de la crisis fueron los deciles I, II y V, mientras que los demás aumentaron su gasto. También puede observarse cambios en algunas relaciones de desigualdad: En el rubro de “educación y recreación”, se pasó de una relación de gasto en la que durante 2008 el decil X gastaba 20 veces lo que el decil I, a 33 veces durante 2010; de 16 a 21 en las transferencias, de 12 a 17 en “vestido y calzado” entre otros. Esta relación sólo disminuyó en “alimentos” y “vivienda”, ya que los hogares del decil X redujeron su gasto en estos rubros.

Tabla 52: Gasto mensual por hogar por grandes rubros de gasto, según deciles de ingreso, Jalisco.

Clave	Decil	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	Promedio
AL	2008	\$1,153	\$1,648	\$2,101	\$2,324	\$2,499	\$2,730	\$2,840	\$3,140	\$4,122	\$4,812	\$2,693
	2010	\$1,180	\$1,510	\$2,010	\$2,293	\$2,579	\$3,119	\$3,107	\$3,841	\$3,987	\$4,611	\$2,746
VC	2008	\$92	\$150	\$184	\$245	\$247	\$305	\$385	\$407	\$628	\$1,170	\$372
	2010	\$88	\$112	\$272	\$428	\$453	\$541	\$588	\$640	\$961	\$1,488	\$531
VS	2008	\$355	\$480	\$636	\$735	\$889	\$831	\$970	\$1,040	\$1,257	\$2,039	\$906
	2010	\$314	\$404	\$641	\$626	\$700	\$726	\$829	\$1,047	\$989	\$1,428	\$752
LE	2008	\$150	\$220	\$253	\$254	\$294	\$350	\$367	\$476	\$656	\$1,195	\$413
	2010	\$153	\$208	\$253	\$354	\$327	\$473	\$549	\$594	\$795	\$1,389	\$487
S	2008	\$84	\$119	\$129	\$110	\$234	\$189	\$141	\$203	\$217	\$945	\$231
	2010	\$44	\$126	\$102	\$142	\$107	\$222	\$166	\$341	\$315	\$526	\$200
TP	2008	\$359	\$638	\$669	\$928	\$1,077	\$1,273	\$1,438	\$1,805	\$2,438	\$3,896	\$1,419
	2010	\$417	\$329	\$632	\$1,066	\$998	\$1,590	\$1,492	\$1,917	\$3,476	\$5,462	\$1,636
ER	2008	\$191	\$324	\$343	\$491	\$730	\$686	\$941	\$1,015	\$1,717	\$3,978	\$1,013
	2010	\$129	\$120	\$463	\$497	\$654	\$1,046	\$939	\$1,204	\$1,937	\$4,262	\$1,052
CP	2008	\$170	\$284	\$323	\$371	\$429	\$474	\$489	\$544	\$807	\$1,277	\$507
	2010	\$196	\$289	\$402	\$522	\$503	\$782	\$691	\$886	\$1,290	\$2,080	\$728
TF	2008	\$58	\$81	\$101	\$156	\$191	\$231	\$214	\$330	\$600	\$974	\$286
	2010	\$78	\$50	\$291	\$131	\$237	\$137	\$324	\$337	\$610	\$1,669	\$365
GT	2008	\$2,611	\$3,945	\$4,740	\$5,614	\$6,590	\$7,068	\$7,785	\$8,961	\$12,444	\$20,286	\$7,840
	2010	\$2,597	\$3,147	\$5,067	\$6,059	\$6,558	\$8,637	\$8,685	\$10,807	\$14,360	\$22,915	\$8,496

Nota: Datos deflactados a precios de 2008. Las siglas provienen de la tabla anterior.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH.

A continuación mostramos los cambios porcentuales entre cada uno de los rubros de gasto por decil para el periodo 2008 – 2010. Se anexa la tabla de donde podrían obtenerse más conclusiones importantes. Por el momento, destacaremos sólo algunos cambios.

En cuanto a los deciles más bajos de ingreso, en particular el decil I, destaca la caída en casi la mitad del gasto en Salud, tal vez debido al incremento en la afiliación al Seguro Popular, así como la caída en la educación, lo que, como ya se había analizado, podría deberse a que integrantes de la familia dejaron de asistir a la escuela. También llama la atención el aumento en los componentes de transferencias, transporte y cuidado personal. También el decil II muestra amplia caída en educación, al igual que en transporte y transferencias. En total, ambos deciles disminuyeron su gasto durante el periodo de crisis, en 1% y 20%, para el decil I y II respectivamente.

Al observar los deciles altos de ingreso, encontramos que el decil X aumentó ampliamente su gasto en las transferencias, “cuidado personal”, transporte y otros, mientras que sólo lo disminuyó en vivienda y salud, curiosamente al igual que el decil I. En total, del decil VI al decil X el gasto aumentó, a diferencia de los deciles bajos de la distribución, lo que nos llevaría a la conclusión de que la crisis económica tuvo efectos diferenciados, aumentando la desigualdad social en cuanto al consumo se refiere.

Tabla 53: Cambio porcentual en el gasto por rubro por decil entre 2008 y 2010, Jalisco.

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	Promedio
AL	2%	-8%	-4%	-1%	3%	14%	9%	22%	-3%	-4%	2%
VC	-5%	26%	48%	74%	83%	77%	53%	57%	53%	27%	43%
VS	12%	16%	1%	15%	21%	13%	15%	1%	21%	30%	17%
LE	2%	-6%	0%	39%	11%	35%	49%	25%	21%	16%	18%
S	48%	5%	21%	29%	54%	17%	17%	68%	45%	44%	14%
TP	16%	48%	-6%	15%	-7%	25%	4%	6%	43%	40%	15%
ER	32%	63%	35%	1%	10%	53%	0%	19%	13%	7%	4%
CP	15%	2%	25%	41%	17%	65%	41%	63%	60%	63%	44%
TF	34%	38%	87%	16%	24%	41%	51%	2%	2%	71%	28%
GT	-1%	20%	7%	8%	0%	22%	12%	21%	15%	13%	8%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH. Nota: Datos deflactados a precios de 2008.

Tabla 54: Distribución del gasto total por decil, Jalisco.

Clave	Decil	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	Promedio
AL	2008	44%	42%	44%	41%	38%	39%	36%	35%	33%	24%	34%
	2010	45%	48%	40%	38%	39%	36%	36%	36%	28%	20%	32%
VC	2008	4%	4%	4%	4%	4%	4%	5%	5%	5%	6%	5%
	2010	3%	4%	5%	7%	7%	6%	7%	6%	7%	6%	6%
VS	2008	14%	12%	13%	13%	13%	12%	12%	12%	10%	10%	12%
	2010	12%	13%	13%	10%	11%	8%	10%	10%	7%	6%	9%
LE	2008	6%	6%	5%	5%	4%	5%	5%	5%	5%	6%	5%
	2010	6%	7%	5%	6%	5%	5%	6%	5%	6%	6%	6%
S	2008	3%	3%	3%	2%	4%	3%	2%	2%	2%	5%	3%
	2010	2%	4%	2%	2%	2%	3%	2%	3%	2%	2%	2%
TP	2008	14%	16%	14%	17%	16%	18%	18%	20%	20%	19%	18%
	2010	16%	10%	12%	18%	15%	18%	17%	18%	24%	24%	19%
ER	2008	7%	8%	7%	9%	11%	10%	12%	11%	14%	20%	13%
	2010	5%	4%	9%	8%	10%	12%	11%	11%	13%	19%	12%
CP	2008	6%	7%	7%	7%	7%	7%	6%	6%	6%	6%	6%
	2010	8%	9%	8%	9%	8%	9%	8%	8%	9%	9%	9%
TF	2008	2%	2%	2%	3%	3%	3%	3%	4%	5%	5%	4%
	2010	3%	2%	6%	2%	4%	2%	4%	3%	4%	7%	4%
GT	2008	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
	2010	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH.

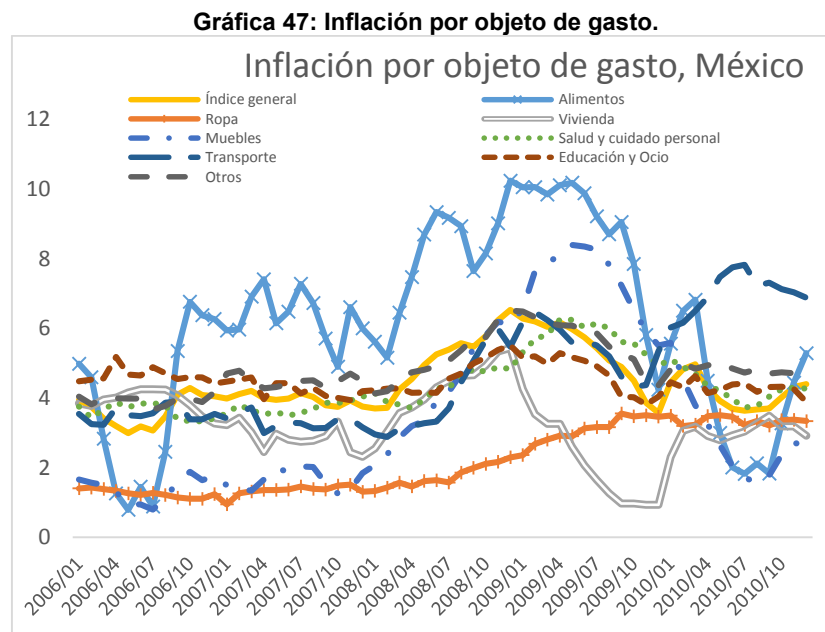
3. Inflación por rubros y de la canasta básica.

Para contextualizar los datos de consumo observados anteriormente, es necesario revisar las cifras de inflación por objeto de gasto. Primero, el índice general muestra un aumento durante los años de la crisis, lo que puede observarse de manera particularmente significativa en algunos rubros de gasto.

Los alimentos son los que representan el mayor aumento, con incrementos de hasta 10% anual a finales de 2008. Esto es particularmente importante, ya que los deciles de más bajo ingreso, como ya se mostró, es en los que el rubro de alimentos representa un mayor porcentaje sobre el total del gasto, por lo que el impacto de la inflación en alimentos les pega más fuertemente a ellos. Ahora bien, si el gasto en alimentos para el decil I y II

disminuyó durante el periodo 2008 – 2010 (aun cuando ocupó un mayor porcentaje sobre el total), puede indicarnos que estos deciles sufrieron el aumento en los precios de alimentos y tuvieron que recortar drásticamente su consumo de los mismos, aun cuando en términos de gasto monetario el cambio no parezca tan fuerte.

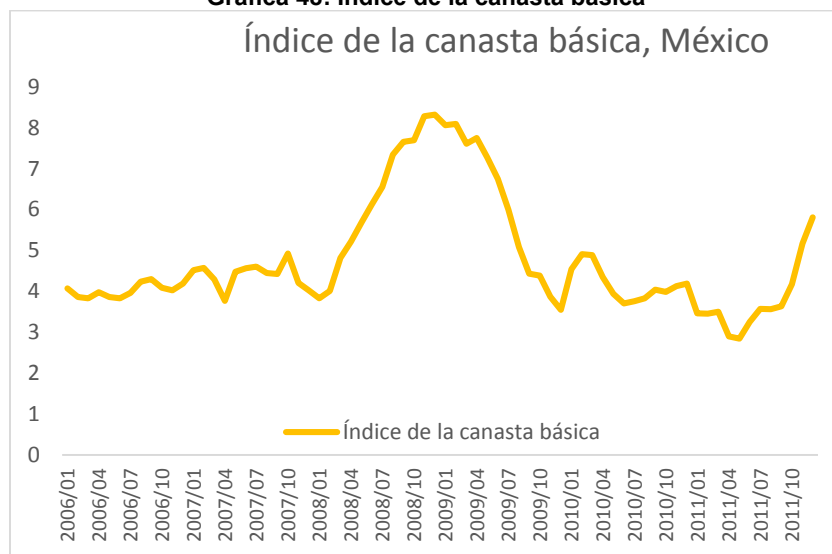
Otro de los rubros destacables es la caída en el componente del gasto de la vivienda, lo que nos explica la caída en el gasto en “vivienda” en la mayoría de los deciles analizados anteriormente, y que debería de deberse a la caída en los precios de las viviendas en Estados Unidos, analizada también anteriormente.



Elaboración propia con datos de INEGI.

También se presentan datos de la inflación o “índice de la canasta básica”, el cual dobló su inflación durante el periodo de la crisis, pasando de un promedio de inflación de 4% anual a máximo de 8.3%. Esto, nuevamente, afecta más a los hogares bajos de deciles, para los cuales la canasta básica representa casi la totalidad de su gasto.

Gráfica 48: Índice de la canasta básica



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

5.3 Capital físico y financiero

En la siguiente dimensión, analizaremos los datos referentes al capital físico, dentro del cual incluimos el análisis de los cambios en la vivienda, y el capital financiero, análisis que se centrará en gran medida en la deuda de los hogares.

1. Vivienda

Primero presentamos el dato de qué porcentaje de la población, por deciles, paga o no alquiler por su vivienda. En primer lugar, encontramos que el porcentaje de la población que paga alquiler es significativamente menor para el decil más bajo. Esto se debe a que muchos hogares de este decil viven en casas construidas por ellos mismos en terrenos o zonas irregulares, por lo que no pagan alquiler. Además, en este decil, es alto el porcentaje de hogares que vive en vivienda que le es prestada. Por otro lado, es importante tomar en cuenta que los intereses reales de créditos hipotecarios son deducibles, lo que puede tomarse como

una transferencia del gobierno federal a los hogares de deciles altos, que son los que sí tienen la posibilidad de realizar deducciones de impuestos.

Lo que es todavía más importante aquí, es el cambio en estos porcentajes durante el periodo de la crisis económica, 2008 – 2010. Durante este periodo, aumentó el porcentaje de hogares que pagaron alquiler para los tres deciles más bajos, por ejemplo de 11% a 18% para el decil I, lo que les implica un gasto nuevo que no tenía antes y un cambio que puede ser duradero y no solamente coyuntural. En sentido contrario, los hogares del decil más alto aumentaron el porcentaje de hogares que no pagan alquiler, lo que libera a estos hogares de un fuerte componente del gasto mensual.

Tabla 55: % hogares que pagan y no pagan alquiler, según deciles, Jalisco.

Decil	Pagan alquiler		No pagan alquiler	
	2008	2010	2008	2010
I	11%	18%	87%	80%
II	17%	22%	81%	74%
III	24%	35%	70%	62%
IV	25%	21%	72%	74%
V	27%	18%	69%	79%
VI	25%	25%	72%	75%
VII	27%	28%	73%	74%
VIII	22%	25%	74%	75%
IX	18%	26%	80%	75%
X	22%	15%	78%	85%
Total	22%	23%	76%	75%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH.

Fue tal la disminución en el ingreso monetario de los hogares de deciles más bajos, que los que pagaban alquiler por su vivienda, aun cuando en términos reales pagaron menos, en términos porcentuales respecto al total del gasto, dedicaron casi el 50% de sus ingresos monetarios a este rubro. Si bien el aumento de este porcentaje se dio también para deciles como el X o el VIII, en estos, el alquiler representa entre el 9% y 13% del total del ingreso

monetario, a diferencia de los deciles más bajos. Siendo así, durante el periodo de la crisis, la desigualdad respecto a vivienda parece haber aumentado.

Tabla 56: Pago alquiler y estimación de pago, según deciles, Jalisco.

Decil	2008					2010				
	Ingreso Mon.	Estimación alquiler	%	Alquiler	%	Ingreso Mon.	Estimación alquiler	%	Alquiler	%
I	\$1,550	\$372	24%	\$565	36%	\$1,085	\$596	55%	\$555	51%
II	\$3,264	\$535	16%	\$600	18%	\$2,694	\$701	26%	\$392	15%
III	\$4,489	\$648	14%	\$826	18%	\$3,974	\$658	17%	\$892	22%
IV	\$5,665	\$811	14%	\$961	17%	\$5,337	\$815	15%	\$785	15%
V	\$7,022	\$879	13%	\$1,070	15%	\$6,961	\$742	11%	\$1,088	16%
VI	\$8,743	\$977	11%	\$1,034	12%	\$8,524	\$1,000	12%	\$936	11%
VII	\$10,628	\$801	8%	\$1,149	11%	\$10,211	\$869	9%	\$943	9%
VIII	\$13,504	\$1,056	8%	\$1,084	8%	\$12,874	\$976	8%	\$1,703	13%
IX	\$18,836	\$1,603	9%	\$1,902	10%	\$17,186	\$1,151	7%	\$1,145	7%
X	\$43,531	\$2,489	6%	\$2,475	6%	\$33,842	\$1,584	5%	\$2,908	9%
Total	\$11,379	\$996	9%	\$1,177	10%	\$9,686	\$900	9%	\$1,053	11%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH.

2. Capital financiero

La siguiente tabla es sumamente importante dentro de nuestro análisis. En ella se muestra la diferencia entre ingreso y gasto monetarios mensuales, por lo que nos muestra cuanto ahorran o suman a sus deudas mensualmente los hogares. Pero además de eso, muestra la diferencia de este dato durante el periodo de la crisis económica, es decir, entre 2008 – 2010, por lo que nos muestra quienes fueron los más afectados.

Así, podemos darnos cuenta que, si un hogar del decil I se endeudaba por \$1,061 pesos en promedio mensualmente, ahora lo hace por \$1,512, es decir, 43% más que dos años antes. Si bien es alta la caída en el ahorro de los deciles altos (en promedio 54%), este dato aún sigue arrojando un ahorro mensual, mientras que otros deciles pasaron de *ahorrar* mensualmente a *deber* al final de cada mes, como el decil IV y VI. Dados los aumentos en la deuda de los deciles más bajos (que ya de por sí eran una deuda), se podría decir que aumentó la desigualdad en este rubro.

Además, es importante resaltar que los montos de ahorro que genera el decil más alto son importantes (el decil más alto ahorra 30% de sus ingresos, mensualmente) y generan patrimonio a lo largo del tiempo, lo que reproduce y amplifica las desigualdades con el transcurrir del tiempo. Es por esto que además se concluye en la importancia de generar futuras investigaciones y datos acerca de la desigualdad de la riqueza y del patrimonio, la cual es más fuerte en México (Bernal, 2007) que en otros países desarrollados (Piketty, 2014a).

Tabla 57: Ingreso y gasto monetario, según deciles, Jalisco.

Decil	Ingreso mon.			Gasto mon.			Ingreso - Gasto		
	2008	2010	% Cambio	2008	2010	% Cambio	2008	2010	% Cambio
I	\$1,550	\$1,085	-30%	\$2,611	\$2,597	-1%	-\$1,061	-\$1,512	43%
II	\$3,264	\$2,694	-17%	\$3,945	\$3,147	-20%	-\$681	-\$453	-34%
III	\$4,489	\$3,974	-11%	\$4,740	\$5,067	7%	-\$251	-\$1,093	336%
IV	\$5,665	\$5,337	-6%	\$5,614	\$6,059	8%	\$51	-\$722	-1523%
V	\$7,022	\$6,961	-1%	\$6,590	\$6,558	0%	\$432	\$403	-7%
VI	\$8,743	\$8,524	-3%	\$7,068	\$8,637	22%	\$1,675	-\$113	-107%
VII	\$10,628	\$10,211	-4%	\$7,785	\$8,685	12%	\$2,843	\$1,526	-46%
VIII	\$13,504	\$12,874	-5%	\$8,961	\$10,807	21%	\$4,543	\$2,067	-55%
IX	\$18,836	\$17,186	-9%	\$12,444	\$14,360	15%	\$6,392	\$2,826	-56%
X	\$43,531	\$33,842	-22%	\$20,286	\$22,915	13%	\$23,245	\$10,927	-53%
Promedio	\$11,379	\$9,686	-15%	\$7,840	\$8,496	8%	\$3,539	\$1,190	-66%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH.

Al analizar algunas particularidades de los gastos e ingresos financieros, encontramos por ejemplo que el ingreso por “retiros”, aumentó de 2 a 17% para el decil más bajo, o de 1 a 15% para el decil III, mientras que el ingreso por préstamos ocupó un 3% para el decil I (aunque disminuyó de 4 a 3%) y un aumento del 1 al 3% para el decil III, todo lo cual implicaría un mayor sostenimiento en el ingreso no salarial por parte de los hogares de deciles más bajos. Aun así, estos resultados no son concluyentes en cuanto a desigualdad, ya que los deciles VIII, IX y X también aumentaron el porcentaje de sus préstamos sobre el total de sus ingresos, aun cuando esto debería ponderarse de manera diferente, tomando en cuenta que estos hogares ahorran mensualmente, a diferencia de los hogares de deciles bajos. Además, estos tres deciles anteriormente mencionados aumentaron el porcentaje de sus depósitos también durante este periodo.

Tabla 58: Capital financiero, % respecto a Ingreso o Gasto Monetario, según deciles, Jalisco.

Decil	Retiros ⁶¹		Prestamos		Otras percepciones		Depósitos		Pago Deudas	
	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010
I	2%	17%	4%	3%	16%	1%	1%	2%	0%	0%
II	1%	3%	2%	0%	1%	48%	0%	2%	0%	0%
III	1%	15%	1%	3%	1%	11%	1%	5%	1%	1%
IV	2%	1%	3%	1%	0%	1%	1%	2%	1%	1%
V	0%	3%	1%	2%	1%	1%	1%	5%	0%	1%
VI	1%	2%	0%	2%	2%	1%	1%	4%	0%	0%
VII	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	8%	1%	1%
VIII	1%	3%	1%	3%	0%	1%	3%	7%	1%	3%
IX	26%	7%	0%	2%	1%	5%	1%	9%	1%	4%
X	0%	1%	0%	1%	1%	2%	3%	14%	0%	2%
Total	5%	3%	1%	2%	1%	4%	2%	8%	1%	2%

Nota: “Retiros”, “prestamos” y “otras percepciones” se presentan como % respecto al ingreso monetario, los demás respecto al gasto monetario.

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH.

Lo anterior puede ser valorado de mejor manera, si realizamos el cálculo de diferencias entre los depósitos y los retiros (donde una cifra más grande debería de ser mejor para el hogar), y entre lo pagado por deudas anteriores y lo pedido en préstamo (donde una cifra mayor mostraría mayor salud financiera, relativamente). Como era de esperarse, en términos de cada año, estas cifras son peores para los deciles más bajos. Pero al analizar los cambios durante el periodo de crisis, por ejemplo, de la diferencia entre depósitos y retiros, encontramos que los deciles más afectados fueron el I, II y III, mientras que los más beneficiados fueron los deciles IX y X.

Tabla 59: Diferencias en estadísticas financieras, según deciles, Jalisco.

Decil	Deposito		Retiro		Diferencia		Deudas		Préstamo		Diferencia	
	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010	2008	2010
I	\$24	\$58	\$37	\$188	-\$13	-\$130	\$6	\$1	\$62	\$36	-\$56	-\$34
II	\$18	\$66	\$31	\$82	-\$13	-\$16	\$17	\$6	\$76	\$10	-\$59	-\$4
III	\$45	\$264	\$58	\$593	-\$13	-\$329	\$44	\$35	\$37	\$122	\$7	-\$87
IV	\$47	\$134	\$87	\$49	-\$40	\$85	\$40	\$85	\$178	\$72	-\$138	\$13
V	\$50	\$332	\$29	\$219	\$21	\$113	\$23	\$71	\$49	\$128	-\$25	-\$58

⁶¹ Retiro de inversiones, ahorros, tandas, cajas de ahorro, etcétera.

VI	\$88	\$317	\$117	\$132	-\$30	\$184	\$30	\$43	\$44	\$204	-\$13	-\$161
VII	\$73	\$673	\$86	\$228	-\$13	\$445	\$63	\$82	\$82	\$109	-\$19	-\$27
VIII	\$258	\$769	\$107	\$336	\$151	\$433	\$96	\$312	\$82	\$359	\$14	-\$46
IX	\$146	\$1,362	\$4,823	\$1,123	-\$4,677	\$238	\$145	\$525	\$81	\$411	\$64	\$115
X	\$580	\$3,295	\$215	\$434	\$365	\$2,861	\$61	\$481	\$87	\$380	-\$27	\$101
Total	\$129	\$674	\$554	\$330	-\$425	\$344	\$51	\$153	\$78	\$173	-\$27	-\$21

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH.

5.4 Políticas sociales

Como se ha señalado durante el transcurso del documento, las políticas sociales pueden jugar una diferencia importante en el impacto de choque como el de la crisis económica sobre los hogares, al igual que sobre la desigualdad social. La finalidad del análisis de esta dimensión es determinar qué cambio tuvieron las políticas sociales durante los años de la crisis, y si esto tuvo efectos igualadores o des - igualadores en los hogares.

1. Ingresos por transferencias por deciles.

Al analizar los ingresos de transferencias por deciles, encontramos, por ejemplo, que el decil I disminuyó sus ingresos totales por transferencias, en parte por la disminución en “jubilaciones”, “remesas”, y en “beneficios gubernamentales”. Es decir, aun cuando se supone que los beneficios gubernamentales deberían de reforzarse durante la crisis económica para disminuir el impacto sobre los hogares de más bajo ingreso, estos bajaron para el decil más bajo.

Siguiendo con el componente de beneficios gubernamentales, encontramos que este también disminuyó para el decil IV, IX y X, y aumentó para el II, III, VII y VIII, lo que no necesariamente implica una estrategia de mayor o menor focalización. Es decir, se podría concluir que las políticas sociales ayudaron efectivamente a los hogares de los deciles II, III, VII y VIII durante el impacto de la crisis económica, pero irónicamente redujo su ayuda al decil más bajo de

ingresos. Esto puede ser analizado de mejor manera si analizamos la asignación de las diversas políticas sociales por deciles, como a continuación se realiza.

Tabla 60: Transferencias por componente, según deciles, Jalisco.

	Decil	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	Promedio
Jubilaciones	2008	\$122	\$136	\$166	\$384	\$320	\$208	\$506	\$651	\$1,426	\$2,273	\$604
	2010	\$19	\$341	\$303	\$264	\$177	\$367	\$843	\$996	\$903	\$3,310	\$706
Becas	2008	\$4	\$7	\$16	\$8	\$7	\$14	\$12	\$18	\$155	\$42	\$28
	2010	\$1	\$2	\$1	\$4	\$25	\$0	\$11	\$28	\$2	\$12	\$9
Donativos	2008	\$155	\$237	\$166	\$260	\$225	\$288	\$342	\$352	\$268	\$352	\$262
	2010	\$265	\$147	\$270	\$411	\$549	\$269	\$204	\$307	\$381	\$920	\$366
Remesas	2008	\$126	\$88	\$179	\$158	\$131	\$211	\$79	\$181	\$41	\$146	\$133
	2010	\$101	\$155	\$80	\$275	\$171	\$253	\$468	\$178	\$99	\$46	\$182
Beneficios gubernamentales ⁶²	2008	\$231	\$161	\$96	\$50	\$89	\$97	\$47	\$58	\$153	\$232	\$124
	2010	\$191	\$188	\$169	\$202	\$74	\$106	\$119	\$163	\$43	\$9	\$131
Transferencias	2008	\$638	\$630	\$624	\$861	\$772	\$818	\$985	\$1,261	\$2,042	\$3,045	\$1,150
	2010	\$577	\$834	\$823	\$1,156	\$996	\$995	\$1,645	\$1,672	\$1,428	\$4,298	\$1,392

Fuente: Elaboración propia con datos de ENIGH

2. Distribución del gasto de diversos programas, transferencias y políticas sociales.

En la tabla siguiente puede analizarse el gasto en políticas sociales por deciles y su cambio durante el periodo de la crisis económica. Aquí encontramos explicación al comportamiento de los beneficios gubernamentales de la tabla anterior. De 2008 a 2010, la participación del decil I en el programa Oportunidades disminuyó de 24 a 13%, mientras que el decil II también presentó disminuciones, las cuales ganaron sobre todo los deciles IV y V. De hecho, el coeficiente de concentración aumentó durante este periodo.

⁶² Suma de los beneficios de OPORTUNIDADES, PROCAMPO, programa “70 y más”, “otros programas para adultos mayores”, programa Alimentario, programa de Empleo Temporal, “otros programas sociales”.

En cambio, la distribución de “70 y más” se hizo más progresiva, pasando de un coeficiente de concentración de 0.07 a -0.15, en gran medida por el aumento en la participación de los deciles I, II y III.

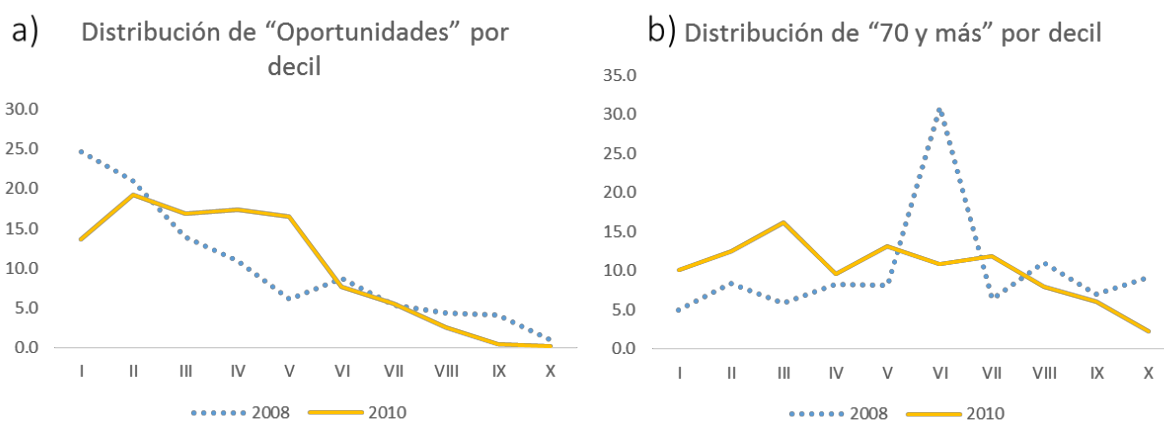
Tabla 61: Distribución del gasto en diversas políticas sociales de transferencias directas, Nacional (sólo Urbano).

DECIL	2008			2010			PAL	PET
	Oportunidades	Procampo	70 y más	Oportunidades	Procampo	70 y más		
I	24.6	14.2	5.0	13.6	13.6	10.1	8.7	2.7
II	21.0	10.5	8.4	19.2	12.0	12.5	21.6	23.3
III	13.9	7.9	5.8	16.8	9.8	16.1	16.8	10.9
IV	10.9	5.4	8.3	17.4	7.0	9.6	19.1	0.0
V	6.1	6.1	8.1	16.5	3.9	13.1	9.2	4.8
VI	8.7	5.0	30.9	7.7	10.4	10.8	2.8	0.0
VII	5.4	4.3	6.3	5.6	6.9	11.8	9.4	5.9
VIII	4.3	5.5	11.0	2.6	7.1	7.9	6.7	20.2
IX	4.1	9.4	7.0	0.5	10.4	6.0	2.3	15.1
X	1.0	31.6	9.2	0.2	18.8	2.2	3.4	17.2
Coeficiente de Concentración								
Urbano	-0.39	0.13	0.07	-0.37	0.03	-0.15	-0.27	0.1

Nota: El dato de Procampo no es urbano, es Nacional.

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

Gráfica 49: Distribución del gasto en las políticas sociales, por decil, Nacional.



Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

Otra transferencia directa por parte del gobierno, son las pensiones. Como se puede observar en la siguiente tabla, la distribución según deciles de ingreso es altamente regresiva, y además, empeoró durante el periodo de la crisis, ya que los coeficientes de concentración de IMSS e ISSSTE pasaron de 0.06 y 0.21 en 2008 a 0.21 y 0.52 en 2010, es decir, la transferencia es tan regresiva que en términos de desigualdad, sería mejor que no existiera.

Por ejemplo. El decil I pasó de ocupar 6.4% y 4.5% del total del gasto público en pensiones durante 2008, a sólo ocupar el 1 y 0.5% de las mismas, retroceso que se dio sólo en 2 años. Resultados similares de disminución en la participación pueden encontrarse para el decil II, III, IV y V, mientras que VIII, IX y X presentan un aumento importante en su participación, siendo tal que el decil X ocupa el 32% del gasto en pensiones.

Tabla 62: Distribución de los beneficiarios del Gasto Público en Pensiones.

DECIL	2008		2010		Pensiones y Jubilaciones ⁶³
	IMSS	ISSSTE	IMSS	ISSSTE	
I	6.4	4.5	1.0	0.5	0.3
II	8.9	4.6	3.9	0.8	1.2
III	8.6	9.1	7.7	2.2	2.4
IV	9.7	6.8	7.7	4.5	2.8
V	10.4	7.7	10.3	5.8	4.5
VI	12.5	12.6	13.6	5.9	5.9
VII	12.0	12.1	11.5	10.2	8.2
VIII	10.8	15.8	13.3	16.2	10.8
IX	11.1	7.4	15.4	21.3	19.3
X	9.7	19.3	15.5	32.7	44.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Coeficiente de Concentración					
Nacional	0.06	0.21	0.25	0.52	0.59

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

⁶³ Gasto orientado a cubrir el déficit pensionario

3. Presupuestos de programas sociales

Al analizar los presupuestos de las transferencias directas que incluyen los diversos programas sociales de los que se han hablado anteriormente, encontramos que los dos programas con mayores montos de asignación, Oportunidades y Procampo, empeoraron en su progresividad durante la crisis económica, a diferencia del aumento en la progresividad de “70 y más”, por lo que en general, las transferencias directas del gobierno pudieron haber exacerbado los efectos desiguales de la crisis económica, en lugar de disminuirlos. Además, también resulta importante tomar en cuenta otra transferencia que ocupa gran parte del gasto del gobierno: el subsidio eléctrico residencial, que se analizará a continuación.

Tabla 63: Crecimiento de transferencias (directas, programas de desarrollo social y otros).

	Millones pesos 2010		%	% del Gasto social	
	2008	2010		2008	2010
Transferencias Directas	\$ 74,590	\$ 92,280	24%	6.6	7.7
Procampo	\$ 15,405	\$ 15,116	-2%	1.4	1.3
Oportunidades	\$ 46,651	\$ 57,753	24%	4.1	4.8
Empleo Temporal	\$ 1,580	\$ 3,090	96%	0.1	0.3
Apoyo Alimentario	\$ 412	\$ 3,546	761%	0.0	0.3
70 y más	\$ 10,542	\$ 12,775	21%	0.9	1.1
Subsidio Eléctrico Residencial ⁶⁴	\$ 108,428	\$ 83,697	-23%	9.6	7.0

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

Se incluye aquí el análisis de este subsidio no porque se consideré como una política social, sino porque el monto de este representaba durante 2008 más carga presupuestal que la suma del programa Oportunidades, Procampo y 70 y más. Es resaltable que para el periodo de 2010, el monto de este subsidio se disminuyó en 23%, pero, a diferencia de lo que podría concluirse hasta este momento, de 2008 a 2010 aumento el coeficiente de concentración en una magnitud importantes (de 0.10 a 0.20). Esto se debe a raíz de la disminución en la participación en este

⁶⁴ Es claro que el “Subsidio Eléctrico Residencial” no es un programa federal de desarrollo social, pero se anexa aquí su análisis dado que es una especie de transferencia monetaria indirecta.

subsidio del decil I, II, III, IV, V, VI y VII y la asignación de mayor parte de este recurso al decil X, IX, VII, ordenados por magnitud del incremento, de hecho, solamente el decil X pasó su participación en el subsidio del 14 al 20%. Es decir, aun con los recortes presupuestales, durante el periodo de la crisis económica, el subsidio a la electricidad representó un gasto casi comparable con la suma de las principales políticas sociales, y teniendo un efecto exactamente contrario. Es decir, el gobierno redistribuye por un lado, y concentra por el otro, neutralizando los efectos del gasto social.

Tabla 64: Distribución del subsidio eléctrico por deciles, Nacional.

Distribución del Subsidio Eléctrico		
DECIL	2008	2010
I	5.7	5.2
II	8.1	5.7
III	9.3	6.8
IV	9.5	7.6
V	10.3	8.7
VI	11.0	9.9
VII	10.6	10.1
VIII	10.4	12.2
IX	11.0	13.8
X	14.0	20.0
Total	100.0	100.0
Urbano	87.5	86.2
Rural	12.5	13.8
Coeficiente de Concentración		
Nacional	0.1	0.2

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

Es importante contrastar el monto de las transferencias directas, que en su mayoría son focalizadas hacia los deciles más bajos, con el gasto fiscal⁶⁵, el cual se toma como una transferencia indirecta y en general se dirige a deciles de altos ingresos. En la siguiente tabla

⁶⁵ “Los gastos fiscales se han definido en la literatura y en la práctica por los países que los estiman como aquellos tratamientos de carácter fiscal que significan una disminución en la recaudación tributaria y derivan de la aplicación de regímenes de excepción” (SHCP, 2008). Se compone de deducciones, exenciones, regímenes fiscales especiales, diferimientos, facilidades administrativas, entre otros.

puede observarse que, si bien es cierto que el gasto fiscal total se redujo de 2008 a 2009 en 5%, para 2008, el monto total que alcanzaba era de \$772 millones de pesos, que es una cifra considerable comparado con los \$74 millones de pesos que alcanzaban las transferencias directas para el mismo año (es decir, 10 veces más). Simplemente, la deducción permitida para adquisición de automóviles de \$9 mil millones de pesos en 2008, es tres veces el monto presupuestado para el PET (programa de empleo temporal) de \$3 mil millones de pesos, o para el PAL, que contaba con casi el mismo monto presupuestal. La diferencia es que, el programa PAL asigna un monto no mayor de mil pesos por hogar (no más de \$12 mil pesos al año), dirigido para hogares catalogados como vulnerables, mientras que la deducción permitida para adquisición de automóviles permite un máximo de \$175 mil pesos por persona al año, deducciones que normalmente sólo pueden realizar los hogares integrantes de deciles de altos ingresos. Pareciera así que la política del gobierno es redistributiva por un lado, y regresiva (y en montos mayores) por el otro.

Tabla 65: Gasto fiscal y principales deducciones de impuestos para 2008 y 2009.

	Millones pesos 2008		% cambio
	2008	2009	
Total de gastos fiscales	\$772,365	\$732,667	-5%
Deducciones	\$53,561	\$56,689	6%
Automóviles por hasta \$175,000	\$9,205	\$8,961	-3%
Deducción inmediata de inversiones de activos fijos	\$23,215	\$24,977	8%

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP (2009).

4. Efectos redistributivos de las políticas sociales

En resumen se presenta la siguiente tabla donde se muestra el ingreso *ex – ante* a la “redistribución” del gobierno, luego el ingreso neto de impuestos, y luego el ingreso *ex post*, después de la redistribución del gasto público. De aquí se pueden extraer varias conclusiones.

En primer lugar, puede observarse cómo el efecto del cobro de impuestos es limitado, ya que los coeficientes de concentración no disminuyen significativamente después del cobro de impuestos. Además, el cobro de impuestos afecta más al decil IX y VIII que al decil de ingresos superiores, lo que muestra que el cobro de impuestos no es progresivo en su totalidad.

Segundo, durante el periodo de la crisis económica, el cobro de impuestos se volvió todavía menos progresivo, y perdió prácticamente todo poder redistributivo.

Tercero, el gasto público si es progresivo en su totalidad, y aumenta más el ingreso de los deciles más bajos para luego ir disminuyendo su efecto positivo y a partir del decil VI comenzar a incidir negativamente en el ingreso.

Cuarto, durante la crisis económica, el efecto redistributivo en el ingreso del gasto público se mantuvo casi intacto, y la disminución general en el coeficiente de Gini del ingreso se debe más a la disminución en el ingreso del decil X que a un mayor efecto redistributivo por parte del gasto público.

Quinto, de hecho, aun cuando el coeficiente de concentración general del ingreso muestra una disminución durante el periodo de la crisis, el decil I, II y III terminaron el periodo con una menor participación sobre el total del ingreso, es decir, un efecto regresivo, pero que se vio opacado por la caída en el ingreso del decil más alto, el X.

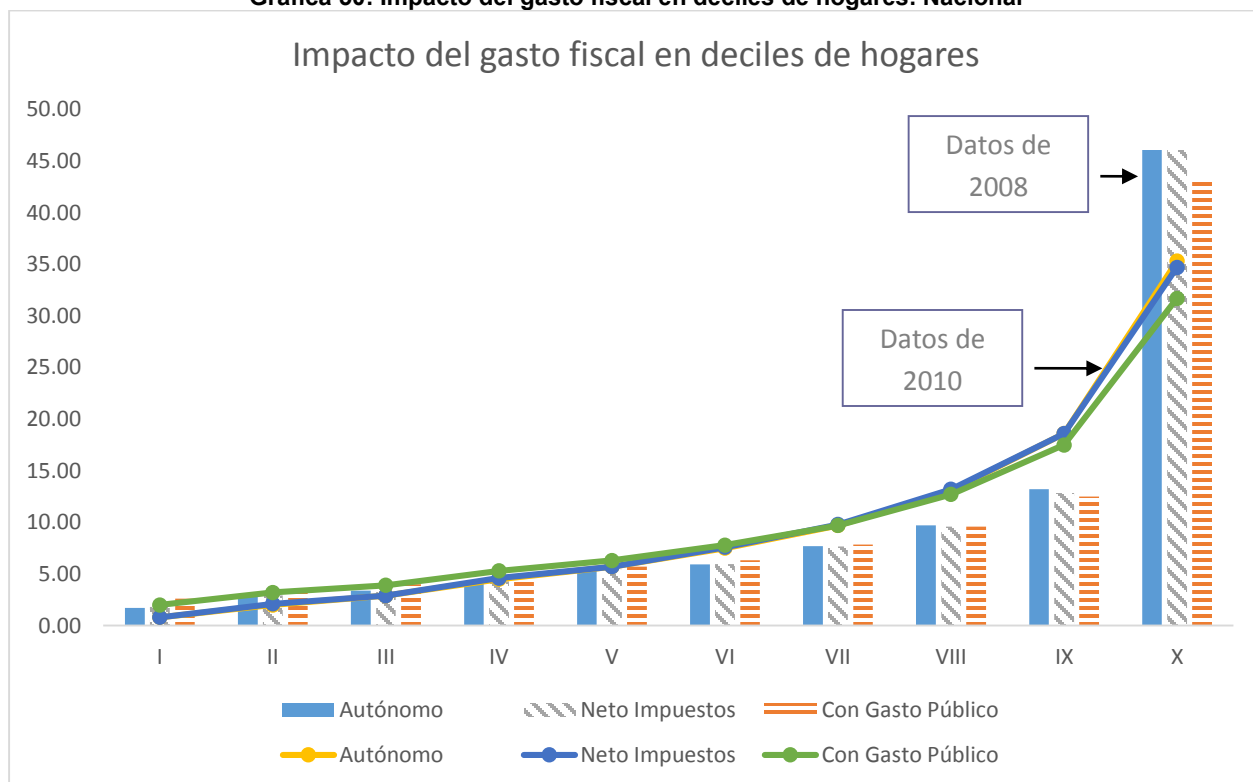
Tabla 66: Impacto del gasto fiscal en los hogares, según deciles, Nacional.

Deciles	2008			2010		
	Ingreso Autónomo	Ingreso Neto Impuestos	Ingreso Con Gasto Público	Ingreso Autónomo	Ingreso Neto Impuestos	Ingreso Con Gasto Público

I	1.70	1.79	2.60	0.80	0.80	2.00
II	2.80	2.91	3.54	2.00	2.10	3.20
III	3.37	3.48	4.01	2.90	2.90	3.90
IV	4.21	4.29	4.73	4.50	4.60	5.30
V	5.30	5.40	5.72	5.70	5.70	6.30
VI	5.94	5.96	6.32	7.50	7.60	7.80
VII	7.69	7.66	7.84	9.70	9.80	9.70
VIII	9.71	9.58	9.59	13.10	13.20	12.70
IX	13.20	12.85	12.51	18.60	18.60	17.50
X	46.08	46.07	43.13	35.30	34.70	31.70
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
CC	0.52	0.51	0.47	0.50	0.49	0.43

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

Gráfica 50: Impacto del gasto fiscal en deciles de hogares. Nacional



Nota: Las columnas muestran los datos de 2008, mientras que las líneas muestran los datos de 2010.

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

5. Resumen Índices de concentración del gasto público

A continuación se presenta un resumen de los coeficientes de concentración de las políticas sociales revisadas en este apartado, más el gasto en salud y educación revisado anteriormente, todo esto para los años 2008 y 2010, con la finalidad de revisar cuales fueron los que aumentaron más su índice de concentración y su regresividad durante el periodo de la crisis.

De aquí se concluye que los rubros de gasto que tuvieron el mayor cambio en cuanto a regresividad refiere, fueron las pensiones del ISSSTE, el seguro de salud de PEMEX, el seguro de ISSSTE, el gasto en educación superior, las pensiones del IMSS, el sistema estatal del ISSSTE, el subsidio eléctrico, entre otros.

Por otro lado, las transferencias de “70 y más”, la “atención hospitalaria” en salud, “Procampo” y la “atención en embarazo y parto” son los rubros en los que disminuyó la regresividad de las políticas sociales.

En las dos últimas columnas, la tabla muestra la diferencia entre 2008 y 2010 en el monto del presupuesto asignado a cada uno de estos rubros de gasto, con el fin de poder ponderar el cambio en la concentración con la magnitud del cambio presupuestal, de donde se obtiene la columna nombrada “diferencia ponderada” (originada de la multiplicación de la columna “Diferencia del Coeficiente de concentración” por la columna “diferencia monto \$”).

Encontramos que tomando en cuenta el cambio en la distribución (que se muestra con el coeficiente de concentración) y el cambio en la asignación presupuestal, los rubros del gasto que tuvieron los mayores cambios positivos son el “Seguro Popular”, el programa “70 y más” y las

becas de “Oportunidades”, ya que en estos hubo aumento presupuestal además de que se volvieron más progresivos en su distribución.

En cambio, las pensiones de ISSSTE y luego las de IMSS se encuentran al fondo de la tabla siguiente, ya que recibieron sustanciales aumentos presupuestales pero su distribución cambió significativa y regresivamente. En situación similar se encuentran los rubro de gasto de IMSS salud y de las aportaciones a la educación superior.

Además puede contrastarse que el valor más alto de la columna “diferencia ponderada”, de 547 que registra el rubro del “seguro popular”, y que sería el rubro con el cambio más positivo, es significativamente menor en su valor absoluto que el valor de 7300 para el rubro de gasto de “Pensiones ISSSTE”. Puede observarse de hecho, que son más los rubros de gasto con este indicador en términos negativos, que los rubros de gasto con positivo, resultados los cuales pueden llevar a la conclusión de los cambios en el gasto social y su distribución fueron más negativos que positivos.

Tabla 67: Índices de concentración del conjunto del gasto público, Nacional.

