



**MOVILIDAD SOCIAL EN MÉXICO**  
**Población, desarrollo y crecimiento**

*Julio Serrano Espinosa* ◉ *Florencia Torche* ◉ (Editores)



Centro de Estudios Espinosa Yglesias

DIRECTORIO DEL CEEY

Dra. Amparo Espinosa Rugarcía  
*Presidente*

Lic. Amparo Serrano Espinosa  
*Vicepresidente*

Mtro. Julio Serrano Espinosa  
*Secretario*

Sr. Manuel Serrano Espinosa  
*Tesorero*

Dr. Enrique Cárdenas Sánchez  
*Director Ejecutivo*

Derechos Reservados © 2010

Centro de Estudios Espinosa Yglesias, A. C.  
Las Flores 64 A, Col. Tlacopac  
Álvaro Obregón, 01040  
México D.F.

Primera edición, 2010  
ISBN: 1978-607-95138-9-4

Impreso en México

# ÍNDICE



Introducción | 7

*Julio Serrano y Florencia Torche*

Capítulo I

Crecimiento económico, desigualdad en la distribución de la riqueza y movilidad social absoluta en México, 1950-2006 | 23

*Enrique Cárdenas Sánchez y Verónica Malo Guzmán*

Capítulo II

Cambio y persistencia de la movilidad intergeneracional en México | 71

*Florencia Torche*

Capítulo III

Educación y movilidad social en México | 135

*Rafael de Hoyos, Juan M. Martínez de la Calle y Miguel Székely*

Capítulo IV

¿Estudias o trabajas? Deserción escolar, trabajo temprano y movilidad en México | 165

*Luis F. López-Calva y Alejandra Macías*

## ÍNDICE

### Capítulo v

Estratificación y transmisión de la desigualdad en Chile y México. Un estudio empírico en perspectiva comparada | 189

*Ismael Puga y Patricio Solís*

### Capítulo vi

Influencias intergeneracionales de la riqueza en México | 229

*Florencia Torche y Seymour Spilerman*

4

### Capítulo vii

Desigualdad de oportunidades: aplicaciones al caso de México | 275

*Isidro Soloaga y Florian Wendelspiess*

### Capítulo viii

El rol de la migración y las redes sociales en el bienestar económico y la movilidad social percibida | 303

*Juan Enrique Huerta Wong*

### Capítulo ix

Ocupaciones y clases sociales en México | 329

*Patricio Solís*

### Capítulo x

El dinero no lo es todo: validez del constructo bienestar económico en la población general de México | 373

*Juan Enrique Huerta Wong*

### Capítulo xi

Las concepciones de la política social: universalismo vs. focalización | 399

*José Antonio Ocampo*

## ÍNDICE

Capítulo XII

Nota sobre índices de eficiencia social | 435

*Gonzalo Hernández Licona y Marina Hernández Scharrer*



## INTRODUCCIÓN

*Julio Serrano y Florencia Torche*

**E**l talento es universal pero el acceso a las oportunidades no lo es. Si el acceso a las oportunidades fuera equitativo, entonces el potencial de una persona estaría determinado principalmente por su talento y su esfuerzo, y existiría una baja correlación entre la posición socioeconómica de los padres y la de los hijos. Sin embargo, esto está lejos de lo que observamos en sociedades contemporáneas.

¿Cómo saber qué tan desigual es el acceso a las oportunidades? La movilidad social, el grado de asociación entre los recursos de los padres y el logro socioeconómico de sus hijos, nos proporciona un buen diagnóstico. Alta movilidad sugiere que las personas tienen oportunidades educativas y laborales que no están fuertemente determinadas por su condición de origen. Baja movilidad sugiere que los «accidentes de la cuna» prescriben el éxito o fracaso individual. Aunque no todas las fuentes de herencia intergeneracional significan oportunidades desiguales, una gran proporción proviene de barreras en el acceso a la salud, la educación y el mercado laboral que reducen la posibilidad de que las personas desarrollen su potencial.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Jencks y Tach (2006).

El objetivo de este libro es analizar la movilidad social en México, con un foco en la movilidad intergeneracional. Para ello explotamos la *Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006*, la primera encuesta nacional, aleatoria y representativa que examina los niveles, patrones y determinantes de la movilidad.

Son múltiples las razones por las que vale la pena promover la movilidad social. Las más relevantes pueden clasificarse en tres rubros:

- 8 1. *Normativas*. Una sociedad marcada por la discriminación o las barreras relacionadas con características adscritas como el origen social contradice el valor de la meritocracia.
2. *Eficiencia*. Cuando no existe movilidad social se desperdicia valioso capital humano que podría contribuir al desarrollo económico de un país.
3. *Integración social*. La percepción de que el acceso a las oportunidades no es equitativo y que el potencial económico está predeterminado puede provocar malestar en la sociedad y dificultar la construcción de proyectos compartidos.

La movilidad social es importante no sólo por sí misma, sino también para ayudarnos a entender mejor problemas sociales como la pobreza y la desigualdad en la distribución del ingreso. Tanto la pobreza como la desigualdad en la distribución del ingreso son conceptos *transversales* de gran poder descriptivo, pero entregan poca información sobre las dinámicas que los subyacen. Por ejemplo, que el nivel de pobreza se mantenga igual en dos periodos nada nos dice sobre si alguien que fue pobre en un periodo siguió siéndolo en el otro. La movilidad social examina precisamente las dinámicas longitudinales, ya sea a través de generaciones o durante la vida de un individuo. Si la movilidad social fue nula, entonces seguramente la gente que fue pobre en un periodo continuó siéndolo en el otro. Por otro lado, si la movilidad social

fue alta, entonces lo más probable es que una buena parte de los que fueron pobres en un periodo dejaron de serlo en el otro.

El examen de la movilidad social permite inferir si hubo un cambio en la composición de los distintos estratos socioeconómicos a través del tiempo. La literatura reciente sugiere que hay un vínculo entre movilidad y desigualdad, de tal modo que las sociedades más desiguales proveen menos oportunidades de movilidad a sus miembros.<sup>2</sup> Sin embargo, esta correlación no es perfecta y depende de diversos factores como los retornos económicos al capital humano, la progresividad de la inversión en educación, salud y otras formas de capital humano temprano, entre otros.<sup>3</sup> Examinar la movilidad y su relación con la desigualdad nos permite explorar hasta qué punto y a través de qué mecanismos la desigualdad bloquea avenidas de movilidad.

9

Este volumen define movilidad intergeneracional como el nivel de asociación entre la posición socioeconómica de padres e hijos. Las dinámicas intergeneracionales están determinadas por dos factores: el mejoramiento general de las condiciones de vida de la población de un país («movilidad absoluta») y la asociación neta entre condiciones de padres e hijos, una vez dada cuenta del desarrollo económico («movilidad relativa»). Esta distinción es importante en contextos como el mexicano, donde ha habido sustancial desarrollo económico, cambio en la estructura ocupacional, urbanización y mejora en las condiciones de vida entre generaciones. La distinción es importante, ya que alta movilidad absoluta puede acompañarse de baja movilidad relativa, si es que toda la población de hijos está mejor que sus padres en términos absolutos, pero su *ranking* sigue siendo similar al de sus padres.

---

<sup>2</sup> Solon (2002), pp. 59-66; Andrews y Leigh (2009), pp. 1489-1492.

<sup>3</sup> Solon (2004), pp. 38-47.

La distinción entre movilidad absoluta y relativa es particularmente relevante para el análisis del papel que la educación cumple en el proceso de movilidad. Como destaca la literatura, la educación cumple un doble rol: es al mismo tiempo la principal fuente de igualdad de oportunidades y el principal mecanismo de reproducción social.<sup>4</sup> Este doble papel, que intrigó a los investigadores hace algunas décadas, emerge porque el logro educativo es al mismo tiempo la avenida más importante de ascenso social con independencia del origen social y el canal más eficiente a través del cual los padres con distintos niveles de recursos invierten diferencialmente en asegurar el futuro de sus hijos. Entender este doble rol es esencial para dar cuenta de la movilidad en un país. En contextos como el mexicano es importante distinguir entre movilidad absoluta —inducida por la enorme expansión educativa en las últimas décadas— y movilidad relativa, que captura la influencia del origen social en el logro educativo de los individuos más allá de la expansión; una tarea que este volumen desarrolla.

Dada la relevancia del tema, fue una sorpresa para la Fundación Espinosa Rugarcía (ESRU) descubrir que en México no existían estudios nacionales que midieran la movilidad social. Fue a raíz de esta carencia que la Fundación decidió llevar a cabo la *Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006* (EMSM). La coordinación del proyecto corrió a cargo del Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY) bajo la supervisión de Julio Serrano Espinosa y la asesoría académica de la doctora Florencia Torche.

La Fundación ESRU es una institución mexicana sin fines de lucro cuya principal área de enfoque es la educación. El CEEY es un *think tank* partidista basado en México, cuya misión es gene-

---

<sup>4</sup> Blau y Duncan (1967); Hout y DiPrete (2006), pp. 1-20.

rar investigación e ideas para enriquecer la discusión, el debate informado y el proceso de toma de decisiones sobre aquellos temas de actualidad que son trascendentales en la vida económico-social, educativa, jurídica y política del país. La agenda de investigación del CEEY se concentra en cuatro temas:

1. movilidad social;
2. evaluación de las políticas públicas;
3. estudios financieros y de la banca;
4. estudios y análisis en torno a acontecimientos disruptivos.

II

Para realizar el levantamiento de la EMSM, la Fundación contrató a la prestigiosa empresa encuestadora Consulta Mitofsky. Mitofsky realizó 7,288 entrevistas efectivas a nivel nacional a ciudadanos mexicanos de entre 25 y 64 años. El tamaño de la muestra y el diseño de la encuesta permitieron generar una vasta y rica base de datos que constituye el sustento de este volumen.

Fue con el fin de sacarle el mayor provecho posible a esta base de datos que el ESRU decidió invitar a un grupo de expertos a elaborar una serie de artículos de investigación sobre la movilidad social en México en sus distintas dimensiones. La presente compilación es el resultado de este esfuerzo. Es el deseo de la Fundación ESRU y del CEEY que este libro contribuya a ampliar el conocimiento, así como a estimular el estudio de la movilidad social en México.

Los 11 artículos y la nota final sobre política pública de los que consta el libro están divididos en tres secciones. La primera establece un punto de partida para la discusión del concepto de movilidad social y analiza diversos enfoques de su medición en México, incluyendo las desigualdades educativas, de oportunidades y de género, así como los procesos recientes de reproducción intergeneracional de ventajas y desventajas. Esta sección incluye ocho artículos. En el primero, «Crecimiento económico, desigualdad en

12 la distribución de la riqueza y movilidad social absoluta en México, 1950-2006», Enrique Cárdenas y Verónica Malo introducen la discusión sobre los conceptos y mediciones clásicos en la movilidad social, además de describir los principales hallazgos de la movilidad social en la historia contemporánea de México. Los autores analizan si los cambios económicos en el país afectaron los mecanismos de reproducción de las condiciones sociales. Primero, dividen la historia económica contemporánea de México en tres fases: el periodo de sustitución de importaciones, el periodo de transición y el periodo de ajuste estructural. Luego, analizan las tendencias en la distribución del ingreso y el cambio en la estructura de los hogares durante los tres periodos. Su análisis concluye que el logro económico de los mexicanos ha estado aliado con el crecimiento económico y que la movilidad absoluta se ha acompañado de limitada movilidad relativa.

En el segundo artículo, «Cambio y persistencia de la movilidad intergeneracional en México», Florencia Torche realiza una síntesis integral de los hallazgos de la EMSM, enfatizando el papel que juega la educación en la reproducción intergeneracional de la ventaja socioeconómica. Con base en un análisis de tablas de movilidad y modelos log-lineales, la autora estima la movilidad intergeneracional en México y la compara con la de otros países. Los resultados muestran que ésta es baja en esta nación no solamente en comparación con otros miembros de la OCDE, como Estados Unidos o Suecia, sino también algo menor que otros países latinoamericanos como Chile o Brasil. Torche encuentra que las principales barreras a la movilidad tanto educativa como económica son aquellas que separan a los sectores menos favorecidos. Esta enorme desventaja está parcialmente relacionada con el aislamiento y la falta de recursos en las zonas rurales. El trabajo concluye que la desigualdad económica en México depende fuertemente de los retornos a la educación

y que, por lo tanto, una oportunidad natural para promover la movilidad consiste en la creación de oportunidades que independicen del origen social del logro educacional, particularmente el acceso a la educación superior.

En el tercer artículo, «Educación y movilidad social en México», Rafael de Hoyos, Juan M. Martínez de la Calle y Miguel Székely analizan en detalle la relación entre educación y movilidad social. Los autores reportan niveles considerables de movilidad educacional positiva inter e intrageneracional durante las últimas décadas, impulsada por la expansión educacional (es decir, movilidad absoluta en el sentido anteriormente descrito). A su vez, la movilidad educativa se traduce en movilidad de nivel socioeconómico medido a partir de los ingresos de la población. A menor nivel educativo de los padres, mayor es el impacto positivo del progreso educativo sobre los ingresos de las generaciones subsecuentes. Los resultados a partir de la Encuesta ESRU coinciden con las tendencias obtenidas de un análisis similar utilizando la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 2006, lo cual es interpretado por los autores como una prueba de la robustez de la EMSM. La principal conclusión de este trabajo, al igual que el de Torche, es que la inversión en educación, especialmente en la educación pública, constituye una vía para asegurar la equidad de oportunidades, ya que permite que el nivel de bienestar de las actuales generaciones dependa cada vez menos de la posición social del hogar de origen.

En el cuarto artículo, «¿Estudias o trabajas? Deserción escolar, trabajo temprano y movilidad en México», Luis Felipe López-Calva y Alejandra Macías analizan el papel del trabajo temprano en la movilidad intergeneracional educacional, ocupacional y de ingresos. Con base en modelos Probit bivariado, los autores concluyen que el trabajo temprano inhibe la movilidad ascendente. Las personas que decidieron trabajar y no continuar con

14 sus estudios más allá de los 16 años reportan un retroceso en la escala educacional y ocupacional respecto a sus padres. El retroceso también se da respecto al ingreso. Otro hallazgo central del análisis se refiere a la indivisibilidad de la inversión en educación; *i.e.*, las ganancias económicas y ocupacionales asociadas a mayor educación se materializan cuando las personas completan un nivel de educativo —por ejemplo, graduarse de la educación secundaria—, pero son casi nulas por un año más de educación. Este hallazgo, en línea con los efectos *sheepskin* reportados en muchos países del mundo, destaca el importante papel de las credenciales educacionales en la sociedad mexicana y plantea el reto de brindar incentivos para que las familias retengan a sus hijos en el sistema educativo durante los años de «bajo retorno» para obtener ganancias mayores al completar un nivel particular.

En «Estratificación y transmisión de la desigualdad en Chile y México: Un estudio empírico en perspectiva comparada», Ismael Puga y Patricio Solís comparan los casos de Chile y México. Su análisis parte del modelo clásico de Blau y Duncan<sup>5</sup> para confrontar seis modelos de trayectorias (*path analysis*) diseñados a partir de regresiones lineales, con el objeto de observar el papel de la educación y la ocupación del padre en el logro educativo y ocupacional de los entrevistados. Sus resultados indican que Chile y México son dos sociedades profundamente estratificadas, con mecanismos de transmisión de la desigualdad comparables con la sociedad estadounidense de mediados del siglo xx. De acuerdo con este análisis, la estratificación chilena es algo más pronunciada que la mexicana, con una excepción: una importante barrera a la movilidad en México es el origen rural. Al parecer, el aislamiento y la falta de recursos de las zonas rurales

---

<sup>5</sup> Blau y Duncan, *op. cit.*

reducen sustancialmente las oportunidades de movilidad de los mexicanos que en ellas tienen su origen. Además, el estudio encuentra que el acceso desigual a la educación en México es un factor más influyente en la determinación de la movilidad que en Chile, lo que enfatiza nuevamente la importancia central de promover acceso y retención de los grupos más desaventajados en el sistema educativo.

En «Influencia intergeneracional de la riqueza en México», Florencia Torche y Seymour Spilerman evalúan la influencia de la riqueza de los padres sobre el bienestar de los hijos adultos, incluyendo niveles de escolaridad, consumo, riqueza, propiedad y valor de la vivienda. Tres resultados principales emergen del análisis. Primero, la riqueza de los padres medida a través de activos financieros, propiedades, tierra, negocios y bienes de consumo durable es una fuerte determinante del nivel de escolaridad de los hijos, neta de los recursos educacionales y ocupacionales de los padres. Además, la influencia de la riqueza de los padres parece ser mayor entre los niños más desfavorecidos (aquellos con menor capital cultural y residentes en regiones rurales). Segundo, el mecanismo de influencia de los padres sobre el bienestar económico de los hijos adultos difiere según la dimensión analizada. En el caso del nivel de consumo, la influencia es sobre todo indirecta, medida por el capital humano de los hijos, mientras que lo contrario ocurre para la riqueza de los hijos, donde predomina una transferencia directa de recursos. Tercero, el acceso a la vivienda se estratifica débilmente según los recursos económicos, pero el valor del hogar es fuertemente afectado por la riqueza de los padres. Este sexto capítulo enfatiza la importancia de incluir la riqueza en el estudio de la movilidad, usualmente reducido al mercado laboral.

En «Desigualdad de oportunidades: Aplicaciones al caso de México», Isidro Soloaga y Florian Wendelpiess evalúan el ni-

vel de igualdad de oportunidades que caracteriza a la sociedad mexicana. El análisis se basa en la premisa de que las características de los hogares donde nacen las personas no son elegidas por ellas y, por lo tanto, no debieran afectar sus logros. Usando métodos multivariados y ejercicios de simulación, los autores evalúan el efecto que determinadas circunstancias de los hogares (educación del padre, servicios y activos en el hogar, tamaño de la familia) tienen en una serie de resultados de los hijos, incluyendo su nivel educativo alcanzado y el trabajo infantil. Los autores estiman la relación entre circunstancias y resultados de acuerdo con cohortes de nacimiento. El análisis muestra que la desigualdad de oportunidades es mucho mayor para la educación superior que para niveles más bajos. Se encuentra también que la desigualdad en el acceso a la educación se ha reducido principalmente por la expansión educacional. Sin embargo, las personas más jóvenes enfrentan desventajas con más frecuencia que las personas adultas en un aspecto: los autores encuentran un pequeño pero significativo aumento en el uso del trabajo infantil como recurso de las familias en circunstancias menos favorecedoras entre las cohortes más jóvenes.

Finalmente, en el octavo y último artículo de la primera parte, «El rol de la migración y las redes sociales en el bienestar económico y la movilidad social percibida», Juan Enrique Huerta-Wong explora el papel que juegan la migración y las redes sociales en el bienestar económico y en la percepción de movilidad social. El análisis encuentra una alta incidencia de migración, tanto dentro de la República Mexicana como hacia Estados Unidos. Tal migración repercute en una mejora de las condiciones de vida, así como en la percepción de la movilidad de las personas. Sin embargo, el bienestar económico de los migrantes no difiere según el lugar al que migraron. En particular, los migrantes que habrían ido a Estados Unidos no repor-

taron una mejora mayor que las personas que migraron a otros destinos de la República Mexicana. Por otra parte, se halló que distintos tipos de redes sociales no reportaron diferencias en términos de retornos económicos, con lo cual el autor concluye que el esfuerzo de los migrantes, más que sus redes sociales, fue el factor más relevante en su mejoramiento económico.

La segunda sección del libro consta de dos artículos donde se discute la validez de las metodologías utilizadas para medir la posición socioeconómica de las personas, factor usado a su vez en los análisis de movilidad. En estos trabajos se analiza el tema de la igualdad de oportunidades y se discute, de manera consistente con los planteamientos de Amartya Sen, sobre posibles alternativas de medición que permitan capturar la multidimensionalidad del bienestar. En el artículo, «Ocupaciones y clases sociales en México», Patricio Solís propone un esquema de categorías ocupacionales orientado a capturar las particularidades de la sociedad mexicana. A diferencia de otras mediciones internacionales, este esquema no es definido *a priori*, sino que emerge de la convergencia de tres dimensiones: situación del mercado (ocupaciones), oportunidades de vida (ingreso, educación) y orígenes sociales (ocupación del padre). Como resultado del análisis, se establece una escala de ocupaciones validada en el contexto mexicano. Aunque ésta no difiere significativamente de las clasificaciones usadas en el análisis comparativo internacional, destacan en ella dos características específicas de la sociedad mexicana: la enorme heterogeneidad de los trabajadores independientes y las desmejoradas condiciones de vida de los trabajadores agrícolas.

En el segundo artículo de esta sección, «Validez del constructo bienestar económico en la población general de México», Juan Enrique Huerta Wong habla sobre la importancia de la validez de los distintas dimensiones del bienestar y realiza

un análisis factorial confirmatorio a la escala de 18 variables de «riqueza», propuesta por otros autores en este mismo volumen. El autor encuentra una fuerte correlación entre 13 variables de la escala que otorgan validez a tres dimensiones de «riqueza»: equipamiento doméstico del hogar, equipamiento tecnológico y riqueza financiera. Entre los hallazgos de este artículo, resulta interesante que variables como la propiedad de un vehículo no reflejan bienestar económico, medido en términos del consumo propuesto por este texto.

18

En la tercera sección del libro, el artículo «Las concepciones de la política social: universalismo vs. focalización», de José Antonio Ocampo, evalúa el debate del enfoque universal *versus* el focalizado en la aplicación de las políticas públicas que buscan asegurar la igualdad de oportunidades entre la población. El autor argumenta que la mejor política social debe tener un enfoque universal que evite la segmentación y que la focalización debe visualizarse como complemento e instrumento de dicha universalización. El autor deja planteado un desafío para discutir las fuentes de financiamiento, ventajas y limitaciones asociadas con esquemas universales y focalizados, y la potencial ganancia de combinarlos en la política social de México y otros países latinoamericanos.

Finalmente, como colofón de la tercera sección del libro, se presenta una nota sobre política pública, «Nota sobre índices de eficiencia social»; Gonzalo Hernández Licona y Marina Hernández Scharrer proponen ahí una manera de medir la eficiencia de un Estado en el combate a la desigualdad y la pobreza, y para promover la movilidad social, tomando en cuenta los resultados obtenidos en estos ámbitos y el gasto público destinado para ello. En su ejercicio comparativo entre países encuentran que México ha sido menos eficiente para reducir la desigualdad y disminuir la pobreza que la mayoría de los integrantes de la

OCDE, pero más eficiente que el promedio de los países que pertenecen a la CEPAL. En lo que se refiere a la promoción de la movilidad social, si bien los resultados no son negativos en comparación con los países de la OCDE, sí son significativamente inferiores a los obtenidos por un país más cercano como Chile.

Los resultados de estos análisis enriquecen y dan un nuevo impulso a la investigación en la materia de movilidad social en México. En primer lugar, se confirma que este país, a pesar de haber experimentado una sustancial movilidad absoluta — transformándose de una sociedad rural con bajos niveles de educación a una basada en ocupaciones urbanas y con una población que al menos tiene niveles básicos de educación completa—, es un país altamente estratificado, donde las oportunidades de movilidad ascendente son limitadas, particularmente para aquellos con orígenes rurales.

En segundo lugar, se encuentra que las barreras más fuertes a la movilidad en México son aquellas que separan al sector más desfavorecido del resto de la sociedad. En la generación de esta barrera converge el aislamiento rural, la deserción escolar temprana y la necesidad de involucrarse en trabajo infantil, que resulta en un logro económico no superior al de los padres. Un caso especial es el de los migrantes, que parecen haber obtenido beneficios gracias a su esfuerzo, y no debido a sus redes sociales.

De una mayoría de los resultados obtenidos se deriva una recomendación de política pública: dado que la desigualdad depende fuertemente de los retornos a la educación, particularmente de credenciales post-secundarias, una avenida clave para promover la movilidad es facilitar a los jóvenes de bajos recursos el completar la educación secundaria y transitar a la educación superior, proveyendo incentivos que eviten el abandono escolar y el ingreso temprano al mercado laboral. En esta línea se enmarca el exitoso programa Progresas/Oportunidades, cuya

extensión a niveles más avanzados de educación es una avenida que debe ser explorada.

Los trabajos sobre las estrategias para medir la movilidad sugieren que las medidas tradicionales de análisis comparativo, incluyendo estatus socioeconómico, riqueza, y clase social, aplican bien al caso mexicano. También destacan aspectos particulares de la sociedad mexicana que un análisis sensible al contexto nacional debe considerar.

20 En la Fundación ESRU y el CEEY estamos convencidos de que la movilidad social debe ser incluida como un tema prioritario en las políticas públicas de México. Para lograr lo anterior, continuaremos produciendo de manera sistemática material de análisis, incluyendo encuestas comparables con la *Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006*, así como compilaciones de artículos equivalentes a este primer volumen. Nuestra intención es que la información generada a raíz de estos materiales se difunda en la opinión pública y que alcance a los encargados de tomar decisiones de políticas públicas.

A nombre de la Fundación ESRU y del CEEY, agradecemos el esfuerzo realizado por todos los participantes en este proyecto. Esperamos que el presente trabajo sea de utilidad para los interesados en la desigualdad y movilidad social, y que sirva para potenciar la necesaria investigación sobre dichos temas en México.

## REFERENCIAS

- Andrews, D. y Leigh, A. (2009). More Inequality, Less Social Mobility. *Applied Economic Letters*, vol. 16, núm. 15.
- Blau, P. y Duncan, O. D. (1967). *The American Occupational Structure*, Nueva York, Free Press.
- Hout, M. y DiPrete, T. (2006). What We Have Learned: RC28's Contributions to Knowledge about Social Stratification. *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 24.

- Solon, G. (2002). Cross-Country Differences in Intergenerational Earnings Mobility. *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 16, núm. 3.
- (2004). A Model of Intergenerational Mobility Variation over Time and Place. En M. Corak (ed.), *Generational Income Mobility in North America and Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Jencks, C. y L. Tach (2006). Would Equal Opportunity Mean More Mobility?. En S. Morgan, D. Grusky y G. Fields (eds.), *Mobility and Inequality*, Stanford, Stanford University Press.



CAPÍTULO I  
CRECIMIENTO ECONÓMICO, DESIGUALDAD EN LA  
DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA Y MOVILIDAD SOCIAL  
ABSOLUTA EN MÉXICO, 1950-2006

*Enrique Cárdenas Sánchez y Verónica Malo Guzmán*

## I INTRODUCCIÓN

La economía mexicana ha tenido un desempeño variable a lo largo de las últimas seis décadas. Mientras la economía creció a tasas cercanas al 6% anualmente desde la recuperación de la Gran Depresión de 1929 hasta la crisis económica nacional de 1982, desde entonces a la fecha el desempeño económico no ha sido, ni con mucho, cercano al anterior. En esos años de rápido crecimiento se ensanchó la clase media del país, se consolidó un mercado interno con cierta pujanza, la población creció aceleradamente y la demanda de servicios de educación, salud, infraestructura carretera, telecomunicaciones y energéticos creció a la par que el producto nacional.

Este rápido crecimiento se interrumpió en 1982 con la crisis de la deuda externa, que sumió a México en una recesión que se prolongó cerca de una década; el PIB real anual promedio apenas creció cerca de 2% entre 1981 y 1990. Así también, a partir de este último año comenzó una nueva etapa con tasas menores de crecimiento económico y (3% del PIB) una severa crisis en 1995, cuya recuperación fue relativamente rápida.

El propósito de este trabajo es explorar qué características sociales tuvieron cada una de estas tres etapas de desarrollo del país. Por ejemplo, se intenta analizar cómo el desempeño

económico afectó la desigualdad económica de la población, la pobreza, la migración y el acceso a la educación, entre otros elementos. Asimismo, se busca estudiar cómo la desigualdad ha dictado el ritmo de la movilidad social relativa en el país.

Por otra parte, el trabajo muestra el verdadero costo social de las diversas crisis económicas por las que México ha transitado en los últimos decenios.

24 El estudio de la desigualdad y la pobreza ha sido abordado por distinguidos investigadores en el pasado y sus análisis han derivado en el diseño de políticas públicas enfocadas específicamente al combate a la pobreza. Sin embargo, los estudios de la movilidad social y el impacto que en ella tienen la tasa de crecimiento económico y la desigualdad han sido menos frecuentes; no obstante, los pocos que hay dejan ver que la sociedad mexicana es relativamente esclerótica, con pocas posibilidades de transitar de un estrato socioeconómico a otro, especialmente en los extremos (entre los más pobres y los más ricos).

La movilidad social (particularmente la intergeneracional) es un importante indicador de la desigualdad de oportunidades (esto es, el grado en que las personas tienen acceso a bienes como educación o riqueza) y su estudio es relevante por al menos tres razones:

1. Su *eficiencia*: una sociedad inmóvil que no proporciona oportunidades para todos no utiliza todo el talento humano del que dispone.
2. Su efecto en la *integración social*: una sociedad inmóvil, donde las personas perciben que sus oportunidades están rígidamente determinadas, reduce la legitimidad y la integración social.
3. *Justicia*: una sociedad inmóvil, donde no se premia el mérito ni se castiga la desidia, es una sociedad injusta.

La movilidad social juega un papel poco visible pero preponderante en los problemas sociales tradicionalmente reconocidos: la pobreza y la desigualdad en la distribución de la riqueza. A diferencia de la movilidad social, tanto la pobreza como la desigualdad son conceptos impersonales, es decir, no consideran a quién afectan específicamente. La pobreza siempre es reprobable, pero saber que su composición es movable y que alguien puede salir de ella aun cuando el índice de pobreza no disminuya, la hace menos injusta. De la misma manera, la desigualdad es mucho más preocupante cuando es casi imposible subir la escala socioeconómica que cuando los peldaños son fáciles de escalar, es decir, cuando existe movilidad social.

25

Este estudio, al igual que los que integran este volumen, se basa en la primera *Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006*<sup>1</sup> (EMSM). Se trata de una encuesta a nivel nacional, representativa de toda la población mexicana y que fue levantada entre octubre y diciembre de 2006. De acuerdo con sus resultados, la sociedad mexicana percibe que ha avanzado socioeconómicamente con relación a su generación anterior, lo cual contrasta con los hallazgos de la propia encuesta, analizados en diversos estudios sobre movilidad relativa incluidos en este volumen, los cuales muestran marcadas barreras a la movilidad en México. Por tanto, con base en estos nuevos datos, el presente trabajo explora la relación entre el desempeño económico, la desigualdad socioeconómica y la movilidad social absoluta que ha experimentado el país. ¿Las crisis económicas de años recientes han contribuido a debilitar el impacto de las políticas públicas y

---

<sup>1</sup> La metodología de la encuesta puede encontrarse en el anexo de este capítulo.

sociales en el ensanchamiento de la movilidad social en México? ¿La desigualdad socioeconómica bloquea la movilidad social y constituye un lastre para el crecimiento? ¿Cuáles han sido los impactos de los ciclos económicos de los decenios recientes en las oportunidades de educación? ¿Y en las tendencias de migración fuera y dentro del territorio nacional? Estas preguntas y otras similares son analizadas en este artículo. Los siete apartados que lo componen ofrecen elementos que ilustran el impacto del desempeño económico y de la desigualdad socioeconómica en México sobre la movilidad social en el país en años recientes.

Finalmente, cabe señalar que el estudio concluye con un análisis sencillo del costo de la falta de crecimiento económico y del incremento de la desigualdad en el desarrollo social de México. ¿Cuánto le han costado al país las crisis económicas en términos de reducción de la pobreza, de desigualdad y de falta de oportunidades? La conclusión es lapidaria: las crisis económicas y la falta de un alto crecimiento sostenido como el experimentado entre 1932 y 1981 han impedido avanzar mucho más rápido en la eliminación de la pobreza y en el abatimiento de la desigualdad. La pregunta obligada es, por tanto, ¿cómo retomar tasas elevadas y sostenidas de crecimiento económico en México?

## 2 CONTEXTO HISTÓRICO

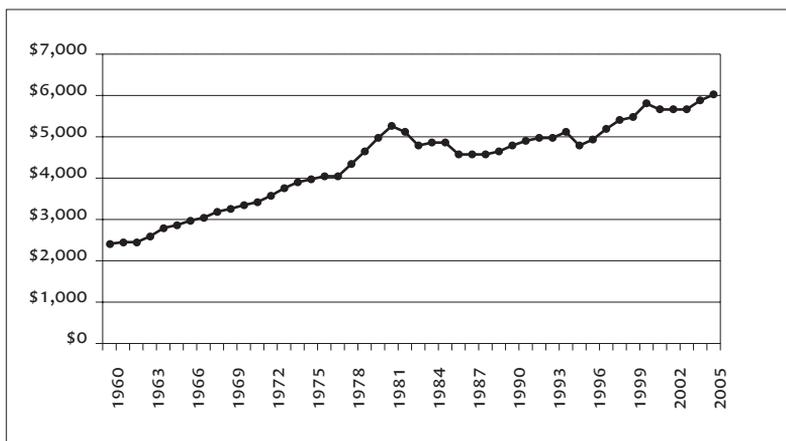
México es un país con ingresos per cápita de nivel medio (aproximadamente 7,310 USD) si se compara con un promedio latinoamericano de 4,008 USD y de 43,740 USD en Estados Unidos.<sup>2</sup>

En México, como en la gran mayoría de los países, se ha presentado movilidad social absoluta ascendente. En la gráfica 1,

---

<sup>2</sup> Banco Mundial (2006).

GRÁFICA 1  
 PIB real per cápita México 1960-2006



Fuente: Torche, F. (2008), p. 4. Nota: Cifras a dólares constantes de 2000.

puede apreciarse que el ingreso per cápita de los mexicanos en su conjunto ha aumentado gradualmente a través de los años.

Los jefes de familia nacidos entre 1941 y 1960, que entraron al mercado laboral en promedio entre 1961 y 1980, lo hicieron en un periodo de rápido crecimiento en México (6% en promedio anual). Por el contrario, los nacidos después de 1960 se incorporaron al mercado laboral a partir de la década de 1980, en condiciones económicas inestables y de mayor estancamiento. Entre 1981 y 2006, la tasa de crecimiento promedio del PIB per cápita es de sólo 1%, teniendo incluso una tasa negativa de 1981 a 1991. Así, lejos de ser constante, la tasa de crecimiento ha experimentado una gran volatilidad, en gran parte como consecuencia de las crisis económicas por las que ha atravesado el país.

Por fortuna, la mayoría absoluta se ha presentado en todos los niveles económicos en México (gráfica 2). El ingreso promedio de cada uno de los cinco quintiles de hogares nacionales —desde

**TABLA 1**  
**Producto Interno Bruto en México<sup>a</sup>**

PIB <sup>b/</sup>		PIB POR HABITANTE <sup>b/</sup>	
1981-1990	1991-2006	1981-1990	1991-2006
1.8	3.4	-1.1	1.3

<sup>a/</sup> Dólares a precios constantes del año 2000

<sup>b/</sup> Tasas de crecimiento promedio anual

Fuente: CEPAL (1999a, b); así como datos del CEEY para 2000-2006.

28

el 20% más pobre hasta el 20% más rico— registró un aumento en términos absolutos a partir de los noventa (tras el «error de diciembre» de 1994), en comparación con la década de 1980 (tabla 2).

### 3 INGRESO Y DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA

Como se mencionó anteriormente, México ha sufrido importantes transformaciones económicas durante las últimas décadas y suelen distinguirse tres periodos específicos, a saber: el desarrollo estabilizador, el periodo de transición y la fase de cambio estructural.

Durante el desarrollo estabilizador —que culmina con la crisis de 1982— la industrialización por sustitución de importaciones llevó a un crecimiento económico y un desarrollo industrial sustanciales, notablemente de los años cuarenta a los setenta.<sup>3</sup>

En el periodo de transición coexisten las orientaciones de la política de la época del desarrollo basado en la sustitución de importaciones con las que serían propias del tercer periodo, determinado por recesiones severas que produjeron caídas en los niveles salariales y de ingresos, aumento de la pobreza, así

<sup>3</sup> Middlebrooky Zepeda (2003).

GRÁFICA 2

Ingreso promedio mensual por quintiles de hogares 1984-2006

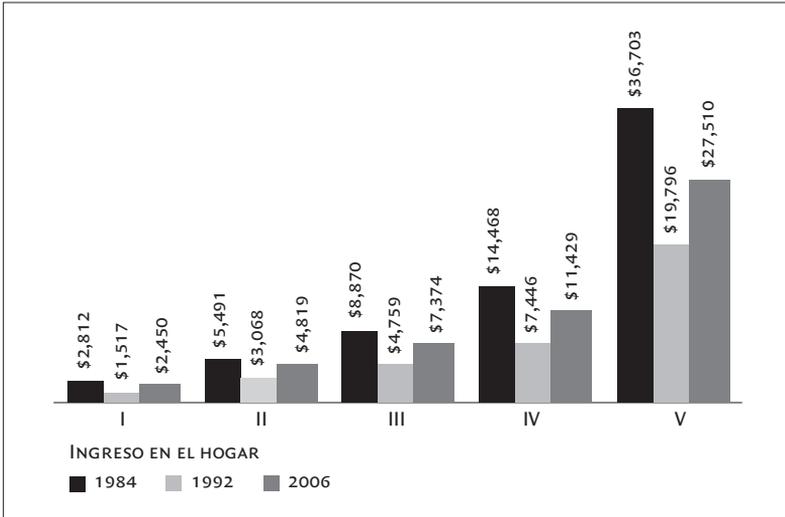


TABLA 2

Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto en México por quintiles

QUINTIL	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL 1984-1991	TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL 1992-2006
I (MÁS BAJO)	-7.42%	3.5%
II	-7.02%	3.3%
III	-7.49%	3.2%
IV	-7.97%	3.1%
V (MÁS ALTO)	-7.43%	2.4%

Fuente: Gráfica 2 y Tabla 2 generadas por el CEEY con base en los datos de Lustig (1993, enero), p. 26. También en *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares*, INEGI, años seleccionados; Moreno (2005); Cámara de Diputados (2008, febrero); Castellanos (2001, julio-septiembre).

como el surgimiento y expansión inicial de la economía informal de pequeña escala.<sup>4</sup>

Finalmente, la fase de cambio estructural, que inicia en 1988, se caracteriza por la puesta en marcha de extensas medidas de liberalización de mercados y de privatización de empresas y sistemas de bienestar social, resultando en periodos de crecimiento intermitentes y fluctuaciones económicas constantes.<sup>5</sup>

30 Dadas las notables oscilaciones registradas en años recientes es imprescindible realizar un análisis con una metodología que permita medir el grado de movilidad social (estructural, económica y educativa) que resulta precisamente de los cambios en la población, crecimiento económico y políticas públicas de diversa índole (servicios educativos, servicios de salud, etc.) en México. La importancia de un análisis empírico de los efectos de las políticas públicas y cambios en los sistemas sociales en las oportunidades de movilidad social es vital, particularmente durante periodos de crisis económica. En épocas de crisis o cambios de los modelos socioeconómicos, se presenta un conjunto importante de fuerzas que operan en diversos sentidos sobre la estructura social del país y algunas de ellas modifican las oportunidades de la movilidad social.

De acuerdo con Torche y Spilerman,<sup>6</sup> la influencia de la riqueza en los hogares en el grado y los niveles de educación alcanzados por los hijos es particularmente fuerte en sociedades como la mexicana, donde los programas de asistencia social (desempleo, salud, protección social, etc.) son limitados o donde el alcance de los mercados crediticios es limitado. El grado o nivel de riqueza en los hogares mexicanos, a su vez, es

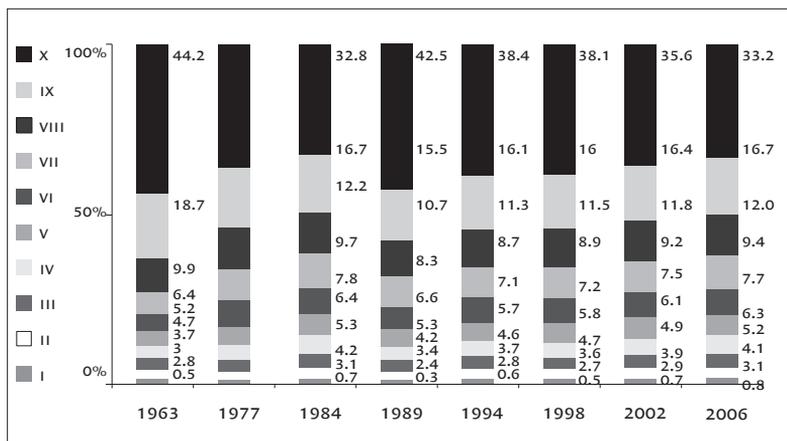
---

<sup>4</sup> Lustig (1998); Boltvinik (2003); Salas y Zepeda (2003).

<sup>5</sup> Middlebrook y Zepeda, *op. cit.*

<sup>6</sup> Torche y Spilerman (2007).

GRÁFICA 3  
Distribución del ingreso en el hogar por decil (1963-2006)



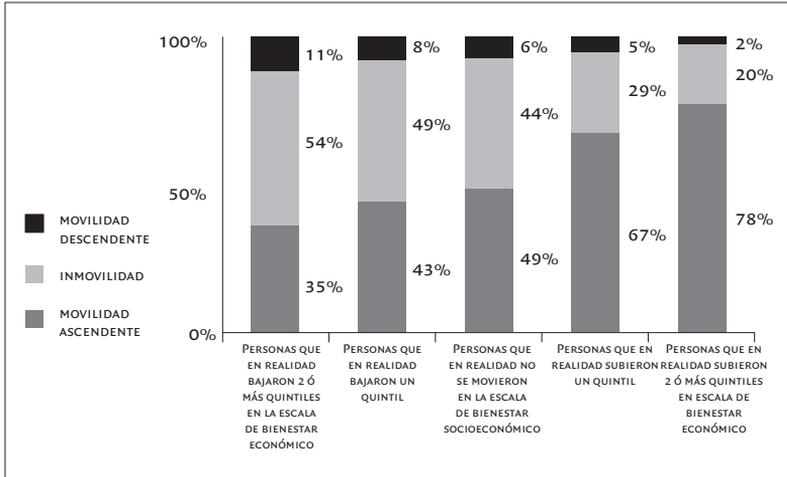
Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los datos de Lustig, *op. cit.* También en *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos en los Hogares*, INEGI, años seleccionados; Moreno, *op. cit.*; Cámara de Diputados, *op. cit.*; Castellanos, *op. cit.*

particularmente vulnerable a las crisis económicas o etapas de desaceleración económica.

Como se aprecia en la gráfica 3, ha habido aumento en términos absolutos del ingreso familiar en los hogares, aunque esto no necesariamente se liga con el crecimiento del ingreso per cápita. Ese crecimiento podría explicar la percepción de movilidad ascendente que dicen experimentar en su generalidad los mexicanos (véase gráfica 3).

La mayoría de los mexicanos tiene una percepción sumamente favorable de sus logros en la escala de bienestar económico. Un 78% de los que han avanzado más de un quintil respecto a la posición sus padres reporta haber ascendido, y un 67% de los que han avanzado un quintil reporta ascenso. Sorprendentemente, incluso dentro de aquellos que han experimentado mo-

GRÁFICA 4  
Comparación entre movilidad real y percibida



Fuente: Torche (2008), tabla 11, p. 40. Nota: Movilidad intergeneracional subjetiva para personas que han experimentado distintos niveles de movilidad intergeneracional de bienestar económico. México, 2006.

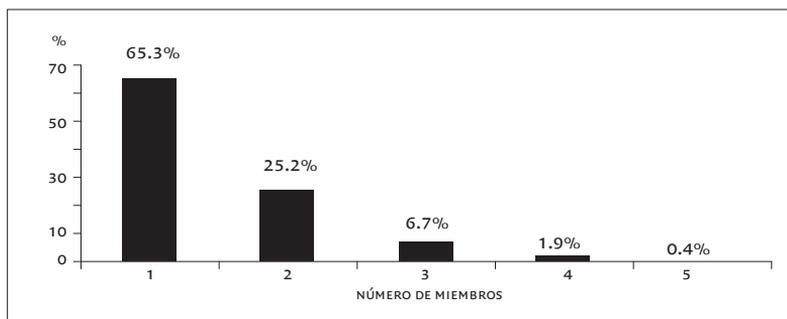
vilidad descendente, una alta proporción reporta haber ascendido en la escala de bienestar económico. Alrededor de un 40% de aquellos que están en una posición relativa peor a la de sus padres reporta haber ascendido, y sólo un 11% de mexicanos que han descendido más de un quintil en la escala de bienestar económico respecto de sus padres reporta haber descendido.<sup>7</sup>

Cabe indicar que la diferencia en las tasas de crecimiento anuales entre el ingreso per cápita (alrededor de 1.5% durante los últimos 15 años) y el ingreso en los hogares (alrededor de 3%) podría deberse a la «estrategia de supervivencia» del núcleo familiar en respuesta a las crisis económicas recientes a la que se

<sup>7</sup> Torche (2008), p. 40.

GRÁFICA 5

Número de miembros en el hogar que aportan al ingreso familiar



Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM, Fundación Espinosa Rugarcía (ESRU), octubre-diciembre de 2006.

33

refieren Torche y Spilerman.<sup>8</sup> Ésta ha consistido en incorporar a un mayor número de miembros de la familia al mercado laboral: usualmente la cónyuge mujer (alrededor de 20% de los miembros de la familia que participan en la conformación del ingreso mensual del hogar), seguido por los hijos de mayor edad, 6.7%<sup>9</sup>.

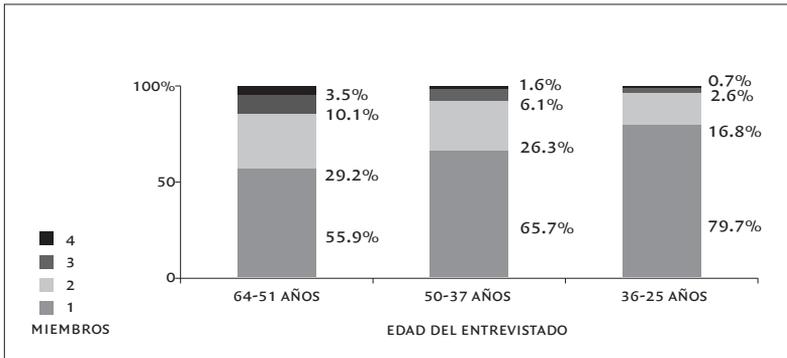
En términos de la eficiencia en el uso de recursos, observamos que el valor agregado —o productividad— por persona ocupada ha crecido muy poco en los últimos años. Es decir, si dividimos todo lo que produjo la economía mexicana entre todas las personas ocupadas (población económicamente activa, PEA) encontramos que de 1995 a 2004 prácticamente no hubo un aumento en la productividad del país. Mientras mayor sea la tasa de crecimiento de la productividad, mayor será el crecimiento económico y mejores los ingresos de la población.

<sup>8</sup> Torche y Spilerman, *op. cit.*

<sup>9</sup> Moser (1998), pp. 1-19; Giorgulli-Saucedo (2002), pp. 523-546; Binder (1999), pp. 183-199; Thomas, Beegle, Frankenberg, Sikok, Strauss, y Teruel (2004), pp. 53-85.

GRÁFICA 6

Número de miembros en el hogar que aportan al ingreso familiar de acuerdo a la edad del entrevistado



Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

Por otra parte, para 2006 sólo 3% de la población recibe remesas del exterior. Las cohortes más viejas con actividad económica reciben la mayoría de las remesas del extranjero. Sin embargo, como puede observarse en la gráfica 9, es entre las cohortes más jóvenes donde las remesas constituyen una fuente de ingresos más importante como parte del total en el hogar. Dicho de otro modo, la fuente de ingresos por remesas ha cobrado mayor importancia en tiempos recientes entre las familias más jóvenes.

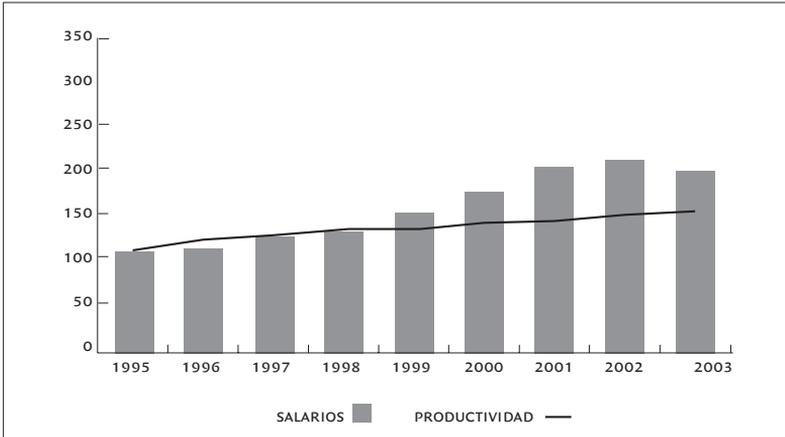
#### 4 MOVILIDAD EDUCACIONAL INTERGENERACIONAL

México experimentó una expansión educativa muy significativa durante todo el siglo pasado, pero esta evolución disminuyó a partir de la primera crisis económica de los ochenta. Reimers,<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Reimers (1991), pp. 319-353.

GRÁFICA 7

Salarios y productividad promedio por trabajador (1995 = 100)

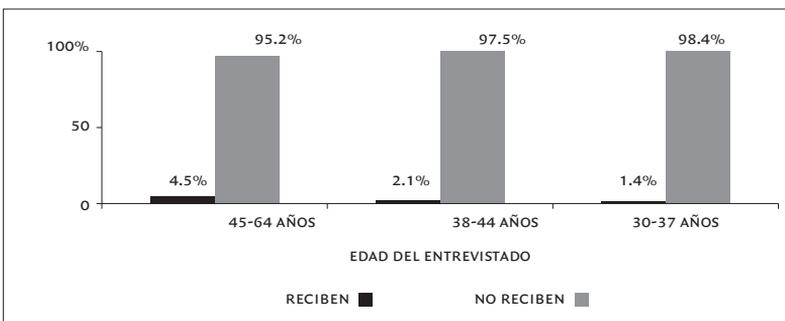


35

Fuente: Instituto Mexicano para la Competitividad con datos del INEGI. Nota: Industria manufacturera, excluye exportaciones de maquilas. Los salarios están en dólares por hora, productividad por hora-hombre.

GRÁFICA 8

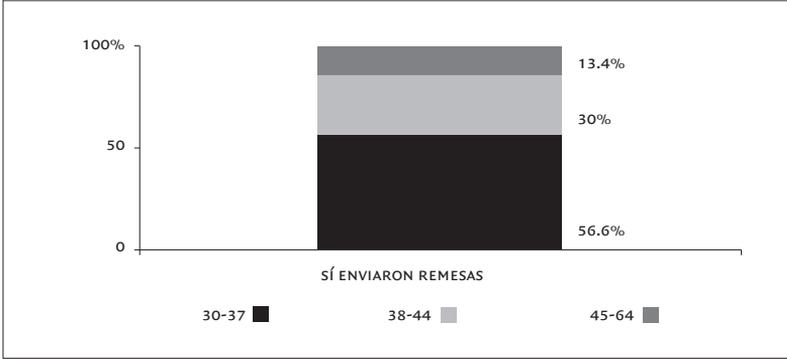
Porcentaje de encuestados que reciben remesas de acuerdo a la edad del encuestado



Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

GRÁFICA 9

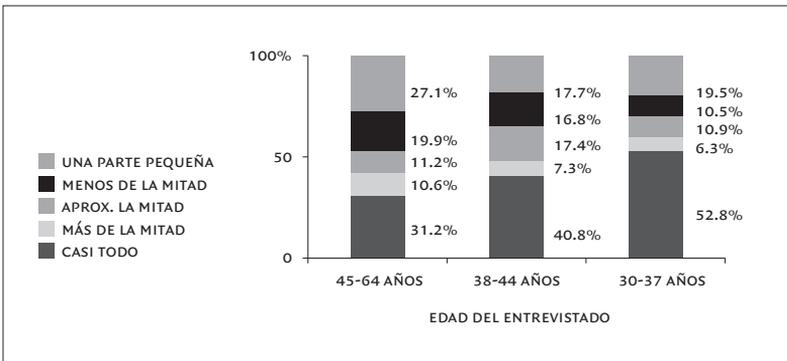
Remesas enviadas por familiares en los últimos seis meses



Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

GRÁFICA 10

Parte del ingreso mensual que proviene de las remesas



Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

Binder<sup>11</sup> y Torche y Spilerman<sup>12</sup> han señalado que ésta llevó a una disminución en la inversión y presupuestos gubernamentales destinados a la educación (por ejemplo, los gastos en materia educativa del Gobierno Federal se redujeron en 40% en términos reales sólo durante dicha década).

Así, puede decirse que los modelos económicos cubiertos en apartados anteriores también se caracterizan por contextos educativos distintos. De acuerdo con la gráfica 11, el acceso a la educación creció significativamente entre las cohortes de edad manejadas en este estudio. Básicamente, el número promedio de educación terminados se incrementó de alrededor de 4 a 9 de la primera a la última generación. En opinión de Fernando Cortés,<sup>13</sup>

37

los servicios educativos han ampliado su cobertura. Los servicios «abiertos» de salud también lo han hecho, pero el sistema más desarrollado, el de salud ligado al empleo provisto por el [...] IMSS cubre hoy a una proporción menor de la fuerza de trabajo, por el aumento de la ocupación informal [...] En otras palabras, mientras estos sistemas funcionen, se dispone de mecanismos que ayudan a acrecentar la equidad y la apertura del sistema de movilidad social, pero si entran en crisis, se puede producir una mayor cerrazón.

Inicialmente, se puede observar que la política de expansión de la matrícula de educación primaria y secundaria, así como la media superior y superior (esto es, el porcentaje en que ha aumentado la proporción de niños y jóvenes mexicanos dentro del rango de edad correspondiente para cursar ese nivel de estudios, en el total de la población de ese rango etario), ha mejorado significativamente a lo largo de los años. Mientras que en 1960

---

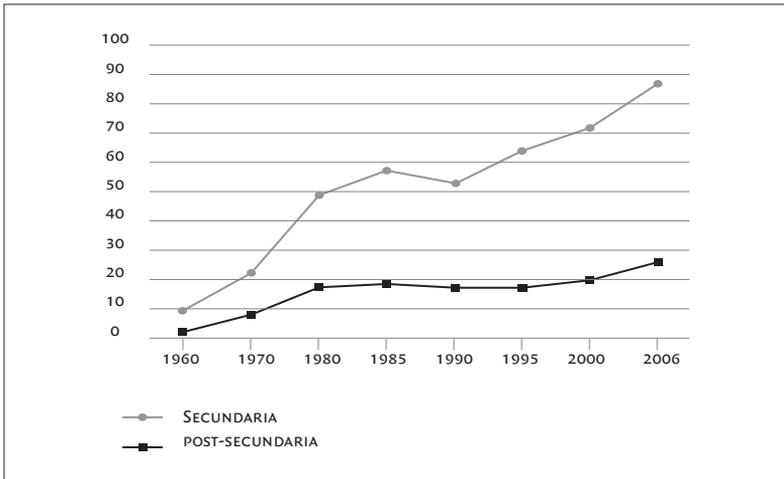
<sup>11</sup> Binder (1998), pp. 54-71.

<sup>12</sup> Torche y Spilerman, *op. cit.*

<sup>13</sup> Cortés (2005).

GRÁFICA 11

Tasa bruta de participación en secundaria y post-secundaria  
México 1960-2006



Fuente: Torche (2008), p. 6. También: Anuario Estadístico UNESCO para 2001-2006.

38

menos de 10% de los jóvenes que podían acceder a la educación secundaria estaban inscritos en ese rango escolar, menos de 3% estaban inscritos en el nivel post-secundario. En 2006, 78% de los jóvenes en su grupo de edad correspondiente estaban cursando hasta la secundaria, y 27% la educación post-secundaria. El avance en materia de movilidad absoluta ha sido notable.

Por otro lado, se graficó el logro educacional de los mexicanos de entre 30 y 64 años de edad, el de sus padres y de madres, utilizando seis categorías educacionales: aquellos sin educación, con primaria incompleta, con primaria completa, con secundaria, con preparatoria y con educación superior. En México, el nivel educacional de los padres determina sustancialmente el logro educativo de los hijos y dicha asociación no ha disminuido en las últimas décadas. La movilidad educacional ha sido

enorme: tres de cada cuatro mexicanos cuyos padres completaron únicamente la primaria obtuvieron un grado superior al de ellos. Entre los hijos de padres que sólo accedieron a la primaria incompleta, 69% al menos completó la primaria y 20% acabó al menos preparatoria. Sólo 24% de los hijos de padres sin educación no acceden al sistema escolar y 41% de ellos completa al menos la educación primaria. Destaca así la significativa expansión educativa en México durante los últimos años, impulsada principalmente por el crecimiento de la educación obligatoria.