Tipo	Rubros de gasto	Coef. Concen. 2008	Coef. Concen. 2010	Diferencia Coef. Concen. 2008 - 2010 ⁶⁶	Dif. monto \$ (mdp) 2010 -2008	Diferencia ponderada
Subsidio Eléctrico	Subsidio eléctrico	0.10	0.23	-0.13	-\$24,731	3215*
Salud	Seguro Popular	-0.24	-0.29	0.05	\$10,938	547
Transferencias	70 y más	0.07	-0.15	0.22	\$2,233	491
Salud	Pemex Salud	0.14	0.40	-0.26	-\$559	145 *
Educación	Becas Oportunidades	-0.46	-0.50	0.04	\$2,010	80
Transferencias	Apoyo Alimentario	ND	-0.28	ND	\$3,134	ND
Transferencias	Empleo Temporal	ND	-0.37	ND	\$1,510	ND
Transferencias	Procampo	0.13	0.03	0.10	-\$289	-29
Educación	Educación Bachillerato	-0.07	-0.05	-0.02	\$2,160	-43
Educación	Becas Gubernamentales	-0.04	0.06	-0.10	\$1,116	-112

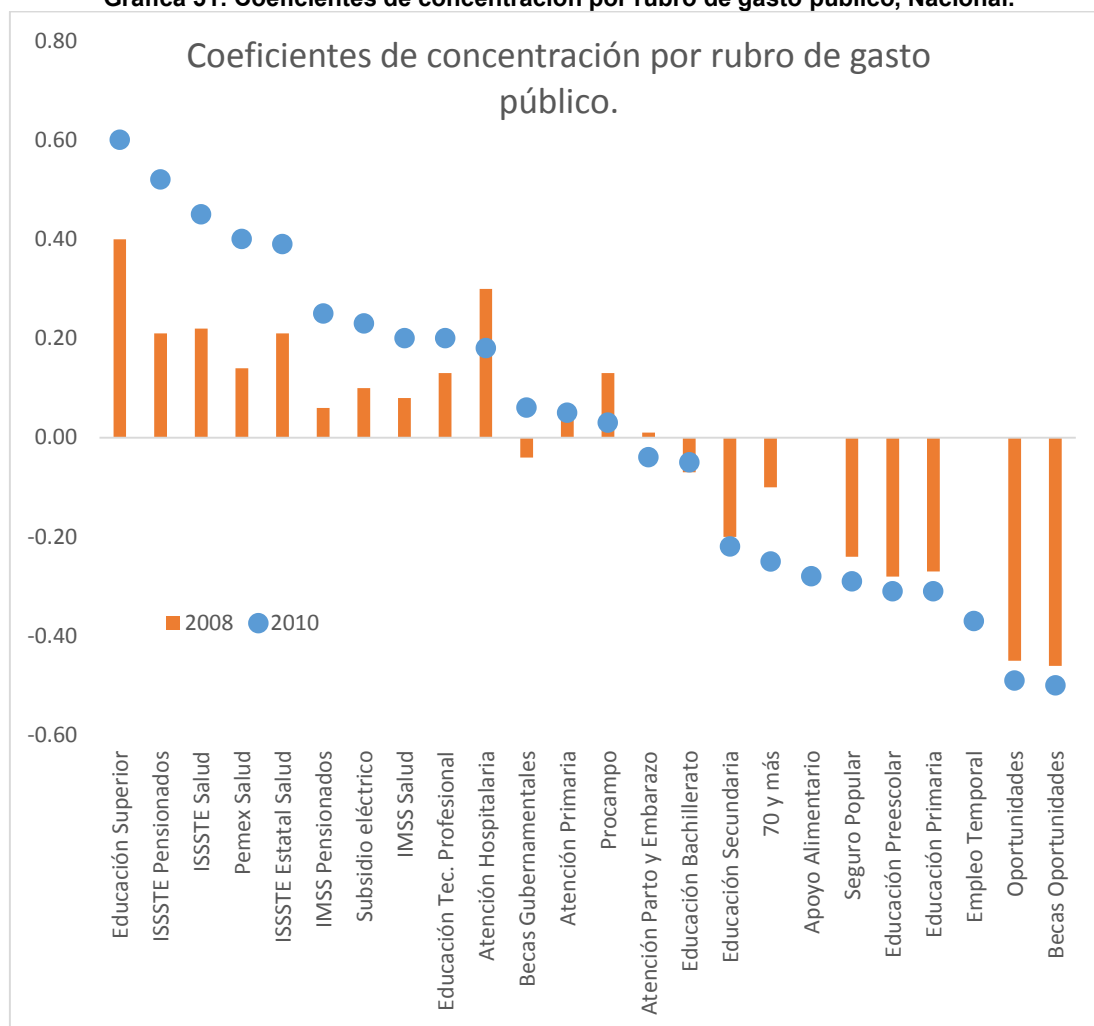
⁶⁶ Por el sentido de la resta de la cual resulta esta columna, un signo positivo se interpreta como un cambio progresivo, mientras que un signo negativo se interpreta como un cambio regresivo.

Educación	Educación básica	-0.24	-0.27	0.03	-\$6,611	-198
Transferencias	Oportunidades	-0.39	-0.37	-0.02	\$11,102	-222
Salud	ISSSTE Salud	0.22	0.45	-0.23	\$4,785	-1101
Educación	Educación Superior	0.40	0.60	-0.20	\$5,566	-1113
Salud	IMSS Salud	0.08	0.20	-0.12	\$15,435	-1852
Pensiones	IMSS Pensionados	0.06	0.25	-0.19	\$17,113	-3251
Pensiones	ISSSTE Pensionados	0.21	0.52	-0.31	\$23,549	-7300

Nota: El asterisco denota que no se es concluyente si el balance del resultado es positivo o negativo, ya que se resulta de movimientos contrarios (positivos y negativos).

Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

Gráfica 51: Coeficientes de concentración por rubro de gasto público, Nacional.



Fuente: Elaboración propia con datos de SHCP.

5.5 Capital social y familia.

Es claro que la dimensión de capital social y relaciones de familia es donde se encuentran menos indicadores, ya que es una dimensión menos estudiada bajo metodologías cuantitativas, y más bien analiza bajo métodos cualitativos. Por capital social se entiende el conjunto de redes sociales, relaciones institucionalizadas o adhesión a un grupo.

Es por la anterior que incluimos en esta dimensión el análisis de las cifras que CONEVAL (2012) utiliza para su propia definición de *cohesión social*. Este indicador se conforma por los siguientes componentes: 1) coeficiente de Gini, 2) razón de ingreso⁶⁷ y 3) grado de polarización social⁶⁸. Los cálculos son realizados a través de los datos que arrojan los censos de población, por lo que la periodicidad es de 5 años. Para 2010, los cálculos para el municipio de Zapopan llegan a la conclusión de que este municipio presenta “alta cohesión social”⁶⁹, lo que resulta interesante al contrastarlo con las propias cifras que genera CONEVAL, ya que Zapopan es el municipio 235vo más desigual de México (según el coeficiente de Gini) y el 375 con menor razón de ingreso, esto de un total de 2,456 municipios en el país.

Por otro lado, en un intento de acercamiento a los cambios en las relaciones familiares, mostramos las siguientes cifras acerca de los tipos de hogares en México, por quintil de la población según ingreso. De aquí podemos encontrar, por ejemplo, que para el quintil I aumentaron los hogares de tipo “extenso y compuesto”, lo que podría deberse a que diferentes hogares se unen para compartir gastos. Por otro lado, en cuanto a la disminución de hogares del

⁶⁷ “Se determina como el cociente del promedio del ingreso corriente total per cápita de la población en situación de pobreza extrema respecto al promedio del ingreso corriente total per cápita de la población no pobre y no vulnerable”. (CONEVAL, 2012).

⁶⁸ “Polarizados: Menos de 20% de la población en localidades con grado de marginación “Medio” y cada extremo (“Alto” y “Muy alto” y “Bajo” y “Muy bajo”) con más de 30%. • Polo izquierdo (de alta marginación): Más de 70% de la población en localidades con grado de marginación “Alto” y “Muy alto”. • Polo derecho (de baja marginación): Más de 70% de la población en localidades con grado de marginación “Bajo” y “Muy bajo”. • Sin polo: Se excluye a los municipios polarizados, no polarizados con polo izquierdo y no polarizados con polo derecho”. (CONEVAL, 2012).

⁶⁹ “Se considera de alta cohesión social a los municipios con polo derecho (de baja marginación) o sin polo y de baja cohesión social a los municipios polarizados o con polo izquierdo (de alta marginación)” (CONEVAL, 2012).

tipo “nuclear biparental” este disminuyó más en el quintil 5 que los demás, acompañados de un cambio significativo en el tipo “unipersonal”. De cualquier modo, parece ser que los resultados en cuanto a los tipos de hogares no son totalmente concluyentes hablando de temas de desigualdad social.

Tabla 68: Tipos de Hogares, México (% del total).

		Unipersonal	Nuclear biparental	Nuclear monoparental	Nuclear sin hijos	Extenso y compuesto
Promedio	2008	8.8	46.3	10.8	8.5	25.2
	2010	9.7	44.8	10.9	9.4	24.6
Quintil 1	2008	1.2	55.1	9.9	4.9	28.9
	2010	2.4	54.3	8.6	4.6	30.1
Quintil 2	2008	3.8	50.6	10.6	6.2	28.7
	2010	3.8	49.8	10.1	7.4	28.9
Quintil 3	2008	5.7	47.4	9.6	8.2	28.8
	2010	6.5	44.6	12.0	9.1	27.6
Quintil 4	2008	12.1	41.4	11.9	10.3	23.8
	2010	12.1	41.7	12.3	10.7	22.6
Quintil 5	2008	21.1	36.9	11.8	12.9	15.9
	2010	23.6	33.8	11.6	15.2	14.1

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

5.6 Reflexiones finales del capítulo.

El análisis de este capítulo nos ha permitido analizar de manera particular cada una de las dimensiones de investigación planteadas en este documento, en un intento de analizar los cambios en la desigualdad social a partir de la crisis económica de 2008 – 2009 a través de los cambios en cada una de estas dimensiones. A partir de estos, y en contraposición a lo que muestran las cifras de desigualdad de ingresos, existen argumentos sólidos para pensar que la crisis económica afectó más a los estratos más bajos en comparación con el efecto en los estratos altos.

Esta conclusión puede observarse tanto en términos de *activos* (para no perder de vista el enfoque activos – vulnerabilidad – estructura de oportunidades) como el trabajo, el capital físico (principalmente vivienda), el capital financiero, el consumo (o la carencia de alimentos), el capital social y las relaciones de familia, como en términos de *estructura de oportunidades*, relacionado con los sistemas de protección social, ejemplo las políticas sociales de transferencias directas, las pensiones, el sistema de educación, el sistema de salud, el riesgo de desempleo (donde debería de existir un seguro de desempleo), entre otros.

El extenso análisis de la dimensión de empleo muestra la necesidad de siempre profundizar los análisis en búsqueda de los procesos principales que pueden esconderse si sólo se observa la superficie: por ejemplo, si el análisis de empleo se limitara a las variables de “ocupados por nivel de ingresos”, “ocupados por nivel de instrucción”, “ocupados con seguridad social”, y “desocupados por estrato socioeconómico”, habría pruebas claras para concluir que hubo una disminución en la desigualdad (por empobrecimiento, lo que se relaciona con los procesos parciales ya mencionados por Cortés (2013)). Sin embargo, un análisis más fino de las demás variables del empleo, por ejemplo, el análisis del empleo de los ocupados por horas trabajadas, por ingresos por hora o por estrato socioeconómico, los empleados con seguridad social por

estrato socioeconómico⁷⁰, los desocupados por nivel de instrucción, posesión de recursos propios, etc. Nos llevan a concluir que, efectivamente, la desigualdad aumenta por el empobrecimiento y empeoramiento de las condiciones de empleo de los estratos más bajos, más que el cambio en los estratos altos (puede verse la tabla que sigue para ver la totalidad de estas desagregaciones que aumentan la desigualdad). Es importante no perder de vista que estos cambios obedecen a la lógica histórica del régimen de bienestar mexicano, que tiene un mercado de trabajo segmentado y dual que premia con mejores condiciones a los trabajadores formales y urbanos, respecto a las condiciones de los que están fuera de este segmento.

El análisis de la dimensión de *educación* muestra el aumento en la desigualdad según dos claros procesos: primero, la disminución en la progresividad de los servicios educativos básicos (primaria y secundaria) y el aumento de la regresividad en los servicios educativos medio superior y superior, lo que aumenta la desigualdad claramente, y, segundo (y relacionado con lo primero), la disminución en el gasto dedicado a educación por parte de los hogares, lo que refleja que la educación no es gratuita (y el costo aumenta mientras aumenta el nivel escolar, lo que convierte al sistema educativo en un filtro con forma de embudo que va sacando o reteniendo a los estudiantes de ingresos más bajos, en favor de los de ingresos altos) y que implica un alto costo de oportunidad para los hogares, sobre todo para los más vulnerables⁷¹. Dada la disminución relativa de la asistencia escolar y la disminución en el gasto educativo de los deciles más bajos, es que concluimos que la desigualdad social aumenta en cuanto a la dimensión de educación.

En cuanto a la salud, encontramos que durante el periodo de la crisis hubo dos tendencias muy claras que muestran el aumento de la brecha de desigualdad en esta dimensión: primero, debido a la disminución del empleo formal que afectó primeramente a los hogares de estratos bajos, la

⁷⁰ Esta es una muestra clara de que el análisis profundo arroja diferentes conclusiones. Al analizar la variable del empleo con o sin seguridad social, pareciera que la desigualdad disminuye porque se ven más afectados los empleos “con seguridad social” respecto a los que no cuentan con seguridad social. Pero al llevar este análisis a una desagregación de estrato, que de los empleos con seguridad social, los que más disminuyen son los de estratos bajos, lo que nos llevaría a pensar que la desigualdad si aumenta dado que se afecta más a los hogares de estratos bajos.

⁷¹ Véase el capítulo 7 para algunas narrativas de las experiencias de decisiones en cuanto a “estrategias restringidas” respecto a este costo de oportunidad.

afiliación a las instituciones de seguridad social ligadas al empleo formal aumentaron la regresividad de su distribución durante la crisis económica (de un coeficiente de concentración de 0.08 en 2008 a 0.20 en 2010 para el IMSS, de 0.22 a 0.45 en ISSSTE, etc.) y segundo, el sistema de salud se volvió más estratificado y segmentado al aumentar fuertemente la afiliación de hogares de estratos bajos al “Seguro Popular”, el cual brinda un nivel de protección menor y es más ineficiente e insuficiente en cuanto a infraestructura comparado con la protección que brindan las instituciones de seguridad social ligadas al empleo, además de que pide cuotas que se supone son progresivas, pero que encontramos que disminuyeron en su progresividad durante el periodo de la crisis⁷².

El efecto de la crisis económica en la dimensión del consumo se repartió de manera desigual según estratos, debido a las siguientes razones: primero, la disminución en el consumo de alimentos se da más fuertemente en los estratos más bajos⁷³, segundo, los alimentos terminan representando un porcentaje mayor dentro de la estructura de consumo de estos hogares (y obviamente mayor que la de los estratos altos), tercero, el análisis de la inflación muestra que, justamente, el componente del gasto con la mayor volatilidad durante los años de la crisis fueron los alimentos y cuarto, el índice de la canasta básica aumentó fuertemente su inflación (más que otros componentes del índice general de la inflación) afectando más a los que dedican un mayor porcentaje de su gasto a la adquisición de la canasta básica⁷⁴: los hogares más vulnerables y de estratos bajos.

El análisis de la dimensión de capital financiero se dividió en dos partes, vivienda y capacidad de ahorro (*desahorro*). En cuanto a la vivienda, aumentó el porcentaje de hogares de los deciles más bajos que pagan alquiler, lo que podría deberse a la pérdida de algún crédito hipotecario o al aumento de la tensión dentro de los hogares que comparten casa y viven en severas condiciones

⁷² También pueden encontrarse narrativas respecto a las dificultades de utilizar el “Seguro Popular” y las decisiones de “estrategias restringidas” que tienen que realizar los hogares vulnerables en este contexto.

⁷³ Los cuales seguramente tenían un menor consumo calórico comparado con los estratos más altos.

⁷⁴ De hecho, el ingreso de los primeros deciles no alcanza para la adquisición de la canasta básica (CONEVAL, 2012).

de hacinamiento. En cualquier caso, las cifras muestran este aumento en el porcentaje de hogares de estrato bajo que pagan alquiler, en contraposición con los hogares de ingresos altos que disminuyeron en el porcentaje de pago de alquiler. Además, el peso del alquiler dentro del total del gasto aumentó para los estratos más bajos, todo lo cual nos hablaría del ensanchamiento de la brecha de desigualdad en cuanto a vivienda refiere, reforzado por el sistema de protección social en México, el cual da apoyos para vivienda solamente a los integrantes del sector formal del empleo, característica del tipo de régimen de bienestar en que México se circunscribe.

En cuanto a la capacidad de ahorro (o desahorro), si bien las diferencias por estrato ya eran amplias antes de la crisis, después de la crisis se volvieron abismales en cuanto a la capacidad de ahorro y de generar patrimonio y/o riqueza. Después de la crisis económica, encontramos que el decil más bajo tiene un déficit mensual de alrededor de 150% de su ingreso (lo que genera deudas y se compensa parcialmente con capital social y estrategias de compartir gastos para generar economías de escala, como se muestra en el capítulo 7), mientras que el decil más alto tiene la capacidad de ahorrar alrededor del 30% de sus ingresos al final de cada mes. La diferencia abismal reproduce y ensancha la brecha de desigualdad mes con mes, por lo que se encuentra como un tema que debería generar futuras discusiones e investigaciones.

El análisis conjunto de las transferencias monetarias del gobierno, las pensiones y el “gasto fiscal”, nos hacen pensar que el gobierno por un lado intenta disminuir la desigualdad mediante el uso de políticas sociales focalizadas en los más “pobres” (progresivas), mientras que por otro lado aumenta y reproduce la desigualdad a través de los presupuestos asignados a las pensiones y el “gasto fiscal”, los cuales superan por mucho el presupuesto de las transferencias de políticas sociales. Además, el simple análisis de las transferencias monetarias muestra que, por ejemplo, la progresividad de “Oportunidades” disminuyó durante la crisis económica. Todo lo anterior nos lleva a pensar que en cuanto a esta dimensión, la desigualdad aumentó durante la crisis económica.

Es por todo lo anterior que el capítulo 5 nos permite concluir que los efectos de la crisis económica son desiguales e impactan a los hogares más vulnerables, si se hace una revisión profunda, tomando el concepto de desigualdad desde una perspectiva multidimensional y no simplemente como desigualdad de ingresos. Todos los efectos desiguales de la crisis económica descritos en este capítulo son reflejo de todo lo que la medición del coeficiente de Gini de ingresos puede ocultar, si es que se piensa en este como un reflejo de lo que sucede con la desigualdad de un país, y todas las investigaciones que hablan de la disminución en desigualdad de ingresos en México durante los últimos años, deben de ser tomadas con cautela y sólo como eso, “la disminución de la desigualdad de ingresos”, lo cual puede que no refleje todos los procesos que suceden dentro de la desigualdad social de México, desde un punto de vista multidimensional. Es justo por esto que al principio de este capítulo se cita a Cortés (2013) quien incita a “alzar la cabeza” (en analogía con el comportamiento de una avestruz) “y ver la complejidad de los fenómenos culturales, sociales, económicos y políticos detrás de la desigualdad de ingresos”.

Para apoyar las conclusiones planteadas, mostramos en la siguiente tabla un concentrado de los principales indicadores analizados durante este capítulo, así como la desagregación a la que llegaban, cuáles eran los conglomerados más y menos afectados, y, a partir de esto, un aproximado cualitativo de cuál fue el movimiento de la desigualdad durante este periodo.

Tabla 69: Concentrado del cambio en diversos indicadores 2008 - 2010.

Dimensión	Tema	Desagregación	Conglomerado más afectado	Conglomerado menos afectado	Desigualdad
Ingreso por hogar	Corriente monetario	Deciles	Decil X	Decil VIII	Disminuye
Empleo y capital humano	Ingresos	Ingresos por hora	Bajo	Medio bajo	Aumenta
		Horas trabajadas	Bajo	Medio alto	Aumenta
		Utilidades empresariales	Asalariados	Empleadores	Aumenta
	Nivel de ocupación	Por estratos socioeconómicos	Bajo	Alto y medio bajo	Aumenta

		Por posición de ocupación	Trabajadores no remunerados	Trabajadores por cuenta propia	Constante
		Por nivel de ingresos	Sin ingreso y "más de 5 salarios mínimos"	"1-2 Sal. Min."	Disminuye
	Seguridad social	Ocupados con seguridad social	Ocupados con seguridad social	Ocupados sin seguridad social	Disminuye
		Ocup. c/ seg. Social por estrato	Estrato bajo y medio bajo	Estrato alto	Aumenta
	Desocupados	Por nivel de instrucción	"Primaria incompleta" y "media superior o superior"	Primaria completa	Aumenta
		Por estrato socioeconómico	Alto	Bajo	Disminuye
		Por estrato y apoyos recibidos	Todos	-	Constante
		Por posesión de recursos propios	Bajo y medio bajo	Alto	Aumenta
		Por Duración de desocupación	Bajo	Alto	Aumenta
	Subocupados	Por nivel de instrucción	Primaria completa	Primaria Incompleta	Aumenta
	Informalidad	Por estrato	Bajo	Alto	Aumenta
		Condiciones críticas por estrato	Bajo	Alto	Aumenta
Educación	Gasto de hogares en educación	Deciles	II y I	VI y VIII	Aumenta
	Gasto público en educación por nivel educativo	Deciles	I	IX y IV	Aumenta
	Becas	Deciles	I	IX	Aumenta
Salud	Gasto en salud de hogares	Deciles	VIII y IX	I y III	Disminuye
	Afiliación a I. de Seg. Social	Deciles	I	X	Aumenta

	Gasto monetario en Seg. Pop.	Deciles	I	IX y X	Aumenta
	Uso de serv. De salud	Deciles	IX	I	Disminuye
Consumo	Cambio en gasto de alimentos	Deciles	II	VII	Aumenta
	Cambio en gasto de vestido	Deciles	II	VIII, V y IV	Aumenta
	Cambio en gasto en vivienda	Deciles	X	VIII y III	_75
	Cambio en "limpieza y domésticos"	Deciles	II	VII	Aumenta
	Cambio en transporte	Deciles	II	IX y X	Aumenta
	Cambio en cuidado personal	Deciles	II	X, IX y VII	Aumenta
	Cambio en transferencias	Deciles	VI	III y X	-
Capital físico y financiero	Cambio en % de hogares que pagan alquiler	Deciles	I y III	VI y VIII	Aumenta
	Alquiler como % del ingreso	Deciles	I	VI	Aumenta
	Ahorro o deuda mensual	Deciles	III y I	VII y V	Aumenta
	Depósitos, préstamos, retiros.	Deciles	X, IX, VII, I y III	V	-
	Depósitos - Retiros	Deciles	I, II y III	IX y X	Aumenta
Políticas sociales	Ingresos por transferencias	Deciles	I	X y VI	Aumenta

⁷⁵ Resultados no concluyentes.

	Beneficios gubernamentales	Deciles	I y X	VI VII y VIII	Aumenta
	Oportunidades	Deciles	I y II	IV y V	Aumenta
	70 y más	Deciles	VI, X y VII	I , III y II	Disminuye
	Pensiones (IMSS e ISSSTE)	Deciles	II, I y III	X, IX y VIII	Aumenta
Capital Social	Tipos de hogares (biparental, unipersonal, extendido)	Quintiles	4 y 1	2	-

Fuente: Elaboración propia.

6 Acercamiento cuantitativo a los efectos diferenciados del impacto de la crisis económica: Modelo causal y análisis factorial en el análisis de encuesta.

6.1.- Aplicación de encuesta: descripción de la realización del trabajo de campo y del procesamiento de datos.

Dado que la aplicación de la encuesta tenía un promedio de entre 15 y 20 minutos de duración, se decidió buscar el apoyo de instituciones y lugares específicos donde las personas tuvieran una mayor disposición a responder las encuestas.

Así pues, para la aplicación del cuestionario de la encuesta, pudo obtenerse el apoyo principalmente de las siguientes instituciones:

1. DIF Zapopan, que permitió realizar encuestas en 8 Centros de Desarrollo Comunitarios, ubicados mayoritariamente en zonas de ingreso medio y bajo de la ciudad.
2. Asociación Civil “Children International”, en particular en 2 de sus centros comunitarios, ubicados en “Mesa Colorada” y “Lomas del Colli”, colonias con población de estrato bajo y muy bajo, según nuestra clasificación.
3. Asociación Civil “México me uno”, en las instalaciones donde se entregaron despensas para la población de algunas colonias de Tesistán y Santa Lucía
4. “Iglesia Bautista de Gdl.”, ubicada al borde territorial de Guadalajara con Zapopan, por lo que fue posible obtener una numerosa cantidad de encuestas de hogares que vivían en Zapopan.

El periodo de aplicación de las encuestas fue de 2 meses, iniciando a finales del mes de septiembre (fecha en que se dio el visto bueno al cuestionario de la encuesta, después de un proceso de valiosas correcciones y retroalimentaciones por parte los directores de tesis de esta investigación) y finalizando los primeros días del mes de diciembre de 2013.

En este periodo, se acudió 5 veces al “Children International” con sede en Lomas del Colli, 6 veces a su sede en Mesa Colorada; 5 veces a los Centros del DIF Zapopan (al final se optó por acudir solamente a los Centros de Desarrollo Comunitario ubicados en las colonias Villa de Guadalupe,

Miramar y Santa Lucía), una vez a las instalaciones donde la A.C. de “México me uno” entregó sus despensas y en dos ocasiones a la “Iglesia Bautista de Guadalajara”. Es de destacarse que en todas estas visitas siempre se mostró un trato amable y abierto hacia el encuestador.

Además de esto, se realizaron algunas otras encuestas en particular en diferentes domicilios con contactos realizados previa e individualmente, así como también se asistió ocasionalmente a sitios como el Centro de Zapopan, Centros Universitarios de la Universidad de Guadalajara, entre otros.

Dado que la encuesta no necesariamente debía de ser aplicada en persona (es decir, contenía instrucciones para ser contestada individualmente), también se contó con el apoyo de compañeros de la maestría y familiares que pudieron hacer una distribución más extensiva de los cuestionarios de la encuesta.

Además, como ya se había mencionado, se habilitó una página de internet para recibir cuestionarios aplicados vía “online”, aunque por este medio sólo fue posible obtener 26 cuestionarios. Según comentarios de las personas que respondieron el cuestionario de esta manera, esto se debe a que la duración de la encuesta era un tiempo entre 15 y 20 minutos, y no cualquier persona está dispuesta a dedicar este tiempo para responder un cuestionario por internet.

Al final del periodo, se aplicaron 140 encuestas (al momento de capturar, se descartaron 10 encuestas por inconsistencias, de un total de 150) durante dos meses, a hogares seleccionados a partir de un muestreo no probabilístico por cuotas. Dado este tipo de muestreo, y aunado a que los cuestionarios no fueron aplicados de manera aleatoria, si no que se realizaron a través de las instituciones y los medios ya mencionados⁷⁶, esta encuesta y las técnicas de inferencia estadística deben de tomarse como una prueba piloto, de donde lo más importante a señalar es la propuesta

⁷⁶ Lo que implica que los hogares pueden ser homogéneos en ciertas características.

del modelo conceptual que se hace a continuación, y los resultados son más un indicador para futuras investigaciones.

Derivado de las encuestas anteriores, se obtuvieron 63 indicadores, agrupados en 11 sub-indicadores (los cuales se enlistan más adelante), de donde se calculó el “Índice del cambio de Bienestar” ó “ Δ Bienestar”, índice globalizador el cual da cuenta de la dinámica del bienestar de los hogares a causa de la crisis económica de 2008-2009. En el cuadro 8 puede verse el número de encuestas realizadas por cada estrato.

Tabla 70: Encuesta realizadas por estrato.

	Estrato	# de encuestas
5	Medio alto	30
4	Medio	26
3	Medio bajo	26
2	Bajo	33
1	Muy bajo	25
	Total general	140

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta propia.

Este índice toma valores positivos en caso de que el bienestar del hogar haya aumentado durante estos años, y valores negativos en caso contrario. En el cuadro 9 pueden verse los estadísticos descriptivos de este índice, así como el Índice de Cambio de Bienestar promedio por cada uno de los estratos mencionados.

Tabla 71: Estadística descriptiva del Índice de Cambio de Bienestar.

Índice del Cambio de Bienestar	
Media	2.012
Error típico	1.177
Mediana	1.650
Moda	0
Desviación estándar	13.822
Varianza de la muestra	191.051
Curtosis	-0.414
Coeficiente de asimetría	0.069
Rango	68.500
Mínimo	-27.500
Máximo	41

Suma	277.600
Cuenta	138

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta propia.

Tabla 72: Promedio del Índice de Cambio de Bienestar por estrato.

Estrato	Índice de Cambio de Bienestar (promedio)
5	14.97
4	10.40
3	4.04
2	-6.51
1	-12.27
Total	2.01

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta propia.

Una vez calculada esta variable, se procedió a realizar la siguiente regresión lineal:

$$\Delta \text{Bienestar}_i = \alpha + \beta_1 \text{EstratoSocioeconómico}_i + u$$

donde $\Delta \text{Bienestar}$ refiere al índice compuesto que anteriormente definimos; α es el bienestar autónomo (que no depende del estrato socioeconómico); $\text{EstratoSocioeconómico}$ refiere a la variable de estrato (que ya hemos mencionado anteriormente) al que pertenece el hogar y u el término de error.

A partir de esta regresión podremos concluir si el cambio en el bienestar de los hogares durante la crisis económica siguió sistemáticamente alguna relación con el estrato socioeconómico al que estos dependen, y dependiendo del sentido de esta relación, nos llevaría a concluir que disminuyó (o no) más el bienestar de los hogares de estratos socioeconómicos más bajos (comparando con la disminución de los estratos más altos), lo que tendría como consecuencia el aumento de la desigualdad social.

6.3.- Sub-índices según estrato socio-económico

A continuación presentamos los resultados obtenidos del análisis estadístico descriptivo e inferencial. Como ya se mencionó, de los 63 indicadores que se obtuvieron del cuestionario, se agruparon en 11 sub-índices, los cuales son los siguientes: 1) Ingresos laborales, 2) Prestaciones

laborales, 3) Educación, 4) Salud, 5) Carencia de Bienes y Alimentos, 6) Vivienda, 7) Capital físico, 8) Capital Financiero, 9) Capital social, 10) Familia y 11) Políticas sociales.

En primer lugar, se realizó el análisis de estos 11 sub-índices (y se incluyó también el subíndice relacionado con la percepción subjetiva de la crisis, que no se toma en cuenta en los demás cálculos) según el dato promedio al agrupar los datos por estrato socioeconómico. Como se observa en la siguiente tabla, en la mayoría de los sub-índices el valor más positivo es el correspondiente a los estratos altos (5 o 4), mientras que el valor más negativo normalmente es uno de los estratos más bajos (1 o 2).

Tabla 73: Sub-índices promedios por estrato socioeconómico.⁷⁷⁷⁸

Sub-índices/Estrato	1	2	3	4	5	Promedio
Ingresos laborales	-8.8*	-5.455	-0.385	5.200	<u>6.207</u>	-0.725
Prestaciones laborales	2.52*	3.606	6.308	<u>6.480</u>	6.379	5.022
Educación	-0.200	-0.363*	-0.115	0.060	<u>0.293</u>	-0.072
Salud	0.48*	0.858	1.192	1.140	<u>1.569</u>	1.053
Carencias	-1.91*	-1.515	-1.202	-1.010	<u>-0.388</u>	-1.199
Vivienda	-0.48*	0.091	0.654	0.760	<u>0.966</u>	0.399
Capital Físico	-1.000	-1.030*	-0.462	-0.200	<u>-0.069</u>	-0.565
Capital Financiero	0.2*	<u>0.364</u>	0.231	0.280	0.345	0.290
Capital Social	-1.120	-1.400	-1.300	-1.788*	<u>-1.086</u>	-1.335
Familia	-0.600	-0.606*	-0.577	-0.480	<u>-0.241</u>	-0.500
Políticas Sociales	0.88*	1.182	0.885	<u>1.440</u>	1.138	1.109
Percep. subj. de la crisis	-1.36*	-1.061	-0.308	-0.040	<u>1.000</u>	-0.355

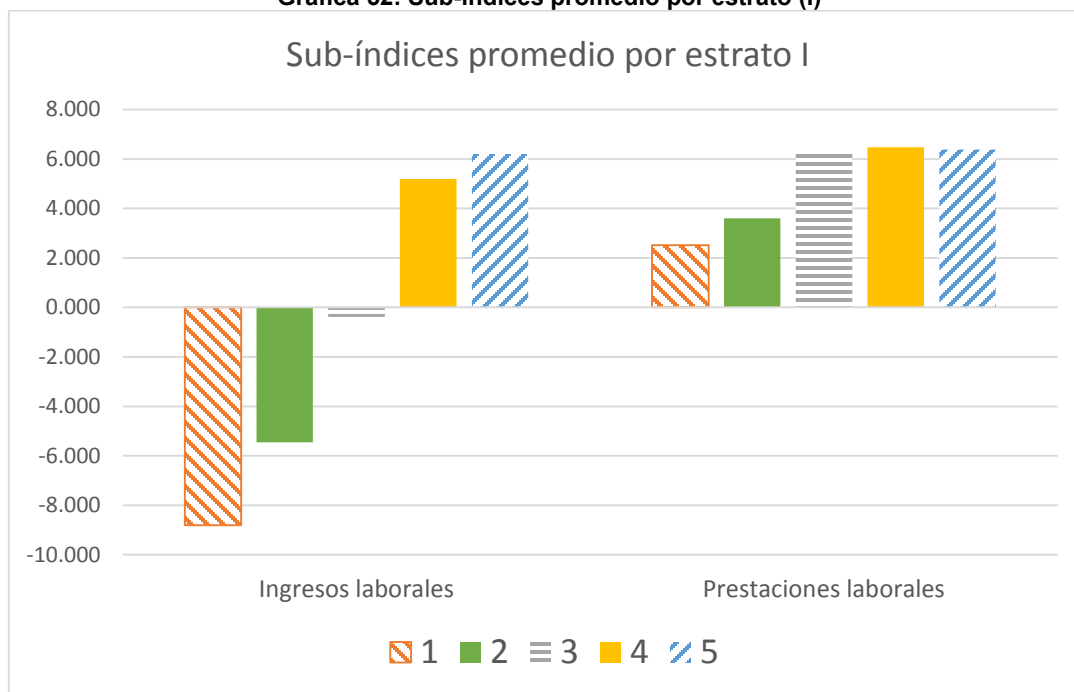
Fuente: Elaboración propia.

Además, para hacer más ilustrativo esto, se presentan en dos gráficas separadas (por cuestión de espacio y escala) los resultados anteriores. Como puede observarse, se obtienen las mismas conclusiones que se obtienen a través de la tabla anterior.

⁷⁷ La magnitud de los sub-índices no tiene implicaciones particulares, lo importante son las distancias entre ellos mismos.

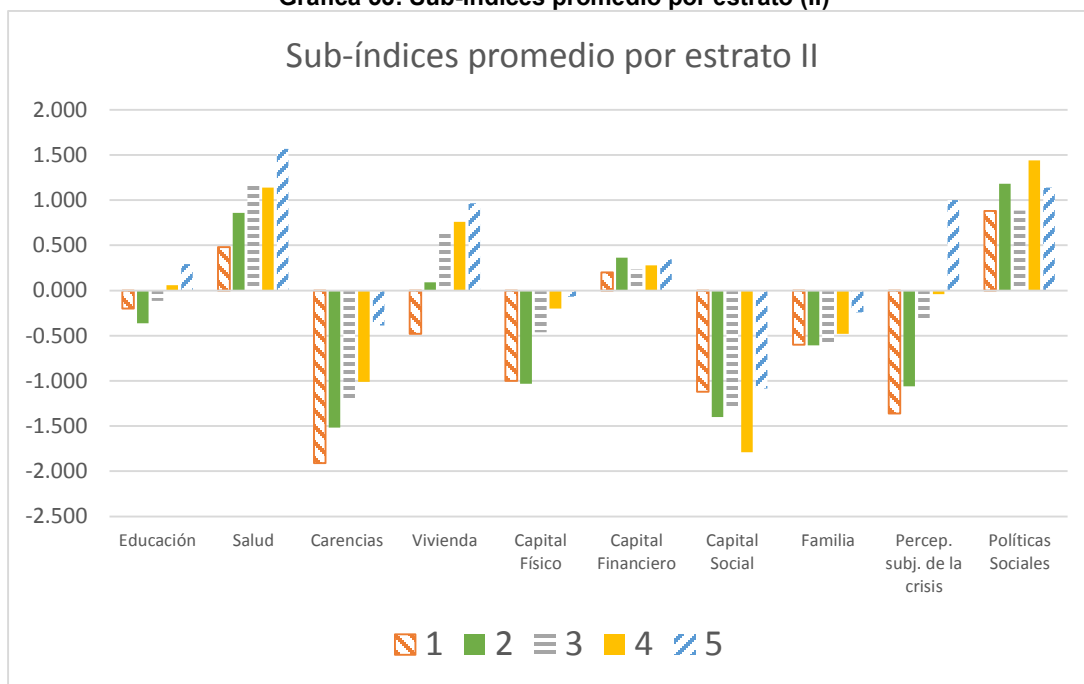
⁷⁸ Para facilitar la lectura, el estrato con menor valor dentro de cada subíndice se señala con letra cursiva y un asterisco, mientras que el valor mayor se subraya y se resalta con fuente negrita.

Gráfica 52: Sub-índices promedio por estrato (I)



Fuente: Elaboración propia.

Gráfica 53: Sub-índices promedio por estrato (II)



Fuente: Elaboración propia.

Con los resultados anteriores, podríamos concluir que para los 11 sub-índices manejados (más el de percepción subjetiva de la crisis), el efecto de la crisis se ha presentado de manera diferenciada, afectando más fuertemente a los estratos más bajos y menos a los estratos más altos. Además de lo anterior, este análisis nos muestra que, en cuanto a los resultados de esta prueba piloto de la encuesta, los sub-índices que reportan una diferenciación más clara por estrato son los de carencias de bienes y alimentos, ingresos laborales, educación y salud.

También se percibe una clara diferenciación por estrato en la “percepción subjetiva de la crisis”, que lo que muestra es que los estratos más altos sí identifican que sucedió una crisis durante 2008-2009 y que los afectó, mientras que los hogares de estratos bajos no recuerdan la crisis económica y por lo tanto no piensan haberse visto afectados por ella.

6.4.- Principales indicadores

Otros de los resultados más destacables del análisis estadístico descriptivo, y que tienen el fin de observar los efectos diferenciados de la crisis económica en los hogares y los mecanismos por los cuales estos efectos se perciben más en cada uno de los estratos, en la tabla siguiente destacamos los resultados de algunos indicadores en específico que formaron parte de la encuesta realizada, y su promedio por estrato socioeconómico. De hecho en la tabla se resalta tanto el estrato más afectado y el menos afectado. Los detalles de cómo se calcularon estos indicadores se muestran en los pies de página.

En primer lugar, en cuanto al “Ingreso Laboral”, puede observarse que los estratos más bajos son los que se vieron más afectados, además de que se observa cómo este efecto disminuye mientras se escala progresivamente en cada uno de los estratos, con una correspondencia total. Esto viene de que la mayoría de los hogares de estratos más bajos informaron que sus ingresos se vieron empeorados durante la crisis económica.

En cuanto a las “Prestaciones laborales”, puede observarse que los tres estratos superiores se diferencian ampliamente de los dos estratos inferiores, los cuales en repetidas ocasiones informaron que cambiaron de empleos precarios, con bajas prestaciones laborales, a empleos con nulas prestaciones laborales y más inestables.

También se encuentra una correspondencia entre estrato y efecto diferenciado, en la variable de desempleo, en donde si bien el estrato menos afectado corresponde al 4 o “clase media”, el más afectado (por una amplia diferencia) es el estrato 1 o “clase muy baja”. Esto se debió en gran medida a la alta vulnerabilidad e inestabilidad de los empleos de estratos más bajos, donde, por ejemplo, se concentra un alto porcentaje de empleos de la construcción (albañiles), industria que fue de las primeras afectadas durante los años de la crisis económica.

Tabla 74: Diversos indicadores, promedio por estratos.

Estrato	Ingreso laboral ⁷⁹	Prestaciones Laborales ⁸⁰	Desempleo ⁸¹	Capital Físico ⁸²	Aumento inseguridad ⁸³	Eventos inseguridad ⁸⁴
5	0.760*	6.379	9%	0.069*	50.0%*	1.103
4	0.571	6.480*	4%*	0.200	70.8%**	1.440**
3	-0.040	6.308	10%	0.462	64.0%	1.000
2	-0.586	3.606	18%	1.030**	60.7%	0.455*
1	-0.826**	2.520**	32%**	1.000	52.9%	0.560

Nota: El símbolo “*” (o el color verde) indica el estrato menos afectado y “**” (o color rojo) indica el estrato más afectado.

Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta propia.

⁷⁹ El “Ingreso laboral” corresponde a la pregunta “¿Cómo cambiaron sus ingresos laborales?” (durante el periodo de la crisis), donde una respuesta de “Aumentaron” correspondió a un valor de 1, “Disminuyeron” a un valor de -1 y no cambiaron a un valor de 0. El valor mostrado en la tabla corresponde al promedio de estas respuestas.

⁸⁰ Este indicador mide el cambio en las prestaciones laborales durante los años de la crisis, correspondiente a la suma de 6 variables (Seguro Médico, Contrato Escrito, Contrato indefinido, Aguinaldo, Vacaciones con sueldo y Reparto de Utilidades), para los dos principales proveedores del hogar, donde a cada respuesta de aumento en la percepción de alguna prestación laboral se sumaba 1 y a la disminución -1.

⁸¹ Porcentaje de hogares donde el principal proveedor estuvo desempleado más de 1 mes en el periodo de la crisis. No comparable con la “tasa de desempleo” que calcula INEGI a partir de la ENOE.

⁸² Indicador que resulta de sumar un valor de 1 por cada uno de los siguientes bienes vendidos o empeñados en el periodo de la crisis: Automóvil, Bicicleta, Joyas, Televisor, Celulares, Otros electrodomésticos e Inmuebles.

⁸³ Porcentaje de hogares que consideran que ha aumentado la inseguridad en su colonia.

⁸⁴ Indicador que resulta de la suma de un valor de 1 por cada uno de los siguientes delitos sufridos por algún integrante del hogar: Asalto en vía pública, robo en hogar, robo de autopartes, extorsión, lesiones y fraude.

Al analizar la variable de “capital físico”, que reporta la venta o empeño de bienes a causa de problemas económicos, encontramos que el estrato menos afectado es el estrato 4, y los más afectados es el 1 y 2, quienes, como ya vimos en el apartado anterior con las cifras de ENIGH, normalmente cuentan con una menor reserva de capital o ahorro que sean suficientes para enfrentar problemas económicos temporales.

Por último, la tendencia de mayores efectos en los estratos más bajos se percibe en menor intensidad al observar algunas de las variables de “Inseguridad”, ya que los estratos medianos son los que perciben más aumentos en la inseguridad durante este tiempo; y los estratos altos son los que han sufrido de más delitos, comparado con los estratos más bajos.

6.5.- Análisis factorial

Además del análisis estadístico descriptivo, también se analizaron los datos con técnicas inferenciales, primero con el método de análisis factorial y luego con un modelo causal de regresión lineal que relaciona el estrato socioeconómico al que pertenece el hogar, con el efecto que la crisis económica causó en él.

Se realizó análisis factorial a los 11 sub-indicadores anteriormente mencionados, y se “valoró la bondad de ajuste o adecuación de los datos analizados a un modelo factorial” (Ramos, 2007) con la medida de Kaiser-Meyer-Olkin con valor mayor a 0.716, el cual es mayor a 0.500, lo que indica que “puede utilizarse el análisis factorial con los datos muestrales que se están analizando” (Ramos, 2007).

Tabla 75: Estadísticos KMO y Bartlett Test

KMO and Bartlett's Test		
<i>Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.</i>		0.716
<i>Bartlett's Test of Sphericity</i>	<i>Approx. Chi-Square</i>	259.401
	<i>Df</i>	55
	<i>Sig.</i>	0

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta propia.

La siguiente tabla indica el porcentaje de la varianza que es explicada por los 11 componentes o variables, llegando a un 60% de la misma, indicando que es posible construir 4 factores que explican gran parte de la varianza, los cuales están relacionados más estrechamente con alguna de las variables usadas, como se puede ver en el cuadro 13. Así, encontramos que la “Carencia de alimentos” y las “Políticas Sociales” explican en un alto porcentaje al primer factor; el segundo factor se explica en su mayoría por los movimientos en el “Capital Social”, seguido del “Capital Financiero” y las “Prestaciones Laborales” para los siguientes factores.

Tabla 76: Varianza total explicada

Componentes	Eigenvalores Iniciales			Suma del cuadrado de los pesos de extracción		
	Total	% de Varianza	% Cumulativo	Total	% de Varianza	% Cumulativo
1	3.005	27.316	27.316	3.005	27.316	27.316
2	1.301	11.827	39.143	1.301	11.827	39.143
3	1.206	10.96	50.103	1.206	10.96	50.103
4	1.081	9.826	59.929	1.081	9.826	59.929
5	0.965	8.774	68.703			
6	0.807	7.332	76.035			
7	0.695	6.322	82.356			
8	0.614	5.584	87.941			
9	0.539	4.899	92.84			
10	0.414	3.764	96.604			
11	0.374	3.396	100			

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta propia.

El análisis factorial puede utilizarse para medir el efecto de los factores determinantes del fenómeno investigado. Esto se realiza elevando al cuadrado la matriz de componentes principales, esto con “el objeto de medir el porcentaje que explican todos los factores en la variabilidad de las variables dependientes” (Ramos, 2007), esto para “estimar qué tan distinta es la relevancia que adquiere cada factor común” (Ordoñez, 2014: p.26). Así encontramos que los sub-índices que se relacionan más con la determinación de la desigualdad social en contextos de crisis económica son: 1) *Carencia en bienes y alimentos*, 2) *capital social*, 3) *prestaciones laborales*, 4) *capital físico* e 5) *ingresos laborales*.

Tabla 77: Porcentaje de la varianza (Matriz de componentes principales al cuadrado).

Porcentaje de la Varianza calculado con Análisis Factorial							
#	Subíndices	1	2	3	4	Σ	%
1	Carencias de bienes y alimentos	0.5776	0.1332	0.0026	0.0018	0.7152	71.5190
2	Capital social	0.0949	0.5991	0.0014	0.0004	0.6957	69.5709
3	Prestaciones Laborales	0.1340	0.1665	0.0853	0.2852	0.6708	67.0840
4	Capital físico	0.2034	0.0424	0.2088	0.2007	0.6554	65.5390
5	Ingresos Laborales	0.4147	0.1260	0.0864	0.0137	0.6409	64.0886
6	Capital Financiero	0.0497	0.0231	0.5084	0.0306	0.6118	61.1827
7	Familia	0.3329	0.0289	0.1170	0.0795	0.5583	55.8317
8	Políticas Sociales	0.4516	0.0484	0.0072	0.0216	0.5288	52.8818
9	Educación	0.3576	0.0161	0.1211	0.0121	0.5069	50.6937
10	Salud	0.2621	0.0077	0.0645	0.1706	0.5050	50.4973
11	Vivienda	0.1246	0.1089	0.0024	0.2652	0.5011	50.1135

Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta propia.

6.6.- Modelo causal

Además del análisis factorial, se llevó a cabo el modelo causal anteriormente mencionado, corriendo una regresión lineal entre el “Índice de Cambio de Bienestar” y la variable del “Estrato Socioeconómico” al que pertenece cada uno de los hogares, variable la cual, por obvias razones, no había formado parte del cálculo del índice. Los resultados de la regresión obtuvieron un coeficiente de correlación múltiple de 0.72 y una R^2 de 0.53, lo que indica una relación significativa entre ambas variables.

Además, los estadísticos de F y su valor crítico, y los estadísticos t (tanto del coeficiente autónomo como del coeficiente del “Estrato Socioeconómico”), indican que la regresión es significativa en todos los aspectos.

El signo positivo del coeficiente del “Estrato Socioeconómico”, muestra una relación positiva entre “Estrato Socioeconómico” y el “Aumento del Bienestar”, es decir, indica que mientras más se escale dentro de la estratificación social habrá un aumento mayor en el “Índice de cambio de bienestar”, y el impacto de la crisis económica sobre el bienestar de los hogares será más positivo para estratos altos, y menos positivo para estratos bajos (o negativo, ya que el término autónomo es negativo, -19.415).

Tabla 78: Estadísticas de la regresión (1)⁸⁵

<i>Estadísticas de la regresión</i>	
Coeficiente de correlación múltiple	0.73075151
Coeficiente de determinación R ²	0.53399776
R ² ajustado	0.53057128
Error típico	9.47020272
Observaciones	140

Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta.

Tabla 79: Estadísticas de la regresión (2).

	<i>Grados de libertad</i>	<i>F</i>	<i>Valor crítico de F</i>
Regresión	1	155.844093	2.6199E-24
Residuos	138		
Total	139		

Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta propia.

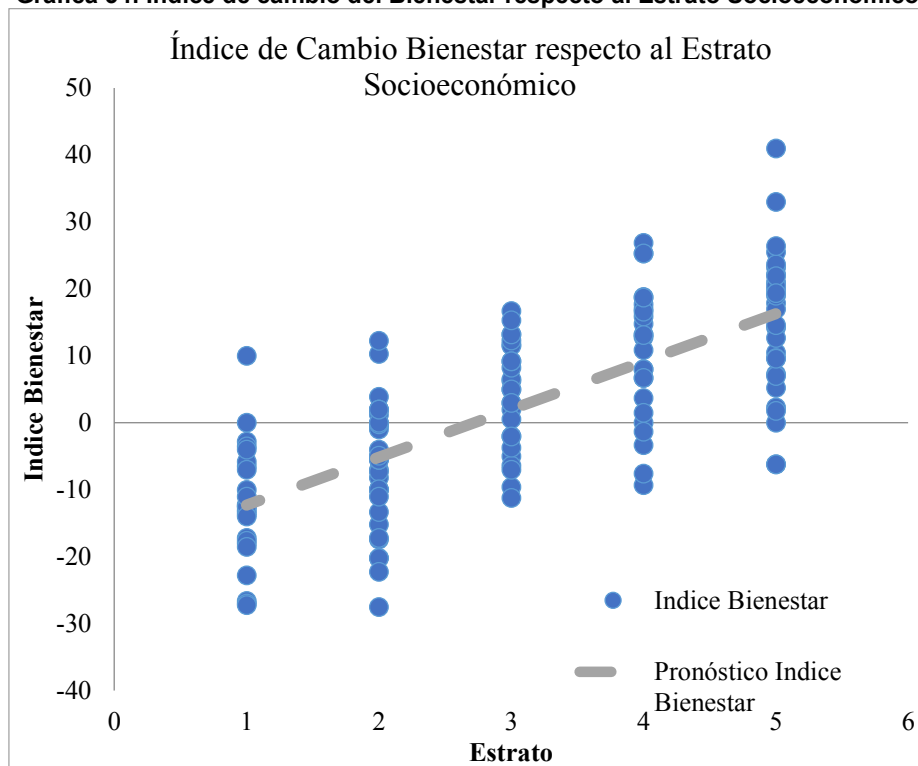
Tabla 80: Estadísticas de la regresión (3)

	<i>Coeficientes</i>	<i>Error típico</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>
Intercepción	-19.415	1.896	-10.239	0.0000
Estrato	7.142	0.572	12.484	0.0000

Fuente: Elaboración propia con datos de encuesta propia.

⁸⁵ Regresión lineal calculada con el software estadístico Excel 2013.

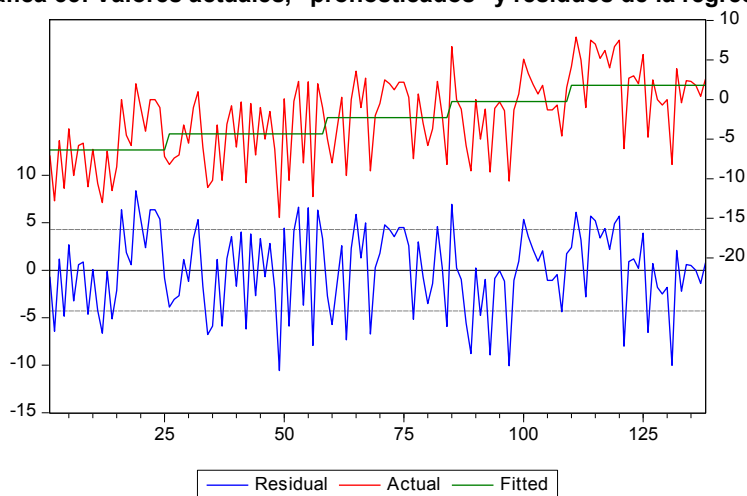
Gráfica 54: Índice de cambio del Bienestar respecto al Estrato Socioeconómico.



Fuente: Elaboración propia con datos de Encuesta propia.

A continuación se presenta la gráfica con los valores reales, los pronosticados y los residuos. Como se puede observar gráficamente, se nota una tendencia positiva en los valores graficados, lo que muestra que mientras sea más alto el estrato socio-económico, el cambio positivo en el bienestar durante la crisis económica de 2008-2009 será mayor (o menos peor, dicho de otra manera).

Gráfica 55: Valores actuales, “pronosticados” y residuos de la regresión



6.6.- Reflexiones finales del capítulo.

Si bien cabe recordar que la encuesta mostrada en este capítulo se presenta como una prueba piloto dado que el muestreo fue no probabilístico y no aleatorio, pueden obtenerse algunas conclusiones que se refuerzan con el capítulo 5 o 7, que además muestran las directrices para investigaciones futuras.

Al observar tanto los promedios de los sub-índices por estrato socioeconómico y los principales indicadores con los que estos se forman (referentes a cuestiones de empleo, capital e inseguridad), podemos encontrar de manera más cercana cómo se dieron los mecanismos a través de los cuales el efecto de la crisis económica en los hogares de estratos más bajos fue mayor que en los estratos más altos. En cuanto a los sub-índices, todos muestran una fuerte relación con el estrato socioeconómico. Por otro lado, indicadores como ingreso y prestaciones laborales o desempleo muestran efectos mayores en los estratos más bajos de la población (los indicadores de inseguridad no muestran un efecto tan claro).

Gracias al análisis estadístico inferencial, se encontraron resultados parecidos. Primero, según el análisis factorial, se encontró que los sub-índices que se relacionan más con la determinación de la desigualdad social, son “carencia en bienes y alimentos”, “capital social”, “prestaciones laborales”, “capital físico” e “ingresos laborales”.

Luego, con el análisis de regresión lineal del modelo causal propuesto, se encontró que el cambio en el bienestar de los hogares está totalmente relacionado con el estrato socioeconómico al que estos pertenecen, de hecho, esta regresión pasó todas las pruebas estadísticas que suelen realizarse a este tipo de modelos econométricos.

Así pues, al tratar de globalizar el análisis de datos de nuestra encuesta (prueba piloto), los resultados sugieren que la crisis económica de 2008-2009 afectó más a los hogares más vulnerables, los cuales se encuentran localizados en el fondo de la estratificación social, lo que daría argumentos para pensar que aumentó la desigualdad social. De hecho, puede concluirse que los estratos más altos, en promedio, tuvieron aumento de bienestar durante esos años, todo lo contrario a los hogares de los estratos bajo y muy bajo. Esta conclusión si bien viene de una encuesta con las carencias de validez externa (debido a su muestra) ya enunciadas, apunta a las conclusiones observadas en el capítulo 5 y 7, lo que la refuerzan y marcan la atención sobre posibles investigaciones futuras con encuestas formadas por un muestreo robusto estadísticamente.

7 Representación simbólica diferenciada de los efectos de la crisis económica: Una aproximación cualitativa.

Análisis cualitativo y representación simbólica de los efectos diferenciados de la crisis económica de 2008-2009 en los hogares del municipio de Zapopan, Jalisco y su efecto sobre la desigualdad social.

“El fundamento último de este orden económico colocado bajo la bandera de la libertad individual es, en efecto la violencia estructural del desempleo, de la precariedad laboral y el miedo provocado por la amenaza de perder el empleo”.

Bourdieu, P. (1998)

“Acts of resistance. Against the tyranny of the market”.

The New Press, New York. (Traducción propia).

En el presente capítulo se analizarán las diversas entrevistas a profundidad realizadas a algunos de los hogares que ya habían sido previamente encuestados. Dado que en el apartado metodológico (capítulo 3) se describieron las estrategias utilizadas durante la aplicación de las entrevistas y se esquematizó el proceso seguido para el análisis cualitativo, en este capítulo se contextualizan cada una de las entrevistas realizadas, se presentan las categorías de análisis y los resultados de este mismo.

7.1 Contextualizando a los sujetos entrevistados

Antes de presentar el análisis por cada una de las categorías, se consideró necesario una contextualización de cada uno de los entrevistados, a manera de lograr entender y *comprender*, en el sentido que utiliza Bourdieu (1999), el:

“...proceso dinámico en el que los actores sociales realizan acciones, producen discursos y construyen sentido sobre el mundo a partir de complejos procesos de negociación y siempre desde un lugar situado e históricamente construido, es decir, desde profundos anclajes histórico-culturales (como el género, la nacionalidad, la etnia, la clase social) y desde anclajes electivos (como los diferentes procesos de identificación o afiliaciones que los actores actualizan en el curso de sus biografías)” (Reguillo, 2000).

Es decir, se busca tejer el análisis realizado, tanto de lo expresado durante la entrevista, como “el contexto de enunciación” y “el análisis de la posición de los actores”. “Si... se asume qué contexto,

posiciones diferenciales e instituciones sociales se inscriben en el propio discurso, el criterio extralingüístico se vuelve evidente” (Reguillo, 2000).

“Sólo puede entenderse realmente lo que dicen en la conversación si... se sabe leer, en sus palabras, la conformación de las relaciones objetivas, presentes y pasadas, entre su trayectoria y la estructura de los establecimientos... a los que concurrieron”... “contrariamente a los que podría hacer creer una visión ingenuamente personalista de la singularidad de las personas sociales, la puesta de relieve de las estructuras inmanentes en las palabras coyunturales pronunciadas en una interacción puntual es lo único que permite volver a captar lo esencial de lo que constituye la idiosincrasia de cada una de las jóvenes y toda la complejidad de sus acciones y reacciones” (Bourdieu, 1999).

Dicho esto, a continuación se presenta una tabla con las principales características de los sujetos entrevistados, entre las cuales destacan: 1) se presenta el seudónimo con el que se referirá en todo momento durante el análisis, 2) el estrato en el que se ubican, tomando en cuenta lo mencionado en el apartado anterior, 3) Ocupación, la cual también se describe de manera general para proteger la identidad de los entrevistados, pero sin perder la particularidad que este dato debe de revelarnos, 4) genero, 5) edad, 6) colonia de residencia, 7) lugar de entrevista y 8) la duración de la misma.

Tabla 81: Características de las entrevistas y los sujetos entrevistados.

Seudónimo ⁸⁶	Estrato ⁸⁷	Ocupación	Género	Edad	Colonia residencia	Lugar de entrevista	Duración entrevista (horas)
Juan	Bajo	Recolector	Masculino	83	Centro	Centro de Zapopan	00:40
Alma	Bajo	Trabajadora Doméstica	Femenino	50	Lomas del Colli	Casa particular	01:10
María	Bajo	Ama de casa	Femenino	32	Mesa Colorada	A.C.	01:20
Jorge	Medio	Guardia	Masculino	34	Nuevo México	Lugar de trabajo	00:40

⁸⁶ Es claro que con el seudónimo y el cambio de otros datos “personales”, se protege la identidad de los sujetos entrevistados.

⁸⁷ Como ya se mencionó en el apartado anterior, por razones del tamaño de la muestra, estos “Estratos” no corresponden totalmente con los manejados en otros apartados”.

Antonia	Medio	Ama de casa	Femenino	55	Tesistán	CDC Dif Zapopan	00:25
Carmen	Medio	Obrera	Femenino	29	Sta. Mónica	CDC Dif Zapopan	00:30
José	Alto (Medio Alto)	Empresario	Masculino	55	San Javier	Iglesia	00:20
Ana	Alto (medio alto)	Empresaria	Femenino	63	La estancia	Oficinas Empresa	00:45
Carlos ⁸⁸	Alto	Director	Masculino	49	Valle Real	Oficinas Empresa	00:45

Fuente: Elaboración propia.

A partir de lo anterior, intentamos ubicar en los sujetos entrevistados los elementos como: 1) Contexto de enunciación (históricamente construido, culturalmente compartido y subjetivamente interpretado), 2) Sistema de posiciones diferenciales y 3) sistema de representaciones (que pueden ser “leídos”, y que permiten “aprehender” los efectos del discurso”).

Debido a lo anterior, a continuación hacemos una contextualización más amplia de los sujetos entrevistados y citados en la tabla anterior:

1. Carlos (Director):

La reunión con *Carlos*, Director de “*área*”⁸⁹ en una empresa con importancia a nivel nacional y matriz en Guadalajara, transcurrió en las oficinas del entrevistado, que se encuentran en un edificio alto ubicado en una zona que se caracteriza por sus oficinas amplias y lujosas. Al entrar en el edificio, un guardia de seguridad te cuestiona acerca de tu identidad y te pide un comprobante de identificación a cambio de un gafete y el permiso para entrar.

Al entrar a las oficinas del corporativo, sorprende por su modernidad y ambiente de tranquilidad, en parte porque a la hora de la entrevista (18:00 horas) parece ser un horario en el que ya no hay muchos trabajadores laborando.

⁸⁸ Realmente existe una diferencia cualitativa entre la ubicación de estrato de Carlos respecto a Ana y José (lo cual se observa en ingresos, empleo, colonia de residencia, entre otros). Aun así, si bien no se analizarán como iguales, si se hablará de los tres sujetos entrevistados como “Estrato alto”.

⁸⁹ Los generalizan, cuando es posible, los datos específicos que no afecten el análisis, por cuestiones de protección de identidad de los sujetos entrevistados.

La oficina del *Dir. Carlos* es amplia, con una vista agradable propia de cualquier oficina en un 10mo piso en el corazón financiero de Guadalajara, con un sofisticado pizarrón que parece ser de vidrio, una pequeña mesa de reuniones o de recibidor, y un fino escritorio imponente al fondo del cuarto.

El trato es muy amable y sencillo, lo cual se agradece viniendo de un profesionista que parece tener muchas ocupaciones. Durante alrededor de 45 minutos, responde con amplitud las pocas preguntas que tratan de dirigir la conversación, además de hasta recomendar algunos estudios de economistas acerca de las crisis económicas de los ochentas y de la inflación.

En general, su opinión respecto al efecto de las crisis económicas, es que la de 2008-2009 tuvo efectos de menor magnitud comparadas con las del siglo pasado, debido a la estabilidad de los fundamentos macroeconómicos del país, que evitó el aumento incontrolable de la inflación, el cual, es el mecanismo que más afecta a las clases trabajadoras. También menciona que en su corporativo, las pérdidas de algunas empresas se equilibran con las ganancias de otras y salen “tablas”.

En lo personal, menciona que no se vio afectado por la crisis ya que su trabajo es “estable” y por lo tanto no ve mayores cambios (nuevamente, tomando en cuenta que el impacto de la inflación no fue tan fuerte como otras veces).

2. Ana (Empresaria):

Ana es empresaria, dueña (en conjunto con sus hijos) de un número aproximado de 15 empresas/negocios diferentes con actividades tan diferentes como industria, comercio, servicios y turismo, pero no sin esto dejar de ser una especie de “empresas familiares” (aunque la familia no labore directamente en los negocios).

Como se menciona más adelante, *Ana* se ha quedado al frente de los negocios desde la muerte de su esposo años atrás. También es importante resaltar que los negocios desarrollados por su esposo (que comenzaron en los años setentas y se han multiplicado en la actualidad) son un

ejemplo de movilidad social ascendente para el hogar y que estos no fueron adquiridos por herencia.

La reunión transcurre en sus oficinas, ubicadas en el municipio de Zapopan, en una zona residencial “acomodada” y pacífica. Las instalaciones del “corporativo” son modestas y sin lujos (con alrededor de 6 trabajadores en ellas), al igual que su oficina. En cambio, ella llega en una camioneta de modelo reciente y luce ropa de marca.

Al igual que *Carlos*, en general (y como se analizará a continuación), piensa que los efectos de la crisis económica son “parejos” en la sociedad, aunque, a diferencia de este, piensa que sus negocios sí se vieron afectados por la crisis.

3. José (Empresario)

Una empresa de certificación de seguridad (extinguidores, señalamientos, etc.) de grandes edificios es la base de la tranquilidad del empresario José. Y es que, relata: “todo el tiempo los edificios deben de estarse certificando”, razón por la cual él piensa que la crisis no lo afectó.

La reunión transcurre en las áreas recreativas del centro religioso al que él acude los domingos, ya que a través de este lugar es como se estableció contacto con él. Durante una conversación paciente y extensa, nos cuenta acerca de sus experiencias en el “negocio” durante la crisis económica, las estrategias utilizadas, su percepción de la desigualdad, así como detalles de su familia y su experiencia en cuanto a los diferentes activos y la (baja) vulnerabilidad durante esos años (2008-2009).

4. Carmen (Obrera):

La entrevista con *Carmen* se convirtió en una de las más difíciles durante el trabajo de campo. Si bien por niveles de ingreso y su colonia de residencia, fue ubicada dentro de esta investigación en el estrato medio, es de los sujetos entrevistados que presentaron mayor sensibilidad a ciertas preguntas realizadas durante el encuentro.

Carmen vive en una localidad de Zapopan caracterizada por el aumento en la urbanización durante los últimos años y el establecimiento de algunos parques industriales con empresas manufactureras demandando tanto mano de obra calificada como no calificada. La entrevista transcurre en las instalaciones del Centro de Desarrollo Comunitario del DIF en esta localidad, lugar a través del cual se establece el contacto con ella, primero a través de la aplicación de la encuesta, y en otra fecha, de la entrevista.

Ella es (actualmente) madre soltera de una niña de 6 años, vive con su hermano en la casa de sus padres que fallecieron unos cuantos años atrás y fue abandonada por su esposo alrededor de 5 años antes. Además, la crisis le afectó también en su empleo, ya que fue despedida de su empleo en una empresa manufacturera y meses después tuvo que conformarse con un empleo nocturno en otra manufacturera.

Justamente al tocar los temas anteriores, así como las dificultades vividas durante los meses de desempleo y la falta de capital social “extra-familiar”, redes sociales o ayudas de la familia, es cuando la entrevista aumenta en la tensión, por lo que el entrevistador se ve obligado a no profundizar en cierto temas delicados, con base en los lineamientos establecidos en la sección anterior.

5. Antonia (Ama de casa):

Antonia también pertenece a la misma localidad que *Carmen*, aunque en una diferente colonia. A diferencia de ella, se encuentra en una etapa más avanzada de su “ciclo familiar” (tiene casi el doble de edad que *Carmen*), por lo que muchas características difieren como la edad de sus hijos, los activos con los que cuentan, etc.

Su esposo solía vivir en Estados Unidos, mandando remesas constantemente, con lo que se mantenían ella y un hijo que asistía a la preparatoria. Como se analizará a detalle más adelante, durante los meses de la crisis económica, su esposo queda sin empleo en Estados Unidos, pero se mantiene viviendo allá buscando conseguir algún trabajo de similares condiciones, lo que hace

que ella se vea privada de ingresos, obligando la situación a que su hijo deje la preparatoria y se integre al mercado laboral

Después de unos meses, su esposo vuelve de Estados Unidos a México, y se establece en un trabajo como guardia de seguridad (justamente en la misma zona de empresas manufactureras en las que Carmen ha trabajado), aunque con un sueldo drásticamente menor, peores prestaciones y horarios más extensos y complicados (turno nocturno 3 veces a la semana) que el de su empleo en Estados Unidos. Todo esto, como se analiza más adelante, mostrando aumentos de la vulnerabilidad del hogar.

6. Jorge (Guardia):

En una escuela de idiomas al sur de Zapopan, *Jorge* es “guardia” en el estacionamiento además de desempeñar funciones de lavacoches. A diferencia de otras entrevistas, el lugar donde se realiza esta, dentro del área de trabajo del sujeto entrevistado, es una colonia de “alta” marginación (según cifras de CONAPO) lo que puede ser que obligue a la empresa a contratar a alguien que cuide los coches de los alumnos de la escuela.

Con el contexto de calles empedradas y mucho polvo circulando en el aire, Jorge responde las preguntas realizadas pacientemente. Padre de dos hijas pequeñas, nos relata que su esposa tuvo que entrar a trabajar en estos últimos años, dado que él estuvo desempleado (durante los años de la crisis) y al conseguir empleo, este fue de menor remuneración y prestaciones, por lo que, además, tuvo que conseguir otro empleo. También tuvieron que cambiar de colonia de residencia para poder pagar la renta, lo que además trajo problemas de movilidad.

7. Alma (Trabajadora doméstica):

La primera entrevista durante el trabajo de campo fue realizada a Alma, trabajadora doméstica, madre de familia en un hogar de bajos ingresos mensuales que hacen que ubiquemos su hogar en estratos “bajos”, con residencia en la colonia Lomas del Colli. La familia se integra por 4 personas, el esposo de *Alma* trabaja de jardinero, ella es empleada doméstica de una casa cercana

a la zona de la Av. Naciones Unidas, su hijo de 20 años que no trabaja actualmente y uno de 11 que va a la primaria.

La entrevista se realiza en su casa, ubicada en una calle con terracería pero con servicios públicos completos (a diferencia de otras colonias que se encuentran más arriba del cerro del Colli). Su casa es amplia para cuatro personas, aunque no utiliza su totalidad ya que es prestada y algunos cuartos y partes de la casa están ocupadas por pertenencias de los dueños. Por esta razón, los muebles se encuentran amontonados y dan una sensación de poco espacio y baja iluminación.

Como se analizará más adelante, su esposo, al igual que la mayoría de los “jefes de familia” residentes en estas colonias del cerro del Colli, solía ser albañil (trabajadores en “la obra”, según las palabras de ella y los demás encuestados), pero tuvo que modificar su ocupación durante la crisis económica debido a la dificultad para encontrar empleo (aun tomando en cuenta que ya de por sí esta ocupación suele ser una ocupación vulnerable) y a condiciones físicas de enfermedades crónico-degenerativas, lo que trajo aumentos en su vulnerabilidad.

8. María (Ama de casa):

La carretera a Saltillo, al norte del municipio de Zapopan, serpentea por entre miles de casas asentadas en las laderas de un cerro. Estas pueden verse observarse desde lejos, ascendiendo desde partes bajas donde hay varios ríos, hasta prácticamente hasta la cima, por lo que “tapizan” prácticamente la totalidad de la Mesa Colorada, conocida zona que agrupa varias colonias con “alta marginación” (según datos de CONAPO).

La vista es impresionante cuando te vas acercando cada vez más. Es imponente como las casas se asientan en cualquier parte del cerro, retando hasta a lo imposible. Tal vez porque las calles son de terracería, el calor en esta zona alta de la ciudad es más fuerte (seguramente el frío debe de ser más crudo, también).

María vive aquí, en la “Mesa Colorada. Muchas de las casas de estas colonias son de establecimiento irregular, por lo que no se cuenta con la mayoría de los servicios públicos o estos se han ido instalando lentamente durante los últimos años.

Al igual que el caso del cerro del Colli, la “Mesa Colorada” se encuentra habitada por trabajadores de la industria de la construcción, lo que, como ya se mencionó, conlleva una alta vulnerabilidad en los empleos. Por un lado, en esta colonia existen muchas familias que son “propietarias” de su casa, en el sentido en que se establecieron en terrenos irregulares y construyeron ahí (echando mano de los conocimientos de su ocupación), pero, por otro lado, existen carencias en la dotación de servicios públicos (al subir más por la colina en la que está establecida la Mesa Colorada, pueden encontrarse manzanas con menos servicios, de hecho, existen partes de la Mesa Colorada que no tienen ni agua potable ni alcantarillado (Mendoza, 2010)). La casa donde vive María, en particular, tiene agua potable y alcantarillado, cuenta con luz eléctrica de manera irregular, calles en terracería y pocos servicios de transporte, salud y educación cercanos.

Ella vive en la casa de sus padres, quienes llevan establecidos ahí de manera irregular más de 20 años, durante los cuales han ido construyendo, poco a poco, más cuartos para sus hijos y ahora las familias de sus hijos. Actualmente en la casa de 4 cuartos habitan 5 hogares diferentes (22 personas), incluyendo a los padres, la familia de 3 hermanos y hermanas de María, así como su propio hogar. Su esposo tuvo fuertes problemas de desempleo durante los años de la crisis que aquí se analiza. Si de por sí narra que normalmente no hay estabilidad en esa ocupación, nos cuenta que en ese tiempo definitivamente tuvo que buscar otras formas de obtener ingresos. De hecho, su hijo salió de la escuela para “echarles la mano”, aun cuando contaba con el programa “Oportunidades”.

9. Juan (Recolector de residuos):

La entrevista con Juan fue un tanto espontánea, pero no por eso menos importante. Mientras se aplicaban cuestionarios de la encuesta cerca de la basílica de Zapopan, un señor sentado en una banca, con aspecto calmado, sombrero campesino, ropa gastada, al lado de una bicicleta vieja y de edad muy avanzada, fue una opción directa para ser encuestado. A través de la encuesta, fue tanta la amabilidad de *Juan*, que se le preguntó acerca de la posibilidad de realizar una entrevista grabada en ese mismo momento, la cual tendría una duración mayor: “Claro, no tengo nada que hacer por el resto del día”, nos respondió, a las 18:30 horas.

La entrevista transcurrió tan natural como una plática de un abuelo con su nieto. Nos contó acerca de su empleo (recolecta residuos de plástico y cartón para luego venderlos por kilos), su familia (su esposa murió hace 10 años y sus hijos viven dispersos alrededor de la república), sus “activos” en la actualidad, los que solía tener, sus tierras (compradas-expropiadas por el gobierno hace años), su pequeña vivienda actual, entre otros.

7.4 “¿La crisis nos pega a todos?”: Categorías de análisis y resultados

A continuación se presentan los resultados del análisis cualitativo de las entrevistas. La presentación de los mismos se realiza de una manera comparativa, intentando contrastar la diferenciación según estratos en los efectos de la crisis económica y las representaciones de los mismos.

7.4.1 Efectos en la “ocupación” (empleo y negocios propios)

El título de esta sección se nombra así, para incluir en esta revisión tanto el análisis de los sujetos entrevistados ocupados tanto en empleos remunerados como con negocios propios. Aun así, por cuestiones de orden, se presenta primero a los empleados, y luego a los que responden acerca de sus negocios propios.

Al responder acerca de los efectos que haya podido tener la crisis en ellos a través del empleo, podemos darnos cuenta de algunas diferencias según el estrato. Por ejemplo, en cuanto al estrato alto, encontramos lo que sigue:

Entrevistador: “¿La crisis afectó de alguna manera su empleo?”

Director Carlos⁹⁰: “Como soy empleado, mi trabajo ha sido estable, no tengo ningún problema”.

Respecto al empleo de entrevistados de estrato alto, lo anterior es lo único que se tiene. Al finalizar esta sección, se analiza lo aportado por estos estratos en cuanto a las ganancias y el

⁹⁰ En un primer momento se cita a los sujetos entrevistados con su ocupación y su seudónimo, para facilitar la lectura y no estar volviendo a la tabla presentada en la sección anterior. Después de algunas citas, y que el lector se haya familiarizado con los nombres, se citaran sólo por el seudónimo.

desempeño sus propios negocios, que sería el dato comparable con el empleo, pero por cuestiones de orden, se analiza hasta terminar por completo el análisis del empleo.

En cuanto al estrato medio, encontramos otros testimonios importantes: Por ejemplo, al preguntarle al *guardia Jorge* acerca de si cree que la crisis tuvo efecto sobre él, el mencionó que no (el análisis más a detalle de la representación simbólica de los efectos de la crisis en los hogares, se realiza más adelante). Aun así, luego mencionó que tenía un trabajo estable hasta 2008, cuando lo despidieron, pasando primero de repartidor de la empresa PEPSI, del cual también fue despedido por “bajas ventas”, para terminar con dos trabajos buscando el poder adquisitivo que tenía antes: es guardia por las tardes de una escuela de idiomas y por las mañanas trabajador en una casa "de ricos" como empleado de jardinería y otros. También es importante recalcar que los nuevos empleos quedan muy lejos de su casa (una hora y media). Además, ahora, su esposa tiene que trabajar también, “para tratar de que les alcance el nivel de vida” que tenían hace 5 años.

Como ya se ha revisado, el empleo en las empresas manufactureras se vio fuertemente afectado durante la crisis económica de 2008-2009. En cuanto al caso de la *obrero Carmen*, que vive en la colonia Sta. Mónica, la cual es conurbada con la localidad de Tesistán, encontramos que gran parte de los habitantes de esta colonia trabajan como obreros las fábricas manufactureras que hay alrededor de la zona. Durante la crisis económica, como es de esperarse para todo lo revisado en la actual investigación, la producción disminuyó y hubo muchos despidos. Fue en esta época que la despidieron y tardó algunos meses en que la volvieran a contratar:

Obrera Carmen: Además, cuando volví a encontrar trabajo, sólo fue en el turno nocturno, lo cual es muy difícil ya que tengo una hija pequeña y mi esposo me abandonó hace 5 años (durante los años de la crisis). El sueldo es menor.

Por otro lado, el *ama de casa Antonia*, menciona que su esposo tuvo que volver de Estados Unidos ya que lo despidieron durante 2008 y que no encontró empleo durante varios meses, por lo que mejor regresó a México. Ahora su esposo trabaja de guardia de seguridad en una empresa

manufacturera. Menciona también que tiene jornadas más largas y también nocturnas en su nuevo trabajo.

Por otro lado, revisamos qué mencionan acerca de esto los sujetos entrevistados de estrato bajo. En cuanto a la Ama de casa María, comentó que su esposo trabajaba en la obra antes de la crisis económica (ella expresó que a mediados de 2008, la conjunción con la crisis económica es propia), pero durante estos meses fue despedido...

Ama de casa María: “En esos meses (durante la crisis económica) duró 7 meses sin trabajar, y agarró por unos meses lo de los camiones”... “Lo que pasa es que él antes lavaba camiones de la ruta 275B”... “y este, pues de ahí no sacaba mucho, sacaba poquito, este ahí se levantaba a las 6 has de cuenta que trabajaba todo el día barriéndolos y trapeándolos y ya en la madrugada como a las 6 le hablaban para que los fuera a lavar, y ya se iba a las 6 y hasta otro día a las 10 de la mañana, a las 10 porque ya a las 10 le tocaba a otro señor”... “Pues ganaba unos \$100”.

En cuanto a su empleo actual, menciona que ha vuelto a agarrar trabajos en la obra, pero en peores condiciones que antes:

Ama de casa María: “Él siempre dice: *aunque no me den aguinaldo yo lo que ocupo es trabajar*, y haz de cuenta que ahorita él se queda a hacer extras porque como duró mucho tiempo sin trabajar, para recuperar y él llega aquí hasta las 9:00(pm), se va a las 6:30(am), allá tiene que estar a las 7, y de la bodega se los llevan para el trabajo (le cobran \$80 pesos a la semana por el transporte) y llegan a las 9 de allá, tienen que estar a las 9 y este... aquí llega a las 9 de la noche”.

Otro ejemplo se encuentra con la *trabajadora doméstica Alma*: La señora trabajaba en una casa diario, pero le fueron reduciendo los días de empleo porque sus patrones “estaban en crisis”, hasta que cambió de empleo (2009) buscando trabajar más días. Mientras tanto, su esposo, había dejado de ser albañil, porque no tuvo trabajo por 4 meses (2009):

Trabajadora doméstica Alma: “Mi esposo trabajaba en la obra, desde siempre, pero era muy cansado ya para él, está gordito y le dijeron que tenía diabetes. Se le hacían muy difíciles los

trabajos, una vez se cayó de una viga, y ya pues no más busca trabajos que sean en un solo piso” Hace 5 años (2009) mejor se metió de jardinero, y va allá para *Paseos del Sol*, porque siente que ya está muy grande para andar de albañil”.

A partir de lo anterior, podemos darnos cuenta de que el efecto en el empleo si tuvo diferencias en cuanto al estrato. Si bien, a partir de lo reportado por sólo un entrevistado de estrato alto, no puede concluirse que la crisis económica no afectó empleos de los estratos altos (él era director de área, puesto del que es más difícil prescindir comparado con un mando medio), sí podemos darnos cuenta de lo vulnerable que son los empleos de los estratos medios y más aún los bajos. Además, varios de estos estaban integrados en industrias como la construcción, la cual fue de las primeras en caer a principios de la crisis.

Además, aquí puede observarse la relación de la vulnerabilidad del empleo por estratos, tanto la importancia de la “dualidad” entre el empleo formal e informal, destacada por el concepto de *régimen de bienestar* que se ha manejado anteriormente, como la materialización de la “degradación de las relaciones de trabajo y las protecciones ligadas a ellas... en síntesis, la crisis de la sociedad salarial” (Castel, 2004).

La vulnerabilidad de los empleos de los en los estratos medio y bajos aquí constatada, es una muestra de las “violencias neoliberales” (Auyero, 2000) o “violencia estructural” (Bourdieu, 1998), que se exacerban durante la crisis económica, generando una acumulación de desventajas en estos estratos, aumentando así la desigualdad social.

En contraste con lo anterior, podemos revisar qué informan los entrevistados que son dueños de alguna empresa o negocio. En primer lugar, revisamos lo aportado por la empresaria Ana, que como ya se ha mencionado, es dueña (junto con sus hijos) de algo así como un “corporativo” que incluye empresas de actividades muy diferentes y en diferentes lugares de la república:

Entrevistador: (...) en el tiempo de la crisis, ¿alcanzó a sentir que sus ingresos disminuyeron o que las ventas de sus negocios se fueron a la baja?

Empresaria Ana: Claro que sí, el “negocio más grande”⁹¹ es lo importante para nosotros y si se resintió, pero nosotros estamos sostenidos por los negocios de “otras ciudades” y aunque a ellos también les pegó, fue menos.

Entrevistador: Entonces... ¿En el “negocio más grande” si lo sintió más?

Empresaria Ana: Si, muy fuerte, ese año ahí prácticamente no hubo ganancias. Nos recuperamos con los otros.

Como puede observarse, *Ana* manifiesta que el negocio que suele dejarle más ganancias, prácticamente no les dio ganancias durante la crisis económica. Aun así, pudieron mantenerse con las ganancias de los otros negocios. Un ejemplo similar, donde las pérdidas de unos se compensan con las ganancias de otros, es el que menciona el *Director Carlos* cuando se pregunta por el desempeño de las empresas del corporativo en el que trabaja:

Entrevistador: Entonces, su empleo fue estable durante la crisis económica...

Director Carlos: Digamos que yo personalmente no lo percibí, pero, (con mucho énfasis) pero, probablemente a nivel empresarial haya disminuido la capacidad de compra de clientes y la demanda...

Entrevistador: ...pero la empresa si lo sintió...

Director Carlos: (Piensa varios segundos) Lo que pasa es que son diferentes empresas pero incorporadas, en el “mix” probablemente salimos ganando, a unas les afectó más, otras menos...

A partir de lo anterior, podemos entender las diferencias entre el desempleo (o cambios de empleo) revisado de los estratos medios y bajos, con las “disminuciones en la demanda” a los negocios propios de entrevistados de estratos altos (nótese que estos negocios propios son empresas grandes, no “mipymes”⁹²) que pueden ser equilibradas con las ganancias de otra empresa del corporativo, etc. Como se analizó en otros capítulos, las empresas despiden

⁹¹ Como ya se mencionó, no se menciona el rubro de este dada la especificidad del mismo.

⁹² Término que refiere a Micro, Pequeña y Mediana empresa.

empleados con tal de mantener los márgenes de ganancias, lo cual podría mostrar una arista del efecto desigual que tiene la crisis, según si son dueños de grandes negocios o empleados.

7.4.2 Carencias en Consumo

Otro tópico o dimensión muy relacionada con el empleo-desempleo, es el de las carencias de consumo que hayan podido tener durante la crisis económica, ya sea a partir del desempleo que se vivió, o de la inflación que (como ya se revisó) presentaron los alimentos y otros bienes de la canasta básica, etc.

A continuación mostramos tres testimonios de diferentes estratos, que nos muestran las diferencias en los efectos por cada uno de ellos. Comenzamos analizando el estrato alto:

Entrevistador: ...con lo de la crisis... ¿tuvieron la necesidad de vender algo?

Ana: No, más bien fue aguantar... y pues si por ejemplo estábamos acostumbrados a muchas cosas, ya sólo era lo necesario... a los muchachos les encantaba ir al cine 2 o 3 veces por semana, dejaron de ir... ya iban una vez por semana o a veces ni iban y se quedaban en la casa.

...

Entrevistador: Y ustedes en su casa, ¿recuerda de algo que hayan dejado de hacer o de comprar por la crisis?

Ana: Si, también.

Entrevistador: ¿Como en qué les afectó?

Ana: Pues en lo que se le puede llamar lujos, lo disminuimos. Teníamos un colchoncito y pues de ahí nos estuvimos apoyando, pero si ese año fue muy difícil porque también fue la muerte de “su esposo” (voz quebrada), y pues si pensaba que vamos a hacer, pero si afortunadamente a dios si fue solo ese año.

En este mismo sentido, encontramos lo que menciona el director Carlos al respecto:

Carlos: No me afectó, simplemente creo que se reduce la capacidad de ahorro, pero entonces si alcanzaba a cubrir mi estándar de vida...

Hasta aquí podemos darnos cuenta de que el efecto de la crisis en cuanto a cuestiones de consumo no fue mayor para los entrevistados de estratos altos: disminuciones de “lujos”, de ocio, en “el ahorro pero manteniendo estándares de vida”. Esto puede contrastarse con lo que narran otros entrevistados, como a continuación sigue.

Carmen, que ya había comentado acerca del nuevo empleo nocturno, además menciona que el sueldo del nuevo empleo es menor que el del trabajo anterior. Es tal esta diferencia, que llegó a tener, que hubo días en que no podía comprarle leche o comida a su hija:

Carmen: Es muy feo ver que tu bebé llora porque tiene hambre... (Se detiene, y los ojos comienzan a llenársele de lágrimas, momento en el que el entrevistador trata de cambiar el tema...)

Por otro lado, *María*, narra a continuación como se viven los meses en los que no trabajan los miembros del hogar, y las carencias de consumo que esto conlleva:

Entrevistador: ...Y por ejemplo cuando se junta mucho tiempo sin trabajar ¿cómo le hacen?

María: (Se pone algo seria, un tanto triste): Pues ahí ya batallamos.

Entrevistador: Ahí si ya batallan.

Ama de casa María: Si.

...

Entrevistador: Y usted por ejemplo, ¿compra menos cosas de comida durante los meses difíciles?

María: No pues sí, le bajo porque yo los tenía acostumbrados a leche y pan porque son bien lecheros ellos.

Entrevistador: Y es cara la leche...

María: Si y este... y pues ya: “amá, ¿por qué no nos compra leche?”... Pues porque ya no ajusto, porque hay veces que tengo que comprar otras cosas y este... pues ya no... Pero casi nada más un bolillo, así con comida o que un pan con leche cuando hay para leche.

...

María: (Hablando que no se han puesto los hogares integrantes de la casa para comprar gas L.P.) Pero pues yo si quería comprarlo porque pues yo hago lonches, y allá no tienen donde calentar la comida.

Al revisar las narrativas de cuáles son las consecuencias que hay de la crisis económica sobre la carencia de consumo, podemos darnos cuenta de los efectos diferenciados por estratos. Encontramos que los estratos altos mantienen sus estándares de vida con pérdida de algunos lujos, mientras que estratos medios tienen problemas con el consumo de alimentos (de manera más marcada en los estratos bajos), lo que implica un incremento en la vulnerabilidad muy fuerte, que hasta se vuelve un tema muy sensible durante la entrevista, por lo que, en algunos momentos, tampoco es posible ahondar mucho en ello.

7.4.3 Educación

Como se ha revisado en capítulos anteriores, el efecto de la crisis económica en la educación se puede analizar desde la perspectiva del actor con el gasto que representa para el hogar y desde la perspectiva estructural con la distribución del gasto escolar por segmentos de la población (estratos, deciles, etc.). Por lo tanto, entendemos que el mayor efecto que los sujetos entrevistados pueden compartirnos desde su propia objetividad es el del peso que representó el gasto en educación durante momentos de dificultad económica como los observados durante la crisis económica.

En el caso de las entrevistas realizadas, dado lo pequeña de la muestra, sólo encontramos dos sujetos entrevistados donde el gasto en educación representaba un gasto fuerte para el hogar.

Como se observa a continuación, para estratos altos, el gasto en educación (incluyendo colegiaturas) no representó un problema durante la crisis debido al momento dentro del “ciclo

de vida familiar” de los encuestados (Juan, Jorge, Antonia, José, Ana y Carlos no tienen hijos en edades entre 10 y 25 años) lo que se puede mostrar cuando responden a la pregunta de: “¿representó un gasto fuerte para usted la educación de sus hijos durante los meses duros de la crisis económica?”:

Carlos: Realmente no, ya que mis hijos están en escuela Primaria y “Kínder”...

...

José: Mis hijos ya no viven conmigo desde hace más de 10 años, aunque anteriormente si representaba un gasto fuerte.

...

Ana: ...y afortunadamente ya habían acabado de estudiar, si no nos hubiera pegado más duro, porque unos estaban en el ITESO y otros en el TEC, entonces pues con las colegiaturas altas... yo creo si los hubiera sacado...

Entrevistador: Entonces, ¿cree que sí los hubiera sacado de estudiar?

Ana: Sí, yo creo que sí, o al menos privarnos de muchas otras cosas a cambio.

Sin embargo, al analizar esto para otros hogares de diferente estrato, podemos encontrar efectos diferentes, por ejemplo, la trabajadora doméstica Alma:

Entrevistador: En el tiempo en que menciona que no tenía empleo su marido, ¿representó un gasto difícil de mantener el de la educación de sus hijos?

Alma: Si, de hecho fue cuando mi hijo mejor se salió de la prepa para meterse a trabajar. Es que la verdad yo ya no le podía dar mucho dinero para los camiones y las cosas que ocupan en la escuela.

También se encuentra la narrativa de *María*, en donde su hijo de secundaria dejó de estudiar para tratar de ayudar con los gastos de la casa:

María: 'ira... el niño de la secundaria le doy 30 pesos diarios y a ella le doy 15 porque toma camión... Luego él me dijo: "mamá, sabe que, yo ya no voy a estudiar", dijo que porque ocupamos muchas cosas y pues yo no tengo para comprar... "yo mejor me salgo, me pongo a trabajar y te ayudo con los gastos" ... y ahí yo le dije: "tu veras mijo como tú quieras". Y pues si ganaba poquito si gana que \$700, \$800 pesos al mes y pues él me da poquito pa' mí y ya él se compra ropa...

...

María: ...Haz de cuenta... cuando mandan para tareas de computadora, este... y cuando ella no la hace pues nomas le ponen: "no hizo tarea", pero a mí sí me afecta... más al de la secundaria... porque como tengo el Programa Oportunidades, por las calificaciones, ey... Y a él, fíjate, como en unas tareas fueron \$15 pesos, porque tenía que hacer proyectos, y le dije no mijo pues ve a hacerla... y le di los 15 y sacó todas las hojas de los proyectos, pero pues \$15 pesos por día no es cualquier cosa...

Entrevistador: ...Y ¿cree que les alcance a afectar cuando no hay dinero para ir al "ciber"?

María: Pues, para el "ciber", pues para el de la secundaria sí me afecta, por las calificaciones.

A través de lo anterior, hemos encontrado que en los estratos bajos, un evento estructural como la crisis económica, puede condicionar las "estrategias" de tal manera que más bien podría hablarse de "estrategias restringidas" (estrategias las cuales, si bien implican escoger entre "diferentes opciones", puede que sean pocas e impliquen decisiones entre la opción menos negativa o "*menos peor*") de los actores o sujetos entrevistados en cuanto a la educación de los hijos, al verse forzados a "sacarlos" de sus estudios para que cooperen con los ingresos del hogar, lo anterior dada la situación de "vulnerabilidad social" y "desafiliación" en la que se encuentran los hogares de estos estratos (Castel, 1997)

Aquí, a diferencia de lo que encuentra González de la Rocha (2006a y 2006b), pareciera que el efecto que tiene el programa "Oportunidades" para asegurar la permanencia de los estudiantes

en la escuela no es tan fuerte, lo que debería ser explicado por el aumento de las vulnerabilidades durante la crisis económica.

Al parecer esto no es un problema para los estratos altos, ya que estos, además, suelen asistir a escuela privadas, y el evento catastrófico que podría pasar sería cambiarlos a la educación pública.

7.4.4 Salud

Al igual que la educación, el rubro de salud es flexible a disminuciones en el ingreso, pero, nuevamente, esto depende en gran medida del estrato del que estemos hablando. Por ejemplo, en cuanto al estrato alto:

Entrevistador: ¿Usted tiene seguro de gastos médicos mayores?

Ana: Si, compramos uno.

Entrevistador: ¿y cómo cuánto tiempo tiene con él?

Ana: Ya lo tengo desde hace... como desde hace 4 años.

Entrevistador: ¿Y antes de esos 4 años... tenía algún otro tipo de seguro?

Ana: No, íbamos normalmente al doctor cuando se necesitaba, pero por lo de la crisis, mejor nos prevenimos...

En cuanto a los estratos medio y bajo, encontramos que la vulnerabilidad en salud frente a los posibles imprevistos durante las crisis económicas no puede ser resuelta tan fácil. Por ejemplo, *Jorge*, comenta que en sus anteriores empleos (previos a la crisis) tenía seguro médico por parte del IMSS. En cambio, después de la crisis, aun con sus dos empleos, de guardia/lavacoches y jardinero, no tiene seguro médico, lo cual dice que le cuesta un porcentaje importante de su gasto, aun cuando puede ahorrar asistiendo al médico de “farmacias similares” y comprando ahí la medicina.

Además de la mercantilización de la seguridad social a través de la disminución del empleo formal, también lo encontramos a través de la precarización de los servicios de salud ofrecidos por el estado (ej. el Seguro Popular), una *traducción* en México de los distintos grados de “desafiliación” que aumentan la vulnerabilidad de los hogares de estratos más bajos (Castel, 1997). Los resultados encontrados en capítulos anteriores, respecto al incremento de los afiliados y el presupuesto en el Seguro Popular, no se refleja en mejoras de la atención que ahí brindan. Lo anterior se muestra en las siguientes narrativas:

Entrevistador: ¿Me había dicho durante la encuesta que preferían ir a veces a la Cruz Verde porque esta menos lleno que el Centro de Salud⁹³?

María: Lo que pasa es que en el Centro de Salud si no madrugas no alcanzas ficha, hay veces que mejor vamos a la Cruz Verde...

Entrevistador: ¿Y ahí la atienden?

María: Si atienden pero haz de cuenta que te preguntan “¿Por qué no fue al centro de salud?”... “no pues porque no hay ficha no alcanzamos”, “pues madrugue”, así de fácil... y pos nomás no nos cobran la consulta, o sea, si no tuviéramos Seguro Popular porque son como 60 pesos por consulta, y este... la receta aparte la tenemos que surtir, porque ahí no dan medicamentos....

Entrevistador: En las similares...

María: Ey, en la similar...

Además de esto, *María* narra que en dos ocasiones, una ocasión que tuvo un aborto no intencional durante un embarazo de 6 meses y cuando su hija se quemó a los 2 años, con quemaduras de 2do y 3er grado, tuvo problemas en el Hospital Civil debido a que el Seguro Popular no cubría los casos que había presentado... por lo que tuvo que pedir condonaciones a través del área de Trabajo Social.

⁹³ En el Centro de Salud es donde se atienden los afiliados al Seguro Popular.