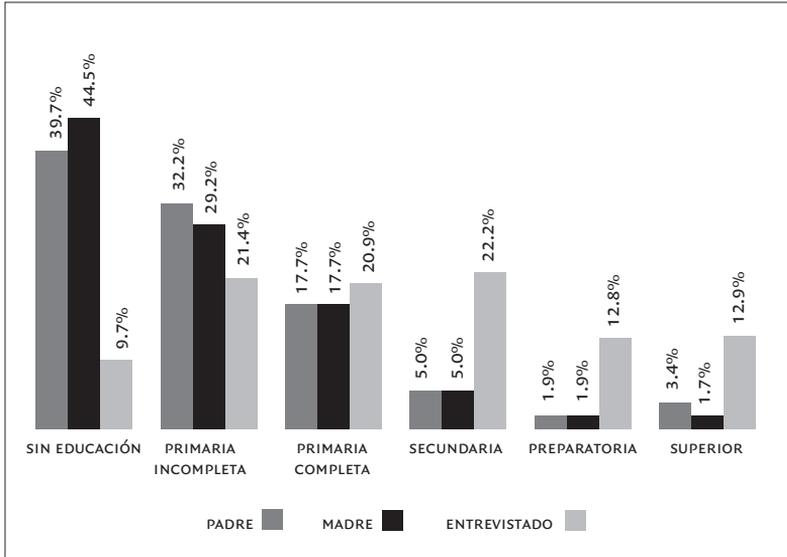
Especialmente significativa es la disminución de individuos sin ninguna educación formal. Así, también encontramos que a partir del nivel de secundaria los encuestados han sobrepasado significativamente el nivel de escolaridad alcanzado por sus padres (gráfica 12).

39

Para determinar si cambiaron las oportunidades de movilidad a lo largo del tiempo, se distinguieron cuatro conjuntos: grupo 1 (de 56 a 64 años de edad), grupo 2 (de 45 a 55 años), grupo 3 (de 38 a 44 años) y grupo 4 (de 30 a 37 años). La principal conclusión de este análisis es que la expansión educacional fue muy pronunciada para los grupos 1 y 2, decreció para el 3 y se estancó casi por completo para el grupo 4.

La gráfica 13 muestra el logro educativo de las distintas generaciones de mexicanos nacidos entre 1942 y 1976. Para facilitar la comparación, se presenta el porcentaje de cada cohorte que ha completado al menos cada uno de los niveles educativos. La principal conclusión es que la expansión educacional fue muy pronunciada para los mexicanos entre 45 y 64 años de edad hasta el nivel preparatoria. Después sigue cierto estancamiento y, de hecho, existe un pequeño retroceso en el porcentaje de las dos generaciones más jóvenes para acceder a la educación superior. Los encuestados de entre 45 y 55 años de edad tuvieron las mejores posibilidades de avanzar en su nivel educativo.

GRÁFICA 12  
 Escolaridad de los hijos en comparación a sus padres  
 (Nivel máximo de estudios alcanzado)

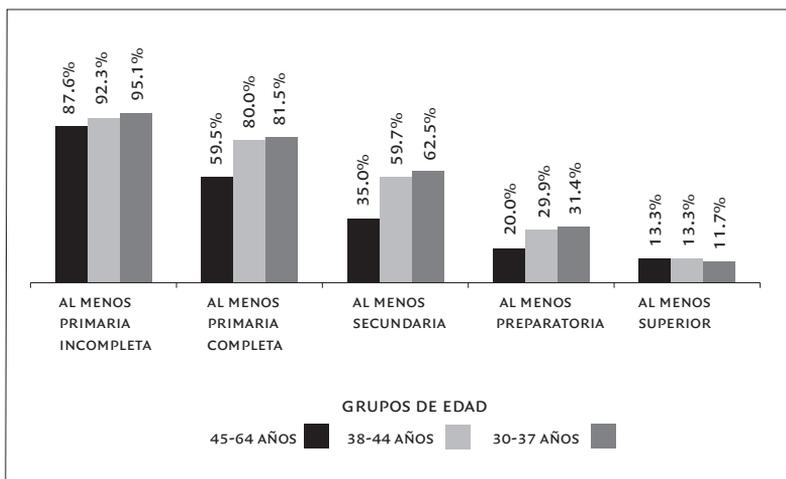


Fuente: Torche (2008), p. 9. Nota: Sólo consideradas las respuestas de hombres mexicanos encuestados entre 30-64 años.

La asociación educativa entre padres e hijos, es decir, la probabilidad de que los padres y los hijos tengan un nivel de escolaridad semejante, ha aumentado durante los últimos años, lo que ha afectado a las generaciones más jóvenes. Ello podría deberse a que la inestabilidad económica y la reducción del gasto público en educación a consecuencia de la crisis de los ochenta que afectó a las generaciones que entonces ingresaban al sistema educativo. En el caso del primer cruce o superación de nivel, queda patente la dificultad de acceder a la educación primaria para las personas cuyos padres no tienen educación. Las barreras en la parte media de la estructura educacional siguen

GRÁFICA 13

Logro educativo de los encuestados por grupos de edad



41

Fuente: Torche (2008), p. 14. Nota: Sólo consideradas las respuestas de mexicanos encuestados entre 30-64 años. Asimismo, se han distinguido tres cohortes de nacimiento: cohorte 1: encuestados nacidos entre 1942 y 1961; cohorte 2: encuestados nacidos entre 1962-1968; y cohorte 3: encuestados nacidos entre 1969 y 1976.

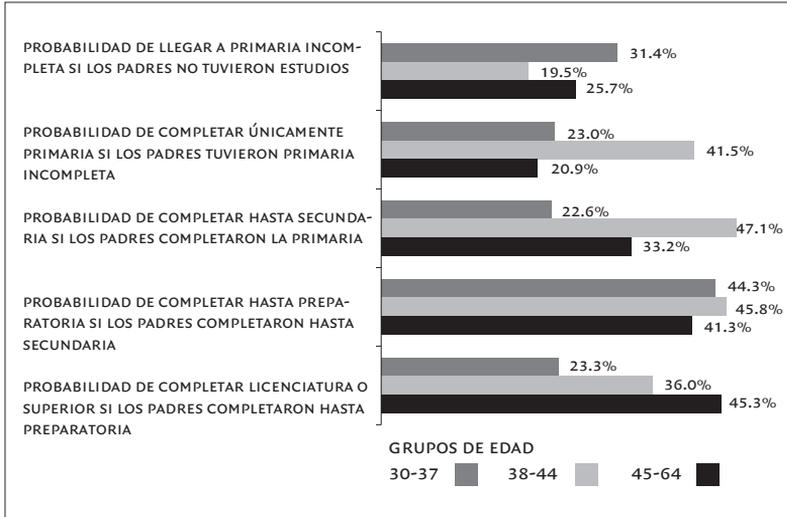
el patrón opuesto: hay más posibilidades de superar la barrera impuesta por los padres. El cambio más notable es el aumento sustancial de la barrera entre la preparatoria y la educación superior. Esta tendencia sugiere que si bien las oportunidades de adquisición de niveles básicos de educación se hacen más igualitarias, la influencia del origen social para el acceso a niveles altos de educación ha crecido a través del tiempo.

## 5 MOVILIDAD EN EL INGRESO Y DESIGUALDAD SOCIOECONÓMICA

La motivación clásica para el estudio de la movilidad social consiste en trazar las conexiones entre ésta y la inequidad social,

GRÁFICA 14

Probabilidad que tienen las distintas generaciones de superar la barrera impuesta por el nivel educativo de sus padres



42

Fuente: Torche (2008), p. 15. Nota: Sólo consideradas las respuestas de mexicanos encuestados entre 30-64 años. Asimismo, se han distinguido tres cohortes de nacimiento: cohorte 1: encuestados nacidos entre 1942 y 1961; cohorte 2: encuestados nacidos entre 1962-1968; y cohorte 3: encuestados nacidos entre 1969 y 1976.

ambas ligadas por una serie de relaciones tanto conceptuales como empíricas. Entre ellas:

1. Cuando la desigualdad es pronunciada, la importancia del estudio de los alcances de la movilidad social se torna crucial.
2. El patrón de la desigualdad social tiende a influir en el nivel de movilidad social en el país.<sup>14</sup> Múltiples estudios indican la existencia de una relación negativa significativa entre la desigualdad y el crecimiento; es decir, a mayor desigualdad,

<sup>14</sup> Mare (2001).

menor crecimiento económico. Si bien este efecto no está del todo plasmado para la distribución de ingresos, la evidencia es contundente respecto a la distribución inicial de activos (principalmente tierra y capital humano).

Un análisis clave para este estudio fue el de la movilidad social por quintiles, o grupos de 20% de los hogares clasificados de acuerdo con su nivel estimado de ingresos. Los hallazgos fueron contundentes, mostrando una inmovilidad significativa en los extremos (quintil más rico y más pobre de la población) y mayor fluidez en el medio. De las personas que nacen en el quintil más bajo, 48% permanece en dicho quintil y 75% se ubica dentro del 40% más pobre de la población durante su vida adulta. Este fenómeno se exagera en el extremo superior: 59% de quienes provienen del quintil más alto se mantienen ahí y 85% se ubica dentro del 40% más rico de la población.

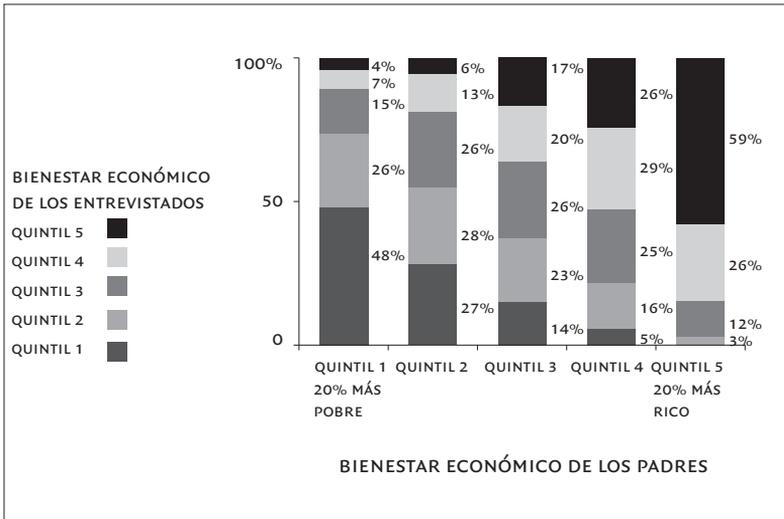
43

En el caso de este estudio se creó un índice de bienestar económico de padres e hijos con base en factores como: servicios disponibles en la casa, activos financieros y propiedades. De este análisis se concluye que prácticamente la totalidad de los encuestados reciben energía eléctrica en su casa, cuentan con baño, estufa y televisión. Esta disponibilidad creció con respecto a su situación a los 14 años; por un lado, el esfuerzo nacional para la electrificación ha rendido frutos apreciables; por otro, también señala la tendencia a la concentración de la población en asentamientos urbanos. A esta última tesis abona también la duplicación de casas con instalaciones sanitarias y con estufa de gas o eléctrica.

El nivel de desigualdad de ingresos en México (presentado por la evolución del índice de Gini para el periodo 1950-2006) cae sustancialmente durante el periodo de rápido crecimiento económico, hasta el inicio de los años ochenta, de un valor de

GRÁFICA 15

Frecuencia con que los hijos permanecieron, subieron o bajaron en la escala de bienestar económico con respecto a sus padres



Fuente: Torche (2008), tabla 1, p. 9. Nota: Clasificación cruzada/bivariada educación padre e hijos, distribución con orientación por fila. Sólo se han considerado los hombres mexicanos encuestados entre 30 y 64 años de edad.

0.52 a uno de 0.42, una reducción de casi 20%. Sin embargo, a partir de entonces se revierte la tendencia en el que el coeficiente de Gini fluctúa en alrededor de 0.46.

El crecimiento de la oferta de servicios de comunicaciones y transportes ha representado también que automóviles, teléfonos y televisores sean objetos de deseo e indicadores de progreso económico. Es notorio que los precios de estos bienes han bajado, pues su distribución proporcional también creció a más del doble. En cuanto al servicio telefónico, es evidente que el avance tecnológico a través de la telefonía celular se ha convertido en un cambio cultural que, además de comunicar, también representa libertad y estatus de mayor bienestar.

GRÁFICA 16  
Desigualdad en México 1950-2004



Fuente: Székely (2005, julio), p.19.

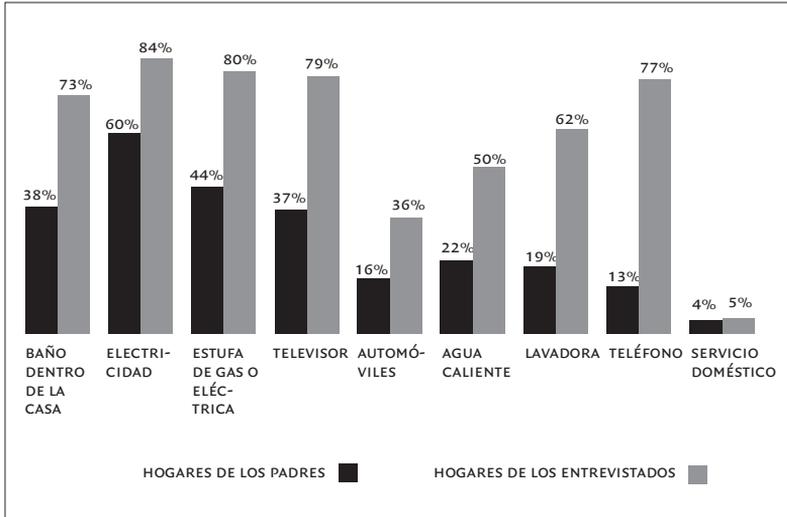
Otro elemento a considerar es el grado con que la desigualdad socioeconómica bloquea la movilidad social relativa, constituyendo un lastre para las tasas de crecimiento y su efecto en la reducción de la pobreza. Al analizar las condiciones el desarrollo humano en México, Hernández, Merino y Rascón<sup>15</sup> enfatizan la existencia de una relación estrecha entre la desigualdad en el ingreso y la desigualdad en las oportunidades de movilidad social, lo cual a su vez contribuye a bajos niveles de desarrollo regional.

A diferencia de los indicadores de pobreza, que en el año 2004 presentan los menores niveles, la desigualdad en el año 2005 está lejos de ser la menor del periodo. Los niveles de desigualdad de 2004 son similares a los observados 15 años antes, en 1989. En otras palabras, los periodos en que la desigualdad ha

<sup>15</sup> Hernández, Merino y Rascón (2003), pp. 1-35.

GRÁFICA 17

Enseres y servicios de los hogares mexicanos en dos generaciones



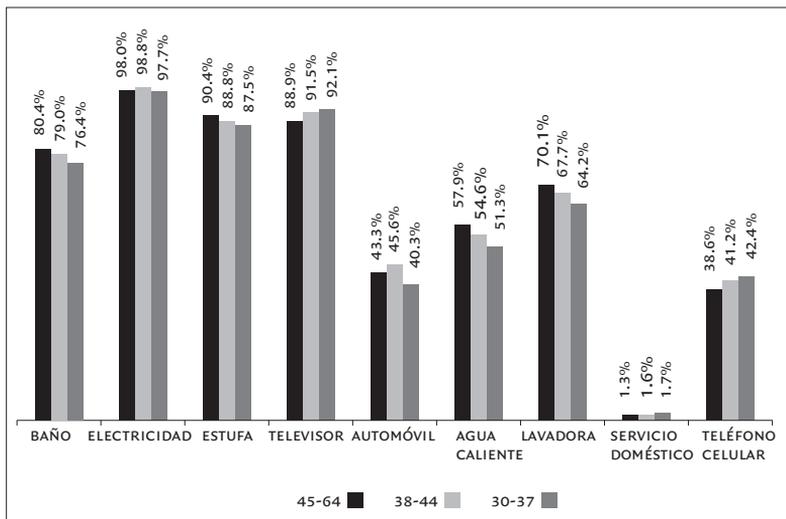
Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM. Nota: Sólo se han graficado los enseres y servicios en los hogares sobre los que se les preguntó a los encuestados tanto para su hogar actual como el de origen.

46

permanecido estancada coinciden con los de menor crecimiento económico; así, a partir de 1984 aumentó la desigualdad en clara correspondencia con la disminución en la movilidad social.

Si se analiza la distribución del ingreso a partir de los deciles, puede afirmarse que en los últimos años 40% de la población más pobre mantiene una baja participación promedio en el ingreso nacional, para alcanzar su máximo nivel en 1984. La importante movilidad social que se vivió en esos años se refleja en una mayor participación de los sectores medios. Entre 1984 y 1996, las familias de bajos ingresos mejoraron muy poco su ingreso relativo, pero el cambio más significativo fue el deterioro constante y progresivo de los sectores medios.

GRÁFICA 18  
Enseres y servicios de los hogares mexicanos según la edad



Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

En el periodo 1992-2002, la distribución del ingreso se mantuvo estable; esto es, el ingreso promedio de las familias del decil más pobre representa alrededor de 4% de los ingresos de las familias con mayor riqueza en el país.

De acuerdo con Torche y Spilerman<sup>16</sup>, no existen cálculos disponibles y rigurosos relativos a la distribución de la riqueza en México; sin embargo, la desigualdad de ingresos per cápita sugiere una alta concentración de la riqueza, lo que también supone que un alto porcentaje de la población posee poca riqueza y bienes. Con base en los resultados obtenidos por la EMSM, las gráficas 19 y 20 denotan el porcentaje de quienes poseen ciertos

<sup>16</sup> Torche y Spilerman, *op. cit.*

48 TABLA 3  
Distribución y participación del ingreso de los hogares (%)

CONCEPTO	1963 <sup>1/</sup>	1968 <sup>1/</sup>	1977 <sup>1/</sup>	1984 <sup>2/</sup>	1989 <sup>2/</sup>	1992 <sup>2/</sup>	1994 <sup>2/</sup>	1996 <sup>2/</sup>	1998 <sup>2/</sup>	2000 <sup>2/</sup>	2002 <sup>2/</sup>
40% MÁS POBRE	7.5	8.1	10.4	14.3	12.8	13.8	12.4	13.2	12.5	12.3	13.3
50% INTERMEDIO	42.3	43.6	49.5	52.9	49.2	47.7	48.5	48.9	49.4	49.0	51.1
10% MÁS RICO	50.2	48.3	40.1	32.8	38.0	38.5	39.1	37.9	38.1	38.7	35.6
TOTAL DE LA POBLACIÓN	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

<sup>1/</sup> Ajustado a cuentas nacionales

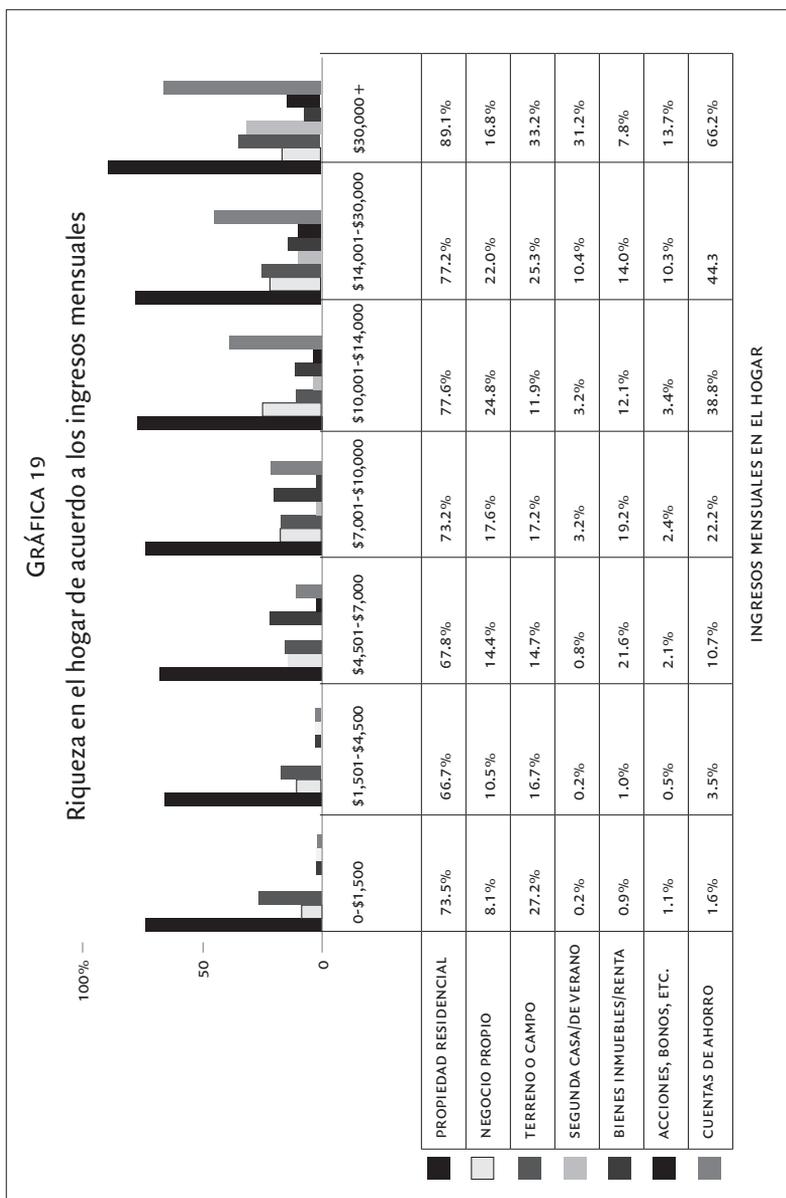
<sup>2/</sup> No ajustado a cuentas nacionales.

Fuente: INEGI, *Encuesta de Ingreso y Gasto de los Hogares*, años seleccionados.

bienes y riquezas para la generación actual en México y la de sus padres, así como la distribución de éstos de acuerdo con el nivel de ingresos en el hogar.

La débil relación entre la tasa de propiedad residencial y el nivel de ingresos en el hogar en México es típica de países latinoamericanos.<sup>17</sup> Para fines de este artículo, resulta significativo, no obstante, la disminución en la propiedad del hogar principal por parte de las generaciones de 55 años o menos (en 2006) en comparación con la generación de sus padres (la misma tendencia puede verse en cuanto a la propiedad de un negocio); exacerbándose más que proporcionalmente para las generaciones compuestas por jefes de hogar de 37 años o menos (esto es, las generaciones de las crisis económicas en el país). Las altas tasas de propiedad residencial (más de 66% para todos los niveles de ingreso) es resultado del gasto público en la provisión destina-

<sup>17</sup> Torche y Spilerman, *op. cit.*



Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

da a vivienda (1% del PIB), mismo que está sujeto directamente —como ya se mencionó— a los ciclos económicos. De acuerdo con el análisis de Torche y Spilerman,<sup>18</sup> las clases medias o niveles medios de ingresos son quienes se han visto más beneficiados. Las tasas relativas a las clases bajas o con ingresos bajos están más bien asociadas a la propiedad de casas modestas, en muchos casos hechizas y sin registro público de la propiedad.

50 La notoria disminución de la propiedad de terreno o campo es consistente y se explica con la creciente urbanización del país y migración nacional hacia actividades productivas no relacionadas con el campo. En contraparte, es particularmente significativo el incremento más que proporcional en la propiedad de activos financieros (cuentas de ahorro, bonos, acciones, etc.) para quienes nacieron en la segunda mitad del siglo XX en comparación con sus padres —especialmente marcado para quienes tenían 44 años o menos en 2006.

Con base en los datos anteriores, resulta evidente que las acciones, bonos y fondos mutuos (así como otros instrumentos de su clase) constituyen bienes escasos en México; sólo aproximadamente 1.8% de los hogares cuentan con estos bienes. Por otro lado, la tasa de negocios propios (a una tasa de 13% promedio para todos los niveles de ingreso) resulta altamente sorprendente, si bien podría tratarse en su mayoría de pequeñas y medianas empresas, o pequeños negocios y/o locales de corte informal.

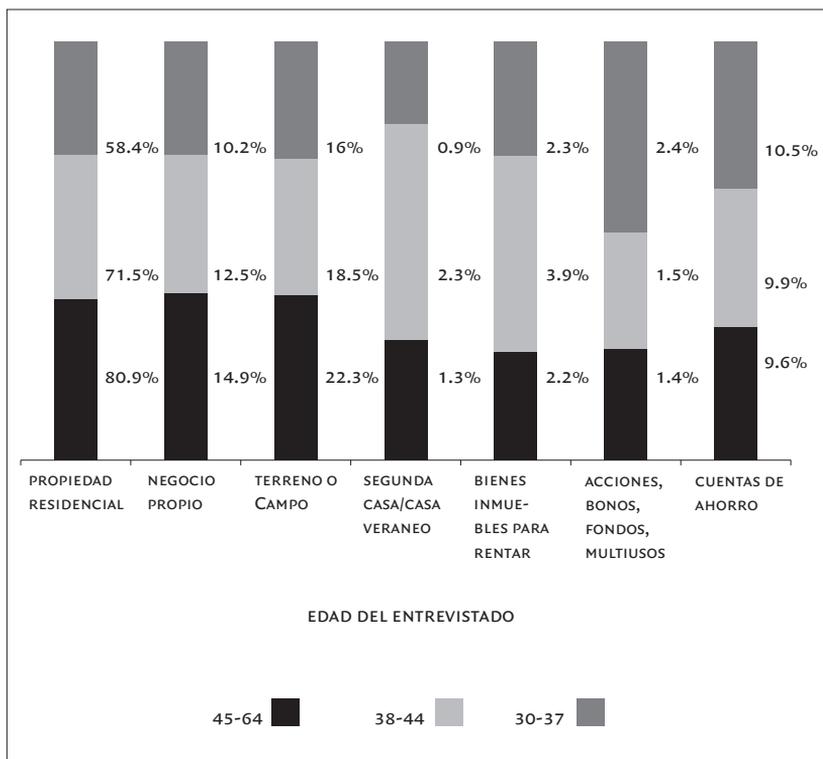
## 6 MOVILIDAD OCUPACIONAL

El análisis de los datos revela un cambio sustancial en la estructura ocupacional en el tiempo, relacionado con la migración a

---

<sup>18</sup> *Ibid.*, p. 8.

GRÁFICA 20  
Riqueza en el hogar según la edad



Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

las ciudades y la expansión del sector profesional. La urbanización del país y el desarrollo económico han transformado la estructura laboral de la fuerza de trabajo. Al disminuir la agricultura como generadora de riqueza, lo que ha sucedido en todos los países del mundo es un aumento del porcentaje de la población que se dedica al sector industrial o de servicios. Por ello es perceptible que la población encuestada dedicada a labores manuales, independientes y profesionales haya aumentado

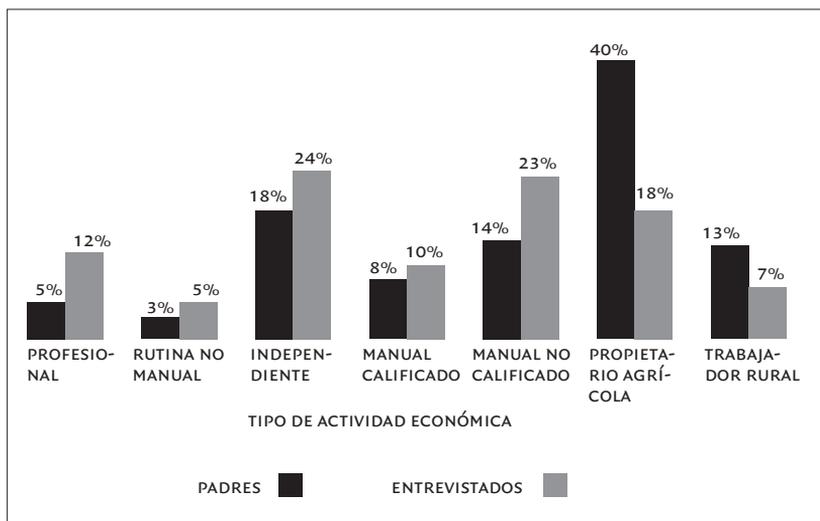
con relación a las actividades que llevaban a cabo sus padres. La encuesta indica que las actividades rurales disminuyeron su representación en la estructura ocupacional de 53% en la generación de padres a sólo 25% en la generación de hijos. Todas las actividades urbanas aumentaron, con un incremento relativo mayor de la clase profesional. El porcentaje de la población que se dedica al sector industrial o de servicios, así como las poblaciones dedicadas a labores manuales (administradores, propietarios, empleadores), independientes y profesionales, aumentó con relación a las actividades que llevaban a cabo sus padres. Por ejemplo, mientras que sólo 5% de los padres de los encuestados eran profesionistas, actualmente 12% de ellos se dedican a tareas de índole profesional.

A partir de 1988 se ha presentado un descenso considerable de las oportunidades de todos los estratos de ascender en la escala ocupacional en México. La excepción se observa en los trabajadores por cuenta propia/independientes, entre quienes el descenso ha sido mucho menos marcado. La «condición de mercado» de los integrantes de esta clase ocupacional les ha permitido eludir, por lo menos en parte, los efectos de los descalabros económicos de principios de la década de 1980 que generaron una reducción en los salarios e ingresos en México.

Puede afirmarse que el sistema de movilidad ocupacional se vuelve más rígido; en otras palabras, la ocupación del jefe de familia del encuestado se vuelve un predictor más robusto del destino ocupacional de éste. Ello indicaría que el papel de las instituciones y políticas sociales que contribuyen a una mayor equidad socioeconómica (subsidios de las clases bajas, servicios sociales de educación, salud, urbanos, etc.) es cada vez más débil dentro del sistema de movilidad social en México.

La gráfica 22 muestra el enorme grado en que el sector público emplea a jefes de familia en México; es de destacar que ello ocurre con mayor frecuencia en los más altos niveles de in-

GRÁFICA 21  
 Actividad económica de los mexicanos en dos generaciones  
 (Porcentaje de jefes de familia)

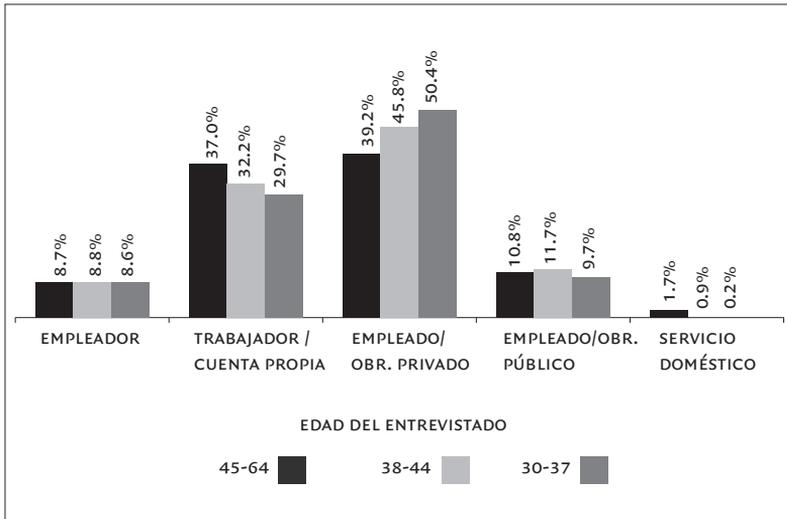


Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM. También Torche y Wormald (2004, octubre), p. 13. Nota: Para la identificación y el estudio de las clases sociales se adoptó el esquema de clases propuesto por Ericsson y Goldthorpe, en la adaptación hecha por Torche y Wormald.

greso. Al mismo tiempo, más de 35% de los encuestados trabaja por su cuenta, al tiempo que una proporción casi igual se desempeña en el sector privado. Ello puede indicar un alto grado de informalidad entre la fuerza laboral mexicana, pues una tercera parte está empleada por su cuenta. «La proliferación de empresas económicas de pequeña escala, de mano de obra intensiva, orientadas hacia la familia y no reguladas (es decir, el tamaño de la economía informal), es una medida más exacta de las oportunidades económicas que la tasa de desempleo.»<sup>19</sup>

<sup>19</sup> Parrado (2007).

GRÁFICA 22  
 Actividad económica de los mexicanos por edad  
 (Porcentaje de jefes de familia)



54

Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

De la misma forma, la concentración de los estratos más altos de la población resultó estar integrada por empleadores, trabajadores independientes, o bien, empleados en el sector público. Esta estructura ocupacional parece estar vinculada con la escolaridad y el nivel socioeconómico de la familia donde nacieron los encuestados.

## 7 GÉNERO Y MOVILIDAD SOCIAL

Con respecto al análisis por género, cabe señalar que para 2006 la función y el nivel educativo de la mujer en el hogar es determinante en el nivel de ingresos en el hogar. Así, mientras que sólo 2% de las madres de los encuestados tienen licenciatura, 6.5% de las esposas ya cuentan con estudios superiores y 13% de las

mujeres que se desempeñan como jefas de familia tienen ese nivel de estudios. Sólo 8% de las mujeres que se desempeñan como jefe de hogar carecen de estudios.

Asimismo, la función laboral de la mujer como jefe de familia refleja la necesidad económica que existe actualmente. Con los datos obtenidos en 2006 también se observa que aquellas mujeres que no son jefas de familia se dedican mucho más a trabajar ahora que en la generación anterior. Mientras que 80% de las madres de los encuestados eran amas de casa, 53% de las esposas de los jefas de familia varones encuestados lo son, y sólo 8% de las mujeres jefas de familia encuestadas se dedican al hogar. Por el contrario, sólo 6% de las madres se desempeñaron como empleadas en el sector privado mientras que actualmente 27% de las esposas de los jefas de familia lo hacen.

55

Como lo señala Cortés,<sup>20</sup> los núcleos familiares tuvieron que compensar el descenso salarial real per cápita con la participación laboral de las mujeres y los jóvenes. Así, a modo de ejemplo, la participación laboral de las mujeres (alrededor de 30%, como ya se dijo al comienzo de este artículo) dobla la participación observada en los años ochenta. Claramente, la evolución de la estructura económica y el ensanchamiento de las oportunidades en las décadas de 1960 y 1970 acrecentaron las oportunidades educativas y laborales de las mujeres.

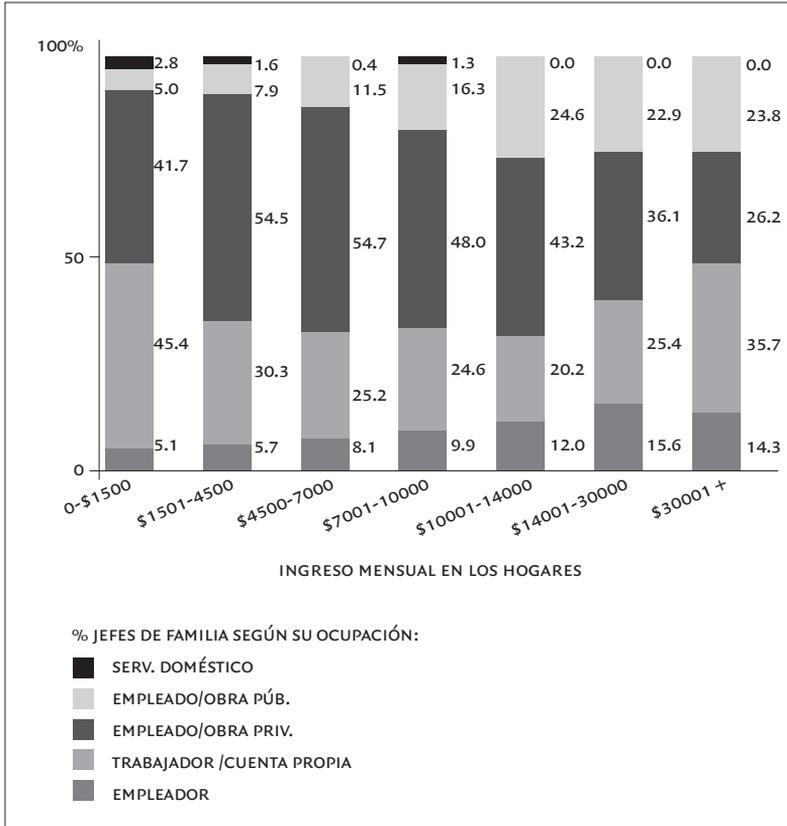
La escolaridad de las mujeres en México es muy superior a la de sus padres. Mientras que 62% de sus padres no tenían educación, actualmente sólo 26% de sus hijas está en esa situación y el 74% restante de las mujeres tiene estudios de primaria en adelante. Esto denota una enorme transformación en la familia mexicana y en los valores culturales de la sociedad, aunque todavía se está muy lejos de una igualdad entre géneros en este sentido.

---

<sup>20</sup> Cortés, *op. cit.*

GRÁFICA 23

Ocupación de los jefes de familia según el ingreso mensual en el hogar

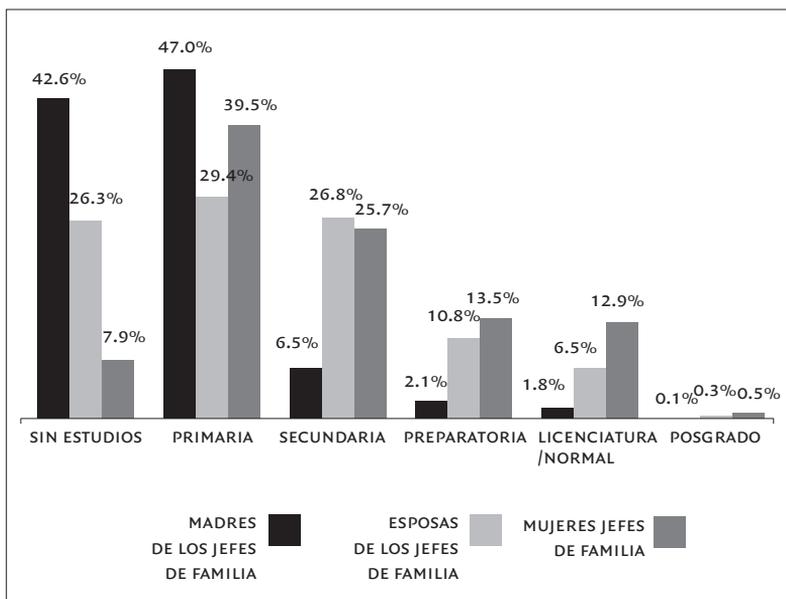


Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

Resultados finales indican menores desigualdades en las oportunidades de logro según el género. Sin embargo, esta disminución no es lineal, de la cúspide al pie de la estructura educativa, de ingresos y ocupacional. La tendencia hacia la igualdad en géneros se ha localizado en los niveles educativos y de ingresos medios. Lo anterior refuerza la noción de que la desigualdad

GRÁFICA 24

Logro educacional de las mujeres según el rol desempeño en el hogar



Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

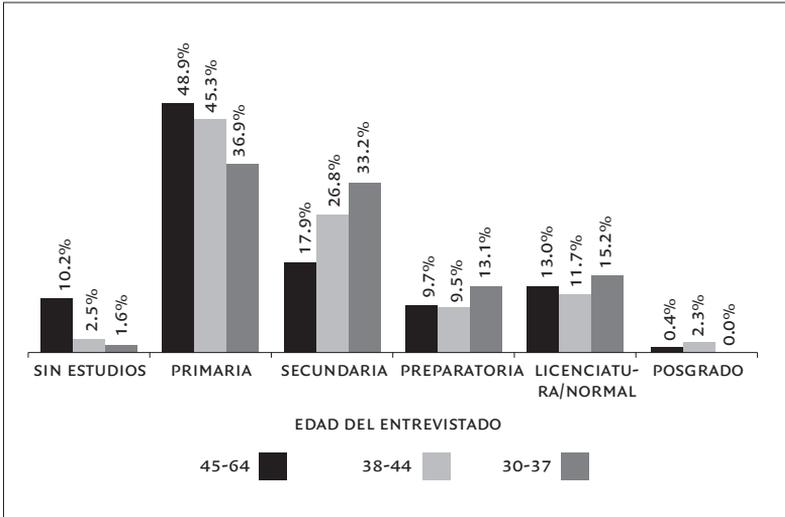
socioeconómica determina los alcances y el ritmo de la movilidad social relativa en México, argumento que será analizado en este estudio más adelante.

## 8 MIGRACIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL

La migración por causas económicas hacia Estados Unidos ha cobrado cada vez más importancia en términos culturales, económicos familiares, económicos para el país y en las relaciones internacionales. En algunos casos, esta migración es de «ida y vuelta», únicamente para trabajar (flujo que terminó por causa de las deportaciones) y puede repetirse. En la generación actual,

GRÁFICA 25

Logro educacional de los jefes de familia por edad

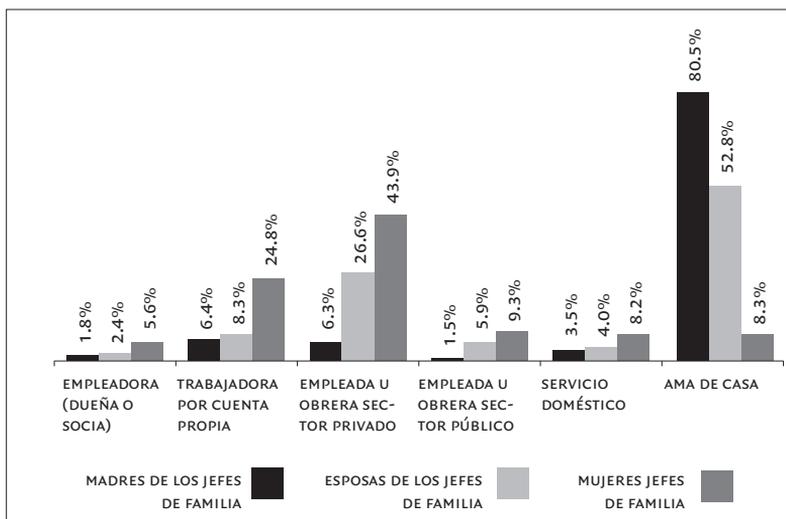


Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

muchas más personas han cruzado la frontera por lo menos una vez, lo cual puede hablar de la búsqueda de una solución para la mala situación económica de parte de quien migra o de su familia. Del mismo modo, se puede apreciar que entre los padres de los encuestados fue más frecuente la migración repetida, de hasta seis o más veces, lo cual puede haber estado asociado a varias situaciones: los programas de trabajo agrícola temporal que Estados Unidos patrocinó entre 1940 y 1960; la reciente política restrictiva estadounidense para aceptar migrantes, ya sean documentados o indocumentados; o bien, la migración de generaciones recientes caracterizada por ser «sólo de ida»; esto es, que se establecen permanentemente en aquel país y ya no retornan a territorio mexicano.

GRÁFICA 26

Participación laboral de las mujeres según el rol desempeñado en el hogar

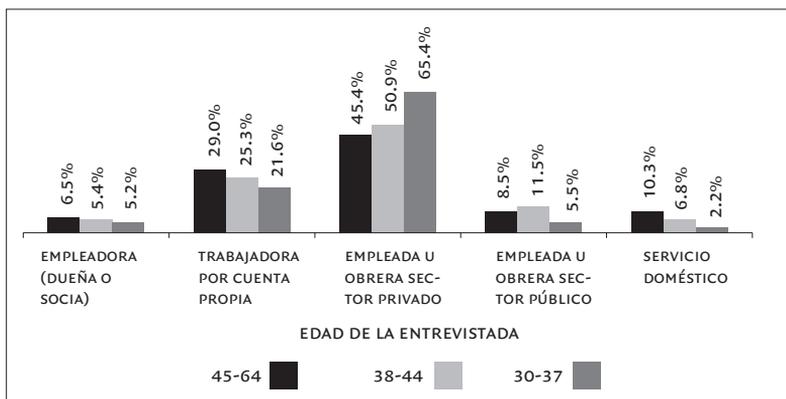


59

Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

GRÁFICA 27

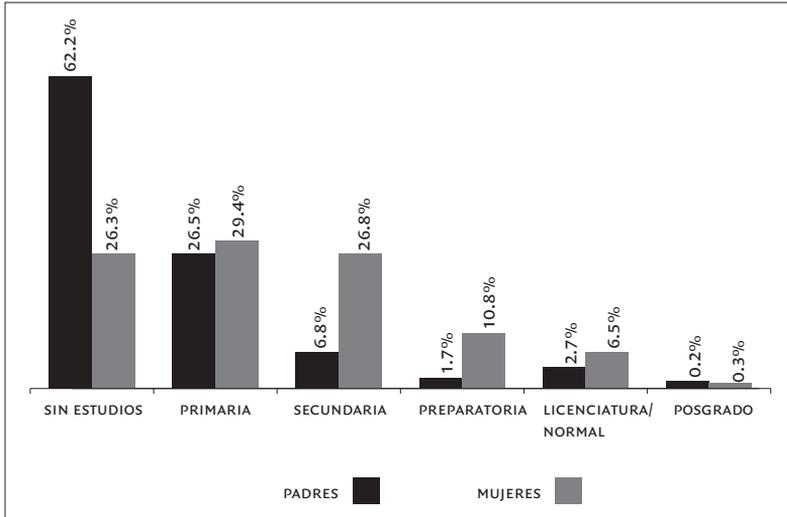
Participación laboral de los jefes de familia por edad



Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

GRÁFICA 28

Logro educacional con respecto al padre



Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

## 9 COSTO DE LAS CRISIS Y CONCLUSIONES

La desaceleración económica experimentada desde los años setenta, aunque marcadamente a partir de los ochenta, estrechó las oportunidades de movilidad social. En otras palabras, los resultados de este estudio sugieren que los programas económicos de contención de las crisis han tenido un impacto significativo sobre los patrones de movilidad social en México.

Las políticas para la superación de la pobreza y el impulso a la movilidad social no son independientes, ya que no están ligadas exclusivamente a la calidad del crecimiento económico, sino sobre todo a la capacidad de introducir cambios en la distribución del ingreso. En las últimas tres décadas, las informaciones estadísticas en México confirman una tendencia convergente entre desigualdad y bajos niveles de movilidad social.

Así, el descenso de las oportunidades o probabilidades de logro se relacionan de manera estrictamente directa con el crecimiento económico. A medida que el crecimiento económico y el de los empleos formales se estanca desde 1982, las probabilidades de logro caen subsecuentemente. Esto indica que el cambio en el sistema de movilidad guarda una relación con el crecimiento económico y con el modelo de acumulación.

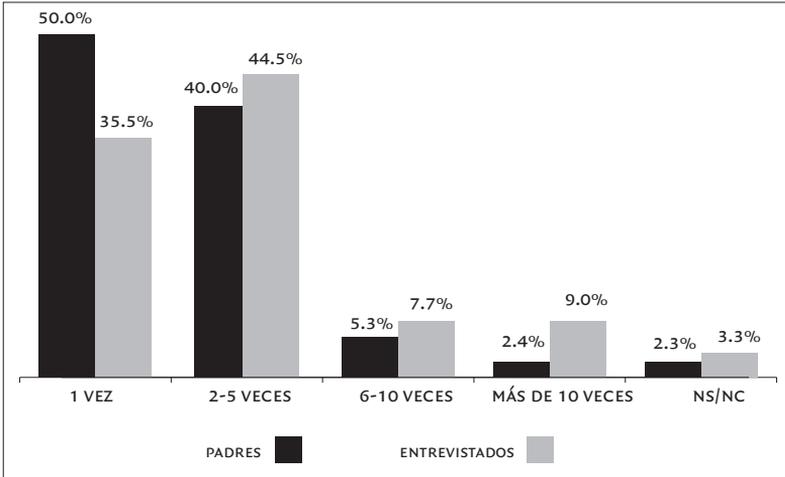
A modo de ejemplo, bajo el análisis de extrapolación de los niveles de desigualdad en México, la gráfica 26 presenta la evolución del índice de Gini para el periodo 1950-2004, así como la extrapolación de éste de acuerdo con la pendiente de los coeficientes reales previos a la crisis de 1982. Como puede observarse, el nivel de desigualdad cae sustancialmente entre en la segunda mitad del siglo xx, de un valor de 0.52 a uno de 0.46 —una reducción de casi 12%—. Así, a diferencia de los indicadores de pobreza —para los que el año 2004 presenta los menores niveles—, la desigualdad en este último año está lejos de ser la menor del periodo. Los niveles reales de desigualdad de 2004 son similares a los observados en 1986. El nivel de desigualdad que pudo haberse alcanzado para 2006 es de 4.18, mientras que el real registrado fue de 4.5.

De la misma forma, realizando una burda extrapolación de la tenencias de participación en secundaria y post-secundaria previas a que los efectos de la crisis de 1982 se reflejaran en las cifras de inscripción educativa, da como resultado un costo de oportunidad de la crisis de 12 puntos porcentuales en la tasa bruta de participación en secundaria (tasa de participación extrapolada de casi 100% para 2006) y de 7 puntos porcentuales en los niveles educativos post-secundarios (tasa de participación extrapolada de 33% para 2006).

Adicionalmente, cabe señalar que el empeoramiento de las oportunidades de movilidad social es mayor entre los mexicanos pertenecientes a los estratos socioeconómicos más bajos,

GRÁFICA 29

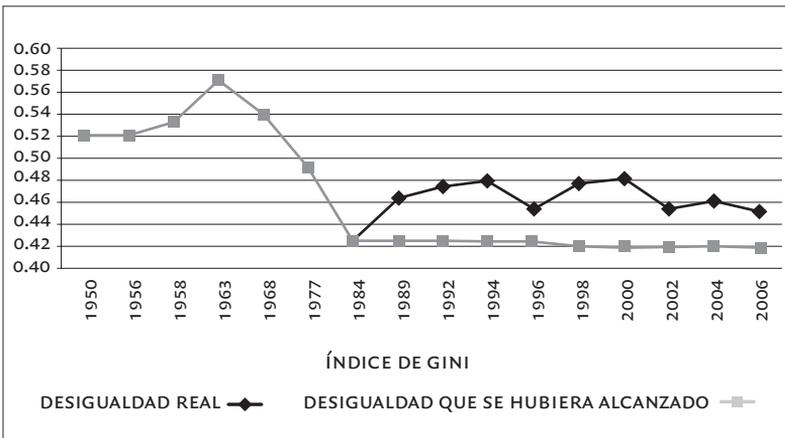
Patrón de migración de los jefes de las familias mexicanas a EUA en dos generaciones



Fuente: Gráfica generada por el CEEY con base en los resultados de la EMSM.

GRÁFICA 30

Desigualdad real y costo de oportunidad en México 1950-2004



Fuente: Székely (2005, julio), p. 20; así como cálculos del CEEY, 2008.

aunque también es notable entre las clases más altas. Así, las mayores barreras a la movilidad social se localizan en los dos extremos de la distribución de ingresos. Las grandes barreras que separan a los más pobres y a los más ricos del resto de la sociedad emergen consistentemente en los análisis de la movilidad educacional, del bienestar económico y de la tendencia a casarse con parejas del mismo nivel educativo. Para promover la movilidad social se requieren respuestas diferentes para cada uno de los extremos de la población. La barrera en el extremo inferior de la distribución requiere de promoción de oportunidades en los grupos más marginados y distantes del resto de la sociedad, que alteren la reproducción intergeneracional de la pobreza. Ello enfatiza la relevancia de programas que proveen incentivos para incorporar y retener a los niños de hogares de muy bajos recursos en el sistema escolar, tales como Oportunidades.

63

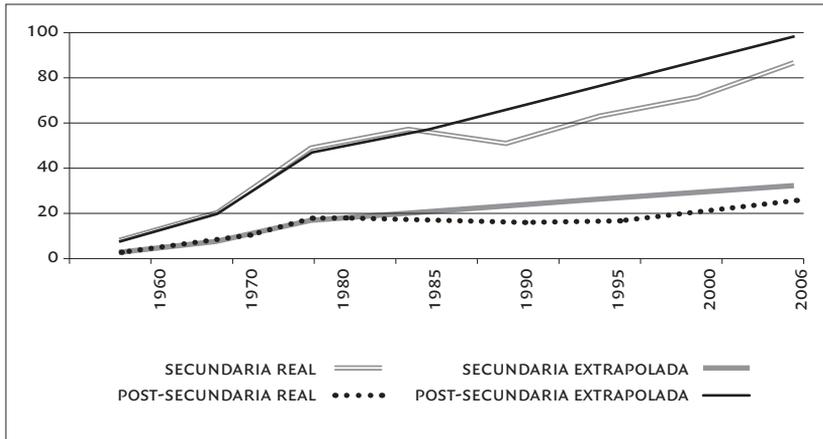
Por otra parte, reducir las barreras en el extremo alto requiere considerar la apertura de canales de acceso a las posiciones económicas más elevadas. Dado que la desigualdad económica en México depende fuertemente de los retornos a la educación, una estrategia natural es la creación de oportunidades que independicen el logro educacional y, particularmente, el acceso a la educación superior, del origen social.

## ANEXO

La muestra producto de la *Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006* fue suficientemente representativa y los criterios lo bastante rigurosos para generar una vasta y rica base de datos, capaz de arrojar todo tipo de información sobre la movilidad social en el país. Durante octubre y noviembre de 2006 se aplicó una encuesta de opinión en vivienda a ciudadanos mexicanos de entre 25 y 64 años que habitan en territorio nacional y que fueron definidos por el estudio como los «jefes de hogar».

GRÁFICA 31

Tasa bruta de participación en secundaria y post-secundaria  
(Real y extrapolada)



Fuente: Torche (2008), p. 6. También: Anuario Estadístico UNESCO para 2001-2006, así como cálculos del CEEY.

El tamaño de la muestra fue de 8 520 viviendas. Se logró un número de entrevistas efectivas de 85% (7 288 encuestas), que permitió generar inferencias y estimar relaciones proporcionales con respecto al total poblacional (siempre con la garantía de que en al menos 95% de los casos el error de la muestra no sobrepasara 3% para la estimación nacional).

Para realizar la selección de los domicilios a encuestar se utilizó como marco muestral el listado de las Áreas Geoestadísticas Básicas definidas por el INEGI (AGEBS). Como la encuesta pretendía generar información que sirviera para reorientar políticas y distribuir acciones estatales, la segmentación de la muestra se realizó tomando como base las regiones y estratos socioeconómicos en que está dividido del país.

TABLA 4

REGIÓN	CONFORMACIÓN	TAMAÑO DE MUESTRA
1	A) ÁREAS METROPOLITANAS: CIUDAD DE MÉXICO, GUADALAJARA Y MONTERREY B) RESTO DE CIUDADES DE 100 000 O MÁS HABITANTES	4 502
2	COMPLEMENTO URBANO DE ALTA DENSIDAD: CIUDADES DE 15 000 A 99 999 HABITANTES	1 016
3	COMPLEMENTO URBANO DE BAJA DENSIDAD: LOCALIDADES DE 2 500 A 14 999 HABITANTES Y CABECERAS MUNICIPALES DE MENOS DE 500 HABITANTES	1 316
4	COMPLEMENTO RURAL: LOCALIDADES DE MENOS DE 2 500 HABITANTES Y QUE NO SON CABECERAS DEL MUNICIPIO AL QUE PERTENECEN	1 686
TOTAL		8 520

65

De esta forma, la zonificación del país se realizó en cuatro segmentos, (ver Tabla 4).

El siguiente aspecto a considerar para el correcto diseño muestral fue el estrato socioeconómico de la población. Se generaron los siguientes promedios: del porcentaje de población que recibe más de 5 salarios mínimos, del porcentaje de población con instrucción universitaria o mayor, del porcentaje de analfabetismo, del porcentaje de viviendas con drenaje y del porcentaje de población que recibe 2 salarios mínimos o menos en cada unidad de muestreo (AGEB). Con lo anterior, se produjo una variable que permitió generar los siguientes estratos:

1. Estrato bajo: acumula el 15% inferior del índice
2. Estrato medio-bajo: acumula el 25% siguiente
3. Estrato medio: acumula el 25% siguiente
4. Estrato medio-alto: acumula el 20% siguiente
5. Estrato alto: acumula el 15% superior

TABLA 5

REGIÓN	ESTRATO SOCIOECONÓMICO					
	1	2	3	4	5	TOTAL
1A: CIUDAD DE MÉXICO	220	440	460	460	320	1 900
1A: GUADALAJARA	100	240	240	220	200	1 000
1A: MONTERREY	100	240	240	220	200	1 000
1B	140	120	140	200	280	880
2	140	260	240	260	240	1 140
3	180	220	300	200	240	1 140
4	240	500	500	220	—	1 460
TOTAL	1 120	2 020	2 120	1 780	1 480	8 520

66

Hacia el interior de estos estratos socioeconómicos, el total de los hogares muestrales que se requería encuestar por región se distribuyó de la siguiente manera, (ver Tabla 5).

Se seleccionaron entonces las unidades de muestreo en forma aleatoria y representativa. Se realizaron hasta 4 visitas para encontrar al informante adecuado para la entrevista, lográndose 7 288 entrevistas efectivas para la muestra final. De esta manera se obtuvo la primera encuesta sobre movilidad social representativa a nivel nacional, y ya no sólo una muestra parcial de zonas urbanas como las utilizadas para estudios previos realizados sobre la materia en el país.