Por otro lado, *Alma* comenta que es un problema el Seguro Popular porque el sistema de fichas y el número de doctores en el Centro de Salud ha permanecido igual durante años, aunque ella ve cada más gente (asistiendo a consulta).

Dicho lo anterior, concluimos que la salud se ve afectada tanto por el lado del “portafolio” de activos- individual (en el sentido de González de la Rocha, 2006a y 2006b) como por el estructural (estructura de oportunidades, según Kaztman (1999)), es decir, tanto por la disminución en el componente del gasto en Salud, la afiliación del hogar a alguna institución de seguridad social, o el empeoramiento de la calidad de los servicios ofrecidos por estos últimos (aquí sí de acuerdo con las conclusiones de González de la Rocha (2006a y 2006b) acerca del efecto de las carencias en la infraestructura, servicio y provisión de medicamentos por parte de las instituciones de salud).

7.4.5 Vivienda y capital físico

La vivienda es el aspecto más importante dentro de la dimensión de capital físico. Como se encontró en capítulos anteriores, el problema de la vivienda parece no ser tan fuerte para estratos bajos, ya que estos tienen un menor porcentaje de hogares que pagan renta, que otros estratos medios.

Lo importante que concluimos a través del análisis cualitativo, es que en los estratos altos, la vivienda no se presenta como un problema durante la crisis económica, mientras que para los estratos medios y bajos, debido a su alta vulnerabilidad, sí pueden verse afectados en el rubro de la vivienda, ya sea por la imposibilidad de pagar las rentas y buscar colonias con rentas más baratas, o el aumento de la tensión entre los hogares que comparten una misma casa, más el aumento en el nivel de hacinamiento. Podemos observar esto con mayor detalle a continuación.

Por un lado, *Carlos* menciona que él vive en la colonia Valle Real, y que no tuvo mayor problema respecto a su vivienda durante la crisis, ya que esta es propia (está liquidada). En este mismo sentido se manifestaron *Ana* y *José*.

Por el otro lado, encontramos problemas en cuanto a la vivienda para los estratos medios y bajos. Por ejemplo, *Jorge*, tuvo que cambiar de casa para buscar una con renta más barata, pasando de una ubicada en una colonia con marginación media a una con alta marginación, lo que, narra, le ha traído fuertes problemas por la inseguridad y la distancia hacia sus empleos, además del gasto del transporte.

Además, tanto *Carmen* como *María*, viven en la casa de sus padres. *Carmen* comparte la casa solamente con su hermano, aunque cada cual ve los gastos totalmente a parte. Antes compartía la casa con sus padres, dueños originales de la casa, pero ellos murieron justo hace 5 años, cortándose así gran parte del capital social con el que contaba, como veremos más adelante. Por otro lado, como ya se mencionó, *María* vive en la casa de sus padres juntos con otras tres familias, lo que representa muchos problemas por hacinamiento:

María: su familia (la de su hermano), yo, mi familia y este... mis papás... y arriba en un cuarto que está arriba, vive mi hermana y mi cuñado.

Entrevistador: Su hermano y su cuñada y también tienen hijos yo creo.

María: Sí.

Entrevistador: ¿Entonces son 3 familias y sus papás?

María: Si.

...

María: ...si y como ya teníamos 1 semana sin gas, y sin haber leña: “no má, no es justo, de que unas den para el gas y otras no”, y ellos me dijeron: “Hija, como quieras, cuando quieras la puerta está abierta”.

7.4.5 Capital social y familia.

Relacionar cambios en el capital social y en la familia con un fenómeno estructural como una crisis económica, se vuelve más difícil que otras relaciones descritas anteriormente. Por ejemplo, el

esposo de *Ana*, que era quien manejaba el corporativo de empresas, falleció justamente durante la época de la crisis económica, por lo que este problema familiar no podría relacionarse directamente con la crisis económica.

De hecho, de nuestra muestra no representativa de sujetos entrevistados de estrato alto, ninguno manifestó disminuciones en su capital social y problemas en las relaciones de su familia. En cambio, en estratos medios y bajos si encontramos algunos indicios de esto, como se detalla a continuación.

Primero, cabe resaltar que también encontramos un cambio positivo dentro del estrato medio: Este refiere a que *Antonia*, quien dice que aun cuando tienen menores ingresos con el nuevo trabajo de su esposo en México, ella se encuentra mejor, ya que su esposo ya no radica en Estados Unidos. Estos resultados no son inequívocos, ya que *Antonia* también relató que durante el desempleo de su esposo en Estados Unidos, y antes de volver definitivamente a México, la disminución de las remesas fue un golpe muy duro para los ingresos de la familia en México.

En cambio, *Carmen*, relata que al surgir los problemas de empleo hace 5 años, su esposo se fue de la casa (pero no da pie a que se pregunte más acerca de los empleos de su ex-marido), lo que además se sumó a la muerte de sus padres (la cual ya se había mencionado en la sección anterior), lo que cortó en gran medida su capital social y las redes sociales con las que contaba para cuando tuviera algún problema, económico o de otra índole (también después de que narró esto, la entrevistada comenzó a tener indicios de llanto, por lo que nuevamente se optó por cambiar el tema de la entrevista).

Ya se mencionó acerca de la posición de los padres de *María*, al señalarle que si los problemas dentro de la casa son muy fuertes para soportarlos, siempre puede optar por rentar en algún otro lado.

María: Antes mi mamá me cuidaba a mis hijos cuando yo estaba trabajando (al parecer, de esto han pasado ya unos 10 años)... pero pues también porque no tenía nuera... antes de que mi hermano se viniera a vivir también aquí en la casa (5 años atrás, durante la crisis económica).

María: La verdad yo mejor ni salgo de mi cuarto en casi todo el día, ni modo que nomás para estar peleando, ¿verdad?

María menciona que realmente obtiene menos ayuda de sus familiares por los problemas que han venido surgiendo con el tiempo, por lo que se podría pensar que su capital social y sus redes sociales se han venido debilitando con el tiempo.

7.4.6 Políticas sociales: Transferencias directas y otros.

Esta sección y la siguiente tienen dos objetivos diferentes que vale la pena aclarar desde este momento: el objetivo de esta sección es el de mostrar el papel que jugaron las políticas sociales durante la crisis económica, según los sujetos entrevistados (centrándonos más en las transferencias directas, que son las más visibles por los entrevistados), mientras que el objetivo de la siguiente sección es analizar cómo pudieron verse afectadas las representaciones simbólicas y percepciones (desde el punto de vista del sujeto entrevistado) de las políticas sociales y el papel que jugó el gobierno durante la crisis económica.

Entonces, en cuanto al primer objetivo, el de esta sección, basta decir que a la pregunta de “Recibe o ha recibido alguna transferencia o beneficio gubernamental”, los tres entrevistados de “estrato alto” respondieron de forma negativa, aun cuando aceptaron haber deducido impuestos en los últimos años (más, dada la incomodidad que causó la pregunta, no fue posible preguntar por los montos de estas deducciones). Como lo hemos mostrado en capítulos anteriores, los montos de las deducciones fiscales suelen ser altos, por lo que esta “transferencia gubernamental” bien podría ser contabilizada y evaluada según las cantidades a las que haya ascendido.

Pasando al análisis de estratos bajos y medios, *Carmen*, menciona que durante los últimos años no pudo obtener Programa Oportunidades, ya que le dicen que “su empleo en la fábrica supera el límite necesario para tener Oportunidades”. Es por esto, que se conforma con obtener despensas del DIF Zapopan, que fue justamente el lugar donde la entrevistamos. No menciona tampoco otros apoyos como el programa de “Jefas de Familia” u otro similar.

Antonia tampoco puede recibir apoyo de Oportunidades: menciona que por algunos aparatos con los que cuenta en su casa, muchos de los cuales adquirió con el dinero que le mandaba su esposo de Estados Unidos o se los trajeron de este mismo país, el “evaluador” de Oportunidades le dijo que no podía acceder a esta transferencia. Además, cree que le hubiera servido demasiado para ayudarle en el tiempo en que su esposo no le podía mandar dinero desde el extranjero.

Juan comentó no recibir alguna transferencia directa del gobierno, ni siquiera el programa “70 y más”, ya que tuvo problemas al presentar sus papeles.

En este mismo sentido, *Alma* menciona:

Alma: ...Pues si me he apuntado al “Oportunidades”, siempre que se puede, pero nunca salgo, que porque: “hay otros que lo necesitan más”... pero yo creo que sí es cierto... por lo menos yo no pago la renta cada mes (tienen casa prestada), creo que sí hay muchas que lo necesitan aún más que yo.

Este aporte de *Alma* es muy interesante, ya que nos muestra su representación simbólica de las acciones del gobierno y de la desigualdad, por lo cual será analizado más a detalle en las dos siguientes secciones. Hasta este momento del análisis, lo importante es que menciona que tampoco ha sido beneficiada por este programa gubernamental.

Por último, *María* nos dice lo siguiente respecto a la utilidad que puede dar el programa Oportunidades⁹⁴:

Entrevistador: Y por ejemplo ¿El “Oportunidades” sí le servía de “colchón” o algo para cuando su esposo estaba sin trabajo?

María: A mí me decía: “Sabes que *flaca*, no hubo trabajo ni hubo nada”, “pues yo consigo” (ella respondía), pero cual... tenía “guardadito”, ya cuando él trabajaba...

⁹⁴ Es importante hacer notar que *María* también recibe beneficios del programa de la A.C. Children International (zapatos para los niños alrededor de cada 6 meses, entre otros similares), beneficios los cuales no se pueden englobar dentro de beneficios gubernamentales.

Entrevistador: Ya lo devolvía.

María: Si y este... pues es que por eso nos dan aparte, para nosotros \$800 pesos y ahí dice pues que es para “vivienda y vivir mejor”, y ya lo demás es para alimentación y útiles de ellos...

Entrevistador: ¿\$800?

María: Cada 2 meses.

Entrevistador: Y me dice, por ejemplo, que gasta \$100 de comida diarios...

María: A veces me gasto ese dinero, como a veces que no tenemos gas, este... me gasto más porque para hacer, para cenar, o comer....

Entrevistador: ...digamos ¿se va “luego luego” lo de la ayuda para vivir mejor, eso del “Oportunidades”, se va “luego luego”?

María: Si, o a veces que no tengo dinero, que pido prestado, pues ya les digo: “no pues me entregan mi pago, les pago”, y pues ya haz de cuenta que me quedo bailando, porque lo que me llega yo ya lo tengo que pagar, para la otra vez ya no me prestan...

Es decir, *María* nos menciona que en numerosas ocasiones, el dinero de “Oportunidades”, hasta en su componente destinado a “Educación”, se gasta en consumo de alimentos y otras necesidades básicas que no logra cubrir de otra manera, más aun durante los meses en los que su esposo estuvo desempleado durante la crisis económica.

María también narra, respecto a otras política sociales, que no puede acceder al beneficio que brinda el programa de Transvales⁹⁵ (en total, sus hijos utilizan entre 6 y 8 camiones al día para acudir a sus respectivas escuelas, lo que implica un gasto de entre \$36 y \$48 pesos), porque para que su hijo acuda al lugar donde podría comprar los Transvales, tendría que llevar una cantidad de dinero para comprar, mínimo (según dice) lo de la semana, y nos comenta que al tener ella

⁹⁵ Los Transvales son un vale que se utiliza en la Zona Metropolitana de Guadalajara donde estudiantes, adultos mayores y otros pagan sólo la mitad del costo del transporte público (de \$6 a \$3 pesos, para 2013).

ingresos diarios y prácticamente los gastos justos para cada día, no puede hacer ese “apartado” de dinero para el transporte de sus hijos semanal.

Por último, también menciona que no puede acceder al apoyo del Gobierno Municipal de Zapopan llamado “Jefas de Familia” por la exclusión de tener el “Oportunidades” al mismo tiempo.

El análisis anterior nos muestra diferencias en la recepción de “transferencias directas” que es el beneficio gubernamental de políticas sociales que puede percibirse más directamente por los hogares. Como ya revisamos en otros capítulos, “políticas sociales” también incluyen servicios públicos, educación, salud y otros revisados en otras secciones anteriores.

De cualquier modo, al centrarnos en las transferencias directas, que se caracterizan por su focalización, es claro que los hogares de estratos altos reporten no contar con ellas (si no estaría existiendo un error de exclusión por parte de los programas). Llama la atención que los hogares de estratos medios y también bajos mencionen haber intentado afiliarse a los programas y no haberlos recibido, siempre bajo algún criterio de exclusión al parecer no *fijo*.

Además, el sujeto entrevistado que cuenta con el programa “Oportunidades” no reporta los mismos beneficios en trabajo, educación, salud, vivienda y capital social reportados por González de la Rocha (2006a y 2006b), lo que nos llevaría a concluir que el efecto positivo del programa “Oportunidades” se diluye en contextos de crisis económica como los años 2008 y 2009.

Hasta este punto, estaríamos encontrando que las políticas sociales en cuanto a las transferencias directas no tuvieron un efecto determinante en los hogares durante la crisis económica.

Si evaluamos lo anterior, con lo aportado por los hogares de estratos altos, cuando se menciona que hacen deducciones fiscales, el resultado “redistributivo” (o nulo) de la intervención del gobierno durante la crisis económica podría no sólo verse anulado, si no, incluso ser regresivo. Para llegar a concluir esto, debería tenerse mayores aportes por parte de los entrevistados acerca

de los montos por los que logran hacer sus deducciones fiscales, por lo que esto queda para investigarse posteriormente.

7.4.7 Representación simbólica de la acción del gobierno: “¿Entre la focalización y la universalidad?”

¿Por qué buscar las representaciones simbólicas de los sujetos entrevistados y no sólo reportar los cambios objetivos (materiales y físicos) que hayan tenido en sus activos, durante la crisis económica?...

“Los agentes sociales no tienen la ciencia infusa de lo que son y lo que hacen; más precisamente, no tienen necesariamente acceso al origen de su descontento o su malestar, y las declaraciones más espontáneas pueden, sin intención alguna de disimulo, expresar algo muy distinto de lo que en apariencia dicen” (Bourdieu, 1999).

Como se mencionó desde la sección anterior, el objetivo de esta es el de recuperar la representación simbólica de los actores, de los sujetos entrevistados, respecto a las acciones del gobierno durante la crisis económica. Como es de esperarse, no todos pudieron brindarnos este aporte, en gran medida porque tanto *Juan*, como *Jorge* y *Carmen*, mencionan no haber tenido conocimiento de la crisis económica de 2008-2009 (lo cual si tiene valor para nuestra investigación, pero se analiza directamente en la siguiente sección).

Al igual que en las otras secciones, comenzamos por el estrato alto:

Entrevistador: ... ¿cree que el gobierno hubiera podido hacer algo más para que no afectara tanto la crisis económica?

Ana: Pues no creo que hubiera otra, de cualquier modo la recuperación vino rápido.

Por otro lado, *Carlos* mencionó lo siguiente:

Entrevistador: ¿Cree que de alguna manera el gobierno supo, desde su opinión, supo tratar de disminuir los efectos que hubiera tenido la crisis económica?

Carlos: Mira... lo que creo es que si se usaron correctamente los instrumentos de política pública para estimular la economía, fundamentalmente... yo diría que en construcción, sí se trató de seguir apoyando tanto la construcción de vivienda como de infraestructura... otro elemento de política pública que creo que fue exitoso fue un control de la política monetaria, no vimos un proceso inflacionario ni una deflación, es decir, mantuvimos unas variables macroeconómicas bastante estables, el solo hecho de mantener la inflación en cuatro puntos o debajo de cuatro puntos, me parece que sí fue positivo para sostener el equilibrio macroeconómico, eh... el tipo de cambio se sostuvo bastante bien... El nivel de las reservas... nunca vimos un nivel de caída de las reservas, la bolsa tuvo altibajos...

Con lo anterior, *Carlos* expresa que la política de “estabilidad macroeconómica” seguida por el gobierno mexicano fue la correcta. A continuación ahonda un poco más en el *porqué*, centrándose en el problema de la inflación, característico de las crisis de los ochentas y noventas:

Carlos: En cuanto al gasto público y al déficit... yo creo que eso es válido solamente por un momento, o sea por ejemplo, crisis donde tienes que activar la economía, pero no puede ser una política permanente, es contraproducente, sobre todo para el sector laboral... (Comparando las crisis económicas de los ochentas y noventas con la actual) comparado con muchos años anteriores, el salario real o la masa salarial real, es decir, la rebanada que le toca a los trabajadores del pastel, aun cuando hoy en día sea menor o podamos o tenga menor capacidad adquisitiva, es mucho mejor eso que vivir un proceso hiperinflacionario donde esa rebanada puede no ser mejor...

Con esto, *Carlos* nos expresa que el mayor efecto de las crisis económicas en los hogares solía centrarse en el componente de la inflación, pero como este ha logrado controlarse durante los últimos años, la sociedad se vio menos afectada en la crisis de 2008-2009. Además, se expresa con cautela en torno a las políticas de expansión del gasto público y déficit gubernamental durante las crisis económicas, dado el efecto inflacionario que estas podrían tener.

En cuanto al estrato bajo presentamos las narrativas de *Juan*, *Alma* y *María*. Primero, *Juan* dice que para él, las acciones del gobierno que sí “creaban” igualdad era cuando el gobierno había repartido tierras de los ricos para todos, ahora en cambio, que él sentía que el gobierno ya no hacía nada para “buscar la igualdad”. Por ejemplo, hace “10 o 15 años”, a él le habían quitado sus tierras, que estaban cerca de la base aérea, y les habían dado prácticamente nada a cambio.

Por otro lado, volvemos a analizar los que había expresado *Alma* acerca de: “...nunca salgo (en el programa Oportunidades), que porque hay otros que lo necesitan más; pero yo creo que si es cierto, por lo menos yo no pago la renta cada mes (tienen casa prestada), creo que si hay muchas que lo necesitan aún más que yo”. Aquí, *Alma* está expresando una representación simbólica en donde ella se encuentra en un plano por encima de lo que el gobierno “debería atender”, lo que implica una internalización de la ideología de las “políticas sociales focalizadas”, lejos de una representación simbólica de “universalidad” de las políticas sociales ejecutadas por el gobierno, y una caracterización de la situación propia como “hay otros peores”, aun cuando su ingreso y condiciones de vida ubican a su hogar dentro del estrato (y decir) más bajo.

Por último, se le preguntó a *María* lo siguiente:

Entrevistador: ¿Cree que si es suficiente con lo que ayuda Oportunidades?

María: Pos no tanto eh, porque, pues no puedes tener ni la LICONSA, ni el DIF, ni nada más... Mira, pues cuando estaba mi niño en la secundaria, que se salió de 2do, de los 3 niños, me llegaban \$2500.

Entrevistador: ¿Y eso le ayudó cuando su esposo no trabajaba?

María: ...y de esos 2500 yo tenía que comprarles para uniformes, mochilas que útiles, nada más para ellos, y ya lo mío era para “vivir mejor”, como para la luz, el agua y las comidas, pero como ya se salió uno nada más me dan \$1500 o a veces \$1000, porque ella (la niña) ya tiene tiempo que no sale en el programa... Pero pues si saca más menos lo mismo el niño trabajando, y no paga escuela... pues no se...

Con lo anterior, podemos ver que la representación simbólica de *María* respecto a las acciones del gobierno es ambivalente, ya que dice, que si bien el programa “Oportunidades” le ayuda en momentos de desempleo como el sucedido durante la crisis económica de 2008-2009, el “costo de oportunidad” de que su hijo estudie con apoyos gubernamentales es mayor a que trabaje, aun cuando deje de percibir los apoyos.

Las narrativas anteriores muestran una internalización (en el *habitus*, en términos de Bourdieu (Bourdieu y Wacquant (2005)) del discurso de la focalización de las políticas sociales, es decir, que “las transferencias (políticas sociales) son para los pobres” y “dado que los pobres no somos nosotros, pues no hay problema en que no nos beneficiemos de ellas”, característico de países con regímenes de bienestar como el de México, es decir, donde se ha dado la reducción de la *cuestión social* (de hecho en general en América Latina) al tema de la pobreza (en contraposición con la cuestión social en Europa, relacionada con la desafiliación social (Barba, 2010).

7.4.8 Representación simbólica de los efectos desiguales de la crisis económica (“¿Quién es más afectado por la crisis?”)

Para cerrar el análisis cualitativo realizado en este capítulo, esta sección trata de mostrar cual es la representación simbólica que tienen los sujetos entrevistados acerca de quiénes fueron los más afectados por la crisis económica. En cuanto al estrato alto, *Carlos*, menciona lo siguiente:

Entrevistador: ...Entonces ¿a quién le afecta más es a la clase trabajadora a través de la inflación... y por ejemplo... desde su perspectiva... ahora que no fue “tan fuerte” la inflación como menciona, ¿a quién cree que le haya afectado más?...

Carlos: Yo tengo la impresión que el efecto fue parejo

...

Carlos: (Se encontraba hablando del efecto de la influenza AH1N1, y comienza a concluir) por ejemplo, si aislamos ese tema, yo creo que la situación del efecto de la crisis en general fue muy pareja y yo casi creería que fue mínimo el impacto...

Con lo anterior, podemos *comprender* que la posición de *Carlos*, desde su propia representación, es que el efecto más fuerte en las crisis económicas era el de la inflación, y que ahora que esta fue relativamente “controlada”, no hubo efectos de la crisis en la población.

Entrevistador: ...y ya la última pregunta, ¿usted qué piensa de la desigualdad y el efecto de la crisis económica en ella?

Ana: Yo creo que le afectó a todos y pues... que sigue igual, igual de fuerte, y sobretodo que la gente es muy irresponsable y por ejemplo sigue teniendo muchos niños, y no es lo mismo mantener 2 que 5 y también que no los obligan a estudiar...

Entrevistador: ¿Y cree que después de pasada la crisis quedaron efectos permanentes?

Ana: Yo creo que toda la gente se recuperó, porque yo no vi que pegara como crisis anteriores donde las personas se suicidaban hasta por la compra de casas que debían, las hipotecas...

Entrevistador: (hablando de las crisis de los ochentas y de 1994)... Entonces, ¿cuál cree que haya sido más difícil, esa crisis o la de hace 5 años?

Ana: Pues yo creo que la de “Salinas”, porque duró muchos años, esta de hace 5 años, pues solo duró un año y fue fácil salir...

Si bien los argumentos en los que se justifica son menos específicos que con *Carlos*, *Ana* también piensa que el efecto de la crisis fue pasajero y menor que el de otras crisis económicas pasadas (lo cual se contrapone totalmente con lo analizado hasta este momento durante esta investigación). Por último, la narrativa de José nos confirmó estas percepciones, ya que menciona que al que “trabaja”, no tiene por qué afectarle una crisis económica. Por ejemplo, él “se sabe mover muy bien” y su empresa no tuvo problemas durante la crisis, ya que por más que haya crisis, “todos necesitan extinguidores” (que, como ya revisamos, es lo que comercia su negocio).

Ahora, pasaremos a analizar el aporte de los sujetos entrevistados de estratos medios y bajos. Por ejemplo, *Jorge*, como ya habíamos señalado, menciona no creer que le haya afectado la crisis,

pero él no lo relaciona con el hecho de haber perdido el empleo durante 2009 y que su esposa ahora deba de trabajar para tratar de mantener el mismo poder adquisitivo que antes.

En cuanto a *Carmen*, al preguntarle si escuchó algo acerca de la crisis, menciona que sí escucho pero no entiende exactamente qué pasó o como la podría haber afectado, aun cuando, al igual que el caso de *Jorge*, su desempleo durante 2008-2009 se debe a una cuestión estructural como la crisis económica.

En este mismo sentido *Juan*, en cuanto a si cree que le afectó la crisis, menciona que sí tuvo conocimiento de ella, pero cree que no le afectó, porque a lo que él se dedica (recoge cartón y plástico) esas cosas no le afectan. Curiosamente, al mismo tiempo admite que en los últimos años le es más difícil sacar dinero de juntar estos residuos y se los pagan más baratos.

Cerramos con la aportación de *María*:

Entrevistador: Entonces... ¿Escuchó acerca de la crisis económica durante 2009... cuando platica que su esposo estuvo desempleado?

María: Si, pos hubo mucho... cómo te diré... pos si hicieron corredero de gente, los empleos y en las obras y dondequiera, pero pues a todos les fue igual, yo creo...

Así pues, encontramos que la representación simbólica de la mayoría de los sujetos entrevistados gira en torno a que los efectos de la crisis económica se reparten indiferentemente a través de la sociedad. Los entrevistados restantes en sí no opinan diferente, si no que más bien no alcanzan a tener una representación simbólica de los efectos de la crisis económica ya que no la distinguen o ubican específicamente, ni aun cuando está haya tenido claramente efectos estructurales sobre su empleo.

Así pues, en este mismo capítulo hemos podido corroborar que prácticamente no existe la idea de los efectos desiguales de la crisis económica, aun cuando, contrastando las narrativas según las diferentes dimensiones, podemos concluir que sí hubo efectos diferenciados según el estrato económico.

7.5 Reflexiones finales del capítulo

El presente capítulo nos ha permitido hacer una reflexión cualitativa de los efectos diferenciados de la crisis económica sobre los hogares. El acercamiento cualitativo, a través de entrevistas abiertas y la utilización del enfoque propuesto de Actores-Activos-Vulnerabilidad-Estructura de Oportunidades, nos permitió comprender los mecanismos por los cuales un fenómeno estructural (y “lejano” dentro de la representación simbólica de muchos sujetos entrevistados) como la crisis económica puede llegar a afectar las diferentes dimensiones de estudio de esta investigación.

Además, con el fin de lograr una *interpretación* de las narrativas de los sujetos entrevistados, tratamos de contextualizar sus “discursos”, así como ubicarlos según las posiciones diferentes que ocupan en la estratificación social propuesta por esta investigación. Lo anterior nos permitió realizar el intento de *comprender* sus narrativas y además realizar análisis de contraste entre ellos.

A través de lo anterior, se observó, efectivamente, que en todas las dimensiones analizadas, el efecto de la crisis económica fue diferenciado según estratos, aumentando más la vulnerabilidad (como ya hemos dicho, entendida como un proceso dinámico) de unos hogares (en gran medida de estratos medios y bajos) respecto al efecto que tuvo en otros (altos).

El empleo es la relación principal por la cual se ve afectado un hogar durante la crisis económica, efecto el cual varía según la vulnerabilidad del empleo, la cual está altamente relacionada con el estrato en el que el hogar se ubica. A estos procesos de incremento en la vulnerabilidad del empleo, desempleo y precarización del empleo relacionado al neo-liberalización de la economía, es lo que Bourdieu (1998) llama “*violencia estructural*” y Auyero (2000) llama “*violencia neo-liberal*”, razón por la cual se colocó la cita de Bourdieu (1998) al principio de este capítulo. Lo anterior encuadra con las conclusiones obtenidas en los capítulos 5 y 6, además de ser un reflejo de lo revisado en el capítulo 2 y 4 acerca de la precarización y flexibilización del empleo en el

actual modelo neoliberal y la alta estratificación y dualidad del empleo en los países con regímenes de bienestar similares al mexicano.

Además, el efecto directo en el empleo se traslada a efectos indirectos en otras dimensiones analizadas, los cuales, nuevamente, se relacionan directamente con el estrato:

- consumo (carencias en el consumo), las cuales se expresan en sus casos más extremos en la disminución del gasto del hogar en alimentos y otros bienes de la canasta básica,
- educación, cuando es más difícil enviar a los hijos a la escuela, llegando al extremo de que estos tengan que abandonar los estudios para cooperar con los ingresos de la familia,
- salud, por un lado, al pasar de un empleo formal, con seguridad social, a un empleo informal, además de la disminución en el componente del gasto dedicado a la salud,
- vivienda y capital físico, en diferentes maneras: al obligar a hogares a cambiar de colonia de residencia en busca de un alquiler menor o al llevar a diferentes hogares a compartir vivienda para distribuir gastos.

Los procesos aquí descritos tienen la función para esta tesis de aterrizar las conclusiones encontradas en los dos capítulos anterior, además de mostrar cómo se viven estos procesos por parte de los hogares, las tensiones que generan, las “estrategias restringidas” de las decisiones tomadas frente a un contexto (estructura de oportunidades) cada vez más difícil, pero, además de todo lo anterior, de marcar pautas para futuras investigaciones que pueden quedar ocultas cuando se utilizan solamente análisis cuantitativos.

Además de lo anterior, existen efectos que pueden no estar relacionados directamente con el empleo (o no tan claramente) pero si con la crisis económica, como la inflación, los cambios en los servicios de educación, salud y transporte, cambios en las política sociales, efectos los cuales también se diferencian según el estrato al que el hogar pertenezca, como lo pudimos observar durante este capítulo, y que son reflejo, nuevamente, de la alta estratificación y segmentación del régimen bienestar mexicano.

Por lo anterior, a partir de este capítulo, podríamos concluir que existen los elementos para pensar que la crisis económica sí tuvo efectos diferenciados en los hogares según el estrato, aumentando más la vulnerabilidad de los hogares de estratos más bajos, aumentando así la desigualdad social.

Del mismo modo, en este capítulo fue importante recuperar la representación simbólica que se tiene tanto del fenómeno de la crisis económica, como de las políticas sociales y en general de la “acción” del gobierno. Al analizar esto, pudimos encontrar opiniones divergentes en cuanto a la acción del gobierno durante la crisis económica, en gran medida influidas por la posición en la que se ubica el hogar y el efecto que la crisis haya tenido sobre ellos (los estratos altos piensan que el gobierno “hizo bien”, y los de estratos bajos que el gobierno “no hizo bien”), pero no homogéneamente, ya que algunos hogares de estratos medios y bajos piensan que el gobierno hizo bien, y que la focalización de las políticas sociales es correcta, aun cuando con esto se excluya a ellos mismos de los hogares beneficiados, lo que implica la internalización del discurso manejado dentro del régimen de bienestar mexicano respecto a la focalización y la pobreza como consecuencia de la carencia de capital humano y no como muestra de factores estructurales.

Además, es importante resaltar que se encontró que en estratos medios y bajos, la representación simbólica del fenómeno estructural de la crisis económica es en muchas ocasiones la de un “evento” o “noticia” totalmente alejado de sus vidas cotidianas y sin efectos para ellos, dado lo cual es difícil encontrar una interpretación de estos relativa a la desigualdad de los efectos de la crisis. En cambio, los estratos altos, que tienen una representación más concreta de la crisis económica, muestran una representación simbólica de igualdad en los efectos de la crisis económica.

Conclusiones

Conclusiones

La presente tesis comenzó con la problematización de la relación entre las crisis económicas y la desigualdad social. En un primer momento, se señaló que los datos de la desigualdad de ingresos mostraban una disminución de la desigualdad durante los periodos de crisis, principalmente debido a la disminución de mayor proporción del ingreso en los hogares del décimo decil (el decil con mayores ingresos). Luego se analizaron cifras con mayor amplitud de variables y se encontró que los datos de la desigualdad de ingresos podían no estar mostrando la realidad de la desigualdad social durante las crisis económicas y que el coeficiente de Gini ocultaba detrás de si procesos más complejos relacionados con la desigualdad social. De aquí que nuestra pregunta de investigación se estableció como sigue:

¿Cómo afectó la crisis económica iniciada en 2008 la desigualdad social entre los hogares en México?

y, dada una variedad de argumentos analizados, nuestra hipótesis fue la siguiente:

Las crisis económicas incrementan la desigualdad social entre los hogares porque disminuye más el bienestar de los hogares de bajos ingresos debido a la mayor vulnerabilidad que presentan respecto a los hogares de altos ingresos.

Desde este momento, podía entenderse que la demostración de lo anterior tendría ciertas dificultades analíticas y metodológicas. Por ejemplo, la amplitud en términos regionales de la investigación, es decir, si se realizaría un análisis nacional, estatal, etc. También otro problema fue el explicar cómo se entendería la desigualdad social y desde qué enfoque (y metodología) se realizaría el acercamiento a los datos. Además, también era necesario decidir si se partiría desde un paradigma que pusiera acento en la parte estructural, o en cambio, en la parte individual y de acción de los actores. También existía el problema metodológico de la diversidad y dispersión de datos macro de diferentes encuestas nacionales, pero que podían no ajustarse necesariamente al planteamiento metodológico que se proponía.

Fue así que se decidió realizar el estudio para el municipio de Zapopan, Jalisco, el cual cuenta con diversas particularidades como ser de los mejores posicionados en cuanto a riqueza e indicadores promedios de bienestar (y estar clasificado como un municipio con “alta cohesión social” según CONEVAL (2012)), pero que es el más desigual de la Zona Metropolitana de Guadalajara (y el 235vo más desigual de 2,456 municipios en México), y agrupa varias de las zonas con mayor marginación en el Estado de Jalisco, además de presentar patrones de desigualdad y diferencias por estrato similares a los promedios nacionales.

En cuanto a la parte del enfoque utilizado de la desigualdad social y el acercamiento metodológico, este trató de resolverse utilizando el enfoque de Actores-Activos-Vulnerabilidad-Estructura de oportunidades, el cual pone atención tanto en la parte estructural con la parte individual del problema investigado y le da importancia a la acción de los actores. Además, se decidió utilizar un análisis a través de tres diferentes metodologías o fuentes de datos: primero, se realizó un análisis exhaustivo de los datos contenidos en diversas encuestas macro (nacionales y estatales), luego, se realizó una encuesta que hizo hincapié en las dimensiones de bienestar-vulnerabilidad que el enfoque utilizado proponía, y por último se realizó una serie de entrevistas abiertas a profundidad donde se buscó la descripción cualitativa de los mecanismos de transmisión del efecto de la crisis económica, el efecto de estos en su forma más individual (por hogar) y la subjetividad o representación simbólica que estos hogares tienen acerca de los efectos (percibidos o no percibidos).

Así pues, a lo largo de la presente tesis, se ha buscado explicar los mecanismos a través de los cuales las crisis económicas pueden afectar a los hogares, y se han dado argumentos sólidos para pensar que: 1) estos efectos son diferenciados, según el estrato al que estos hogares pertenezcan, 2) que la manera en que cada quien enfrenta la crisis económica es desigual y agranda las brechas de desigualdad en dimensiones como empleo, educación salud, consumo, vivienda, capital financiero y capital social y 3) que el régimen de bienestar mexicano, el sistema

de protección social del país y las políticas utilizadas por el gobierno durante la crisis económica no disminuyen el efecto desigual de los costos de la crisis y tal vez hasta amplifican los efectos diferenciados y funcionan como reproductores de la desigualdad social.

Además de las conclusiones anteriores, se ha tratado de responder a preguntas secundarias y de completar otros objetivos plasmados en el planteamiento de esta tesis. Por ejemplo, en el capítulo 4 se analizó con detalle la crisis económica de 2008-2009 y sus efectos en México, lo que era uno de los principales objetivos.

A lo largo del capítulo 5, 6 y 7, a través de diferentes metodologías (cuantitativas y cualitativas) y desde diversos enfoques (macro o micro, agregado o individual), pudieron describirse los mecanismos a través de los cuales la crisis económica pudo afectar el bienestar y la vulnerabilidad de los hogares. Es de vital importancia señalar el componente del empleo como uno de los principales mecanismos por los cuales el efecto de la crisis económica se transmite a otras dimensiones del bienestar-vulnerabilidad. Esto se encontró tanto por el análisis de la ENOE y la ENIGH, al igual que en el análisis factorial de los resultados de la encuesta realizada para esta tesis, y confirmado según las narrativas de los propios sujetos-actores.

Además, también es importante señalar la importancia de los cambios en el sistema de protección social en México durante la crisis económica, relacionado con el régimen de bienestar del país, los cuales, como se demostró en el capítulo 5, se volvieron más regresivos/menos progresivos durante este periodo y puede que hayan amplificado los efectos de la crisis económica sobre los hogares de estratos bajos. Además, según el análisis factorial efectuado a los datos de la encuesta que se realizó para esta tesis, el efecto de las políticas sociales se encontraba en los últimos sub-indicadores determinantes de la desigualdad social, esto debido al bajo efecto que tienen tanto sobre los hogares de estratos bajos como en los de estratos altos. Este hecho también se demuestra con el análisis cualitativo realizado a las entrevistas a profundidad obtenidas, donde

los sujetos entrevistas narran como el efecto que tienen de las políticas sociales es prácticamente nulo.

Hablando de las dimensiones en específico, el análisis de la dimensión del empleo a través de la encuesta realizada para el capítulo 6, si bien tuvo fines de prueba piloto, coincide en indicar que los cambios en los ingresos laborales son de los principales determinantes de la desigualdad durante la crisis, resultado al cual se llega también a través de las entrevistas, donde se narra acerca de periodos prolongados sin empleo para los hogares de estratos bajos, precarización en las condiciones de empleo para los hogares de estratos medios, y pocos cambios en los de estrato alto. Además, el análisis macro demostró que la mayoría de los individuos de estratos bajos que se quedan sin empleo no cuentan con indemnización, ahorros o seguro de desempleo para afrontar la pérdida del ingreso laboral, a diferencia de lo que sucede con los estratos altos. Es decir, la vulnerabilidad llega a tal punto para los estratos más bajos, que si se pierde el empleo debe de movilizarse rápidamente ya que no podría sobrevivir un periodo prolongado de días sin empleo o ayuda de algún familiar.

La dimensión de la educación muestra dos claros procesos: primero, que aunque la educación es gratuita en el papel, en la práctica tiene un costo (no sólo de oportunidad), de alto porcentaje para las familias vulnerables (útiles, transporte, alimentos), las cuales ven exacerbadas sus desventajas durante la crisis económica, y segundo, que la estructura del sistema educativo mexicano funciona como un filtro o un embudo, con coberturas casi universales para los niveles más básicos de educación y coberturas sólo para clases medias altas en niveles de educación superior, y no sólo eso, ambas condiciones se vieron incrementadas durante la crisis económica, ampliando así la brecha de la desigualdad en lo que a educación compete. En el análisis cualitativo pudo entenderse como se viven estos procesos por parte de los hogares, quienes toman decisiones de “estrategia restringida” en donde analizan la posibilidad de escoger entre (por ejemplo) mantener a un hijo estudiando la secundaria y obtener el beneficio de la beca de

“Oportunidades” o mandarlo a trabajar, con la idea de que la remuneración por el trabajo sea mayor que el monto de la beca. En este ejemplo, efectivamente, el hijo deja de estudiar.

La fuerte segmentación histórica en el sistema de salud se incrementa durante la crisis económica debido a las siguientes razones: 1) la disminución en el empleo formal, que implica la pérdida de la derechohabiente en los sistemas de salud ligados al trabajo (lo que se puede observar claramente con el aumento en el coeficiente de concentración del IMSS y del ISSSTE, que implica que en 2010 su estructura de afiliados se componía de personas de estratos más altos comparado con 2008) y 2) el aumento del presupuesto y afiliación en el “Seguro Popular”, el cual establece un nuevo escalón en el fondo de la pirámide de la protección en salud, diferenciando nuevamente a los ciudadanos e incrementando las brechas de desigualdad entre unos y otros. Como se observó en el análisis cualitativo del capítulo 7, las narrativas de los hogares de estratos bajos que asisten a las clínicas de salud que corresponden a la afiliación del Seguro Popular, hablan de un sistema de salud precario, deficiente, sin la infraestructura necesaria para satisfacer la demanda de servicios, y legalmente diferenciado de los seguros sociales ligados al empleo con base en la menor cobertura médica, lo que reafirma la segmentación entre este sistema y los sistemas ligados al empleo como el IMSS y el ISSSTE.

En cuanto al consumo, las cifras mostradas en el capítulo 5 ponen en números lo que los hogares de estratos bajos y altos narran en el capítulo 7. En este, los hogares de estratos bajos ejemplifican las restricciones de consumo que viven durante las crisis económicas como disminuciones en el gasto en alimentos (carne, huevos, leche, etc.), mientras que los integrantes de estratos altos hablan de disminuciones en el ahorro o en el gasto de recreación o suntuoso. Durante la crisis económica, lo anterior se vio exacerbado por el fuerte incremento en los precios de los alimentos (el cual llegó en algunos meses a 10% anual), lo cual afecta más a los hogares que dedican mayor porcentaje de su gasto total a este rubro, es decir, los hogares de estratos más bajos, quienes dedicaban 45% de su ingreso a alimentos, en contraposición con el 20% que dedican los hogares de estratos altos a este mismo rubro. De hecho, el análisis de la encuesta realizada en el capítulo

6, aunque como prueba piloto, coloca las “carencias de consumo” como el factor más importante en la determinación de los cambios de la desigualdad durante la crisis económica.

En la dimensión de capital físico y financiero, se muestran claramente dos tendencias de incremento de la desigualdad durante la crisis económica: primero, que durante la crisis económica aumentó casi al doble el porcentaje de hogares que pagaban alquiler en los decil más bajos, que puede deberse, en el caso del decil más bajo, tanto a la pérdida de casas prestadas como al aumento de la tensión dentro de los hogares que viven en condiciones de hacinamiento (como lo menciona una de las entrevistas del capítulo 7) y en el caso de los deciles III, IV o V, la pérdida de créditos hipotecarios. Esto refleja nuevamente las características del régimen de bienestar mexicano, que ha privilegiado las políticas de adquisición de vivienda para el sector de trabajadores formales o para los estratos de ingresos altos o medios altos que pueden acceder a créditos bancarios. Aun cuando el análisis del capítulo 6 no encuentra que la vivienda sea uno de los componentes más importantes en la determinación de la desigualdad, las cifras del capítulo 5 nos muestran que los hogares del decil más bajo que no son propietarios de vivienda propia y pagan alquiler, pasaron de dedicar el 36% en 2008 de sus ingresos al pago de la renta, al 51% en 2010; lo que nos muestra que la desigualdad en este rubro también se ve amplificada durante la crisis económica.

Segundo (aun dentro de lo revisado en la dimensión de capital financiero), las diferencias en la capacidad de ahorro, si de por sí eran muy amplias antes de la crisis económica, con esta se volvieron abismales. Según las cifras del análisis macro, el decil más bajo termina cada mes debiendo el 150% de sus ingresos, mientras que el decil más alto ahorra el 30% de sus ingresos al final de cada mes. Esto se confirmó durante las entrevistas, cuando los integrantes de hogares de estratos altos hablaban de “ligeras disminuciones en su ahorro” como el efecto de la crisis económica auto-percibido como el más fuerte, mientras que los hogares de ingresos más bajos jamás mencionan la palabra “ahorro”, y en cambio hablan de aumento de las “deudas”. Es por esto que se considera de vital importancia realizar futuras investigaciones acerca de la desigualdad de la riqueza, ya que puede observarse rápidamente que a ritmos tan ampliamente

alejados de ahorro y “desahorro” para los hogares de diferentes estratos, la desigualdad de riqueza debería de estar aumentando constantemente, y más aún durante las crisis económicas.

Si bien el capítulo 7 confirma la importancia central para los hogares de los deciles más bajos, de las políticas de transferencias monetarias como el programa “Oportunidades” y “70 y más”, dentro de una lógica de empobrecimiento durante las crisis económicas, las diferentes narrativas del capítulo también confirman que no son suficientes ni si quiera para garantizar la permanencia de los hijos en la educación. Además, el análisis macro logró encontrar varios puntos importantes respecto a estas políticas y combinarlos con las pensiones: primero, que si bien siguen siendo progresivas en su distribución, después de la crisis económica perdieron algo de progresividad (tal vez ligado al proceso ya narrado de abandono de las mismas para buscar otros medios para obtener ingresos), segundo, que estas políticas de transferencias monetarias pueden contrastarse con el comportamiento de las pensiones, las cuales son altamente regresivas, aumentaron su regresividad durante la crisis (por ejemplo de 0.21 de coeficiente de concentración a 0.52 para el ISSSTE), y tuvieron aumentos presupuestales mayores que los presentados por las políticas focalizadas como las trasferencias monetarias (“Oportunidades” aumentó en \$11 mil millones de pesos durante el periodo 2008-2010, mientras que las pensiones del ISSSTE aumentaron en \$23 mil millones de pesos y las de IMSS en \$17 mil millones de pesos). Además, si comparamos estas cifras con los gastos fiscales (deducciones de impuestos, exenciones, etc.), nos damos cuenta de que los montos dedicados a este rubro de “gastos fiscales” son 10 veces mayores que el presupuesto asignado a “transferencias monetarias”. Esto puede que refleje el pensamiento gubernamental de quiénes sí merecen estar subsidiados por el gobierno y quiénes no.

El capítulo del análisis cualitativo logra mostrar dos puntos importantes que no fue posible reflejar en el análisis cuantitativo. Primero, que el capital social juega un papel importante durante las crisis económicas, tanto en los estratos bajos como medios, lo cual se observa en el apoyo del cuidado de niños, en el empleo, en brindar vivienda, o la conjunción de gastos en busca de

economías de escala, así como las transferencias de dinero o el préstamo de activos. Con esto, se trata de enunciar que el bienestar de nuestro régimen actual se basa parcialmente en el pilar de la familia ante la ausencia o inoperancia de los pilares del mercado y el estado. Pero no se vuelve tan simple como eso, y aun cuando el análisis del capítulo 6 mostraba al capital social como uno de los componentes de determinación de la desigualdad más importantes, las narrativas de los entrevistados nos muestran que el capital social ayuda a los hogares vulnerables en situaciones de crisis, pero no es suficiente y si bien amortigua los efectos, el beneficio que este tipo de capital puede traer también se concentra más en los estratos altos que en los estratos bajos.

La segunda conclusión que lanza el análisis cualitativo y sólo puede ser verificada de esta forma, es la referente a la representación simbólica de la crisis económica. Esta se vuelve interesante porque pareciera que en los estratos bajos existe una mayor internalización de la idea de que los problemas presentados en el empleo, y en otras dimensiones analizadas son meramente culpa del propio hogar y no se relacionan con cambios en la estructura de oportunidades como los causados durante una crisis económica. En cambio, tal vez debido a las diferencias en capital cultural respecto a los hogares de ingresos bajos, es más común que los hogares de ingresos altos relacionen los “efectos que sufrieron” de la crisis económica directamente con esta misma. Dicho de otra manera y con un ejemplo en específico, no se relaciona el desempleo prolongado en el sector de la construcción, con los cambios en esta industria a raíz de la crisis económica iniciada en Estados Unidos. Lo anterior puede que no resulte un hallazgo sorprendente, pero si abona en gran medida a posteriores investigaciones. Algo en lo que parece ser que todos los estratos coinciden, es en la conclusión de que los costos de las crisis económicas se reparten equitativamente, lo cual se ha podido comprobar en esta investigación que está lejos de ser verdad.

Además se analiza la representación simbólica de la función que deberían de tener las políticas sociales y el sistema de protección social sobre la cobertura de las vulnerabilidades de los hogares,

más aun en el contexto de la crisis económica. Esto refleja una internalización de la idea de que “la protección social debe de correr a cargo del individuo”, y no es responsabilidad del estado.

A través de todo lo anterior, se resalta nuevamente, se han encontrado argumentos suficientes para pensar que la crisis económica incrementa la desigualdad social entre los hogares del país, y que las políticas sociales y el sistema de protección social no disminuyen los efectos desiguales, si no que más bien los amplían. Comprender estos efectos y mecanismos se vuelve importante para la dirección de las políticas sociales, económicas y anti-cíclicas que implementa el gobierno cuando el país entra en crisis económica⁹⁶, aún más en el contexto actual del agotamiento del modelo neoliberal, y cuando en el momento de escribir esta tesis (año 2014), la crisis-recesión sigue observándose en varios países de Europa y Estados Unidos (Boyer, 2013; Salama, 2012), y en México donde se han tenido varios trimestres con bajo crecimiento en la actividad económica que dan indicios de recesión. Aquí se ha encontrado como el sistema de protección social en México funciona como un mecanismo reproductor de la desigualdad social, más aún durante las crisis económicas, amplificando así la desigualdad en los efectos según estratos sociales.