En razón de lo anterior, con la EMSM, es ahora posible llevar a cabo generalizaciones e inferencias en México relativas a la movilidad educacional, económica y social (género, patrones de migración, indigenismo, ocupación), así como diversas otras materias de interés para los académicos y los hacedores de políticas públicas en el país.

## REFERENCIAS

- Banco Mundial (2006). *World Development Indicators*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Binder, M. (1998). Family Background, Gender and Schooling in Mexico. *Journal of Development Studies*, núm. 35.
- . Schooling Indicators during Mexico's 'Lost Decade' (1999). *Economics of Education Review*, núm. 18.
- Boltvinik, J. (2003). Welfare, Inequality, and Poverty in Mexico, 1970-2000. En *Confronting Development. Assesing Mexico's Economic and Social Policy Change*, Stanford: Stanford University Press.
- Cámara de Diputados (2008, febrero). *Distribución del ingreso y desigualdad en México. Un análisis sobre la ENIGH 2000-2006*, México, CEFP.
- CEEY, (2006) *Primera Encuesta Nacional de Movilidad Social en México*, México, Fundación ESRU.
- CEPAL (1999a). *Indicadores sociales básicos de la subregión norte de América Latina y el Caribe*.
- (1999b). *Balance preliminar de las economías en América Latina y el Caribe*.
- Castellanos Elías, Julio (2001, julio-septiembre). Relación del endeudamiento público con la distribución del ingreso en México 1950-1999. *Revista de Contaduría y Administración*, UNAM, núm. 202.
- Cortés, Fernando (2005). Movilidad social intergeneracional en el México urbano. *Revista de la CEPAL*.
- Giorgulli-Saucedo, S., (2002). Estructuras familiares y oportunidades educativas de los niños y niñas en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, núm. 51.
- Hernández, Licona G., Merino, Juárez G. y Rascón, Ramírez E. (2003). *Desarrollo social en México. Situación actual y retos*, Cuadernos de Desarrollo Humano, Secretaría de Desarrollo Social.

- INEGI. Estadísticas sociodemográficas; Relación matrimonios-divorcios, consultado en: [www.inegi.org.mx](http://www.inegi.org.mx).
- . *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares*, años seleccionados.
- Isaacs, Julia B., Sawhill, Isabel V. y Haskins, Ron (2007). *Getting Ahead or Losing Ground: Economic Mobility in America*, Washington, D.C., The Brookings Institution, (Economic Mobility Project).
- Lustig, Nora (1998). *Mexico: The Remaking of An Economy*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- 68 ——— (1993, enero). *Poverty in Mexico. Working Paper*, núm. 188.
- Mare, Robert D., (2001). Observations on the Study of Social Mobility and Inequality. En Grusky, David B. (ed.). *Social Stratification*, Boulder, Westview Press.
- Middlebrook, K. y Zepeda, E. (2003). On the Political Economy of Mexican Development Policy. En Middlebrook, K. y Zepeda, E. (eds.). *Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Policy Change*, Stanford, Stanford University Press.
- Moreno, Moreno Héctor, (2005). *Riqueza y niveles de vida de los hogares en México*, México, Universidad Iberoamericana, (Serie Análisis del desarrollo). Disponible en: [www.uia.mx/campus/publicaciones/iidses/pdf/desarrollo/4\\_riqueza\\_niveles.pdf](http://www.uia.mx/campus/publicaciones/iidses/pdf/desarrollo/4_riqueza_niveles.pdf)
- Moser, C., (1998). The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies. *World Development*, núm. 26.
- Reimers, F. (1991). The Impact of Economic Stabilization and Adjustment on Education in Latin America. *Comparative Education Review*, núm. 35.
- Parrado, Emilio A. (2007). La reestructuración económica y la movilidad intergeneracional de clase en México. En Cortés,

Fernando, Escobar, Agustín y Solís, Patricio (eds.). *Cambio estructural y movilidad social en México*, México, CES, El Colegio de México.

Salas, C. y Zepeda, E. (2003). *Employment and Wages: Enduring the Costs of Liberalization and Economic Reform*. En Middlebrook, K. y Zepeda, E. (eds.). *Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Policy Change*, Stanford, Stanford University Press.

Székely, Miguel (2005, julio). *Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y el 2004*, México, Secretaría de Desarrollo Social, (Serie Documentos de Investigación, núm. 24).

69

Thomas, D., Beegle, K., Frankenberg, E., Sikok, B., Strauss, J. y Teruel, G. (2004). *Education in Crisis*. *Journal of Development Economics*, núm. 74.

Torche, Florencia (2008). *Movilidad intergeneracional en México: primeros resultados de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México*, documento de trabajo, New York University.

Torche, F. y Spilerman, S. (2007). *Intergenerational Influences of Wealth in Mexico*, documento de trabajo, New York University/Columbia University.

Torche, Florencia y Wormald, Guillermo (2004, octubre). *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*, Santiago de Chile, CEPAL, (Serie Políticas Sociales, 98).



## CAPÍTULO II

### CAMBIO Y PERSISTENCIA DE LA MOVILIDAD INTERGENERACIONAL EN MÉXICO

*Florencia Torche*

#### **1 INTRODUCCIÓN**

Una distinción clásica en el análisis de la desigualdad es entre la desigualdad de condiciones y la desigualdad de oportunidades. La primera se refiere al grado de dispersión en la distribución de bienes como educación, ingreso o riqueza en un momento determinado. La segunda alude al grado en que todas las personas, independientemente de sus características adscritas como el origen social, sexo o pertenencia étnica, tienen acceso a esos bienes. Hay desigualdad de oportunidades cuando el acceso al bienestar económico depende de factores fuera del control del individuo, es decir, cuando los «accidentes de la cuna» determinan las oportunidades de bienestar individual.

La movilidad intergeneracional es un importante indicador de la desigualdad de oportunidades. La movilidad se mide a través de la asociación intergeneracional en cualquier indicador de bienestar económico. Alta asociación indica escasas oportunidades de movilidad. Nula asociación señala «movilidad perfecta», una situación teórica en la que el origen social no tiene ninguna influencia en el bienestar de las personas. Esta situación no se ha observado en ninguna sociedad existente, pero se usa como un referente para evaluar el grado de movilidad en una sociedad y un momento determinados.

La desigualdad de condiciones se mide en un momento específico y las personas son anónimas en su cálculo. La movilidad, en cambio, tiene una dimensión intertemporal inherente que vincula precisamente las condiciones de padres e hijos.<sup>1</sup> Desigualdad y movilidad son, entonces, conceptos distintos: es posible concebir una sociedad en la que los recursos están desigualmente distribuidos pero los canales de ascenso y descenso social están abiertos, así como una sociedad con alta igualdad de condiciones, pero donde el origen social es determinante para la posición de las personas. Más aún, alta movilidad puede compensar y legitimar la alta desigualdad. En el clásico *Capitalismo y libertad*, Friedman expresa este punto:

...considérense dos sociedades con la misma distribución del ingreso anual. En una existe gran movilidad y cambio, de modo que la posición de las familias en la jerarquía de ingresos varía ampliamente de un año a otro. En la otra, hay gran rigidez de modo que las familias permanecen en la misma posición a través de los años. Claramente, la segunda sociedad será más desigual que la primera. El tipo de desigualdad de la primera es un signo de cambio dinámico, movilidad social, igualdad de oportunidades; en la segunda sociedad, es signo de una sociedad estatutaria.<sup>2</sup>

Sin embargo, es empíricamente improbable que sociedades en las que los recursos están desigualmente distribuidos ofrezcan similares oportunidades a sus miembros. Si hay grandes diferencias en los recursos a los que tienen acceso los hogares, muy probablemente esto resultará en una alta correlación entre las características del hogar de origen y el conjunto de

---

<sup>1</sup> Behrman (1999).

<sup>2</sup> Friedman (1972), pp. 171-172.

oportunidades —particularmente oportunidades de formación de capital humano— al que las personas pueden acceder. Esto sugiere una correlación negativa entre desigualdad y movilidad, mediada por al menos cuatro factores: 1) la brecha en los entornos formativos de los niños que induce menor movilidad; 2) altos retornos a la educación e inversiones en capital humano regresivas; 3) segregación residencial acompañada de efectos de pares que exacerban las ventajas/desventajas de origen; y 4) sistemas políticos que favorecen a la elite y proveen pocos mecanismos redistributivos.<sup>3</sup> La potencial correlación entre desigualdad y movilidad se ha investigado empíricamente usando variación a través de países, y ha sido confirmada por algunos estudios,<sup>4</sup> aunque también cuestionada por otros.<sup>5</sup> Por lo tanto, la potencial asociación entre desigualdad y movilidad es una pregunta abierta que requiere de análisis empírico en un grupo mayor y más diverso de países.

73

El estudio de la movilidad es relevante por al menos tres razones: eficiencia, integración social y razones normativas. En términos de eficiencia, bajo el supuesto de que existe una distribución de talentos normal, o al menos con varianza distinta de cero en todos los niveles de origen social, una sociedad inmóvil que no brinda oportunidades a personas con origen socioeconómico en desventaja no optimizará el uso de recursos humanos ni utilizará todo el talento disponible, alcanzando un equilibrio subóptimo. En cuanto a la integración social, una sociedad inmóvil, donde las personas perciben que sus oportunidades están

<sup>3</sup> Durlauf (1996), pp. 75-93; Burtless y Jencks (2003), pp. 61-108; Solon (2004), pp. 38-47; Torche (2005), pp. 422-450.

<sup>4</sup> Erikson y Goldthorpe (1992), cap. 12; Jantti et al. (2006); Solon (2002), pp. 69-76.

<sup>5</sup> Breen (2004).

rígidamente determinadas, ve menguadas la legitimidad y la integración social, y, en su extremo, puede dar origen a conflictos. Finalmente, la preocupación por la movilidad tiene una inspiración normativa si se considera que la influencia de los «accidentes de la cuna» en el bienestar individual es injusta e indeseable.

74 Este capítulo presenta los hallazgos preliminares sobre la movilidad social en México con base en la *Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006* (EMSM). El capítulo se organiza en seis secciones. Después de esta introducción, la segunda sección describe brevemente el contexto socioeconómico mexicano y su evolución reciente, así como los estudios de movilidad previos para México. La tercera sección introduce el diseño muestral y características de dicha encuesta, mientras que la cuarta presenta el análisis de la movilidad intergeneracional educacional, es decir, la correlación entre los niveles educacionales de padres e hijos. La educación cumple un doble rol central en el proceso de movilidad socioeconómica: al proveer capital humano, el sistema educacional puede ofrecer posibilidades de ascenso para aquellos con origen social desaventajado, constituyendo la principal avenida de movilidad intergeneracional. Por otra parte, en sistemas educacionales estratificados y en contextos con restricciones de acceso y liquidez para los hogares más pobres, padres con más recursos pueden garantizar más y mejor educación para sus hijos, y de ese modo la educación puede cumplir un rol reproductor de la desigualdad intergeneracional. La cuarta sección de este capítulo estudia el grado de movilidad educacional experimentado por los mexicanos, las principales barreras que dificultan la movilidad educacional, así como el cambio de dichas barreras a lo largo del tiempo.

La quinta sección presenta el análisis de la movilidad intergeneracional socioeconómica, utilizando dos perspectivas. La perspectiva de «ingreso permanente» utiliza un índice cuasi

continuo de bienestar económico de los hogares, mientras que la perspectiva de «clases sociales» operacionaliza la posición de padres e hijos a través de estratos ocupacionales cualitativamente distintos. El análisis presentado usa una estrategia internacional comparativa, evaluando el grado de movilidad en México en relación a otros países industrializados y latinoamericanos para los cuales existen datos disponibles.

La sexta sección explora la dimensión subjetiva de la movilidad, específicamente el grado de movilidad percibido por los mexicanos, y la correlación entre la movilidad experimentada objetivamente y la movilidad percibida. Por último, se ofrece un resumen de los principales hallazgos y conclusiones.

75

## 2 EL CONTEXTO MEXICANO

México es un país de ingreso medio, con un PIB real per cápita de 7310 dólares mayor que el promedio latinoamericano de 4008 dólares,<sup>6</sup> pero muy inferior al de países de alto ingreso de la OCDE: 36,780 dólares. México experimentó significativa urbanización e industrialización en la segunda mitad del siglo xx. Entre 1960 y 2000, la población urbana aumentó de 51% a 74% y el empleo en el sector terciario creció de 22% a 53%.<sup>7</sup> Entre 1940 y 1970, México se benefició de un crecimiento económico sustancial y sostenido, basado en una estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), liderada por el Estado y con una economía relativamente cerrada al comercio internacional. El crecimiento económico fue tan significativo que este periodo se conoce como el «milagro mexicano».<sup>8</sup> El modelo ISI

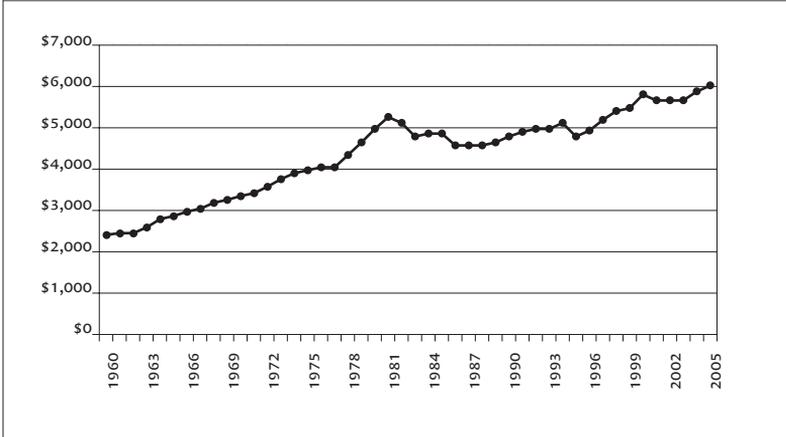
<sup>6</sup> Banco Mundial (2006).

<sup>7</sup> Oxford Latin American Economic History Database.

<sup>8</sup> Middlebrook y Zepeda (2003).

GRÁFICA 1

PIB real per cápita, México, 1960-2005 (dólares del año 2000)



Fuente: 1960-1969: Oxford Historical Latin American database (<http://oxlad.qeh.ox.ac.uk>). 1969-2005: ERS International Macroeconomic Dataset (1969-2005) (<http://www.ers.usda.gov/Data/Macroeconomics/>) y conjunto de datos del FMI.

76

comenzó a mostrar limitaciones en los setenta, cuando la deuda externa creció hasta niveles inmanejables.<sup>9</sup> En 1982 México declaró la moratoria de su deuda y experimentó una severa crisis económica, seguida de una recuperación parcial y una significativa fluctuación, con una nueva crisis devaluatoria en 1995, de la cual el país se recuperó rápidamente, pero sin retomar un alto crecimiento.<sup>10</sup>

La gráfica 1 presenta el PIB real per cápita desde 1960 y muestra el sustancial crecimiento hasta 1981, seguido del declive y la fluctuación ocurridas durante los ochenta y noventa. En

<sup>9</sup> Middlebrook (1995); Lustig (1998).

<sup>10</sup> Boltvinik (2003); Salas y Zepeda (2003).

el contexto de la crisis de la deuda y bajo la presión de las instituciones financieras internacionales, las autoridades mexicanas implementaron un paquete de reforma económica que reemplazó al modelo basado en la industrialización para el mercado interno y liderado por el Estado por otro basado en el mercado y la apertura al comercio internacional. La reforma económica incluyó liberalización del comercio exterior, desregulación de los mercados financieros y la inversión extranjera, y agresiva privatización de empresas públicas.<sup>11</sup> La transformación fue rápida y extensiva. Para 1993, sólo 210 de las 1155 empresas públicas existentes en los ochenta no habían sido privatizadas, liquidadas o fusionadas,<sup>12</sup> y en 2000 México se había convertido en el mayor exportador de manufacturas en Latinoamérica.<sup>13</sup>

77

La inestabilidad económica y las reformas estructurales resultaron en un descenso de los salarios reales y en un aumento de la pobreza y la desigualdad. Algunos estudios indican que la significativa reducción de la pobreza experimentada por México entre 1950 y 1980 se detuvo a comienzos de los ochenta y que la pobreza aumentó fuertemente luego de la crisis de 1995.<sup>14</sup> Asimismo, el índice de Gini creció de .43 a .48 entre 1984 y 2000,<sup>15</sup> y se ha mantenido constante desde entonces.<sup>16</sup> Esto sitúa a México como un país altamente desigual, ubicado en el lugar 15 en el ranking de desigualdad mundial.<sup>17</sup>

---

<sup>11</sup> Stallings y Peres (2000), pp. 40-42.

<sup>12</sup> Teichman (1996).

<sup>13</sup> Middlebrook y Zepeda, *op. cit.*

<sup>14</sup> Székely (2005), pp. 913-931; Solís y Villagomez (1999); Boltvinik, *op. cit.*

<sup>15</sup> Boltvinik, *op. cit.*, tabla 11.1.

<sup>16</sup> Székely, *op. cit.*

<sup>17</sup> Naciones Unidas (2005).

Sorprendentemente, la crisis económica no resultó en un aumento significativo del desempleo.<sup>18</sup> Debido a la ausencia de seguro de desempleo, estar desocupado es un «lujo que pocos pueden darse».<sup>19</sup> En vez de desempleo, la crisis indujo un aumento de las actividades informales, las cuales llegaron a representar casi 50% de la población económicamente activa en 1995.<sup>20</sup>

### 2.1 Educación en México

78

México experimentó una significativa expansión educacional en la segunda mitad del siglo xx, en particular en los niveles básicos. Como indica la gráfica 2, la tasa bruta de matrícula en secundaria creció de 10% a 50% entre 1960 y 1980. Si bien significativa, esta expansión es modesta comparada con otros países con similares condiciones en 1960, particularmente en el Sudeste Asiático.<sup>21</sup> La expansión de la matrícula se estancó durante la crisis de los ochenta<sup>22</sup> a consecuencia de las restricciones presupuestarias de los hogares y la declinación en el gasto público en educación, que tuvo una caída real de 30% entre 1983 y 1988.<sup>23</sup> El estancamiento de la matrícula fue más pronunciado al nivel post-secundario, lo que trajo consigo una escasez relativa de trabajadores con altas calificaciones. Esto podría explicar al menos parcialmente el aumento de los retornos económicos a la educación universitaria desde los ochenta.<sup>24</sup> Dado que la expansión entre 1960 y 1980

<sup>18</sup> Stallings y Peres, *op. cit.*, p. 120; Portes y Hoffman (2003), pp. 41-82, tabla 3.

<sup>19</sup> Salas y Zepeda, *op. cit.*

<sup>20</sup> Lustig, *op. cit.*; Boltvinik, *op. cit.*; Salas y Zepeda, *op. cit.*

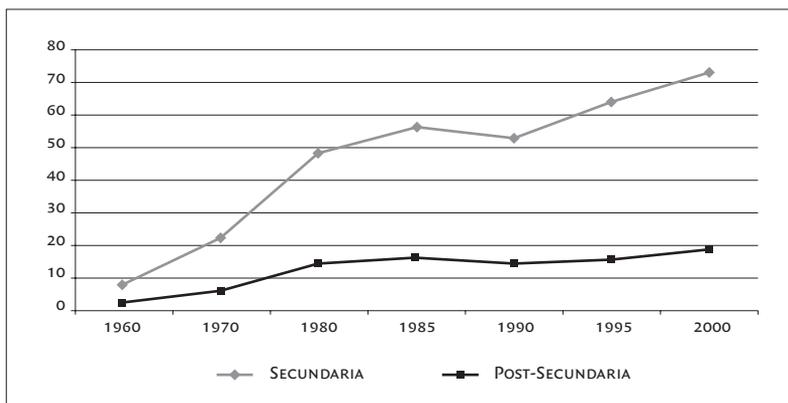
<sup>21</sup> Birdsall y Londoño (1998).

<sup>22</sup> Binder (1999), pp. 183-199; Behrman, Duryea y Székely (1999).

<sup>23</sup> Reimers (1991), pp. 319-353; Binder (1999); Binder y Woodruff (2002), pp. 249-267.

<sup>24</sup> Cragg y Epelbaum (1996), p. 99-116.

GRÁFICA 2  
Tasa bruta de participación educacional secundaria y terciaria  
México, 1950-2000



Fuente: Anuario Estadístico UNESCO, años seleccionados.

había incorporado a la escuela a niños de menores recursos — quienes dependen más fuertemente de los insumos del sistema educacional—, es posible que la declinación del gasto público en educación durante la década de 1980 haya sido especialmente perjudicial para ellos, lo que podría haber exacerbado las barreras a la movilidad educacional (para más detalles sobre las dinámicas educacionales en México, véase el capítulo «Educación y movilidad social en México» en este volumen).

## 2.2 Estudios previos sobre movilidad en México

Existe una importante pero breve literatura que explora la movilidad intergeneracional reciente en México. La mayoría de estos estudios usan muestras de una sola ciudad o de un conjunto de zonas metropolitanas. Los estudios existentes se focalizan en dos dimensiones de la movilidad intergeneracional: movilidad educacional y movilidad ocupacional de clases.

Binder y Woodruff<sup>25</sup> usan una muestra de seis ciudades en 1994 para estudiar la movilidad intergeneracional educacional y encuentran que ésta aumentó hasta los años ochenta pero dicha tendencia se estancó en el contexto de la crisis económica.<sup>26</sup> Behrman, Gaviria y Székely<sup>27</sup> reportan que la movilidad intergeneracional de educación es más baja en México que en Estados Unidos, pero es relativamente alta comparada con otros países latinoamericanos; al igual que Binder y Woodruff, concluyen que la movilidad habría disminuido para las cohortes más jóvenes que experimentaron la crisis y transformación económica de los ochenta. Dahan y Gaviria<sup>28</sup> utilizan la correlación del logro educacional entre hermanos como medida de movilidad y encuentran que México es el segundo país con menor movilidad entre los 16 países latinoamericanos comparados.

Los estudios de movilidad intergeneracional de clase también reportan una probable reducción de la movilidad para las cohortes más afectadas por la crisis y transformación mercantil de los ochenta.<sup>29</sup> Similarmente, usando la encuesta Demográfi-

---

<sup>25</sup> Binder y Woodruff (2002).

<sup>26</sup> Los autores usan un módulo sobre movilidad intergeneracional incluido en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1994, que fue aplicado en seis ciudades: Ciudad de México, Guadalajara, Monterrey, Veracruz, Córdoba-Orizaba y Mérida. Esta muestra representa aproximadamente un tercio de la población urbana, que constituye 75% del país.

<sup>27</sup> Behrman, Gaviria y Székely (2001).

<sup>28</sup> Dahan y Gaviria (2001), pp. 537-554.

<sup>29</sup> Cortés y Escobar (2003), pp. 149-167; Zenteno y Solís (2006), pp. 515-546; Solís (2007). Véase también Cortés, Escobar-Latapí, y Solís (2007); Cortés y Escobar, *op. cit.*, usan el módulo de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano 1994 utilizado por Binder y Woodruff (2002) (véase nota 26). Zenteno y Solís (2006) usan una submuestra urbana de la Encuesta Demográfica Retrospectiva EDER de 1998.

ca Retrospectiva de 1998, Parrado<sup>30</sup> encuentra que la expansión educacional no fue acompañada por una expansión de oportunidades ocupacionales durante la «transformación neoliberal» de la década de 1980. En consecuencia, la movilidad intrageneracional hacia «trabajos de calidad» decreció, mientras que la movilidad descendente aumentó, incluso para aquellos con alta educación. Estos estudios se suman a los hallazgos sobre la movilidad educacional para sugerir una posible reducción de las oportunidades de movilidad en el pasado reciente en México. Sin embargo, el uso de muestras parciales de zonas urbanas no permite hacer una generalización a la totalidad del país. La pregunta acerca de la movilidad intergeneracional en México y su evolución en el pasado reciente permanece, por lo tanto, abierta.

81

### 3 DATOS

Este análisis utiliza la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México de 2006 (EMSM), la cual usa un diseño muestral estratificado y multietápico, probabilístico en todas sus etapas, de adultos entre 25 y 64 años. El marco muestral está formado por dos componentes generados por el INEGI. El primero es un listado de poblaciones rurales del país (localidades de menos de 2500 habitantes que no son cabecera municipal), para obtener la muestra en las zonas rurales. El segundo es un listado de las Áreas Geoestadísticas Básicas (AGEBS) para seleccionar la muestra en las zonas urbanas. Dichas unidades fueron estratificadas por nivel socioeconómico y zona. La estratificación socioeconómica crea cinco estratos con base en las siguientes variables: población con más de cinco salarios mínimos, población con menos

---

<sup>30</sup> Parrado (2005), pp. 733-757.

de dos salarios mínimos, población con instrucción universitaria, población analfabeta y viviendas con drenaje. La estratificación por zona distingue ciudades con 100,000 o más habitantes, ciudades de 15,000 a 99,999 habitantes y localidades de menos de 2500 habitantes y que no son cabecera municipal.

82 Las unidades primarias de muestreo son AGEBS o localidades rurales en las tres mayores áreas urbanas del país (ciudad de México, Guadalajara y Monterrey) y municipalidades en el resto del país. Las unidades de muestreo secundarias y terciarias son manzanas y hogares, respectivamente. El tamaño muestral es de 7288 y la tasa de respuesta es 88.9%. El levantamiento de los datos, a cargo de Consulta Mitofsky, se realizó entre octubre y noviembre de 2006 y utilizó 141 encuestadores profesionales, 47 supervisores, tres coordinadores de área y un coordinador general. La muestra se ponderó para corregir por el efecto de diseño muestral.<sup>31</sup> Debido a que los patrones de movilidad varían significativamente por sexo, este análisis preliminar se restringe a hombres.

#### 4 MOVILIDAD INTERGENERACIONAL EDUCACIONAL EN MÉXICO

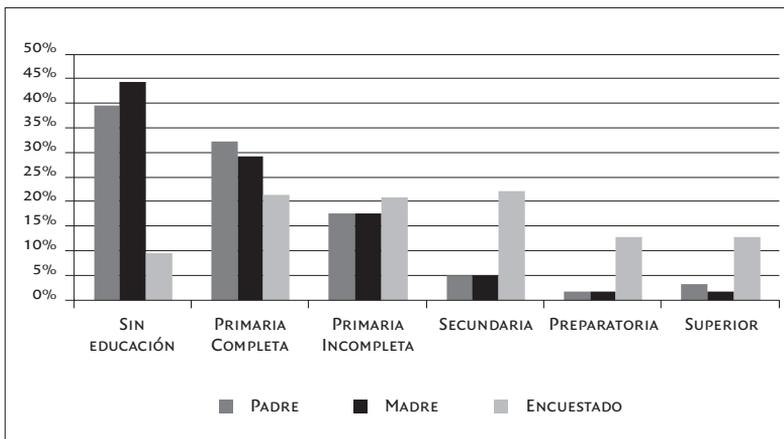
La educación es el principal determinante del bienestar económico de la población en las sociedades contemporáneas. Este papel es muy fuerte en Latinoamérica, donde los retornos salariales a la educación, particularmente al nivel post-secundario, son altos si se toma en cuenta el contexto mundial.<sup>32</sup> Esta sección evalúa la asociación entre logro educacional de padres e hijos adultos en

---

<sup>31</sup> Más detalles sobre el diseño muestral en [http://homepages.nyu.edu/~ft237/Mexico\\_Mobility.html](http://homepages.nyu.edu/~ft237/Mexico_Mobility.html)

<sup>32</sup> Birdsall y Londoño (1998); Cragg y Epelbaum (1996); Psacharopoulos y Patrinos (2002, septiembre).

GRÁFICA 3  
Logro educacional de padres e hijos.  
Hombres mexicanos, 30-64 años, 2006



México, y el cambio de dicha asociación en un contexto de rápida expansión educacional de las últimas décadas.

La gráfica 3 presenta el logro educacional de mexicanos de entre 30 y 64 años de edad, y de sus padres y madres, utilizando seis categorías educacionales: sin educación, primaria incompleta, primaria completa, secundaria, preparatoria y educación superior. La gráfica 3 evidencia la significativa expansión educacional en México, empujada principalmente por el crecimiento de los niveles de educación más básicos: primaria y secundaria. Por ejemplo, alrededor de 40% de la generación de padres nunca fue a la escuela, pero sólo 10% de los hijos está en esta situación. Y mientras sólo 10% de padres y 9% de madres completó la secundaria (9 años de estudios), casi la mitad de los hijos accede a un diploma secundario.

La significativa expansión intergeneracional significa que la mayor parte de los adultos mexicanos tiene más educación

que sus padres. Como en algunos casos existen diferencias en el logro educacional entre padres y madres, la comparación intergeneracional que se presenta a continuación considera el nivel educacional del progenitor que tiene más educación. Usando esta aproximación conservadora a la movilidad educacional (en el sentido que provee el umbral inferior de cambio intergeneracional), así como las seis categorías educacionales introducidas en la gráfica 3, los datos indican que 68% de mexicanos de entre 30 y 64 años tiene más educación que sus padres, 27% tiene el mismo nivel y sólo 5% tiene menos.

La tabla 1 presenta la distribución del logro educacional de los hijos para cada categoría educacional de origen familiar y ofrece la primera aproximación a la distribución bivariada de educación de padres e hijos. La tabla evidencia la enorme movilidad educacional experimentada por los mexicanos. Observando la primera fila, sólo 24% de los hijos de padres sin educación no acceden al sistema escolar, y 41% de ellos completa al menos la educación primaria (21% + 13% + 5% + 2%). Entre los hijos de padres que sólo accedieron a la primaria incompleta, 69% concluyó al menos la primaria y 20% tiene al menos preparatoria.

La pregunta central de este análisis se refiere a las oportunidades de movilidad educacional en el contexto de significativa expansión. Es decir, ¿ha beneficiado la expansión educacional a personas con distintos orígenes educacionales por igual? ¿Han cambiado las barreras entre distintos niveles educacionales a través del tiempo? Además de evidenciar una alta expansión educacional, la tabla 1 sugiere una fuerte asociación entre origen y destino educacional. Si se compara, por ejemplo, la probabilidad relativa de acceder a la educación superior para distintas categorías de origen social, ésta varía entre 2% para padres sin educación y 70% para padres con educación superior. Los flujos observados en la tabla 1 son informativos a nivel descriptivo,

TABLA 1  
 Clasificación cruzada, educación, padres e hijos, distribución de fila.  
 Hombres mexicanos, 30-64 años, 2006

HIJOS PADRES	SIN EDUC.	PRIM. INC.	PRIM. COMP.	SECUNDARIA	PREPARATORIA	SUPERIOR	TOTAL
SIN EDUC.	24%	35%	21%	13%	5%	2%	100%
PRIM. INC.	5%	26%	25%	24%	11%	9%	100%
PRIM.COMP.	1%	5%	22%	33%	21%	19%	100%
SECU.	1%	2%	5%	33%	31%	28%	100%
PREPA.	0%	1%	6%	16%	28%	49%	100%
SUPERIOR	0%	3%	2%	10%	16%	70%	100%
TOTAL	10%	21%	21%	22%	13%	13%	100%

pero dependen de dos factores: por una parte, los marginales de origen (fila) y destino (columna) que cambian a consecuencia de la expansión educacional; por otra, la asociación neta entre educación de padres e hijos.

Para separar estas dos dimensiones del cambio educacional intergeneracional y analizar la asociación entre educación de padres e hijos, neta del cambio en los marginales de la tabla, se utiliza el modelo log-lineal de cruce.<sup>33</sup> Este modelo incluye parámetros para los marginales de origen y destino, y estima  $J-1$  parámetros —donde  $J$  es el número de categorías educacionales incluidas en el análisis, seis en este caso— que capturan la dificultad de cruzar barreras entre niveles educacionales adyacentes. Dado que la tabla incluye seis niveles educacionales, se estiman cinco parámetros de cruce que capturan la dificultad de experimentar movilidad que cruce la barrera entre sin edu-

<sup>33</sup> Powers y Xie (2000).

cación y educación primaria incompleta o más (CR1), entre primaria incompleta o menos y primaria completa o más (CR2), entre primaria completa o menos y secundaria o más (CR3), entre secundaria o menos y preparatoria o más (CR4), y entre preparatoria o menos y educación superior (CR5).

86 Se espera que todos estos parámetros sean negativos, indicando que la probabilidad de moverse a una categoría educacional distinta a la categoría de origen, neto de la expansión educacional, es menor que la probabilidad de permanecer en la categoría de origen. La probabilidad de movilidad entre categorías educacionales no adyacentes se calcula a través de la suma de las barreras entre categorías adyacentes que las separan.<sup>34</sup> Por ejemplo, llegar a la preparatoria para alguien cuyo padre tiene solamente educación primaria incompleta requiere cruzar tres barreras: entre primaria incompleta y completa, entre primaria completa y secundaria, y entre secundaria y preparatoria.

El modelo de cruce permite evaluar empíricamente cuáles son las principales barreras que dificultan a personas con orígenes educacionales bajos alcanzar un mayor nivel educacional, o que impiden que personas con origen educacional alto experimenten movilidad descendente. Diversos modelos fueron comparados para seleccionar el que se ajusta mejor a los datos (véase tabla A1 en anexo con la descripción y evaluación de la bondad de ajuste de modelos comparados). Los estimadores de parámetro del modelo preferido se presentan en la gráfica 4, expresados en la métrica del logaritmo natural de los *odds* ( $\ln(p/[1-p])$ ).

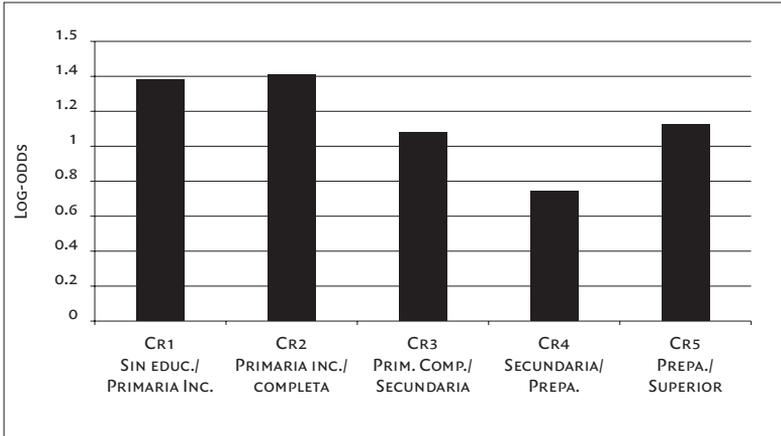
Nótese que este modelo controla por la expansión educacional, es decir, captura las barreras a la movilidad intergeneracional controlando por el hecho de que la gran mayoría de los

---

<sup>34</sup> Hout (1983).

GRÁFICA 4

Barreras a la movilidad intergeneracional educacional, México, 2006



Nota: Todos los parámetros significativos al nivel  $p < .05$ . Parámetros multiplicados por  $-1$  para facilitar presentación.

mexicanos tiene ahora más educación que sus padres. El modelo indica que las barreras más difíciles de cruzar en el caso mexicano son aquellas en la parte baja de la distribución educacional. Las personas que provienen de hogares donde el padre no tiene educación, o sólo tiene primaria incompleta, enfrentan grandes dificultades relativas para avanzar hacia niveles educacionales más elevados.<sup>35</sup> Al exponenciar el parámetro CR1, se obtiene que los odds de moverse desde un origen sin educación a la primaria incompleta respecto a los odds de permanecer en la categoría educacional de origen son .25 [ $e^{(-1.385)}$ ]. En tanto, los

<sup>35</sup> Los parámetros de cruce son simétricos, por lo que capturan también la probabilidad de movilidad descendente hacia la categoría sin educación. Sin embargo, como estos flujos afectan a un muy reducido grupo de personas, el análisis se focaliza en la movilidad ascendente.

odds de terminar la primaria *versus* permanecer en la categoría educacional de origen para aquellos cuyos padres no tienen educación son sólo .06 [ $e^{(-1.385+1.412)}$ ].

88 Comparativamente, las barreras en el sector medio y alto de la distribución son menos pronunciadas. En particular, la barrera que mide la dificultad de acceder a la educación preparatoria para aquellos cuyos padres tienen educación secundaria o menos es la más débil, con odds de .48 [ $e^{(-.742)}$ ]. Esto es consistente con el hallazgo de que una vez que los padres han realizado una inversión inicial en la educación de sus hijos, protegen esa inversión y retienen a éstos en el sistema escolar al menos hasta acceder a la preparatoria.<sup>36</sup>

En suma, el análisis sugiere que en México las principales barreras a la movilidad educacional impiden que las personas con orígenes educacionales muy desfavorecidos (cuyos padres no tienen educación o tienen sólo primaria incompleta) logren acceder a niveles de educación más altos. Aunque la proporción de individuos con orígenes educacionales muy desaventajados es cada vez menor, las significativas barreras a la movilidad que enfrentan sugieren el riesgo de que este grupo se transforme en un sector altamente marginado y con mínimas oportunidades de ascenso educacional.

#### 4.1 **Movilidad educacional en México: cambio temporal**

El análisis anterior incluye mexicanos de entre 30 y 64 años. Dado este amplio rango de edades, los encuestados de más edad comenzaron la escuela en la década de 1950, mientras que los más jóvenes lo hicieron a comienzos de los ochenta. Este

---

<sup>36</sup> Véase, por ejemplo, Thomas, Beegle, Frankenberg, Sikoki, Strauss y Teruel (2004), pp. 53-85, para evidencia en este sentido para el caso de Indonesia.

largo intervalo de las trayectorias educacionales incluidas en la muestra permite evaluar el cambio temporal de las oportunidades de movilidad a través de un análisis de cohortes.

Para ello, se distinguen cuatro cohortes de nacimiento: cohorte 1 (nacida entre 1942 y 1950), cohorte 2 (1951-1961), cohorte 3 (1962-1968) y cohorte 4 (1969-1976). Asumiendo que la experiencia de las distintas cohortes refleja cambio temporal, este análisis permitirá evaluar si las barreras a la movilidad educacional han cambiado significativamente en México desde la década de 1950 y relacionar dicho cambio con el contexto socioeconómico.<sup>37</sup> Como indica la tabla 2, la cohorte 1 experimentó su trayectoria educacional principalmente durante los años cincuenta y principios de los sesenta, mientras que la cohorte 2 lo hizo en los sesenta y principio de los setenta. Ambas se beneficiaron de la amplia expansión educacional de esas décadas. La cohorte 3 se benefició del final de la rápida expansión durante los setenta y la cohorte 4 experimentó su carrera educacional a fines de los setenta y durante los ochenta, en un contexto de crisis económica, reducción del gasto social en educación y estancamiento de la expansión educativa. Si la crisis y el ajuste estructural tuvieron alguna influencia en el logro educacional de los mexicanos, esto se observará en la cohorte más joven.

La gráfica 5 presenta el logro educacional de las distintas cohortes de nacimiento. Para facilitar la comparación, se pre-

---

<sup>37</sup> La crítica tradicional al análisis de cohorte es que no distingue entre efectos asociados con edad, cohorte y periodo en el cambio observado (Ryder (1965), pp. 843-861; Glenn (2005)). En este caso, el efecto edad es controlado al seleccionar personas de 30 años y más, que casi universalmente han completado su educación en el contexto mexicano, lo que previene la censura derecha de los datos. Sin embargo, los efectos de periodo y cohorte no pueden ser distinguidos y se ofrecerán ambas interpretaciones de cambio.

TABLA 2

Trayectoria educacional, 4 cohortes de nacimiento, México, 2006

	AÑO NACIMIENTO	EDAD 2006	AÑO ENTRADA EDUCACIÓN PRIMARIA	AÑO ENTRADA EDUCACIÓN SECUNDARIA	AÑO ENTRADA EDUCACIÓN SUPERIOR
COHORTE 1	1942-1950	56-64	1948-1956	1954-1960	1960-1968
COHORTE 2	1951-1961	45-55	1957-1967	1963-1969	1969-1979
COHORTE 3	1962-1968	38-44	1968-1974	1974-1980	1980-1986
COHORTE 4	1969-1976	30-37	1975-1982	1981-1988	1987-1994

90

senta el porcentaje de cada cohorte que ha completado al menos cada uno de los niveles educacionales distinguidos. La principal conclusión es que la expansión educacional fue muy pronunciada entre las cohortes 1 y 2 (nacidos entre 1942-1950 y 1951-1961), decrece para la 3 y se estanca casi completamente para la cohorte más joven. Más aún, hay un pequeño retroceso en el porcentaje de los miembros de C4 que acceden a la educación superior.

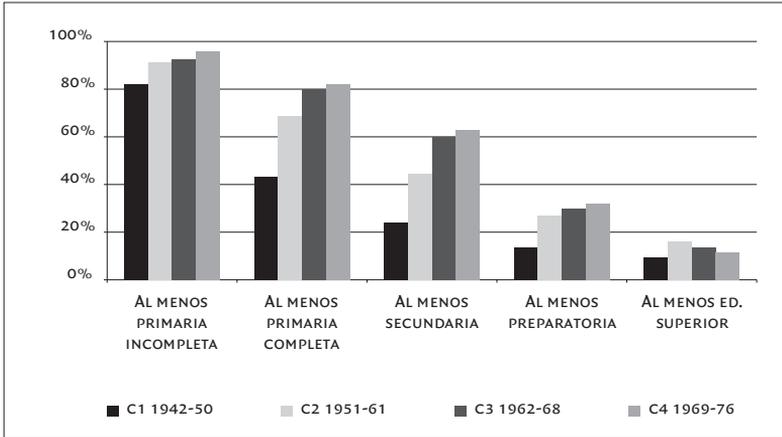
Dado el agotamiento del progreso educacional para la cohorte 4, no es sorprendente que, como lo indica la gráfica 6, la movilidad intergeneracional se haya reducido en la cohorte más joven, luego de aumentar monotónicamente entre las tres cohortes anteriores. La movilidad ascendente se reduce ligeramente de 74% a 72% entre C3 y C4, con el correspondiente aumento de la inmovilidad. Este estancamiento educacional para la cohorte que experimentó su carrera educativa en medio de la crisis económica de los ochenta es consistente con los hallazgos de Binder<sup>38</sup> y Binder y Woodruff.<sup>39</sup>

<sup>38</sup> Binder (1999), pp. 183-199.

<sup>39</sup> Binder y Woodruff (2002), pp. 249-267.

GRÁFICA 5

Logro educacional, 4 cohortes de nacimiento, México, 2006

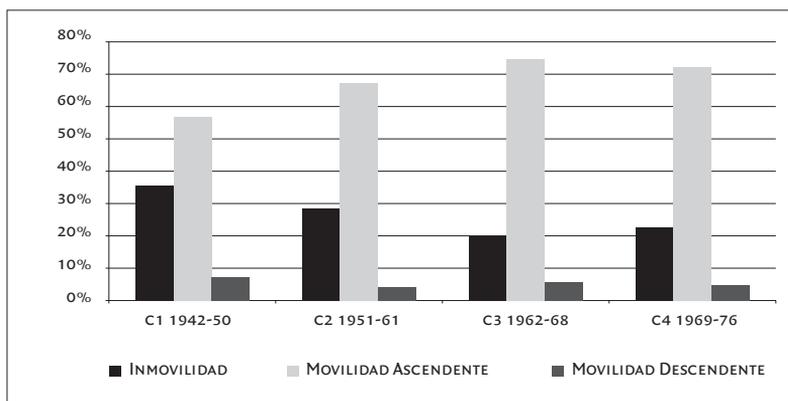


91

La siguiente pregunta tiene que ver con la evolución de la movilidad educacional a través de cohortes y, específicamente, si la asociación intergeneracional aumenta en el contexto de escaso progreso educacional experimentado por la cohorte más joven. Un aumento de la asociación intergeneracional —esto es, de la influencia del logro educacional de los padres en el logro de los hijos— es plausible si la inestabilidad económica y reducción del gasto público en educación a consecuencia de la crisis afectó de manera desproporcionada a los sectores más pobres. Para responder esta pregunta, utilizo una versión expandida del modelo de cruce presentado en la gráfica 2 que permite una variación de los parámetros de cruce a través de las cohortes. Este modelo se ajusta mejor a los datos que el que asume que los parámetros de cruce son constantes a través de cohortes (diferencia  $L^2=55.3$ ,  $df=15$ ,  $p<.001$ ), lo que indica que hay un cambio significativo en las barreras educacionales a través del tiempo.

GRÁFICA 6

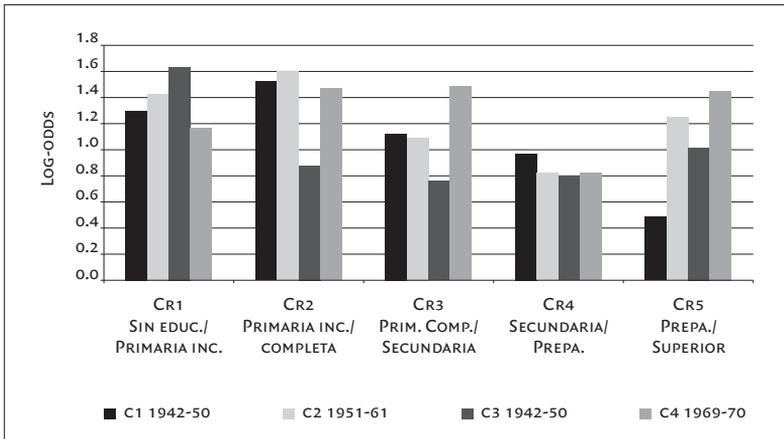
Movilidad ascendente, descendente e inmovilidad, 4 cohortes de nacimiento, México, 2006



92

La gráfica 7 ilustra los cambios en las barreras a la movilidad a través de las cohortes de nacimiento. Como en la gráfica 4, la métrica de los parámetros es el inverso aditivo del logaritmo natural de los odds. En el caso de la barrera más baja —que captura la dificultad de acceder a la educación primaria para las personas cuyos padres no tienen educación—, ésta aumenta entre las cohortes 1 y 3, para luego disminuir en la cohorte más joven. Esta disminución es estadísticamente significativa y sugiere una apertura de las oportunidades para el grupo (cada vez más pequeño) de personas cuyos padres no accedieron a la educación formal en la cohorte más joven. Las barreras en la parte media de la estructura educacional —entre primaria incompleta y primaria completa, y entre primaria completa y secundaria— siguen un patrón opuesto al de la barrera más baja: disminución en la cohorte 3, para luego volver a los niveles anteriores en la cohorte 4. A pesar de la gran expansión educacional, estas barreras no disminuyen a lo largo del tiempo.

GRÁFICA 7  
Cambio en las barreras a la movilidad educacional  
a través de cohortes en México



Nota: Parámetros multiplicados por  $-1$  para facilitar presentación.

El cambio más notable es el aumento sustancial de la barrera entre la preparatoria y la educación superior. El cambio es estadísticamente significativo y sustancial —para la cohorte más temprana (nacida entre 1942 y 1950)—, los odds de las personas cuyos padres no tenían educación superior de llegar a ese nivel eran  $.62$  ( $e^{-.479}$ ) y caen a  $.23$  para la cohorte más joven ( $e^{-1.455}$ ). Esta tendencia sugiere que si bien las oportunidades de adquisición de niveles básicos de educación se hacen más igualitarias, la influencia del origen social para el acceso a niveles altos de educación ha crecido a través del tiempo. Esto no significa que menos personas acceden a la educación superior (la gráfica 5 sugiere un significativo aumento de aquellos que acceden a la educación post-secundaria, que se estanca sólo en la cohorte más joven), sino que en la competencia por el acceso, el origen social cumple un papel más importante al paso del tiempo, y

que las personas con orígenes sociales altos aumentan sus ventajas relativas. En otras palabras, la expansión de la educación superior desde los ochenta parece haber beneficiado principalmente a las personas con origen social alto.

94 Es importante destacar que el aumento de la influencia del origen social en la entrada a la educación superior se exagera para la cohorte más joven, que experimentó la transición a la educación superior durante la crisis económica de los ochenta, pero se manifiesta ya en la cohorte 2. Un factor que puede explicar este aumento es sugerido por la hipótesis de «selectividad dinámica»<sup>40</sup>, la cual señala que a medida que se expande la educación secundaria y preparatoria, estos niveles se hacen menos selectivos en términos de capacidad académica y otros requerimientos asociados al origen social. Así, si en la cohorte de más edad (nacida entre 1942 y 1950) sólo los individuos de origen social bajo más capaces y motivados (*the best and the brightest*) lograban completar la preparatoria, sus habilidades especiales les permitían seguir avanzando en la educación post-secundaria. A medida que más personas de origen educacional desaventajado acceden a la secundaria y preparatoria, este grupo es menos selecto y su capacidad de continuar hacia los niveles más altos de educación y de competir con personas de origen social más aventajado disminuye. Ello resulta en un aumento observado de la influencia del origen social en el acceso a la educación superior. Esta hipótesis podría explicar en particular el sustancial aumento observado de la barrera a la educación superior entre C1 y C2, dado que la expansión más significativa de la educación secundaria y preparatoria ocurre entre estas cohortes (véase gráfica 5). Los hallazgos sugieren que probablemente ambas fuerzas

---

<sup>40</sup> Mare (1980), pp. 295-305; Mare (1991), pp. 15-32.

—la selectividad dinámica en el acceso a la educación superior, y la crisis de los ochenta— pueden haber tenido un papel en la creciente desigualdad en el acceso a la educación superior.

El modelo de cruce permite un análisis detallado de los cambios en las distintas barreras a la movilidad, pero no permite una evaluación global del cambio a través del tiempo. Para obtener dicha evaluación, uso el modelo log-multiplicativo de «diferencia uniforme»<sup>41</sup> y lo comparo con el modelo que asume movilidad constante a lo largo del tiempo. El modelo de «diferencia uniforme» o *unidiff* asume que el patrón de asociación entre la educación de padres e hijos permanece constante, pero permite variar la fuerza de dicha asociación a través del tiempo, proveyendo una medida agregada de cambio en la movilidad. El modelo de diferencia uniforme se ajusta a los datos adecuadamente ( $L^2=138.6$ ,  $df=72$ ,  $BIC=-475.4$ , asociación bajo independencia estadística explicada: 93.8%). Sin embargo, su ajuste es inferior al modelo que asume una asociación intergeneracional constante a través de cohortes ( $L^2=142.5$ ,  $df=75$ ,  $BIC=-497.2$  asociación explicada=93.6%). Esto indica que el cambio temporal en la movilidad educacional es muy débil y que predomina la estabilidad temporal. De todos modos, el examen de los parámetros *unidiff* a través de cohortes es interesante, pues señala en qué dirección ocurre el pequeño cambio observado a través del tiempo. Usando el nivel de asociación educacional intergeneracional en la cohorte 1 como parámetro de referencia asignándole valor 1, el modelo indica que la asociación disminuye a .97 en C2 (es decir, 97% del nivel de asociación en la cohorte más madura), luego a .86 en C3 para luego volver a .98 del valor original en la cohorte más joven (C4, nacida entre 1969 y 1976). Aunque

<sup>41</sup> Xie (1992), pp. 380-395; Erikson y Goldthorpe, *op. cit.*

la evidencia de cambio temporal es débil, esta tendencia es informativa y sugiere que lo ganado en movilidad educacional en los sesenta y setenta parece haberse revertido en los ochenta.

96 En suma, el análisis de la movilidad educacional intergeneracional indica que el nivel educacional de los padres determina sustancialmente el logro educativo de los hijos en México, y que dicha asociación no ha disminuido en las últimas décadas. Los datos sugieren que la disminución de la influencia del origen social entre C1 y C3 fue revertida en la cohorte más joven. Dado que esta cohorte experimentó su trayectoria educacional en el contexto de la crisis de los ochenta, es posible que la fluctuación económica y la reducción del gasto público en educación hayan resultado en el reforzamiento de la influencia de la educación de los padres en el logro educacional de los hijos. La importancia relativa de las barreras a la movilidad educacional ha cambiado significativamente a través del tiempo: las barreras a la movilidad en la parte baja de la distribución han disminuido, pero la influencia del origen social en el acceso a la educación superior ha aumentado. Esto sugiere que si el interés de la política educacional es promover el acceso igualitario a la educación post-secundaria, se deben considerar medidas de apoyo económico y académico focalizadas que compensen por las carencias asociadas al origen.

Es importante destacar que este análisis se centra en la relación bivariada entre educación de padres e hijos, pero hay otros recursos del hogar de origen además de la educación que probablemente influyen el logro educacional de los individuos, como el ingreso y la riqueza de los padres, la estructura familiar y la zona de residencia (para un análisis multivariado de los factores que afectan el logro educacional de los mexicanos, véase el capítulo de Torche y Spilerman en este volumen).<sup>42</sup>

---

<sup>42</sup> Solon (1992), pp. 393-408; Haider y Solon (2006); Mazumder (2005),

## 5 MOVILIDAD ECONÓMICA

Desde la perspectiva del bienestar económico, la educación no es un fin en sí mismo, sino un medio que permite financiar un particular estándar de vida. Esta sección analiza la movilidad de bienestar económico usando dos aproximaciones: el enfoque de ingreso permanente, medido a través de un índice de bienestar económico, y el enfoque de clases sociales. Una estrategia alternativa ampliamente utilizada para estudiar la movilidad económica es usar el ingreso o salario de los individuos y el de sus padres. La limitación de esta estrategia es que, a menos que se cuente con datos longitudinales de larga duración, los ingresos paternos deben ser estimados con base en otras variables como educación y ocupación de los padres, y los ingresos de los hijos adultos muchas veces se miden solamente en un momento del tiempo, lo que los hace susceptibles de grandes fluctuaciones temporales y error de medición.

97

### 5.1 *Movilidad de bienestar económico*

Dado que no es posible obtener información válida sobre ingresos de los padres en una encuesta retrospectiva, y que la información disponible sobre los ingresos de los hijos se refiere sólo a un momento específico, se decidió medir el bienestar económico a través de un conjunto de bienes y servicios del hogar, además del estatus ocupacional. Específicamente, confeccioné un índice de bienestar económico con base en un análisis factorial de un conjunto de activos, bienes y servicios del hogar, además del estatus ocupacional del jefe de hogar, para padres e hijos adultos. Este índice se usa como una proxy del ingreso

---

pp. 235-255; para más información sobre las diversas aproximaciones al estudio de la movilidad con una aplicación a Latinoamérica, véase Torche (2009).

permanente de los hogares, depurado de fluctuaciones temporales y error de medición. Los indicadores utilizados incluyen: baño dentro de la casa, estufa, electricidad, agua caliente, refrigerador, lavadora, teléfono fijo, teléfono celular, televisor, cable, computador, internet, servicio doméstico, automóvil, activos financieros (acciones, bonos, fondos mutuos), cuenta de ahorros, cuenta corriente, tarjeta de crédito, propiedad de una empresa o negocio, propiedad de tierra, propiedad de una casa de vacaciones o de arriendo, y otra propiedad. El estatus ocupacional del jefe de hogar se mide a través del Índice Internacional de Estatus Socioeconómico (ISEI).<sup>43</sup> Esta variable captura el bienestar determinado por la participación en el mercado laboral y ha demostrado ser una excelente medida del ingreso permanente, mejor aun que el ingreso en un momento determinado.<sup>44</sup> La escala de bienestar económico se obtiene del primer factor —es decir, el que explica la proporción más alta de la varianza— en un análisis factorial para variables categóricas que incluye todos los indicadores mencionados.

Las ventajas de usar un conjunto abundante y diverso de indicadores de bienestar es que éstos permiten medir diferencias socioeconómicas a través de toda la distribución, particularmente en los extremos superior e inferior.<sup>45</sup> Diversos estudios<sup>46</sup> sugieren que este índice de bienestar económico, así como el ingreso, es afectado por la edad en que es observado y que, al menos en el caso del ingreso, éste debe medirse alrededor de los 40 años para constituir una *proxy* razonable del ingreso permanente. Por lo tanto, corrijo este índice por edad del individuo usando

---

<sup>43</sup> Ganzeboom, De Graaf y Treiman (1992), pp. 1-56.

<sup>44</sup> Zimmerman (1992), pp. 409-429; Hauser y Warren (1997).

<sup>45</sup> Filmer y Pritchett (1999), pp. 85-120; McKenzie (2005), pp. 229-260.

<sup>46</sup> Grawe (2004), pp. 58-89; Reville (1995); Haider y Solon (2006).

el método usado por Jantti<sup>47</sup> y anticipo el índice que las personas tendrían si tuvieran 40 años de edad. Finalmente, el índice de bienestar económico corregido por edad para padres e hijos fue dividido en quintiles.<sup>48</sup> La tabla 3 presenta la clasificación cruzada de quintiles de bienestar económico de padres e hijos.

Si no hubiera asociación entre origen y destino —la situación de «movilidad perfecta»—, todas las proporciones de la tabla serían .20, indicando que las oportunidades de acceder a distintos niveles de bienestar son independientes del origen social. Proporciones mayores a .20 indican asociación positiva, es decir, una alta probabilidad de tener un particular destino dado un origen específico, mientras que proporciones menores a .20 indican que el flujo identificado por la celda en cuestión es improbable. Los principales hallazgos de la tabla son los siguientes: el régimen de movilidad mexicano combina una significativa asociación (inmovilidad) en los extremos superior e inferior de la tabla (quintil más rico y más pobre) con una mayor fluidez en el medio de la tabla.<sup>49</sup> Como puede verse, la movilidad en el quintil de origen 3 no se aleja demasiado de la condición de independencia.

---

<sup>47</sup> Jantti, *et al.* (2006).

<sup>48</sup> La división por deciles, que hubiese brindado más información sobre los patrones de reproducción intergeneracional, no se implementó debido a que la distribución del índice de bienestar económico no es perfectamente continuo y tiene aglomeraciones en algunos puntos que impiden la división en 10 grupos de igual tamaño.

<sup>49</sup> El que haya una mayor inmovilidad en los extremos de la tabla es un hallazgo empírico común y en parte se explica por los efectos de «techo» y «suelo» (*floor* y *ceiling*). Las personas con orígenes en el quintil más alto/bajo no pueden experimentar movilidad ascendente/descendente, por lo tanto sus niveles de reproducción intergeneracional observados tienden a ser mayores (Beller y Hout (2006), pp. 19-36).

TABLA 3

Movilidad intergeneracional económica, hombres mexicanos, 2006

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	TOTAL
QUINTIL 1 (INFERIOR)	0.48	0.26	0.15	0.07	0.04	1.00
QUINTIL 2	0.27	0.28	0.26	0.13	0.06	1.00
QUINTIL 3	0.14	0.23	0.26	0.20	0.17	1.00
QUINTIL 4	0.05	0.16	0.25	0.29	0.26	1.00
QUINTIL 5 (SUPERIOR)	0.00	0.03	0.12	0.26	0.59	1.00
TOTAL	0.20	0.20	0.21	0.18	0.21	1.00

100

Nota: Quintiles de índice de bienestar económico construido con base en un análisis factorial de un conjunto de bienes, activos, y servicios del hogar. Véase texto para más detalles.

En contraste, la concentración en los dos extremos es muy elevada. Casi la mitad de las personas con orígenes en el quintil más pobre permanece en dicho quintil en su vida adulta, 74% permanece en los dos quintiles más pobres y sólo 4% accede al quintil superior, indicando muy escasa movilidad ascendente de distancia larga. La reproducción intergeneracional se exagera en el extremo superior de la distribución. Un alto 59% de aquellos que provienen del quintil superior permanecen en él y 85% permanecen en los dos quintiles más ricos. Además, la movilidad descendente, incluso de distancia corta, es muy limitada. En otras palabras, la tabla sugiere una fuerte asimetría en la reproducción intergeneracional: la persistencia intergeneracional es más pronunciada entre aquellos con más recursos que entre los más pobres. En otras palabras, provenir del sector más privilegiado de la sociedad es una garantía poderosa de permanecer en una posición aventajada en la sociedad mexicana.

Para evaluar el nivel de movilidad mexicano en el contexto internacional, comparo a continuación a México con Chile y

dos países desarrollados. Las tablas 4.1-4.4, presentan tablas de movilidad intergeneracional de ingresos comparables para Chile, Estados Unidos (2 tablas) y Suecia. Chile es el único país latinoamericano donde existen datos que permiten la construcción de un índice de bienestar económico comparable a México para padres e hijos. Suecia es uno de los países con más alta movilidad intergeneracional y Estados Unidos presenta una de las más bajos niveles de movilidad entre los países industrializados.<sup>50</sup> La tabla de movilidad chilena se construyó usando exactamente la misma metodología que la tabla mexicana. En contraste, las tablas de Estados Unidos y Suecia no son estrictamente similares a las presentadas para México, ya que utilizan ingresos como *proxy* del bienestar económico, promediados durante varios años para corregir por fluctuación temporal y error de medición, por lo que esta comparación debe tomarse sólo como sugestiva. Todas las tablas consideran solamente hombres adultos.

101

La comparación internacional indica que México es mucho menos fluido que ambos países industrializados, e incluso que Chile.<sup>51</sup> La diferencia más notable es la mayor persistencia de la riqueza —es decir, la reproducción intergeneracional del quintil superior— en México. Si en Estados Unidos y Suecia algo más de un tercio de personas con orígenes en el quintil más rico permanece en dicho quintil, en México esta figura alcanza un alto 59%. Esta figura es también más alta que en Chile, donde 46% de aquellos con origen en el quintil superior permanecen en él. Además, México presenta mayor reproducción intergeneracional de la pobreza, aspecto en el que sobrepasa significa-

---

<sup>50</sup> Jantti, et al. (2006).

<sup>51</sup> Las discrepancias entre las dos estimaciones en Estados Unidos son relativamente pequeñas y pueden deberse a distintas metodologías de muestreo.

TABLA 4.1  
Movilidad intergeneracional de ingresos, Chile

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
QUINTIL 1 (INFERIOR)	0.34	0.29	0.20	0.15	0.05
QUINTIL 2	0.27	0.21	0.21	0.20	0.14
QUINTIL 3	0.17	0.24	0.21	0.22	0.15
QUINTIL 4	0.15	0.16	0.22	0.23	0.24
QUINTIL 5 (SUPERIOR)	0.05	0.09	0.16	0.20	0.46

102

Fuente: Encuesta de Movilidad Social en Chile 2001. Nótese que la distribución intergeneracional bivariada por quintiles es extremadamente similar a la distribución de ingresos reportada por Núñez y Miranda (2006), p. 17.

tivamente a Chile. La proporción de personas con origen en el quintil más pobre que permanecen en el mismo nivel de pobreza alcanza alrededor de 40% en Estados Unidos, 34% en Chile y sólo 26% en Suecia, pero asciende a 48% en México.

Asimismo, la movilidad larga descendente desde el quintil más rico —personas con origen en el quintil más rico y que descienden al quintil más pobre— casi no existe en México (alcanzando a 1/6 de un punto porcentual, -0.17%). Este patrón es compartido con Chile (4%), pero contrasta con un mucho mayor 11% en Suecia y alrededor de 10% en Estados Unidos. La movilidad larga ascendente —personas con orígenes en el quintil 1 que ascienden al quintil 5— es también escasa en México. Sólo 4%, cercano al 5% en Chile, pero menor que el aproximadamente 10% en Estados Unidos y un muy alto 16% en Suecia. Estas diferencias son enormes y sugieren que en México la posición de los padres, particularmente las posiciones más aventajadas, determinan fuertemente las oportunidades de bienestar de los hijos. Asimismo, las posibilidades de movilidad de

TABLA 4.2

Movilidad intergeneracional de ingresos, Estados Unidos (fuente 1)

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
QUINTIL 1 (INFERIOR)	0.42	0.25	0.15	0.10	0.08
QUINTIL 2	0.19	0.28	0.21	0.17	0.14
QUINTIL 3	0.19	0.19	0.26	0.20	0.16
QUINTIL 4	0.13	0.18	0.20	0.25	0.24
QUINTIL 5 (SUPERIOR)	0.10	0.12	0.19	0.23	0.36

Fuente: Jantti *et al.* (2006), usando datos del NLSY. Los ingresos de los hijos corresponden al promedio de 1995 y 2001; los ingresos de los padres corresponden a 1978.

103

distancia larga son extremadamente restringidas. El contraste con el caso chileno destaca las particularidades del caso mexicano: una mucho mayor reproducción intergeneracional de la pobreza, que es consistente con la existencia de una «subclase» educacional reportada anteriormente. Al mismo tiempo, para mexicanos con orígenes socioeconómicos aventajados es literalmente imposible caer en la pobreza; en otras palabras, provenir de un hogar con recursos abundantes se transforma en un seguro de bienestar económico muy poderoso en México, más que en Chile o los países desarrollados seleccionados. En suma, México parece ser mucho más inmóvil que países industrializados y también que Chile.<sup>52</sup>

<sup>52</sup> Es interesante mencionar que la medición de la movilidad a través de tablas intergeneracionales que distinguen quintiles no da cuenta de cambios en el nivel de desigualdad económica a través de las generaciones. Si la desigualdad aumenta a lo largo del tiempo, la distancia económica entre quintiles aumentará correspondientemente, aunque los flujos de movilidad permanezcan constantes. Este es el caso, por ejemplo, de Estados Unidos donde la desigualdad ha aumentado sustancialmente durante las últimas tres décadas (Morris y Western (1999), pp. 623-657; Neckerman y Torche (2007); Kenworthy (2004).

TABLA 4.3

Movilidad intergeneracional de ingresos, Estados Unidos (fuente 2)

	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5
QUINTIL 1 (INFERIOR)	0.32	0.23	0.19	0.16	0.12
QUINTIL 2	0.26	0.26	0.17	0.20	0.13
QUINTIL 3	0.20	0.21	0.24	0.19	0.16
QUINTIL 4	0.12	0.18	0.23	0.28	0.21
QUINTIL 5 (SUPERIOR)	0.12	0.13	0.19	0.18	0.38

104

Fuente: Mazumder (2005), usando datos de la encuesta SIPP pareados con ingresos de la seguridad social. Los ingresos de los hijos son el promedio de 1995-1998; los ingresos de los padres son el promedio de 1979-1985.

La matriz intergeneracional de quintiles brinda información sobre las principales fuentes de persistencia intergeneracional, pero no produce una medida agregada de movilidad. Para obtener dicha medida uso un modelo de regresión lineal que predice el nivel de bienestar material de los hijos a partir del nivel de los padres. Esta es la forma econométrica tradicional de medir la movilidad de ingresos; se puede implementar en este caso ya que la versión no colapsada del índice de bienestar es una variable cuasi continua. El parámetro de interés es el coeficiente  $b$ , que identifica el aumento promedio en el bienestar de los hijos asociado al aumento de una unidad del bienestar de los padres. Empíricamente, este coeficiente tiende a moverse entre 0 y 1, donde 0 significa que el estatus de los padres no afecta el logro de los hijos, y 1 indica que los hijos reproducen exactamente la posición de sus padres en la estructura social. En este contexto  $b$  se interpreta como una medida de persistencia y  $(1-b)$  captura la movilidad. Para tener un punto de comparación se presenta un análisis similar (usando las mismas variables y metodología) para el caso chileno.

El coeficiente de regresión asciende a .67 en México, muy superior al .47 en Chile, lo que confirma el hallazgo de mayor persistencia intergeneracional en México. El coeficiente de regresión es una medida agregada y simple, que sintetiza la asociación intergeneracional a través de un único valor. Éste captura la asociación intergeneracional para el valor promedio del bienestar económico de los hijos (para un «hijo promedio») y supone que dicha asociación es constante a través de toda la distribución de bienestar socioeconómico de los hijos, independientemente de si éstos son pobres o ricos. Este supuesto no es realista, ya que la asociación puede ser muy diferente en distintas niveles de bienestar. Para explorar esta posibilidad, se estiman a continuación regresiones de cuantiles para los percentiles 10, 30, 50 (mediana), 70 y 90 de la distribución del bienestar económico de los hijos, es decir para hijos con distintos niveles de bienestar, condicional en el nivel de bienestar económico del padre. Los coeficientes de la regresión de cuantiles indican la asociación intergeneracional para hijos con distintos niveles de bienestar económico y se reportan en el panel 2 de la tabla 5.

105

Los resultados indican que la persistencia del estatus socioeconómico es mucho más fuerte entre los hijos con nivel socioeconómico excepcionalmente alto que con nivel socioeconómico excepcionalmente bajo. Este patrón es especialmente pronunciado en el caso chileno. En consecuencia, la dispersión del bienestar socioeconómico de los hijos de padres aventajados es mucho menor en México que en Chile (véanse gráficas A2 y A3 en el apéndice). En otras palabras, en México el provenir de una familia de posición aventajada resulta homogéneamente en un alto nivel socioeconómico, con un rango pequeño de movilidad, en contraste con Chile donde hay más variación en los destinos de quienes provienen del quintil más rico. Este hallazgo es consistente con la alta reproducción del quintil más rico en México reportado en la tabla 3.

TABLA 5  
Asociación intergeneracional de bienestar económico, México, 2006 y Chile, 2001\*

	MÉXICO	CHILE
PANEL 1		
B (COEFICIENTE DE REGRESIÓN)	.667(.018)	.473(.025)
PANEL 2		
REGRESIÓN DE CUANTILES		
PERCENTIL 10 BIENESTAR ECONÓMICO DE HIJOS	.626(.027)	.143(.013)
PERCENTIL 30	.623(.018)	.255(.013)
PERCENTIL 50 (MEDIANA)	.655(.020)	.458(.015)
PERCENTIL 70	.731(.020)	.725(.027)
PERCENTIL 90	.826(.034)	.860(.036)

\* Errores estándar en paréntesis. Errores estándar de la regresión de cuantiles obtenidos con método *bootstrap*.

106

En suma, México despliega baja movilidad en el contexto internacional, comparado no sólo con países industrializados, sino con Chile, un país latinoamericano con similar nivel de bienestar socioeconómico. Las mayores fuentes de inmovilidad en México son la alta reproducción intergeneracional de la riqueza y de la pobreza. La persistencia de la pobreza es particularmente pronunciada en este país y es consistente —y probablemente determinada— por las barreras a la movilidad educacional de las personas cuyos padres tienen niveles muy bajos de educación.

### 5.2 Movilidad intergeneracional de clase

La perspectiva de clases usa información sobre la ocupación y las condiciones laborales de las personas para describir el sistema de estratificación social. Esta perspectiva considera que las diferencias en la estructura social no se agotan en una escala

unidimensional como el ingreso o el consumo, sino que deben considerar el tipo de recursos de mercado que cada estrato ocupacional controla, por ejemplo, credenciales educacionales en el caso de los profesionales, propiedad en el caso de los independientes, y tierra en el caso de los propietarios agrícolas. Distinguir estos recursos es importante porque ellos determinan que las distintas clases sean afectadas de manera disímil por factores económicos e institucionales como apertura comercial, innovación técnica, y políticas laborales. Como lo ponen sucintamente Portes y Hoffman,<sup>53</sup> a través de esta estrategia la perspectiva de clases intenta capturar «las causas de la desigualdad económica y no sólo sus manifestaciones superficiales». Sin embargo esta perspectiva presenta limitaciones. La más importante es que las clases son grupos altamente agregados y sus diferencias no son puramente basadas en un criterio unidimensional de bienestar económico, por lo que la varianza en bienestar económico al interior de las clases sociales puede ser sustancial comparada con la varianza entre ellas. La perspectiva de clases se usará para complementar el análisis de ingreso permanente y para evaluar las barreras a la movilidad que experimentan grupos ocupacionales diferentes.

107

La sociología ha desarrollado diversos esquemas de clase para capturar la posición de los individuos en la estructura social.<sup>54</sup> Este análisis utiliza el esquema de clases diseñado por el proyecto CASMIN (Comparative Analysis of Social Mobility in Industrialized Nations), que es el más ampliamente usado en el análisis comparativo de movilidad. Este esquema se compone de siete clases: profesionales (I+II), trabajadores de rutina

---

<sup>53</sup> Portes y Hoffman (2003), pp. 41-82.

<sup>54</sup> Para una excelente descripción de estos esquemas, véase Wright (2005).

no manual (III), trabajadores independientes (IVab), pequeños propietarios agrícolas (IVc), trabajadores manuales cualificados (V+VI), trabajadores manuales no cualificados (VIIa) y trabajadores agrícolas (VIIb). La gráfica 8 presenta el ranking jerárquico de las clases sociales con base en tres indicadores de bienestar económico para los incumbentes de cada clase —la media del nivel de educación, ingresos del trabajo y riqueza. Estos puntajes están estandarizados (media=0, desviación estándar=1) para hacerlos comparables. El índice de riqueza es el componente principal de un análisis factorial incluyendo las siguientes variables dicotómicas, codificadas con valor 1 si el hogar las posee: casa propia, automóvil, baño dentro de la casa, estufa, nevera, electricidad, agua caliente, lavadora, teléfono fijo, teléfono celular, televisor, cable, computador, internet, servicio doméstico, cuenta de ahorro, empresa o negocio, tierra y casa de vacaciones u otra propiedad.

Como indica la gráfica 8, las mayores diferencias jerárquicas están entre la clase profesional y el resto de la estructura social. Las clases agrícolas se localizan en el extremo inferior de la jerarquía social, y las diferencias entre las cuatro clases intermedias son menores. El muy bajo nivel de salario de los propietarios agrícolas no es sorprendente, debido a que una alta proporción de los ingresos de esta clase no son monetarios. Por ello se complementa esta medida con el índice de riqueza, que indica que la clase de propietarios agrícolas tiene una situación comparable a la clase de trabajadores rurales.

Antes de evaluar la movilidad intergeneracional, la tabla 6 presenta la distribución de clases de padres e hijos para la muestra agregada y a través de cohortes. Nótese que el destino ocupacional es medido contemporáneamente para todas las cohortes, lo que las describe en etapas diferentes en su ciclo de vida. Así, la medición refleja el empleo al final de la vida laboral para la cohorte madura (C1), pero identifica el empleo entre los

30 y los 37 años para la cohorte más joven (C4). Esto es aceptable porque evidencia empírica en países industrializados indica que los individuos alcanzan la madurez ocupacional alrededor de los 35 años y experimentan mínimos cambios en su posición de clase después de eso.<sup>55</sup> Dado que la edad promedio de entrada al mercado laboral es significativamente menor en México que en el mundo industrializado, es razonable suponer que la madurez ocupacional ocurre antes de los 35 años en este país.<sup>56</sup> Por lo tanto, al considerar personas de 30 años y más se controla por efectos de ciclo de vida en la posición de clases. Como otra forma de controlar por el potencial efecto del ciclo de vida en la movilidad, se analiza también la movilidad intergeneracional hacia el primer empleo, bajo el supuesto de que la entrada al mercado del trabajo define una etapa similar del ciclo de vida para todos los individuos, aun cuando haya variación en la edad cronológica en que es experimentada.

La tabla 6 revela el cambio sustancial en la estructura ocupacional a través del tiempo, relacionado con la migración a las ciudades y la expansión del sector no manual. Si se considera la muestra total, las clases rurales drásticamente disminuyen su representación en la estructura ocupacional de 53% en la generación de padres a sólo 25% de la generación de hijos. Todas las clases urbanas, manuales y no manuales, aumentan de tamaño, con un aumento relativo mayor de la clase profesional. La distribución de clase de entrada al mercado del trabajo muestra, no

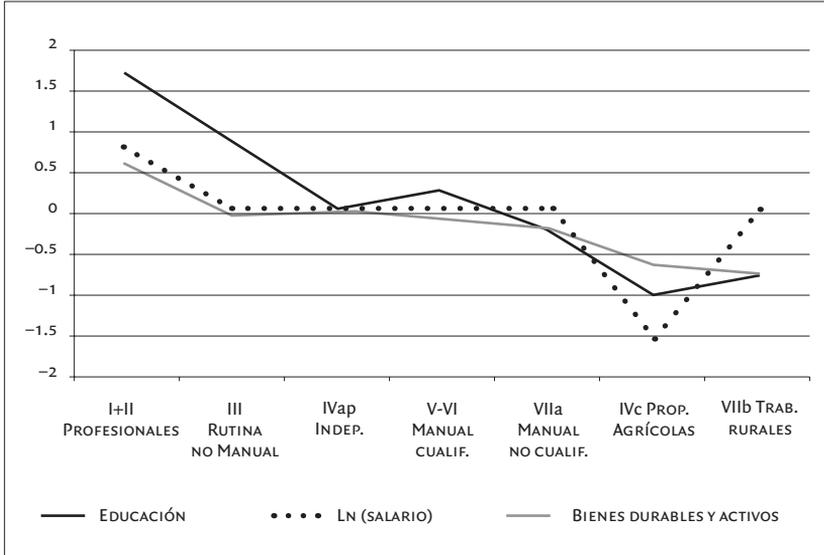
<sup>55</sup> Goldthorpe (1980); Breen (1994), pp. 147-173. Naturalmente, las personas pueden cambiar de empleo u ocupación específica pero esos cambios ocurren generalmente al interior de un mismo estrato ocupacional.

<sup>56</sup> La mediana para la muestra es 15 años, y varía entre 13 años para aquellos que no tienen educación formal y 20 años para quienes tienen algún tipo de educación superior.

GRÁFICA 8

Media de educación, salario y riqueza para cada clase, México, 2006\*

IIO



\* Puntajes estandarizados para garantizar comparabilidad.

sorprendentemente, porcentajes mayores en los sectores bajos de la clase manual (clase manual no cualificada VIIa) y no manual (clase de rutina no manual III), sugiriendo una significativa movilidad intra-generacional hacia las clases altas de dichos sectores. La proporción constante de personas en la clase de propietarios agrícolas entre el primer empleo y el empleo actual sugiere que no hay flujos intrageneracionales desde esta clase y, consiguientemente, su alta reproducción intergeneracional. La clase de trabajadores rurales ofrece el caso contrario: probablemente un significativo porcentaje de hijos de propietarios rurales comienza su historia laboral como trabajadores agrícolas para luego moverse a ocupaciones urbanas.

Las distribuciones a través de cohortes indican que el aumento relativo de la clase profesional (I+II) ocurre entre C1 y C2, pero se estanca en las dos cohortes más jóvenes, que experimentan su entrada al mercado del trabajo en los tiempos de crisis de los ochenta y principios de los noventa. Este hallazgo es consistente con investigaciones anteriores y no es explicado por la menor edad de esta cohorte.<sup>57</sup>

Para medir la movilidad de clases, uso el modelo de movilidad «de núcleo» diseñado por Erikson y Goldthorpe<sup>58</sup> para capturar el patrón de movilidad común en los países industrializados. Este modelo se compone de ocho matrices que capturan barreras a la movilidad en términos de: (a) jerarquía, (b) herencia, (c) sector y (d) afinidades/desafinidades específicas. Los parámetros de jerarquía capturan diferencias de estatus socioeconómico entre clases. Para modelar este efecto, Erikson y Goldthorpe dividen las siete clases en tres estratos: estrato alto (clase profesional I+II), estrato medio (clase de rutina no manual III, independientes IV, trabajadores manuales cualificados V+VI y pequeños propietarios agrícolas IVC en la clase de destino pero no de origen), y estrato bajo (trabajadores manuales no cualificados VIIa y trabajadores agrícolas VIIb). Según la gráfica 8 este ranking subevalúa la posición de la clase manual no calificada y sobrevalúa la posición de la clase de pequeños propietarios, pero no se introducirán modificaciones que la adecuen a la realidad mexicana para garantizar comparabilidad internacional.

El efecto de jerarquía 1 (JE1) captura la dificultad de cruzar una barrera jerárquica, es decir, avanzar o caer un estrato. JE2 captura la dificultad de cruzar dos barreras, es decir, experimentar

III

<sup>57</sup> Cortés y Escobar-Latapí (2004), pp. 149-167; Parrado (2005), pp. 733-757.

<sup>58</sup> Erikson y Goldthorpe, *op. cit.*

movilidad vertical de distancia larga. El modelo de núcleo incluye además tres efectos de herencia. El primero estima un parámetro para cada celda en la diagonal principal, que captura la probabilidad de permanecer en la clase social de origen para miembros de todas las clases (HE1). El segundo es un parámetro adicional que captura la mayor propensión a la inmovilidad de los profesionales, independientes y pequeños propietarios agrícolas (HE2). Finalmente, HE3 refleja la mayor probabilidad de los pequeños propietarios agrícolas de continuar en su clase de origen durante su vida adulta, debido a la herencia de la tierra y la carencia de recursos que les permitirían desempeñarse en ocupaciones urbanas. Los parámetros de herencia son acumulativos, por lo que la reproducción intergeneracional de la clase profesional se expresa por la suma de HE1 y HE2, y la herencia de la clase de pequeños propietarios agrícolas es capturada por la suma de HE1+HE2+HE3.

El parámetro de sector (SE) separa las clases agrícolas (IVc y VIIB) de las clases urbanas, y modela la dificultad de entrar o salir a las ocupaciones agrícolas. Finalmente, los parámetros de afinidad capturan conexiones o discontinuidades específicas entre clases. AF1 modela una afinidad negativa entre la clase profesional (I+II) y la clase de trabajadores agrícolas (VIIB). Este parámetro se añade a las diferencias jerárquicas y a los efectos de la herencia para dar cuenta de la alta improbabilidad de un intercambio entre las clases en los extremos de la estructura social. En tanto, AF2 es una afinidad positiva que contrarresta las barreras jerárquicas y sectorial. Este parámetro afecta los flujos entre la clase profesional y de rutina no manual, y la clase manual cualificada y no cualificada. Además, AF2 captura dos afinidades que emergen de la posesión de propiedad: aquellas entre la clase de independientes y pequeños propietarios agrícolas, y entre la clase profesional y de independientes. Finalmente, AF2 captura el flujo asimétrico entre el origen en las clases agrícolas y el destino en la clase manual no cualificada.

TABLA 6  
Distribución de clase de origen, destino y entrada al mercado del  
trabajo. Muestra total y por cohortes, México, 2006

	CLASE	I+II PROFESIONAL	III RUTINA NO MANUAL	IVAB INDEPEND.	V+VI MANUAL CUALIFICADO	VIIA MANUAL NO CUALIFICADO	IVC PROP. AGRÍCOLA	VIIb TRAB. RURAL	TOTAL
TOTAL	ORIGEN	5%	3%	18%	8%	14%	40%	13%	100%
	DESTINO	12%	5%	24%	10%	23%	18%	7%	100%
	ENTRADA	7%	8%	10%	9%	27%	18%	20%	100%
COHORTE 1 (NACIDA 1942-50)	ORIGEN	3%	2%	16%	6%	10%	49%	14%	100%
	DESTINO	8%	4%	24%	8%	22%	25%	9%	100%
	ENTRADA	5%	6%	9%	8%	22%	25%	26%	100%
COHORTE 2 (NACIDA 1951-61)	ORIGEN	6%	3%	15%	8%	14%	42%	11%	100%
	DESTINO	13%	6%	25%	9%	21%	20%	8%	100%
	ENTRADA	8%	8%	9%	10%	27%	18%	20%	100%
COHORTE 3 (NACIDA 1962-68)	ORIGEN	6%	4%	18%	8%	15%	37%	12%	100%
	DESTINO	14%	6%	23%	13%	23%	15%	6%	100%
	ENTRADA	7%	10%	11%	9%	29%	15%	17%	100%
COHORTE 4 (NACIDA 1969-76)	ORIGEN	6%	3%	21%	9%	16%	32%	13%	100%
	DESTINO	12%	5%	25%	12%	26%	12%	6%	100%
	ENTRADA	9%	9%	11%	11%	31%	12%	18%	100%

El modelo de núcleo se ajusta razonablemente bien a los datos mexicanos ( $L^2=134.0$ ,  $df=28$ ,  $BIC=-105.0$ ) y explica 93% de la asociación bajo independencia estadística. Para destacar las principales fuentes de movilidad e inmovilidad en México, la gráfica 9 presenta los estimadores de parámetro para los ocho efectos del modelo de núcleo (JE1, JE2, HE1, HE2, HE3, SE, AF1, AF2) comparados con Chile y Brasil. Estos son los únicos países latinoamericanos para los que hay datos de cobertura nacional

disponibles. Esto permitirá evaluar las principales fuentes de movilidad e inmovilidad en México, así como las particularidades del patrón de movilidad en México.

Los parámetros del modelo de núcleo se expresan en la métrica del logaritmo natural de los odds. Si la clase de destino fuese independiente de la clase de origen —la situación de movilidad perfecta—, todos los parámetros tendrían el valor cero luego de controlar por los marginales de la tabla. Parámetros menores (/mayores) que cero indican que el flujo entre las clases involucradas es menor (/mayor) de lo que se esperaría si hubiese movilidad perfecta. Como es esperable, el patrón de movilidad mexicano departe mucho de la movilidad perfecta. Los parámetros de jerarquía son negativos, lo que indica la dificultad de moverse hacia estratos socioeconómicos diferentes al estrato de origen. La barrera a la movilidad vertical de distancia corta (JE1) no es significativamente distinta de cero en México, y muy débil en Brasil y Chile. En contraste, México despliega la barrera más fuerte a la movilidad vertical de distancia larga (JE2), es decir aquella que separa las clases en los extremos en la estructura social: profesionales y trabajadores agrícolas.

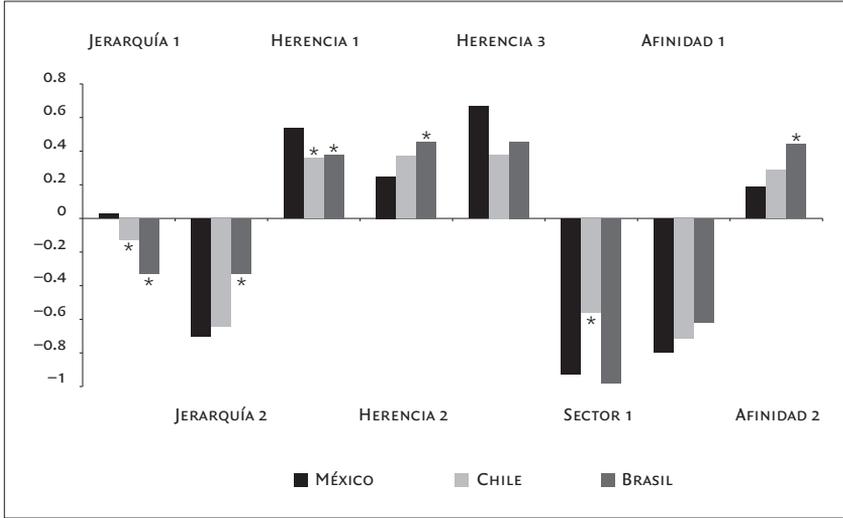
La propensión a la herencia intergeneracional que afecta por igual a todas las clases es relativamente más alta en México que en los otros países latinoamericanos. La inmovilidad adicional de los profesionales, independientes y propietarios agrícolas capturada por HE2 es relativamente más baja en México, pero la herencia en exceso de propietarios agrícolas es sustancialmente mayor (HE3). La elevada inmovilidad agrícola que caracteriza México en comparación con otros países latinoamericanos puede relacionarse con la reforma agraria y el sistema de ejido que hasta recientemente impedía la venta de la tierra en México. El parámetro de sector que distingue clases agrícolas y no agrícolas se añade a la alta herencia de la clase de pequeños propie-

tarios (IVC) para definir una alta barrera a la movilidad entre el sector urbano y rural en la sociedad mexicana.

La alta afinidad negativa entre la clase profesional y la clase de trabajadores agrícolas (AF1) se añade en México a las barreras jerárquicas y de sector para definir la baja probabilidad de experimentar una movilidad vertical de distancia larga. En otras palabras, ascender desde la clase de trabajadores agrícolas hacia la clase profesional, o caer entre estas dos clases es muy improbable en todos los países comparados, pero particularmente en México. Finalmente, México despliega afinidades específicas entre clases manuales, no manuales y basadas en la posesión de capital (AF2) menores que en otros países latinoamericanos.

Este detallado análisis comparativo sugiere que el patrón de movilidad mexicano es similar al de Brasil y Chile, pero la fortaleza de algunas barreras varía significativamente. Las mayores barreras a la movilidad en la sociedad mexicana se relacionan con la dificultad a la movilidad vertical entre los extremos de la estructura social, y la marcada herencia de los propietarios agrícolas. Para proveer una evaluación global del nivel de movilidad de clase en México en comparación con Chile y Brasil, uso el modelo de diferencia uniforme (*unidiff*), que asume un patrón de movilidad común pero captura diferencias en la fortaleza de la asociación intergeneracional. El modelo de diferencia uniforme ajusta los datos ligeramente mejor que el modelo que postula un nivel de movilidad común entre países, indicando que la variación internacional es significativa pero pequeña (ajuste del modelo *unidiff*:  $L^2=287.2$ ,  $df=70$ ,  $BIC=-385.9$ , ajuste modelo constante a través de países:  $L^2=308.7$ ,  $df=72$ ,  $BIC=-383.7$ ). Utilizando México como referente al que se asigna el valor 1, el nivel de asociación intergeneracional en Chile y Brasil es significativamente menor: .81 en el caso de Chile y .88 en el caso de Brasil. A nivel agregado, entonces, el destino ocupacional de las

GRÁFICA 9  
Barreras a la movilidad con base al modelo de núcleo  
México, Chile y Brasil<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Muestras nacionales estandarizadas a 5 000 en cada país. Los estimadores de parámetro marcados con asterisco indican una diferencia significativa respecto de México.

Fuente: México: Encuesta de Movilidad Social en México, 2006; Chile: Encuesta de Movilidad Social en Chile, 2001; Brasil: Encuesta Nacional de Hogares PNAD, 1996. Todas las muestras se reducen a hombres entre 30 y 64 años.

116

personas depende más fuertemente de su origen en México que entre sus pares latinoamericanos.

### 5.2.1 Cambio temporal en la movilidad de clases

La siguiente pregunta es si las oportunidades de movilidad intergeneracional de clase han cambiado significativamente a través del tiempo, en particular entre el periodo de crecimiento económico entre los sesenta y los setenta, a la crisis e inestabilidad económica en los ochenta y noventa. Para evaluar el cambio en la movili-

dad uso una estrategia similar al análisis de la movilidad educacional, dividiendo la muestra en cuatro cohortes de nacimiento y comparando el modelo que postula diferencia uniforme a través de cohortes con el modelo que asume estabilidad. Esta comparación se realiza para la tabla intergeneracional origen-clase actual (tabla 7A) y para la tabla origen-clase de entrada al primer trabajo (tabla 7B). La consistencia en los resultados de ambas tablas sugerirá que éstos no son un artefacto de los efectos del ciclo de vida en la movilidad. La primera versión de esta comparación utiliza un modelo de interacción completa para capturar la asociación en la tabla (modelos 1 y 2 en tabla 7A y 7B). La segunda versión, en tanto, utiliza el modelo de núcleo (modelos 3 y 4 en tabla 7A y 7B). Ambas comparaciones indican que el modelo de cambio temporal se ajusta mejor a los datos según  $L^2$ , pero no según BIC. Por lo tanto, la evidencia de cambio temporal en la movilidad de clases es, al igual que en el caso de la movilidad educacional, débil.

117

La tendencia temporal es, sin embargo, clara: la asociación intergeneracional aumenta tanto para el destino en la clase actual, como el destino en la clase de entrada al mercado del trabajo. Como indica la tabla 7A, la asociación origen-posición de clase actual aumenta marcadamente entre las cohortes 1 y 2 para permanecer constante en las dos cohortes más jóvenes. La tabla origen-clase de entrada al mercado del trabajo sugiere que la rigidización social continúa en la cohorte más joven. En suma, el análisis indica estabilidad en las oportunidades de movilidad a través del tiempo, a pesar del significativo cambio en la economía mexicana, y sugiere que, de haber habido algún cambio, éste es en la dirección de una mayor influencia del origen social, es decir, menor movilidad, en las últimas décadas en México.

En suma, usando los enfoques de clase y de ingreso permanente, la movilidad intergeneracional aparece mucho más limitada en México que en los países industrializados, e incluso que

TABLA 7  
Modelos de cambio en la movilidad intergeneracional de clases,  
México, 2006

## 7A. CLASE PADRES \* CLASE ACTUAL

MODELO	L <sup>2</sup>	Df	BIC	
1. MOVILIDAD CONSTANTE (INTERACCIÓN COMPLETA)	191.6	108	-730.3	
2. CAMBIO TEMPORAL (INTERACCIÓN COMPLETA)	179.6	105	-716.6	
	C1(1942-50)	C2(1951-61)	C3(1962-68)	C4(1969-76)
PARÁMETROS DIFERENCIA UNIFORME	1	1.19	1.28	1.30
3. MOVILIDAD CONSTANTE (MODELO DE NÚCLEO)	336.5	136	-824.4	
4. CAMBIO TEMPORAL MN (MODELO DE NÚCLEO)	325.0	133	-810.3	
	C1(1942-50)	C2(1951-61)	C3(1962-68)	C4(1969-76)
PARÁMETROS DIFERENCIA UNIFORME	1	1.22	1.31	1.25

## 7B. CLASE PADRES \* CLASE PRIMER EMPLEO

MODELO	L <sup>2</sup>	Df	BIC	
1. MOVILIDAD CONSTANTE (INTERACCIÓN COMPLETA)	186.5	108	-734.3	
2. CAMBIO TEMPORAL (INTERACCIÓN COMPLETA)	179.6	105	-715.6	
	C1 (1942-50)	C2 (1951-61)	C3 (1962-68)	C4 (1969-76)
PARÁMETROS DIFERENCIA UNIFORME	1	1.06	1.11	1.19
3. MOVILIDAD CONSTANTE (MODELO DE NÚCLEO)	297.3	136	-862.2	
4. CAMBIO TEMPORAL MN (MODELO DE NÚCLEO)	290.8	133	-843.2	
	C1 (1942-50)	C2 (1951-61)	C3 (1962-68)	C4 (1969-76)
PARÁMETROS DIFERENCIA UNIFORME	1	1.08	1.12	1.19

Nota: El modelo de interacción completa utiliza un parámetro por celda, con un total de  $(j_1) \times 2$  parámetros, donde J es el número de clases. El modelo de núcleo utiliza, en cambio, los ocho parámetros de jerarquía, herencia, sector y afinidad descritos en el texto.

países latinoamericanos como Brasil y Chile. Las principales barreras a la movilidad en México se ubican en los extremos de la distribución. México presenta una mucho más alta reproducción de la pobreza que los otros países comparados, combinada con importantes barreras para la movilidad ascendente larga de aquellos con orígenes en el quintil más pobre. Más importantes aún son las diferencias en el extremo superior de la tabla. En México, y en menor medida en Chile, la reproducción de la riqueza y las barreras a la movilidad descendente desde la elite son mucho más pronunciadas que en el mundo desarrollado. Las regresiones de cuantiles son consistentes con este hallazgo de la tabla de movilidad, revelando que las personas con origen social aventajado tienen homogéneamente un alto nivel de bienestar. El análisis que usa la perspectiva de clases complementa estos hallazgos e indica que las principales barreras a la movilidad en México son aquellas que previenen la movilidad vertical de distancia larga, y las que resultan en la alta reproducción intergeneracional de los pequeños propietarios agrícolas.

119

## 6 MOVILIDAD INTERGENERACIONAL SUBJETIVA

La sección final de este análisis estudia la movilidad percibida por las personas, así como el grado en que las percepciones se corresponden con la movilidad experimentada. El análisis se basa en la pregunta: «Comparando su hogar/el hogar de sus padres con todos los hogares del país en una escala donde 1 son los hogares más pobres y 10 son los hogares más ricos, ¿dónde pondría usted su hogar/el hogar de sus padres?». Esta escala de diez puntos se colapsó en cinco categorías que identifican la «posición subjetiva» para padres e hijos y, con base en una tabla de clasificación cruzada, se determinó el porcentaje de personas que indican permanecer en la misma categoría que sus

padres, y aquellos que perciben estar en una posición más alta (movilidad ascendente) y más baja (movilidad descendente).

120 Casi la mitad de la población en ambos países indica estar en la misma posición que sus padres. La percepción de movilidad ascendente es muy alta y es mayor en México: 51% de los mexicanos y 37% de los chilenos indican haber progresado respecto de sus padres. Este hallazgo es sugerente si consideramos que las oportunidades de movilidad económica objetiva parecen ser más abiertas en Chile. La pregunta más interesante, sin embargo, es respecto a la percepción de movilidad de personas con distintas experiencias de movilidad económica. La tabla 8 analiza la movilidad percibida para quienes no han experimentado movilidad de bienestar económico y quienes han experimentado movilidad económica ascendente y descendente.

La tabla 9 distingue cinco niveles de movilidad de bienestar económico experimentada con base en el índice de bienestar utilizado en la sección 5. La inmovilidad identifica a aquellos que permanecen en el mismo quintil de bienestar económico que sus padres, la movilidad ascendente corta indica haber avanzado un quintil respecto de los padres, la movilidad ascendente larga refiere a haber avanzado más de un quintil y la movilidad descendente corta y larga refiere a haber caído un quintil y más de un quintil, respectivamente.

Como es esperable, hay una gradiente en la percepción de movilidad según la movilidad experimentada: las personas que han avanzado respecto de su origen social tienen mayor probabilidad de indicar que han experimentado movilidad ascendente, mientras que las personas que han caído reportan movilidad descendente más frecuentemente. Así, 78% de quienes han avanzado más de un quintil respecto de la posición sus padres reporta haber ascendido, y 67% de quienes han avanzado un quintil reporta ascenso social. Sorprendentemente, sin embar-

go, incluso entre aquellos que han experimentado movilidad descendente, una alta proporción reporta haber ascendido en la escala social. Alrededor de 40% de aquellos que están en una posición relativa peor a la de sus padres reporta haber ascendido, y sólo 11% de mexicanos que han descendido más de un quintil respecto de sus padres reporta haber descendido intergeneracionalmente.

En suma, el análisis sugiere que la mayoría de los individuos tienen una apreciación muy optimista y favorable de su logro intergeneracional. Este patrón de «optimismo intergeneracional» es similar al de otros países latinoamericanos<sup>59</sup> y puede explicarse parcialmente porque las personas confunden la movilidad absoluta (el hecho de que el desarrollo económico implica mejoras para todos) con movilidad relativa, es decir, la posición relativa actual respecto de la posición relativa de los padres. Esta percepción optimista de movilidad intergeneracional es más elevada en Latinoamérica que en países industrializados y podría proveer un importante mecanismo de integración social.

121

## 7 RESUMEN Y CONCLUSIONES

Este documento explora cuatro dimensiones de la transmisión intergeneracional de la desigualdad en México: movilidad educacional, movilidad de bienestar económico, homogamia educacional y movilidad subjetiva.

Los principales hallazgos en cuanto a la movilidad educacional indican que México ha experimentado una enorme expansión en ese sentido, lo que ha aumentado las oportunidades de movilidad para toda la población. Así, 73% de la población adul-

---

<sup>59</sup> Valenzuela (2007, 28-29 de septiembre).

TABLA 8

Movilidad intergeneracional subjetiva en México (2006) y Chile (2001)

	MÉXICO	CHILE
MOVILIDAD PERCIBIDA ASCENDENTE	51%	37%
INMOVILIDAD PERCIBIDA	41%	46%
MOVILIDAD PERCIBIDA DESCENDENTE	7%	17%
TOTAL	100%	100%

122

ta tiene más educación que sus padres y sólo 5% tiene menos. Esta expansión se detiene, sin embargo, para la cohorte que experimentó su trayectoria educacional a fines de los ochenta. En cuanto a las barreras específicas a la movilidad educacional, el análisis indica que las oportunidades que emergen de la expansión educacional no están igualmente distribuidas. Existen fuertes barreras relativas que dificultan el acceso a la primaria y secundaria para aquellos cuyos padres no tienen educación o no completaron la primaria. Estas barreras han disminuido a través del tiempo, a la vez que ha aumentado la dificultad de acceso a la educación superior para las personas cuyos padres no accedieron a este nivel educativo. El aumento de la desigualdad en el acceso a la educación superior sugiere que la expansión de este nivel ha beneficiado primeramente a personas de origen educacional aventajado que antes no accedían a la universidad.

Las elevadas barreras en la parte baja de la estructura educacional sugieren la existencia de un grupo cada vez más pequeño pero radicalmente marginado del sistema escolar, que se reproduce intergeneracionalmente, que he definido como «subclase educacional». Ello enfatiza la relevancia de programas que proveen incentivos para incorporar y retener a los niños de hogares de muy bajos recursos en el sistema escolar, como Progresar/Oportunidades.

TABLA 9  
 Movilidad intergeneracional subjetiva para personas que han  
 experimentado distintos niveles de movilidad intergeneracional de  
 bienestar económico, México, 2006

MOVILIDAD PERCIBIDA MOVILIDAD EXPERIMENTADA	ASCENDENTE	INMOVILIDAD	DESCENDENTE	TOTAL
ASCENDENTE LARGA	78%	20%	2%	100%
ASCENDENTE	67%	29%	5%	100%
INMOVILIDAD	49%	44%	6%	100%
DESCENDENTE	43%	49%	8%	100%
DESCENDENTE LARGA	35%	54%	11%	100%
TOTAL	51%	41%	7%	100%

En cuanto a la movilidad económica, el análisis comparativo sugiere consistentemente que las oportunidades de movilidad de bienestar económico y de clase son menores en México que en países industrializados, e incluso que en Chile y Brasil. Las mayores fuentes de inmovilidad en México se ubican en los dos extremos de la distribución, en particular en el extremo superior. La alta reproducción intergeneracional de la riqueza y baja probabilidad de las personas con orígenes en el quintil más rico de experimentar movilidad descendente larga aparece como un patrón particularmente latinoamericano. Por ejemplo, en Suecia y Estados Unidos alrededor de 37% de personas cuyos padres pertenecían al quintil más rico permanece en dicho quintil. En Chile este porcentaje alcanza 46% y en México llega a un muy alto 59%. Otro factor que caracteriza a la sociedad mexicana es la pronunciada reproducción intergeneracional de la pobreza. Un 48% de mexicanos cuyos padres pertenecían al quintil más pobre permanecen en dicho quintil. Esto compara con alrededor de 30% en Suecia, Estados Unidos e incluso en

Chile, y enfatiza la posible existencia de un grupo marginado con bajos recursos educacionales y económicos que se reproduce intergeneracionalmente en México.

124 El análisis de movilidad de clase es consistente con estos hallazgos y ofrece información sobre las potenciales fuentes de rigidez intergeneracional. Este análisis indica que el «exceso de rigidez» en México con respecto a otros países latinoamericanos se explica por las pronunciadas barreras entre los extremos de la jerarquía socioeconómica, y por la significativa distancia entre el sector urbano y el rural. Muy probablemente hay una alta correlación entre pertenencia a la «subclase educacional» y la condición de ruralidad, y ambos factores contribuyen a la excepcionalmente alta persistencia de la pobreza en la sociedad mexicana. El análisis de clases sugiere también que ha habido una disminución de las oportunidades de movilidad en las últimas décadas en México, aunque este patrón probablemente se ha estabilizado en la última década. Otros análisis de la movilidad de clases<sup>60</sup> sugieren una relación entre esta rigidización de la sociedad mexicana con la crisis y reformas estructurales de los años ochenta y noventa. Más investigación empírica es necesaria para verificar esta hipótesis.

Finalmente, un hallazgo sorprendente es la alta tasa de movilidad subjetiva: un alto 51% de mexicanos percibe haber experimentado movilidad ascendente respecto de sus padres, mientras que sólo 7% indica haber descendido en la escala social. Incluso entre aquellos que han experimentado un descenso significativo en bienestar económico respecto de sus padres (caída de más de un quintil en el nivel de bienestar económico),

---

<sup>60</sup> Véase, por ejemplo, Cortés y Escobar (2004), pp. 149-167; y, Zenteno y Solís (2006), pp. 515-546.

sólo 11% reporta haber descendido, y más de un tercio reporta haber ascendido. Probablemente esta percepción se debe a que las personas consideran su experiencia de movilidad absoluta más que relativa. Cualesquiera que sean las causas, esta alta percepción de movilidad puede constituir una importante fuente de cohesión y estabilidad social.

En suma, el análisis sugiere que las mayores barreras a la movilidad intergeneracional en México se localizan en los dos extremos de la distribución de recursos. Las grandes barreras que separan a los más pobres y a los más ricos del resto de la sociedad emergen consistentemente en los análisis de la movilidad educacional, de bienestar económico y de la homogamia. Estas barreras son mucho más pronunciadas que en países desarrollados e incluso que en un país latinoamericano comparable como Chile. Si el interés es promover la movilidad, este patrón bimodal requiere respuestas diferentes para cada uno de los extremos de la población. La barrera en el extremo inferior de la distribución requiere de promoción de oportunidades en los grupos más marginados y distantes del resto de la sociedad, que alteren la reproducción intergeneracional de la pobreza. Por otra parte, reducir las barreras en el extremo alto de la distribución requiere considerar la apertura de canales de acceso a las posiciones económicas más elevadas. Dado que la desigualdad económica en México depende fuertemente de los retornos a la educación, una estrategia natural es la creación de oportunidades que independicen el logro educacional y particularmente el acceso a la educación superior, del origen social.

## REFERENCIAS

Banco Mundial (2006). *World Development Indicators*, Washington D.C., World Bank.

- Behrman, J. (1999). Social Mobility: Concepts and Measurements. En Birdsall, N. y Graham, C. (eds.). *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World.*, Washington, D.C., Brookings Institution.
- Behrman, J., Duryea, S. y Székely, M. (1999). Schooling Investments and Aggregate Conditions: A Household-Survey-Based Approach for Latin America and the Caribbean. IDB-OEC, Working Paper núm. 407.
- 126 Behrman, J., Gaviria, A. y Székely, M. (2001). Intergenerational Mobility in Latin America. *InterAmerican Development Bank Working Paper*, núm. 452.
- Beller, E. y Hout, M. (2006). Intergenerational Social Mobility: The United States in Comparative Perspective. *The Future of Children*, vol. 16.
- Binder, M. (1999). Schooling Indicators During Mexico's 'Lost Decade. *Economics of Education Review*, vol. 18.
- Binder, M. y Woodruff, C. (2002). Inequality and Intergenerational Mobility in Schooling: The Case of Mexico. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 50, núm. 2.
- Birdsall, N. y Londoño, J. L. (1998). No Tradeoff: Efficient Growth Via More Equal Human Capital Accumulation. En Birdsall, N., Graham, C. y Sabot, R. (eds.). *Beyond Tradeoffs: Market Reform and Equitable Growth in Latin America*, Washington, D.C., IADB.
- Boltvinik, J. (2003). Welfare, Inequality, and Poverty in Mexico, 1970-2000. En Middlebrook, K. y Zepeda, E. (eds.). *Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Policy Change*, Stanford, Stanford University Press.
- Breen, R. (1994). Individual Level Models for Mobility Tables and Other Cross-Classifications. *Sociological Methods and Research*, vol. 23.
- Breen, R. (ed.), (2004). *Social Mobility in Europe*, Oxford, Oxford University Press.

- Burtless, G. y Jencks, C. (2003). American Inequality and its Consequences. En Aaron, H., Lindsay, J. y Nivola, P. (eds.). *Agenda for the Nation*, Washington, D.C., Brookings Institution.
- Cortés, F. y Escobar, A. (2003). Movilidad social intergeneracional en los años de reforma económica: Un estudio del México urbano. *Revista de la CEPAL*, vol. 85.
- Cortés, F. y Escobar-Latapí, A. (2004). Movilidad social intergeneracional en el México urbano. *Revista de la CEPAL*, vol. 85.
- Cortés, F., Escobar-Latapí, A. y Solís, P. (2007). Cambio estructural y movilidad social en México, México, El Colegio de Mexico.
- Cragg, M. y Epelbaum, M. (1996). Why has Wage Dispersion Grown in Mexico? Is it the Incidence of Reforms or the Growing Demand for Skills? *Journal of Development Economics*, vol. 51.
- Dahan, M. y Gaviria, A. (2001). Sibling Correlations and Economic Mobility in Latin America. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 49, núm. 3.
- Durlauf, S. (1996). A Theory of Persistent Income Inequality. *Journal of Economic Growth*, vol. 1.
- Eide, E. y Showalter, M. (1999). Factors Affecting the Transmission of Earnings Across Generations: A Quantile Regression Approach. *Journal of Human Resources*, vol. 34, núm. 2.
- Erikson y Goldthorpe (1992). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.
- Filmer, D. y Pritchett, L. (1999). The Effect of Household Wealth on Educational Attainment: Evidence from 35 Countries. *Population and Development Review*, vol. 25, núm. 1.
- (2001). Estimating Wealth Effects Without Expenditure Data or Tears: An Application to Educational Enrollments in States of India. *Demography*, vol. 38, núm. 1.
- Friedman, M. (1972). *Capitalism and Freedom*, Chicago, University of Chicago Press.

- 128
- Ganzeboom, H., De Graaf, P. y Treiman, D. (1992). A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status. *Social Science Research*, vol. 21.
- Glenn, N. (2005). *Cohort Analysis*, 2a. ed., Thousand Oaks, Sage.
- Goldthorpe, John H. (1980). *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*, Oxford, Clarendon.
- Grawe, N. (2004). Intergenerational Mobility for Whom? The Experience of High and Low Earning Sons in International Perspective. En Corak, M. (ed.). *Generational Income Mobility in North America and Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Haider, S. y Solon, G. (2006). Life-Cycle Variation in the Association between Current and Lifetime Earnings. *National Bureau of Economic Research Working Paper*, núm. 11943.
- Hauser, R. y Warren, J. (1997). Socioeconomic Indexes for Occupations: A Review, Update and Critique. En Raftery, A. (ed.). *Sociological Methodology*, vol. 27, San Francisco, Jossey-Bass.
- Hout, M. (1983). *Mobility Tables*, Beverly Hills, Sage.
- Jantti, M. et al. (2006). *American Exceptionalism in a New Light: A Comparison of Intergenerational Earnings Mobility in the Nordic Countries, the UK and the US*, Bonn, Institute of Study Labor, IZA, Discussion Paper núm. 1938.
- Kenworthy, L. (2004). *Egalitarian Capitalism*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Lustig, N. (1998). *Mexico: The Remaking of an Economy*, Washington, D.C., Brookings Institution.
- Mare, R. (1980). Social Background and School Continuation Decisions. *Journal of the American Statistical Association*, vol. 75.
- (1991). Five Decades of Educational Assortative Mating. *American Sociological Review*, vol. 56, núm. 1.
- McKenzie, D. (2005). Measuring Inequality with Asset Indicators. *Journal of Population Economics*, vol. 18.

- Mazumder, B. (2005). Fortunate Sons: New Estimates of Intergenerational Mobility in the US Using Social Security Earnings Data. *Review of Economics and Statistics*, vol. 87, núm. 2.
- (2005). The Apple Falls even Closer to the Tree than We Thought: New and Revised Estimates of the Intergenerational Inheritance of Earnings. En Bowles, S., Gintis, H. y Osborne, M. Groves (eds.). *Unequal Chances*, Princeton, Princeton University Press.
- Middlebrook, K. (1995). *The Paradox of Revolution. Labor, the State and Authoritarianism in Mexico*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Middlebrook, K. y Zepeda, E. (2003). On the Political Economy of Mexican Development Policy. En Middlebrook K. y Zepeda E. (eds.). *Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Policy Change*, Stanford, Stanford University Press.
- Morris, M. y Western, B. (1999). Inequality in Earnings at the Close of the Twentieth Century. *Annual Review of Sociology*, vol. 25.
- Naciones Unidas (2005). *Human Development Report*, Nueva York, United Nations.
- Neckerman, K. y Torche, F. (2007). Inequality: Causes and Consequences. *Annual Review of Sociology*, vol. 33.
- Núñez, J. y Miranda, L. (2006). *Recent Findings on Intergenerational Income and Educational Mobility in Chile*, documento de trabajo, Departamento de Economía, Universidad de Chile,.
- Parrado, E. (2005). Economic Restructuring and Intra-Generational Class Mobility in Mexico. *Social Forces*, vol. 84.
- Portes, A. y Hoffman, K. (2003). Latin American Class Structures: Their Composition and Change During the Neoliberal Era. *Latin-American Research Review*, vol. 38, núm. 1.
- Powers, D. y Xie, Y. (2000). *Statistical Methods for Categorical Data Analysis*, San Diego, Academic Press.

- 130 Psacharopoulos, G. y Patrinos, H. (2002, septiembre). Returns to Investment in Education: A Further Update. *World Bank Policy Research Working Paper*, núm. 2881.
- Reimers, F. (1991). The Impact of Economic Stabilization and Adjustment on Education in Latin America. *Comparative Education Review*, vol. 35.
- Reville, R. (1995). *Intertemporal and Life-Cycle Variation in Measured Intergenerational Earnings Mobility*, RAND Working Paper.
- Ryder, Norman B. (1965). The Cohort as a Concept on the Study of Social Change. *American Sociological Review*, núm. 30.
- Salas, C. y Zepeda, E. (2003). Employment and Wages: Enduring the Costs of Liberalization and Economic Reform. En Middlebrook, K. y Zepeda, E. (eds.). *Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Policy Change*, Stanford, Stanford University Press.
- Solís, P. (2007). *Inequidad y movilidad social en Monterrey. México, El Colegio de México*.
- Solís, P., Pullum, T. y Bratter, J. (2007). Homogamy by Education and Migration Status in Monterrey, Mexico: Changes and Continuities Over Time. *Population Research and Policy Review*, vol. 26.
- Solís, F. y Villagómez, A. (1999). *La seguridad social en México, México, CIDE*.
- Solon, G. (1992). Intergenerational Income Mobility in the United States. *American Economic Review*, vol. 82, núm. 3.
- (2002). Cross-Country Differences in Intergenerational Earnings Mobility. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 16.
- (2004). A Model of Intergenerational Mobility Variation over Time and Place. En Corak, M. (ed.). *Generational Income Mobility in North America and Europe*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Stallings, B. y Peres, W. (2000). *Growth, Employment and Equity*, Washington, D.C., Brookings Institution.