Además, quedan diversas líneas de investigación futuras y algunas limitaciones de esta tesis que podrían resolverse en el futuro. Por ejemplo, realizar una encuesta con una metodología más sistematizada, a través de un levantamiento basal antes de un periodo de crisis económica y luego otro levantamiento después de esta. Otra limitación de esta investigación fue la parte de la muestra no representativa de la encuesta. Además, este análisis podría realizarse para diversas regiones o países y se podrían comparar las características diferentes de los efectos según la especificidad del régimen de bienestar de cada país (o región).

Sin duda, en esta tesis se encuentran varias lecciones que deben de quedar resaltadas para dar finalización al documento. Contrario a lo que todavía puede pensarse en algunos sectores

⁹⁶ Tema aparte y no planteado en esta tesis es el de las políticas necesarias para evitar las crisis económicas.

académicos, movimientos estructurales de la economía como una crisis económica iniciada por razones muy específicas en otros países (como Estados Unidos) pueden tener efectos muy fuertes sobre el bienestar-vulnerabilidad de hogares totalmente ajenos al origen de la crisis económica, efectos que podrán cambiar la trayectoria del hogar de manera permanente.

Por otro lado, si bien se ha percibido una tendencia a la disminución en el coeficiente de Gini de desigualdad de ingresos durante la última década en México, esta puede ocultar una serie de procesos que afectan a la desigualdad social y crear la ilusión de que nuestra sociedad se dirige hacia la igualdad y el aumento de la cohesión social. Es necesario “alzar la cabeza”, tomar a la desigualdad como un fenómeno multidimensional que no puede ser acotado a la medición de la desigualdad de ingresos, investigar cuáles son los mecanismos y procesos que reproducen la desigualdad y actuar sobre ellos. Esta tesis intenta mostrar algunas líneas futuras para investigaciones posteriores en este sentido.

Los efectos de las crisis económicas son diferenciados y aumentan la desigualdad social al afectar más a los estratos bajos comparado con el efecto en los estratos altos. Los mecanismos por los que sucede esto son principalmente el empleo (de donde el efecto de la disminución de ingresos se transmite a otras dimensiones del bienestar) y todos los cambios en el sistema de protección social demostrados a través del análisis de dimensiones como educación, salud, consumo, vivienda, capital físico y capital social.

Justamente esa es la idea fuerte con la que se quiere cerrar la presente tesis. El papel que juega el Estado a través del sistema de protección social es muy importante en el contexto del aumento de la desigualdad social durante la crisis económica. Según lo encontrado en esta tesis, el fortalecimiento del sistema de protección social, a través, por ejemplo, de un robusto sistema de seguro de desempleo, de la desmercantilización sin fragmentación y segmentación de servicios sociales y públicos (salud, educación, alimentación, etc.), del cambio de enfoque focalizado en diversas políticas sociales por un enfoque universalista, ejemplo las transferencias monetarias

condicionadas (que dejan fuera a hogares que realmente necesitan de estas durante las crisis económicas) y en general el cambio en el imaginario de que si bien el problema de la desigualdad es fuerte normalmente, este se vuelve un tema central durante las crisis económicas y las políticas establecidas durante estos periodos deberían enfocarse en esto. Claro, en contra se tiene la inercia de la trayectoria histórica.

Bibliografía

Ampudia, Nora (2014) "Reforma financiera en México, financiarización y limitaciones a la política monetaria", Working Paper, Congreso UMET, México.

Ampudia, Nora (2013) "Política monetaria no convencional en el contexto de la financiarización", en "Financiarización y modelo de acumulación: Aportes desde los países en desarrollo", Coord. Levy, Noemí y López, Teresa, Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Ampudia Márquez, Nora (2011) "Política monetaria no convencional, traspaso inflacionario e impactos en la distribución factorial del ingreso", ECONOMÍA UNAM vol. 8 núm. 22, UNAM, México.

Álvarez, I., Luengo, F. y Uxó, J. (2013) "Fracturas y crisis en Europa", Ed. Clave Intelectual Eudeba, Madrid-Buenos Aires.

Auyero, J. (2000) "*The Hyper-Shantytown: Neo-liberal Violence(s) in the Argentine Slum*", en Ethnography, número 1 (recuperado de: <http://eth.sagepub.com/content/1/1/93>).

Azevedo, J., Inchaust, G. y Sanfelice, V. (2013) "Decomposing the Recent Inequality Decline in Latin America", Working Paper, Policy Research, World Bank,

Aziz, Alberto (2012), "Desarrollo en América Latina: tres casos contrastantes, México Brasil y Argentina", en "Caminos al desarrollo con equidad (Vol. 16)", coord. J. L. Calva, Juan Pablos editor, México.

Ballescá, M. (2013) "Desarrollo Económico de Jalisco: Retrospectivas y Retos", Secretaría de Promoción Económica de Jalisco, México.

Bardin, L. (1996) "*El Análisis de contenido*", Madrid, Ediciones Akal.

Barba, Carlos (2013), "*Inseguridad y protección social en los países desarrollados y en América Latina*", en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 2013, no. 1, México.

Barba, Carlos (2010a), *“Revisión teórica del concepto de cohesión social: hacia una perspectiva normativa para América Latina”* en C. Barba y N. Cohen (Coord.), *Perspectivas críticas sobre la cohesión social*, CLACSO, Buenos Aires.

Barba, Carlos (2010b) *“La nueva cuestión social en el mundo y en América Latina: más allá de la pobreza”*, en Renglones, Núm.62, Marzo – Agosto, pp. 24-44

Barba, Carlos (2009), *“Los regímenes de bienestar latinoamericanos y la reforma social”*, en C. Barba, G. Ordoñez y E. Valencia (Coord.), *“Más allá de la pobreza: Regímenes de bienestar en Europa, Asia y América”*, Universidad de Guadalajara y Colegio de la Frontera Norte, México.

Barba (2007) *¿Reducir la pobreza o construir ciudadanía social para todos? América Latina: Regímenes de bienestar en transición al empezar el siglo XXI”*, Universidad de Guadalajara, México.

Barba, Carlos (2004) *“Régimen de bienestar y reforma social en México”*, CEPAL, Chile.

Barba y Valencia (2013) *“La transición del Régimen de Bienestar mexicano: entre el dualismo y las reformas liberales”*, Revista Uruguaya de Ciencia Política Volumen 22, N° 2, pp 47-76.

Barba, Carlos y Valencia, Enrique (2010), *“Hipótesis no comprobadas y espejismos de las Transferencias Monetarias Condicionales”* en C. Barba y N. Cohen (Coord.), *Perspectivas críticas sobre la cohesión social*, CLACSO, Buenos Aires.

Bardin, L. (1996) *“El análisis de contenido”*, Ediciones Akal, Madrid.

Bernal Lara, P. (2007). *“Ahorro, crédito y acumulación de activos en los hogares pobres de México”*. Monterrey, N.L.: Consejo de Desarrollo Social de Nuevo León.

Block, Fred (1987), *“Social Policy and Accumulation: A critique of the new consensus”*, en Rein, M., Esping-Andersen, G. y Rainwater, L., *“Stagnation and renewal in Social Policy”*, Editorial M. E. Sharpe, Inc., New York.

Bourdieu, Pierre (2013) “La nobleza de estado. Educación de élite y espíritu de cuerpo.” Siglo XXI editores, Argentina, p. 13.

Bourdieu, Pierre y Wacquant, Loïc (2005) “Una invitación a la sociología reflexiva”, Siglo XXI, Buenos Aires, p. 31-37.

Bourdieu, P. (1999) “*La miseria del mundo*”, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Bourdieu, P. (1998) “*Acts of resistance. Against the tyranny of the market*”. The New Press, New York.

Bourdieu, P. (1995) “La práctica de la antropología reflexiva” en “Respuestas. Por una antropología reflexiva”, Grijalbo, México.

Bourdieu, Pierre (1983). Poder, Derecho y Clases Sociales, Desclée, España.

Bourdieu, Pierre (1979) “La distinción: Crítica y bases sociales del gusto”, Taurus, Madrid.

Boyer, R. (2013) “The present crisis. A trump for a Renewed Political Economy”, Review of Political Economy, Vol. 25 (1), January 2013, p.1 – 38.

Caballero, R. (2010) “*The other imbalances and the financial crisis*”, working paper 14162, The National Bureau of Economic Research, Diciembre.

Castel, Robert (2010) “*El ascenso de las incertidumbres. Trabajo, protecciones, estatuto del individuo*”. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Castel, R. (2004) “*Las trampas de la exclusión*”, Topía, Buenos Aires.

Castel, Robert (1997) “*La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado*”. Paidós. Estado y Sociedad. Buenos Aires.

Castro, R. (1996) “En busca del significado: supuestos alcances y limitaciones del análisis cualitativos” en Szaz y Lerner (comp.) Para comprender la subjetividad. Investigación cualitativa en salud reproductiva y sexualidad, El Colegio de México, México.

Chiarello, Franco (1994), “Economía informal, familia y redes sociales”, Solidaridad y producción informal de recursos, René Millán (comp.), Universidad Nacional Autónoma de México, México.

CEPAL (2013) “Estudio económico de América Latina y el Caribe: Tres décadas de crecimiento desigual e inestable”, CEPAL, Santiago de Chile.

CEPAL (2012) “Cambio estructural para la igualdad: Una visión integrada del desarrollo”, CEPAL, Santiago de Chile.

CEPAL (2010) “La hora de la igualdad”, CEPAL, Santiago de Chile.

Coepo (2010a) “Mapa Socio demográfico Interactivo de Jalisco del Índice de Marginación”, obtenido el 09 de mayo de 2013 de: <http://iit.app.jalisco.gob.mx/coepo/mapas/>

Coepo (2010b) “Índice de Marginación por AGEB Urbana 2010”, obtenido el 09 de mayo de 2013:
<http://www1.jalisco.gob.mx/wps/wcm/connect/13efb5004c8137058ea8afd15093538a/CoepoxlsIMxageb2010.xls?MOD=AJPERES>

Cogco, R., et. al. (2011) “Análisis de los programas sociales en México ante la crisis económica mundial 2008”, en “La necesaria reconfiguración de la política social de México”, Valencia et. al. comp., Universidad de Guadalajara, Fundación Konrad Adenauer y Universidad Iberoamericana de León, México.

Communities and Local Government (2006), “The State of the English Cities. Report and Data Base”, En: <http://www.communities.gov.uk/archived/general-content/citiesandregions/publicationscities/state>

CONEVAL (2012) *“Informe de Evaluación de la Política de Desarrollo Social en México 2012”*, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social. México.

CONAPO (2010) Índice de Marginación Urbana, recuperado el 30 de mayo de: http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Indice_de_marginacion_urbana_2010

Cornia, G. (2014) “Recent distributive changes in Latin America: An overview”, en “Falling inequality in Latin America: Policy changes and lessons”, Cornia (ed), World Institute for Development Economics Research, Oxford University Press, Reino Unido.

Cortés (2013) “La desigualdad y el avestruz”, Revista México Social, PUED, México.

Cortés, F. (2011) “Desigualdad económica y poder en México” CEPAL, México.

Cortés, F. (2010), “Pobreza, desigualdad en la distribución del ingreso y crecimiento económico, 1992-2006” en F. Cortés y O. Oliveira (Coord.), Desigualdad Social, El Colegio de México, México, pp. 62-98

Cortés, F., Banegas, I. and Solís, P. (2007) ‘Pobres con Oportunidades: México 2002–2005’, *Estudios Sociológicos* 73(1): 3–40.

Council of Europe (2008) *“Well-being for all. Concepts and tools for social cohesion, Series Trends in Social Cohesion N° 20”*. En: <http://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/trends_en.asp>

Del Castillo, M. (2012) *“La distribución del ingreso en México”*, Revista Este País, No. 252, Abril 2012, México.

Durston, John (2003), “Capital social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe”, Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma, Libros

de la CEPAL, N° 71 (LC/G.2194-P), Raúl Atria y Marcelo Siles (comps.), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Esping-Andersen, Gøsta (2002). *"Towards the good society, once again?"* en: Esping-Andersen, *"Why We Need a New Welfare State"*, Oxford University Press, Nueva York; recuperado de: <http://books.google.com.mx/books?id=O8rFyFdzmqMC&lpg=PA1&ots=f5PulOK6PW&dq=%E2%80%9CTowards%20the%20good%20society%2C%20once%20again%3F%20En%20Why%20We%20Need%20a%20New%20Welfare%20State&hl=es&pg=PA26#v=onepage&q=%E2%80%9CTowards%20the%20good%20society,%20once%20again?%20En%20Why%20We%20Need%20a%20New%20Welfare%20State&f=false> .

Esping-Andersen, Gøsta (1990), *"The Three Worlds of Welfare Capitalism"*, Polity Press, Cambridge.

Esping-Andersen, Gøsta (1987) *"The comparison of policy regimes, an introduction"*, en Rein, M., Esping-Andersen, G. y Rainwater, L., *"Stagnation and renewal in Social Policy"*, Editorial M. E. Sharpe, Inc., New York.

Esquivel, Gerardo (2014) *"La simulación del seguro de desempleo"*, Mimeo, consultado el 04 de Junio de 2014, de: <http://gerardoesquivel.blogspot.mx/2014/03/la-simulacion-del-seguro-de-desempleo.html>

Esquivel, Gerardo et al. (2011): *"Un decenio de reducción de la desigualdad en México. ¿Fuerzas del mercado o acción del Estado?"*, en La disminución de la desigualdad en la América Latina. ¿Un decenio de progreso?, López-Calva, Luis y Lustig, Nora (comp.). México: Fondo de Cultura Económica, pp. 243-300.

Esquivel Gerardo, Nora Lustig y John Scott (2010), *"México: A decade of Falling Inequality: Market Forces or State Action"* en *"Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?"* (Coord.) López Calva, Luis Felipe y Nora Lustig, UNDP/Brookings Institution, Washington D.C.

Etzezarreta, A. (2012), *"Crisis de España e Indignados"*, en *"Camino al desarrollo con equidad"*, Calva, J. (Coordinador). Consejo Nacional de Universitarios. México.

Ferranti, D., Perry, G., Ferreira, F. y Walton, M. (2004) *"Inequality in Latin America: Breaking with history?"*, World Bank, Washington.

Filgueira, Carlos (2001) *"Estructura de oportunidades y vulnerabilidad social. Aproximaciones conceptuales recientes"*, CEPAL, Santiago de Chile.

FMI (2013) *"World Economic Outlook"*, FMI, Washington.

FMI (2009) *"The State of Public Finances Cross-Country"*, FMI, Washington.

Garden, N. (2008) Entrevista a J. Stiglitz, tomado de http://elpais.com/diario/2008/09/21/negocio/1222002874_850215.html

Gasparini, L. Cruces,; Cruces, G. y Tonrnarolli, L. (2009) *"Recent trends in income inequality in Latin America"*, Working Paper, CEDLAS – Universidad Nacional de La Plata, Argentina.

Gershuny, Jonathan (1994), *"La economía informal: su papel en la sociedad postindustrial"*, Solidaridad y producción informal de recursos, René Millán (comp.), México, D.F., Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

González de la Rocha, Mercedes (2006a) *"Los hogares en las evaluaciones cualitativas: cinco años de investigación"*, en *"Procesos domésticos y vulnerabilidad: perspectivas antropológicas de los hogares con Oportunidades"*, Coord. González de la Rocha, publicaciones La Casa Chata, México.

González de la Rocha, Mercedes (2006b) *"Vulnerabilidad y activos en los hogares: El Programa Progres-Oportunidades en pequeñas ciudades"*, en *"Alternancia, políticas sociales y desarrollo regional en México"*, Coordinadores Ordoñez, Gerardo; Enríquez, Roció; Román, Ignacio y Valencia, Enrique, El Colegio de la Frontera Norte, ITESO y Universidad de Guadalajara, México.

Gujarati, D. y D. Porter (2010). *Econometría*, 5ª. Ed., Mac Graw Hill, México.

Hall, Robert y Woodward, Susan (2009) *"The financial crisis and the recesion"*, mimeo, febrero. <http://woodwardhall.wordpress.com/>

Hernández Laos, E. (2000) *“Prospectiva demográfica y económica de México y sus efectos sobre la pobreza”*, Consejo Nacional de Población, México.

Huberman, A.M. y Miles, M.B. (1994) *“Data management and analysis methods”*, en Denzin, N.K. y Lincon, Y.S., *“Handbook of Qualitative Research”*, Thousand Oaks, CA. Pp. 428-444.

INEGI (2013) “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo”, recuperado el 28 de mayo de 2012 de: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enoe/Default.aspx>

INEGI (2012a) “Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares”, recuperado el 28 de mayo de 2012 de: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/Encuestas/Hogares/regulares/Enigh/default.aspx>

INEGI (2012b) “Encuesta de Bienestar Subjetivo”, recuperado el 28 de mayo de 2012 de: <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/investigacion/experimentales/bienestar/default.aspx>

INEGI (2010) “Censo de Población y Vivienda 2010”, recuperado el 28 de mayo de 2012 de: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ccpv/cpv2010/Default.aspx>

Institute of International Finance (varios años) “Capital Flows to Emerging Market Economies”, IIF.

Kaztman, Beccaria, Filgueira, Golbert y Kessler (1999), “Vulnerabilidad, activos y exclusión social en Argentina y Uruguay”, OIT, Chile.

Kaztman, Rubén (1999), *“Activos y estructuras de oportunidades, estudios sobre las raíces de la vulnerabilidad social en Uruguay”*, CEPAL, PNUD, Montevideo.

Kerbo, Harold R. (2003), *“Estratificación Social y Desigualdad. El Conflicto de Clases en perspectiva histórica”*, España: McGraw Hill.

Klyuev, V.; de Imus, Phil and Srinivasan, Krishna (2009) *“Unconventional Choices for Unconventional Times: Credit and Quantitative Easing in Advanced Economies”*, FMI.

Levy, S., y Walton, M. (eds.), 2009. *“No Growth without Equity? Inequality, Interests, and competition in Mexico”*. Washington, Banco Mundial-Palgrave.

Lustig, Pessino y Scott (2013) *“The Impact of Taxes and Social Spending on Inequality and Poverty in Argentina, Bolivia, Brazil, Mexico, Peru and Uruguay: An Overview”*, Working Paper No. 13, Abril 2013, Tulane University, Estados Unidos.

Lustig, Nora y Luis Felipe López Calva (2012), *“Declining Inequality in Latin America in the 2000s: The Cases of Argentina, Brasil, and Mexico”*, Banco Mundial.

Mendoza, Sofía (2010) *“El significado del agua a través de la escasez”*, ponencia presentada en el “Primer Congreso Red de Investigadores Sociales Sobre Agua”, presentado el 19 y 19 de marzo de 2010, recuperado de: <http://www.imta.gob.mx/conamexphi/images/stories/rissa/ponencias/mesa8/m8p9.swf> .

Mora. M, (2005), *“Desigualdad social: ¿nuevos enfoques, viejos dilemas?”* en M. Mora, J. Pérez y F. Cortés, *Desigualdad social en América Latina*, FLACSO, México, pp. 9-43.

Mora, M. y Oliveira, O. (2010), *“Las desigualdades laborales: evolución, patrones y tendencias”* en F. Cortés y O. Oliveira (Coord.), *Desigualdad Social*, El Colegio de México, México, pp. 101-135.

Moser, C. (1996) *“Confronting crisis, A summary of household responses to poverty and vulnerability in four poor urban communities”*, Banco Mundial, Washington.

Moser, Caroline (1994), *“Confronting crisis”*, documento de trabajo, Washington, D.C., Banco Mundial.

Nájera, Héctor (2011) *“Derechos sociales, crisis económica y estrategias de gasto de los hogares (2006-2008)”*, en *“La necesaria reconfiguración de la política social en México”*, Patiño, M. et. Al., Universidad de Guadalajara y Fundación Konrad Adenauer.

Ochoa, S. (2013) *“Riesgo y vulnerabilidad laboral durante la crisis financiera y económica de 2008-2009 en México”*, Tesis no publicada para obtener el grado de Doctor en Ciencia Social con especialidad en Sociología, Colegio de México, México.

OCDE (2014) *“Top Incomes and Taxation in OCDE Countries: Was the crisis a game changer?”*, OCDE.

Ordóñez, Gerardo (2011), *“La política social en tiempos de crisis: un análisis del comportamiento del gasto social en las últimas tres décadas en México (1982-2010)”* en Rodríguez, Mario; Martínez, Mendizábal y Valencia, Enrique (Coords.), *La necesaria reconfiguración de la política social de México*, Universidad de Guadalajara/Konrad Adenauer Stiftung/Universidad Iberoamericana León, León.

Ordoñez, Gerardo (2009), *“El régimen de bienestar mexicano: entre la exclusión, la segmentación y la universalidad”*, en C. Barba, G. Ordoñez y E. Valencia (Coord.), *“Más allá de la pobreza: Regímenes de bienestar en Europa, Asia y América”*, Universidad de Guadalajara y Colegio de la Frontera Norte, México.

Ordóñez, G. y Ruiz, W (2014) *“Formación de capital social comunitario a partir de programas orientados a combatir la pobreza en México: el impacto de Hábitat”*, recuperado de http://actacientifica.servicioit.cl/biblioteca/gt/GT8/GT8_OrdóñezBarba_RuizOchoa.pdf el 30 de marzo de 2014.

Pierson, Paul (2000) *“Increasing returns, path dependence, and the study of politics”*. *The American Political Science Review*; Jun 2000; 94, 2; Research Library, pg. 251.

Piketty, T. (2014a) *“Capital in the twenty first century”*, Harvard University Press.

Piketty (2014b) "Technical appendix of the book « Capital in the twenty-first century" Appendix to chapter 10. Inequality of Capital Ownership. Addendum: Response to FT" descargado de: <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/Piketty2014TechnicalAppendixResponsetoFT.pdf>

Piketty y Saez (2014) "Wealth and Inheritance in the Long Run", Handbook of Income Distribution, descargado de: piketty.pse.ens.fr/files/PikettyZucman2014HID.pdf

Polanyi, Karl (1975), *"La gran transformación"*, Juan Pablos Editor, México.

PNUD (2012) "Informe sobre desarrollo humano 2012", Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York.

Puyana, A. (2010) *"Crecimiento económico, desigualdad y pobreza en América Latina: Una mirada desde la construcción de ciudadanía social"*, en C. Barba y N. Cohen (Coord.), *Perspectivas críticas sobre la cohesión social*, CLACSO, Buenos Aires.

Rawls, John (1973), *"Teoría de la Justicia"*, Fondo de Cultura Económica, México.

Reygadas, L., (2009) *"La Apropiación: Destejiendo las redes de desigualdad"*, Anthropos Editorial, España.

Reygadas, L., (2004) *"Las redes de la desigualdad: un enfoque multidimensional"*, Política y Cultura, otoño 2004, núm. 22, pp. 7-25.

Reygadas, L. y Ziccardi, A. (2010), *"México: Tendencias modernizadoras y desigualdad"* en R. Cordera (Coord.), *Presente y Perspectivas*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 250-308.

Rivas, Marta (1996) "La entrevista a profundidad: un abordaje en el campo de la sexualidad" en Szaz y Lerner (comp.) *"Para comprender la subjetividad. Investigación cualitativa en salud reproductiva y sexualidad"*, El Colegio de México, México.

Rodrik, D. (2006). "Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform". Journal of Economic Literature, 44(4), 973-987.

Roemer, J. (2000) "*Variantes de la igualdad de oportunidades*", "Fractal" No. 16, enero-marzo, 2000, año 4, volumen V, recuperado de: <http://www.mxfractal.org/F16roeme.html>

Roemer, J. (1998) "*Igualdad de oportunidades*" en Revista "Isegoría", No. 18, recuperado de: <http://isegoria.revistas.csic.es/index.php/isegoria/article/view/146> .

Saez y Zuckman (2014) "The Distribution of US Wealth, Capital Income and Returns since 1913", descargado de: gabriel-zucman.eu/files/SaezZucman2014Slides.pdf

Salama, P. (2012) "Preguntas y respuestas sobre la crisis mundial", Nueva Sociedad No. 237, enero-febrero de 2012.

Sánchez, J. (2012), "Movimientos de los Indignados sociales en el mundo", en "Caminos al desarrollo con equidad", Calva, J. (Coordinador). Consejo Nacional de Universitarios. México.

SHCP (2010) "Distribución del pago de impuestos y recepción del gasto público por deciles de hogares y personas. Resultados para el año de 2010"; tomado el 6 de Diciembre de 2013 de : http://www.shcp.gob.mx/INGRESOS/Ingresos_dist_pagos/documento_ingreso_gasto_2010_11_iii_13.pdf

SHCP (2009) "Presupuesto de gastos fiscales 2008", SHCP, México.

Solís, Patricio (2007), "*Inequidad y movilidad social en Monterrey, México*", El Colegio de México.

Spadaro, Amedeo (2014) "*Fundamentos económicos y sociales para un "estado del bienestar activo"*", Universidad de las Islas Baleares, recuperado de: <http://www.uib.es/depart/deaweb/webpersonal/amedeospadaro/> (mimeo),

Stiglitz, J. (2012) "El precio de la desigualdad: El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita", Taurus, México.

Stiglitz, J. (2010) *“Caída Libre: El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial”*, Taurus, México.

Stiglitz, J., Sen, A. y Fitoussi, J. (2009) *“Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress”*, Paris.

Sundrum, R. M. (1990), *“Income distribution in less developed countries*, Routledge, Londres.

Taylor S.J. y Bogdan (1998) *“La entrevista en profundidad”* en *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*, Paidós, Barcelona.

Tello, C. (2010a) *“Estancamiento económico, desigualdad y pobreza: 1982-2009”*, en: *Economía UNAM*, Vol. 7, No. 019, UNAM, México.

Tello, Carlos (2010b), *Sobre la desigualdad en México*, Facultad de Economía Universidad Nacional Autónoma de México, México.

Valencia, Enrique (2012) *“Segmentación y estratificación del sistema de salud en México: actores y raíces históricas”* en *“(Des)encuentros entre reformas sociales, salud, pobreza y desigualdad en América Latina”*, Fidel, Carlos y Valencia, Enrique (Coord.), CLACSO, Buenos Aires.

Valencia, Enrique (2009) *“Conditional Cash Transfer Programs: Achievements and Illusions”*, *Global Social Policy*: pp. 167.

Valencia, E. (2008) *“Las Transferencias Monetarias Condicionadas como Política Social en América Latina. Un Balance: Aportes, Límites y Debates”*, *Annual Review of Sociology*, Vol. 34: 499 -524.

Valencia, E., Foust, D. y Tetreault, D. (2012) *“Sistema de protección social en México a inicios del siglo XXI”*, CEPAL, México.

Villagómez, A. (2011) *“La primera gran crisis mundial del siglo XXI”*, Tusquets Editores, México.

Williamson, J. (1990) *“What Washington Means by Policy Reform”*, en John Williamson, *“Latin American Adjustment: How Much Has Happened?”*, Institute for International Economics, Washington.

Bases de datos utilizadas

Banco Mundial (varios años) “Indicadores de desarrollo mundial”, Banco Mundial, Washington. Obtenido de: www.data.worldbank.org

Banxico (varios años) “Estadísticas”, Banxico, México, obtenido de: <http://www.banxico.org.mx/estadisticas/>

CEPAL (varios años) “CEPALStat, Estadísticas de América Latina y el Caribe”, CEPAL, Chile. Obtenido de: <http://estadisticas.cepal.org/>

CONASAMI (varios años) “Tabla de salarios mínimos generales y profesionales por áreas geográficas”, CONASAMI, México.

INEGI (varios años) “Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares”, INEGI, México. Obtenido de: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enigh/>

INEGI (varios años) “Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo”, INEGI, México. Obtenido de: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/hogares/regulares/enoe/>

INEGI (varios años) “Banco de Información Económica”, INEGI, México. Obtenido de: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

OCDE (varios años) “OECD Data”, OECD Statistics Directorate, obtenido de: <http://www.oecd.org/std/>

OIT (varios años) “Estadísticas y bases de datos”, OIT, obtenido de: <http://ilo.org/global/statistics-and-databases/lang-es/index.htm>

SHCP (varios años) “Distribución del pago de impuestos y recepción del gasto público por deciles de hogares y personas ordenados por nivel de ingreso”, SHCP, México, Obtenido de: <http://www.shcp.gob.mx/INGRESOS/Paginas/distribucionPago.aspx>

SHCP (varios años) “Presupuesto de Egresos de la Federación”, SHCP, México.

U.S. Energy Information Administration (varios años) “Statistics and Analisis” EIA, Estados Unidos, obtenido de: <http://www.eia.gov/>

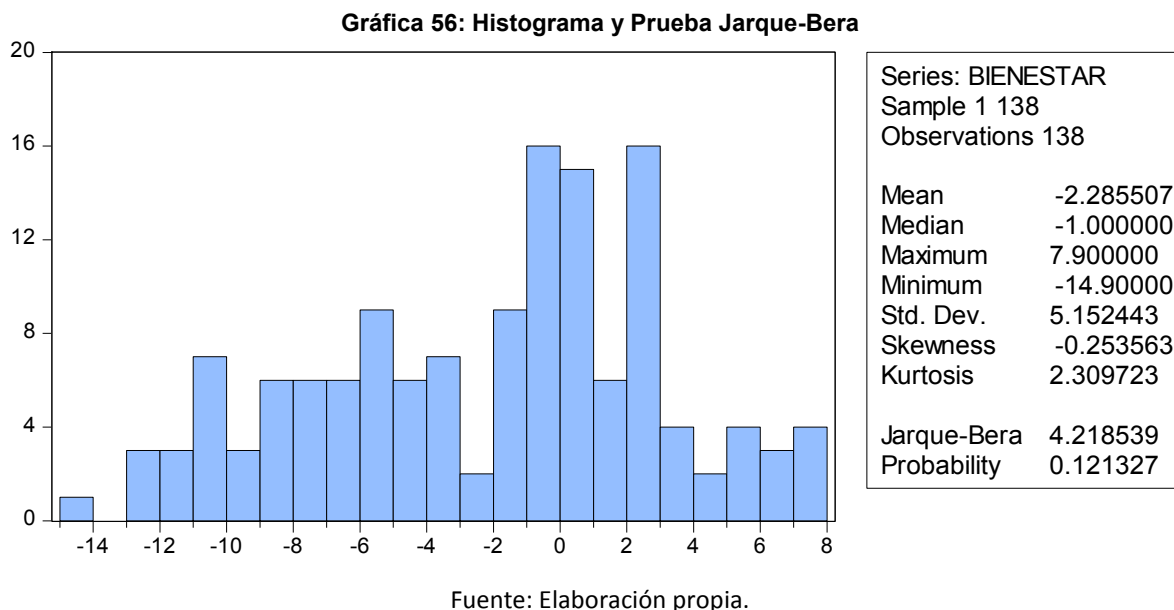
Anexo A – Pruebas estadísticas aplicadas al modelo causal.

A continuación se describen las pruebas realizadas a la regresión del modelo causal del capítulo 6, que dan resultados positivos para el modelo (léase la nota aclaratoria siguiente), por lo que se podría decir que se aprueba en cuanto a normalidad, autocorrelación, heterocedasticidad, multicolinealidad y raíz unitaria; y se aceptaría el modelo.

Nota aclaratoria: No debe de olvidarse que dada la construcción de la muestra (no probabilística y no aleatoria), las siguientes pruebas no cuentan con validez externa, dado que la encuesta funciona más como una *prueba piloto*. Es por esta razón que estas pruebas se ubican en este anexo.

1. Normalidad

La normalidad refiere a la distribución normal de los datos, donde se pondera más los valores centrales que los extremos, además de ser simétrica. Para probar la normalidad de una regresión, se utiliza la prueba Jarque-Bera (Gujarati, 2007). En la prueba de normalidad de esta regresión, se encontró un valor de Jarque-Bera de 4.21, mientras que el valor de tablas es $\chi^2(k=2, \alpha=0.05) = 5.99$. Es decir, dado que $4.21 < 5.99$, encontramos que “no se rechaza H_0 ”, es decir, los errores del modelo se distribuyen aproximadamente de manera normal.




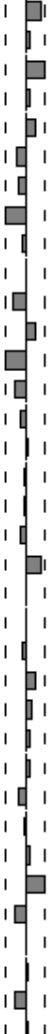
2. Raíz Unitaria

Dado que el modelo actual es un modelo de transversal (no es un modelo de series de tiempo) no era necesario realizar pruebas de raíz unitaria. Aun así, se realizó esta prueba de estacionariedad con el “test Dickey-Fuller aumentado en primeras diferencias” (Gujarati, 2010) para las 11 variables con las que se conformó la variable de “cambio en el bienestar”, demostrando que todas ellas tenían raíz unitaria.

3. Autocorrelación

Un problema común de los modelos econométricos es la autocorrelación, que dice que el error cometido en un momento del tiempo (o una variable en este modelo transversal) está influido por el error de períodos anteriores (o en otras variables en este modelo transversal, nuevamente). La forma más fácil de confirmar o descartar la existencia de autocorrelación en el modelo, es a través de la simple inspección de un correlograma, que muestra los errores para cada una de las observaciones.

Tabla 82: Correlograma de errores del modelo causal

Sample: 1 138 Included observations: 138						
Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
		1	0.145	0.145	2.9852	0.084
		2	0.069	0.049	3.6632	0.160
		3	0.187	0.174	8.6583	0.034
		4	0.083	0.033	9.6514	0.047
		5	0.112	0.085	11.468	0.043
		6	-0.005	-0.068	11.471	0.075
		7	-0.035	-0.055	11.648	0.113
		8	-0.141	-0.177	14.601	0.067
		9	-0.057	-0.018	15.087	0.089
		10	-0.025	0.000	15.182	0.126
		11	-0.178	-0.114	20.011	0.045
		12	0.007	0.090	20.017	0.067
		13	-0.188	-0.172	25.485	0.020
		14	-0.170	-0.087	30.005	0.008
		15	-0.060	-0.046	30.576	0.010
		16	-0.049	0.028	30.963	0.014
		17	-0.041	-0.005	31.235	0.019
		18	-0.077	-0.016	32.198	0.021
		19	-0.040	-0.045	32.459	0.028
		20	0.114	0.147	34.597	0.022
		21	0.063	0.002	35.253	0.026
		22	0.065	0.011	35.947	0.031
		23	0.013	-0.028	35.977	0.041
		24	0.144	0.087	39.490	0.024
		25	0.138	0.061	42.723	0.015
		26	0.094	0.040	44.251	0.014
		27	0.123	0.036	46.874	0.010
		28	0.010	-0.051	46.890	0.014
		29	0.039	-0.008	47.164	0.018
		30	0.086	0.036	48.498	0.018
		31	0.131	0.168	51.608	0.011
		32	-0.028	-0.096	51.755	0.015
		33	-0.052	0.014	52.248	0.018
		34	0.030	0.025	52.420	0.023
		35	-0.132	-0.090	55.670	0.015
		36	0.009	0.032	55.686	0.019

Fuente: Elaboración propia

Así, después de la observación de la tabla anterior, puede observarse que no existe un patrón dominante en los errores de la regresión calculada. Esto puede hacerse de manera más formal a través del cálculo del estadístico Durbin-Watson, el cual es de 1.705802 para nuestra regresión, y

que se contrasta con los valores de la tabla de Durbin-Watson⁹⁷, en donde los valores de dt y du son (según la tabla, para más de 40 observaciones) 1.402 y 1.519, respectivamente, lo que coloca nuestro valor de 1.705802 en el área de aceptación de H_0 , es decir, se acepta que “no hay autocorrelación en los errores”.

4. Heterocedasticidad:

La heterocedasticidad refiere al problema de una varianza desigual en la variable del modelo (Gujarati, 2010). Para probar la existencia o no de heterocedasticidad en la regresión, se calculó la regresión nuevamente con el estadístico White, y se compararon las diferencias entre ambos modelos, de donde el tamaño de los resultados nos lleva a aceptar la hipótesis nula de homocedasticidad en la regresión (lo contrario de heterocedasticidad).

Tabla 83: Prueba de heterocedasticidad de White.⁹⁸

Variable	Dato	Modelo White	sin Modelo White	con Modelo White	Diferencia
Constante	Coeficiente	-8.416347	-8.416347		0.0000
	Error Estándar	0.857238	0.873145		-0.0159
	Estadístico-t	-9.817986	-9.639117		-0.1789
	Probabilidad	0	0		0.0000
Estrato	Coeficiente	2.043613	2.043613		0.0000
	Error Estándar	0.258637	0.2556		0.0030
	Estadístico-t	7.901464	7.995362		-0.0939
	Probabilidad	0	0		0.0000

Fuente: Elaboración propia.

5. Multicolinealidad

⁹⁷ La explicación de la utilización de las tablas y valores del Durbin Watson es la que sigue: En una escala del 0 al 4 se separan 5 diferentes áreas con los valores dt y du tomados de la tabla. La primera área, que va de 0 a dt , es el área de rechazo de H_0 , es decir, se rechaza que “no haya autocorrelación”, la segunda área, de dt a du , es un área llamada “zona de indecisión”, donde no se puede asegurar que se rechaza o acepta H_0 , la siguiente área de dt a $4-du$ es el área de aceptar H_0 , es decir, que no hay autocorrelación en los errores, la cuarta área va de $4-du$ a $4-dt$ y es otra área de indecisión, mientras que la última área, que va nuevamente de $4-dt$ a 4 es un área de rechazo de H_0 .

⁹⁸ Regresiones lineales calculadas con el software estadístico E-views 7.

Por último, es necesario comentar que dado que esta regresión sólo tiene una variable independiente, no puede hacerse prueba de multicolinealidad, que muestra la fuerte relación entre el número K de variables independientes, cuando aquí es sólo una.

Anexo B – Impacto socio-económico de la crisis de 2008-2009 en América Latina y México.

En este apartado se muestra el análisis acerca de cuáles fueron los impactos socio-económicos de la crisis económica en América Latina y México. Aunque se repite esta observación más adelante, es importante señalar desde este momento, que en el análisis de México no se incluyen variables correspondientes a las dimensiones principales de análisis de la investigación, ya que este anexo es un análisis de contexto.

Para facilitar la esquematización del análisis siguiente, a continuación se muestra una tabla donde se enlistan todas las variables a analizarse posteriormente, colocadas según la aparición en el texto, divididas según los apartados a los que corresponden, y, además, indicando cual es la desagregación que se presenta de las cifras. Dicho esto, se comienza el análisis por los mecanismos de contagio o transmisión de la crisis de los países desarrollados a las economías latinoamericanas, luego se sigue por las respuestas que dieron los gobiernos en este contexto, y después los efectos tanto en Latinoamérica como en México.

Tabla 84: Indicadores analizados en sección 4.2

	Por grupos de países	Por regiones	Países latinoame ricanos ⁹⁹	México	Jalisco	Otra desagre gación ¹⁰⁰
Impacto en América latina						
Crecimiento PIB	X	X				
<i>Mecanismos de contagio a economías emergentes (América Latina en particular)</i>						
Flujo de inversiones en cartera		X				
Tipo de cambio			X			
Financiamiento externo						X
Precio del petróleo						X
Entrada de remesas		X	X			
Exportaciones	X	X				
<i>Respuestas de los gobiernos</i>						
Cambio en gasto público		X				

⁹⁹ En algunas ocasiones, refiere a países emergentes, en lugar de Latinoamericanos.

¹⁰⁰ Desagregaciones diferentes a las anteriores, ejemplo: el precio del petróleo se divide en el precio Brent y el WTI.

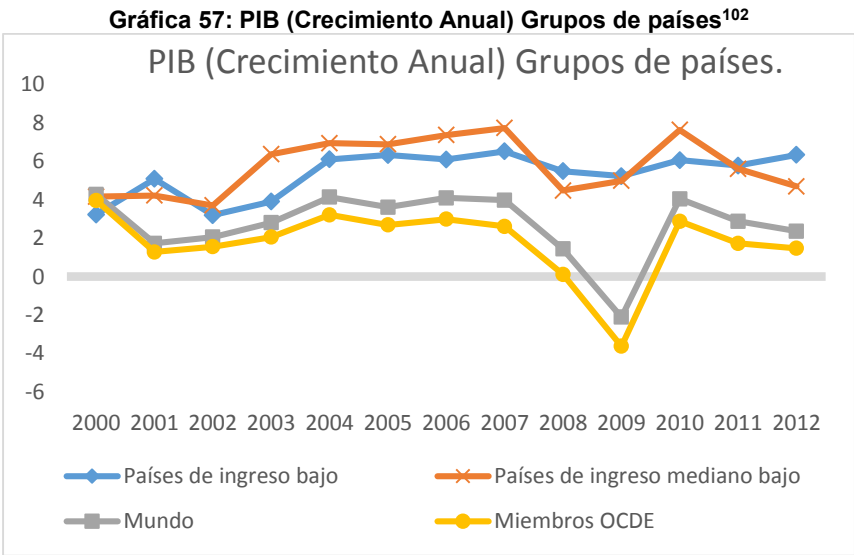
Costo presupuestal de medidas fiscales					X
Tasa de interés de referencia		X			X
<i>Efectos y consecuencias de la crisis económica en América latina</i>					
Bolsa de Valores	X	X			
Inflación	X	X			
Precios de <i>commodities</i>					X
Crédito interno					X
Tasa de desempleo		X			X
Salario mínimo		X			
Ingreso Medio		X			
Gasto Social		X			
Pobreza Relativa		X			
Pobreza Absoluta		X			
Pobreza Extrema (Indigencia)		X			
Distribución de la población según múltiplos de líneas de pobreza		X			
Impacto en México y Jalisco					
<i>Efectos económicos</i>					
Crecimiento PIB		X	X	X	X
Exportaciones		X	X	X	
Grado de apertura externa			X	X	
Bolsa de Valores		X	X		
Entrada de remesas			X	X	
Reservas internacionales			X		
Inflación		X			X
Crédito interno		X			
Gasto Público (% del PIB)		X			
Gasto Público (crec. anual)		X			
<i>Efectos Sociales</i>					
Gasto Social					X
Pobreza (3 niveles)			X	X	
Pobreza (Incidencia y significancia estadística)			X		
Población con carencias				X	

Índice de desarrollo humano	X	X
-----------------------------	---	---

Fuente: Elaboración propia.

Anexo B.1 Impacto en América Latina

A través de diversos mecanismos económicos, el impacto de la crisis pasó rápidamente de Estados Unidos y los países “desarrollados” a los países llamados “en desarrollo”, contagiando así a América Latina y México incluidos. Esto es importante ya que se encontró que, aun hablando de grupos de países, los más afectados por la crisis económica fueron los países de altos ingresos y miembros de la OCDE¹⁰¹, mientras que hablando del impacto en el crecimiento económico por regiones geográficas, América Latina fue de las más afectadas de los países “en desarrollo”, sólo superada por regiones de países “desarrollados” como la Unión Europea y América del Norte.

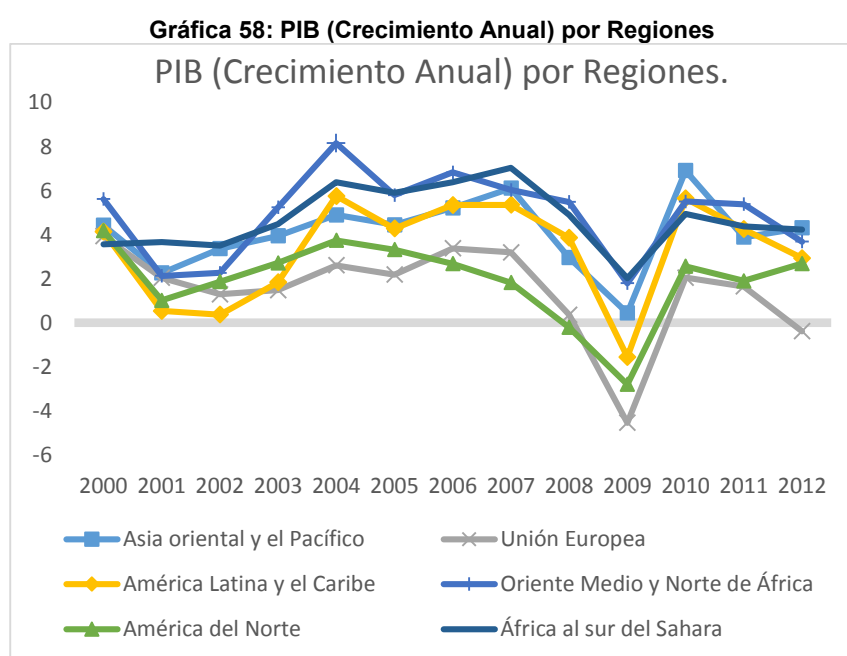


Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

¹⁰¹ Otra característica de los países más afectados es que suelen ser también las economías más abiertas (CEPAL, 2010: 19)

¹⁰² Es importante aclarar que en esta clasificación del Banco Mundial, “países de ingreso bajo” se refiere mayoritariamente a países de África Subsahariana (Congo, Etiopía y Uganda entre los más poblados), algunos países de Medio Oriente (Afganistán y Nepal también entre los ejemplos con mayor población), Asia Oriental (Bangladesh, Corea del Norte y Camboya) y Haití, los cuales en conjunto representan el 28% de la población mundial. Países de “ingreso mediano bajo”, refieren a países centroamericanos, sudamericanos (como Bolivia y Paraguay), asiáticos (como India, Vietnam, Filipinas e Indonesia), africanos (como Egipto y Nigeria), entre otros, que representan juntos el 39% de la población mundial.

La caída de la producción en 2009 para países de América Latina fue de 2.56% (de decrecimiento del PIB). Pero como se puede observar, para 2010, la recuperación económica se hizo presente en la producción en América Latina, por lo que se argumenta que fue una crisis de “corta duración”, debido a los siguientes factores: solidez en fundamentos macroeconómicos, control del déficit fiscal, baja deuda pública, un sector financiero regulado, relativa estabilidad de la inflación y política monetaria flexible (Ochoa, 2013), variables que serán revisadas a continuación.



Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

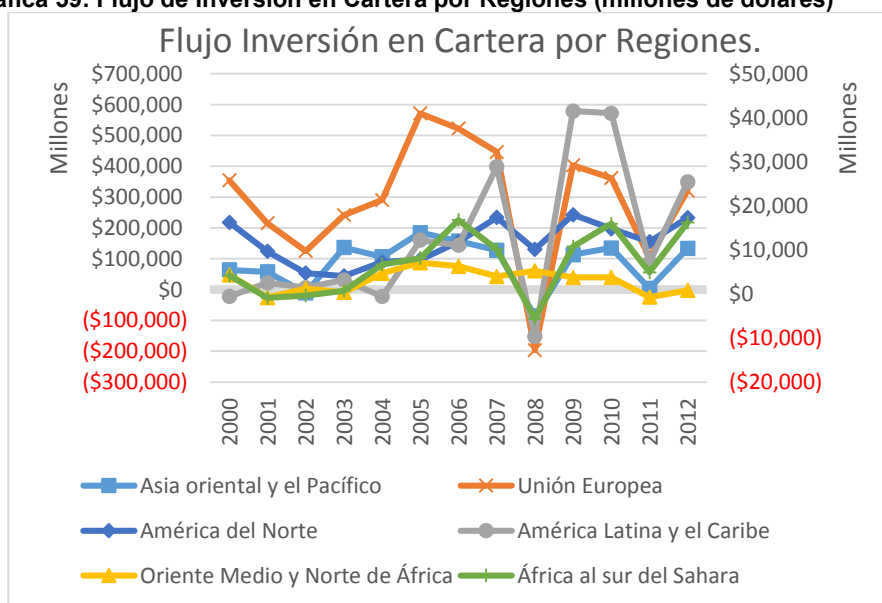
En este apartado revisaremos primero los mecanismos de transmisión que afectaron a América Latina contagiándola de la crisis económica originada en Estados Unidos y los países de la Unión Europea, para luego centrarnos en la respuesta que tuvieron los gobiernos de estos países y por último ver los efectos que tuvo en diversas variables sociales y económicas.