- Székely, M. (2005). Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004. *El Trimestre Económico*, vol. 72.
- Teichman, J. (1996). *Privatization and Political Change in Mexico*, Pittsburgh University Press.
- Thomas, D., Beegle, K., Frankenberg, E., Sikoki, B., Strauss, J. y Teruel, G. (2004). Education in a Crisis. *Journal of Development Economics*, vol. 74.
- Torche, F. (2005). Unequal but Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective. *American Sociological Review*, vol. 70.
- (2009). *Sociological and Economic Approaches to the Intergenerational Transmission of Inequality in Latin America*, Working Paper HD-09-2009, Regional Bureau for Latin America and the Caribbean UNDP. Disponible en: [http://undp.regional-hdr-LAC.org/doc\\_trabajo.php](http://undp.regional-hdr-LAC.org/doc_trabajo.php)
- Valenzuela, E. (2007, 28-29 de septiembre). Encuesta Latinoamericana de Cohesión Social. Ponencia presentada en el taller Nueva Agenda para la Cohesión Social en América Latina, CIEPLAN/IFHC.
- Vega, G. y De la Mora, A. M. (2003). Mexico's trade policy: Financial crisis and economic recovery. En Middlebrook, K. and Zepeda, E. (eds.). *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*, Stanford, Stanford University Press.
- Wright, E. O. (2005). *Approaches to Class Analysis*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Xie, Y. (1992). The Log-Multiplicative Layer Effect Model for Comparing Mobility Tables. *American Sociological Review*, vol. 57.
- Zenteno, R. y Solís, P. (2006). Continuidades y discontinuidades de la movilidad ocupacional en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 21, núm. 3.
- Zimmerman, D. (1992). Regression toward Mediocrity in Economic Stature. *American Economic Review*, vol. 82, núm. 3.

## APÉNDICE

TABLA A1  
Bondad de ajuste modelos de movilidad educacional, México, 2006

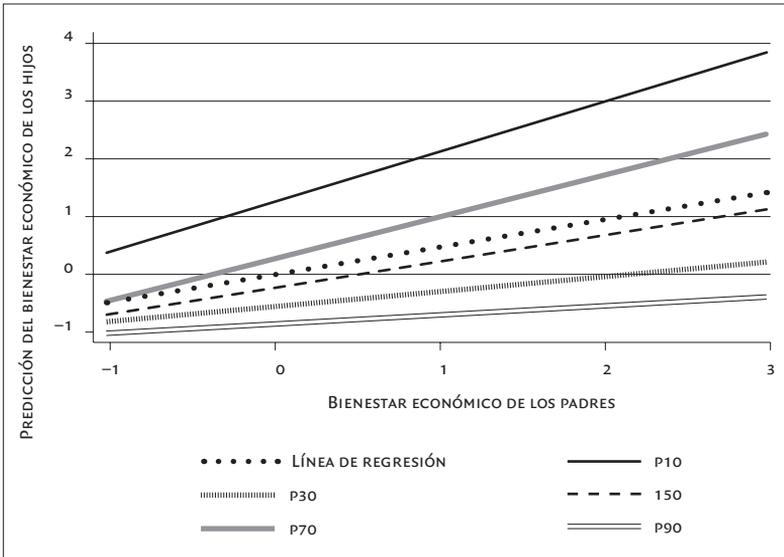
	L <sup>2</sup>	df	BIC	Asociación explicada
1. Independencia	2279.7	25	2066.56	0
2. Cruce	404.7	20	234.15	82.2%
3. Cruce + diagonal	167.4	19	5.4	92.7%

132

El modelo 1 en la tabla A1 asume que no hay correlación entre origen y destino educacional, luego de fijar los marginales (independencia estadística). Naturalmente, el ajuste a los datos es muy pobre y el modelo de independencia sólo se usará como base de comparación. El modelo 2 postula que la movilidad educacional puede ser capturada a través de las cinco barreras antes descritas. El modelo 2 captura un alto 82% de la asociación bajo independencia, pero, como lo indica el coeficiente BIC, su ajuste es peor que el modelo saturado. El modelo 3 añade un parámetro global para la diagonal principal, que captura la mayor probabilidad de permanecer en el estrato educacional de origen. Comparado con el modelo 2, este modelo utiliza sólo un grado de libertad adicional y se ajusta a los datos mucho mejor. Aunque el ajuste no es aceptable bajo criterios estadísticos estándar ( $p < .001$ ), el modelo explica 93% de la asociación bajo independencia, y el ajuste es casi tan bueno como el modelo saturado, indicado por un coeficiente BIC cercano a cero. Por lo tanto, se describirá el patrón de movilidad intergeneracional educacional con base en el modelo 3.

GRÁFICA A1

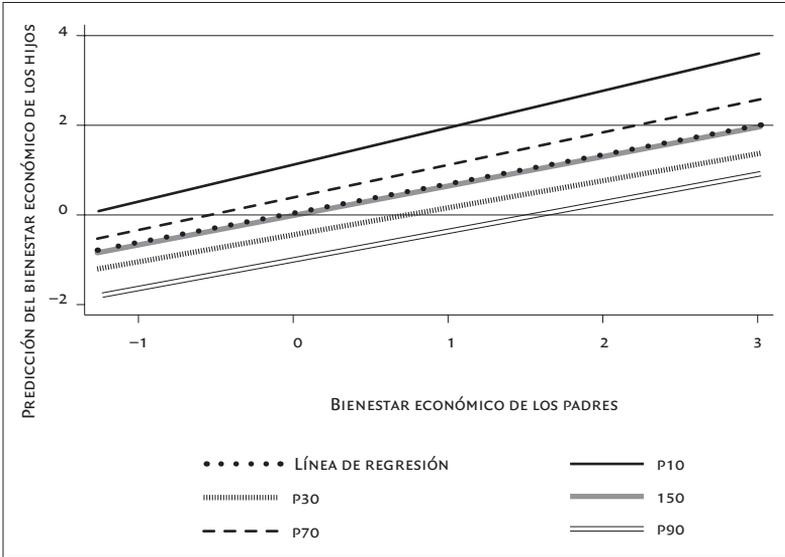
Resultados del modelo de regresión OLS y regresión de cuantiles.  
Predicción de media condicional y diversos percentiles de bienestar económico a través de niveles de bienestar económico de los padres.  
Chile, 2001



GRÁFICA A2

Resultados del modelo de regresión OLS y regresión de cuantiles.  
Predicción de media condicional y diversos percentiles de bienestar económico a través de niveles de bienestar económico de los padres.  
México, 2006

134



## CAPÍTULO III

### EDUCACIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL EN MÉXICO

Rafael de Hoyos, Juan M. Martínez de la Calle y Miguel Székely<sup>1</sup>

#### 1 INTRODUCCIÓN

Existen varias maneras de medir el nivel de desarrollo o progreso de una sociedad. Las medidas más comúnmente utilizadas son aquellas que se relacionan con el monto de recursos disponibles en la economía, como, por ejemplo, el nivel de Producto Interno Bruto (PIB) que genera un país determinado.

Aunque este tipo de indicadores es ilustrativo de la capacidad para satisfacer las necesidades de una población, es también reconocido que presenta limitaciones importantes para medir el progreso social.<sup>2</sup> Por un lado, no incorpora información sobre la manera en la que dichos recursos se distribuyen; es decir, sobre la posibilidad real de distintos grupos poblacionales de acceder a ellos. Por ejemplo, en México el nivel de PIB por habitante es relativamente elevado y, no obstante, los niveles de

---

<sup>1</sup> Subsecretaría de Educación Media Superior, Secretaría de Educación Pública. Las opiniones y puntos de vistas aquí expresados son exclusivamente de los autores y no necesariamente representan la postura de la Subsecretaría de Educación Media Superior de México. Los autores agradecen a Elizabeth Monroy por su valiosa colaboración.

<sup>2</sup> Véase por ejemplo, López-Calva y Székely (2006), para una revisión de la literatura al respecto.

pobreza son considerables precisamente porque la distribución del ingreso es altamente inequitativa.<sup>3</sup>

136 Por otro lado, indicadores como el PIB por habitante tampoco incorporan necesariamente información acerca del acceso a mejores oportunidades para la población. Un país con altas tasas de crecimiento del PIB per cápita y niveles constantes de desigualdad puede llegar a registrar importantes reducciones en su nivel de pobreza, pero la percepción de que existe progreso o desarrollo puede ser limitada si las posibilidades de cada individuo para participar del crecimiento dependen de su posición inicial en la sociedad. Es decir, las posibilidades de mejoramiento en las condiciones de vida dependen de los antecedentes sociales y no del esfuerzo o contribución de cada individuo al desarrollo.

La movilidad social puede ser medida como la no dependencia entre la posición inicial de un individuo (u hogar) en la distribución del ingreso y su posición final. Una sociedad con mayor movilidad social es percibida como una sociedad más justa y equitativa.<sup>4</sup>

A pesar de sus limitaciones, hay varios motivos importantes por los que indicadores como el PIB por habitante siguen siendo ampliamente utilizados. Uno de ellos es que existen acuerdos internacionales sobre la metodología para calcularlos; otro es la disponibilidad de información para medirlos de manera consistente y permanente a lo largo del tiempo y entre países. En el caso, por ejemplo, de la movilidad social, su análisis se limita considerablemente, ya que todavía existe un amplio debate

---

<sup>3</sup> Székely (2005, octubre-diciembre). El problema distributivo en México ha sido asociado, entre otras cosas, a diferencias en la dotación y el acceso a factores relacionados con el capital humano, tales como salud y educación (De Hoyos, 2007).

<sup>4</sup> Shorrocks (1978).

sobre su medición,<sup>5</sup> y la información para su dimensionamiento es relativamente escasa.

Hay al menos dos tipos de movilidad social que son generalmente de interés: la movilidad entre generaciones —entendida como las diferencias entre padres e hijos— y la movilidad intrageneracional, que compara la posición relativa de distintos individuos a lo largo del tiempo. Estrictamente hablando, la medición de la movilidad entre generaciones requiere de información sobre el nivel de bienestar de padres e hijos a lo largo de su ciclo de vida. Por su parte, la movilidad intrageneracional requiere contar con información sobre el nivel inicial de bienestar de cada individuo respecto al resto de la sociedad, así como de su evolución relativa a lo largo de todo el ciclo de vida. De esta manera se podría asociar el cambio en el bienestar tomando como punto de referencia el nivel de origen y el de final del ciclo de vida. Mayores diferencias entre los niveles relativos original y final serían indicios de una mayor movilidad.

137

Evidentemente, este tipo de ejercicios es poco viable, tanto por las dificultades para medir el bienestar, como por la complicación de seguir a cada individuo en el tiempo para verificar las modificaciones relativas que se generan a todo lo largo de su ciclo de vida.

El caso de México no es la excepción en lo concerniente a este tipo de circunstancias; eso explica en buena medida el reducido número de investigaciones que intentan cuantificar el nivel de movilidad social, así como el limitado debate sobre el diseño de políticas públicas derivado de ellas. Algunos autores han utilizado encuestas de hogares para estimar la relación entre el nivel educativo de padres e hijos en México, para de ahí diluci-

---

<sup>5</sup> Véase, por ejemplo, Behrman (1999).

dar las diferencias en el grado de movilidad social.<sup>6</sup> Este tipo de estudios tiene dos características importantes y relevantes para la discusión sobre el tema. La primera es que se enfocan en la relación entre los niveles de *educación* de padres e hijos, derivado del hecho de que la educación de un individuo es un buen indicador de sus posibilidades de aprovechar las oportunidades que ofrece el entorno; además, es una variable que generalmente se correlaciona estrechamente con el nivel de bienestar material y no material. También es necesario mencionar que la utilización del número de años de educación como indicador puede subestimar la movilidad social, ya que, a diferencia del caso del ingreso —en donde no existe un límite predeterminado del nivel que puede obtener una persona a lo largo de su vida—, el número de años de educación está acotada por un límite máximo. De hecho, la educación se considera generalmente como uno de los mecanismos más poderosos para propiciar una mayor movilidad social, y la política de acceso gratuito a la educación en muchos sentidos se justifica precisamente con el argumento de que la gratuidad permite igualar oportunidades de progreso social o al menos equilibrarlas en algún grado, independientemente del origen social de cada individuo.

La segunda característica importante de estos estudios tiene que ver con la complejidad y la escasez de bases de datos utilizadas para el análisis de la movilidad social. Debido a la limitada disponibilidad de censos o encuestas longitudinales representativas de la población que permitan seguir e identificar a los mismos individuos a lo largo del tiempo, la solución más común ha sido la de utilizar bases de datos que incorporen información so-

---

<sup>6</sup> Behrman, Birdsall y Székely (1999); Behrman, Gaviria y Székely (2001), son algunos ejemplos de estudios comparativos en países latinoamericanos a partir de este tipo de bases de datos.

cioeconómica en un momento determinado para dilucidar efectos más permanentes. Estudios como los citados anteriormente utilizan, por ejemplo, encuestas de hogares en las que relacionan el nivel educativo de los padres con el de los hijos co-residentes en el mismo hogar. Entre otros aspectos, este enfoque tiene la ventaja de permitir comparaciones internacionales, pero al mismo tiempo esto introduce un sesgo importante ya que la posición de un individuo en el momento en que co-reside con sus padres no es necesariamente representativa de su situación durante el resto de su ciclo de vida. Adicionalmente, dado que estos estudios se enfocan solamente en los individuos co-residentes con sus padres, excluyen a la población que no co-habita en el hogar paterno o materno de referencia. Para reducir la proporción de individuos excluidos por esta característica, generalmente los estudios se enfocan en un grupo de edad (de los hijos) suficientemente amplio como para haber concluido su edad escolar, pero suficientemente acotado para no haber dejado el hogar original. Esto inevitablemente introduce un sesgo adicional ya que puede existir una relación estrecha entre la co-residencia con los padres (lo cual permite verificar la relación intergeneracional) y el nivel de bienestar o desarrollo personal de cada individuo. Si a la edad de concluir el periodo escolar solamente los individuos con menores perspectivas de desarrollo futuro co-residen con sus padres, el nivel de movilidad social estará subestimado y viceversa.

Un enfoque alternativo que permite eludir este tipo de sesgo (el introducido por la exclusión de la encuesta por la no co-residencia) consiste en incorporar preguntas retrospectivas sobre el hogar de origen y aplicarlas a toda la población. Este tipo de estrategias permite recuperar alguna información sobre las características de los hogares de origen de cada individuo y, en especial, sobre las características de los padres del hogar original, lo cual ofrece una perspectiva intergeneracional. Algunos ejemplos

recientes para México son los estudios de Binder y Woodruff,<sup>7</sup> y de Cortés y Escobar,<sup>8</sup> quienes utilizan un módulo de la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) de 1994 que incluye una serie de preguntas retrospectivas sobre variables socioeconómicas del hogar de origen, a ser contestadas por los miembros de la muestra. Esta encuesta fue aplicada en las seis ciudades de mayor tamaño en el país y constituye una de las primeras bases de datos desarrolladas en México con el objetivo explícito de medir la movilidad laboral. Mientras que Binder y Woodruff utilizan la educación como variable de medición del bienestar, el estudio de Cortés y Escobar se centran en la movilidad ocupacional. Otros estudios para el caso de México que se han enfocado en la movilidad ocupacional o de ingresos han utilizado generalmente encuestas de hogares tradicionales que no cuentan con información retrospectiva (véase, por ejemplo R. Durán-Fernández, *Measuring Income Mobility in Mexico: A Transition Matrix Approach*, mimeo, abril de 2005). Otros autores como Zenteno, R. y Solís, P., *Continuidades y discontinuidades de la movilidad ocupacional en México*, *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 21, núm. 3, pp. 515-546, han estudiado la movilidad ocupacional utilizando bases de datos no oficiales con información retrospectiva, como la Encuesta Demográfica Retrospectiva. Por ello, los estudios mencionados son de los primeros en medir el nivel de movilidad a partir de bases de datos con información retrospectiva sobre el hogar de origen. Una limitación importante de esta información es que la base de datos cubre solamente alrededor de 60% de la población urbana de México, por lo que sus conclusiones no necesariamente pueden extenderse al resto del país.

---

<sup>7</sup> Binder y Woodruff (1999); Binder y Woodruff (2002), pp. 249-267.

<sup>8</sup> Cortés y Escobar (2005, abril).

Si bien este tipo de bases de datos permiten reducir el sesgo de excluir a la población no co-residente, introducen un sesgo adicional que tiene que ver con la naturaleza misma de la información retrospectiva: el margen de error de la memoria de los seres humanos. No es claro si el sesgo de errores de memoria es mayor o menor al introducido por la exclusión de no co-residentes en las encuestas tradicionales.

El presente estudio analiza la movilidad educativa en México —entendida como la relación que guarda el nivel educativo de padres e hijos— utilizando la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMSM). Hasta donde sabemos, esta es la primera encuesta de cobertura nacional en México diseñada y aplicada expresamente con el objetivo de medir la movilidad social. Los dos objetivos centrales de la investigación son: primero, verificar la evolución histórica de la movilidad social utilizando esta base de datos innovadora, y segundo, identificar el papel que ha jugado el sector educativo en dicho proceso. Dado que este tipo de bases de datos incluye el sesgo de memoria, comparamos también los resultados obtenidos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 2006, la cual no es susceptible de dicho sesgo, aunque introduce sí al de exclusión por no co-habitación.

En los últimos 35 años, México ha alcanzado logros educativos importantes al incrementar el promedio de escolaridad de 3 a 9 años entre 1970 y 2005, pero esto no garantiza una sociedad más justa y equitativa.<sup>9</sup> Por ejemplo, si el incremento en el nivel

---

<sup>9</sup> La evidencia internacional muestra que, en promedio, podemos esperar una relación negativa entre el grado de escolaridad medio de un país y su desigualdad del ingreso (De Gregorio y Lee, 2002, septiembre, pp. 395-416). Por otro lado, De Hoyos, *op. cit.* muestra que alrededor de un cuarto de la desigualdad del ingreso en México durante los noventa está explicada por diferencias en niveles educativos.

de escolaridad promedio está explicado por avances educativos entre la población de altos ingresos, entonces el cambio en escolaridad contribuiría a la polarización social y —posiblemente— a la falta de movilidad social. Los resultados de la presente investigación arrojan alguna evidencia al respecto.

El artículo está organizado de la siguiente manera: la segunda sección describe las posibles relaciones entre movilidad social y logro educativo en México; la tercera desarrolla un modelo empírico que mide la relación entre la movilidad educativa y la de ingresos. Finalmente, la cuarta sección presenta algunas conclusiones.

142

## 2 MOVILIDAD SOCIAL Y EDUCACIÓN EN MÉXICO

### 2.1 *La Encuesta esru de Movilidad Social en México*

La Encuesta *ESRU de Movilidad Social en México 2006* (EMSM) se aplicó en viviendas de ciudadanos mexicanos de entre 25 y 64 años de edad en el territorio nacional. El diseño muestral fue estratificado, multi-etápico y probabilístico en todas sus etapas. El tamaño muestral calculado para el estudio fue de 8 520 viviendas, lo cual garantiza al menos 95% de los casos y un error inferior a 3% para la estimación nacional.

El diseño de muestra se realizó de tal manera que permitiera generar estimaciones para diversas regiones y estratos socioeconómicos del país. La zonificación se llevó a cabo en cuatro segmentos de interés, en función del número de habitantes.

Los estratos socio-económicos se conformaron a través de un índice que toma en cuenta la siguientes características: 1) el porcentaje de población que recibe más de 5 salarios mínimos; 2) el porcentaje de población con instrucción universitaria o mayor; 3) el porcentaje de analfabetismo; 4) el porcentaje de viviendas con drenaje; 5) el porcentaje de población que recibe dos salarios mínimos o menos en cada unidad de muestreo.

Con lo anterior, se pudo categorizar el tamaño muestral conforme se observa en la tabla 1.

Se seleccionaron las unidades de muestreo de forma aleatoria y representativa, eligiendo a municipios de cada región con probabilidad proporcional al número de habitantes y dentro de cada municipio se seleccionaron dos AGEBS.<sup>10</sup> Dentro de cada AGEB (o localidad) se eligieron aleatoriamente dos manzanas y, en cada una de ellas, cinco viviendas. Se buscó que el jefe de familia fuera preferentemente hombre ya que los patrones de movilidad varían por sexo, obteniéndose 7 288 encuestas efectivas, de las cuales alrededor de 87% fueron a hombres. De esta manera se obtuvo una muestra representativa de la población mexicana masculina.

143

El aspecto más importante de la EMSM para nuestros propósitos es que la mide la movilidad social a partir de información retrospectiva. Específicamente, se incluyen preguntas sobre la situación y el contexto familiar del encuestado (a) cuando éste contaba con 14 años de edad. Evidentemente, a mayor edad del informante, menor su capacidad para recordar situaciones e información relevante; por ejemplo, para el grupo de edad de 64 años, la información retrospectiva se refiere a la situación en su hogar 50 años atrás. Por la naturaleza de la información, el tipo de movilidad que idealmente permite analizar la encuesta es la movilidad intergeneracional.

## 2.2 *Tendencias en movilidad educacional*

Utilizando la información retrospectiva, encontramos que la diferencia en escolaridad entre padres e hijos se ha incrementado

---

<sup>10</sup> Un Área Geoestadística Básica (AGEB) es la extensión territorial que corresponde a la subdivisión de las Áreas Geoestadísticas Municipales, clasificadas, de acuerdo con sus características, en urbana o rural.

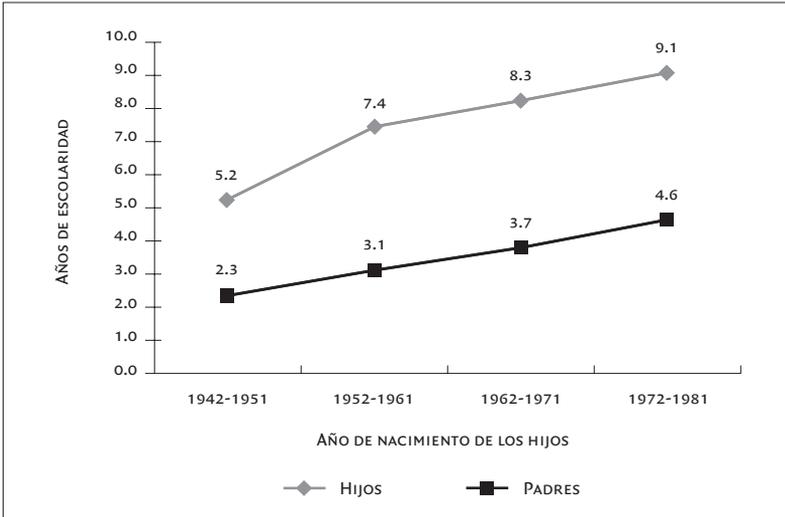
EDUCACIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL EN MÉXICO

TABLA 1  
Distribución de la muestra por zonas y estratos

ZONIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN	ESTRATO SOCIO-ECONÓMICO					TOTAL
		BAJO (15% INFERIOR DEL ÍNDICE)	MEDIO-BAJO (25% SIGUIENTE DEL ÍNDICE)	MEDIO (25% SIGUIENTE DEL ÍNDICE)	MEDIO-ALTO (20% SIGUIENTE DEL ÍNDICE)	ALTO (15% SUPERIOR DEL ÍNDICE)	
REGIÓN 1 ÁREAS METROPOLITANAS	1A: CD. DE MÉXICO	220	440	460	460	320	1,900
	1A: GUADALAJARA	100	240	240	220	200	1,000
	1A: MONTERREY	100	240	240	220	200	1,000
	1B: (CIUDADES DE 100,000 Ó MÁS HABITANTES)	140	120	140	200	280	880
REGIÓN 2: ÁREAS URBANAS DE ALTA DENSIDAD	CIUDADES DE 15,000 A 99,000 HABITANTES	140	260	240	260	240	1,140
REGIÓN 3: ÁREAS URBANAS DE BAJA DENSIDAD	LOCALIDADES DE 2,500 A 14,999 HABITANTES Y CABECERAS MUNICIPALES DE MENOS DE 2,500 HABITANTES	180	220	300	200	240	1,140
REGIÓN 4: ÁREAS RURALES	LOCALIDADES INFERIORES A 2,500 HABITANTES Y QUE NO SON CABECERAS MUNICIPALES	240	500	500	220	—	1,460
	TOTAL	1,120	2,020	2,120	1,780	1,480	8,520

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta esru de Movilidad Social en México, 2006.

GRÁFICA 1  
Años de escolaridad promedio de los hijos y de los padres



Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México, 2006.

de manera significativa a lo largo de las últimas décadas. La gráfica 1 muestra que el nivel de escolaridad para aquellos nacidos en la cohorte de 1942 a 1951 —y que en 2006 contaban con entre 55 y 64 años de edad— es de 5.2 años de educación, mientras que el de sus padres es de 2.3 años —una diferencia de 2.9—. En el extremo opuesto, aquellos nacidos entre 1972 y 1981 —con edades entre 25 y 34 años al momento de levantar la encuesta— registran un promedio de escolaridad de 9.1 años, comparada con 4.6 de sus padres; es decir, una diferencia de 4.5 años.<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Las diferencias, tanto entre padres e hijos como entre cohortes, son estadísticamente significativas al 95% de confianza.

Estos resultados muestran que, en términos absolutos, las generaciones recientes en México consistentemente sobrepasan en escolaridad a sus padres, lo cual sugiere que existe *movilidad absoluta* en educación. Asumiendo que hay una relación positiva entre el número de años de educación, el ingreso y el bienestar,<sup>12</sup> esto indicaría que el bienestar ha aumentado de generación en generación en el país. Sin embargo, esto no garantiza que exista movilidad intrageneracional entre los miembros de la población, ya que el incremento en el promedio de años de escolaridad pudiera explicarse por un aumento sustancial en la escolaridad de los individuos con mayores niveles educativos iniciales.

Si el incremento en años de educación estuviera explicado por avances educativos en los hogares que originalmente presentaban mayores niveles, entonces la concentración de la escolaridad aumentaría en el tiempo y sería consistente con una movilidad intergeneracional promedio positiva. La tabla 2 muestra que, de hecho, en el caso de México, la evidencia apunta en el sentido contrario. La tabla presenta la desigualdad en años de escolaridad entre la población utilizando el índice de Gini para padres e hijos en diferentes cohortes de edad. El índice de Gini es substancialmente más bajo para hijos que para padres en todas las cohortes y la tendencia temporal en el índice es negativa. Esto indica que la mayor movilidad entre generaciones ha estado acompañada por una mayor movilidad intrageneracional.

El índice de Gini de escolaridad muestra la dispersión en años de escolaridad con respecto a la media, sin tomar en cuenta la posición de los hijos con respecto a la de los padres. En otras palabras, el índice de Gini mide la desigualdad en los años de educación tomando a los padres e hijos como dos cohortes

---

<sup>12</sup> Becker (1993).

TABLA 2  
Desigualdad en años de escolaridad

AÑO DE NACIMIENTO DE LOS HIJOS	GINI DE EDUCACIÓN ENTRE PADRES	GINI DE EDUCACIÓN ENTRE HIJOS
1942-1951	0.68	0.46
1952-1961	0.59	0.34
1962-1971	0.51	0.26
1972-1981	0.46	0.22

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México, 2006.

poblacionales sin relación alguna. Las correlaciones para las cohortes 1942-1951 y 1952-1961 son estadísticamente diferentes entre sí, al 95% de confianza; las diferencias entre otras cohortes no son estadísticamente significativas. Una forma de tomar en cuenta la relación filial al momento de analizar los cambios en educación es a través de la correlación entre el nivel educativo de los padres y el de los hijos. A mayor correlación, mayor es el grado de dependencia del nivel educativo de los hijos respecto al nivel del padre, lo cual significaría una menor movilidad. En un mundo completamente meritario con perfecta movilidad, la correlación entre el nivel educativo de padres e hijos sería equivalente a cero, mientras que una correlación igual a 1 es indicio de nula movilidad. La gráfica 2 presenta correlaciones utilizando los datos de la EMSM y muestra que el grado de correlación entre la educación de los padres y los hijos es del alrededor de 55% con una disminución entre los cohortes 1942-1951 y 1952-1961, y cambios casi nulos para cohortes más recientes. En otras palabras, a lo largo del tiempo, la educación de los padres ha sido menos determinante sobre el nivel educativo de sus hijos. La gráfica 2 también muestra que, en cohortes recientes, la co-

rrelación entre la educación de madres e hijos es ligeramente menor, lo cual sugiere que, en promedio, la influencia del padre determina en mayor medida las posibilidades de movilidad futuras. Estimamos también las correlaciones entre niveles educativos de padres e hijos para distintas regiones del país, y encontramos que los patrones no son estadísticamente distintos entre sí. Esto indica que el aumento en la movilidad no está explicado por diferencias geográficas.

148

Una forma más detallada de presentar los cambios en educación entre dos generaciones distintas es utilizando la matriz de movilidad en la tabla 3. La matriz desagrega la correlación entre el nivel educativo de padres e hijos utilizando una agrupación por niveles de instrucción. Por ejemplo, las celdas diagonales indican el porcentaje de hijos que cuentan con la misma educación que sus padres y, en el caso extremo de cero movilidad intergeneracional, dichas celdas presentarían un valor de 100%. En el extremo opuesto de valores 0 en la diagonal, mostraría movilidad perfecta (de acuerdo con la definición de Shorrocks).<sup>13</sup> El promedio del valor de las celdas diagonales en la tabla 3 es de 33%, lo cual indica que, en el agregado, solamente uno de cada tres individuos presenta el mismo nivel educativo de sus padres.

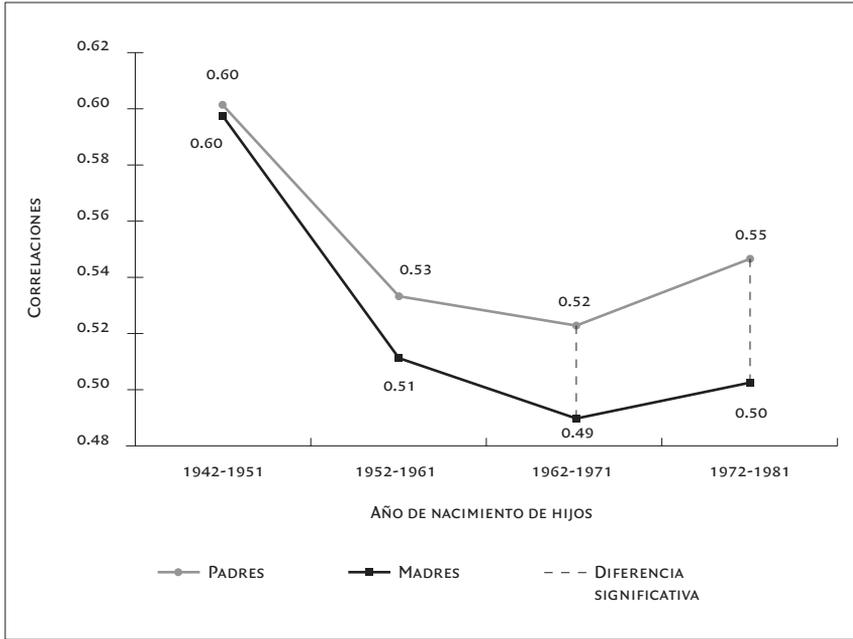
De acuerdo con los resultados de la tabla 3, 79.9% de los hijos de padres sin instrucción han logrado un nivel educativo mayor; 59.9% de los hijos cuyos padres solamente alcanzaron la educación primaria presentan un nivel mayor de escolaridad, mientras que 61% de los hijos de padres que lograron como nivel máximo la secundaria registra un logro educativo superior. Estos dos últimos resultados son especialmente interesantes, ya que revelan que, aunque la diferencia es marginal, el que los

---

<sup>13</sup> Shorrocks, *op. cit.*

GRÁFICA 2

Correlación entre los años de escolaridad de hijos y padres o madres



Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México, 2006.

padres hayan logrado un nivel educativo de secundaria hace diferencia en términos de movilidad para las generaciones futuras. El que los padres hayan logrado solamente la educación primaria implica menores probabilidades de progreso intergeneracional.

Las diferencias entre los resultados que se obtienen entre los niveles de bachillerato, educación superior y posgrado reflejan en buena medida el hecho de que la educación tiene límites a su acumulación en un solo individuo, por lo que cada vez que una generación progresa con respecto a la anterior, deja menor margen de mejora para las generaciones subsecuentes. Por

TABLA 3  
Matriz de movilidad educacional

NIVEL EDUCATIVO DE LOS PADRES	NIVEL EDUCATIVO DE LOS HIJOS						TOTAL
	SIN INSTRUCCIÓN	PRIMARIA	SECUNDARIA	BACHILLERATO	SUPERIOR	POSGRADO	
SIN INSTRUCCIÓN	20.1%	56.3%	15.7%	5.2%	2.6%	0.0%	100%
PRIMARIA	2.8%	37.3%	29.5%	18.5%	10.9%	0.9%	100%
SECUNDARIA	0.8%	6.4%	31.8%	34.6%	25.6%	0.8%	100%
BACHILLERATO	0.1%	6.6%	15.0%	34.6%	38.5%	5.2%	100%
SUPERIOR	0.5%	3.9%	9.0%	24.3%	59.9%	2.5%	100%
POSGRADO	0.0%	0.4%	0.0%	4.6%	81.4%	13.6%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México, 2006.

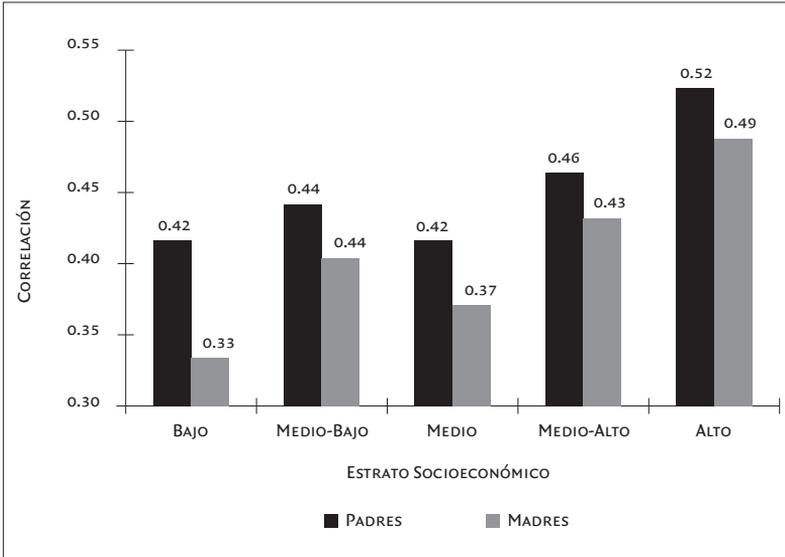
150

ejemplo, solamente 2.5% de los hijos de padres con estudios superiores logran un nivel mayor, es decir, de posgrado, mientras entre aquellos cuyos padres lograron como máximo la educación de bachillerato, 43.7% registra un logro educativo mayor.

La gráfica 3 presenta las correlaciones entre años de escolaridad de padres e hijos, dividiendo a la población por el estrato socioeconómico de los encuestados. De acuerdo con los resultados, la correlación es mayor en los estratos más ricos y consistentemente creciente a partir de los estratos medios. Esto sugiere que a medida que aumenta el nivel socioeconómico, la relación entre el nivel educativo de padres e hijos es más estrecha (existe menor movilidad); en cambio, en el extremo contrario, el nivel socioeconómico bajo, la relación es menos estrecha; es decir, existe mayor movilidad.

GRÁFICA 3

Correlación entre los años de escolaridad de los hijos y padres (o madres) por estrato socioeconómico



Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México, 2006.

En resumen, la evidencia presentada en esta sección sustenta las siguientes afirmaciones: 1) durante las últimas décadas se ha registrado una movilidad intergeneracional positiva en México, entendida como una mejora en el nivel educativo entre hijos y padres; 2) dicha movilidad es consistente con un patrón de menores diferencias en niveles educativos en las generaciones más recientes, lo cual refleja que ha existido un mayor progreso entre los estratos de la población con menor nivel educativo; 3) que la movilidad intergeneracional se registra sobre todo en los estratos socioeconómicos inferiores, donde los niveles educativos son más reducidos y, por lo tanto, existe un mayor margen de progre-

so para las nuevas generaciones —y una menor movilidad y un menor margen de mejora educativa en los estratos socioeconómicos altos, donde los niveles de instrucción son más elevados.

### 2.3 *Comparativo de los resultados entre EMSM y la ENIGH*

152

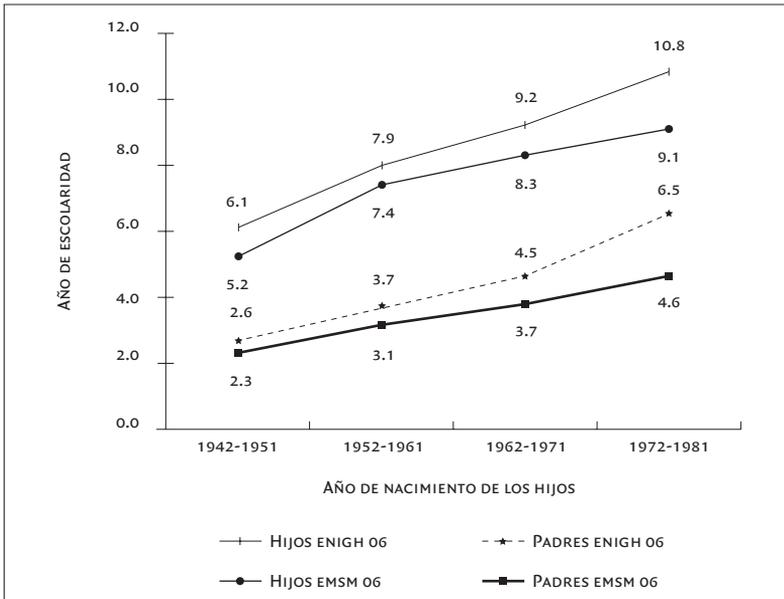
Como se mencionó en la introducción, aparentemente las bases de datos con información retrospectiva como la EMSM presentan el atractivo para el análisis de la movilidad social de reducir el sesgo de exclusión de subgrupos de la población del análisis por no co-habitar el hogar paterno, que son inherentes al uso de encuestas de hogares tradicionales. Sin embargo, no existe evidencia de si el error de exclusión por no co-habitación es mayor o menor al sesgo introducido en la información retrospectiva por la imperfección de la memoria humana. El caso de México ofrece una oportunidad interesante para indagar al respecto, ya que se cuenta con una amplia serie de encuestas de hogares que pueden utilizarse como comparación. Específicamente, está la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) para 2006, que puede utilizarse para contrastar patrones de movilidad social con los observados en la EMSM.

En esta sección comparamos los resultados anteriores con los obtenidos de la ENIGH 2006 utilizando como punto de referencia al grupo de edad de 25 a 64 años, para aquellos individuos que co-habitan con sus padres y que, por lo tanto, permiten comparaciones intergeneracionales.

La gráfica 4 muestra la misma información que se muestra en la gráfica 2, pero esta vez incluyendo los datos extraídos de la ENIGH. La tendencia que siguen los datos de ambas encuestas es muy similar. De ambas fuentes de información se llega a la conclusión de que los años de escolaridad de la población mexicana han aumentado considerablemente en las últimas décadas, que la escolaridad de los hijos es en promedio mayor a la de los padres y que la diferencia en años de educación entre padres a

GRÁFICA 4

Años de escolaridad promedio de hijos y padres en EMSM y en ENIGH



Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México, 2006. Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH 2006).

hijos se ha ampliado considerablemente si comparamos a las generaciones nacidas entre 1942 y 1951 y las nacidas entre 1972 y 1981. Es decir, existe evidencia de una considerable movilidad intergeneracional a lo largo de las últimas décadas.

La tabla 4 compara el índice de Gini de desigualdad en educación que se obtiene con la EMSM y la ENIGH, respectivamente. Al igual que los datos de la EMSM, la ENIGH muestra una reducción en la desigualdad de años de escolaridad intrageneracionales e intergeneracionales.

No sólo los resultados en cuanto a niveles y dispersión de años de educación son equivalentes entre EMSM y ENIGH, tam-

TABLA 4  
Desigualdad en años de escolaridad EMSM vs. ENIGH 2006

AÑO DE NACIMIENTO DE LOS HIJOS	GINI DE EDUCACIÓN ENTRE PADRES		GINI DE EDUCACIÓN ENTRE HIJOS	
	EMSM	ENIGH 2006	EMSM	ENIGH 2006
1942-1951	0.68	0.61	0.46	0.42
1952-1961	0.59	0.58	0.34	0.38
1962-1971	0.51	0.56	0.26	0.31
1972-1981	0.46	0.44	0.22	0.25

154

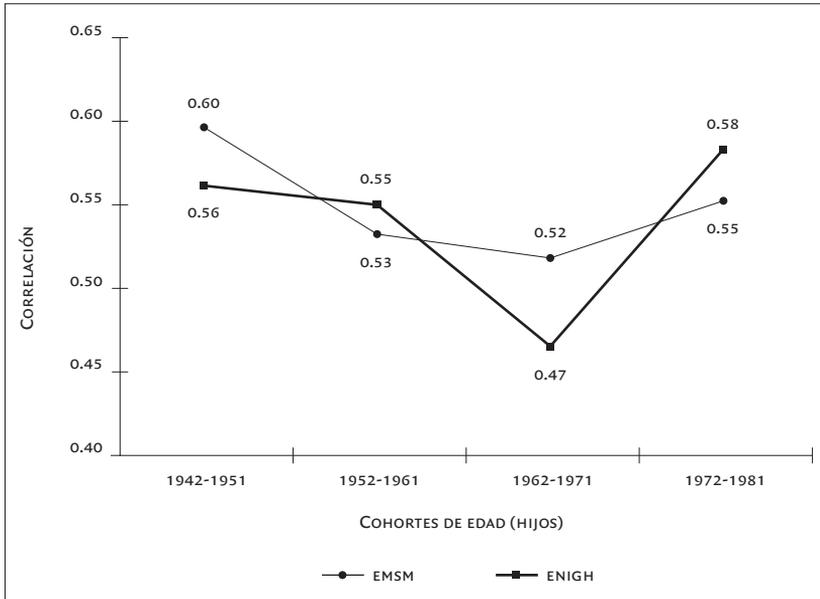
Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH 2006).

bién la inferencia sobre movilidad educacional es corroborada por la ENIGH. La gráfica 5 muestra que ambas encuestas presentan una tendencia similar en la correlación entre la educación de padres e hijos, aunque con un aumento pronunciado en los datos de la ENIGH para las cohortes nacidas entre 1972 y 1981.

También en el caso de la ENIGH estimamos la matriz de movilidad similar a la presentada en la tabla 3 (no presentamos los datos aquí). Al comparar los resultados destaca el hecho de que de acuerdo con la ENIGH, el promedio de los valores de las celdas diagonales es equivalente a 30.5%; es decir, 30.5% de los hijos entre 25 y 64 años que cohabitan con sus padres registran el mismo nivel educativo que ellos. En el caso de la EMSM, el valor promedio de las celdas diagonales es de 33%.

Los resultados pueden ser tomados como evidencia de que, independientemente de los errores de medición inherentes a ambas bases de datos, los patrones de movilidad social que se obtienen para México son similares.

GRÁFICA 5  
Correlación entre los años de escolaridad de padres e hijos,  
EMSM VS. ENIGH



Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México, 2006. Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH 2006).

### 3 MOVILIDAD EDUCACIONAL VS. MOVILIDAD ECONÓMICA

En esta sección utilizamos técnicas de microsimulación para relacionar la información sobre educación con los cambios en los ingresos personales de la población incluida en la EMSM. Para explorar esta relación, comencemos por definir  $Y_i$  como el ingreso personal por hora de cada individuo  $i$ . Siguiendo la

teoría del capital humano,<sup>14</sup> el ingreso personal depende de todos aquellos elementos que están relacionados con la productividad personal. Si definimos  $S_i$  como los años de escolaridad y  $X_i$  como un vector de características observables (diferentes a la educación) relacionadas con la productividad laboral, se especifica la relación tradicional de ingresos:

$$\ln(Y_i) = \alpha + \lambda S_{i,(\text{hijos})} + \sum \beta_j X_{ij} + \varepsilon \quad (1)$$

156

En donde  $\alpha, \lambda$  y  $\beta$  son parámetros a ser estimados y  $\varepsilon$  es un término aleatorio distribuido de forma normal con media cero y varianza  $\sigma^2$ . Utilizaremos la ecuación (1) con los datos de ingresos y características personales de los hijos jefes del hogar de la EMSM, lo cual nos permite contar con una base de datos en estructura de panel en la que se puede identificar a padres e hijos y así crear un escenario hipotético que permita estimar el impacto de los cambios en educación sobre la movilidad social. Específicamente, la simulación permite verificar cuál hubiera sido el grado de desigualdad y movilidad social si no hubiera habido cambios educativos en México. La siguiente ecuación captura este efecto:

$$\ln(Y_i^*) = \hat{\alpha} + \hat{\lambda} S_{i,(\text{padres})} + \sum \hat{\beta}_j X_{ij} + \varepsilon \quad (2)$$

En donde el único cambio con respecto a la ecuación (1) es que la ecuación (2) utiliza los parámetros estimados en (1) y sustituye la educación de los hijos ( $S_{i,(\text{hijos})}$ ) por la de los padres ( $S_{i,(\text{padres})}$ ), creando un ingreso hipotético ( $Y_i^*$ ). El impacto del cambio

---

<sup>14</sup> Becker, *op. cit.*

en educación sobre la desigualdad y la movilidad social está medido como la diferencia entre el ingreso observado y el hipotético:  $(Y_i - Y_i^*)$ . Estas diferencias se pueden explotar para comparar índices de desigualdad:  $I(Y_i) - I(Y_i^*) > < 0$ , o bien identificar a los grupos poblacionales que presentan los mayores cambios en el bienestar a lo largo del tiempo ( $E[Y_i - Y_i^* | S, X]$ ).

### 3.1 Resultados

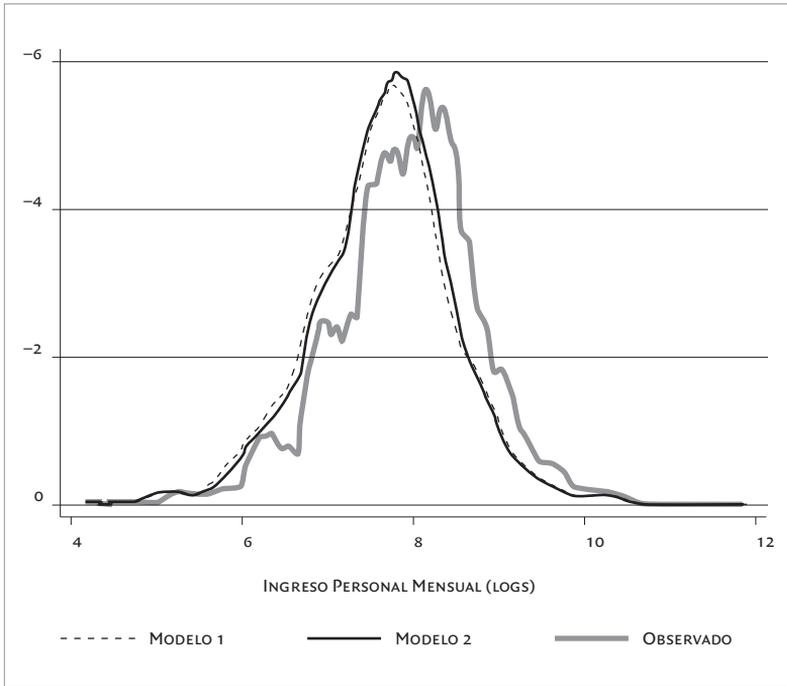
La Tabla A1 en el anexo presenta tres estimaciones de la ecuación (1), utilizando distintas variantes para representar el nivel educativo: los años de educación, un término cuadrático de la misma variable y una serie de variables dicotómicas por nivel, para identificar discontinuidades en la relación educación-ingreso.<sup>15</sup> La estimación se realiza utilizando el valor de los ingresos per cápita de cada individuo encuestado. Un aspecto a resaltar de los resultados es que arrojan estimadores muy similares a los obtenidos de encuestas de hogares y encuestas de empleo en México, lo cual sugiere que el nivel de confiabilidad de los ingresos registrados en la EMSM es aceptable.

El ingreso personal promedio derivado de la EMSM es de 3,900 pesos mensuales, mientras que el índice de Gini es de 43.1. Aplicando el valor de los coeficientes derivados de la ecuación (1) a los niveles educativos de los padres (ecuación (2)) obtenemos una distribución simulada del ingreso, la cual se pre-

<sup>15</sup> X incluye la experiencia, experiencia al cuadrado, género, y controles por estrato y tipo de empleo. La experiencia se calculó como (edad — años de escolaridad— 6); los controles por tamaño de localidad incluyen las cuatro regiones especificadas en la tabla 1; los controles por tipo de ocupación incluye: empleador, trabajador por cuenta propia, empleado privado, empleado público, servicios domésticos y otros.

GRÁFICA 6

Distribución del ingreso personal bajo el contrafactual de ausencia de cambio en educación



158

senta en la gráfica 5.<sup>16</sup> De acuerdo con nuestros resultados, si los trabajadores de hoy contaran con el nivel educativo de sus padres, su ingreso mensual disminuiría de 3,900 a 2,875 pesos, es decir, un ingreso 25% menor. Los resultados muestran que los cambios en educación observados en los últimos 30 años en México han contribuido de manera significativa a elevar el ingreso de la población al mismo tiempo.

<sup>16</sup> Las simulaciones presentadas en las gráficas 5 y 6 utilizan los parámetros estimados en los primeros dos segundo modelos de la tabla A1 del anexo, debido a que éstos generan un mejor ajuste.

Una manera de identificar el impacto sobre la distribución del ingreso consiste en estimar los cambios porcentuales en el ingreso atribuibles a los cambios en educación para distintos grupos poblacionales según el nivel educativo del padre. Presentamos una estimación de este tipo en la gráfica 6. Como puede apreciarse, los individuos que registran un mayor incremento en el ingreso atribuible al progreso educativo son aquellos cuyos padres presentaban menores niveles de instrucción. Por otro lado, en familias en cuyos padres tenían un nivel educativo de licenciatura o posgrado, el cambio generacional en niveles educativos propició una disminución en los ingresos. Esto se explica por el hecho de que a mayor nivel educativo de los padres, existe un menor margen para un incremento de años de educación en las generaciones subsecuentes. La evidencia de la tabla 3 que muestra que solamente 2.5% de los hijos de padres con estudios superiores presenta un nivel educativo mayor, es un buen ejemplo al respecto. Estos resultados confirman que el progreso educativo entre generaciones ha sido acompañado con una mayor movilidad social intrageneracional.

159

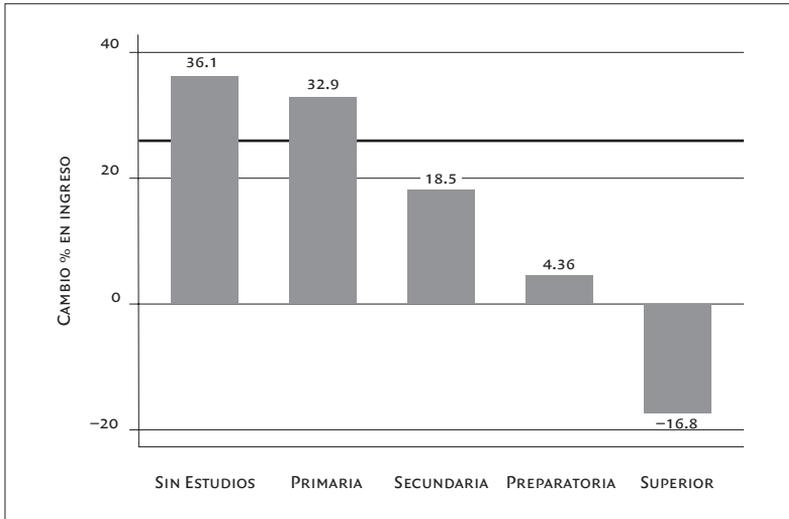
#### 4 CONCLUSIONES

Este artículo analiza la relación entre educación y movilidad social para el caso de México utilizando la EMSM. A diferencia de las encuestas de hogares tradicionalmente utilizadas para medir dicho fenómeno, la EMSM cuenta con el atractivo de incorporar información retrospectiva con el propósito explícito de medir la movilidad social. Esta característica permite evitar el sesgo de exclusión de población no co-habitante en el hogar paterno que caracteriza a las encuestas de hogares. Sin embargo, introduce el sesgo inherente a la memoria humana.

De acuerdo con nuestras estimaciones a partir de la EMSM, las cohortes nacidas entre 1942 y 1981, que hoy cuentan con 25

GRÁFICA 7

Cambios en ingresos atribuibles a los cambios en educación según nivel de escolaridad del padre



Fuente: Estimaciones propias.

160

a 64 años de edad, registran niveles educativos superiores a los de sus padres, presentan un nivel de desigualdad educativa también inferior a las generaciones previas y registran menores niveles de desigualdad educativa a lo largo del tiempo. Esto es evidencia de una movilidad educacional positiva intergeneracional e intrageneracional.

A partir de un análisis de simulación sencillo, encontramos que la movilidad educativa se traduce en movilidad de nivel socioeconómico medido a partir de los ingresos de la población. A menor nivel educativo de los padres, mayor es el impacto positivo del progreso educativo sobre los ingresos de las generaciones subsecuentes.

Nuestros principales resultados coinciden con las tendencias obtenidas de un análisis similar utilizando la Encuesta Na-

cional de Ingresos y Gastos de los Hogares de 2006, lo cual puede interpretarse como una prueba de su robustez.

Estos resultados implican que la inversión en educación —y especialmente en la educación pública que otorga acceso a servicios educativos a la población abierta— constituye una inversión en la equidad de oportunidades a lo largo del tiempo. Gracias al acceso a la educación, el nivel de bienestar de las actuales generaciones depende cada vez en menor medida de la posición social de su hogar de origen. Sin embargo, a medida que los niveles de instrucción aumentan, la contribución marginal de la educación a la movilidad disminuye debido a que existe un límite superior a la acumulación de este tipo de capital humano. Esto sugiere que el mayor rendimiento de la inversión pública en educación en términos de movilidad social se obtiene al invertir en los hogares cuyos jefes presentan los menores niveles de instrucción.

ANEXO

TABLA A1  
Modelo simple de capital humano

VARIABLE INDEPENDIENTE	MODELO 1	MODELO 2	MODELO 3
AÑOS DE ESCOLARIDAD	0.073**	0.035**	
AÑOS DE ESCOLARIDAD AL CUADRADO		0.002**	
PRIMARIA INCOMPLETA			0.236**
PRIMARIA COMPLETA			0.380**
SECUNDARIA INCOMPLETA			0.398**
SECUNDARIA COMPLETA			0.507**
PREPARATORIA INCOMPLETA			0.710**
PREPARATORIA COMPLETA			0.769**
LICENCIATURA INCOMPLETA			1.004**
LICENCIATURA COMPLETA			1.268**
POSGRADO			1.856**
EXPERIENCIA	0.016**	0.019**	0.020**
EXPERIENCIA AL CUADRADO	0.000**	0.000**	0.000**
MUJER=1	-0.079	-0.079	-0.084
CONTROL POR TAMAÑO DE LOCALIDAD	SÍ	SÍ	SÍ
CONTROL POR TIPO DE EMPLEO	SÍ	SÍ	SÍ
CONSTANTE	2.181**	2.273**	0.000
N	5,589	5,589	5,589
R2	0.23	0.24	0.24

Notas: (1) La variable dependiente es el logaritmo del ingreso personal por hora; (2) los controles por localidad incluyen variables dicotómicas para áreas urbanas de alta y baja densidad, y áreas rurales; (3) la clasificación de ocupaciones es: empleador, trabajador por cuenta propia, empleado privado, empleado público, servicios domésticos y otros. (\*) significativo con un nivel de confianza de 95%; (\*\*) significativo con un nivel de confianza de 99%.

## REFERENCIAS

- Cortés, F. y Escobar, A. (2005, abril). Movilidad Social Intergeneracional en el México Urbano. *Revista de la CEPAL*, núm. 85.
- Becker, G. S. (1993). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, The University of Chicago Press.
- Behrman, J. (1999). Social Mobility: Concepts and Measurement. En Birdsall, N. y Graham, C. (eds.). *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*, Washington, D.C., Brookings Institution.
- , Birdsall, N. y Székely, M. (1999). Intergenerational Mobility in Latin America: Deeper Markets and Better Schools Make a Difference. En Birdsall, N. y Graham, C., (eds.). *New Markets, New Opportunities? Economic and Social Mobility in a Changing World*, Washington, D.C., Brookings Institution.
- , Gaviria, A. y Székely, M. (2001). Inter-Generational Schooling Mobility in Latin America. *Economía*, vol. 2, núm. 3.
- Binder, M. y Woodruff, C. (1999). Intergenerational Mobility in Educational Attainment in Mexico. *Graduate School of International Relations and Pacific Studies (IRPS)*, San Diego, University of California, San Diego.
- y Woodruff, C. (2002, enero). Inequality and Intergenerational Mobility in Schooling: the Case of Mexico, *Economic Development and Cultural Change*, núm. 50.
- De Gregorio, José y Lee, Jong-Wha (2002, septiembre). Education and Income Inequality: New Evidence from Cross-Country Data. *Review of Income and Wealth*, Blackwell Publishing, vol. 48, núm. 3.
- De Hoyos, R. (2007). Accounting for Mexican Income Inequality During the 1990s. *World Bank Policy Research Working Paper*, núm. 4527, Washington, D.C.

- Durán-Fernández, R. (2005, abril). *Measuring Income Mobility in Mexico: A Transition Matrix Approach*, mimeo.
- López-Calva, L. F. y Székely, M. (2006). *Medición del desarrollo humano en México*, México, FCE.
- Shorrocks, A. (1978a). The Measurement of Mobility. *Econometría*, vol. 46, núm. 5.
- , (1978b). Income Inequality and Income Mobility. *Journal of Economic Theory*, vol. 19.
- Székely, M. (2005, octubre-diciembre). Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y el 2004. *El Trimestre Económico*, núm. 288, vol. 72 (4).
- Zenteno, R. y Solís, P. (s.a.). Continuidades y discontinuidades de la movilidad ocupacional en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 21, núm. 3.

## CAPÍTULO IV

### ¿ESTUDIAS O TRABAJAS? DESERCIÓN ESCOLAR, TRABAJO TEMPRANO Y MOVILIDAD EN MÉXICO<sup>1</sup>

Luis F. López-Calva y Alejandra Macías<sup>2</sup>

#### 1 INTRODUCCIÓN

La literatura indica que la pobreza está relacionada con la incorporación temprana al mercado laboral.<sup>3</sup> Por otra parte, se ha mostrado que existe una discontinuidad en los rendimientos de la educación en México, de manera que más años de educación en el margen no necesariamente reflejan un rendimiento positivo en tanto no se concluyan ciclos escolares completos.<sup>4</sup> En este

---

<sup>1</sup> Artículo preparado para el seminario sobre movilidad social en México, auspiciado por el CEEY en la Ciudad de México. Agradecemos los comentarios de los participantes en dicho seminario y, principalmente, de Enrique Cárdenas, director del CEEY, y de Florencia Torche, coordinadora del proyecto. Agradecemos el invaluable apoyo de Eduardo Ortiz-Juárez, involucrado en la investigación prácticamente a nivel de coautoría. Las opiniones aquí expresadas son responsabilidad exclusiva de los autores y no reflejan la posición de PNUD o la Dirección Regional.

<sup>2</sup> PNUD, Dirección Regional para América Latina y el Caribe, Unidad de Pobreza, Desarrollo Humano y ODMS.

<sup>3</sup> Véase, por ejemplo, Basu (1999); López-Calva (2006). Se considera como «trabajo infantil», para fines de este trabajo, a la incorporación al mercado laboral de individuos menores a 16 años, en la interpretación menos estricta de la Constitución Mexicana.

<sup>4</sup> Rodríguez-Oreggia (2000).

trabajo se sostiene que existe una relación entre los fenómenos anteriores, es decir, entre la discontinuidad en los rendimientos educativos y la incorporación laboral temprana, relación mediada por la vulnerabilidad de los hogares a todo tipo de choques en ausencia de protección social integral. Asimismo, el análisis muestra que ello tiene implicaciones importantes para la movilidad intergeneracional.

166

En efecto, los hogares que toman decisiones de inversión en la educación de sus miembros enfrentan «indivisibilidades» importantes debido a que, a partir de cierto nivel educativo, un año extra de educación no representa un rendimiento mayor en el margen. El rendimiento solamente se materializa cuando se alcanzan «escalones» educativos completos. Así, es posible, por ejemplo, que no se perciba como rentable invertir en un año más de educación media superior cuando existe la probabilidad de que dicho nivel educativo no se pueda completar, no obstante que, de concluirse el ciclo completo, el rendimiento pudiera resultar elevado.

La literatura muestra también que, en muchos casos, el trabajo temprano es un complemento que le permite al individuo financiar su educación. Aun en esa situación, sin embargo, la evidencia empírica generalizada indica que, controlando por diversas características socioeconómicas, este tipo de trabajo está correlacionado con menor logro escolar para individuos con características observables similares. Es decir, quienes se incorporan al mercado laboral a una edad temprana suelen alcanzar menos años de escolaridad y, probablemente, niveles educativos incompletos.

Un aspecto relacionado con lo anterior, y que ha recibido poca atención en la literatura, tiene que ver con que, en determinados contextos y con expectativas laborales específicas, la sobrevalorización de la experiencia puede generar incentivos para la deserción escolar. Esto significa que los individuos que empiezan a trabajar a temprana edad pueden percibir que la ex-

perencia acumulada les retribuirá mayor bienestar futuro, por lo que la inversión en años adicionales de escolaridad representa un elevado costo de oportunidad.

Así, este estudio tiene como objetivo general explorar elementos que ayuden a entender la racionalidad que existe detrás del trabajo temprano. La hipótesis principal es que, en ausencia de protección social que garantice la capacidad de los hogares de absorber choques idiosincrásicos y sistémicos, la decisión de inversión educativa de los hogares incorpora la probabilidad de no concluir ciclos escolares completos —lo que permitiría que los rendimientos se materialicen en el mercado laboral. El trabajo temprano se asocia entonces a la interacción de dicho patrón irregular de los rendimientos a la educación para ciclos incompletos y la vulnerabilidad de los hogares a choques. Estos últimos implican una baja expectativa de completar niveles de educación en su totalidad. Finalmente, la historia se complementa con el hecho de que la incorporación temprana al mercado laboral tiene un efecto negativo sobre el logro escolar, reforzando trampas intergeneracionales de pobreza y frenando la movilidad.

167

Específicamente, este trabajo se propone cuatro objetivos:

- 1) Analizar la relación entre trabajo temprano e ingreso futuro, a través de un contraste entre los rendimientos al trabajo de los individuos que reportaron trabajar antes de los 16 años versus los de aquellos que se incorporaron al mercado laboral después de esa edad, controlando por variables observables relevantes;
- 2) Mostrar que existe discontinuidad en los retornos a la educación por nivel. Esto significa, por ejemplo, que para un individuo que cursó los dos primeros años de educación media, pero no el tercero que completaría ese nivel, los rendimientos agregados de los dos primeros años son insignificantes. En ello consiste la indivisibilidad que enfrentan los hogares en

términos de la inversión educativa. Así, si el hogar enfrenta riesgo exógeno de recibir un choque que implique que aquel miembro no concluya el ciclo escolar completo, será racional una incorporación temprana al mercado laboral (un beneficio cierto *versus* un costo cierto con beneficio incierto);

- 3) Analizar la relación entre trabajo temprano e indicadores de movilidad intergeneracional entre los jefes de hogar entrevistados en la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMSM) y sus respectivos padres o tutores (la generación anterior); y finalmente
- 4) Explorar los determinantes de la decisión de estudiar o trabajar a temprana edad de manera conjunta a través de un modelo Probit bivariado.

168

En la siguiente sección se hace una introducción del tema, relacionándolo con la literatura pertinente. La tercera sección describe los datos y muestra la metodología de análisis, mientras que la cuarta presenta los principales resultados. Por último, se ofrecen algunas conclusiones relevantes.

## 2 TRABAJO TEMPRANO Y MOVILIDAD SOCIAL

El número de individuos que se incorporan al mercado laboral a temprana edad varía según la definición adoptada. A inicios de este siglo, algunas estimaciones (para el año 2000) mostraban que «el trabajo infantil» de tiempo completo estaba compuesto por poco más de 186 millones de niños entre 5 y 14 años de edad,<sup>5</sup> mientras que otras elevan la cifra a cerca del doble si se considera a aquellos niños que trabajan medio tiempo.<sup>6</sup>

---

<sup>5</sup> OIT (2002).

<sup>6</sup> Ray (2001).

El análisis del trabajo temprano es relevante desde, al menos, dos perspectivas. Si se parte de un enfoque de derechos, normativamente los niños deben tener acceso a una educación de calidad sin necesidad de incorporarse al mercado laboral. Además, el trabajo temprano tiene efectos económicos concretos; en contextos específicos, puede incentivar círculos viciosos que perpetúan la condición de pobreza inicial de los individuos y sus madres y padres. La evidencia muestra que los individuos que empiezan a trabajar a edades cortas logran menos años de escolaridad, lo que muy probablemente incidirá negativamente sobre sus ingresos futuros. Esta situación hace que los efectos del trabajo temprano sean de carácter permanente.<sup>7</sup>

169

Diversos estudios muestran que el trabajo temprano es resultado directo de la pobreza que experimentan los hogares. Todo depende, sin embargo, del contexto. Chamarbagwala<sup>8</sup> muestra que la elevada incidencia de trabajo temprano en India es resultado de los bajos rendimientos de la educación en ese país, derivados a su vez de las pocas oportunidades de empleo para trabajadores calificados y de la deficiente calidad educativa. Sus principales resultados sugieren que un rendimiento mayor disminuiría la participación en el trabajo temprano para ambos géneros y aumentaría la escolaridad en los niños.

Los rendimientos de la inversión en educación, por tanto, juegan un papel crucial para que los individuos en edad escolar decidan (o no) invertir y, por consiguiente, aspirar a un mayor bienestar futuro. El avance en el logro escolar entre hijos y madres o padres es una de las medidas de movilidad intergeneracional y requiere que las personas sean capaces de ejercer su capacidad de elección (en un sentido positivo) entre diversas

---

<sup>7</sup> López-Calva, *op. cit.*

<sup>8</sup> Chamarbagwala (2004).

opciones a su alcance.<sup>9</sup> No obstante, la movilidad es también resultado del acceso a las oportunidades y de los incentivos relativos que las personas tienen de tomar esas oportunidades.<sup>10</sup>

### 3 DATOS Y METODOLOGÍA

170

Los datos utilizados provienen de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMSM). La muestra se aplicó en 7,228 hogares con representatividad nacional, a individuos definidos como jefes de hogar cuyo rango de edad es de 25 a 64 años para captar información detallada sobre:

- 1) Las características de su hogar (actual, y del que habitaba en su juventud);
- 2) Su situación laboral (actual, primer trabajo, y situación laboral de su padre o tutor);
- 3) Ingreso mensual y características socioeconómicas del resto de los miembros del hogar.

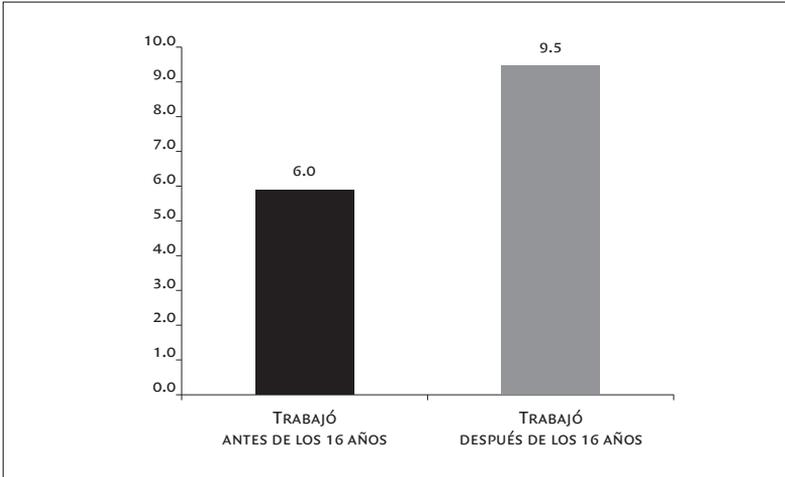
Una primera descripción de los datos muestra que la incorporación temprana al mercado laboral es «frecuente» entre los jefes de hogar entrevistados. Al catalogar como «individuos que realizaron trabajo temprano» a aquellos jefes de hogar que se emplearon antes de los 16 años de edad a cambio de un salario, la encuesta permite observar que poco más de 40% de los entrevistados (3,231) pertenece a dicha categoría. De éstos, 75% inició su vida laboral entre los 12 y 15 años de edad. En términos de sus características educativas, 42% no realizó estudios formales, 32% no concluyó la primaria y solamente 14% completó dicho nivel.

---

<sup>9</sup> Sen (1999).

<sup>10</sup> Genicot y Ray (2001); e IADB (2007).

FIGURA 1  
Escolaridad acumulada de los individuos en años de escolaridad

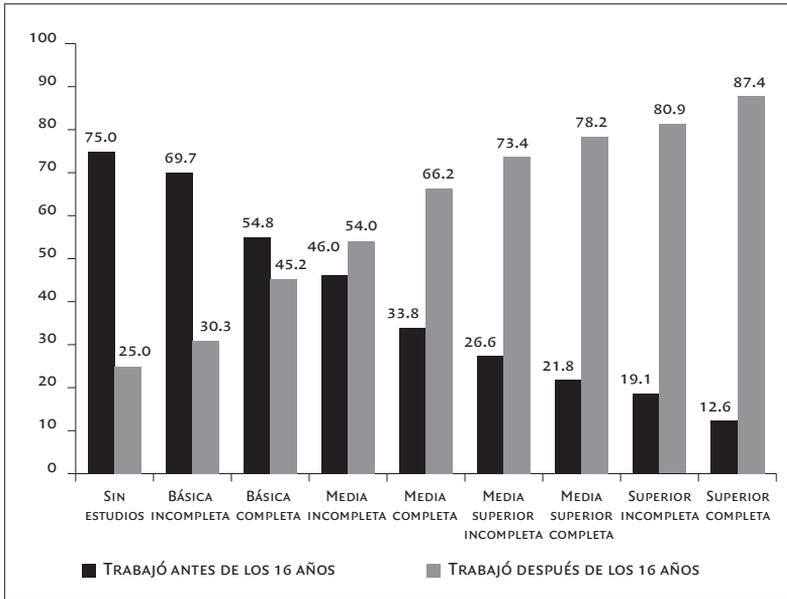


Los datos muestran también que aquellos individuos que se incorporaron al mercado laboral antes de los 16 años alcanzaron una menor escolaridad con respecto a quienes se incorporaron después de esta edad. En la figura 1 se observa que la diferencia es de importante magnitud (alrededor de 3.5 años de escolaridad, en promedio), lo que refuerza los canales a través de los cuales el bienestar de los individuos puede verse afectado de forma permanente.

Pero no sólo la escolaridad promedio es desigual. Diversos estudios han mostrado que con la incorporación temprana al trabajo los individuos suelen alcanzar también niveles educativos incompletos. Los datos de la EMSM confirman este hallazgo en la figura 2. De los individuos que carecen de estudios o que no concluyeron la educación básica, 75% y 70%, respectivamente, empezó a trabajar antes de los 16 años. Estas cifras contrastan, por ejemplo, con la relativa a la educación media donde

FIGURA 2

Individuos que trabajaron antes y después de los 16 años, según máximo nivel de estudios (en porcentajes)



172

66.2% de los individuos que completaron el nivel comenzó a trabajar después de los 16 años. Dicha proporción es creciente conforme se avanza hacia mayores niveles educativos. Para el grupo de individuos con alguna carrera universitaria completa, alrededor de 87% no experimentó el trabajo temprano.

Con base en la hipótesis planteada, la metodología consiste en:

- 1) Obtener una relación entre trabajo temprano e ingreso futuro, controlando por educación lograda. Es decir, se contrastan los ingresos por trabajo de los individuos que reportaron trabajar antes de los 16 años con los de aquellos que se incorporaron al mercado laboral después de esa edad, controlando por otras características;

- 2) Estimar la relación entre trabajo temprano y tres indicadores de movilidad intergeneracional entre los jefes de hogar entrevistados en la EMSM y sus respectivos padres o tutores;
- 3) Indagar si existen elementos para sostener que el patrón «escalonado» de los rendimientos de la inversión educativa explica la racionalidad del trabajo temprano; y
- 4) Plantear los determinantes de la decisión de estudiar o trabajar antes de los 16 años de manera conjunta a través de un modelo Probit bivariado.

### 3.1 ¿Estudiar o trabajar? Esa es la cuestión

Para observar cuál es la relación entre el ingreso que percibe el jefe de hogar y el haber trabajado o no antes de los 16 años de edad, los rendimientos al trabajo temprano, relacionado con la experiencia —y, en su caso, con la educación— se obtienen a través de la estimación de ecuaciones similares a las propuestas por Mincer:<sup>11</sup>

$$\log y = \alpha + \beta X + \delta S_i + \varepsilon \quad (1)$$

donde  $y$  es el ingreso por hora;  $X$  es una variable proxy de trabajo temprano que indica si el jefe de hogar trabajó antes de los 16 años o no; y  $S$  incluye diversos controles de escolaridad del propio individuo, del jefe de hogar y de su padre o tutor, e indicadores de riqueza o activos.

### 3.2 Ecuación de movilidad

El análisis de la relación entre trabajo temprano y los indicadores de movilidad se realiza a través de una ecuación logística dada por:

---

<sup>11</sup> Mincer (1974).

$$\Pr (y = 1|x) = f(\alpha + \beta X + \delta_1 x_1 + \dots + \delta_k x_k) + \varepsilon \quad (2)$$

donde  $y$  es el indicador de movilidad;  $X$  indica si el jefe de hogar trabajó antes de los 16 años o no; y  $x_i$  son características del jefe de hogar y de su padre o tutor.

### 3.2.1 Movilidad educativa

174

Al igual que antes, con la ecuación (2) se estima la relación entre trabajo temprano y movilidad educativa, definida por la situación en la cual los jefes de hogar entrevistados tienen mayor escolaridad que sus padres o tutores. Al ser así, el indicador de movilidad educativa ( $y$ ) toma el valor de 1, y de 0 en el caso opuesto. Este indicador depende también de  $X$  (trabajo temprano), así como de la disponibilidad de vehículo, la escolaridad del padre o tutor, y otras variables ( $x_i$ ).

### 3.2.2 Movilidad ocupacional

Con base en el esquema de Goldthorpe<sup>12</sup> y de acuerdo con los datos de la EMSM, se clasifican las ocupaciones de los jefes de hogar entrevistados, así como las de sus padres o tutores en 5 categorías:

1. Empleadores (mejor remunerado);
2. Actividades asalariadas;
3. Autoempleados;
4. Trabajadores manuales calificados;
5. Trabajadores manuales no calificados (peor remunerado).

El indicador de movilidad ocupacional ( $y$ ) toma valor de 1 si el jefe de hogar tiene un trabajo perteneciente a una «mejor» clase ocupacional (con mejor remuneración) respecto al trabajo que realizaba su padre, y de 0 en el caso contrario. Este indicador de

---

<sup>12</sup> Goldthorpe y McKnight (2006).

movilidad es la variable dependiente en la ecuación (2) y es explicada por las mismas variables utilizadas en los modelos previos.

### 3.3 Rendimientos en el margen e indivisibilidad de la inversión en educación

En este ejercicio se estiman los rendimientos de estudiar un año adicional del siguiente nivel educativo al nivel que ya se ha completado. En particular, se considera sólo a aquellos informantes que completaron un nivel educativo previo y se analizan los rendimientos adicionales de haber estudiado uno o dos años del siguiente nivel. Esto es, a partir de la ecuación (1) se estiman tres funciones de ingresos corregidas por el método de Heckman. La primera función incluye únicamente a los jefes de hogar que completaron el nivel básico (con nivel secundario incompleto), la segunda a quienes completaron el secundario (con nivel medio superior incompleto) y la tercera a aquellos que concluyeron la educación media superior (con nivel superior incompleto).

175

### 3.4 Decisión de estudiar o trabajar a temprana edad de manera conjunta

El análisis de esta decisión es relevante dado que existen diversas alternativas: estudiar y trabajar, estudiar o trabajar, no estudiar ni trabajar. En esta subsección se toma como base los trabajos de Sapelli y Torche<sup>13</sup> y de Freije y López-Calva<sup>14</sup> para estimar un modelo Probit bivariado de funciones índice con ecuaciones aparentemente no relacionadas y que supone la existencia de dos variables dicotómicas  $y_1$  y  $y_2$  interpretadas como escolaridad y trabajo, respectivamente. Estas variables se relacionan con otras variables índice  $I_1$  y  $I_2$ :

<sup>13</sup> Sapelli y Torche (2003).

<sup>14</sup> Freije y López-Calva (2006).

$$y_1 = 1, \text{ si } I_1^* > 0$$

$$y_2 = 1, \text{ si } I_2^* > 0$$

tal que  $y_1 = 1$ , si  $I_1^* > 0$  e  $y_2 = 1$ , si  $I_2^* > 0$ . Si las variables  $I$  toman valores no positivos, entonces las  $y$  son nulas. Estas variables ( $I_1$  e  $I_2$ ) pueden ser descritas por un conjunto de variables de decisión  $x_1$  y  $x_2$ , más las variables aleatorias  $\varepsilon_1$  y  $\varepsilon_2$  que, en general, no son independientes entre sí.

176

$$I_1^* = \beta_1 x_1 + \varepsilon_1,$$

$$I_2^* = \beta_2 x_2 + \varepsilon_2,$$

Para el ejercicio a realizar,  $y_1$  significa que el individuo estudió antes de los 16 años, mientras que  $y_2$  significa que trabajó después de dicha edad. Las variables  $x_1$  y  $x_2$  son características del hogar donde el entrevistado habitaba a sus 14 años, así como de su padre o tutor.

El supuesto de que los errores de las ecuaciones están correlacionados permite modelar aquellas decisiones que implican entornos comunes. Para el caso de estudiar y trabajar, este entorno es el hogar. La incorporación de esta correlación entre los errores permite obtener estimadores más eficientes de los que se obtendrían si se estima cada ecuación por separado. Cabe señalar que el modelo considera que las decisiones son simultáneas y no secuenciales.

#### 4 PRINCIPALES RESULTADOS

El cuadro 1 muestra los resultados de la estimación de la ecuación (1) que analiza la relación entre trabajo temprano y el in-

greso de los individuos. Dicha relación resulta significativa y el signo mostrado es consistente con la literatura sobre el tema: el ingreso de un individuo que se incorporó al mercado laboral antes de los 16 años es menor que el de un individuo que decidió seguir invirtiendo en educación en alrededor de 12%, controlando por las características observables relevantes. Si bien existe un debate al respecto y la estimación no cuenta con datos de panel para controlar por no observables, la relación puede deberse a un efecto de productividad.

Los resultados del cuadro 2 indican que el trabajo temprano está negativamente relacionado con la probabilidad de que el jefe de hogar entrevistado cuente con mayor escolaridad que su padre o tutor, controlando por las características relevantes. Esto significa que la incorporación temprana al trabajo hace menos probable que los individuos acumulen mayor educación que su generación previa, indicando la posibilidad de trampas de baja escolaridad debidas a la incorporación temprana.

En términos de movilidad ocupacional, el trabajo temprano tiene un efecto negativo en la probabilidad de que los jefes de hogar informantes tengan una «mejor» clase ocupacional que la que tuvieron sus padres (cuadro 3). La educación, por su parte, incide positivamente en este tipo de movilidad. De hecho, de acuerdo con la literatura, en algunos casos el inicio temprano en la actividad laboral puede ocurrir como resultado de la ocupación del padre o madre, de manera que los individuos se incorporan como «aprendices» o «ayudantes» en la actividad de sus antecesores.

Los resultados expuestos en el cuadro 4 confirman una de las líneas de investigación de este trabajo: los rendimientos a la educación por acumular años escolares adicionales, sin completar ningún nivel específico, no son significativos. El resultado se sostiene para el caso de la educación media y media superior. Los coeficientes de las variables «educación secundaria incom-

¿ESTUDIAS O TRABAJAS?

CUADRO 1  
Relación entre trabajo temprano e ingreso corriente

	LOGARITMO DEL INGRESO POR HORA
TRABAJÓ ANTES DE LOS 16 AÑOS	-0.154 (3.09)**
SIN ESTUDIOS (OMITIDA)	
PRIMARIA INCOMPLETA	0.009 (0.20)
PRIMARIA COMPLETA	0.162 (3.66)**
SECUNDARIA INCOMPLETA	
SECUNDARIA COMPLETA	0.234 (3.74)**
MEDIA SUPERIOR INCOMPLETA	
MEDIA SUPERIOR COMPLETA	0.392 (5.73)**
SUPERIOR INCOMPLETA	0.719 (8.33)**
SUPERIOR COMPLETA	0.823 (9.16)**
SOLTERO (OMITIDA)	
CASADO	0.218 (5.38)**
EL PADRE O TUTOR DEL JEFE DE HOGAR TENÍA VEHÍCULO CUANDO EL JEFE DE HOGAR TENÍA 14 AÑOS	0.345 (5.53)**
SIN ESTUDIOS (PADRE O TUTOR) (OMITIDA)	
PRIMARIA INCOMPLETA (PADRE O TUTOR)	0.154 (3.03)**
PRIMARIA COMPLETA (PADRE O TUTOR)	0.237 (4.22)**
SECUNDARIA (PADRE O TUTOR)	0.177 (2.51)*
MEDIA SUPERIOR (PADRE O TUTOR)	0.345 (3.29)**
SUPERIOR INCOMPLETA (PADRE O TUTOR)	0.488 (1.61)
SUPERIOR COMPLETA (PADRE O TUTOR)	0.225 (2.14)*
CONSTANTE	2.282 (21.49)**
OBSERVACIONES	5131
R-CUADRADA	0.27

CUADRO 2  
Trabajo temprano y movilidad educativa

	MOVILIDAD EDUCATIVA (NIVELES COMPLETOS)	MOVILIDAD EDUCATIVA (AÑOS DE ESCOLARIDAD)
TRABAJÓ ANTES DE LOS 16 AÑOS DE EDAD	-1.131 (8.90)**	-1.068 (11.67)**
EL PADRE O TUTOR DEL JEFE DE HOGAR TENÍA VEHÍCULO CUANDO EL JEFE DE HOGAR TENÍA 14 AÑOS	0.265 (1.24)	0.419 (2.58)*
EL JEFE DE HOGAR PERCIBÍA QUE A LOS 14 AÑOS VIVÍA EN UN HOGAR POBRE SIN ESTUDIOS (OMITIDA)	-0.419 (3.66)**	-0.481 (4.83)**
PRIMARIA INCOMPLETA		0.130 (1.15)
PRIMARIA COMPLETA (PADRE O TUTOR)	-0.286 (1.58)	-1.031 (6.74)**
SECUNDARIA COMPLETA (PADRE O TUTOR)	-1.059 (3.74)**	-1.717 (6.97)**
MEDIA SUPERIOR COMPLETA (PADRE O TUTOR)	-1.897 (5.27)**	-2.562 (8.82)**
ESTUDIOS SUPERIORES INCOMPLETOS (PADRE O TUTOR)		-2.558 (5.69)**
ESTUDIOS SUPERIORES COMPLETOS (PADRE O TUTOR)		-5.233 (14.46)**
CONSTANTE	2.124 (11.38)**	2.911 (15.76)**
OBSERVACIONES	2920	6207

ESTADÍSTICO T ENTRE PARÉNTESIS

\* SIGNIFICATIVO AL 5%; \*\* SIGNIFICATIVO AL 1%.

pleta» y «nivel medio superior incompleto» para aquellos individuos que terminaron al menos la educación básica y secundaria, respectivamente, muestran los signos esperados, pero no tienen significancia estadística. Sin embargo, rendimientos altos se materializan al culminar el nivel escolar completo.

La principal conclusión a partir de estos resultados es que, en el margen, la decisión de incorporarse al trabajo temprano en lugar de estudiar puede ser una elección racional de los individuos en edad escolar básica y media, dado que la acumulación

CUADRO 3  
Trabajo temprano y movilidad ocupacional

	MOVILIDAD OCUPACIONAL
TRABAJÓ ANTES DE LOS 16 AÑOS DE EDAD	-0.253 (3.09)**
PRIMARIA INCOMPLETA	0.145 (1.03)
PRIMARIA COMPLETA	0.572 (2.55)*
SECUNDARIA INCOMPLETA	0.342 (1.15)
SECUNDARIA COMPLETA	0.552 (2.40)*
MEDIA SUPERIOR INCOMPLETA	0.588 (2.00)*
MEDIA SUPERIOR COMPLETA	1.132 (4.28)**
SUPERIOR INCOMPLETA	1.903 (6.93)**
SUPERIOR COMPLETA	2.225 (8.15)**
CONSTANTE	-0.895 (3.48)**
OBSERVACIONES	6207

ESTADÍSTICO T ENTRE PARÉNTESIS

\* SIGNIFICATIVO AL 5%; \*\* SIGNIFICATIVO AL 1%

de grados de escolaridad, pero no de niveles, no se refleja en un aumento de los rendimientos futuros. Si bien la evidencia empírica ha demostrado que a mayor educación, mayores son las perspectivas de un mejor bienestar, es claro que en ello puede haber indivisibilidades. Los hogares requieren un mínimo de años (completar un nivel específico) para que los rendimientos se manifiesten. Ello hace que, dada la inexistencia de mecanismos efectivos de protección social que impidan el abandono escolar ante choques adversos de cualquier tipo, la racionalidad individual implica preferir el trabajo temprano, a pesar de sus distintas repercusiones futuras.

CUADRO 4  
Trabajo temprano e indivisibilidad de la inversión

	INDIVIDUOS QUE TERMINARON AL MENOS PRIMARIA	INDIVIDUOS QUE TERMINARON AL MENOS SECUNDARIA	INDIVIDUOS QUE TERMINARON AL MENOS MEDIA SUPERIOR
	LOGARITMO DEL INGRESO POR HORA	LOGARITMO DEL INGRESO POR HORA	LOGARITMO DEL INGRESO POR HORA
TRABAJÓ ANTES DE LOS 16 AÑOS DE EDAD	-0.127 (2.35)*	-0.103 (2.12)*	-0.170 (2.30)*
SECUNDARIA INCOMPLETA (UNO O DOS AÑOS DE SECUNDARIA)	0.041 (0.35)		
SECUNDARIA COMPLETA	0.099 (3.68)**		
MEDIA SUPERIOR INCOMPLETA (UNO O DOS AÑOS DE MEDIA SUPERIOR)	0.159 (1.12)	0.060 (1.04)	
MEDIA SUPERIOR COMPLETA	0.280 (4.10)**	0.060 (1.04)	
MEDIA SUPERIOR COMPLETA	0.280 (4.10)**	0.192 (4.17)**	
SUPERIOR INCOMPLETA (UNO O DOS AÑOS DE SUPERIOR)	0.621 (7.09)**	0.530 (7.10)**	0.351 (4.42)**
SUPERIOR COMPLETA	0.727 (7.72)**	0.641 (8.49)**	0.452 (5.50)**
SOLTERO (OMITIDA)			
CASADO	0.208 (5.15)**	0.205 (3.85)**	0.216 (2.51)*
CONSTANTE	2.510 (26.53)**	2.613 (34.64)**	2.861 (24.14)**
OBSERVACIONES	3942	2570	1173

ESTADÍSTICO T ENTRE PARENTHESIS

\* SIGNIFICATIVO AL 5%; \*\* SIGNIFICATIVO AL 1%

¿Cuáles son los determinantes de la incorporación temprana? Los resultados del modelo bivariado sugieren que la educación del padre o madre (*family background*) es un factor que tiene un peso importante en la decisión de que sus hijos (jefes de ho-

gar entrevistados en la EMSM) estudien o trabajen. En el cuadro 5, es claro que la educación de los padres afecta positivamente la probabilidad de permanecer en la escuela y, de forma opuesta, la incidencia de trabajo temprano. Tomando la tenencia de auto como variable de riqueza, es claro que el estatus del padre, medido por dicha variable, impacta positivamente la probabilidad de trabajo infantil/temprano. Es claro también que, de manera positiva y creciente, los niveles de escolaridad obtenidos por los padres impactan positivamente la asistencia escolar y negativamente la incorporación laboral temprana, lo cual sugiere la asociación entre logros de manera intergeneracional, sugiriendo persistencia y potenciales trampas de baja educación-incidencia de trabajo infantil. La percepción de pobreza del informante cuando tenía 14 años también es una variable importante para tomar la decisión de permanecer en la escuela o trabajar. Si el informante percibía que vivía en un hogar pobre, la probabilidad de permanecer en la escuela disminuye significativamente, así como aumenta la probabilidad de trabajar.

Los resultados concuerdan con los de la literatura relacionada.<sup>15</sup> Es importante destacar que aunque en algunos aspectos ambas decisiones (trabajar o estudiar) son parte de un mismo proceso, pensar que los individuos desertan para emplearse en un trabajo es simplificar la realidad, ya que algunos abandonan la escuela y permanecen en el hogar. Este proceso de abandono escolar y no participación laboral es el que se asocia con la mayor probabilidad de inserción económica fallida. La decisión de no abandonar la escuela y, en su caso, de posponer el acceso al mercado laboral puede influirse mediante políticas públicas explícitas. Dos de ellas son obvias a partir de los resulta-

---

<sup>15</sup> López-Calva, *op. cit.*

CUADRO 5  
Estimación de la probabilidad de los eventos,  
mediante Probit bivariado

	ESTUDIÓ ANTES DE LOS 16 AÑOS	TRABAJÓ ANTES DE LOS 16 AÑOS
EL JEFE DEL HOGAR QUE HABITABA EL INFORMANTE A LOS 14 AÑOS TENÍA VEHÍCULO	0.536 (10.84)**	-0.218 (4.38)**
EL INFORMANTE PERCIBÍA QUE A LOS 14 AÑOS VIVÍA EN UN HOGAR POBRE	-0.403 (9.08)**	0.322 (8.95)**
PRIMARIA INCOMPLETA	0.515 (9.68)**	-0.330 (8.12)**
PRIMARIA COMPLETA	0.776 (13.40)**	-0.621 (12.53)**
SECUNDARIA	1.176 (14.82)**	-0.780 (10.01)**
MEDIA SUPERIOR	1.767 (13.76)**	-1.045 (7.88)**
SUPERIOR INCOMPLETA	1.494 (6.24)**	-0.886 (3.51)**
SUPERIOR COMPLETA	2.077 (15.52)**	-1.068 (8.52)**
ES EL HIJO MAYOR	0.114 (2.70)**	0.021 (0.57)
CONSTANTE	-1.320 (22.50)**	0.151 (3.21)**
OBSERVACIONES	5934	5934

VALOR ABSOLUTO DEL ESTADÍSTICO Z ENTRE PARÉNTESIS

\* SIGNIFICATIVO AL 5%; \*\* SIGNIFICATIVO AL 1%

dos que aquí se muestran. Primero, incidir sobre la decisión de inversión en educación vía subsidios que relajen la restricción de recursos del hogar y cambien la relación beneficio-coste de oportunidad de la escolaridad. Segundo, mediante políticas de protección social que garanticen a hogares vulnerables que las inversiones en años de escolaridad en el margen serán protegidas, de manera que se cumplan ciclos completos, en caso de

que llegaran a existir choques económicos o de salud que de otra manera provocarían el abandono escolar.

## 5 CONCLUSIONES

Este trabajo analiza la relación entre trabajo temprano, ingreso y bienestar futuro relativo a la generación previa, a partir de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006. Se muestra que el efecto del trabajo temprano en los ingresos y en los indicadores de movilidad es negativo y de magnitud importante. Por ejemplo, controlando por características observables, el ingreso de los encuestados cae alrededor de 15% si éstos empezaron a trabajar a una edad temprana (antes de los 16 años de edad). En los indicadores de movilidad utilizados (movilidad educativa y movilidad ocupacional), el trabajo temprano tiene consecuencias negativas para la movilidad intergeneracional.

184

Por lo general, la incidencia del trabajo temprano se atribuye a las condiciones de pobreza en las que viven las familias. Lo anterior, sin embargo, debe tomarse con cautela ya que pueden existir otros factores concretos, más allá de las restricciones presupuestales, que se asocian con el trabajo temprano y la deserción escolar. Este trabajo tuvo el objetivo de mostrar que existe discontinuidad en los retornos a la educación por nivel, lo que significa que para un individuo que dejó trunco algún nivel educativo, los rendimientos agregados de estos años adicionales son nulos. Lo anterior implica evidenciar la presencia de indivisibilidad en la inversión educativa. Si lo anterior se combina con percepción de vulnerabilidad a choques económicos o de otro tipo, mismos que pueden inducir el abandono escolar antes de terminar el ciclo completo, ello llevará a una incorporación temprana al mercado laboral, evitándose inversiones que en el margen serían viables aun para hogares pobres. Los resultados de este análisis son evidencia potencialmente a favor de la hipótesis.

Finalmente, el documento analiza las decisiones de los individuos por estudiar o trabajar de manera conjunta. El resultado más importante que arroja la estimación indica que la educación de los padres y su estatus socioeconómico son los determinantes fundamentales del logro escolar y la incorporación temprana (o lo contrario) de la siguiente generación. La puerta queda así abierta para la existencia de una alta persistencia en niveles de logro entre generaciones, atribuibles a potenciales trampas de pobreza.

La decisión de no abandonar la escuela y, en su caso, de posponer al acceso al mercado laboral puede influirse mediante políticas públicas explícitas. Dos de ellas son los subsidios condicionados que relajen la restricción de recursos del hogar y cambien la relación beneficio-coste de oportunidad de la escolaridad, así como las políticas de protección social que garanticen a hogares vulnerables el cumplimiento de niveles escolares completos aun cuando existan choques idiosincrásicos o sistémicos que potencialmente provocarían el abandono escolar.

185

## REFERENCIAS

- Behrman, J. R., Gaviria, A. y Székely, M. (2001). *Intergenerational Mobility in Latin America. Research Department Working Paper* núm. 452, Inter-American Development Bank.
- Basu, K. (1999). *Child Labor: Cause, Consequences, and Cure, with Remarks on International Labor Standards. Journal of Economic Literature* 37.
- CEPAL (2007). *México: Capital humano e ingresos. Retornos a la educación, 1994-2005, Serie Estudios y Perspectivas*, núm. 90.
- Chamarbagwala, R. (2004). *Returns to Education, Child Labor and Schooling in India. Development and Comp Systems*, núm. 0410003.
- Chul-In, L. y Solon, G. (2006). *Trends in Intergenerational Income Mobility*, NBER, Working Paper núm. 12007.

- Freije, S. y López-Calva, L. F. (2006). Trabajo infantil y pobreza en Venezuela y México. En López-Calva, L. F. (comp.). Trabajo Infantil. Teoría y Lecciones de la América Latina. El Trimestre Económico, 97, México, FCE.
- Genicot, G. y Ray, D., (2008). Mobility: Outline. Mimeo, New York University.
- Goldthorpe, J. H. y McKnight, A. (2006). The Economic Basis of Social Class. Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics, CASE Paper núm. 80.
- 186 IADB (2007). Outsiders? The Changing Patterns of Exclusion in Latin America and the Caribbean. Washington, D.C., IADB/DRCLAS Harvard.
- INEGI (2004). El trabajo infantil en México, 1992-2002.
- López, Calva L. F. (comp.) (2006). Trabajo infantil: Teorías y lecciones de la América Latina, México, FCE.
- Mincer, J. (1974). Schooling Experience and Earnings, National Bureau of Economic Research/ Columbia University Press.
- OIT (2002). Every Child Counts: New Global Estimates on Child Labour, Ginebra, International Programme on the Elimination of Child Labour (IPEC).
- , sitio web sobre Trabajo Infantil: <http://www.ilo.org/public/spanish/comp/child/text/index.htm>
- Ravallion, M. y Wodon, Q. (2000). Does Child Labor Displace Schooling? Evidence on Behavioral Responses to an Enrollment Subsidy. The Economic Journal, vol. 110, núm. 462.
- Ray, Ranjan (2001). Child Labour and Child Schooling in South Asia: A Cross Country Study of their Determinants, Australia South Asia Research Centre, ASARC Working Papers núm. 2001-09.
- Rodríguez-Oreggia, E. (2004). Institutions, Geography and The Regional Evolution of Returns to Schooling in México, Instituto de Investigaciones sobre Desarrollo Sustentable y Equidad Social, Universidad Iberoamericana-Santa Fe, México, mimeo.

- Sen, Amartya (1999). *Development as Freedom*, Nueva York, Knopf.
- Sapelli, Claudio y Torche, Arístides (2003). *Deserción escolar y trabajo juvenil: ¿Dos caras de una misma decisión?*, Pontificia Universidad Católica de Chile/Instituto de Economía, Documento de trabajo núm. 259.
- Urciaga, J. y Almendarez, M. (2008). Salarios, educación y sus rendimientos privados en la frontera norte de México. Un estudio de capital humano. *Región y Sociedad*, vol. xx, núm. 41, Colegio de la Frontera Norte.
- Yamada, G. (2007). *Retornos a la educación en el mercado laboral: ¿Vale la pena el esfuerzo?*, Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Documento de trabajo núm. 78.



CAPÍTULO V  
ESTRATIFICACIÓN Y TRANSMISIÓN DE LA  
DESIGUALDAD EN CHILE Y MÉXICO. UN ESTUDIO  
EMPÍRICO EN PERSPECTIVA COMPARADA

*Ismael Puga y Patricio Solís*

## 1 INTRODUCCIÓN

El problema de la estratificación y la movilidad social ha sido una de las preocupaciones clásicas de la sociología. El estudio de la herencia de clase en las economías capitalistas se desarrolló ampliamente durante el siglo xx al calor de la discusión sobre las bondades y los problemas de los diversos modelos de sociedad y economía.

En el marco de esta discusión, a finales de la década de 1960 la aparición de los estudios de obtención de estatus proporcionó una perspectiva novedosa y particularmente útil para describir los mecanismos por los cuales el logro se transmitía en las sociedades de la época. Sin embargo, este desarrollo se concentró en gran medida en los países más industrializados, que actualmente poseen una larga historia de estudios al respecto.

En México, durante la década de 1970 diversos estudios de este tipo fueron realizados en Monterrey<sup>1</sup> y la Ciudad de México.<sup>2</sup> Estos estudios introdujeron una marcada perspectiva sociológica en el tema<sup>3</sup> e inauguraron un campo de desarrollo científico

---

<sup>1</sup> Balán, Browning y Jelin (1973).

<sup>2</sup> Contreras (1978); Muñoz, De Oliveira y Stern (1977).

<sup>3</sup> Zenteno y Solís (2006), pp. 515-546.

en el país. Sin embargo, ante los nuevos fenómenos que representaron las crisis económicas y sociales de la década de 1980, este programa de investigación perdió continuidad en el tiempo, como ocurriría en general en América Latina.<sup>4</sup>

El caso de Chile es muy similar. En la década de 1960 y hasta mediados de los ochenta, se realizaron algunos estudios pioneros sobre movilidad social y estratificación, interrumpiéndose posteriormente el estudio de la herencia de clases.

190 Sin embargo, en ambos países, como sucedió a nivel global, la investigación sobre la estratificación social y la movilidad vivió un considerable renacimiento al iniciarse el nuevo siglo.

Las nuevas investigaciones sobre estratificación social en América Latina se desarrollan en un contexto completamente distinto al observado hace 30 ó 40 años. Tras el desmantelamiento del modelo de desarrollo orientado «hacia adentro», reformas estructurales de profunda significación orientaron las economías de la región hacia el librecambio y la expansión de la economía de mercado. Como se ha documentado ampliamente, tales transformaciones implicaron altos costos, particularmente para las clases trabajadoras<sup>5</sup> y, a fin de cuentas, redundaron en un régimen social y económico distinto cuyas características en materia de estratificación y movilidad no habían sido exploradas.

Pese al resurgimiento del estudio de la estratificación social en América Latina, el estudio comparativo de estas realidades al interior de la región ha sido limitado. Como antes, la información adecuada en general —y en particular la información periódica— se concentra en los países más industrializados. De esta forma, es escasa la bibliografía disponible sobre las dife-

---

<sup>4</sup> Filgueira (2000); Hamuy (1961); Raczynski (s.a.); Raczynski (1974); Martínez y León (1984); Martínez y Tironi (1985).

<sup>5</sup> Cortés y Escobar (2005); Zenteno y Solís (2006), pp. 515-546.

rencias entre los procesos de estratificación en las diversas sociedades latinoamericanas.

En tal contexto, el presente trabajo busca responder algunas cuestiones clave en materia de obtención de estatus sobre Chile y México en perspectiva comparada. La pregunta principal es en qué medida son similares o distintos los procesos de logro en ambos países. Tanto México como Chile representan casos en los que las llamadas reformas estructurales alcanzaron ya una extensiva aplicación; sin embargo, Chile vivió estas transformaciones más tempranamente y no ha sufrido crisis económicas importantes<sup>6</sup> en los últimos veinte años. ¿Tiene Chile entonces, tras un más extenso y menos accidentado desarrollo de las reformas liberales, un régimen más igualitario de logro de estatus?

191

Aun cuando el grado en que tiende a reproducirse la estratificación social en ambos países fuera similar, es posible cuestionarse también sobre los mecanismos por los que la desigualdad social se transmite entre las generaciones. ¿Pueden identificarse mecanismos de transmisión específicos para cada país? ¿En qué medida los factores tradicionalmente estudiados por la sociología —la escolaridad y ocupación de los padres, la escolaridad, y el logro ocupacional temprano— tienen impactos similares en ambos contextos?

Los dos problemas anteriormente referidos conforman el núcleo del estudio que sigue. Sin embargo, el análisis desarrollado busca confrontar también otros problemas de orden metodológico y aportar así al futuro desarrollo de estudios similares. Principalmente, cabe preguntarse por la pertinencia, en el actual contexto latinoamericano, de las distintas escalas

---

<sup>6</sup> Aun cuando se han producido desaceleraciones en el crecimiento económico.

internacionales para mensurar el logro ocupacional de los individuos. Como más adelante se expone con detalle, en el presente estudio se ha optado por utilizar el ISEI —*International Socio-Economic Index of Occupational Status*— para representar el nivel de logro ocupacional de los individuos y sus padres. Sin embargo, posteriormente se propone una réplica del análisis utilizando un indicador empírico de condiciones de vida construido a partir de la disposición observada de ingresos y bienes. El contraste de ambos resultados permite conocer en qué medida se producen resultados disímiles y, finalmente, en qué medida es posible asociar la determinación del logro ocupacional medido a través de esta escala internacional con la determinación del logro en términos de condiciones de vida.

### **OBTENCIÓN DE ESTATUS Y MOVILIDAD SOCIAL INTERGENERACIONAL**

La movilidad social «describe el cambio temporal de las posiciones de las personas en la estructura social jerárquica y explora los determinantes de este cambio».<sup>7</sup> Cuando la posición de origen refiere a la del jefe del hogar de socialización, hablamos específicamente de movilidad social intergeneracional: la capacidad de los individuos de alcanzar determinadas posiciones sociales con independencia de las características de su hogar de origen.

La relevancia de la movilidad social intergeneracional reside en su capacidad de operar como concepto intermedio para evaluar la existencia de igualdad de oportunidades iniciales en una sociedad concreta: en una sociedad hipotética donde los individuos compiten por diversas posiciones sociales sin más

---

<sup>7</sup> Torche y Wormald (2004).

ventajas que sus propias capacidades individuales, las variables de pertenencia —como las características del hogar de origen— no tendrían impacto alguno sobre los resultados obtenidos por las personas. Cuánto más se separa la realidad de una sociedad de tal criterio teórico, podemos afirmar que existe mayor desigualdad de oportunidades.

El estudio del *proceso de obtención de estatus* busca aportar una mirada multidimensional al problema de la estratificación y la transmisión intergeneracional del logro. Así, las «posiciones de origen» características del estudio de la movilidad son reemplazadas por un conjunto de variables que pueden interactuar para determinar —o no— el logro de los individuos.

193

Tradicionalmente, el estudio a partir de modelos de obtención de estatus define las posiciones sociales finales a través de posiciones ocupacionales. En los estudios de movilidad social, en cambio, coexisten aquellos que definen posiciones en torno al trabajo —movilidad ocupacional— y aquellos que las definen de acuerdo con los ingresos —movilidad de ingresos.

Estudiar el proceso de estratificación a partir de posiciones ocupacionales implica ventajas y desventajas. La mayor de estas últimas consiste en la correlación imperfecta entre posiciones laborales y retribución económica. Es decir, aunque evidentemente en las sociedades modernas las posiciones de clase se relacionan de modo estrecho con los ingresos y activos de los individuos, esta relación es variable en el tiempo y el espacio, además de ocultar considerables variaciones al interior de las categorías de las que se sirven las clasificaciones ocupacionales. Esta problemática se relaciona estrechamente con el objetivo metodológico planteado en la sección anterior.

Por contraparte, las posiciones ocupacionales representan una dimensión más integral de las «retribuciones sociales». El ingreso o el patrimonio no son los únicos bienes valiosos en una

sociedad moderna. El estudio de la estratificación en términos laborales permite incorporar al análisis el acceso de los individuos a mayor autonomía en el proceso de trabajo, empleos menos monótonos o agotadores, mayor prestigio y reconocimiento, entre otros elementos que son parte crucial de los procesos de diferenciación social. Finalmente, el uso de posiciones de acuerdo con ingresos y bienes implica un conjunto de problemas metodológicos debido a que, por un lado, las posiciones relativas pueden invisibilizar el impacto de transformaciones estructurales y, por el otro, los ingresos o activos absolutos son difíciles de comparar entre regiones, naciones y periodos.

Considerando los puntos anteriores, este trabajo presenta una comparación de los procesos de estratificación en Chile y México utilizando como eje de jerarquización las posiciones ocupacionales de los individuos. Como ya se ha planteado, posteriormente los resultados de estos modelos se contrastan con modelos alternativos en los que se identifican las posiciones finales a través de un «indicador compuesto de condiciones de vida». De este modo se busca dar cuenta de la estratificación social en los dos países considerando ambas caras del proceso de asignación de estatus: trabajo y consumo.

## **ANTECEDENTES**

En México, los primeros estudios sobre estratificación social antes referidos permitieron caracterizar de modo bastante claro el régimen de movilidad existente en el país durante la vigencia del modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Este régimen quedaba descrito por tres grandes fenómenos:

- 1) La existencia de una alta tasa de movilidad ascendente propiciada por la expansión del empleo industrial y la migración campo-ciudad;

- 2) La distribución proporcional del acceso a estas oportunidades de movilidad social ascendente entre nativos urbanos e inmigrantes rurales y;
- 3) La primacía del logro educativo como mecanismo de transmisión intergeneracional de las posiciones sociales, observándose efectos directos modestos entre el logro ocupacional de una generación y otra.<sup>8</sup>

Todo esto, junto con la disminución progresiva del impacto de los orígenes sociales en el logro educacional,<sup>9</sup> configuraba el diagnóstico de una sociedad considerablemente desigual, con importantes diferencias de oportunidades de acuerdo con la clase de origen de los individuos, pero que sufría procesos importantes de movilidad social y —aparentemente— se encaminaba hacia la atenuación de estas desigualdades al modificarse el principal mecanismo de estratificación identificado: la educación formal.

195

Hoy se conocen cambios y persistencias importantes del proceso de estratificación social en el México del siglo XXI, tras la consolidación del nuevo modelo de desarrollo. En primer lugar, se ha observado la continuidad de importantes tasas de movilidad ascendente. Tales tasas siguen explicándose en buena medida por movimientos migratorios, pero ahora los procesos de movilidad se orientan a la expansión del sector de servicios —principalmente en posiciones de baja calificación— en lugar de los empleos no manuales tradicionales.<sup>10</sup>

En segundo lugar, esta continuidad en la movilidad ocupacional se matiza por la reducción de las retribuciones obtenidas

---

<sup>8</sup> Solís (2008, 6-9 de agosto); Solís y Cortés (s.a.).

<sup>9</sup> Solís (2008, 6-9 de agosto).

<sup>10</sup> Solís (2008, 6-9 de agosto).

a través del proceso de movilidad ascendente. La evidencia empírica reciente<sup>11</sup> indica no sólo que los salarios reales han descendido de manera generalizada en México, sino que esta devaluación del trabajo afecta particularmente las ocupaciones poco calificadas del sector servicios, el principal destino de quienes experimentan hoy estos procesos de movilidad. De este modo, el vínculo teórico entre movilidad ocupacional y movilidad social queda en tensión.<sup>12</sup>

196

Finalmente, los estudios recientes<sup>13</sup> han mostrado que la movilidad social relativa —es decir, una vez controlado el efecto de la transformación de la estructura ocupacional— ha descendido en México. Los procesos de transmisión intergeneracional de la desigualdad se han reforzado, aparentemente, gracias al crecimiento del efecto directo del logro ocupacional de una generación sobre otra, *una vez controlados* los efectos indirectos que operan a través del logro educativo.<sup>14</sup> Tal fenómeno, debe remarcar, era característicamente débil en el patrón de movilidad mexicano en el periodo anterior.

Chile presenta, por otra parte, un proceso con importantes similitudes en lo que refiere a la transformación de su estructura ocupacional. En efecto, entre 1970 y 2000, los obreros de la industria y la minería pasaron de representar 27.1% a 12.7% de la PEA, mientras que los trabajadores de servicios pasaron de 17% a 26.9%.<sup>15</sup> Como en México, los sectores agrícolas disminuyeron su participación sostenidamente durante todo el periodo, pero en el caso chileno lo hicieron de modo mucho menos marcado que los obreros urbanos.

---

<sup>11</sup> Solís y Cortés (s.a.).

<sup>12</sup> Solís (2008, 6-9 de agosto).

<sup>13</sup> Cortés y Escobar (2007); Cortés, Escobar y Solís (2007); Solís (2007).

<sup>14</sup> Solís (2008, 6-9 de agosto).

<sup>15</sup> Torche y Wormald (2004), véase cuadro 1.

Trabajadores agrícolas y obreros, aparentemente, habrían alimentado con su mengua el crecimiento de los empleos urbanos poco calificados y, en menor medida, de los sectores medios. Estas transformaciones han sido descritas por León y Martínez<sup>16</sup> como la «desobrerización» de la estructura social chilena. El mencionado crecimiento de los sectores medios, observado sostenidamente en el último periodo, configura un segundo carácter particular de este país en el contexto latinoamericano: el crecimiento del sector técnico y profesional.<sup>17</sup>

Un tercer elemento específico de las transformaciones en la estructura económica y social de Chile es la escasa presencia del sector informal en comparación con el resto de América Latina. Las actividades económicas informales han descendido en el último periodo desde posiciones que ya eran comparativamente reducidas en 1970. Sin embargo, como se ha observado, esto se ha acompañado de la progresiva flexibilización del trabajo asalariado formal y, por tanto, del debilitamiento de las implicaciones tradicionalmente atribuidas al trabajo de este tipo.<sup>18</sup>

Los resultados recientes en Chile sobre estratificación y movilidad son en apariencia divergentes. Núñez y Risco,<sup>19</sup> a través de un estudio de movilidad de ingresos, concluyen que la movilidad social intergeneracional en Chile es extremadamente baja. Los autores llegan a tal conclusión a través de un análisis de la elasticidad entre los ingresos de dos generaciones, acotando también que la movilidad disminuye particularmente en los segmentos de ingresos altos.

---

<sup>16</sup> León y Martínez (2001).

<sup>17</sup> Torche y Wormald (2004).

<sup>18</sup> *Ibid.*

<sup>19</sup> Núñez y Risco (2005).

Por otra parte, a través del estudio de la movilidad intergeneracional ocupacional, Florencia Torche<sup>20</sup> llega a la conclusión de que los altos niveles de desigualdad existentes en el país conviven con niveles muy altos de movilidad, incluso al compararse con países industrializados.

198

La contradicción, sin embargo, se resuelve cuando se observa con atención la relación entre la desigualdad y la movilidad ocupacional en Chile. Como Torche ha planteado, la alta movilidad ocupacional en el país se caracteriza por la fluidez de las posiciones medias y bajas, mientras que existen barreras sumamente rígidas para alcanzar —o caer de— las posiciones ocupacionales más altas. Si consideramos la relación de este hecho con el patrón de desigualdad de ingresos en Chile —que se caracteriza por una desmesurada concentración del ingreso en el segmento más alto y menor diferenciación entre el resto de la población—, veremos que la aparente movilidad ocupacional podría excluir la posibilidad de transformaciones importantes en el bienestar de los individuos.