Anexo B.1.1 Mecanismos de contagio en economías “emergentes”

Los mecanismos de transmisión de la crisis económica pueden observarse en los movimientos en las siguientes variables (Villagómez, 2011): 1) Salida de inversión de capitales en “cartera”, 2) depreciación del tipo de cambio, 3) disminución en el financiamiento externo (principalmente en el componente bancario), 4) primero la subida y luego la caída del precio del petróleo, 5) disminución de entrada de remesas, y 6) caída en las exportaciones. Estas variables serán las revisadas a continuación.

1. Salida de inversión en capitales en “Cartera”: Las inversiones en cartera refieren a inversiones en acciones, valores, recibos de depósito, compras de acciones en la bolsa de valores realizadas por extranjeros, etc. En la gráfica siguiente podemos observar como desde 2007 algunas regiones presentaban ya disminuciones en la inversión en cartera, y luego la caída del año 2008. De hecho puede observarse que la caída en América del Norte no es tan grande, ya que (Villagómez, 2011) comenzó a observarse cómo el movimiento del capital privado saliendo de los países “en desarrollo” en busca de instrumentos “más seguros” (también llamado “flight to equality”), lo que afectó el tipo de cambio de las monedas en América Latina y el aumento de presiones inflacionarias.

Gráfica 59: Flujo de Inversión en Cartera por Regiones (millones de dólares)

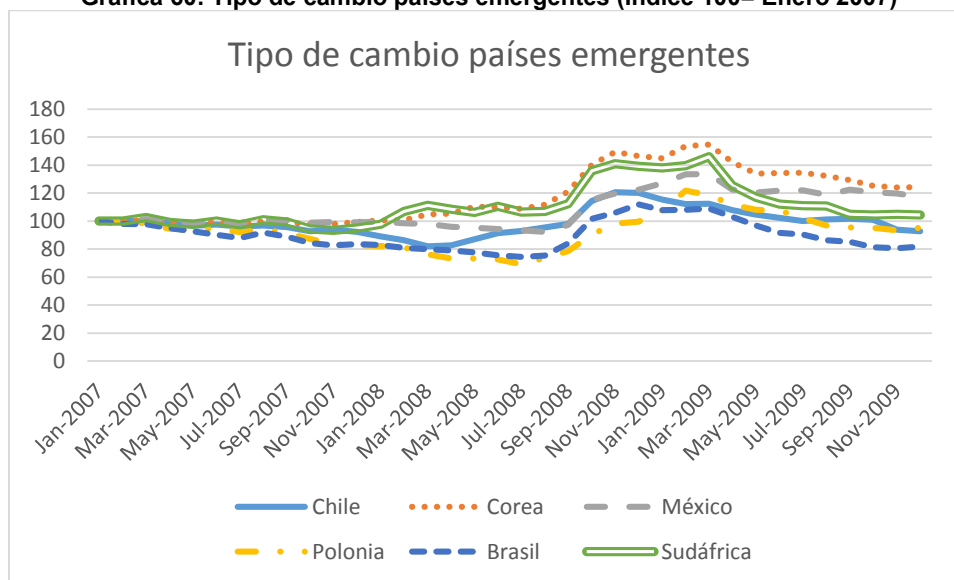


Nota: Eje derecho para América Latina, África Sub-Sahariana y Oriente Medio y Norte de África. Eje izquierdo para el resto.

Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

2. Depreciación de las monedas latinoamericanas: Una consecuencia inmediata a la salida de capitales de inversión, es el aumento en la demanda de dólares en los países latinoamericanos, lo que aumenta la presión en el tipo de cambio respecto al dólar, llevando a una depreciación del mismo. Como puede observarse en la siguiente gráfica, el tipo de cambio aumentó¹⁰³ significativamente en varios países en desarrollo durante septiembre de 2008, continuando con alta inestabilidad hasta marzo de 2009.

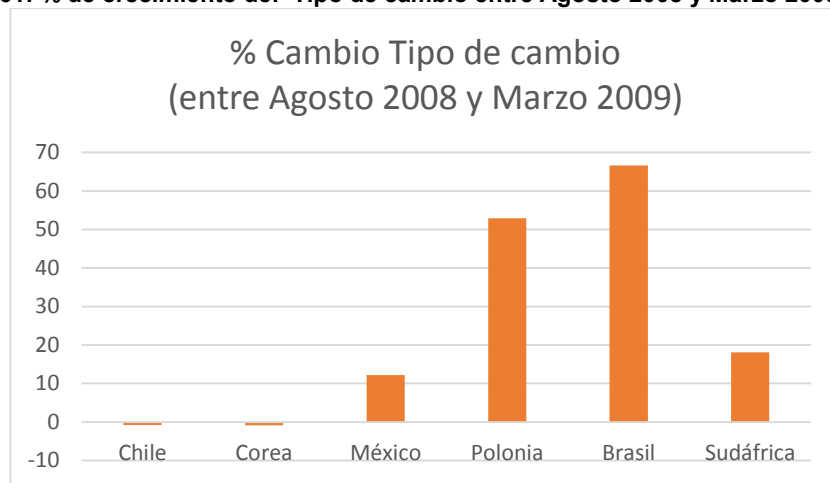
Gráfica 60: Tipo de cambio países emergentes (Índice 100= Enero 2007)



Fuente: Elaboración propia con datos de "OCDE Data" de OCDE (varios años).

¹⁰³ Hay que recordar que un aumento en el tipo de cambio (pesos por dólar, por ejemplo) es igual a una depreciación de la moneda (depreciación del peso, en este ejemplo).

Gráfica 61: % de crecimiento del Tipo de cambio entre Agosto 2008 y Marzo 2009

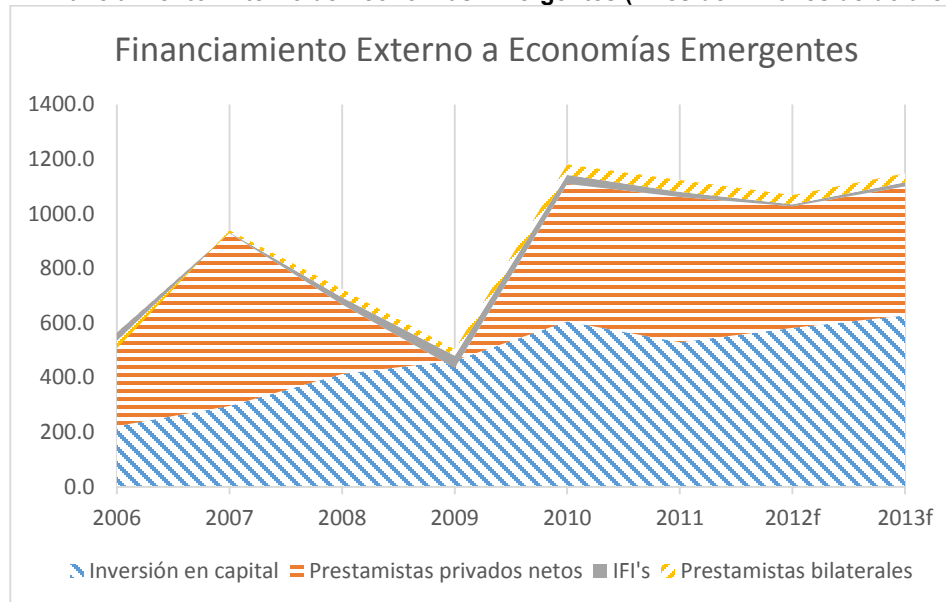


Fuente: Elaboración propia con datos de "OCDE Data" de OCDE (varios años).

De hecho, como puede observarse en la gráfica anterior, el aumento del tipo de cambio con el dólar entre el mes de agosto de 2008 y marzo de 2009 llegó hasta niveles de más de 60% para Brasil. En cuanto a México, este aumento fue de 12% para el mismo periodo. Otros países "emergentes" o "en desarrollo" como Sudáfrica y Polonia también sufrieron de estas presiones sobre su tipo de cambio.

3. Disminución en el financiamiento externo: Como puede observarse en la siguiente gráfica y la siguiente tabla, el financiamiento externo neto a las economías "emergentes" (IIF, varios años) cayó de 2007 a 2009 a casi la mitad, en 2008 debido a la caída en la inversión de "portafolio" (de cartera como lo habíamos manejado anteriormente), y en 2009 debido a la caída en los préstamos de los bancos comerciales (de 410 billones de dólares de entrada en 2007 a alrededor de 60 billones de dólares de salida en 2009).

Gráfica 62: Financiamiento Externo de Economías Emergentes (Miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos de “Capital Flows to Emerging Market Economies” de Institute of International Finance (varios años).

Tabla 85: Financiamiento externo de economías de mercado emergentes (Billones de dólares)

Financiamiento externo de economías de Mercado Emergentes (Billones de dólares)								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012f	2013f
Balance de cuenta corriente	383.9	434.0	585.1	389.8	356.0	319.0	286.0	222.0
Financiamiento externo neto:	507.4	940.0	724.3	503.2	1182.0	1124.0	1067.0	1148.0
Flujos privados netos	564.9	928.6	667.1	435.2	1110.0	1063.0	1026.0	1100.0
Inversión en capital	222.3	296.1	413.4	462.8	606.0	529.0	582.0	628.0
Inversión directa neta	170.9	304.1	506.6	343.7	461.0	526.0	513.0	536.0
Inversión en portafolio neta	51.5	-8.0	-93.2	119.2	145.0	3.0	68.0	91.0
Prestamistas privados netos	342.6	632.4	253.7	-27.6	503.0	533.0	445.0	472.0
Bancos comerciales netos	211.9	410.3	123.7	-60.0	156.0	168.0	113.0	146.0
No-bancarios netos	130.7	222.2	130.0	32.4	347.0	365.0	332.0	327.0
Flujos oficiales	-57.5	11.4	57.2	68.0	72.0	61.0	41.0	48.0
IFI's ¹⁰⁴	-30.4	2.7	26.5	45.0	33.0	18.0	7.0	15.0
Prestamistas bilaterales	-27.1	8.7	30.7	23.1	39.0	43.0	34.0	33.0

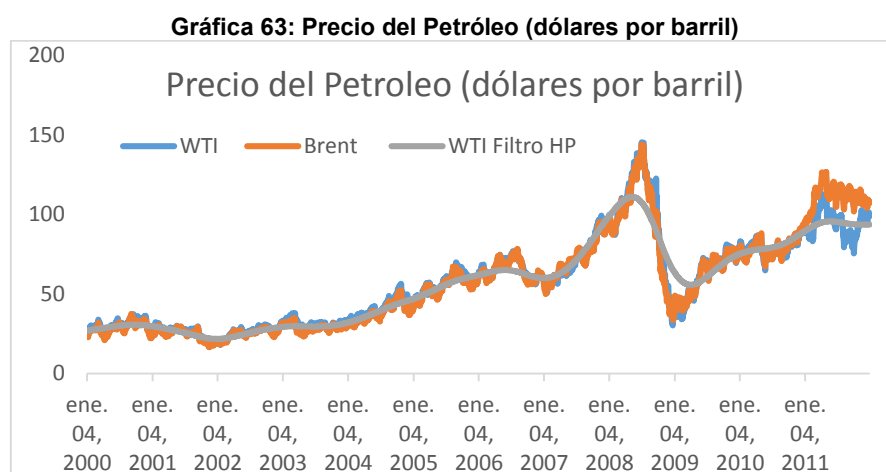
¹⁰⁴ International Financial Institutions.

Préstamos residenciales/otros netos	-336.5	-425.3	-641.8	-166.5	-354.0	-485.0	-541.0	-516.0
Reservas (- = aumento)	-554.8	-948.7	-448.5	-587.1	-795.0	-663.0	-535.0	-561.0

Nota: Los años con "F" son para datos de "pronóstico".

Fuente: Elaboración propia con datos de Capital Flows to Emerging Market Economies, Institute of International Finance, (varios años).

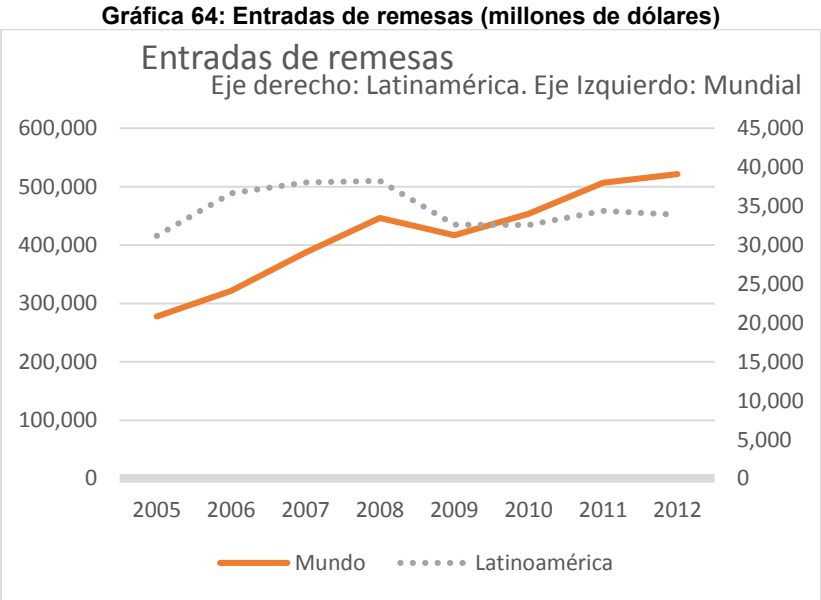
4. Alta volatilidad del precio del petróleo: A principios de 2007 comenzó a darse una rápida apreciación del precio del petróleo, trayendo gran volatilidad para los países (tanto exportadores como importadores de petróleo), llegando a un punto máximo en julio de 2008. A partir de aquí, la caída del precio del petróleo fue aún más estrepitosa que la subida, afectando negativamente a varios países de Latinoamérica que cuentan con ingresos presupuestales altamente sustentados en el petróleo, como México, Brasil y Venezuela.



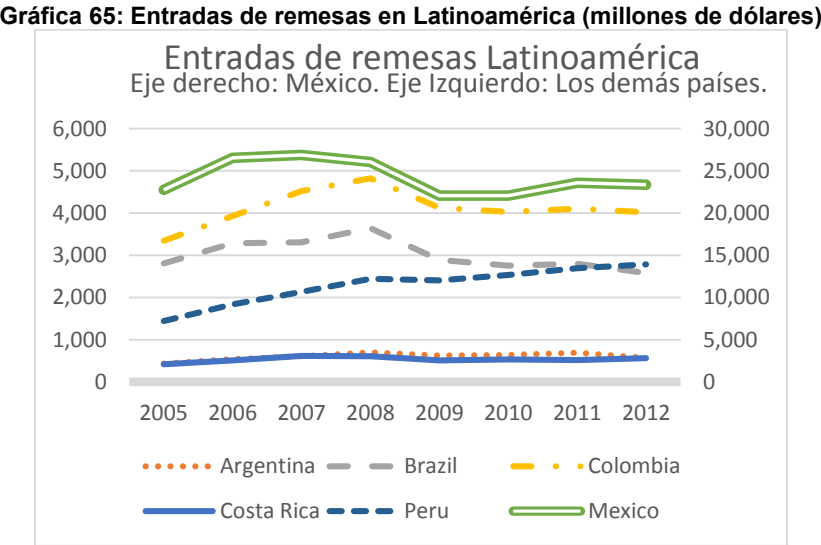
Fuente: Elaboración propia con datos de U.S. Energy Information Administration (varios años)

5. Disminución en la entrada de remesas: Otro factor importante en los mecanismos de transmisión es la disminución en la entrada de remesas. Como puede observarse en las siguientes gráficas, comparando la entrada de remesas mundial y de Latinoamérica, puede observarse como la caída de 2009 fue más pronunciada para Latinoamérica, y que la recuperación mundial llegó al siguiente año (2010), mientras que para Latinoamérica,

hasta 2012 no se habían alcanzado las cifras observadas en años anteriores a la crisis. Esto se debe en gran medida a la debilidad de las economías “desarrolladas”, de donde proviene esta “transferencia” internacional de dinero.



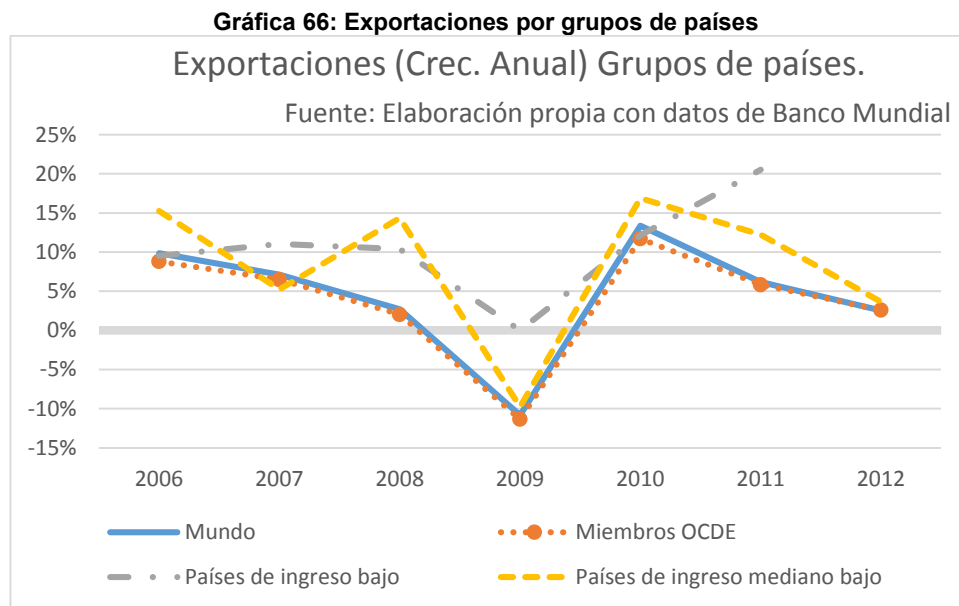
Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).



Fuente: Elaboración Propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

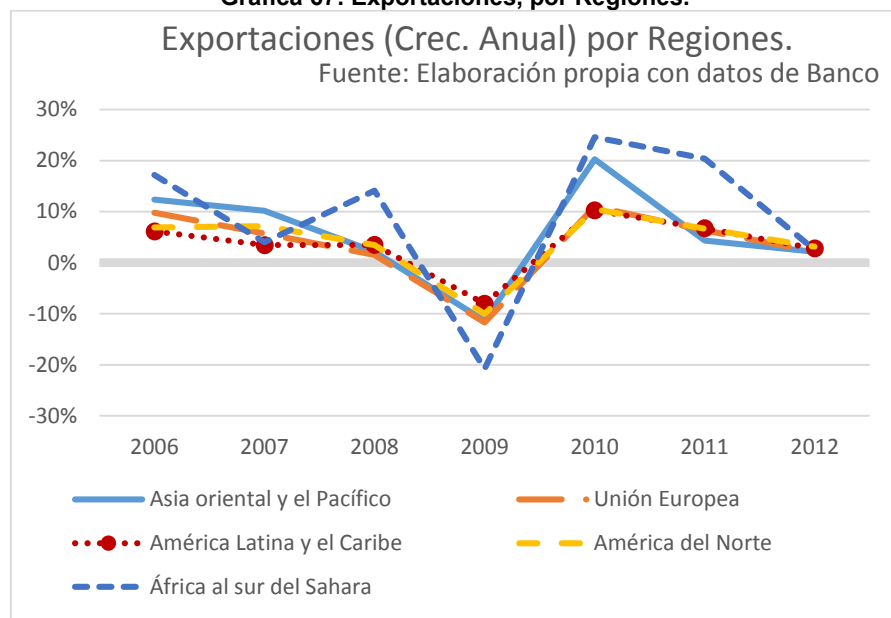
Al particularizar en los países de América Latina, podemos darnos cuenta que México sufrió la caída más grande en términos relativos y absolutos, pero países como Colombia y Brasil tampoco han recuperado los niveles de remesas observados antes de la crisis.

6. Caída en las exportaciones: Como ya se había mencionado anteriormente, la caída en las exportaciones fue una de los factores que más afectaron a las economías, principalmente las “emergentes” y dentro de ellas a las latinoamericanas. Si bien como puede observarse en la siguiente gráfica, las menos afectadas fueron las economías de “países de ingreso bajo”, podemos ver en la otra gráfica que los países del sur del Sahara fueron los más afectados en términos de crecimiento relativo, pero también los que tuvieron una recuperación más pronunciada durante el siguiente año, junto con los países de Asia Oriental y el Pacífico, a diferencia de la recuperación de América Latina, similar en la lentitud a la de regiones como América del Norte o la Unión Europea.



Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

Gráfica 67: Exportaciones, por Regiones.



Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

Anexo B.1.2 Respuesta de los gobiernos

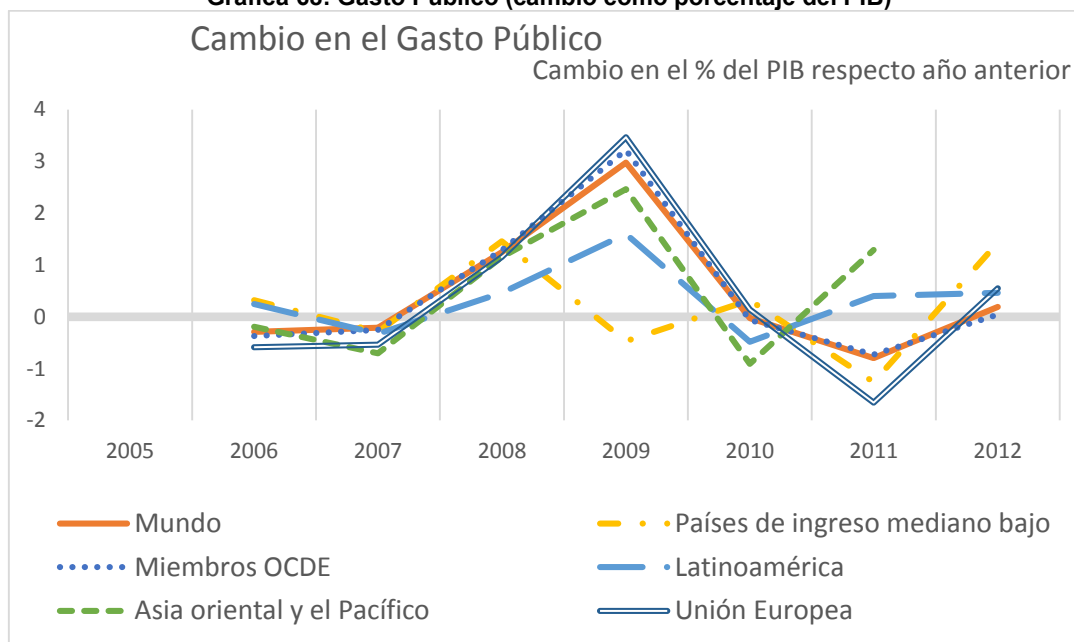
La respuesta de los gobiernos de los países de Latinoamérica puede observarse a través de la estrategia emprendida y reflejada en el movimiento en ciertas variables controladas por ellos mismos. Primero observaremos la política fiscal a través del cambio en el componente del gasto público de los gobiernos, componente vital para las políticas anti-cíclicas recomendadas por algunos economistas y denostadas por otros (Stiglitz, 2010).

Después revisaremos la política monetaria a través del movimiento en las tasas de interés, que como ya se habló puede tener diversos beneficiarios además de su principal objetivo de política anti-cíclica (Stiglitz, 2012 y Ampudia, 2011), y por último un análisis rápido a la utilización de “políticas monetarias no convencionales”, las cuales fueron utilizadas por diversos países cuando las tasas de interés tocaron mínimos en los cuales ya no podían disminuirse más y seguirse utilizando como política anti-cíclica.

1. Política fiscal – Aumento del Gasto Publico: El cambio en el presupuesto de los gobiernos de los países es un indicador importante para entender la estrategia de estos para

enfrentar las crisis económicas, ya sea de manera “anti” y “pro” cíclica. En la siguiente gráfica puede observarse el cambio en el gasto público para diferentes regiones mundiales, donde puede observarse que los países de Latinoamérica incrementaron en menor porcentaje su presupuesto durante 2009 respecto a 2008, a diferencia de lo realizado por países de Asia y de la OCDE (de altos ingresos).

Gráfica 68: Gasto Público (cambio como porcentaje del PIB)



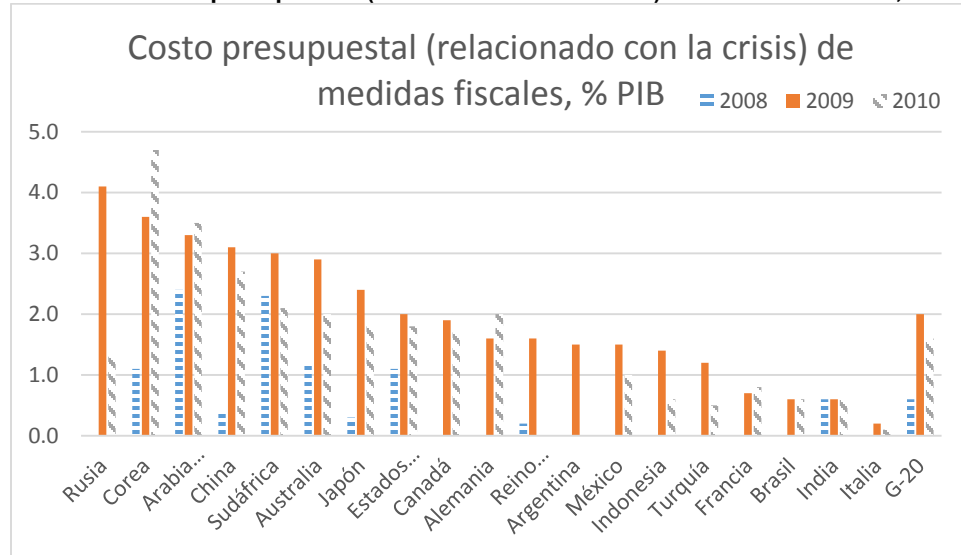
Nota: El dato de Latinoamérica es el promedio no ponderado de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú, Uruguay y Venezuela.

Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años) y CEPALStat de CEPAL (varios años).

Aun así, falta observar que tanto de este aumento presupuestal fue dedicado a políticas anti-cíclicas. En la siguiente gráfica, puede observarse la magnitud de las políticas anti-cíclicas en el porcentaje del PIB, para diversos años. Si tomamos en cuenta que lo recomendado por el FMI fueron magnitudes del 2% (Villagómez, 2011), y que el promedio del G-20 para 2009 fue justamente de esa cantidad, podemos darnos cuenta de que países como Rusia, Corea (del sur) y China superaron esta cantidad, Estados Unidos y Alemania

estuvieron cerca de lo recomendado, y países como México y Brasil se quedaron por debajo de lo recomendado.

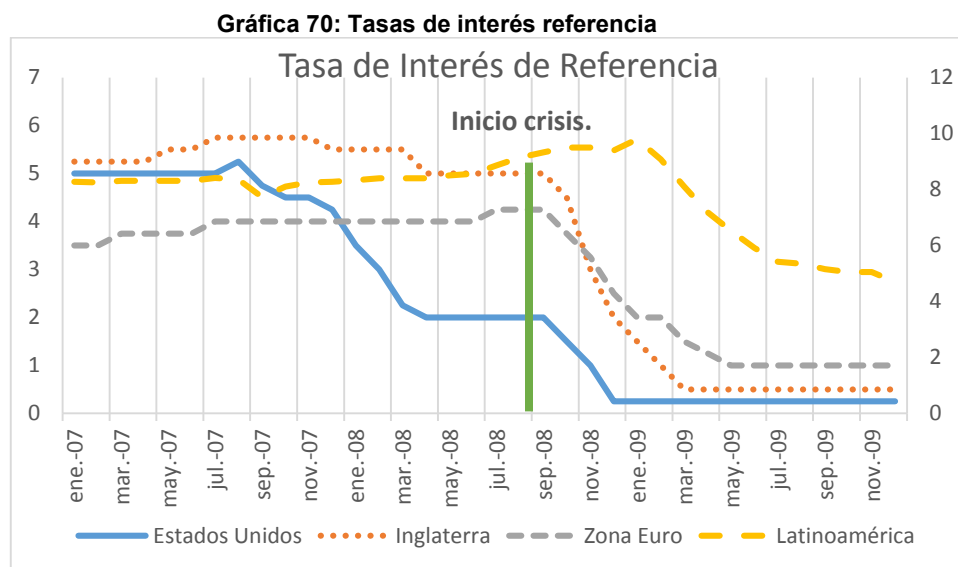
Gráfica 69: Costo presupuestal (relacionado con la crisis) de medidas fiscales, % PIB



Nota: G-20 corresponde al promedio ponderado de los países integrantes del G-20.

Fuente: FMI (2009), "The State of Public Finances Cross-Country".

- Política monetaria - Disminución en las tasas de interés de referencia: El principal instrumento de la política monetaria anti-cíclica es la disminución de las tasas de interés de referencia por parte de los Bancos Centrales de cada país, afectando así la cantidad de dinero e intentando influir positivamente en la demanda agregada (Mankiw, 2002). Esta es parte de las políticas monetarias "*convencionales*", de las que ya se habló anteriormente (Ampudia, 2011).

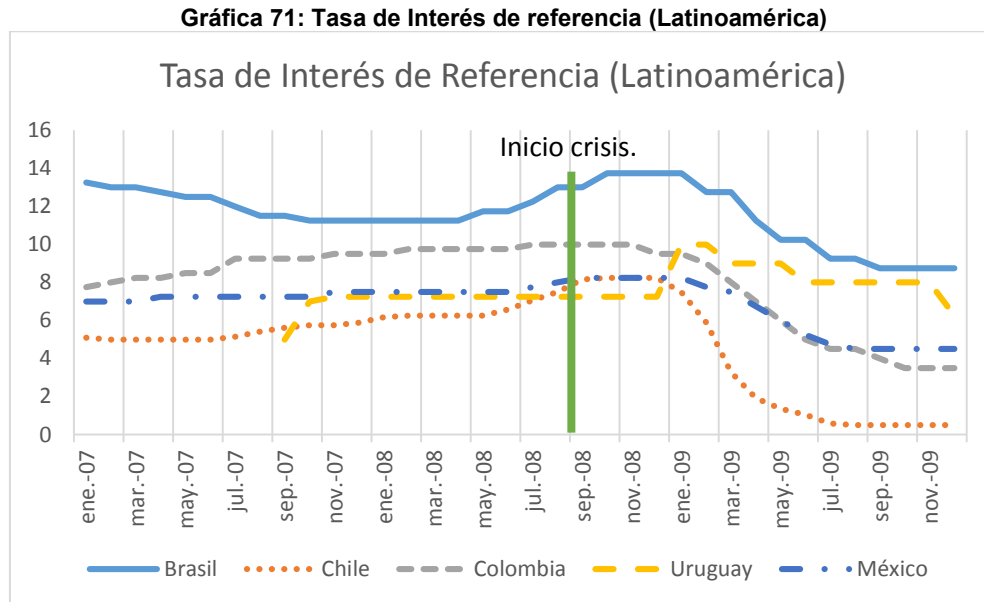


Nota: El dato de Latinoamérica corresponde al promedio simple de Brasil, Chile, Colombia, Uruguay y México.
Fuente: Elaboración propia con datos de Reserva Federal, Banco Central Europeo y Banco de Inglaterra, y diversos bancos centrales de Latinoamérica.

La gráfica anterior resulta sumamente reveladora al contrastar la respuesta de países de alto ingreso (y originadores de la crisis económica) como Estados Unidos, Inglaterra la Zona Euro (los cuales tienen una misma tasa de interés de referencia controlada por el Banco Central Europeo, lo cual le ha causado problemas a países como España, Grecia, Portugal e Irlanda) con la respuesta de Latinoamérica, la cual tardó más en gestarse. Esto se debe primordialmente a un problema con los países latinoamericanos: Han sido receptores de altas cantidades de inversión de cartera debido a la mayor tasa de interés que se paga comparado con la tasa de interés que se paga en países “desarrollados” o de alto ingreso.

Por lo anterior, los bancos centrales tenían consecuencias positivas y negativas con la disminución de la tasa de interés: por un lado, al disminuirla deberían de incentivar la actividad económica y frenar la caída en la demanda agregada, pero por otro lado, mientras más disminuyera la tasa de interés, la salida de los capitales sería más pronunciada, presionando (como ya se revisó) el tipo de cambio de las monedas locales (Ampudia, 2011).

También es debido a lo anterior, que la tasa de interés de Estados Unidos, Inglaterra y la Unión Europea llegó a 1% o menos, mientras que el promedio de Latinoamérica fue de 5 o 4 para los años posteriores a la crisis.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de los diferentes bancos centrales de cada país.

3. Las estrategias de políticas monetarias “no convencionales”:

Como ya se había mencionado en el capítulo 2, la política monetaria “no convencional” se refiere a la compra no esterilizada¹⁰⁵ de activos financieros tóxicos y así evitar la caída prolongada de los precios de dichos activos, generando una rápida expansión monetaria y exceso de liquidez al mismo tiempo; estas políticas también pueden ser utilizadas para evitar que la inflación caiga debajo del objetivo, llevando a situación de deflación que suelen ser muy dañinas para la economía.

¹⁰⁵ La esterilización refiere a la operación realizada por el Banco Central con la finalidad de no aumentar la oferta monetaria y generar exceso de liquidez.

Los QE¹⁰⁶ se han utilizado en diversos países ante la falta de efectividad de las políticas convencionales. Según un artículo publicado por el FMI (Klyuev, 2009), en su artículo titulado “elecciones no convencionales para tiempos no convencionales”, los bancos de centrales de Estados Unidos, Unión Europea, Inglaterra, Canadá y Japón han utilizado estas medidas en mayor o menor medida desde octubre de 2008. Según este mismo artículo (Klyuev, 2009) aunque estas medidas no convencionales han ayudado a reducir riesgos, a pesar de las inmensas cantidades invertidas¹⁰⁷, el crédito bancario había permanecido relativamente restringido a la fecha de publicación del reporte.

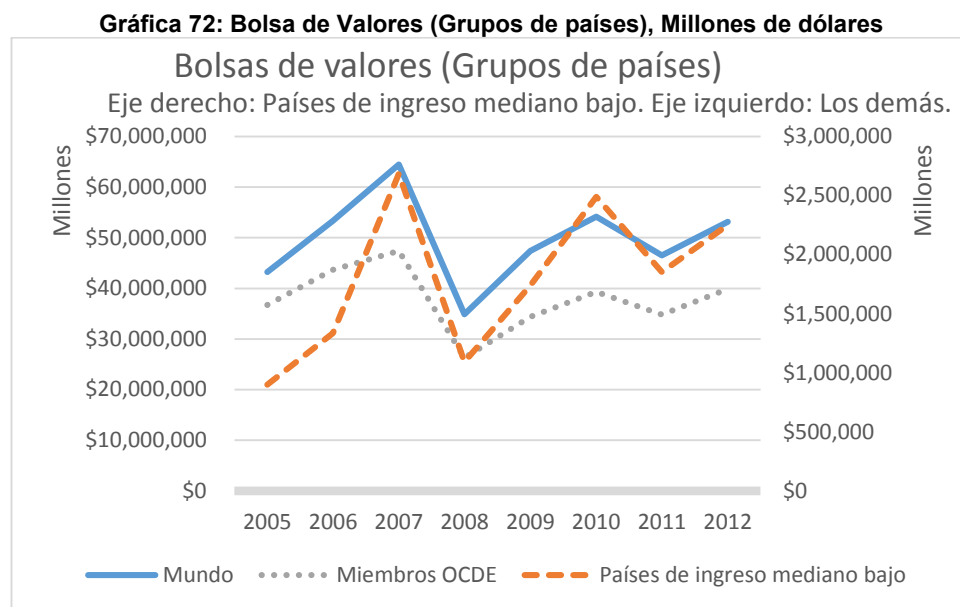
Anexo B.1.3 Efectos y consecuencias de la crisis en América Latina.

Los efectos y consecuencias de las crisis económicas pueden ser innumerables. De hecho la pregunta central de esta tesis se basa en conocer los efectos de la crisis económica, particularmente en la desigualdad social. En este apartado revisaremos los efectos de la crisis económica en diversas variables de América Latina.

1. Caída en las bolsas de valores: Por lo rápido que se transmite la información del desempeño de las bolsas de valores (de inmediato), es tal vez la variable en la que se pueden observar más rápido los efectos de la desaceleración en la economía.

¹⁰⁶ Quantitative easing, o flexibilización cuantitativa.

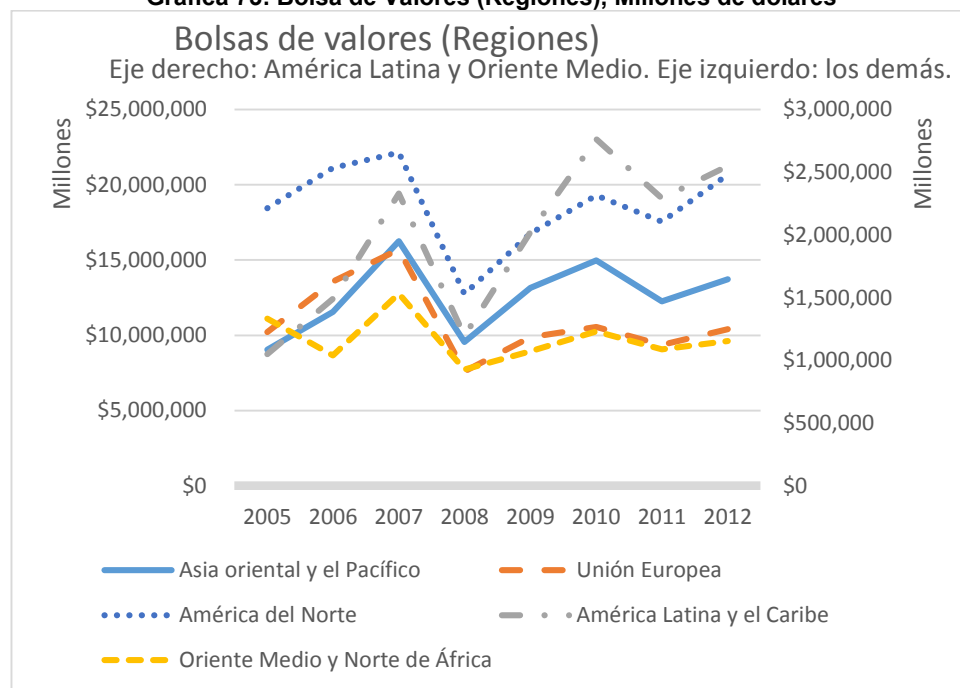
¹⁰⁷ En Estados Unidos, al final de 2008, la suma de los diferentes mecanismos de política no convencional sumaban más de 1.6 billones de dólares (Klyuev, 2009).



Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

En la gráfica anterior y la siguiente, puede observarse como fue el efecto de la caída en la bolsa de valores, tanto a nivel mundial (movimiento marcado prácticamente por la tendencia en los países de la OCDE), como en diversos países de América Latina. Aun cuando el efecto fue fuerte, también puede observarse que América Latina superó desde 2010 los niveles “pre-crisis”, a diferencia de lo sucedido con regiones como América del Norte o la Unión Europea, lo que podría demostrar que las empresas de América Latina lograron recuperarse más pronto que las empresas de otras regiones. Esta conclusión se volverá más importante al compararla con los desempeños de América Latina en indicadores sociales (contrastando con los “económico-empresariales” que son las bolsas de valores).

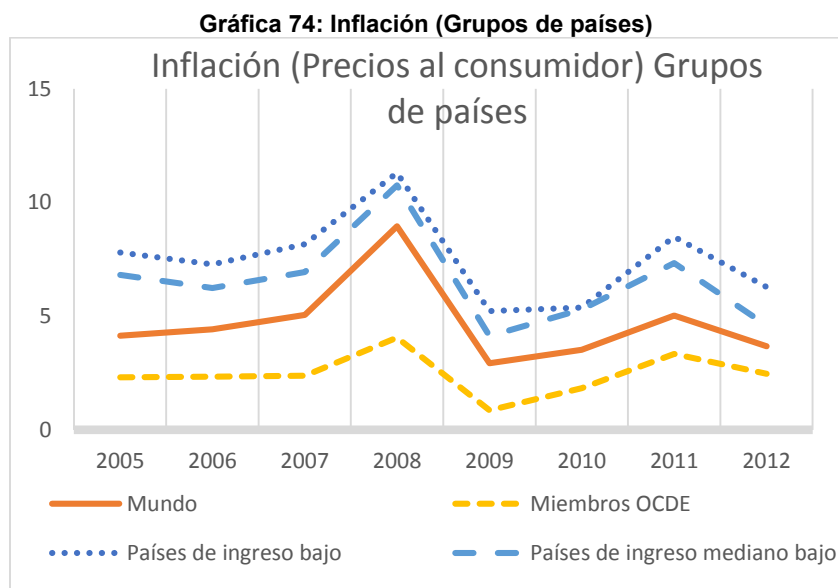
Gráfica 73: Bolsa de Valores (Regiones), Millones de dólares



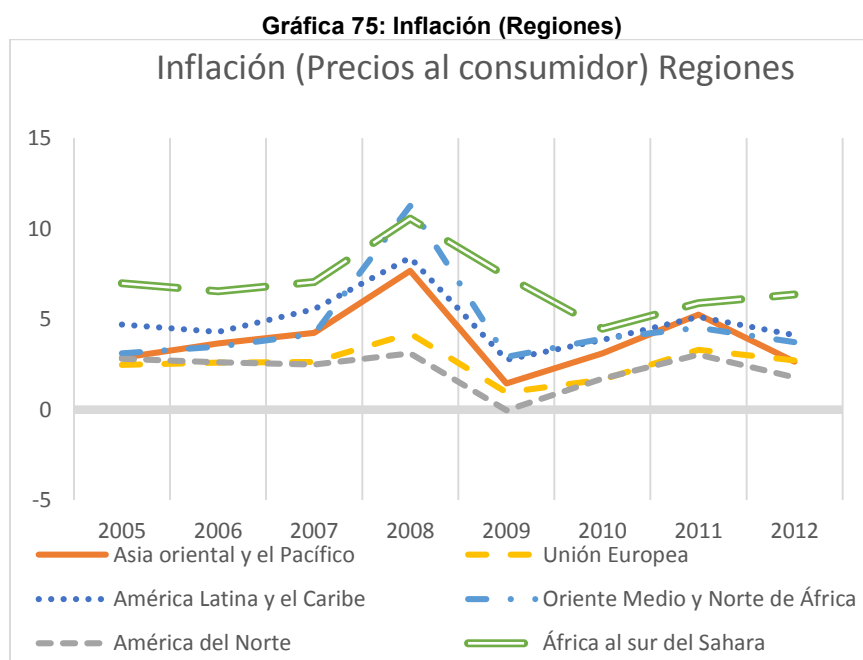
Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

- Incremento de la inflación: Como puede observarse en las dos siguientes gráficas, la inflación incrementó de manera más intensa para los países de “ingresos bajos” e “ingresos medianos bajos”, comparados con los países miembros de la OCDE, originadores de la crisis económica.

De hecho, el incremento en la inflación de América Latina fue del 4.2% en 2006 al 8.4% en 2009, un cambio de 100% durante sólo 2 años, mientras que para los países miembros de la euro zona, el cambio fue de 2.5% a 4%.



Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).



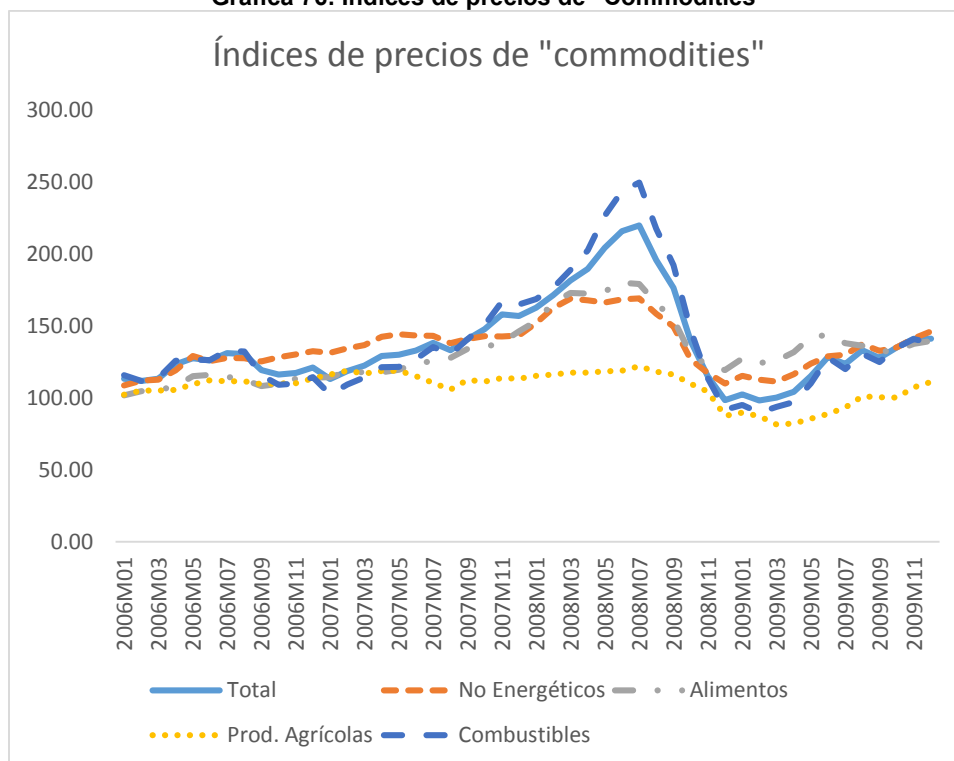
Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

3. Inestabilidad en precios internacionales de alimentos: Si bien no parecen ser tan fuertes los cambios en los índices generales de precios mencionados anteriormente, donde se llega (en promedio) a un máximo de 8.4% de inflación para América Latina, en la siguiente

gráfica podemos darnos cuenta del fuerte incremento del 34% en los precios de los alimentos, durante 2007 y 2008, además de la posterior caída de 50% en un lapso de 4 meses aproximadamente, lo que trajo inestabilidad para los países de América Latina en los que los alimentos representan una parte importante de la composición de su comercio internacional.

Aquí observamos nuevamente, al igual que en el apartado anterior, la magnitud del incremento de los energéticos a nivel mundial, y lo precipitado de su caída.

Gráfica 76: Índices de precios de "Commodities"

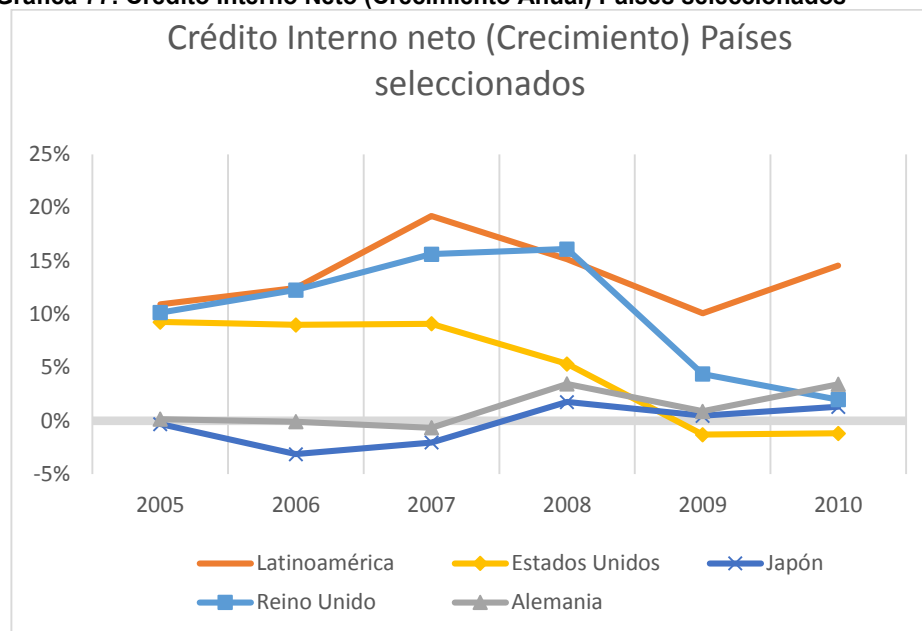


Fuente: Elaboración propia con datos del FMI (2013).