A partir de estos resultados, Torche<sup>21</sup> ha planteado la necesidad de profundizar en el estudio de la movilidad ocupacional considerando más detenidamente la relevancia de las distancias entre los distintos grupos sociales. Visibilizando adecuadamente la diferenciación entre «barreras decisivas» y «no decisivas», podrían obtenerse evaluaciones más integrales de los patrones de movilidad, particularmente cuando se busca establecer evaluaciones comparativas. En esta dirección, proponemos, el estudio de la estratificación social desde una perspectiva de logro de estatus puede representar avances significativos, particularmente si se utilizan medidas cuantitativas de logro.

---

<sup>20</sup> Torche (2005).

<sup>21</sup> *Ibid.*

Considerando los antecedentes brevemente expuestos, es posible establecer varias hipótesis para este trabajo. En primer lugar, dos hipótesis contrapuestas respecto de los niveles de estratificación comparados entre Chile y México. Una primera, como se sugirió en la introducción, sugeriría que el más extenso y menos accidentado devenir del nuevo modelo de desarrollo liberal en Chile, signado por una mayor flexibilidad en el trabajo y el crecimiento de la actividad exportadora, produciría mayores oportunidades de movilidad social en el país sureño que habría superado ya en mayor medida el frecuentemente aludido «periodo de ajuste» requerido por las reformas estructurales. De acuerdo con esta «hipótesis liberal», en Chile debieran observarse menores indicadores de estratificación social que en México.

199

La segunda hipótesis caracterizaría una postura crítica frente al proceso de liberalización de las economías latinoamericanas. Se puede afirmar que, dada una mayor liberalización del mercado laboral y la más marcada retirada del Estado de la provisión de diversos mecanismos de integración social —particularmente la educación pública, cuya problemática ha desencadenado importantes movilizaciones sociales en los últimos años en Chile—, dicho país mostraría niveles de estratificación concomitantes con sus indicadores de desigualdad, superiores a los mexicanos.

Más allá de estas dos hipótesis cruciales, las realidades específicas de México y Chile permiten esperar algunas diferencias cualitativas en sus regímenes de estratificación.

En primer lugar, se espera que en el régimen mexicano, en términos comparativos, siga siendo particularmente relevante el papel del logro educativo en la transmisión de las desigualdades. Aun cuando existen antecedentes de que esta realidad ha menguado en el tiempo, autores como Miguel Székely<sup>22</sup> han

---

<sup>22</sup> Székely (1998).

planteado que México sigue mostrando altos niveles de dispersión de la escolaridad que augurarían la persistencia del papel protagónico de la educación en el proceso de estratificación.

Complementariamente, se espera que, de manera comparativa, en Chile se observen mayores efectos de transmisión «directa» del estatus ocupacional. Es decir, transmisión más directa de las posiciones de clase, dada una mayor penetración de la dinámica mercantil en los procesos de calificación de la mano de obra y mayores distancias relativas en materia de ingreso y activos.

200

En segundo lugar, dada la mayor relevancia del sector rural en México, puede esperarse una mayor importancia de la distinción rural-urbana en los orígenes sociales de los individuos sobre sus posibilidades de logro.

Finalmente, procesos históricos que tanto México como Chile han experimentado recientemente permiten hipotetizar algunos comportamientos comunes. Entre éstos destaca la expansión de la cobertura educativa, que debiera implicar una modesta determinación del logro educativo de los entrevistados.

## INFORMACIÓN Y METODOLOGÍA

Como ya se ha planteado, el análisis aquí realizado se puede enmarcar en una perspectiva de «logro de estatus». Tal perspectiva, inaugurada con el pionero trabajo de Blau y Duncan,<sup>23</sup> entiende la adquisición de posiciones sociales como un proceso en el cual pueden observarse los efectos de los orígenes sociales y otras variables asociadas a los individuos.

La metodología característica de esta perspectiva es la utilización de modelos de *path analysis*, cuya capacidad explicativa se

---

<sup>23</sup> Blau y Duncan (1967).

pone a prueba a través de soluciones concatenadas de regresión, y a partir de los cuales resulta posible distinguir entre efectos directos e indirectos —es decir, que recurren a una variable intermedia relevante—, así como calcular los efectos totales de las variables sobre los procesos de logro individual.

Los modelos analizados aquí utilizan información proveniente de dos encuestas realizadas en Chile y México. Una es la Encuesta de Movilidad Social en Chile, realizada en 2001 por Florencia Torche, Guillermo Wormald y la Dirección de Estudios Sociológicos de la Pontificia Universidad Católica de Chile, con una muestra total de 3,544 casos, probabilística, de nivel nacional, en la que se seleccionó a hogares con jefes varones de entre 24 y 69 años. La otra es la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMSM), realizada por el CEEY bajo la dirección de Florencia Torche, con una muestra de 7,288 casos, probabilística, de nivel nacional, seleccionándose hogares con jefes mujeres o varones de entre 24 y 64 años.

201

Con el fin de utilizar información comparable, para el análisis en ambos países la población estudiada se redujo a los jefes de hogar hombres de entre 24 y 64 años. Esto redujo los casos en análisis, finalmente, a 2,607 y 5,171 casos para Chile y México respectivamente.<sup>24</sup> Las principales variables en análisis corresponden al logro ocupacional actual e inicial del entrevistado,

---

<sup>24</sup> Más relevante que ello, sin embargo, es remarcar otra limitación implicada. Los resultados refieren únicamente a los jefes de hogar varones de las poblaciones estudiadas, lo que resulta problemático cuando se reconoce precisamente que la variable de género juega un papel importante en las probabilidades de movilidad social de los trabajadores. La expansión de un análisis comparativo como éste, que permita involucrar la variable de género en los cálculos sobre los determinantes del logro ocupacional de los individuos, se convierte así en una tarea pendiente de investigación.

el logro ocupacional de su padre cuando el entrevistado tenía 14 años, el logro educativo del entrevistado y el de su padre,<sup>25</sup> la ruralidad de origen del entrevistado, así como el indicador compuesto de estatus del hogar de ego.

En el caso del logro educativo, tanto del entrevistado —a partir de aquí «ego»— como del padre, se operacionalizó como años aprobados de escolaridad, con un tope máximo de 21 años.

202 En el caso de las variables de logro ocupacional, se codificaron en ambas encuestas las ocupaciones de acuerdo con la isco88 y, posteriormente, se utilizó como medida del estatus ocupacional el ISEI (International Socio-Economic Index of Occupational Status), según la propuesta de conversión realizada por Ganzeboom y Treiman.<sup>26</sup> El ISEI busca ser una medida de validez internacional del estatus social y económico representado por diversas ocupaciones, y está expresado en una escala que varía entre 16 (mínimo estatus) y 90 (máximo).

Cabe decir aquí que el uso del ISEI para representar el logro ocupacional es particularmente importante, considerando los problemas planteados en la sección anterior. El ISEI, siendo una escala métrica, busca representar adecuada y proporcionalmente las distancias en términos de estatus entre las ocupaciones. De este modo, resulta más factible realizar comparaciones entre países que poseen patrones distributivos particulares y diferenciados. Si la interpretación crítica de las altas tasas de movilidad chilenas resulta acertada, en este tipo de modelos cabría esperar resultados menos alentadores para el país del sur.

La ruralidad de la ocupación del padre es una variable que se introducirá para dar cuenta de barreras cualitativamente distin-

---

<sup>25</sup> O el responsable económico en su caso. Se entiende como el responsable económico al miembro que más ingresos aportaba en el hogar de origen de ego.

<sup>26</sup> Ganzeboom y Treiman (1996), pp. 201-239.

tas a las que impone el estatus ocupacional en sí en los procesos de ascenso social en América Latina. Debido a limitaciones en la comparabilidad de la información utilizada, se consideró como la medida más adecuada para representar este factor la realización de actividades agrícolas por parte del padre (a los 14 años de ego), en el entendido de que estas ocupaciones configurarían un efecto distinto sobre las posibilidades de movilidad que una ocupación urbana de estatus socioeconómico similar.<sup>27</sup> Es decir, *dado un estatus ocupacional del padre equivalente*, se espera que la condición de ruralidad afecte negativamente el logro de estatus de ego.

203

Por último, respecto del indicador compuesto de condiciones de vida, éste busca representar el nivel de bienestar y consumo del hogar de ego. Para la construcción del indicador se realizó primero un análisis factorial iterado utilizando como variables iniciales la posesión de diversos ítems relevantes. Estos análisis produjeron, como era esperable, una solución de factor único. Este factor, junto con los ingresos de ego, se utilizó como insumo en un segundo análisis —esta vez de componentes principales— para obtener el factor estandarizado que finalmente se utiliza como indicador de condiciones de vida. Estos análisis se resumen en la tabla 1.

A partir de las variables así operacionalizadas, el presente trabajo se concentra en la interpretación de seis modelos de análisis de trayectorias (*path analysis*) que describen los patrones de movilidad social en Chile y México.

---

<sup>27</sup> Estrictamente, la variable de ruralidad no busca medir diferencias relacionadas con la ocupación del padre, sino otro tipo de barreras: aislamiento geográfico, acceso a servicios, etc. Lamentablemente, con los datos disponibles no fue posible construir otra operacionalización de esta variable. Sin embargo, la operacionalización propuesta permite dar buena cuenta de los efectos de la ruralidad al utilizarse en modelos multivariados en los que el estatus ocupacional del padre está presente también como variable independiente.

TABLA 1  
Indicador compuesto de estatus: análisis factoriales

## FACTORIAL 1: BIENES

FACTORES			VARIABLES		
CHILE	AUTOVALOR	PROPORCIÓN VARIANZA	CHILE	CARGA FACTOR 1	UNICIDAD
F1 (CONSERVADO)	3.0208	0.6821	COMPUTADOR E INTERNET*	0.7381	0.3851
F2	0.8553	0.8752	REFRIGERADOR**	0.3038	0.5664
F3	0.2816	0.9388	LAVADORA**	0.2721	0.5752
F4	0.1277	0.9676	TELÉFONO FIJO O MÓVIL**	0.3989	0.7152
F5	0.0707	0.9836	SERVICIO DOMÉSTICO***	0.5931	0.5529
F6	0.0414	0.9929	CUENTA CORRIENTE**	0.7662	0.2790
F7	0.0279	0.9992	T. DE CRÉDITO BANCARIA**	0.7117	0.3602
F8	0.0037	1.0001	TV CABLE**	0.5512	0.6179
F8	-0.0003	1.0000	AUTOMÓVILES PRIVADOS	0.6336	0.5189

MÉXICO	AUTOVALOR	PROPORCIÓN VARIANZA	MÉXICO	CARGA FACTOR 1	UNICIDAD
F1 (CONSERVADO)	2.1809	0.7161	COMPUTADOR E INTERNET*	0.6820	0.3687
F2	0.7360	0.9577	REFRIGERADOR**	0.4643	0.5841
F3	0.0860	0.9859	LAVADORA**	0.5984	0.4598
F4	0.0344	0.9972	TELÉFONO FIJO O MÓVIL**	0.5605	0.6150
F5	0.0068	0.9995	SERVICIO DOMÉSTICO***	0.4061	0.6961
F6	0.0019	1.0001	TV CABLE	0.5915	0.5649
F7	-0.0002	1.0000	AUTOMÓVILES PRIVADOS	0.5597	0.6655

\* Sin computador = -1; Con computador = 0; Con computador e Internet = 1.

\*\* Variable binaria.

\*\*\* Sin servicio = -1; Servicio algunos días = 0; Servicio completo = 1.

FACTORIAL 2: STATUS

FACTORES			VARIABLES		
CHILE	AUTOVALOR	PROPORCIÓN VARIANZA	CHILE	CARGA FACTOR 1	UNICIDAD
F1 (CONSERVADO)	1.6771	0.8386	INGRESOS	0.9157	0.1614
F2	0.3229	1.0000	BIENES (FACTOR 1)	0.9157	0.1614

CHILE	AUTOVALOR	PROPORCIÓN VARIANZA	MÉXICO	CARGA FACTOR 1	UNICIDAD
F1 (CONSERVADO)	1.4764	0.7382	INGRESOS	0.8592	0.2618
F2	0.5236	1.0000	BIENES (FACTOR 1)	0.8592	0.2618

Estos modelos tienen la ventaja de presentar de modo esquemático un conjunto de relaciones de determinación hipotéticamente definidas y de evaluar empíricamente la capacidad explicativa de estas relaciones como una totalidad. El análisis adecuado de las distintas relaciones establecidas permite establecer y diferenciar efectos directos, efectos indirectos y efectos totales, lo que resulta particularmente adecuado cuando existen relaciones de colinealidad entre las variables explicativas estudiadas, como es el caso habitual en los estudios de movilidad social. Por otra parte, el error estadístico asociado a cada una de las variables endógenas en el modelo representa una medida adecuada del efecto de variables no consideradas en el modelo.

En nuestro caso, los modelos se han construido sobre la base de regresiones lineales. Esto resulta posible gracias a que la ruralidad está definida como una variable dicotómica y todas

las otras variables en estudio están construidas como variables de intervalo.

## EL «MODELO CLÁSICO» DEL PROCESO DE ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

206 Como ya se ha mencionado, en 1967 Blau y Duncan revolucionaron el campo de la investigación sobre estratificación social con la introducción de un modelo apoyado en investigación empírica utilizando *path analysis*. En aquella ocasión, los autores presentaron el modelo reproducido en la figura 1, que servirá como punto de base para el presente estudio.

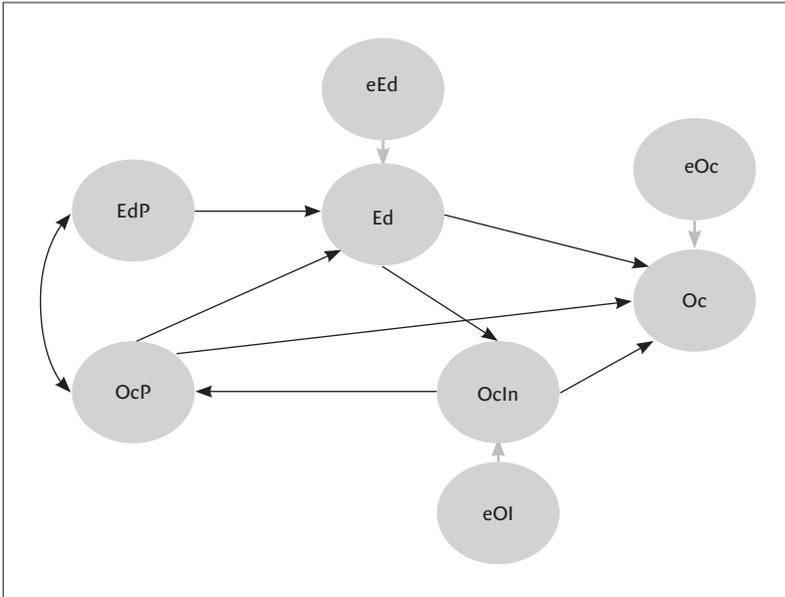
De acuerdo con este modelo, el logro ocupacional se ve indirectamente modificado por el logro educativo del padre —a través del logro educativo de ego—, mientras que se modifica directa e indirectamente por el logro ocupacional del padre. Tanto la ocupación como la educación del padre son variables exógenas del modelo.

En un primer ejercicio comparativo se han calculado los resultados de este modelo al aplicarlo en el Chile de 2001 y el México de 2006. Los resultados de estas aplicaciones se contrastan utilizando como telón de fondo los obtenidos por Blau y Duncan, que describían la sociedad norteamericana de 1962.<sup>28</sup> Todos los coeficientes contemplados en este modelo teórico resultan significativos para ambos países ( $\alpha < .01$ ). Un resumen

---

<sup>28</sup> Al momento de comparar los resultados entre Estados Unidos, de un lado, y de Chile y México del otro, ha de tenerse en cuenta la limitación que representa el uso de distintas escalas de estatus ocupacional: mientras para Chile y México utilizamos el ISEI obtenido a partir de la paridad propuesta por Ganzeboom y Treiman, Blau y Duncan elaboraron su propia escala de logro.

FIGURA 1  
El proceso de estratificación social. Blau y Duncan (1967)



EdP: logro educativo del padre.  
OcP: logro ocupacional del padre.  
Ed: logro educativo de ego.  
OcIn: logro ocupacional inicial de ego.

Oc: logro ocupacional de ego.  
eEd: error asociado a Ed.  
eOI: error asociado a OcIn.  
eOc: error asociado a Oc.

de los efectos estandarizados directos, indirectos y totales que implican transmisión intergeneracional de logro se encuentra en la tabla 2.

En este modelo, la educación de ego se explica directamente sólo a través de variables exógenas, por lo que los efectos totales de cada variable sobre ésta son idénticos a los efectos directos. Al comparar los resultados sobre esta variable, debe resaltarse inmediatamente que, en términos agregados, la determinación intergeneracional del logro educativo es muy similar en ambos países latinoamericanos.

TABLA 2

Modelo clásico del proceso de estratificación social: efectos directos, indirectos y totales de transmisión intergeneracional del logro

## EFECTOS DEL LOGRO EDUCATIVO DEL PADRE SOBRE EL LOGRO EDUCATIVO DE EGO

PAÍS	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
ESTADOS UNIDOS	0.31	-	0.31
CHILE	0.389	-	0.389
MÉXICO	0.439	-	0.439

208

## EFECTOS DEL LOGRO EDUCATIVO DEL PADRE SOBRE EL LOGRO OCUPACIONAL DE EGO

PAÍS	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
ESTADOS UNIDOS	-	0.16	0.16
CHILE	-	0.215	0.215
MÉXICO	-	0.246	0.246

## EFECTOS DEL LOGRO OCUPACIONAL DEL PADRE SOBRE EL LOGRO EDUCATIVO DE EGO

PAÍS	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
ESTADOS UNIDOS	0.279	-	0.279
CHILE	0.251	-	0.251
MÉXICO	0.199	-	0.199

## EFECTO DEL LOGRO OCUPACIONAL DEL PADRE SOBRE EL LOGRO OCUPACIONAL DE EGO

PAÍS	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
ESTADOS UNIDOS	0.115	0.207	0.322
CHILE	0.126	0.23	0.356
MÉXICO	0.079	0.195	0.274

Sin embargo, existen diferencias notables en cuanto a los mecanismos de la transmisión del logro. Si bien en ambos países el logro educativo del padre es más importante que su logro educacional para explicar el logro educativo de ego —un resultado esperable que, en menor medida, se observa tam-

bién en el estudio de Blau y Duncan—, esto es particularmente característico de la realidad mexicana. De hecho, el efecto del logro educativo paterno es considerablemente mayor en México que en Chile (.439 sobre .389), mientras lo contrario ocurre respecto del efecto del logro ocupacional del progenitor (.251 en Chile, sobre .199). Esta diferencia es el primer indicio que apunta a confirmar la hipótesis de que en la sociedad mexicana sigue siendo particularmente relevante el logro educativo en la transmisión de las desigualdades. Debe observarse, sin embargo, que, si se compara con los Estados Unidos de 1962, Chile también muestra una mayor relevancia relativa del efecto «educación-educación» frente al país del norte. En cambio, ambos países latinoamericanos presentan menores efectos del logro ocupacional paterno sobre la educación de ego que los obtenidos por Blau y Duncan, siendo esta diferencia sumamente marcada para el caso de México. Este diferencial, en gran medida, puede explicarse por la expansión reciente de la escolaridad en los países latinoamericanos.

209

Si nos concentramos en la determinación del logro ocupacional de ego, encontraremos nuevamente la mayor relevancia para el proceso de estratificación en México de la educación del padre. Esta diferencia (.246 en México sobre .215 en Chile) no es tan marcada como al determinar el logro educacional, pero opera también en concordancia con las hipótesis planteadas.

En cambio, nuevamente en Chile se observa un mucho mayor efecto del logro ocupacional del padre. En este caso, el diferencial (.356 para Chile sobre .274 para México) es bastante mayor que el observado al explicar el logro educativo y, además de caracterizar a Chile como un régimen de estratificación más signado por la herencia directa de estatus ocupacional que por la de logro educativo, indica una mayor fuerza de la transmisión de posiciones en el caso chileno. En efecto, como se observará

en la figura 2, la indeterminación del logro ocupacional (tanto final como inicial) en Chile es bastante menor que en México,<sup>29</sup> lo que —considerando el modelo propuesto— significa que los logros de los individuos están más determinados por sus orígenes sociales en el país del sur. En este proceso de determinación, por lo demás, el logro ocupacional del padre es particularmente más relevante que su logro educativo.

Estos resultados llevan a confirmar la hipótesis de que Chile, en concordancia con sus mayores niveles de desigualdad, presenta una realidad social más estratificada si se consideran adecuadamente las distancias sociales entre las diversas posiciones. Por contraparte, llevarían a desechar la hipótesis de que, en el contexto de un desarrollo menos accidentado del modelo económico liberal, Chile ha alcanzado mejores niveles de movilidad social.

Cómo se llega a este resultado comparativo puede observarse con mayor detalle si se atiende la configuración de efectos estandarizados directos que se presenta en la figura 2. Ahí pueden observarse dos aspectos de interés para complementar el diagnóstico inicialmente descrito.

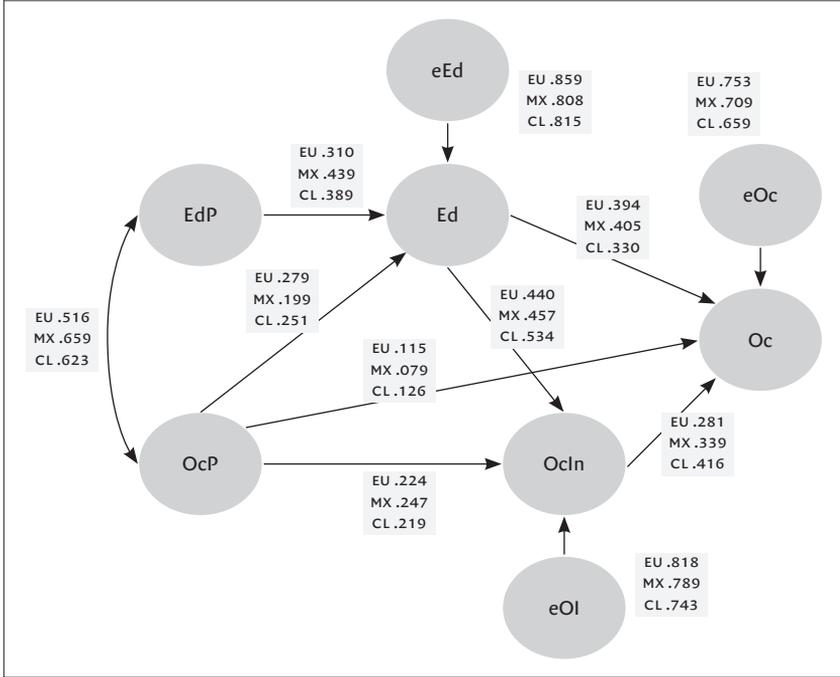
En primer lugar, destaca el mayor impacto directo de la ocupación del padre en la ocupación inicial de ego en el caso mexicano (.247 sobre .219 en Chile), mientras que en Chile es mayor el impacto directo de la educación de ego sobre la misma ocupación inicial (.534 sobre .457). Este rasgo podría sugerir una mayor «institucionalización» del mercado laboral que limitaría en el caso chileno la transmisión directa del logro en los inicios de la vida laboral. Sin embargo, debe considerarse que los efectos en Chile del logro ocupacional del padre sobre la educación de ego son a su vez considerablemente mayores que en México

---

<sup>29</sup> Y en México, a su vez, es menor que en los Estados Unidos de 1962.

FIGURA 2

Modelo clásico de estratificación social: resultados comparados



211

EdP: logro educacional del padre.  
 OcP: logro ocupacional del padre.  
 Ed: logro educacional de ego.  
 OcIn: logro ocupacional inicial de ego.

Oc: logro ocupacional de ego.  
 eEd: error asociado a Ed.  
 eOl: error asociado a OcIn.  
 eOc: error asociado a Oc.

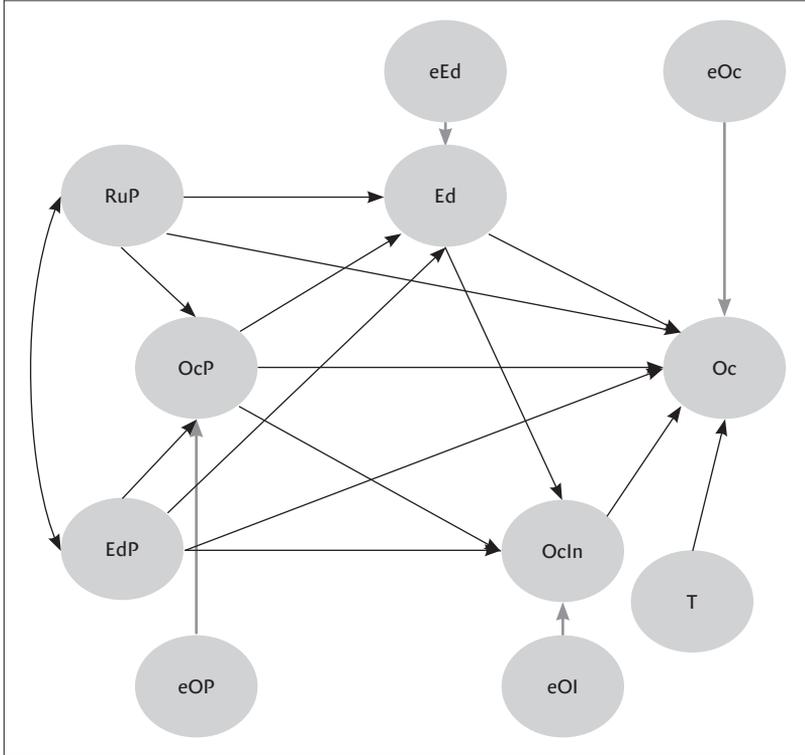
(.251 sobre .199), y que también resultan mayores los efectos directos de la ocupación del padre sobre el logro ocupacional final de ego (.126 sobre .079) controlados ya los efectos de la ocupación inicial. Estos elementos combinados llevan a mayores efectos totales de la ocupación del padre en el logro final de ego, efectos que operan de modo más indirecto —a través de la educación— que en México y a través de la carrera laboral del individuo.

En segundo lugar, llama la atención el mayor efecto de la ocupación inicial de ego sobre su logro ocupacional final en Chile (.416) que en México (.339). Esto no implica necesariamente una menor movilidad en el curso de la vida laboral, pero sí una menor variabilidad de resultados considerando puntos de origen y destino. Si consideramos por contraparte que el efecto directo de la educación de ego sobre el logro ocupacional final es mayor en México (.405 sobre .330 en Chile), podemos describir una comparación complementaria a la descrita en el punto anterior: mientras en Chile la educación impacta de modo directo en el logro ocupacional al iniciarse la carrera laboral, y la herencia directa de clase se vuelve más relevante en el tiempo, en México esta herencia directa de clase opera tempranamente pero en el tiempo el logro educativo va adquiriendo mayor relevancia como determinante del logro.

### **EL «MODELO AJUSTADO» DEL PROCESO DE ESTRATIFICACIÓN SOCIAL**

El modelo presentado hasta aquí descarta, *a priori*, la existencia de relaciones directas que pueden ser evaluadas empíricamente para los casos latinoamericanos. Por otro lado, en el marco de la realidad regional resulta importante también integrar el papel de la ruralidad de los orígenes del individuo en el proceso de estratificación social. Finalmente, al evaluar el logro ocupacional de individuos de edades considerablemente variables —en nuestro caso, de entre 25 y 64 años— resulta importante considerar el efecto del tiempo individual, la edad, para no subvaluar los logros de los individuos más jóvenes. Con el fin de enfrentar estas limitaciones, se ha propuesto experimentalmente el «modelo ajustado» de estratificación para Chile y México representado en la figura 3.

FIGURA 3  
Modelo ajustado del proceso de estratificación social



RuP: ocupación agrícola del padre.  
EdP: logro educacional del padre.  
OcP: logro ocupacional del padre.  
Ed: logro educacional de ego.  
Ocln: logro ocupacional inicial de ego.  
T: edad de ego.

Oc: logro ocupacional de ego.  
eOP: error asociado a OcP.  
eEd: error asociado a Ed.  
eOl: error asociado a Ocln.  
eOc: error asociado a Oc.

Este modelo ajustado presenta varios cambios importantes. En primer lugar, el logro ocupacional del padre se considera una variable endógena. Considerando que la relación de determinación escolaridad-ocupación se presume para ego, resulta perti-

nente hacerlo también para la generación anterior. Esto evita, consideramos, subestimar el efecto total de la escolaridad del padre.

En segundo lugar, se ingresa la ruralidad de los orígenes como variable exógena, establecida operacionalmente según la ocupación del padre. Si bien las ocupaciones asociadas directamente a ramas agrícolas poseen distintos valores de estatus, es esperable en la realidad latinoamericana un logro ocupacional inferior para los padres empleados en tal área productiva, dado que el origen rural se asocia a condiciones de aislamiento físico y menor cobertura de servicios.

214

Por otra parte, se ingresa como variable exógena la edad de ego. Como se ha planteado, esta inclusión busca considerar en el modelo el efecto de la duración de la carrera laboral en los logros ocupacionales de los individuos.

Finalmente, el modelo somete a examen el posible efecto directo del logro educativo del padre en el logro ocupacional de ego, tanto inicial como final. En un principio se sometió a análisis también el posible efecto directo de los orígenes rurales sobre el estatus ocupacional inicial de ego, pero éste no resultó significativo en ninguno de los análisis realizados.

Análogamente a como se procedió con el modelo clásico, se presentan a continuación los efectos directos, indirectos y totales de las distintas variables que caracterizan los orígenes sociales de los individuos sobre sus niveles de logro, tanto educativo como ocupacional. Estos efectos agregados se resumen en la tabla 3 y caracterizan adecuadamente los niveles de estratificación de los dos países comparados.

Antes de evaluar los resultados del modelo ajustado debe notarse que en este caso el logro ocupacional del padre es una variable endógena y, por lo tanto, sus efectos se yuxtaponen con los de las otras dos variables asociadas a los orígenes sociales de ego: el logro educativo del padre y la condición de ruralidad.

TABLA 3

Modelo ajustado de estratificación social: efectos directos, indirectos y totales de transmisión intergeneracional del logro

## EFECTOS DE LA RURALIDAD DE ORIGEN SOBRE EL LOGRO EDUCATIVO DE EGO

PAÍS	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
CHILE	-0.089	-0.069	-0.158
MÉXICO	-0.184	-0.035	-0.219

## EFECTOS DE LA RURALIDAD DE ORIGEN SOBRE EL LOGRO OCUPACIONAL DE EGO

PAÍS	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
CHILE	0.06	-0.165	-0.106
MÉXICO	-	-0.219	-0.219

215

## EFECTOS DEL LOGRO EDUCATIVO DEL PADRE SOBRE EL LOGRO EDUCATIVO DE EGO

PAÍS	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
CHILE	0.382	0.105	0.488
MÉXICO	0.437	0.024	0.461

## EFECTOS DEL LOGRO EDUCATIVO DEL PADRE SOBRE EL LOGRO OCUPACIONAL DE EGO

PAÍS	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
CHILE	-	0.418	0.418
MÉXICO	-	0.332	0.332

## EFECTOS DEL LOGRO OCUPACIONAL DEL PADRE SOBRE EL LOGRO EDUCATIVO DE EGO

PAÍS	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
CHILE	0.21	-	0.21
MÉXICO	0.062	-	0.062

## EFECTO DEL LOGRO OCUPACIONAL DEL PADRE SOBRE EL LOGRO OCUPACIONAL DE EGO

PAÍS	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
CHILE	0.15	0.195	0.344
MÉXICO	0.08	0.118	0.197

Un primer elemento de interés al observar este resumen es el impacto de la variable de ruralidad. Como se había sugerido al inicio, un mayor impacto del origen rural en las posibilidades de movilidad social caracteriza al caso mexicano: la ruralidad de origen tiene en México un mayor efecto negativo total sobre el logro educacional de ego ( $-.219$  sobre  $-.158$  en Chile), y aún más claramente un mayor efecto negativo sobre el logro ocupacional ( $-.219$  sobre  $-.106$ ). Estas diferencias pueden explicarse tanto por la mayor extensión relativa de la población rural en México —que implica mayor varianza— como posiblemente por una mayor extensión geográfica de la cobertura educativa en Chile. Sin embargo, respecto de esto último debe notarse que el mayor diferencial se observa en el logro ocupacional, lo que podría indicar tanto menores barreras a la migración rural-urbana, como mejores condiciones de integración laboral en las zonas rurales.

La ruralidad es, sin embargo, la única variable en la que Chile presenta menores efectos de transmisión de posiciones. Si observamos los efectos de la ocupación y de la educación del padre, tanto frente al logro educativo como frente al logro ocupacional de ego, veremos que los efectos totales son siempre mayores para el país austral. Es decir, a partir de este modelo ajustado, nuevamente podemos concluir que Chile presenta una mayor estratificación y, por tanto, una mayor transmisión de las desigualdades sociales en términos generales.

Si observamos al interior de cada uno de los modelos nacionales, se mantiene la tendencia mexicana hacia un fuerte papel de la educación del padre en el proceso de estratificación. Al comparar los efectos del logro educativo del padre sobre el de ego se obtienen los resultados más similares, y aunque Chile aún presenta efectos totales mayores ( $.488$  sobre  $.461$ ), llama la atención el importante efecto directo en el caso de México ( $.437$  sobre  $.382$ ). Como ya se sugería en los resultados del modelo clásico, esto lleva

a confirmar que la transmisión de posiciones a través de los logros escolares sigue siendo una realidad característica de esta sociedad.

El efecto de la educación del padre sobre el logro ocupacional de ego es bastante más dispar, obteniendo Chile coeficientes bastante superiores (.418 sobre .332). Sin embargo, es en materia de los efectos del logro ocupacional paterno cuando el caso chileno realmente se distancia del símil mexicano en materia de estratificación. Tanto en los efectos sobre el logro educativo de ego (.210 sobre .062) como sobre su logro ocupacional (.344 sobre .197), las distancias en los coeficientes se acercan a .150. Así, mientras el fuerte papel del logro educativo caracteriza al proceso de estratificación mexicano, un poderoso efecto directo (.150 en Chile sobre .080 en México) del logro ocupacional paterno sobre el de ego caracteriza el caso chileno. Nuevamente, un patrón signado por una «transmisión directa de la posición de clase» parece caracterizar al país del sur.

217

Las diferencias netas en términos de estratificación pueden observarse también en los niveles de indeterminación de las variables endógenas, indicados junto a los efectos directos en la figura 4. Allí observamos que el caso chileno presenta una mayor indeterminación de la escolaridad de ego —es decir, un mayor espacio para la acción de otras variables, incluyendo variables individuales—, mientras que México presenta mayor indeterminación en cuanto al logro ocupacional, tanto inicial como final.

Como en el modelo clásico, es posible obtener descripciones más detalladas de los regímenes de estratificación al examinar con más cuidado la configuración de los efectos directos graficados en la figura 4.<sup>30</sup> Al respecto, conviene destacar los siguientes puntos.

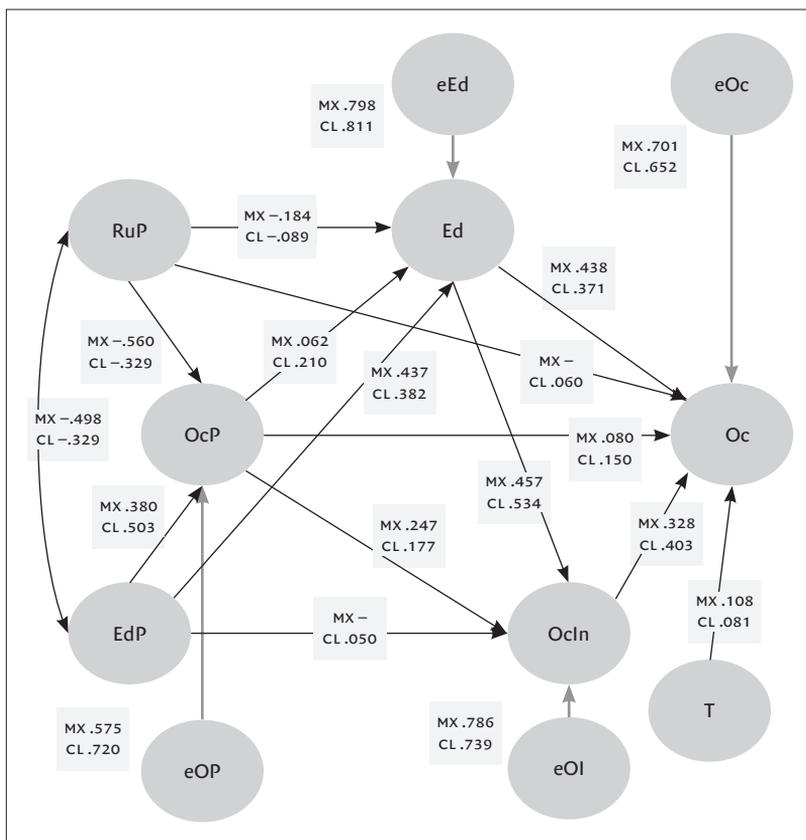
---

<sup>30</sup> Todos los coeficientes indicados son significativos ( $\alpha < .01$ ).

FIGURA 4

Modelo ajustado de estratificación social: resultados comparados

218



RuP: ocupación agrícola del padre.  
 EdP: logro educacional del padre.  
 OcP: logro ocupacional del padre.  
 Ed: logro educacional de ego.  
 OcIn: logro ocupacional inicial de ego.  
 Oc: logro ocupacional de ego.  
 eOP: error asociado a OcP.  
 eEd: error asociado a Ed.  
 eOI: error asociado a OcIn.  
 eOc: error asociado a Oc.  
 T: edad de ego.

Oc: logro ocupacional de ego.  
 eOP: error asociado a OcP.  
 eEd: error asociado a Ed.  
 eOI: error asociado a OcIn.  
 eOc: error asociado a Oc.

Por un lado, destaca la diferencia entre los dos países del papel de la ruralidad en la determinación del logro ocupacional del padre. Si bien nuestro objeto de estudio refiere a los logros

de ego, esta diferencia explica en parte la mayor relevancia del origen rural en el caso mexicano. Es decir, el mayor impacto de los orígenes rurales en México sobre los logros de ego no sólo se explica por su efecto directo sobre la educación de ego —que son ciertamente mayores,  $-.184$  sobre  $-.089$ —, sino también por el mayor impacto en el propio logro ocupacional de la generación de los padres:  $-.560$  en México,  $-.354$  en Chile. Así, la ruralidad implica en México no sólo mayores desventajas en materia de acceso a escolaridad —un caso clásico—, sino también mayores desventajas asociadas al bajo logro ocupacional de los trabajadores en el agro mexicano.

219

En segundo lugar, al observar el mayor efecto de la escolaridad del padre sobre su propio logro ocupacional en Chile ( $.503$  sobre  $.380$ ), puede notarse que una mayor parte del efecto indirecto de la educación del padre opera en el país austral a través de la ocupación paterna. Esta comparación permite entender que, en gran parte, el mayor efecto indirecto de la educación del padre en Chile opera principalmente a través de su ocupación, es decir, a través de la herencia de posiciones ocupacionales.

Un tercer punto se relaciona con los efectos de los orígenes sociales en la ocupación inicial de ego. En México se reporta un efecto directo del logro ocupacional del padre considerablemente superior ( $.247$ ) al observado en Chile ( $.177$ ); en cambio, el efecto del logro educativo de ego es superior en Chile ( $.534$ ) que en México ( $.457$ ). Posteriormente, al observarse los efectos sobre el logro ocupacional final, es en México donde encontramos mayores efectos de la educación de ego ( $.438$  sobre  $.371$ ), y en Chile donde se observan mayores efectos directos de la ocupación paterna ( $.150$  sobre  $.080$ ). Estas diferencias son consistentes con los hallazgos planteados en el modelo clásico: mientras las variables educativas son más importantes en Chile en los inicios de la carrera laboral, en México lo son para determinar

las posiciones finales de los individuos. Exactamente lo contrario ocurre respecto de la posición ocupacional de los padres.

## **UN MODELO ALTERNATIVO DEL PROCESO DE ESTRATIFICACIÓN SOCIAL**

220 Las transformaciones económicas recientes, tanto a nivel global como en América Latina, han alterado significativamente la asociación de las diversas posiciones de clase con el acceso a ingresos y otras formas de retribución. Si bien existe evidencia de que las posiciones ocupacionales siguen estructurando las desigualdades económicas,<sup>31</sup> las distancias en términos de retribuciones sociales se han modificado.

En atención a esto, para finalizar este trabajo comparativo se buscó reevaluar los regímenes de estratificación social de ambos países utilizando como variable dependiente final un indicador de condiciones de vida distinto del estatus ocupacional. Este indicador corresponde a un índice basado en la posesión de bienes e ingresos, cuya construcción ya fue descrita anteriormente. El modelo conserva como variable endógena intermedia el logro ocupacional del padre, así como el logro ocupacional inicial de ego. Sin embargo, la variable dependiente final —anteriormente el logro ocupacional de ego— se reemplaza por este índice de estatus. Dado que nuestro interés se centra en las variaciones en condiciones de vida asociada a la pertenencia ocupacional, y para lograr comparabilidad con el modelo anterior, este indicador de estatus se asigna según la media de cada clasificación ISCO.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Solís (2007); Torche y Wormald (2004).

<sup>32</sup> Considerando que, en el caso del ISEI, el valor del estatus no cambia entre diferentes casos con la misma clasificación ISCO.

TABLA 4

Modelo alternativo de estratificación social: efectos directos, indirectos  
y totales de transmisión intergeneracional del logro

EFECTOS DE LA RURALIDAD DE ORIGEN SOBRE EL ESTATUS DE EGO			
País	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
CHILE	0.137	-0.175	-0.039
MÉXICO	-	-0.218	-0.218

EFECTOS DEL LOGRO EDUCATIVO DEL PADRE SOBRE EL ESTATUS DE EGO			
País	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
CHILE	-	0.465	0.465
MÉXICO	-	0.32	0.32

EFECTOS DEL LOGRO OCUPACIONAL DEL PADRE SOBRE EL ESTATUS DE EGO			
País	DIRECTOS	INDIRECTOS	TOTALES
CHILE	0.243	0.164	0.407
MÉXICO	0.099	0.11	0.197

La modificación afectará, entonces, únicamente los coeficientes asociados a la variable dependiente final del modelo. En esta última regresión se ha vuelto a evaluar, además, la existencia de un efecto directo del logro educativo del padre sobre la (nueva) variable dependiente final, encontrándose un efecto considerable y significativo en el modelo chileno. Los agregados de efectos directos, indirectos y totales de las variables asociadas a los orígenes sociales sobre este indicador de estatus se presentan en la tabla 4.

Al observar estos resultados, destacan claramente dos que son distintos para Chile y México. En el caso mexicano, los efectos totales son casi idénticos a los obtenidos en el modelo ajustado y, respecto al efecto del logro ocupacional del padre, varía moderadamente la composición de efectos directos *versus* indirectos.

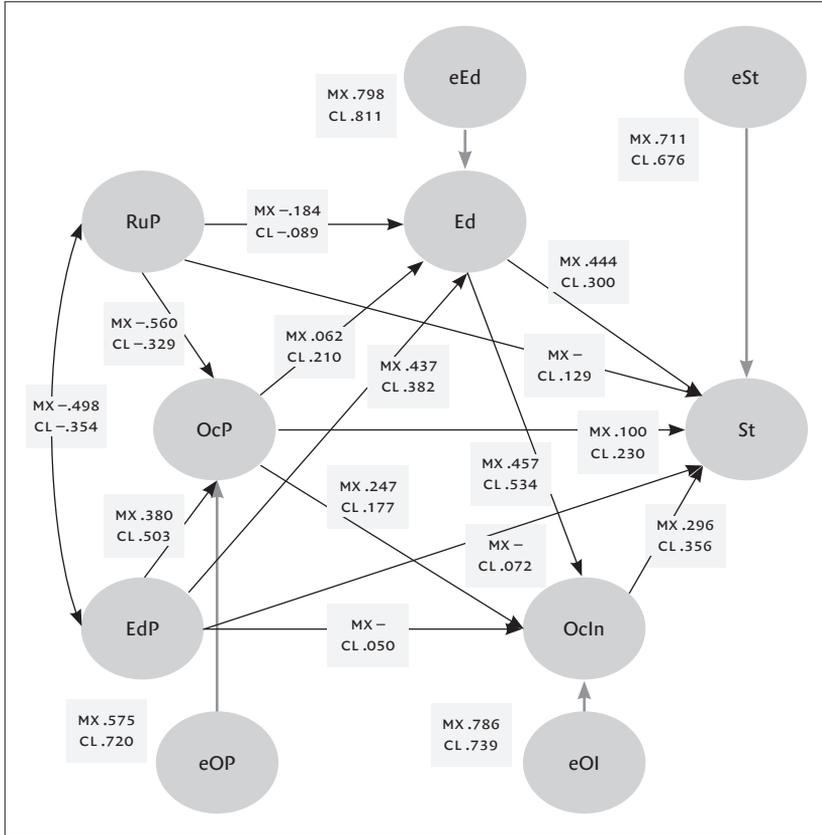
En el caso chileno, por el contrario, el nuevo modelo presenta algunos cambios sustantivos que vienen a exacerbar las diferencias frente a México. En primer lugar, el efecto negativo total de la ruralidad de origen, al reemplazar el logro ocupacional por el indicador de estatus, se reduce en el país del sur desde .097 hasta .039: una reducción importante considerando el tamaño de los efectos comparados. Esto se explica por el aumento del efecto directo de signo positivo. Tal variación nos permite hipotetizar que en Chile, *dado un estatus ocupacional equivalente*, los hogares rurales presentan mayor acceso a activos e ingresos. De esta forma, el efecto directo de la ruralidad en Chile introduce una corrección en el modelo, y cuando los logros de ego se evalúan en términos de activos e ingresos, aumenta en relevancia.

En segundo lugar, aumenta considerablemente el efecto total del logro educativo del padre, desde .410 sobre el logro ocupacional de ego, hasta .465 en el logro evaluado con el indicador de estatus. Por último, ocurre lo mismo con el efecto total del logro ocupacional del padre, que pasa de .350 en el modelo ajustado a .407 en el modelo alternativo.

Estos dos últimos resultados indican que el logro ocupacional como variable dependiente en Chile omitía parte del carácter estratificado del proceso de logro de estatus. Es decir, al interior de los grupos con estatus ocupacionales similares, en el país del sur existen diferencias relevantes de acceso a activos e ingresos que se explican —al menos parcialmente— por los orígenes sociales de los individuos. Esto indicaría, en grandes términos, una mayor relevancia de la transmisión directa de bienes en Chile, o bien, una mayor heterogeneidad en la retribución del trabajo asociada a variables de herencia de clases.

Por último, en ambos países destaca el hecho de que en el modelo alternativo se obtiene una mayor relevancia de los efectos directos del logro ocupacional del padre sobre los logros de ego, disminuyendo relativamente el poder explicativo de las variables

FIGURA 5  
Modelo alternativo del proceso de estratificación social:  
resultados comparativos



EdP: logro educacional del padre.  
OcP: logro ocupacional del padre.  
Ed: logro educacional de ego.  
OcIn: logro ocupacional inicial de ego.

eEd: error asociado a Ed.  
eOI: error asociado a OcIn.  
RuP: ocupación agrícola del padre.  
eOP: error asociado a OcP.

intermedias. Este resultado, que puede observarse en detalle en la figura 5, era esperable dada la mayor facilidad para la transferencia de ingresos y bienes sin el concurso de variables intervinientes.

## COMENTARIOS FINALES

El análisis realizado permite responder a varias de las preguntas planteadas al inicio de este trabajo y ha permitido realizar también hallazgos adicionales que abren nuevas preguntas de investigación.

224 En primer lugar, y respecto de las dos hipótesis contrapuestas sobre los niveles comparados de estratificación de las sociedades chilena y mexicana, la segunda hipótesis «crítica» resulta claramente confirmada. En efecto, Chile presenta niveles generales de desigualdad de oportunidades considerablemente más altos que México en todos los modelos, y particularmente en el modelo alternativo —cuando se entiende el logro de los entrevistados a través de sus condiciones de vida observadas. Esto implica que, efectivamente, Chile muestra niveles de estratificación concordantes con sus altos niveles de desigualdad, que destacan aun en comparación con la realidad mexicana que muestra también niveles de desigualdad de ingresos muy altos para el ámbito mundial. En efecto, entonces, la consideración de «barreras decisivas» y «no decisivas» en el análisis de la movilidad social propuesta por Torche<sup>33</sup> lleva a resultados poco optimistas en materia de igualdad de oportunidades para el país del sur y su modelo de desarrollo.

En segundo lugar, se confirma consistentemente la mayor relevancia para el caso mexicano del logro educativo en la reproducción intergeneracional de la desigualdad. En cada uno de los tres modelos evaluados puede observarse que, aun cuando esta característica pueda haber menguado a través del tiempo en México, sigue caracterizando al país en un estudio compa-

---

<sup>33</sup> Torche (2005).

rativo. Esto pese a los importantes procesos de expansión de cobertura educativa.

Por contraparte, en Chile cobran mayor relevancia los efectos de transmisión directa del logro ocupacional, sin mediar variables educativas. La interpretación de esta confirmación de hipótesis puede enriquecerse con el hallazgo de que los niveles de estratificación se disparan particularmente en Chile cuando se utiliza como variable dependiente un indicador basado en bienes e ingresos, lo que abre nuevas interrogantes para la investigación: al parecer, la sociedad chilena se caracteriza más que México por una transmisión directa de activos que no necesariamente se capta a totalidad cuando se evalúa el logro en términos estrictamente ocupacionales. Esta transmisión directa de activos podría referirse directamente a capital o, más probablemente en la población general, al acceso a trabajos mejor recompensados aun dentro de un estatus ocupacional dado.

225

Otra hipótesis confirmada refiere al papel de la ruralidad. Efectivamente, el rol de esta variable es más importante en México que en Chile, siendo la única variable explicativa en la que México supera —y ampliamente— los niveles de transmisión de las desigualdades de Chile. Sin embargo, los resultados apuntan a que esta diferencia no se debe únicamente a la mayor importancia relativa de la población rural ni a una menor capacidad de acceso a la educación, sino específicamente a un menor estatus ocupacional de los campesinos mexicanos que afecta (más) negativamente las posibilidades de sus hijos.

Por último, se han observado en ambos países los efectos de una expansión de la cobertura educativa. La determinación del logro educativo de ego por el logro ocupacional del padre, tanto en Chile como en México, resulta bastante menor que en los Estados Unidos estudiados por Blau y Duncan en 1962. Sin embargo, esto no ha implicado necesariamente una menor es-

tratación del logro educativo, en cuanto que en ambas sociedades latinoamericanas el logro educativo de los entrevistados está fuertemente determinado por el símil de sus padres.

Un último hallazgo, no considerado en las preguntas iniciales, resulta interesante para cerrar estas conclusiones. Puede observarse una importante diferencia entre ambos regímenes de estratificación en cuanto a su temporalidad. Mientras en México las variables de «origen de clase», son particularmente relevantes para determinar el inicio de la carrera laboral, en Chile en este momento resulta mucho más relevante el nivel educativo de los individuos. En cambio, en el tránsito hacia la posición ocupacional final, estos papeles se invierten: el logro educativo cobra una mucho mayor importancia en México, mientras que los orígenes de clase se vuelven más relevantes en el caso chileno. Qué explica estas diferencias y cuáles son sus implicaciones para el proceso de estratificación son preguntas abiertas para el estudio comparativo de estos y otros países latinoamericanos.

226

## REFERENCIAS

- Balán, J., Browning, H. y Jelin, E. (1973). *Men in a Developing Society: Geographic and Social Mobility in Monterrey, Mexico*, Austin, University of Texas Press.
- Blau, P. y Duncan, O. (1967). *The American Occupational Structure*, Nueva York, The Free Press.
- Contreras, E. (1978). *Estratificación y movilidad social en la ciudad de México*, México, UNAM.
- Contreras, D., Cooper, R., Hermann, J. y Neilson, C. (2007). Movilidad y vulnerabilidad en Chile. En *Foco*, núm. 56, Santiago, Expansiva.
- Cortés, Fernando y Escobar, Agustín (2005, abril). Movilidad social intergeneracional en el México urbano. En *Revista de la CEPAL*, núm. 85.

- Cortés, Fernando y Solís, Patricio (1996). Notas sobre la generación de información para estudios de movilidad social. *Estudios Sociológicos*, vol. 23.
- Cortés, Fernando, Escobar, Agustín y Solís, Patricio (2007). *Cambio estructural y movilidad social en México*, México, El Colegio de México.
- Filgueira, Carlos (2000). *La actualidad de viejas temáticas sobre los estudios de clase, estratificación y movilidad social en América Latina*, Santiago, CEPAL.
- Ganzeboom, H. y Treiman, J. (1996). International Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 ISCO. *Social Science Research*, núm. 25. 227
- Hamuy, E. (1961). *Stratification and Mobility in a Latin American City: Santiago, Chile*, Ann Arbor, ICPSR.
- León, A. y Martínez, J. (2001). *La estratificación social chilena hacia fines del siglo XX*, Serie núm. 52, Santiago, CEPAL.
- Martínez, J. y León, A. (1984). *La involución del proceso de desarrollo y la estructura social*, Materiales de Discusión núm. 53, CED.
- Martínez, J. y Tironi, E. (1985). *Las clases sociales en Chile: cambio y estratificación, 1970-1980*, Santiago, Sur.
- Mora, M. (2007). Notas para el análisis de la persistencia y la reconstitución de las desigualdades sociales en América Latina: una mirada desde el mercado de trabajo. *Estudios Sociológicos*, vol. 25.
- Muñoz, H., De Oliveira, O. y Stern, C. (comps.) (1977). *Migración y desigualdad social en la Ciudad de México*, México, UNAM.
- Núñez, J. y Risco, C. (2005). Movilidad intergeneracional del ingreso en Chile. En *Foco*, núm. 58, Santiago, Expansiva.
- Raczynski, D. *Tasa y pautas de movilidad ocupacional en el Gran Santiago*, documento de trabajo, Santiago, Instituto de Sociología PUC.
- (1974). *Oportunidades ocupacionales: Origen socio-económico versus educación*, documento de trabajo, Santiago, Instituto de Sociología PUC.

- Solís, Patricio (2008, 6-9 de agosto). *Social mobility in Mexico: Trends, Recent Findings, and Research Challenges*, trabajo presentado en el Summer 2008 Meeting of the Research Committee on Social Stratification and Mobility (RC28) of the International Sociological Association (ISA), Stanford.
- (2007). *Inequidad y movilidad social en Monterrey, México*, El Colegio de México.
- (2005). Cambio estructural y movilidad ocupacional en Monterrey, México. *Estudios Sociológicos*, vol. 23, núm. 67.
- 228 — y Cortés, Fernando (s.a.). *La movilidad ocupacional en México: rasgos generales, matices regionales, y diferencias por sexo*, en preparación.
- Sunkel, O. (2006). La distribución del ingreso en Chile. *Foro*.
- Székely, Miguel (1998). *La desigualdad en México: una perspectiva internacional*, BID, mimeo.
- Torche, Florencia (2005). Desigual pero fluido: El patrón chileno de movilidad en perspectiva comparada. En *Foco*, núm. 57, Santiago, Expansiva.
- y Wormald, Guillermo (2004). *Estratificación y movilidad social en Chile: entre la adscripción y el logro*, Santiago, CEPAL.
- Zenteno, René y Solís, Patricio (2006). Continuidades y discontinuidades de la movilidad ocupacional en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 21, núm. 3 (63).
- (2003). Polarización de la movilidad social en México. *Demos. Carta Demográfica sobre México*, núm. 16.

## CAPÍTULO VI

### INFLUENCIAS INTERGENERACIONALES DE LA RIQUEZA EN MÉXICO<sup>1</sup>

*Florencia Torche<sup>2</sup> y Seymour Spilerman<sup>3</sup>*

#### RESUMEN

Este trabajo usa la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMSM) para evaluar la influencia de la riqueza parental sobre los resultados de los hijos adultos, incluyendo niveles de escolaridad, niveles de consumo, riqueza, y propiedad y valor de la vivienda. Tres resultados principales emergen del análisis. Primero: la riqueza parental es un fuerte determinante del nivel de escolaridad de los hijos, neto de los indicadores estándar de ventaja socioeconómica. Además, la influencia de la riqueza parental parece ser mayor entre los niños más desfavorecidos —aquellos con menor capital cultural y residentes en regiones rurales—. Segundo: el mecanismo de influencia parental sobre el bienestar económico de los hijos adultos difiere según la dimensión analizada. En el caso del nivel de consumo, la influencia es sobre todo indirecta, mediada por el capital humano de los hijos, mientras

---

<sup>1</sup> Los autores agradecen a Herman van de Werfhorst y Anders Björklund por sus útiles comentarios a versiones anteriores de este texto.

<sup>2</sup> Departamento de Sociología, Universidad de Nueva York (florence.torche@nyu.edu).