4. Disminución en el crédito interno neto: Como ya hemos revisado, un componente importante dentro de las causas de la crisis económica es el sobreendeudamiento de los hogares. Luego del inicio de la crisis económica, los préstamos disminuyeron en diversos países a nivel mundial, y América Latina no fue la excepción, pasando de un ritmo de

crecimiento del crédito interno del 20% anual al 10%, movimiento que además refuerza la disminución en la demanda agregada y retroalimenta los efectos negativos de la crisis.

Gráfica 77: Crédito Interno Neto (Crecimiento Anual) Países seleccionados



Nota: “Latinoamérica” corresponde al promedio de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México y Perú.

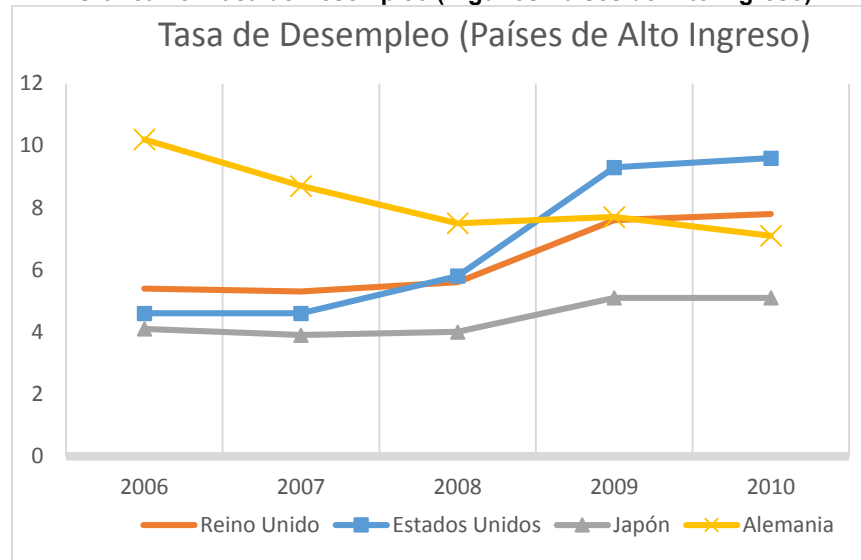
Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

5. Aumento de la tasa de desempleo: La tasa de desempleo es una de las variables macroeconómicas que reflejan de manera más sencilla el efecto directo de la economía sobre los hogares. Países como Estados Unidos aumentaron su tasa de desempleo por un 100%, pasando de 4.6% en 2007 a 9.3% en 2009. Otros países de altos ingresos como Reino Unido y Japón tuvieron tendencias similares.

Según los datos de la Organización Internacional del Trabajo (varios años), las tasas de desempleo en América Latina también se deterioraron fuertemente en estos años. Por ejemplo, la tasa de desempleo de México en el año 2007 de 3.5% (una de las más bajas de la OCDE, lo que se debe más a aspectos como la falta de un seguro de desempleo que al buen desempeño de la economía mexicana) pasó a 5.5%, es decir un aumento de 2

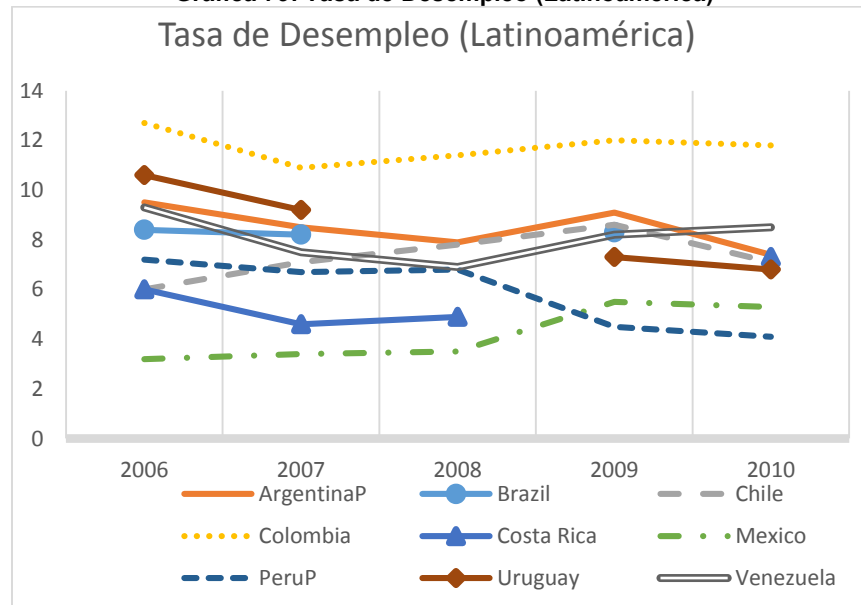
puntos porcentuales (según los datos para promedio en años). Países como Argentina y Chile tuvieron aumentos en el desempleo similares. En el siguiente capítulo veremos con detalle el tema del empleo en México, ya que es una de las dimensiones “objetivo” analizadas en esta investigación.

Gráfica 78: Tasa de Desempleo (Algunos Países de Alto Ingreso)



Fuente: Elaboración Propia con datos de Estadísticas y bases de datos de la OIT (varios años).

Gráfica 79: Tasa de Desempleo (Latinoamérica)



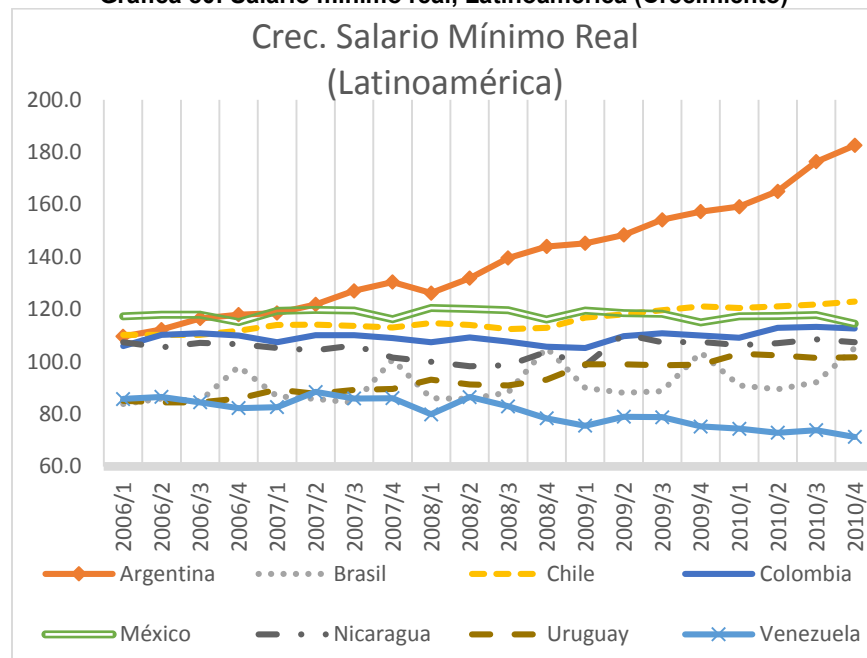
Nota para datos de Argentina y Perú: Hasta antes del 2009 refieren a "principales ciudades", y a partir de este año a "áreas urbanas".

Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas y bases de datos de la OIT (varios años).

6. Estancamiento de los salarios mínimos: Como ya se ha mencionado en otros apartados, las excesivas medidas de control inflacionario han tenido como consecuencia el estancamiento de los salarios y las remuneraciones a los trabajadores (Aziz, 2012; Ampudia, 2013). El estancamiento de los salarios mínimos puede observarse en la siguiente gráfica. De hecho, la línea correspondiente a México bien podría parecer una línea recta, aun cuando en la figura se grafican 6 años, es decir, 6 años sin crecimiento real en el salario mínimo (como ya hemos mencionado en capítulos anteriores, este control salarial viene desde años antes).

En este comparativo de Latinoamérica, destaca el comportamiento de los salarios de Brasil y Argentina que, como ha descrito Aziz (2012), han implantado políticas de revalorización del salario, lo que ha fortalecido el consumo interno, convirtiéndose así en una diferencia importante durante los meses posteriores a la crisis económica.

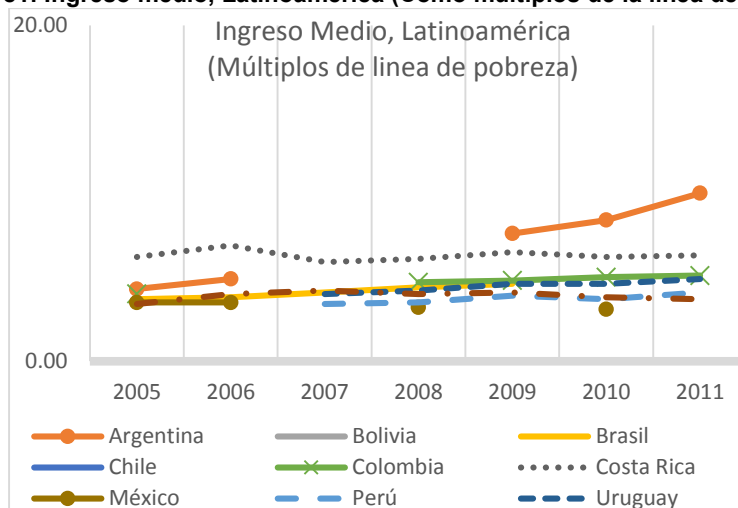
Gráfica 80: Salario mínimo real, Latinoamérica (Crecimiento)



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

Pueden obtenerse las mismas conclusiones al analizar los datos del ingreso medio en los países de Latinoamérica. De hecho, el ingreso medio en México ha decrecido algunos puntos porcentuales entre los años 2006, 2007 y 2008. También de igual manera, se observa el aumento de estas variables para países como Argentina y Brasil.

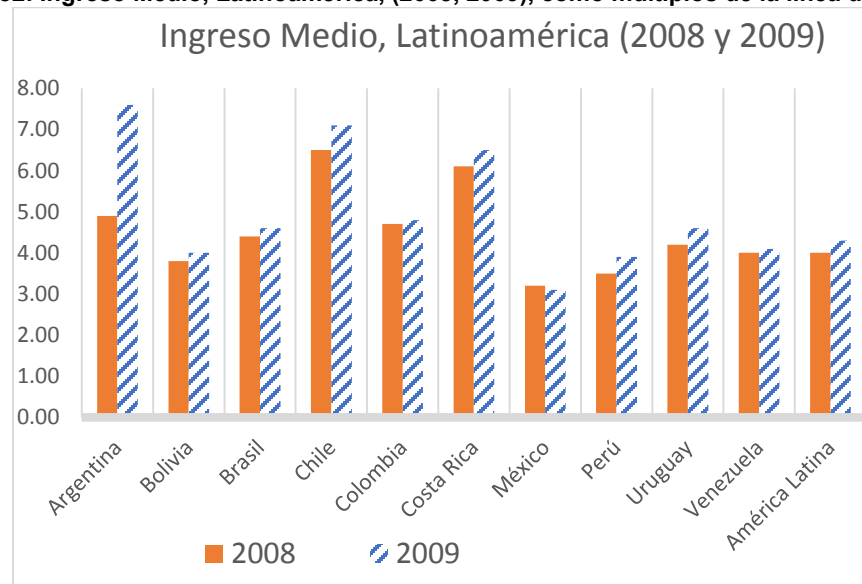
Gráfica 81: Ingreso medio, Latinoamérica (Como múltiplos de la línea de pobreza)



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

En la siguiente gráfica, donde se observa sólo la diferencia entre 2008 y 2009 del salario medio en diferentes países de Latinoamérica, podemos darnos cuenta que, según los datos de la CEPAL, México es el único país de 11 de América Latina en donde el salario medio disminuyó durante este lapso de un año, mientras que en los otros aumentó en diferentes magnitudes.

Gráfica 82: Ingreso Medio, Latinoamérica, (2008, 2009), como múltiplos de la línea de pobreza.

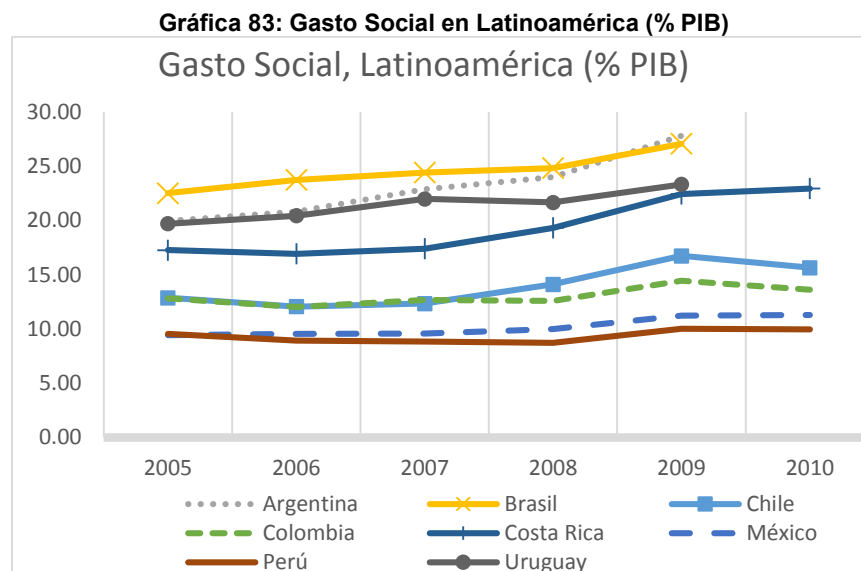


Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

7. El gasto social aumentó en magnitudes no significativas: A la par de lo que se esperaría como una serie de políticas anti-cíclicas, el aminoramiento de los efectos de la crisis económica en los hogares podría haber venido por parte de la ampliación de las políticas sociales durante el periodo de crisis.

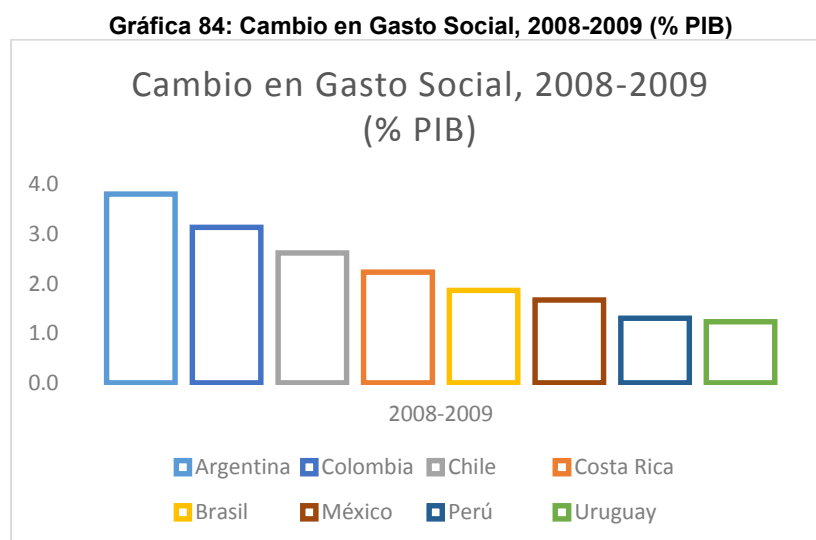
Lo datos nos muestran que países como México o Perú aumentaron su gasto social de manera no significativa, aunado a su bajo nivel previo de gasto social. Por otro lado, aun cuando algunos países (como Brasil y Argentina) contaban previamente con un alto

porcentaje gasto social, sus incrementos implican mayores cambios que los incrementos de países como México.



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

En la siguiente gráfica puede observarse el cambio en el gasto social de 2008 a 2009, para diferentes países de Latinoamérica, donde México queda entre los países con menor aumento del gasto social como porcentaje del PIB, siendo rebasado por países con valores absolutos de PIB mayores a México (Brasil), por lo que el magro aumento del gasto social como porcentaje del PIB no puede atribuirse al menor tamaño del PIB en otros países, sino más bien a los arreglos del régimen de bienestar de cada uno de estos países.

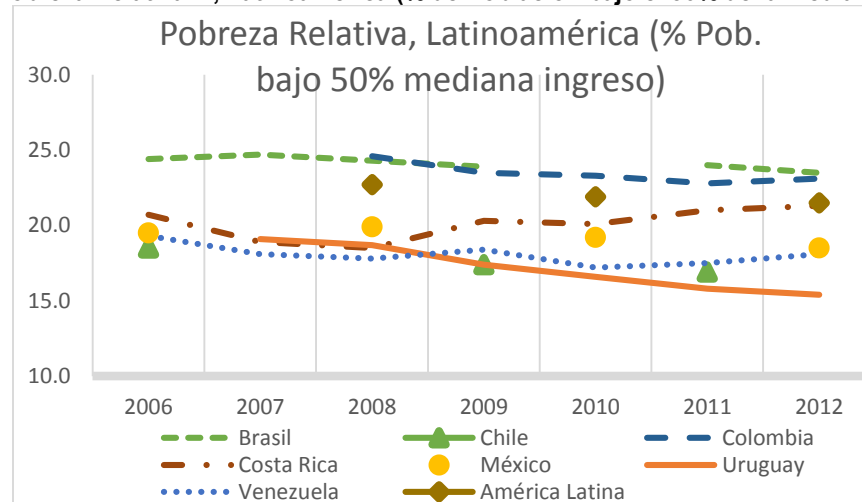


Nota: La leyenda se muestra según orden de aparición

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

8. Pobreza relativa estable, resultados diversos en pobreza absoluta: Al examinar los datos de la pobreza relativa, encontramos que esta se mantuvo estable en América Latina, debido en gran parte a que la pobreza relativa toma en cuenta diferencias de distribución, de ingreso o bienestar, ingreso en el caso del dato aquí utilizado, calculado por CEPAL. Como se ha argumentado desde el inicio del presente documento, en análisis de la desigualdad de ingreso para medir los efectos de la crisis económica presenta una revisión no completa del verdadero comportamiento del bienestar de la sociedad en su conjunto.

Gráfica 85: Pobreza Relativa¹⁰⁸, Latinoamérica (% de Población bajo el 50% de la mediana de Ingreso).



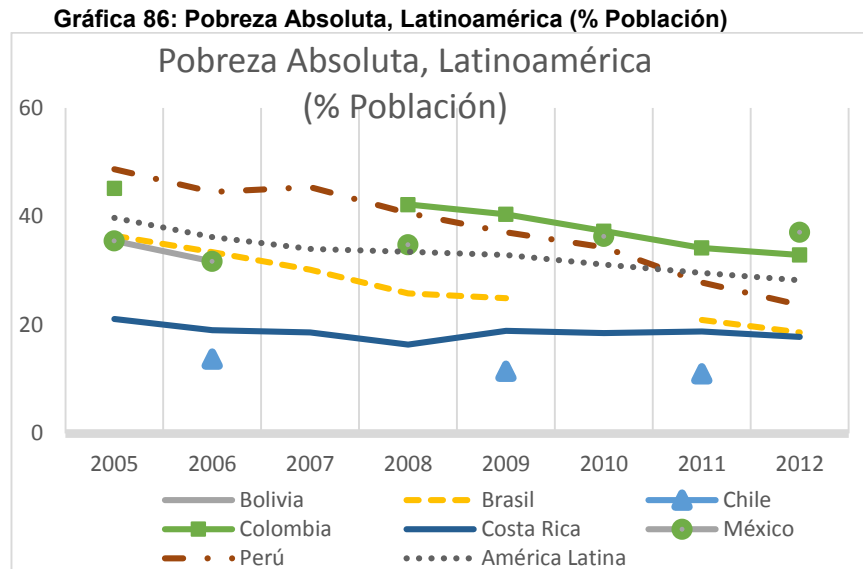
No se incluye Argentina ya que no hay datos disponibles.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

En contraste podemos utilizar las cifras de pobreza absoluta, donde puede observarse disminución continua en países como Brasil, Perú y Colombia; mientras que en México, la pobreza absoluta aumentó entre 2008 y 2009. De hecho, al observar la tendencia general de América Latina, podemos constatar que la tendencia a la disminución de la

¹⁰⁸ Esta medida de pobreza es más comúnmente utilizada en Estados Unidos, en relación a su uso en América Latina.

pobreza de los últimos años, desaceleró pero se mantuvo durante los años de crisis, a diferencia de la situación mexicana.

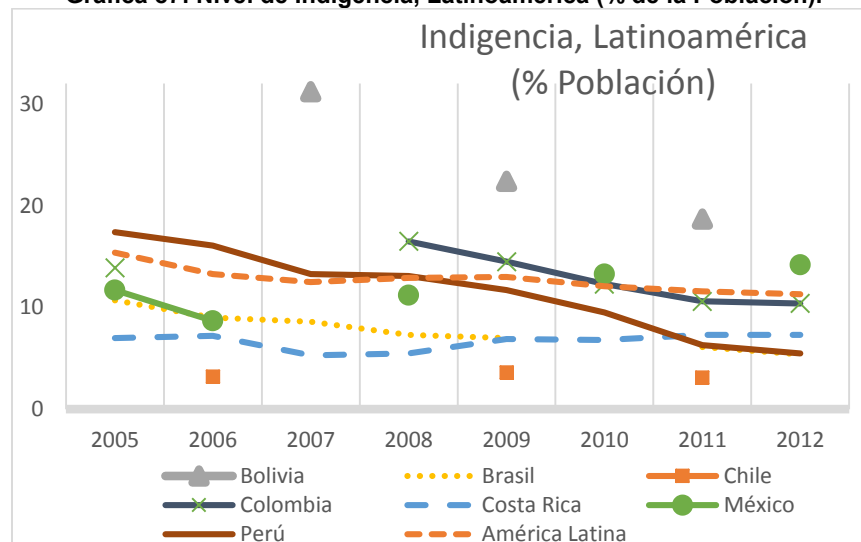


Nota: Las líneas de pobreza son calculadas por CEPAL. Por ejemplo, la línea de pobreza para 2010 en México es de \$2,100 pesos mexicanos corrientes de 2010 por persona.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

El nivel de indigencia en diferentes países de América Latina como Colombia, Brasil, Perú y México presenta tendencias similares a la pobreza absoluta, aunque en diferencia a este, el nivel de indigencia promedio de América Latina se mantuvo constante durante los años de la crisis de 2008-2009.

Gráfica 87: Nivel de Indigencia, Latinoamérica (% de la Población).

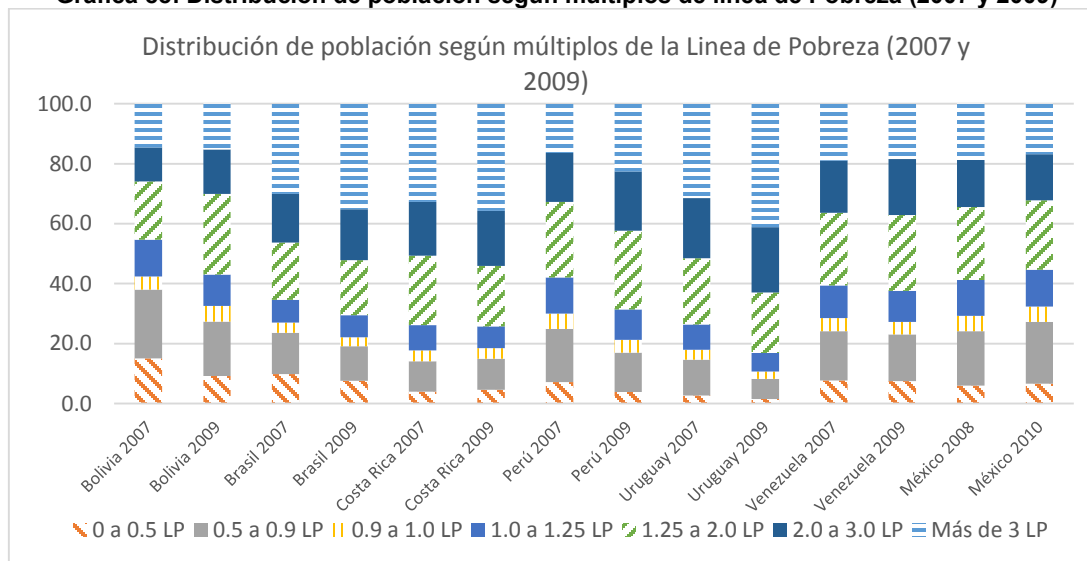


Nota: Las líneas de pobreza son calculadas por CEPAL. Por ejemplo, la línea de indigencia para 2010 en México es de \$1,147 pesos mexicanos corrientes de 2010 por persona.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

Por último, podemos observar que en países como Brasil, Perú y Uruguay la distribución de la población según múltiplos de la línea de la pobreza, aumentó el porcentaje de los estratos superiores calculados por CEPAL, que consisten solamente en “más de 3 veces de la Línea de Pobreza” entre el año 2007 y 2009. Mientras tanto en México, en estrato entre 0.5 y 0.9 veces la línea de la pobreza aumentó; a partir de disminuciones en estratos medios y superiores.

Gráfica 88: Distribución de población según múltiplos de línea de Pobreza (2007 y 2009)



Nota: Datos de México son para 2008 y 2010. La leyenda se muestra por orden de aparición en la gráfica.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

En la siguiente gráfica se observa la distribución del ingreso en México y otros países de Latinoamérica entre 2008 y 2010. También a través de la siguiente tabla puede observarse de manera más específica el cambio según deciles, donde se muestra que el decil de más alto ingreso perdió participación sobre el total del ingreso en todos los casos a excepción de Costa Rica, además, podemos observar como los cambios en Brasil son similares a los de México. En cuanto a México, es interesante darse cuenta que aun cuando el decil mayor perdió 3.8% de participación sobre el total del ingreso, la transferencia de este porcentaje de participación a los demás deciles se dio de manera desigual, es decir, los decil I y II ganaron 0.2% de participación mientras que el VII y IX ganaron 0.8% y 0.6%, respectivamente.

Gráfica 89: Distribución del ingreso durante la crisis, América Latina

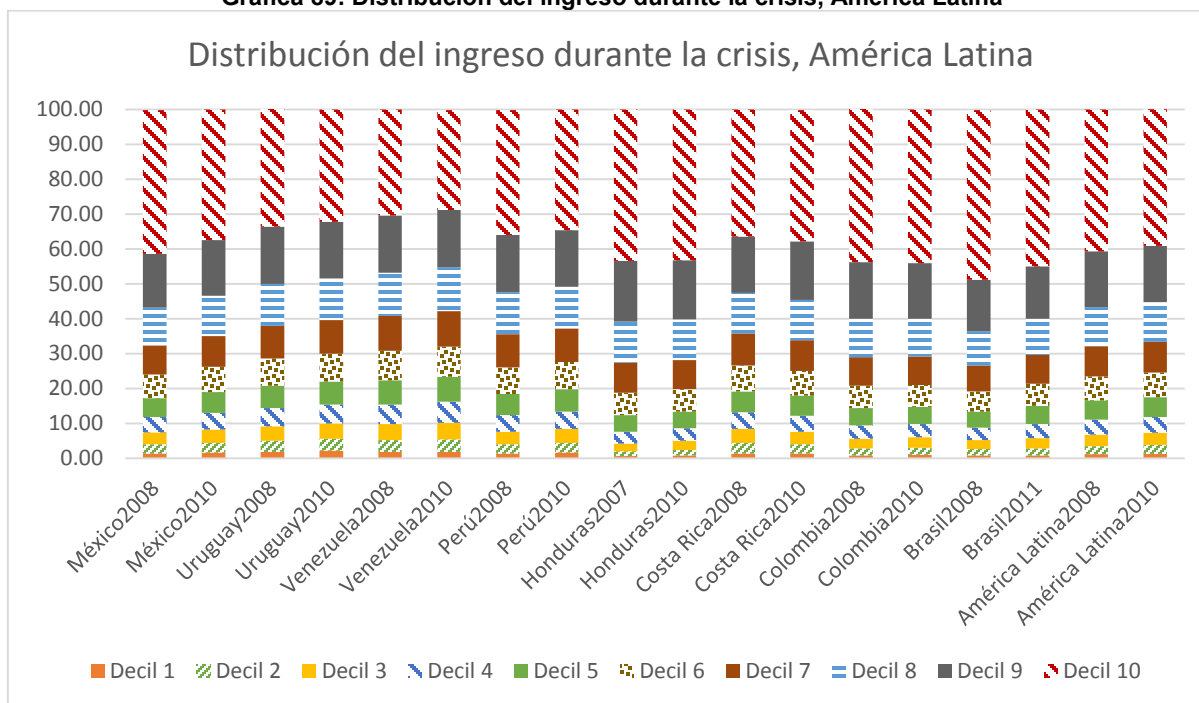


Tabla 86: Cambio en el porcentaje sobre el total de ingreso según deciles, 2008-2010.

Deciles	México	Uruguay	Venezuela	Perú	Honduras	Costa Rica	Colombia	Brasil	América Lat.
I	▲0.2	▲0.4	▬ 0	▲0.2	▲ 0.2	▬ 0	▲ 0.2	▬ 0	▲ 0.1
II	▲0.2	▲0.2	▲ 0.2	▲0.2	▲ 0.2	▼ -0.4	▬ 0	▲0.2	▲ 0.2
III	▲0.4	▲0.2	▲ 0.2	▲0.4	▲ 0.4	▼ -0.4	▲ 0.2	▲0.4	▲ 0.2
IV	▲0.4	▲0.2	▲ 0.4	▲0.2	▲ 0.2	▼ -0.2	▬ 0	▲0.4	▲ 0.2
V	▲0.6	▲0.2	▲ 0.2	▲0.4	▬ 0	▼ -0.2	▬ 0	▲0.6	▲ 0.2
VI	▲0.4	▲0.2	▲ 0.2	▲0.2	▬ 0	▼ -0.4	▼ -0.2	▲0.6	▲ 0.2
VII	▲0.4	▲0.2	▲ 0.2	▬ 0	▼ -0.2	▼ -0.4	▬ 0	▲0.8	▲ 0.2
VIII	▲0.8	▬ 0	▲ 0.2	▬ 0	▼ -0.2	▬ 0	▼ -0.2	▲0.6	▲ 0.2
IX	▲0.6	▼ -0.2	▬ 0	▼ -0.2	▼ -0.4	▲ 0.6	▼ -0.2	▲0.2	▬ 0
X	▼ -3.8	▼ -1.6	▼ -1.8	▼ -1.2	▼ -0.2	▲ 1.2	▼ -0.2	▼ -3.6	▼ -1.4

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

Una vez que se han descrito los diferentes mecanismos a través de los cuales la crisis en las economías “desarrolladas” se transmitió a las economías de Latinoamérica, que se ha descrito la respuesta de los diferentes gobiernos de los países, y que se ha tratado de profundizar en los efectos que la crisis haya tenido en dichos países, pasaremos a particularizar el enfoque hacia los

efectos en México, tanto comparados respecto a América Latina (en algunas ocasiones), al igual que en contraste con el estado de Jalisco, y otras desagregaciones de datos.

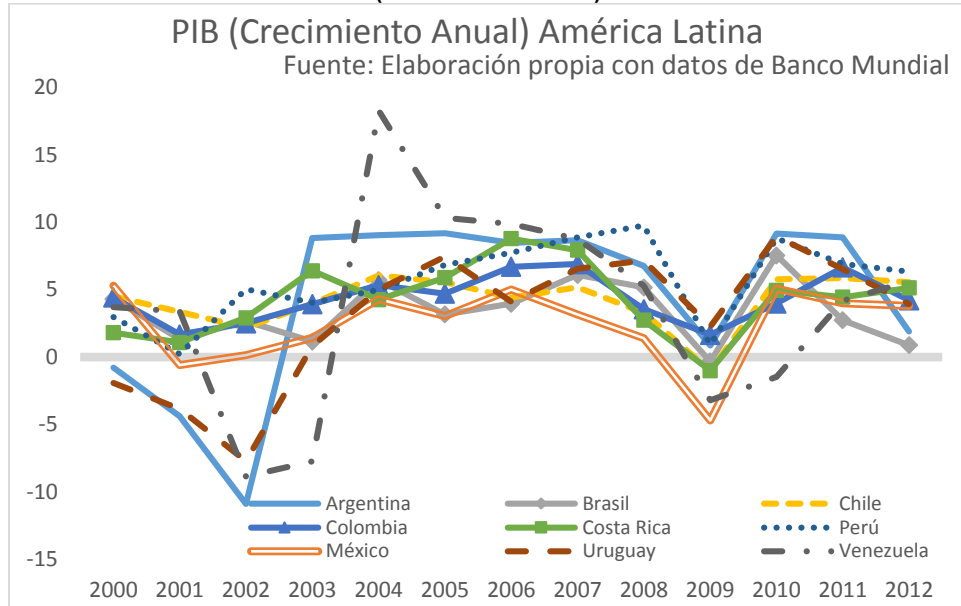
Anexo B.2- Impacto en México y Jalisco.

Visto lo anterior, podemos enfocarnos en analizar cuáles fueron los efectos particulares de la crisis económica en México, y cuando sea posible desagregar los datos, los efectos en el estado de Jalisco. Como ya se había apuntado al principio de este capítulo, y dado que la función de este capítulo es de contextualización, es necesario aclarar que aquí se omitirá el análisis de las dimensiones en las que esta investigación se enfoca en particular (trabajo y capital humano, políticas sociales, consumo, capital físico y financiero y capital social); dicho esto, en este apartado observaremos tanto los efectos en ámbitos económicos y sociales que quedan fuera del conjunto de dimensiones mencionadas.

Anexo B.2.1- Efectos Económicos

1. En cuanto al producto interno bruto, puede observarse que el efecto de la crisis económica sobre el PIB en México fue uno de los más fuertes de América Latina, seguido por el decrecimiento de Venezuela, lo que podría explicarse por la alta conexión de comercio internacional que mantienen ambos países con Estado Unidos.

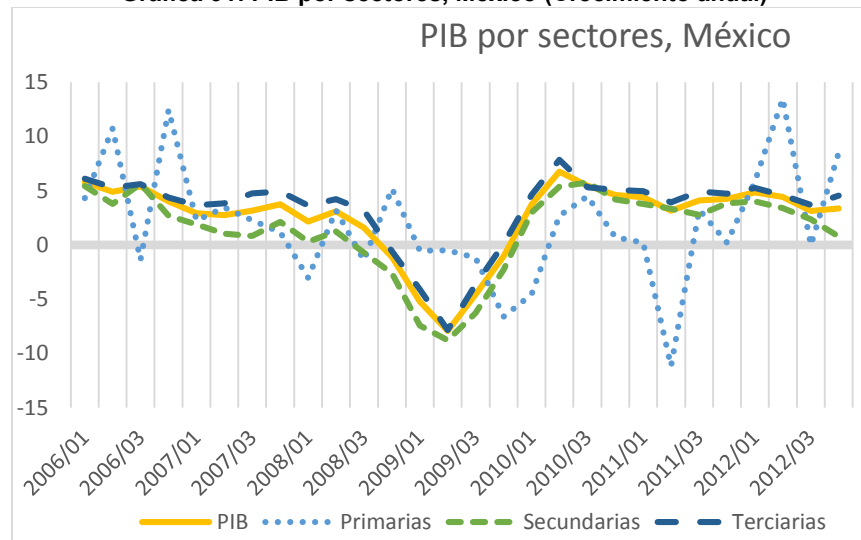
Gráfica 90: PIB (Crecimiento Anual) América Latina



Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

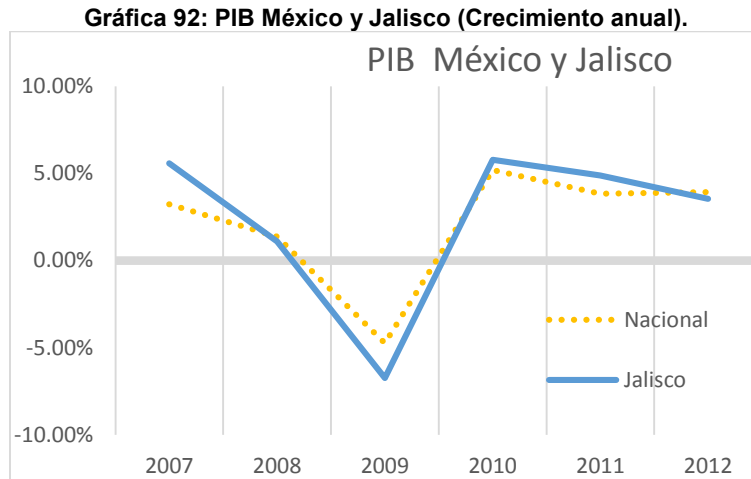
Al desagregar los datos del PIB de México por componentes, encontramos que gran parte de la caída del PIB durante los años de la crisis puede explicarse por el comportamiento del sector secundario, el cual cayó más aún que el PIB en general, ya que este se promediaba con el componente primario, el cual se mantenía cercano al 0% de crecimiento.

Gráfica 91: PIB por sectores, México (Crecimiento anual)



Fuente: Elaboración propia con datos de BIE de INEGI (varios años).

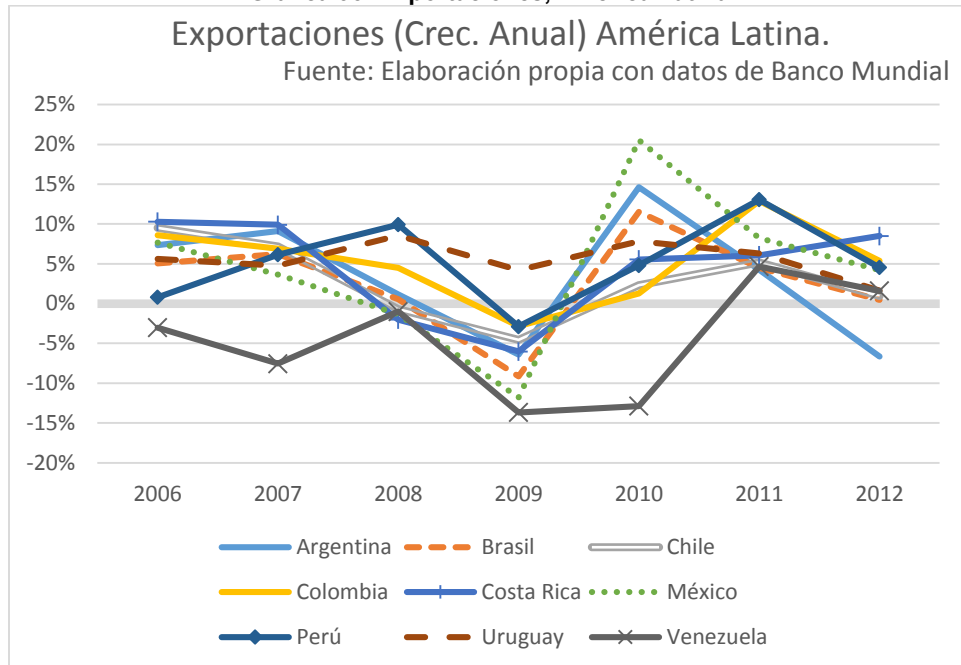
Aun cuando la caída en la producción de México fue grande comparada con la de otros países en América Latina, encontramos que el estado de Jalisco cayó aún más que el promedio nacional, lo cual podría explicarse a continuación.



Fuente: Elaboración propia con datos de BIE de INEGI (varios años).

- Al comparar el movimiento del comercio exterior (de las exportaciones en este caso) de México con América Latina, encontramos que las mayores caídas son las de México y Venezuela, en concordancia con la disminución en la producción revisada anteriormente. A diferencia de Venezuela, la recuperación de las exportaciones mexicanas llegó al siguiente año, mientras que en Venezuela hasta 2011.

Gráfica 93: Exportaciones, América Latina



Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

Gráfica 94: Exportaciones México y Jalisco (Mensual)



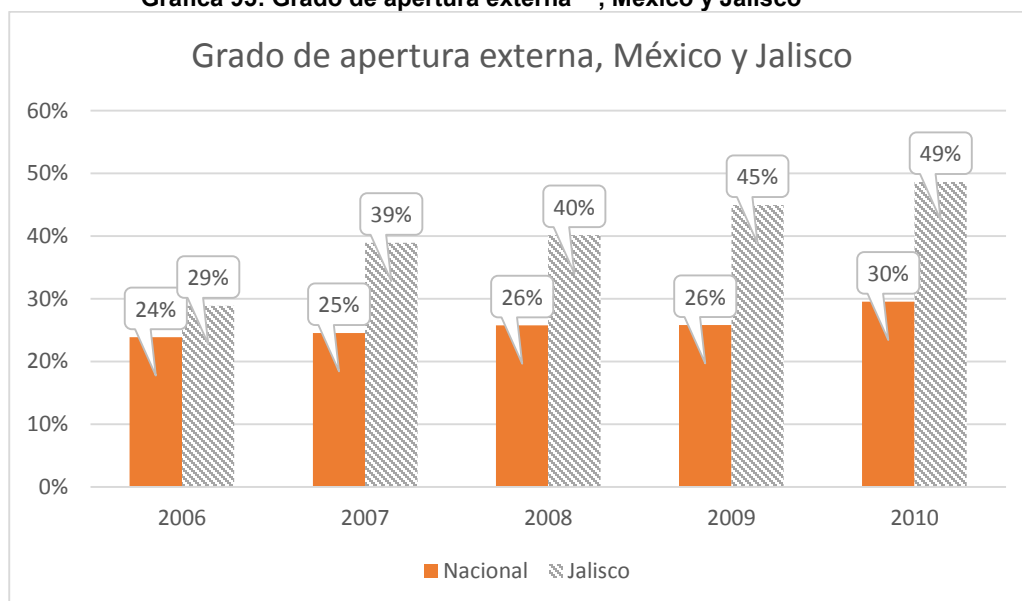
Nota: Eje derecho para Jalisco e izquierdo para Nacional.

Fuente: Elaboración propia con datos de BIE de INEGI (varios años) y SEIJAL.

Al analizar a nivel del estado, las exportaciones de Jalisco tuvieron un comportamiento similar a las nacionales. Lo que puede explicar el porqué de la caída en el PIB de Jalisco fue mayor que la caída a nivel nacional, se debe al mayor “grado de apertura externa” (el

cual mide cuanto representan las exportaciones frente al PIB) que tiene el estado frente al promedio Nacional.

Gráfica 95: Grado de apertura externa¹⁰⁹, México y Jalisco

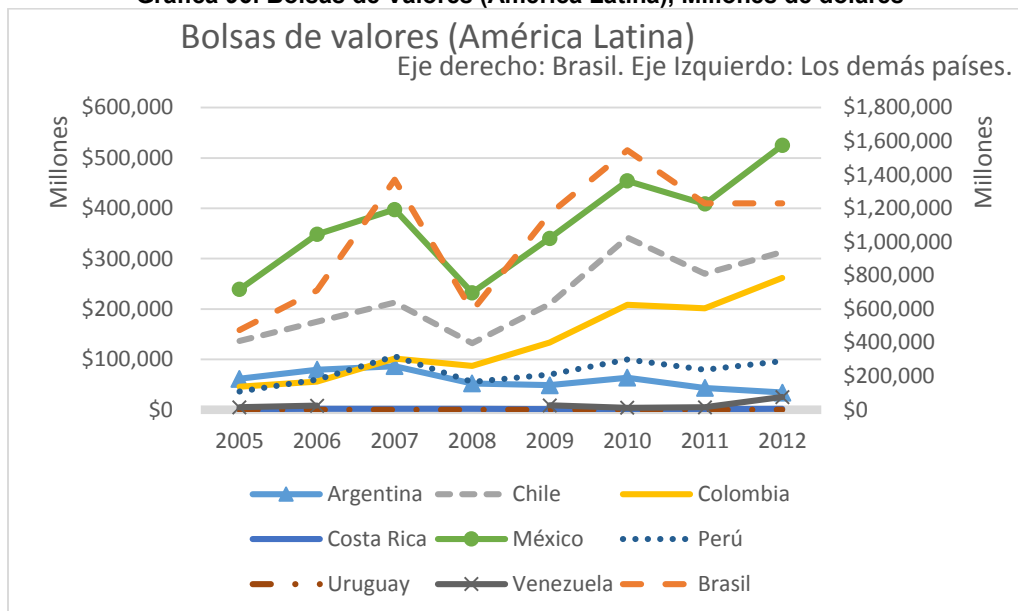


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y SEIJAL para las exportaciones, INEGI para el PIB y Banco de México para el tipo de cambio.

3. La bolsa de valores de México cayó en mayor porcentaje durante la crisis económica, comparada con otras Bolsas de Valores de Latinoamérica, pero menos que la caída en Brasil. Otro dato importante de este análisis es que la recuperación para estas bolsas de valores llegó para el año siguiente (2009) y ya en 2010 había superado el valor de capitalización pre-crisis (2007)

¹⁰⁹ Aquí el grado de apertura externa se mide como la relación de exportaciones entre PIB. Otra manera de hacerlo, es calculando la relación entre exportaciones más importaciones entre PIB.

Gráfica 96: Bolsas de Valores (América Latina), Millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

Gráfica 97: Bolsa Mexicana de Valores, Índice.

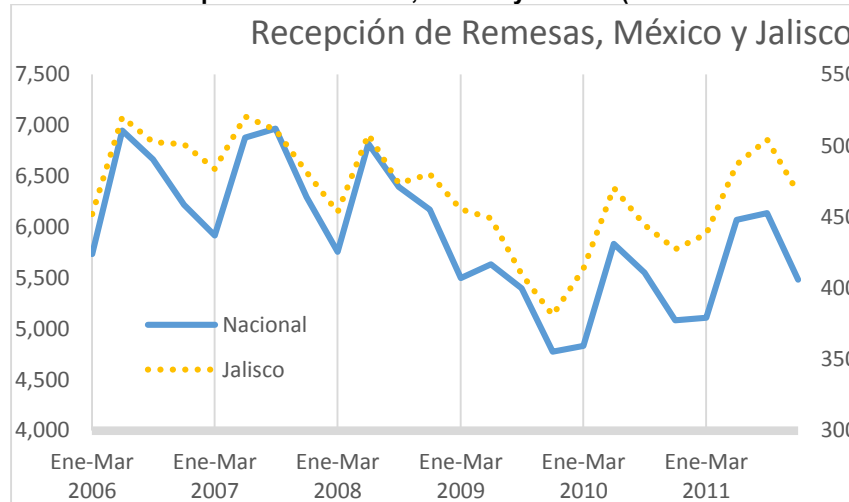


Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas de Banco de México (varios años).

- Como se analizó en el apartado anterior a nivel internacional, la recepción de remesas disminuyó fuertemente en México, caída que comenzó desde finales del año 2008 y se

mantuvo hasta el último trimestre del año 2009. La caída en Jalisco fue de un porcentaje similar, y siguió la tendencia nacional, llegando a un mínimo de 381 millones de dólares, desde un valor de 508 millones de dólares 5 trimestres atrás.

Gráfica 98: Recepción de Remesas, México y Jalisco (millones de dólares)



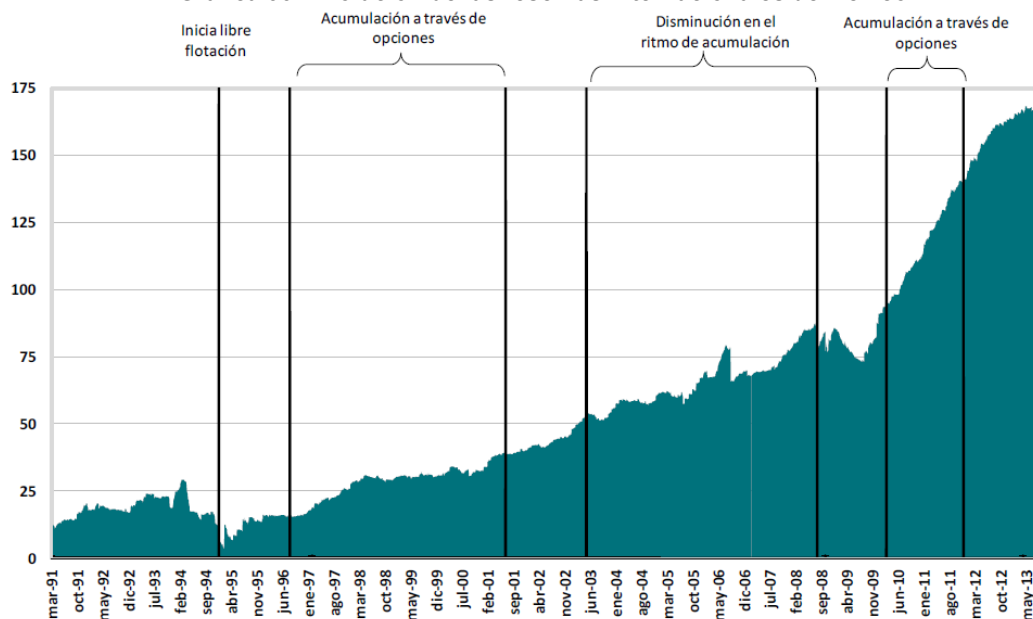
Nota: Eje izquierdo Nacional, eje derecho Jalisco.

Fuente: Elaboración propia con datos de Estadísticas de Banco de México (varios años).

5. A continuación se presenta una gráfica del Banco de México donde se muestran las diferentes etapas que ha tenido la acumulación de reservas internacionales en posesión del Banco de México. En esta, puede observarse la caída durante el periodo de 2008-2009, debido a la instrumentación de política monetaria de subaste de dólares para controlar la depreciación del tipo de cambio que estaba sufriendo el peso mexicano, como se demostró anteriormente. Así, como consecuencia de la crisis económica, de septiembre de 2008 a Junio de 2009, las reservas internacionales disminuyeron en 16 mil millones de dólares.

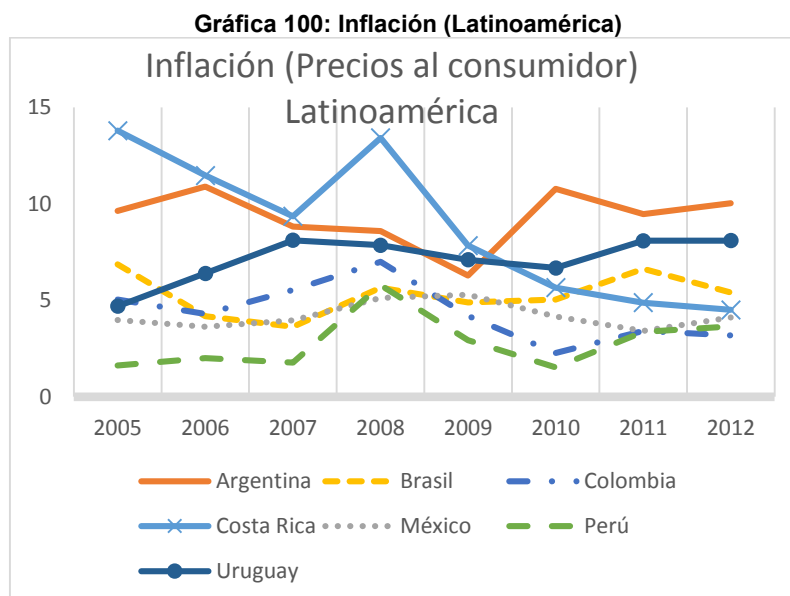
Adicionalmente, posterior a este periodo, puede observarse un aumento estrepitoso en las reservas internacionales, debido a la llegada de capitales en busca de mayores tasas de interés a las ofrecidas en los países desarrollados, comportamiento descrito en el apartado anterior.

Gráfica 99: Evolución de las reservas internacionales de México



Fuente: Banxico.

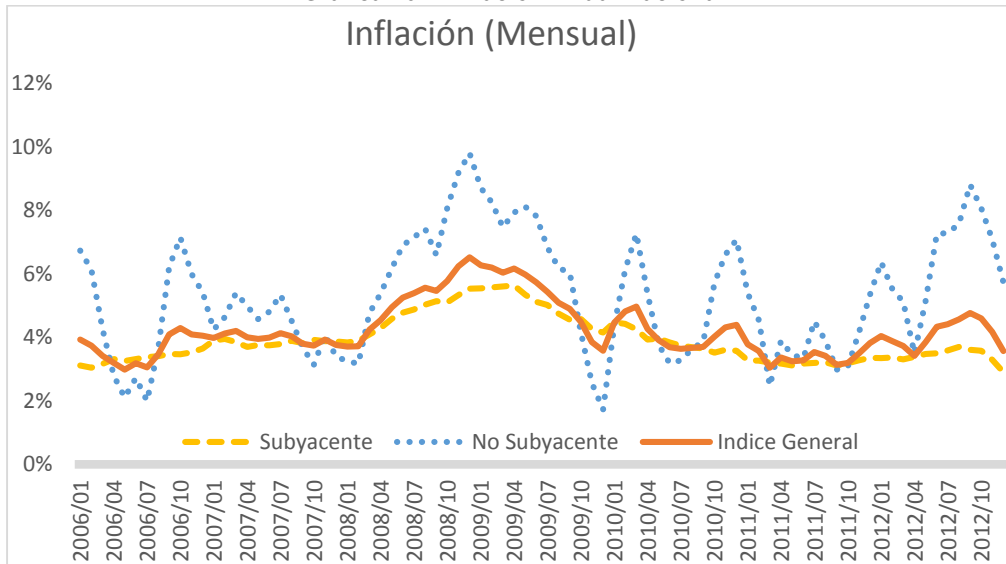
6. Si bien el análisis de la inflación con mayor detalle (por objeto de gasto y de la canasta básica) se realizará hasta el siguiente capítulo, por el momento podemos comparar la inflación general de México respecto a otros países de Latinoamérica. En este sentido, si bien la inflación de México no es comparable con máximos de inflación anual como el de Costa Rica de 15% u 8% de Argentina. De hecho, la inflación fue similar a niveles de presentados en Brasil durante la crisis económica.



Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

Al desagregar la inflación de México en sus componentes subyacente y no subyacente, encontramos una diferencia entre el periodo de crisis y otros periodos. Esta diferencia consiste, en que durante el periodo de crisis, no sólo aumentó la inflación del componente no subyacente (componente que mide los cambios en bienes de precios volátiles como los bienes agropecuarios, los energéticos y tarifas autorizadas por el gobierno, el cual llegó a 10% a principios de 2009), sino que el componente subyacente aumentó también, llegando a ser de hasta 6%, dando así un máximo en el índice general de 7% a principios de 2009.

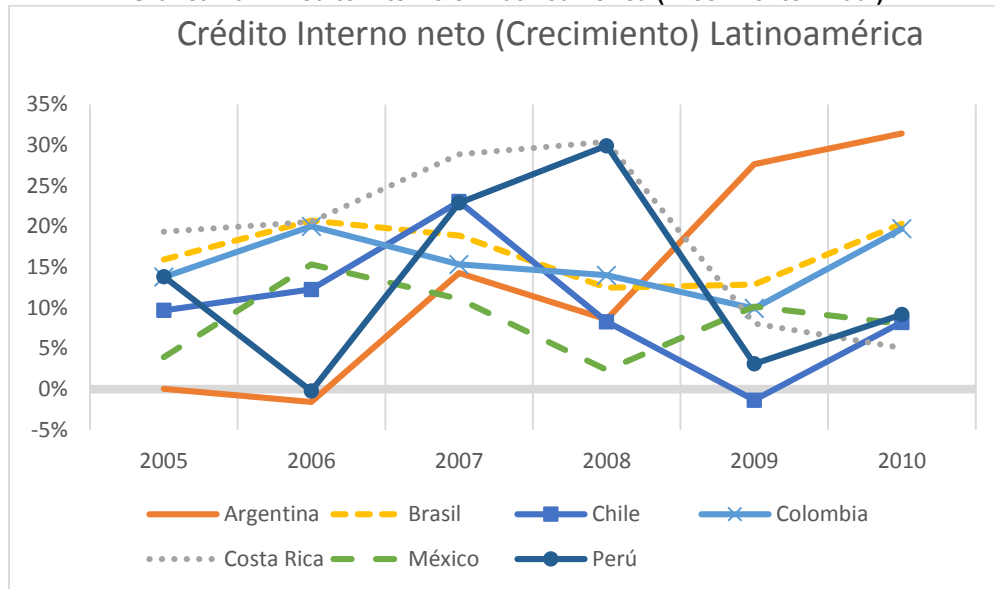
Gráfica 101: Inflación Anual Nacional



Fuente: Elaboración propia con datos de BIE de INEGI (varios años).

7. El crédito interno neto en Latinoamérica disminuyó fuertemente durante los años de la crisis, en países como Brasil y Argentina, y México no fue la excepción ya que pasó de 15% a 2% de incremento anual entre 2006 y 2008. Aunque estos países recuperaron el crecimiento en el crédito interno para el año 2009, hubo otros países como Perú, Chile y Costa Rica en donde la caída mayor se dio justamente en el año 2009.

Gráfica 102: Crédito Interno en Latinoamérica (Crecimiento Anual)

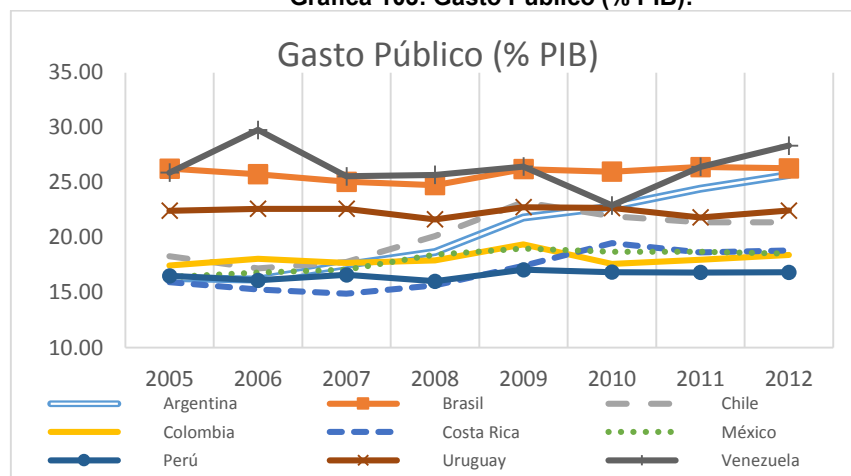


Fuente: Elaboración propia con datos de Indicadores de desarrollo mundial de Banco Mundial (varios años).

8. Para hacer un análisis de cuál fue la estrategia que siguieron los gobiernos de América Latina en particular respecto al Gasto Público, resulta importante volver a mostrar cual es el gasto público como porcentaje del PIB por países. Retomando los regímenes de bienestar, encontramos que los países con el mayor porcentaje de gasto público son Uruguay, Argentina, Venezuela y Brasil, pertenecientes algunos a países “universalistas” o “duales”, con porcentajes de más de 20% de gasto público, mientras que México, que es clasificado también como “dual”, se encuentra por debajo del 20% y países como Perú muestran menores porcentajes de gasto.

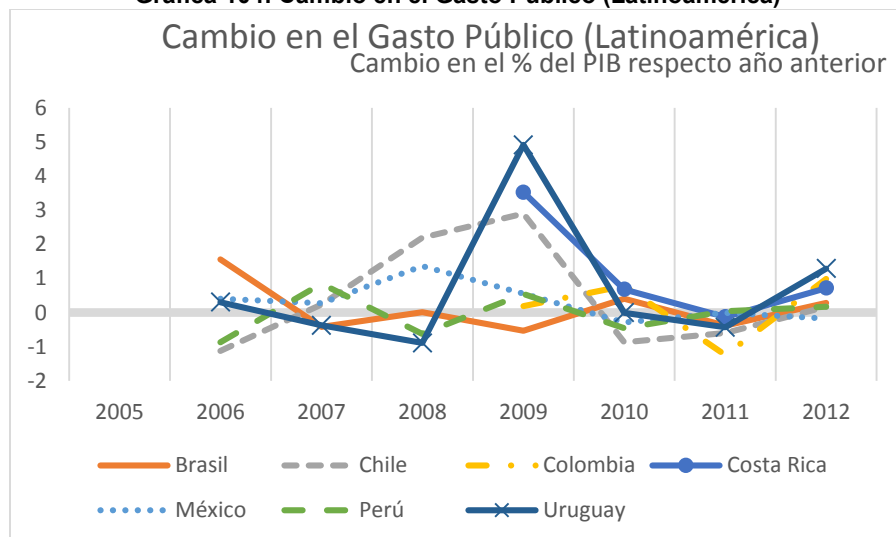
Al enfocarnos en el cambio en el gasto público que presentaron estos países de un año a otro, se observa que países como Uruguay, Chile y Costa Rica aumentaron su gasto en mayores porcentajes que lo realizado por países como México, Perú o Colombia, donde el gasto público como porcentaje del PIB aumentó mínimamente.

Gráfica 103: Gasto Público (% PIB):



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

Gráfica 104: Cambio en el Gasto Público (Latinoamérica)



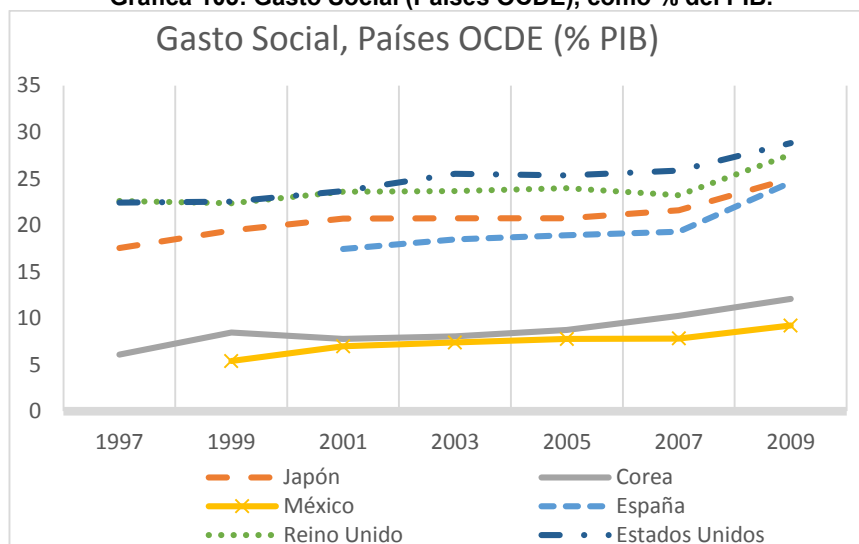
Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALStat de CEPAL (varios años).

Anexo B.2.2 – Indicadores Sociales

1. Al enfocarnos en los indicadores sociales, podemos comenzar por el gasto social. Ya que en el segundo capítulo se hizo una comparación del gasto social para México comparado con los países de América Latina, y tomando en cuenta los regímenes de bienestar, aquí se compararán las cifras con otros países de América Latina.

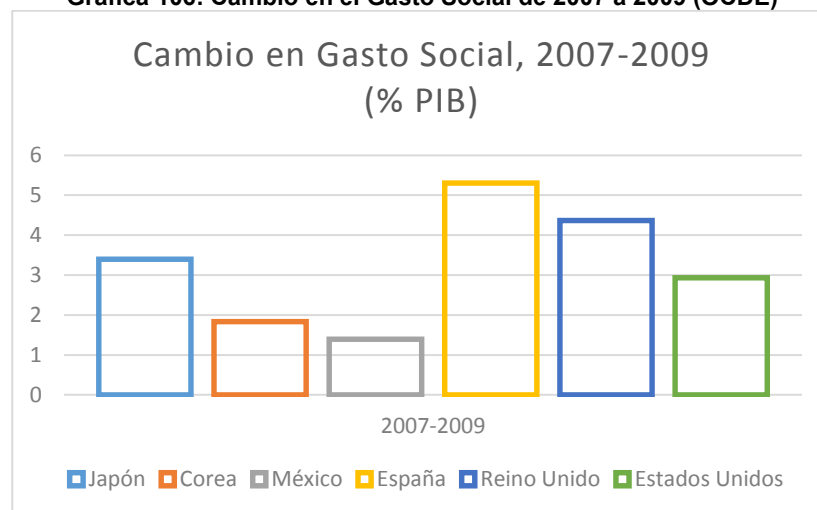
Así pues, en la siguiente gráfica se puede observar rápidamente la diferencia entre el gasto social de los países de la OCDE (entre 15% y 30% del PIB) con México y Corea (entre 5% y 10%). Al tomar en cuenta el cambio entre 2007 y 2009, nos damos cuenta de que México es de los países de la OCDE donde el aumento en el gasto social fue menor, alrededor de 1.3%, en contraste con el 4.3% de Reino Unido y el 3.3% de Japón.

Gráfica 105: Gasto Social (Países OCDE), como % del PIB.



Fuente: Elaboración propia con datos de "OCDE Data" de OCDE (varios años).

Gráfica 106: Cambio en el Gasto Social de 2007 a 2009 (OCDE)

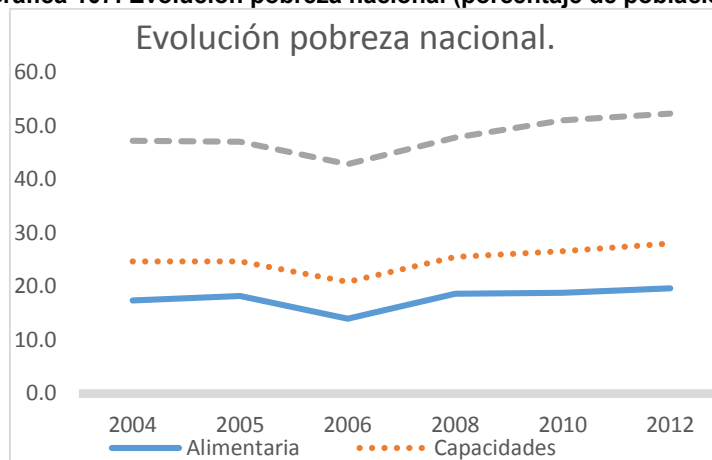


Nota: La leyenda se muestra por orden de aparición en la gráfica.

Fuente: Elaboración propia con datos de "OCDE Data" de OCDE (varios años).

2. En cambio, al analizar los datos nacionales de la pobreza, en los cuales se hacen diferentes líneas de ingreso para calcular diferentes niveles de pobreza, las conclusiones son un tanto diferentes. Por ejemplo, la pobreza de patrimonio pasó de 43% a 51%, tan sólo de 2006 a 2010, mientras que la pobreza alimentaria (nivel extremo) pasó de 14 a 18% en el mismo periodo.

Gráfica 107: Evolución pobreza nacional (porcentaje de población).



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL (2012).

En términos absolutos, la pobreza de patrimonio aumentó alrededor 5 millones de 2006 a 2008 y 3 millones de 2008 a 2010, mientras que la pobreza extrema alimentaria aumentó en 2 millones 300 mil durante este periodo de 4 años. A partir de estas cifras podríamos ir entendiendo quienes fueron los golpeados más fuertemente por la crisis.

Tabla 87: Evolución pobreza Nacional, por número absoluto de personas.

Evolución pobreza Nacional, número de personas			
	Alimentaria	Capacidades	Patrimonio
2004	17,914,516	25,435,261	48,625,044
2005	18,954,241	25,669,769	48,895,535
2006	15,147,499	22,657,319	46,549,346
2008	20,789,646	28,486,370	53,381,457
2010	21,535,243	30,493,420	58,519,936
2012	23,088,910	32,881,564	61,350,435
Dif. 2008 a 2010	745,597	2,007,050	5,138,479

% aumento	3.6%	7.0%	9.6%
-----------	------	------	------

Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL (2012).

En la siguiente tabla se realiza una evaluación estadística de la significancia del cambio en las cifras de la pobreza (alimentaria, de capacidades y de patrimonio) para el periodo comprendido entre 2008 y 2010, tratando de captar la significancia del efecto de la crisis económica. Aquí se utilizó una tabla ya diseñada por CONEVAL para evaluar la significancia de los cambios en la pobreza entre 2006 y 2012.

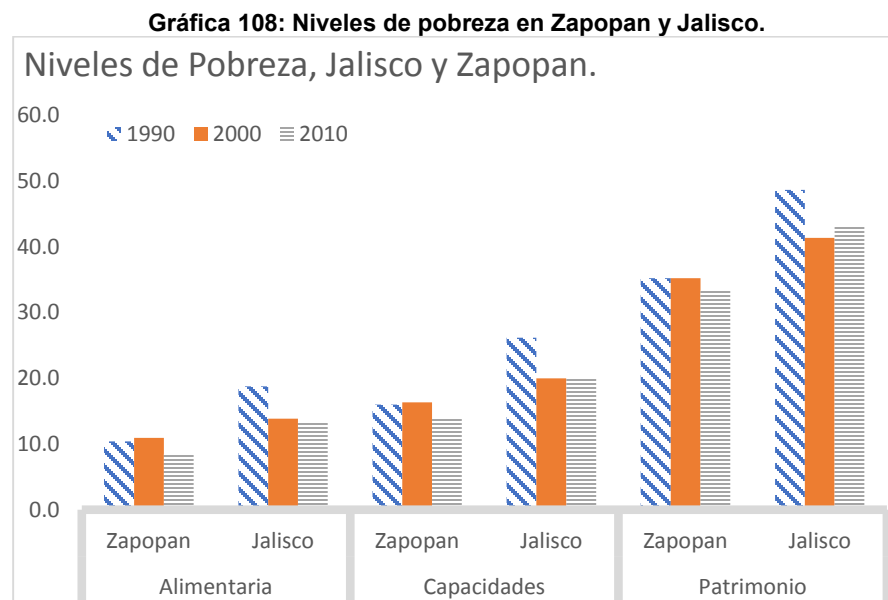
Los resultados en la tabla de la siguiente página nos muestran que sólo el cambio en la pobreza patrimonial fue estadísticamente significativo.

En la siguiente gráfica llamada “Niveles de pobreza en Zapopan y Jalisco”, se analizan los niveles de la pobreza tanto en Jalisco como en Zapopan, para los años de 1990, 2000 y 2010, que son las cifras que tiene disponible el CONEVAL. En esta gráfica podemos observar que la intensidad en la pobreza y las disminuciones que se han dado a través de los años son mayores para el estado de Jalisco en general, que para el municipio de Zapopan.

Tabla 88: Evaluación de significancia en cambio de niveles de pobreza por ingresos.

Medición de pobreza por ingresos, Estados Unidos Mexicanos, Incidencia en los niveles de pobreza por ingresos y significancia estadística, 2008-2010 (personas)										
Indicadores	2008		2010		Cambio en el porcentaje	Error estándar de la diferencia	Estadística z	Nivel de significancia para la diferencia (dos colas)	Conclusión*	Cambios
	Porcentaje	Error estándar	Porcentaje	Error estándar	P ₂₀₁₂ - P ₂₀₀₆					
Nacional										
Pobreza alimentaria	18.6	0.727	18.8	0.919	0.2	1.172	0.146	0.884	No significativa	Sin cambio
Pobreza de capacidades	25.5	0.863	26.6	1.064	1.1	1.370	0.799	0.424	No significativa	Sin cambio
Pobreza de patrimonio	47.8	0.828	51.1	1.048	3.3	1.335	2.437	0.015	Significativa	Aumento

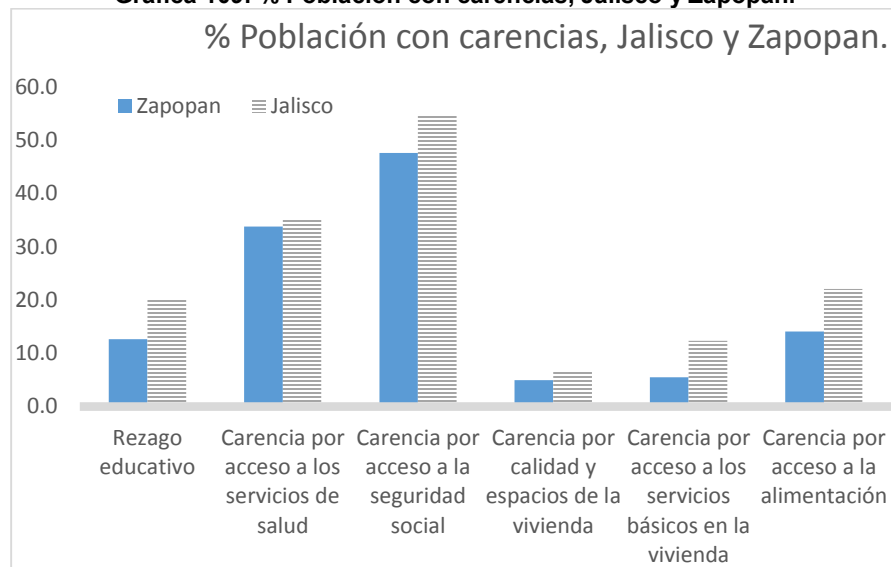
Fuente: Elaboración propia con datos y metodología de evaluación de CONEVAL (2012).



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL (2012).

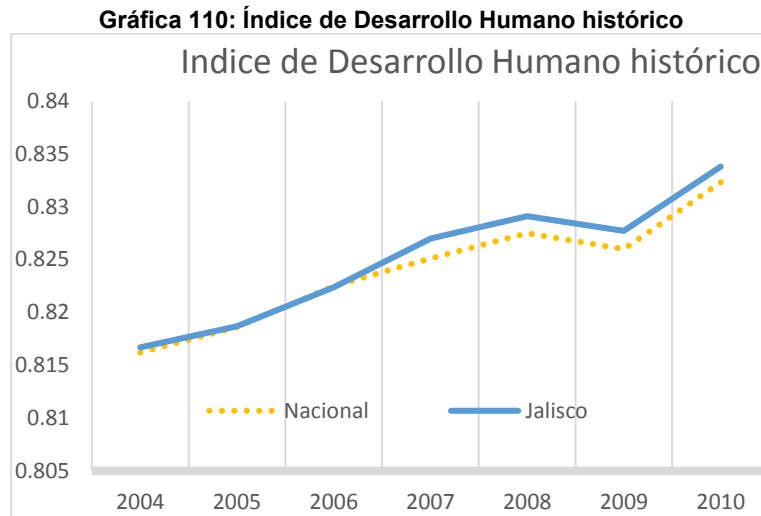
Además, al desagregar las cifras por el tipo de carencias que tienen las familias, encontramos que en todos los rubros, el municipio de Zapopan tiene menores niveles de intensidad en carencias, respecto al estado de Jalisco. Destacan grandes diferencias como en el rezago educativo, acceso a la seguridad social y el acceso a alimentación

Gráfica 109: % Población con carencias, Jalisco y Zapopan.



Fuente: Elaboración propia con datos de CONEVAL (2012).

3. También se puede analizar cómo se han comportado algunos datos referentes al desarrollo humano. En la siguiente gráfica puede verse el efecto directo de la crisis en términos del indicador de desarrollo humano, el cual desaceleró su crecimiento durante 2008 y disminuyó en términos absolutos para 2009. Como puede observarse, la caída a nivel nacional y a nivel estatal en Jalisco fueron de magnitudes similares, manteniendo a Jalisco con un índice mínimamente por encima de la cifra nacional.

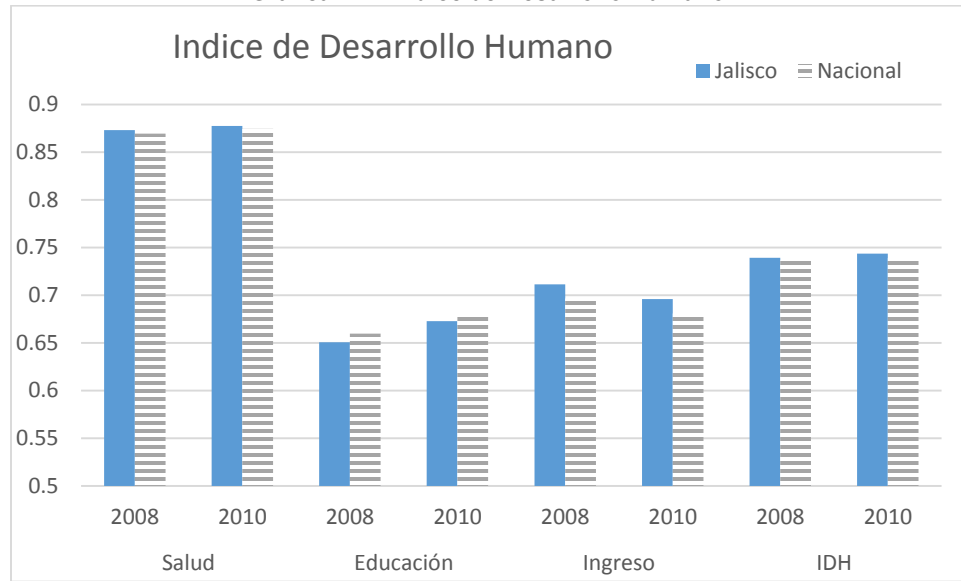


Fuente: Elaboración propia con datos de PNUD (2012).

Al descomponer el índice en sus términos (salud, educación e ingreso), se concluye que la ventaja de Jalisco sobre el promedio nacional es mayor en el componente de ingreso, casi imperceptible en términos de salud, y que en el componente de educación se encuentra por debajo del promedio nacional.

Además, los cambios que se encuentran entre 2008 y 2010, debidos a la crisis económica, son sólo negativos en el componente de ingreso, ya que en Salud y Educación se percibieron aumentos (aunque de muy baja magnitud).

Gráfica 111: Índice de Desarrollo Humano.



Fuente: Elaboración propia con datos de PNUD (2012).

Anexo C – Formato de encuesta aplicada

A continuación se presenta el formato de la encuesta aplicada, con base en la cual se presentaron los resultados del capítulo 6.



Universidad de Guadalajara

Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades

Maestría en Ciencias Sociales

Especialidad en Desarrollo Social y Trabajo

Elaborado por: Lic. Máximo Ernesto Jaramillo Molina

Encuesta acerca “Cambios en el bienestar en los hogares, 2008-2013”.

El responsable de esta encuesta, manifiesta que los datos son de estricta confidencialidad y se utilizarán los datos aquí recabados solamente para alimentar la base de datos de la tesis que el autor actualmente desarrolla.

I.- Identificación (A responder por el entrevistador)

Colonia: _____ Ageb: _____

1.- ¿Cuántas personas viven normalmente en este hogar (contando niños pequeños y ancianos), y comparten un mismo gasto para comer?

¿Cuántas? [__ __]

II.- Dimensión del trabajo

De los integrantes del hogar, ¿Quiénes trabajan?

(Llenar esta tabla para las habitantes del hogar que trabajen).

Integrantes del hogar que trabajan o han trabajado (Tabla 1)									
2 Identificador	3.- Edad	4.- ¿Qué relación tiene con el jefe(a) del hogar? (Hijo, Padre, Hermano, etc.)	5.- Sexo		6.- ¿Hasta qué año o grado aprobó en la escuela? 00 Ninguno 01 Preescolar 02 Primaria 03 Secundaria 04 Preparatoria o bachillerato 05 Normal 06 Carrera técnica 07 Profesional 08 Maestría 09 Doctorado Agregar "Inc" si está incompleta.	7.- ¿Trabaja actualmente?		8.- ¿Hace cuantos meses fue la última vez que trabajó?	9.-¿Cuál es su ocupación?
1		JEFE(A)	F	M		SI	NO		
2		JEFE(A)	F	M		SI	NO		
3			F	M		SI	NO		
4			F	M		SI	NO		
5			F	M		SI	NO		
6			F	M		SI	NO		
7			F	M		SI	NO		
8			F	M		SI	NO		
9			F	M		SI	NO		
10			F	M		SI	NO		

Jefe del Hogar

11.- ¿Trabaja actualmente? **(Esto se respondió desde la tabla anterior)** Si No: a) ¿Durante cuantos meses ha buscado empleo? _____ meses

b) No busca empleo actualmente

12.- ¿Del 2008 a la fecha, ha estado desempleado? a) Si, ¿Cuántas veces? _____ ¿Cuánto tiempo (sumado)? _____ b) No c) No trabajaba

13.- ¿Cuáles son las razones de que no haya encontrado empleo? 1.- Bajos sueldos 2.- No hay "ofertas" de empleo 3.- Falta de experiencia/capacitación

Ahora, preguntar más detalles de la ocupación actual. Dependiendo de si es empleado o trabajador por cuenta propia, llenar en la tabla correspondiente (14 o 15). Luego enlistar los empleos anteriores (llenando solamente la columna A), preguntando cuanto ha durado en cada uno (columna D), para retroceder hasta la ocupación que tenía durante los primeros meses de 2008, y de este llenar todas las columnas.

14.- Empleados (Tabla 2)																
A.- ¿A qué se dedica la empresa, negocio o institución?	B.- ¿Tenía trabajadores a su cargo?		C.- ¿Cuántas personas trabajan ahí?	D.- ¿Aproximadamente de qué fecha a qué fecha estuvo ahí?	E.- ¿Cuál era su horario en esta empresa?	F.- ¿Aproximadamente cuanto le pagaban en este trabajo?	G.- ¿Tiene derecho a atención médica por este trabajo? (IMSS, ISSSTE, etc)?	H.- ¿Cuenta con contrato? Si: (1) Escrito (2) Verbal No: (3)		I.- ¿El contrato es (p) indefinido o temporal (por cuantos meses)?	J.- Le dan: (1) Aguinaldo, (2) Vacaciones con sueldo, (3) reparto de ut.			K.- ¿Cuánto tiempo duró sin trabajo entre este empleo y el anterior? (en Meses)		
a) Empleo Actual																
	Si	No					Si	No	1	2	3	P	T:	1	2	3
b) Empleos Anteriores																
	Si	No					Si	No	1	2	3	P	T:	1	2	3
	Si	No					Si	No	1	2	3	P	T:	1	2	3
	Si	No					Si	No	1	2	3	P	T:	1	2	3
	Si	No					Si	No	1	2	3	P	T:	1	2	3



Poner 1 al empleo/negocio más reciente, 2 al que sigue cronológicamente, etc.

15.- Comerciantes o ocupaciones por cuenta propia. (Tabla 3)						
A.- ¿Es único dueño o socio de la empresa/negocio?	B.- ¿A qué se dedica la empresa o negocio?	C.- ¿Cuántas personas trabajan ahí?	D.- ¿Aproximadamente cuanto lleva con esa empresa/negocio?	E.- ¿A cuánto ascienden las ventas de su empresa?	G.- ¿Cuenta con seguro médico?	H.- Horas de trabajo:
Negocio/Ocupación por cuenta propia Actual						
Negocio/Ocupación por cuenta propia Anteriores						

15.I.- ¿Comparado con el ingreso que recibía por su trabajo/negocio en 2008, considera que este ha: a) Aumentado b) Igual c) Disminuido

Jefa del hogar

17.- ¿Trabaja actualmente? **(Esto se respondió desde la tabla 1)** Si No: a) ¿Durante cuantos meses ha buscado empleo? _____ meses

b) No busca empleo actualmente

18.- ¿Del 2008 a la fecha, ha estado desempleado? a) Si, ¿Cuántas veces?____ ¿Cuánto tiempo (sumado)?:_____ b) No c) No trabajaba

19.- ¿Cuáles son las razones de que no haya encontrado empleo? 1.-Bajos sueldos 2.-No hay “ofertas” de empleo 3.-Falta de experiencia/capacitación

Ahora, preguntar más detalles de la ocupación actual. Dependiendo de si es empleado o trabajador por cuenta propia, llenar en la tabla correspondiente (14 o 15). Luego enlistar los empleos anteriores (llenando solamente la columna A), preguntando cuanto ha durado en cada uno (columna D), para retroceder hasta la ocupación que tenía durante los primeros meses de 2008, y de este llenar todas las columnas.

20.- Empleados (Tabla 4)																			
A.- ¿A qué se dedica la empresa, negocio o institución?	B.- ¿Tenía trabajadores a su cargo?	C.- ¿Cuántas personas trabajan ahí?	D.- ¿Aproximadamente de qué fecha a qué fecha estuvo ahí?	E.- ¿Cuál era su horario en esta empresa?	F.- ¿Aproximadamente cuánto le pagaban en este trabajo?	G.- ¿Tiene derecho a atención médica por este trabajo? (IMSS, ISSSTE, etc)?	H.- ¿Cuenta con contrato? Si: (1) Escrito (2) Verbal No: (3)	I.- ¿El contrato es (p) indefinido o temporal (por cuantos meses)?	J.- Le dan: (1) Aguinaldo, (2) Vacaciones con sueldo, (3) reparto de ut.	K.- ¿Cuánto tiempo duró sin trabajo entre este empleo y el anterior?	A.- ¿A qué se dedica la empresa, negocio o institución?								
a) Empleo Actual												1	2	3	P	T:	1	2	3
		Si	No					Si	No	1	2	3	P	T:	1	2	3		
b) Empleos Anteriores																			
		Si	No					Si	No	1	2	3	P	T:	1	2	3		
		Si	No					Si	No	1	2	3	P	T:	1	2	3		
		Si	No					Si	No	1	2	3	P	T:	1	2	3		
		Si	No					Si	No	1	2	3	P	T:	1	2	3		



Poner “1” al empleo/negocio más reciente, “2” al que sigue cronológicamente, etc.

21.- Empresarios o empleados por cuenta propia. (Tabla 5)							
A.- ¿Es único dueño o socio de la empresa/negocio?	B.- ¿A qué se dedica la empresa o negocio?	C.- ¿Cuántas personas trabajan ahí?	D.- ¿Aproximadamente cuánto lleva con esa empresa/negocio?	E.- ¿A cuánto ascienden las ventas de su empresa?	G.- ¿Cuenta con seguro médico?	H.- Horas de trabajo:	
Empresa/Negocio Actual							
Empresa/Negocio Anterior							

21.I.- ¿Comparado con el ingreso que recibía por su trabajo/negocio en 2008, considera que este ha:

a) Aumentado b) Igual

c) Disminuido

22.- ¿Cuál es la suma aproximada de los ingresos mensuales del hogar?: Menos de \$1,000 Entre \$1,000 y \$2,300 Entre \$2,300 y \$3,400 Entre \$3,400 y \$4,500
Entre \$4,500 y \$5,800 Entre \$5,800 y \$7,200 Entre \$7,200 y \$9,000 Entre \$9,000 y \$11,800 Entre \$11,800 y \$16,000 Entre \$16,000 y \$36,000 Más de \$36,000

De aquí en adelante se tratará de hacer una comparación de algunos aspectos de la vida cotidiana entre la actualidad y lo que sucedía hace 5 años.

III.- Capital Humano

- 23.- ¿Del 2008 a la fecha, algún integrante del hogar ha acudido a cursos de capacitación (en trabajo, A.c., etc.)?** Si No
- 24.- ¿Durante los últimos 5 años, algún integrante del hogar ha dejado de estudiar por necesidad de trabajar?** Si, ¿en qué Grado?:_____ No
- 25.- ¿Considera que el desempeño escolar de los estudiantes de su casa ha caído por problemas económicos?** Si No
- 26.- ¿Ha sido necesario que los estudiantes del hogar cambien de escuela por problemas económicos?** Si No
- A.- ¿En caso afirmativo, el cambio ha sido...:** De pública a privada De privada a pública Ha permanecido en el mismo sistema
- 27.- ¿Su hogar es derechohabiente en alguna institución de atención a la salud?** Si Parcialmente No
- A.- ¿De cuál de las siguientes instituciones?** IMSS ISSSTE Seg. Pop. Seg. Gastos Med. Mayores Otros:_____
- B.- ¿Estaba afiliado a alguna institución de atención a la salud en 2008?** No Si: IMSS ISSSTE Seg. Pop. Seg. Gastos Med. May. Otros:_____
- C.- ¿Cuándo tiene alguna enfermedad “no grave”, acude a:** Instit. a la que está afiliado Médicos en Farmacias Similares Otro “Particular”.
- D.- En donde está afiliado, ¿Le dan oportunamente medicinas, análisis clínicos, radiografías, etc.?** Si No: a) Los paga el hogar b) No los realizan
- E.- ¿Considera que ahí la atención médica brindada tiene la misma calidad que antes?** Si No
- 28.- ¿En los últimos 5 años, se ha restringido la compra o suministro de medicinas por problemas económicos?** Si No

IV.- Consumo

29.- ¿Comparado con el 2008, considera que hoy en día gasta más dinero (dedica más dinero) en alguno de los siguientes rubros?

(Tachar los que se mencionen).

- 1.- Alimentos y bebidas 2.- Transporte Público 3.- Artículos de limpieza de la casa 4.- Colegiaturas o pagos p/ escuela 5.- Recreación y ocio
6.- Teléfono, celulares, cable, internet, etc. 7.- Gasolina y transporte propio 8.- Agua 9.- Luz 10.- Ropa y calzado.
Otros, ¿Cuáles?_____

30.- De los siguientes productos y actividades, ¿cuales ha dejado de consumir (o ha disminuido su consumo) por problemas económicos, aunque sea una ocasión? (Tachar los que se mencionen, depende de la colonia en que se esté haciendo la entrevista, algunas opciones pueden omitirse).

1.- Carnes 2.- Leche 3.- Huevos 4.- Electrodomésticos 5.- Electrónicos 6.- Ropa o Zapatos 7.- Vacaciones 8.- Transporte en Coche
9.- Cambio de automóvil Otros, ¿Cuáles? _____

V.- Capital físico y financiero

31.- ¿Su residencia actual es: Propia pagada Propia en pago actualmente Rentada Prestada

A.- ¿Del 2008 a la fecha, ha aumentado el pago de renta o hipoteca?: Si No

32.- ¿Del 2008 a la fecha, ha cambiado de lugar de residencia? : Si No

A.- ¿A qué se debió?: Compra de casa Por Trabajo Por buscar renta más barata Problemas Familiares Por ir a una zona mejor

B.- ¿Cuenta con la misma disponibilidad de servicios en la misma?: Si (o mejores). No, peores.
Agua, drenaje, iluminación pública, pavimentación calles, rutas de camiones, cercanía a servicios educativos, de salud, de recreación.

C.- ¿Es igual de segura su nueva colonia?: Si (o más). No, menos.

33.- ¿Ha utilizado su vivienda con fines productivos? Si No
(Ha puesto algún negocio en la misma)

34.- ¿Del 2008 a la fecha, ha recurrido a vender o empeñar alguno de los siguientes bienes del hogar para cubrir el déficit de gasto o deudas?

Automóvil Bicicleta Televisor Celulares Otro Electrodomést. Joyas Inmuebles Otros: _____

35.- ¿Tiene algún tipo de crédito? No Si, ¿Los pagos mensuales de este han aumentado en los últimos 5 años? Si No

36.- ¿Normalmente, ahorra alguna cantidad de dinero por mes? : Si: ¿Cuánto?: _____ No

A.- ¿Considera que en 2008 ahorra: Más Igual Menos

37.- ¿Del 2008 a la fecha, ha perdido dinero por alguna inversión, negocio, etc.? Si No

VI.- Capital Social

38.- Cuando tiene algún problema económico o "urgencia", ¿Quién le da apoyo? Nadie Familia Amigos Vecinos Asociaciones Civiles Otro: _____

38.- ¿Del 2008 a la fecha, algún familiar o amigo le ha prestado dinero o algún aparato electrodoméstico esencial? Si No

- 39.- ¿Esto le había sucedido antes de esta fecha? Si No
- 40.- ¿Cómo le han ayudado sus familiares, amigos o conocidos para sobrellevar algún problema durante este periodo? Conseguido trabajo Prestado dinero Prestado aparatos Cuidado hijos
- 41.- ¿Sigue frecuentando de igual manera a sus familiares o amistades? Si No
- 42.- ¿Del 2008 a la fecha, se ha relacionado con alguna asociación religiosa, civil, cooperativa, club, partido político, etc.? Si No
- 43.- ¿Considera que ha aumentado la inseguridad en su colonia/barrio, o en algún lugar por el que transite diariamente? Si No
- 44.- ¿Se ha visto afectado directamente por esto? ¿Cómo? a) Asalto en calle b) Robo en casa c) Robo de autopartes/automóvil d) Extorsión e) Lesiones f) Fraude Otros delitos, ¿Cuál? _____

VII.- Relaciones de la familia

- 45.- ¿Han necesitado entrar a trabajar más integrantes del hogar que los que trabajaban en 2008? Si No
- 46.- ¿Las relaciones dentro del hogar han cambiado en este periodo negativamente? (Separaciones, divorcios, etc.) Si No
- 47.- El tiempo dedicado a labores domésticas por parte de los jefes del hogar ha: Aumentado Disminuido Igual
- 48.- ¿Los integrantes del hogar que laboran tienen el mismo *tiempo libre* que lo que sucedía durante 2008? Si No
- 49.- ¿El cuidado de niños (ó enfermos, ancianos) en el hogar ha quedado a cargo de otra persona porque el antiguo encargado haya entrado a trabajar? Si No
- 50.- ¿Percibe que las relaciones dentro de su hogar han mejorado o empeorado de 2008 a la fecha? Mejorado Empeorado Igual

VIII.- Políticas Sociales

- 51.- ¿Recibe alguno de los siguientes programas del gobierno? ¿Cuánto le aporta? Oportunidades: _____ Pal: _____ Despensas DIF: _____ (Si es en especie, un aprox. del equivalente) Liconsa: _____ Apoyo A.C.: _____ Otros, ¿Cuál?: _____, cuanto: _____

53.- ¿Con cuál de estos programas contaba en 2008?;	Oportunidades Liconsa	Pal Apoyo A.C.	Despensas DIF Otros, ¿Cual?: _____
54.- ¿El beneficio que le dan estos programas es mayor que en 2008?;		Si	No
55.- ¿Cuenta con algún <i>nuevo</i> servicio público en su colonia (agua, luz, escuela, centro de salud)?;	Si	No	
56.- ¿De los anteriores, alguno fue retirado?;	Si	No	
57.- ¿Ha empeorado algún servicio público? (En desempeño, calidad o cantidad);	Si	No	
57.A.- ¿Deduce impuestos como persona física?;	Si	No	
IX.- Percepción individual de la crisis económicas			
58.- ¿Tuvo conocimiento de la crisis económica iniciada en 2008?;	Si	No	
59.- Considera que el efecto que la crisis tuvo sobre su hogar fue:	Alto	Medio	Poco No hubo efecto
60.- ¿Cómo cree que le afectó a su hogar la crisis económica?;	Empleo Problemas en Negocio Propio Menos ayuda gobierno	Precios de alimentos Otros, ¿Cuáles?: _____	Precio de Gasolina Peores servicios públicos
61.- ¿Qué respuestas tuvo que tomar su familia para afrontar estos problemas?	Reducir gasto Otros, ¿Cuáles?: _____	Familiar entró a trabajar	Vender pertenencias
62.- Considera que la calidad de su empleo de 2008 a la fecha:	Aumentó	Permaneció igual	Empeoró
63.- Considera que los ingresos del hogar de 2008 a la fecha:	Aumentaron	Permanecieron igual	Empeoraron

X.- Para llenarse por el entrevistador

Determinación de estrato socioeconómico:

¿A qué estrato pertenece según el AGEB? _____

Suma de los ingresos: _____

Número de integrantes del hogar _____

Tipo de ocupación:	Manual no calificada	Manual Calificada	No manual No calificada	No Manual Calificada
---------------------------	-----------------------------	--------------------------	--------------------------------	-----------------------------