<sup>3</sup> Centro de Estudios sobre la Riqueza y Desigualdad, Universidad de Columbia (ss50@columbia.edu).

que lo contrario ocurre para la riqueza de los hijos, donde predomina una transferencia directa de recursos. Tercero: el acceso a la vivienda se estratifica débilmente según los recursos económicos, pero el valor del hogar es fuertemente afectado por la riqueza parental. Estos resultados subrayan el impacto crítico de la riqueza sobre la desigualdad y la movilidad en América Latina.

## **INFLUENCIAS INTERGENERACIONALES DE LA RIQUEZA EN MÉXICO**

230

### **1 INTRODUCCIÓN**

Este trabajo explora la asociación entre la riqueza parental y el bienestar económico de los hijos adultos en México. La riqueza ha sido descuidada por los investigadores de la desigualdad, que han tendido a concentrarse en los recursos y recompensas del mercado de trabajo, especialmente la educación y los ingresos. Sin embargo, la riqueza tiene propiedades atractivas que la distinguen de los ingresos. Primero, provee un medio para incrementar el consumo a largo plazo y permite la estabilidad del consumo, protegiendo a los hogares contra eventos adversos como el desempleo o la enfermedad. Además, la riqueza permite financiar actividades empresariales, ya sea directamente o como colateral para préstamos de negocios.<sup>4</sup> Una dimensión del bienestar para la cual la riqueza familiar puede ser crítica es el nivel de escolaridad de los hijos. Además de financiar los costos financieros directos, la riqueza parental puede reducir los costos de oportunidad y solventar actividades extracurriculares como computadoras o tutores.<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Keister (2000), pp. 497-524.

<sup>5</sup> Conley (2001), pp. 59-72.

La investigación sobre la influencia de la riqueza parental es, sin embargo, escasa en el mundo industrializado y casi inexistente en América Latina. En Estados Unidos, un estudio seminal de Rumberger<sup>6</sup> sugiere efectos significativos de la riqueza sobre la educación de los hijos. Axinn *et al.*<sup>7</sup> y Conley<sup>8</sup> encuentran efectos modestos de la riqueza sobre el nivel de escolaridad y, en particular, sobre la transición a la educación superior. En suma, estos estudios indican que la riqueza puede tener una influencia menor pero positiva sobre el nivel de escolaridad de los hijos.

El papel de la riqueza parental puede ser mayor en América Latina.<sup>9</sup> Cuando los ingresos son bajos y el empleo es intermitente, los ahorros del hogar —no los ingresos— son a menudo la fuente de pagos recurrentes como las colegiaturas. Por lo tanto, pueden ser los haberes del hogar y no los ingresos los responsables de la permanencia en la escuela, particularmente en el nivel secundario no obligatorio. La influencia de la riqueza familiar sobre la escolaridad de los hijos debería ser particularmente fuerte en contextos donde los programas de seguridad social —como seguro de desempleo y de discapacidad— son limitados y los mercados de crédito son débiles. Si las restricciones financieras pueden no ser una barrera importante para la escolaridad en el mundo industrializado,<sup>10</sup> sí puede constituir obstáculos importantes en América Latina. Una bien documentada estrategia de supervivencia en respuesta a las crisis económicas en la región es la incorporación de miembros del hogar —con frecuencia los hijos mayores— al mercado laboral, lo que

<sup>6</sup> Rumberger (1983), pp. 755-773.

<sup>7</sup> Axinn, Duncan y Thorton (1997).

<sup>8</sup> Conley, *op. cit.*

<sup>9</sup> Carneiro y Heckman (2002), pp. 705-734.

<sup>10</sup> Flug, Spilimbergo y Wachetenheim (1998), pp. 465-481.

resulta en deserción escolar.<sup>11</sup> Se sabe muy poco, sin embargo, de la influencia de la riqueza parental sobre el nivel de escolaridad de los hijos neto de otros recursos como los ingresos y la educación. Esta es la primera tarea que emprendemos en el presente trabajo sobre la sociedad mexicana.

232 Desde la perspectiva del bienestar económico de los hijos, el nivel de escolaridad no es, sin embargo, una meta en sí mismo, sino un medio para producir el flujo de ingresos necesario para permitir un adecuado nivel de vida. Por lo tanto, tras estudiar el impacto de la riqueza paterna sobre la educación de los hijos, investigamos los mecanismos de la influencia parental sobre el nivel de vida de los hijos adultos. Los padres pueden contribuir indirectamente al bienestar de sus hijos invirtiendo en su educación, lo que a su vez rinde retornos en el mercado laboral. Alternativamente, los padres pueden ayudar a sus hijos a través de la transferencia directa, no mediada, de recursos en forma de apoyo financiero y herencia. El mecanismo elegido por los padres puede variar dependiendo de la dimensión de bienestar de los hijos que se considere. En este trabajo distinguimos dos dimensiones de bienestar económico: nivel de consumo y riqueza. Mientras el primero identifica la capacidad de mantener un nivel de vida dado, expresado en el consumo de bienes durables y gastos cotidianos, el segundo se refiere a las reservas de recursos acumulados.

Estudios anteriores en Chile<sup>12</sup> sugieren que la riqueza parental tiene un efecto sustancial sobre ambas dimensiones, pero que la senda de influencia es diferente. El impacto sobre el nivel

---

<sup>11</sup> Moser (1998), pp. 1-19; Giorguli-Saucedo (2002), pp. 523-546; Binder (1999), pp. 183-199; Thomas, Beegle, Frankenberg, Sikok, Strauss y Teruel (2004), pp. 53-85.

<sup>12</sup> Spilerman y Torche (2004); Torche y Spilerman (2006).

de consumo es casi totalmente indirecto, mediado por las inversiones parentales en la educación de los hijos. Por el contrario, la influencia sobre la propiedad de haberes —una medida de riqueza en nuestro estudio— es sobre todo directa, lo que sugiere una transferencia no mediada de recursos. Para abordar las preguntas sobre las influencias intergeneracionales de la riqueza parental en México, este trabajo se organiza como sigue: la segunda sección describe brevemente el contexto mexicano, la tercera introduce los datos, variables y métodos; la cuarta sección presenta el análisis y la quinta discute de las conclusiones principales.

233

## 2 EL CONTEXTO MEXICANO

México es un país de renta media, con ingresos per cápita de \$7,310, en comparación con un promedio de \$4,008 en América Latina.<sup>13</sup> México ha vivido una transformación económica importante en las últimas dos décadas. La industrialización por sustitución de importaciones llevó a un crecimiento sustancial de los años cuarenta al final de los años sesenta, periodo conocido como el «milagro mexicano».<sup>14</sup> Ese modelo comenzó a mostrar sus límites en la década de 1970 y a inicios de la siguiente la economía mexicana sufrió una severa recesión.<sup>15</sup> Desde los años ochenta el país ha experimentado crecimiento intermitente y fluctuaciones persistentes, con una caída importante en 1995, conocida como la «crisis de la devaluación».<sup>16</sup> La desigualdad de ingresos aumentó en la segunda mitad de los años ochenta, se estabilizó en los noventa y pudo haber disminuido a

<sup>13</sup> Banco Mundial (2006).

<sup>14</sup> Middlebrook y Zepeda (2003).

<sup>15</sup> Lustig (1998); Salas y Zepeda (2003).

<sup>16</sup> Middlebrook y Zepeda, *op. cit.*; Vega y De la Mora (2003).

inicios de los años 2000.<sup>17</sup> La pobreza se mantuvo relativamente constante en aproximadamente 20% entre 1980 y mediados de los años noventa, aumentando a más de un tercio debido a la crisis de 1995 y retornando a los niveles anteriores a inicio de la década de 2000.<sup>18</sup> Dada la falta del seguro de desempleo y otras protecciones sociales para la gran mayoría de la población, esas tendencias han estado acompañadas por una extensa vulnerabilidad en las familias mexicanas.<sup>19</sup>

234

México tuvo una expansión educativa importante a lo largo del siglo xx, pero esta tendencia se desaceleró durante la crisis económica de los ochenta. Dicha crisis causó la reducción del gasto público en educación, que cayó en 40% en términos reales entre 1981 y 1989.<sup>20</sup> A causa de las condiciones macroeconómicas, la participación escolar se estancó<sup>21</sup> y la movilidad educativa intergeneracional disminuyó.<sup>22</sup>

Estudios previos muestran que logros educativos están fuertemente determinados por los recursos parentales. Binder<sup>23</sup> encuentra que la educación del padre y la de la madre tienen fuertes efectos sobre los logros escolares, pero, sorprendentemente, los ingresos paternos no tienen una influencia neta importante. Binder y Woodruff<sup>24</sup> y Giorguli-Saucedo<sup>25</sup> también advirtieron un impacto de la educación parental, la ocupación, la estructura familiar, el número de hermanos y la residencia rural; Parker *et*

---

<sup>17</sup> Cragg y Epelbaum (1996), pp. 99-116; Székely (2005), pp. 913-931.

<sup>18</sup> Székely, *op. cit.*

<sup>19</sup> Solís y Villagómez (1999); Salas y Zepeda (2003).

<sup>20</sup> Reimers (1991), pp. 319-353; Binder (1998), pp. 54-71.

<sup>21</sup> Binder (1999), pp. 183-199.

<sup>22</sup> Binder y Woodruff (2002), pp. 249-267.

<sup>23</sup> Binder (1998), pp. 54-71.

<sup>24</sup> Binder y Woodruff, *op. cit.*

<sup>25</sup> Giorguli-Saucedo, *op. cit.*

al.<sup>26</sup> subrayan la influencia del estatus indígena de los padres. Hasta ahora, no existe ningún análisis de la asociación entre la riqueza parental y los resultados educativos de los hijos.

### 2.1 La riqueza en México

Aunque mucho se sabe sobre la pobreza y la desigualdad en México, existen pocos estudios sobre la distribución de la riqueza.<sup>27</sup> La evidencia existente sugiere una concentración de riqueza muy elevada. Para poner en contexto los haberes de riqueza de la población mexicana, en el cuadro 1 presentamos los niveles de ingreso por hogar en México y en Estados Unidos. Los datos para México se obtuvieron de la *Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006* (EMSM) y, para Estados Unidos, de la *Encuesta de Finanzas de los Consumidores (EFC)* de 2004.

235

Los tipos de riqueza considerados son los haberes financieros (acciones, bonos y fondos de inversión), bienes raíces no residenciales, propiedad residencial, valor neto de negocios, propiedad de vehículos y residencia principal. El cuadro 1 demuestra que los haberes financieros son los más escasos en México, con tan sólo 1.8% de los hogares siendo propietarios, contra 15, 16.7 y 20.7% para fondos de inversión, bonos y acciones, respectivamente, en Estados Unidos.<sup>28</sup> En México, la tasa de propiedad varía entre casi cero para los primeros tres quintiles y alrededor de 8% en el quintil de mayores ingresos.

Nótese que mientras el aumento en la posesión de activos es relativamente lineal en Estados Unidos, en México existe una

<sup>26</sup> Parker, Rubalcava y Teruel (2003).

<sup>27</sup> De Ferranti, Perry, Ferreira y Walton (2004); Torche y Spilerman, *op. cit.*

<sup>28</sup> Dado que la propiedad de estos haberes coincide parcialmente, la tasa de propiedad combinada es menor que la suma de las tres partidas. El límite inferior, si asumimos una coincidencia perfecta, es 20.7% en Estados Unidos, sustancialmente mayor que el 1.8% en México.

CUADRO 1  
Distribución de propiedad de haberes por grupo de ingresos, México y Estados Unidos<sup>1</sup>

PERCENTIL DE INGRESOS <sup>1</sup>	HABERES FINANCIEROS <sup>2</sup>			BIENES RAÍCES <sup>3</sup>			PROPIEDAD RESIDENCIAL <sup>4</sup>			NEGOCIO		VEHÍCULO		RESIDENCIA PRINCIPAL	
	MÉXICO	FONDOS DE INVERSIÓN EUA	BONOS DE AHORRO EUA	ACCIONES EUA	MÉXICO TIERRAS	MÉXICO OTROS BIENES RAÍCES	EUA	MÉXICO	EUA	MÉXICO	EUA	MÉXICO	EUA	MÉXICO	EUA
MENOS DE 20	1.2	3.6	6.2	5.1	28.3	0.6	2.7	0.1	3.6	7.3	3.7	20.5	65.0	72.2	40.3
20 - 39.9	0.9	7.6	8.8	8.2	17.2	1.0	3.8	0.3	6.9	11.8	6.7	33.9	85.3	68.0	57
40 - 59.9	0.7	12.7	15.4	16.3	13.8	1.3	7.6	0.1	10.0	11.9	9.5	42.3	91.6	65.6	71.5
60 - 79.9	1.9	18.6	26.6	28.2	15.8	1.8	10.6	0.7	14.0	15.7	12.0	57.7	95.3	69.7	83.1
80 - 89.9	2.3	26.2	32.3	35.8	18.0	3.3	12.8	3.7	19.3	18.1	16.0	72.6	95.9	73	91.8
90 - 100	7.8	39.1	29.9	55.0	22.1	13.4	20.8	8.8	37.2	27	34.7	87.1	93.1	78.2	94.7
TODO LOS HOGARES	1.8	15.0	16.7	20.7	19.7	2.4	8.3	1.4	12.5	13.3	11.5	44.5	86.3	70.3	69.1

1 Fuentes: Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMSM) y Encuesta de Finanzas de los Consumidores, 2004 para Estados Unidos (reportada en Bucks et al., 2006). Ambas encuestas fueron ponderadas para ser representativas a nivel nacional.  
 2 Las cifras para Estados Unidos separan acciones, bonos y fondos de inversión; las cifras mexicanas combinan las tres categorías.  
 3 Incluye propiedad agrícola, de tierras, comercial y otros tipos de bienes raíces no residenciales. Las cifras mexicanas distinguen las tierras de otros bienes raíces; las cifras para Estados Unidos combinan ambas categorías.  
 4 Incluye residencias secundarias, residencias de vacaciones, tiempos compartidos y otros tipos de propiedades residenciales.

brecha marcada entre el decil superior y el resto de los grupos de ingreso. Esta brecha es consistente con el patrón de desigualdad económica en América Latina, caracterizado por una alta concentración en los percentiles más altos.<sup>29</sup> Las tasas de propiedad de haberes financieros muy bajas no son sorprendentes, dado el acceso limitado de la mayoría de la población mexicana a las instituciones financieras. Por ejemplo, la propiedad de cuentas de cheques y de ahorros llega sólo a 7.1 y 10.5% en México, en comparación con 89 y 47%, respectivamente, en Estados Unidos.

La propiedad de bienes raíces promedia 8% en Estados Unidos. Dada la relevancia de la propiedad de tierras en la sociedad mexicana —hasta hace poco ampliamente rural—, hacemos la distinción entre la propiedad de tierras y las otras propiedades no residenciales, con lo que encontramos patrones dispares. Un sustancial 20% de los hogares mexicanos es propietario de tierras; el patrón tiene forma de u, con los niveles más acomodados y los más pobres mostrando tasas más altas. Esto se debe en parte a una reforma agraria tras la Revolución Mexicana que, al transferir la tierra de las haciendas a los campesinos, creó un sistema de propiedad comunal conocido como *ejido*.<sup>30</sup> Los otros bienes raíces, sin embargo, son muy escasos en México, con un promedio de sólo 2.4% y una alta concentración en el decil más rico. La propiedad residencial también es escasa, con una tasa promedio de propiedad de 1.4%, muy inferior al 14.5% de Estados Unidos; el patrón de distribución es similar al de los haberes financieros y de los bienes raíces: una concentración importante en la categoría de ingresos superior.

Con una tasa de propiedad del 13% en México y del 12% en Estados Unidos, los negocios son igualmente prevalentes en

<sup>29</sup> Torche (2005), pp. 422-450.

<sup>30</sup> Cardoso y Helwege (1992).

ambos países. Además, la distribución de este tipo de haber es un tanto más uniforme en México. Aunque no podemos examinar el valor neto de los negocios con los datos mexicanos, la alta prevalencia de empresas pequeñas e informales —puestos ambulantes y tiendas de frente— sugiere que el valor neto de los negocios es bastante modesto para la mayoría de los hogares que reportan este haber. En contraste, la tasa de propiedad de vehículos es muy inferior en México: 45% contra 86% en Estados Unidos. Asimismo, la distribución entre los grupos de ingresos es marcadamente diferente, especialmente en el nivel inferior de la escala. En Estados Unidos existe poca variación más allá del segundo quintil, lo que sugiere que a este nivel de ingreso la mayoría de las familias pueden comprar un vehículo si así lo desean. En México, en contraste, existe un incremento monotonóico a través de los niveles de ingreso, lo que sugiere una fuerte restricción financiera para comprar vehículos.

La diferencia más interesante entre los dos países se refiere a las residencias principales. Mientras que la tasa promedio de propiedad es virtualmente idéntica —70% en México, 69% en Estados Unidos—, la distribución entre los niveles de ingresos es dispar. En Estados Unidos, la tendencia es de un incremento lineal, comenzando con una tasa de propiedad de aproximadamente 40% para la categoría inferior; dicha pendiente de ingresos se encuentra también en la mayoría de los países industrializados.<sup>31</sup> En contraste, la propiedad del hogar en México es homogénea a través de los distintos niveles de ingresos.

La débil asociación entre la propiedad del hogar y los ingresos es característica de la mayoría de los países latinoamericanos,<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup> Kurz y Blossfeld (2004).

<sup>32</sup> Torche y Spilerman (2008).

y está exacerbada en México por la debilidad del mercado de rentas.<sup>33</sup> Las tasas de propiedad del hogar elevadas resultan en parte de los gastos públicos en el suministro de viviendas: los subsidios a la vivienda representan alrededor de 1% del PIB, pero benefician en gran medida a las clases medias más que a los pobres.<sup>34</sup> Entre los pobres, la propiedad de la vivienda se asocia probablemente con la tenencia informal de residencias modestas, a veces improvisadas. En efecto, se estima que entre un cuarto y un tercio de los propietarios de hogares urbanos carecen de título de propiedad formal,<sup>35</sup> y dicha proporción podría llegar a la mitad en los barrios urbanos pobres.<sup>36</sup> La ausencia de títulos de propiedad reduce la capacidad de los hogares de rentar la vivienda o de utilizarla como colateral, lo que impacta los efectos benéficos potenciales de ser propietario.

239

De esta sección emergen tres conclusiones. En primer lugar, la proporción de hogares que son propietarios de algunos de los haberes contemplados es menor en México que en Estados Unidos para la mayoría, mas no para todos los tipos de haberes, y la propiedad de riqueza no se limita únicamente a la elite mexicana. De hecho, la propiedad de tierras y de negocios es más común en México, aunque el valor monetario de esas partidas puede ser bajo para la mayoría de la población. En segundo lugar, la distribución de la mayoría de los haberes entre los grupos de ingresos es muy desigual, caracterizada por una brecha sustancial entre el segmento de ingresos superior y el resto de la sociedad. En tercer lugar, la distribución de la propiedad del hogar se destaca del patrón de los otros tipos de haberes, ya que in-

---

<sup>33</sup> Banco Mundial (1993).

<sup>34</sup> De Ferranti, *op. cit.*, p. 201.

<sup>35</sup> Fay y Wallenstein (2005), p. 92.

<sup>36</sup> De Ferranti, *op. cit.*, p. 201.

cluso los pobres tienen una alta tasa de acceso a la vivienda. Con esta información de contexto, ahora analizaremos la influencia de la riqueza parental sobre los niveles de vida de los hijos.

### 3 DATOS Y ESTRATEGIA ANALÍTICA

240 Los datos provienen de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMSM). La EMSM es una encuesta de probabilidad, estratificada y de múltiples etapas de los hogares mexicanos. El tamaño de la muestra es de 7,288 y la tasa de respuestas es de 88.9%. La encuesta contiene información detallada sobre origen social, características del hogar parental, historia migratoria, etnicidad, ingresos, niveles de educación y de ocupación, así como haberes del hogar y nivel de vida. Para encuestados casados o en cohabitación se recogió información sobre el origen, la educación y la ocupación del cónyuge. Así, en contraste con la mayoría de las encuestas latinoamericanas —que contienen información solamente de un encuestado (usualmente masculino)— esta encuesta permite considerar las características de ambos miembros de la pareja.

#### **Variables**

Investigamos la asociación neta entre la riqueza parental y cinco resultados en la descendencia: nivel educativo, nivel de consumo, riqueza, propiedad de la vivienda y valor de la vivienda (para los propietarios). La unidad de análisis para el estudio del nivel educativo del hijo/de la hija es el individuo. Desafortunadamente, la información sobre algunos determinantes importantes de los logros educativos (educación de la madre, número de hermanos, origen indígena) sólo está disponible para los hombres, por lo que este estudio se limita a los encuestados hombres, para una muestra analítica de 6,322. Para todas las otras varia-

bles dependientes, la unidad de análisis es la pareja casada/en cohabitación y, por lo tanto, restringimos nuestra muestra a los hogares donde existe actualmente una pareja co-residente, para una muestra analítica de 5,274. Nuestros resultados, por tanto, se aplican a este tipo de hogar que, según el censo de 2000, representa a 75.3% de los hogares mexicanos.<sup>37</sup>

La medida del valor monetario de los haberes de riqueza de un hogar plantea dificultades asociadas al conocimiento limitado de los encuestados, su negación a responder y la declaración de datos inexactos. Dadas estas restricciones, nuestra estrategia es preguntar sobre la propiedad de diferentes tipos de riqueza — haberes financieros, cuentas de ahorros, negocios, tierra, otros bienes raíces, propiedad residencial y autos— y crear un índice agregado. A fin de asignar pesos apropiados a estos indicadores, utilizamos un análisis factorial para indicadores categóricos.<sup>38</sup> El índice de haberes se construye como el primer factor, que es la combinación lineal que captura la mayor cantidad de información que es común a todas las variables, un enfoque validado por Filmer y Pritchett,<sup>39</sup> Sahn y Stifel,<sup>40</sup> y McKenzie.<sup>41</sup> En contraste con estos índices, que utilizan varios indicadores de

<sup>37</sup> Las mujeres solteras jefes de familia se excluyen porque no tenemos información sobre su historia marital (y, por tanto, sobre la contribución potencial de sus parejas anteriores y de los padres de éstos) y porque sus niveles y patrones socioeconómicos sustancialmente diferentes requieren un análisis separado.

<sup>38</sup> El análisis factorial es una técnica de reducción de datos utilizada para descubrir la estructura latente (las dimensiones) de un grupo de variables, reduciendo un grupo grande de indicadores a un grupo menor de dimensiones.

<sup>39</sup> Filmer y Pritchett (1999), pp. 85-120.

<sup>40</sup> Sahn y Stifel (2003), pp. 463-489.

<sup>41</sup> McKenzie (2005), pp. 229-260.

nivel de vida, nuestro índice se construye solamente con indicadores de riqueza, dando validez a nuestra medición.

242 Del mismo modo, el nivel de consumo se mide utilizando el primer factor en un análisis factorial de doce medidas de bienes de consumo durable y servicios del hogar: baño interior, estufa, electricidad, agua caliente, refrigerador, lavadora, teléfono, teléfono celular, tv, cable, computadora, y empleada doméstica. Para explorar el acceso a la propiedad de la vivienda, construimos una variable midiendo el tiempo de espera para la obtención de la vivienda propia a partir del casamiento/inicio de la cohabitación. Finalmente, dadas las limitaciones de los reportes de los propietarios de hogares sobre el valor de su hogar, incluyendo múltiples casos de negativa a responder o falta de conocimiento, utilizamos una evaluación del valor de la residencia por parte del entrevistador. Esto provee una escala ordinal, distinguiendo el valor de la residencia bajo (52% de la muestra), mediano (44%) y alto (4%).

La variable independiente principal es la riqueza parental de ambos cónyuges, medida cuando el encuestado y su cónyuge/pareja eran adolescentes. Es imposible preguntar a los encuestados sobre el valor de los haberes parentales, dado el conocimiento limitado y las fluctuaciones monetarias. Por tanto, usamos la misma estrategia utilizada para construir el índice de riqueza del hogar, combinando siete indicadores —activos financieros, negocios, tierra, otros bienes raíces, propiedad residencial, cuentas de ahorros y autos— y utilizando el primer factor de un análisis factorial. Nótese que la propiedad de la vivienda de los padres se excluye de este índice. Introducimos la propiedad de la vivienda separadamente porque mucha de la literatura subraya el efecto distinto de la propiedad del hogar parental como indicador de estabilidad residencial y de la calidad

del entorno del barrio, no sólo como un repositorio de riqueza.<sup>42</sup>

Otras variables independientes en el modelo para el logro educativo son la escolaridad del padre y de la madre, y el estatus ocupacional del padre —un *proxy* para el ingreso permanente de la familia— medido en términos del índice socioeconómico internacional (ISEI).<sup>43</sup> El estatus ocupacional se ha demostrado como un *proxy* excelente del ingreso neto de la fluctuación a corto plazo.<sup>44</sup> Como un indicador del capital cultural del hogar, utilizamos el número de libros disponibles cuando el encuestado estaba creciendo, codificado en cuatro categorías: ningún libro, 1-2, alrededor de 10, y 20 o más.<sup>45</sup> Esta variable ha mostrado estar fuertemente correlacionada con los logros educativos de los hijos.<sup>46</sup>

243

Incluimos también un indicador sobre si el entrevistado creció en una ciudad, para dar cuenta de la disponibilidad diferenciada de escuelas en medios urbanos y rurales. La estructura familiar se captura con dos variables: una medida dicótoma distinguiendo a aquellos que crecieron con ambos padres biológicos y una variable para el número de hermanos, para dar cuenta

<sup>42</sup> Haurin, Parcel y Haurin (2002), pp. 635-666; Aaronson (2000), pp. 356-369; Green y White (1997), pp. 441-461.

<sup>43</sup> Ganzeboom, De Graaf y Treiman (1992), pp. 1-56.

<sup>44</sup> Bjorklund y Jantti (2000), pp. 3-33.

<sup>45</sup> Esta variable excluye libros de texto y otros materiales de lectura obligatorios, para evitar la confusión entre la inversión voluntaria de la familia en cultura literaria con los requisitos escolares que dependen del número de niños de edad escolar en el hogar. Nótese que la categoría superior, que puede parecer como un límite bajo en el mundo industrializado, incluye solamente a 11% de los encuestados en México.

<sup>46</sup> Kelley, Evans y Sikora (2006).

de una posible dilución de los recursos.<sup>47</sup> Se agregó también un indicador de estatus indígena, para explicar los logros educativos sustancialmente menores de los mexicanos de origen indígena.<sup>48</sup> Finalmente, términos para edad y edad al cuadrado capturan los efectos de periodo asociados a la expansión educativa, asumiendo que para la edad de 25 años los mexicanos han concluido su educación (un supuesto apoyado por Behrman *et al.*<sup>49</sup>), con lo que se evita la confusión entre efectos de edad y de periodo.

244

El análisis del nivel de consumo de la pareja, su riqueza, el tiempo hasta la adquisición de vivienda propia y el valor de la vivienda incluye las siguientes medidas de recursos parentales: riqueza parental y propiedad del hogar, estatus educativo y ocupacional del padre, así como controles para la edad, el estatus indígena y un grupo de *dummies* que capturan el estatus urbano/rural y el tamaño de la población en la localidad donde reside la pareja.<sup>50</sup> Los recursos socioeconómicos de la pareja se miden a través del estatus educativo y ocupacional de ambos (53% de los casos en los que la mujer no tenía empleo se obtuvo por medio de un indicador para mujer no empleada). Se introdujeron también controles para la edad del marido al momento del matrimonio/cohabitación y para el número de años en la unión actual. Estas variables son *proxy* para dos procesos diferentes: la acumulación de ahorros antes del matrimonio/cohabitación y los ahorros subsecuentes de la pareja; prevemos que cada uno sea función de la variable temporal pertinente y vemos a cada uno como

---

<sup>47</sup> Downey (1995), pp. 333-350.

<sup>48</sup> Parker, *et al.*, *op. cit.*

<sup>49</sup> Behrman, *et al.*, *op. cit.*

<sup>50</sup> Este grupo de *dummies* es un control para el acceso diferenciado a los servicios y bienes domésticos. Los indicadores se incluyen en los modelos pero no se presentan aquí por motivos de espacio.

agregando a la capacidad de la pareja de financiar los gastos de su nivel de vida. El cuadro 2 presenta las estadísticas descriptivas y las cargas factoriales de los índices de riqueza parental.

Algunas de las variables parentales tienen un alto número de casos perdidos, que se acercan al 20%. Para retener esas observaciones sin introducir distorsiones, se utilizó un procedimiento de imputación múltiple.<sup>51</sup> Se crearon cinco grupos de datos completos, se replicó el análisis para cada uno de ellos y, finalmente, se combinaron las estimaciones de parámetros y los errores estándar.<sup>52</sup>

245

### ***Estrategia analítica***

Nuestra estrategia para evaluar las dos avenidas de transmisión parental —inversiones en el capital humano de los hijos y transferencias directas de recursos— consiste en estimar dos modelos del impacto de los recursos parentales sobre los niveles de consumo y de activos de la pareja. El primer modelo reporta el efecto total de los términos de recursos parentales, medidos por los coeficientes en un modelo reducido. El segundo añade los términos educativos de la pareja, su estatus ocupacional y las variables de control; se utiliza para evaluar la medida en que los efectos parentales iniciales disminuyen al añadir estos términos —una indicación de las transmisiones parentales indirectas que operan a través de inversiones en capital humano.

---

<sup>51</sup> Rubin (1987).

<sup>52</sup> Este enfoque ofrece un método sólido para representar la incertidumbre de datos faltantes. En contraste con estrategias alternativas tales como la inclusión de indicadores de datos faltantes o la supresión según listas, rinde estimaciones sin sesgos, suponiendo que los datos no han sido obtenidos al azar.

INFLUENCIAS INTERGENERACIONALES DE LA RIQUEZA EN MÉXICO

CUADRO 2

Estadísticas descriptivas para las variables en el análisis y carga en los factores para los índices de riqueza parental; Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMSM).

TABLERO A. ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS

VARIABLE	MEDIA	D. E.	OBSERVACIONES <sup>1</sup>
ORIGEN SOCIOECONÓMICO DEL MARIDO			
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL PADRE	3.72	3.91	4872
AÑOS DE ESCOLARIDAD DE LA MADRE	3.28	3.55	4899
ESTATUS OCUPACIONAL DEL PADRE (ISEI)	28.77	10.15	4956
RIQUEZA PARENTAL <sup>2</sup>	.07	.39	5207
PROPIEDAD DE LA VIVIENDA	.76	.43	5213
NÚMERO DE LIBROS EN EL HOGAR <sup>3</sup>	.85	1.07	5034
FAMILIA INTACTA <sup>4</sup>	.85	.35	5269
NÚMERO DE HERMANOS	5.55	3.38	5236
ORIGEN INDÍGENA	.03	.17	5267
RESIDENCIA URBANA	.47	.50	5184
EDAD	42.78	11.36	5274
EDAD (AL CUADRADO)	1958.90	1007.43	5274
ORIGEN DE LA MUJER DE LA PAREJA			
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL PADRE	3.57	3.74	4539
ESTATUS OCUPACIONAL DEL PADRE (ISEI)	28.38	9.68	4696
RIQUEZA PARENTAL <sup>2</sup>	.05	.33	5054
PROPIEDAD DE LA VIVIENDA	.78	.42	5046
PAREJA CASADA/EN COHABITACIÓN			
ÍNDICE DE NIVEL DE CONSUMO <sup>5</sup>	-.01	.69	5248
ÍNDICE DE PROPIEDAD DE HABERES <sup>6</sup>	.00	.72	4976
CASADOS <sup>7</sup>	.76	.43	5274
EDAD DEL MARIDO AL CASAMIENTO	24.25	6.22	5187
AÑOS DE MATRIMONIO	19.39	11.12	5187
PROPIEDAD DE LA VIVIENDA	.70	.46	5268
AÑOS DEL CASAMIENTO/COHABITACIÓN A LA PROPIEDAD DEL HOGAR	6.67	7.39	3122
VALOR DE LA RESIDENCIA PROPIA <sup>8</sup>	1.51	.57	5274
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL MARIDO	8.05	4.49	5266
AÑOS DE ESCOLARIDAD DE LA MUJER	7.39	4.10	5236
ESTATUS OCUPACIONAL DEL MARIDO (ISEI)	34.01	13.01	5274
MUJER NO EMPLEADA <sup>10</sup>	.53	.50	5269
ESTATUS OCUPACIONAL DE LA MUJER (ISEI)	16.50	20.39	5253

TABLERO B. CARGA EN LOS FACTORES, ÍNDICES DE RIQUEZA PARENTAL, ENCUESTA ESRU DE MOVILIDAD SOCIAL EN MÉXICO 2006 (EMSM).<sup>11</sup>

VARIABLE	PADRES DEL MARIDO		PADRES DE LA MUJER	
	TASA DE PROPIEDAD	CARGA EN EL FACTOR	TASA DE PROPIEDAD	CARGA EN EL FACTOR
AUTO	19%	.745	18%	.713
NEGOCIOS	11%	.642	10%	.574
TIERRA	29%	.139	29%	.120
PROPIEDAD RESIDENCIAL	1%	.798	2%	.735
OTROS BIENES RAÍCES	3%	.765	2%	.692
HABERES FINANCIEROS	1%	.888	1%	.888
CUENTA DE AHORROS	5%	.838	4%	.836
ESTADÍSTICAS DE BONDAD DE AJUSTE				
CHI-CUADRADO		198.1*** (14)		93.56*** (14)
CFI/RMSEA		.949/.045		.962/.033

**Continuación del cuadro 2**

- <sup>1</sup> Muestra limitada a parejas casadas/en cohabitación (N = 5,274)
- <sup>2</sup> Estimación de la riqueza parental basada en análisis factorial de los haberes financieros, negocios, tierra, otros bienes raíces, propiedad residencial, cuentas de ahorros y vehículos; véase el texto para mayores detalles.
- <sup>3</sup> Número de libros en el hogar en la adolescencia del encuestado, codificado en las siguientes categorías: 0, 1-2, alrededor de 10, 20 ó más.
- <sup>4</sup> Indicador codificado 1 si encuestado vivía con ambos padres biológicos durante la adolescencia, o en otros casos.
- <sup>5</sup> Estimación del nivel de consumo de la pareja basado en el primer factor del análisis factorial de un grupo de bienes y servicios domésticos. Véase el texto para mayores detalles.
- <sup>6</sup> Estimación de los haberes de riqueza de la pareja basado en el primer factor del análisis factorial de un grupo de haberes domésticos y financieros. Véase el texto para mayores detalles.
- <sup>7</sup> Indicador codificado 1 si la pareja es casada, o si está en cohabitación.
- <sup>8</sup> Tiempo desde el casamiento/la cohabitación hasta la adquisición del hogar. El cálculo es para propietarios de su hogar.
- <sup>9</sup> Valor del hogar estimado para los propietarios de su hogar, codificado en tres categorías ordenadas (alto, mediano, bajo), tal como reportado por el entrevistador.
- <sup>10</sup> Indicador codificado 1 si la mujer nunca ha sido empleada desde el casamiento, o en otros casos.
- <sup>11</sup> Análisis factorial para variables categóricas, cargas rotadas Geomin en los factores.

Utilizamos una regresión OLS para modelos que predicen los años de escolaridad del encuestado, su nivel de consumo y riqueza. Para medir los determinantes de tiempo para la adquisición de vivienda propia, utilizamos un modelo Cox de «proportional odds», con el tiempo desde el matrimonio/la cohabitación hasta el año de adquisición de la vivienda como reloj, censurando los hogares que no son propietarios de su hogar. Los coeficientes del modelo capturan la asociación entre cada predictor y el «riesgo» de hacerse propietario de su hogar. El análisis del valor de la vivienda utiliza una formulación ordinal logit con una corrección a la selección para dar cuenta de que el valor de la vivienda se observa solamente para los propietarios. Los coeficientes reportados capturan la probabilidad de estar en una categoría más elevada de la variable dependiente (un valor más elevado del hogar).

## 4 EFECTOS PARENTALES Y RESULTADOS DE LOS HIJOS

### 4.1 Educación del encuestado

Comenzamos por evaluar la influencia de los recursos parentales sobre los años de escolaridad completados. Los resultados en el modelo 1 (cuadro 3) apoyan la relevancia de los recursos parentales y, en particular, de la riqueza parental, sobre el capital humano de la descendencia.

Cada año adicional de escolaridad del padre resulta en un incremento de .25 años de escolaridad del encuestado; cada año de escolaridad de la madre se traduce en un incremento comparable de .18 años. La influencia del estatus ocupacional del padre (un proxy del ingreso permanente) es positiva y pequeña. Dado que el estatus se mide en la escala ISEI que no tiene una métrica concreta, notamos que una diferencia de una desviación estándar —la diferencia, por ejemplo, entre un trabajador

CUADRO 3  
Efectos de los recursos parentales en los años de escolaridad, hombres  
mexicanos, 25-64 años, 2006.<sup>1</sup>

	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3	
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL PADRE	.251***	(.018)	.253***	(.018)	.254***	(.018)
AÑOS DE ESCOLARIDAD DE LA MADRE	.173***	(.018)	.173***	(.018)	.173***	(.018)
ESTATUS OCUPACIONAL DEL PADRE (ISEI)	.014*	(.006)	.015*	(.006)	.014*	(.006)
LIBROS EN EL HOGAR <sup>2</sup>	.803***	(.048)	.824***	(.050)	.805***	(.048)
RESIDENCIA URBANA	.949***	(.096)	.946***	(.096)	.982***	(.096)
FAMILIA INTACTA <sup>3</sup>	.137	(.125)	.135	(.125)	.152	(.125)
ORIGEN INDÍGENA	-1.331***	(.254)	-1.320***	(.254)	-1.309***	(.254)
NÚMERO DE HERMANOS	-.040**	(.013)	-.041**	(.013)	-.041**	(.013)
PROPIEDAD PARENTAL DE LA VIVIENDA <sup>4</sup>	.353***	(.105)	.350***	(.105)	.358***	(.105)
RIQUEZA PARENTAL <sup>5</sup>	.789***	(.131)	1.068***	(.197)	1.306***	(.206)
RIQUEZA PARENTAL * LIBROS EN EL HOGAR			-.188*	(.099)		
RIQUEZA PARENTAL * RESIDENCIA URBANA					-.797***	(.244)
EDAD	.110***	(.014)	.110***	(.014)	.111***	(.014)
EDAD AL CUADRADO	-.004***	(.0003)	-.004***	(.0003)	-.004***	(.0003)
CONSTANTE	4.832***	(.232)	4.807	(.232)	4.787***	(.232)
N	6,322		6,322		6,322	
R <sup>2</sup>	.407		.409		.410	

249

<sup>1</sup> Análisis de regresión OLS de años de escolaridad completos. Errores estándar robustos entre paréntesis. \* p<.05 \*\* p<.01 \*\*\* p<.001

<sup>2</sup> Número de libros en el hogar cuando el encuestado estaba en la adolescencia, codificados en las siguientes categorías ordenadas: 0 libros, 1-2, alrededor de 10, 20 ó más.

<sup>3</sup> Codificado 1 si el encuestado creció con ambos padres biológicos, o en otros casos.

<sup>4</sup> Codificado 1 si los padres eran propietarios de la vivienda en la adolescencia del encuestado, o en otros casos.

<sup>5</sup> Estimación de la riqueza parental con base en el análisis factorial de un grupo de haberes parentales; véase el texto para mayores detalles.

agrícola no calificado y un carpintero— resulta en una ganancia de .14 años en la escolaridad del encuestado. En comparación, un cambio de una desviación estándar en la escolaridad del padre y de la madre resulta, respectivamente, en una ganancia de .93 y de .57 años de escolaridad.

El número de libros en el hogar muestra una asociación sustancial con los logros educativos.<sup>53</sup> Un incremento de cero libros a 1-2 libros en el hogar resulta en una ganancia de .8 años de escolaridad, y una diferencia entre cero y 20+ libros genera una ganancia sustancial de 2.4 años. Es probable que esta ganancia refleje tanto la influencia positiva de la exposición a la lectura como los efectos no observados como motivación entre familias que poseen libros.

El vivir en una zona urbana se asocia con una ganancia de casi 1 año de escolaridad. Este coeficiente da cuenta de la disponibilidad diferenciada de las escuelas en comunidades urbanas y rurales, una división bien documentada en la sociedad mexicana.<sup>54</sup> El pertenecer a un grupo indígena tiene una asociación negativa considerable con los logros educativos. En promedio, los encuestados de ascendencia indígena completan 1.3 años menos de escolaridad. Dado que esta asociación es neta de los recursos educativos y económicos parentales, apunta a factores tales como el aislamiento geográfico, las barreras lingüísticas, las expectativas diferenciadas y la discriminación. El coeficiente asociado con vivir con dos padres biológicos es positivo, pero no llega a ser significativo, lo que puede estar relacionado con

---

<sup>53</sup> Una formulación lineal de esta variable fue comparada con un grupo de *dummies* para cada categoría ordenada, lo que da cuenta de las no-linearidades potenciales. Le especificación lineal se eligió debido a su mejor adecuación.

<sup>54</sup> Garza (2003).

el hecho de que no se hace distinción alguna entre los distintos tipos de «familias no tradicionales». Como sugieren las investigaciones previas, las familias no tradicionales llevadas por una mujer no están en desventaja en comparación con las familias de dos padres biológicos.<sup>55</sup> El número de hermanos muestra una asociación negativa con los resultados educativos, indicando demandas mayores sobre los recursos parentales asociados con un mayor número de hermanos. Los coeficientes combinados de la edad y edad al cuadrado del encuestado indican que los mexicanos de mayor edad tienen, en promedio, menor escolaridad. El declive cóncavo en escolaridad promedio entre grupos de edad señala menores ganancias en resultados educativos para las cohortes más jóvenes, un resultado consistente con el estancamiento de la expansión educativa debido a la crisis económica de los años ochenta.

251

En relación con la variable central de interés, notamos que la riqueza parental tiene una influencia positiva sustancial sobre los años de escolaridad del encuestado, neta de otros recursos culturales y económicos de los padres. Un aumento de una desviación estándar en el índice de riqueza parental resulta en una ganancia de .31 años en la escolaridad del encuestado, mucho mayor que la influencia de nuestro *proxy* para los ingresos permanentes parentales. Esta asociación sustancial apoya el argumento de que la riqueza juega un papel sustancial en contextos definidos por restricciones de liquidez, inestabilidad económica y redes de seguridad débiles. Nótese también que la propiedad de la vivienda tiene una influencia positiva significativa sobre los resultados educativos de la descendencia: los hijos de propietarios tienen, en promedio, .35 años más de escolaridad, un

---

<sup>55</sup> Giorguli-Saucedo, *op. cit.*

resultado que reproduce hallazgos en Estados Unidos.<sup>56</sup> Dado que la vivienda propia es un haber relativamente no líquido que puede aportar poco valor financiero para muchos hogares mexicanos, especulamos que este efecto benéfico puede deberse a la estabilidad residencial, la calidad del entorno del hogar y una mayor participación en la escuela y el barrio entre propietarios. Resulta interesante notar también el impacto relativamente limitado de los ingresos paternos, con el estatus ocupacional del padre como *proxy*, una vez que se controla la riqueza. Esto apoya el argumento del papel crítico de los activos, más que de un flujo de ingresos, sobre los resultados educativos de los hijos.<sup>57</sup>

Una pregunta adicional es si la influencia benéfica de la riqueza varía según el nivel de control parental sobre otros recursos. Si concebimos los resultados educativos como determinados doblemente por los recursos financieros y la motivación y apoyo parentales, resulta interesante formular la hipótesis de un efecto no aditivo de esos dos aportes. La riqueza identifica los recursos financieros necesarios para permitirse los costos directos y de oportunidad de la educación, especialmente en tiempos de fluctuación de ingresos. La motivación parental se obtiene a través del número de libros en el hogar, bajo el supuesto de que esta variable captura el interés parental en promover el contacto de los hijos con la cultura académica.

---

<sup>56</sup> Por el momento no controlamos por el bias de selección potencial debido a las diferencias entre padres que deciden ser propietarios en vez de otros tipos de tenencia. Haurin y Parcel, *op. cit.*; Aaronson, *op. cit.*; Green y White, *op. cit.*

<sup>57</sup> Estimamos un modelo que incluye la clase social del padre utilizando la clasificación de 11 clases diseñada por Goldthorpe (Erikson y Goldthorpe 1992, pp. 37-47). Tras incluir las variables de clase, el coeficiente asociado con la riqueza parental se mantiene prácticamente sin ningún cambio (los resultados están disponibles mediante solicitud a los autores).

Para poner a prueba la influencia no aditiva de estas dos dimensiones, el modelo 2 en el cuadro 3 incluye un término de interacción entre la riqueza parental y el número de libros en el hogar. Los resultados son claros. El coeficiente asociado con la interacción es negativo y significativo. La influencia benéfica de la riqueza parece disminuir a medida que aumenta el número de libros en el hogar. Un incremento de una desviación estándar en la riqueza resulta en una ganancia de .4 años de escolaridad si no hay libros en el hogar, pero esta ganancia disminuye a .31 años si hay alrededor de 10 libros, y es de sólo .19 para 20 o más libros. Así, en tanto que los libros en el hogar parental y la riqueza parental contribuyen a años de escolaridad, el efecto de cada uno disminuye en presencia de valores elevados en el otro. Un alto número de libros (lo que probablemente señala una motivación y cultura literaria parental abundante) es especialmente importante cuando la riqueza es baja y, por el contrario, los activos parentales se tornan críticos cuando hay pocos libros.

253

De igual forma, la riqueza paterna debería ser más importante para aquellos hijos que crecen en un entorno rural donde el acceso a los mercados de crédito es limitado y los costos indirectos de la educación son mayores. Una interacción entre la riqueza y la residencia urbana evalúa esta hipótesis en el modelo 3 del cuadro 3. El coeficiente del término de interacción es negativo y significativo, indicando que la relevancia de la riqueza es menor entre los encuestados que crecieron en una ciudad. En efecto, un incremento de una desviación estándar en la riqueza parental resulta en una ganancia de .53 años de escolaridad para quienes crecieron en zonas rurales, pero sólo de .19 años si el encuestado creció en una ciudad.

En suma, este análisis de los determinantes de los resultados educativos muestra la relevancia crítica de la riqueza parental, neta de recursos culturales y económicos, estructura familiar, origen indígena y residencia rural, y subraya que la riqueza

puede ser más importante para las familias que enfrentan desventajas en otras áreas, tales como bajo capital cultural o aislamiento rural.

254 Nótese también que la riqueza parental puede afectar los resultados educativos a través de los costos directos y de oportunidad de mantener a un hijo en la escuela, así como por vía de la residencia en un barrio pobre, donde las escuelas están distantes o no se encuentran disponibles. Ya que no contamos con una medida refinada de acceso a la escuela, corremos el riesgo de confundir esta razón con los recursos económicos necesarios para mantener a un hijo en la escuela, que es el objeto de nuestro estudio. Desde nuestra perspectiva, esta diferencia no es crítica: ambos mecanismos refieren a los recursos parentales. Pero la distinción es relevante si se quiere aliviar el problema, en la medida en que ellos requieren soluciones distintas. Si las tasas de baja asistencia se deben a la ausencia de instalaciones escolares, se recomienda la construcción de escuelas; si el problema se debe al costo de retener a un hijo en el aula, la respuesta incluye reducir las restricciones de liquidez de la familia, a través de programas tales como las transferencias condicionales.<sup>58</sup>

#### **4.2 Riqueza parental y nivel de consumo**

Con el fin de explorar las influencias intergeneracionales sobre el bienestar de hijos adultos, analizamos ahora la muestra de hogares llevados por una pareja casada/en cohabitación. La influencia total de los recursos parentales sobre el nivel de consumo de la pareja se presenta en el modelo 1 del cuadro 4.

El estatus educativo y ocupacional de los padres de ambos cónyuges tiene un efecto positivo y significativo en el consumo

---

<sup>58</sup> Alarcón (2003).

de la pareja, en tanto que la propiedad de la vivienda de los padres juega un papel insignificante. Respondiendo a la pregunta principal de nuestro análisis, ambos términos de riqueza parental tienen un impacto significativo sobre el nivel de consumo de la pareja, neto de otros indicadores de ventaja socioeconómica. Para obtener una indicación de la magnitud de esas asociaciones, nótese que para el padre del esposo, una desviación estándar en escolaridad (aproximadamente 4 años de escolaridad) resulta en una ganancia de .21 desviación estándar en el nivel de consumo de la pareja, en tanto que una desviación estándar en el estatus ocupacional del padre y en riqueza parental generan, respectivamente, un incremento de .05 y .17 desviación estándar en consumo. Las cifras comparables para la influencia de los recursos de los padres de la mujer son .11, .04 y .11, respectivamente. En suma, la riqueza parental tiene una influencia sustancial sobre el nivel de vida de los hijos adultos.

255

En el segundo modelo agregamos medidas del capital humano y los ingresos permanentes de la pareja, así como controles. Tanto los años de matrimonio como la edad del esposo al momento del casamiento tienen efectos positivos —el primero 1.6 veces el segundo—, señalando la relevancia de la acumulación de recursos antes, y especialmente después del matrimonio. Las parejas casadas muestran niveles de consumo sustancialmente mayores que las parejas en cohabitación. Como previsto, el estatus educativo y ocupacional tanto del hombre como de la mujer tienen efectos positivos significativos sobre la capacidad de la pareja de mantener un nivel de consumo más elevado.

Una preocupación central de este estudio es si la influencia de los recursos parentales es directa o mediada a través de la inversión de los padres en el capital humano de los hijos. Para responder esta pregunta, evaluamos la reducción en los coeficientes asociados con los recursos parentales al pasar del mode-

CUADRO 4  
Efectos de los haberes parentales  
sobre el nivel de consumo de los hijos adultos<sup>1</sup>

	MODELO 1		MODELO 2	
PADRES DEL MARIDO				
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL PADRE	.031***	(.003)	.017***	(.003)
ESTATUS OCUPACIONAL DEL PADRE (ISEI)	.0039***	(.001)	.0003	(.001)
RIQUEZA PARENTAL <sup>2</sup>	.302***	(.025)	.201***	(.022)
PROPIEDAD DE LA VIVIENDA	-.033	(.019)	-.035*	(.017)
ORIGEN INDÍGENA	-.419***	(.043)	-.295***	(.039)
PADRES DE LA MUJER				
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL PADRE	.016***	(.003)	.005*	(.002)
ESTATUS OCUPACIONAL DEL PADRE (ISEI)	.003**	(.001)	-.0007	(.001)
PROPIEDAD DE LA VIVIENDA	.012	(.020)	.013	(.017)
RIQUEZA PARENTAL <sup>2</sup>	.226***	(.027)	.131***	(.024)
EDAD AL CASAMIENTO <sup>3</sup>			.010***	(.001)
AÑOS DESDE EL CASAMIENTO <sup>4</sup>			.017***	(.0007)
CASADOS <sup>5</sup>			.167***	(.022)
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL MARIDO			.030***	(.002)
AÑOS DE ESCOLARIDAD DE LA MUJER			.033***	(.003)
ESTATUS OCUPACIONAL DEL HOMBRE (ISEI)			.006***	(.0007)
MUJER NO EMPLEADA <sup>6</sup>			-.051***	(.014)
ESTATUS OCUPACIONAL DE LA MUJER (ISEI)			.002***	(.0007)
CONSTANTE	-.282	(.041)	-1.439***	(.056)
R <sup>2</sup>	.314		.479	
N	5,274		5,274	

<sup>1</sup> Análisis de regresión OLS, errores estándar robustos entre paréntesis. \* p < .05 \*\* p < .01 \*\*\* p < .001. Muestra limitada a hogares con pareja en cohabitación. Grupo de dummies para dar cuenta del tamaño \* estatus rural/urbano de la localidad de residencia incluidos pero no presentados. La variable dependiente es una estimación del nivel de consumo de la pareja con base en el primer factor de un análisis factorial de un grupo de bienes y servicios domésticos. Véase el texto para mayores detalles.

<sup>2</sup> Estimación de la riqueza parental con base en el análisis factorial de un grupo de haberes parentales; véase el texto para mayores detalles.

<sup>3</sup> Edad del marido al momento del casamiento/inicio de la cohabitación.

<sup>4</sup> Años de matrimonio/cohabitación.

<sup>5</sup> Codificado 1 si la pareja es casada, o si está en cohabitación.

<sup>6</sup> Codificado 1 si la mujer nunca ha sido empleada desde el casamiento, o en otros casos.

lo 1 al 2. Las reducciones son sustanciales: el estatus educativo y ocupacional del padre de la mujer se hacen insignificantes, en tanto que para el hombre siguen siendo relevantes, aunque de menor magnitud en 45 y 92%, respectivamente. Los términos de la riqueza parental también caen 33% para el hombre y 42% para la mujer (significativo al nivel de  $p < .05$ ). Esto indica que un componente sustancial de la influencia parental en el nivel de consumo de los hijos adultos es indirecto, mediado por las inversiones en el capital humano de la descendencia, lo que a su vez se traduce en mayores ganancias en el mercado laboral y en una mayor capacidad de consumo.

257

#### **4.3 Riqueza parental y propiedad de activos de los hijos**

Para determinar la influencia de la riqueza parental sobre la propiedad de haberes actual de la pareja seguimos una estrategia análoga al examen del nivel de consumo. El modelo 1 en el cuadro 5 presenta los efectos totales de los recursos parentales y el modelo 2 controla por los recursos socioeconómicos de la pareja, permitiendo una evaluación del impacto de los términos parentales netos del capital humano y los ingresos de la pareja.

El modelo 1 indica que el estatus educativo y ocupacional parental tiene un impacto limitado en el caso del padre de la mujer, y pequeño en el caso del padre del hombre. En contraste, la riqueza parental tiene una influencia considerable: un incremento de una desviación estándar en la riqueza de los padres del marido resulta en una ganancia de .233 desviación estándar en la propiedad de activos de la pareja (la cifra para los padres de la mujer es .192). Esto se compara con una ganancia de .045 y .050 desviación estándar asociada con un cambio de una desviación estándar en el estatus educativo y ocupacional parental, respectivamente. Resulta interesante que la influencia de la riqueza sea similar para los padres del marido y la mujer, lo que sugiere que no hay un sesgo de género en la asistencia parental.

CUADRO 5  
Efectos de los haberes parentales  
sobre los haberes de riqueza de los hijos adultos<sup>1</sup>

	MODELO 1		MODELO 2	
PADRES DEL MARIDO				
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL PADRE	.008***	(.003)	.002	(.003)
ESTATUS OCUPACIONAL DEL PADRE (ISEI)	.005**	(.001)	.001	(.001)
RIQUEZA PARENTAL <sup>2</sup>	.433***	(.029)	.377***	(.028)
PROPIEDAD DE LA VIVIENDA	.021	(.022)	.022	(.022)
ORIGEN INDÍGENA	-.023	(.051)	.035	(.050)
PADRES DE LA MUJER				
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL PADRE	.007*	(.003)	.002	(.003)
ESTATUS OCUPACIONAL DEL PADRE (ISEI)	-.002	(.001)	-.004**	(.001)
RIQUEZA PARENTAL <sup>2</sup>	.419***	(.031)	.361***	(.031)
PROPIEDAD DE LA VIVIENDA	.008	(.023)	.007	(.022)
EDAD AL CASAMIENTO <sup>3</sup>				
AÑOS DE MATRIMONIO <sup>4</sup>			.010***	(.001)
CASADOS <sup>5</sup>				
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL MARIDO			.013***	(.003)
AÑOS DE ESCOLARIDAD DE LA MUJER			.013***	(.003)
ESTATUS OCUPACIONAL DEL MARIDO (ISEI)			.005***	(.0009)
MUJER NO EMPLEADA <sup>6</sup>			-.068***	(.019)
ESTATUS OCUPACIONAL DE LA MUJER (ISEI)			.004***	(.0009)
CONSTANTE	-.248***	(.048)	-.822***	(.071)
N	5,274		5,274	
R <sup>2</sup>	.176		.230	

<sup>1</sup> Errores estándar robustos entre paréntesis. \* p<.05 \*\* p<.01 \*\*\* p<.001. Muestra limitada a hogares con una pareja co-residente. Un grupo de dummies para dar cuenta del tamaño <sup>+</sup> estatus rural/urbano de la localidad de residencia incluidos pero no presentados. La variable dependiente es una estimación de los haberes de riqueza de la pareja basado en el primer factor de un análisis factorial de un grupo de haberes financieros y de bienes raíces de la pareja. Véase el texto para mayores detalles.

<sup>2</sup> Estimación de la riqueza parental con base en un análisis factorial de los haberes parentales; véase el texto para mayores detalles.

<sup>3</sup> Edad del respondiente masculino al momento del casamiento/inicio de la cohabitación.

<sup>4</sup> Años de matrimonio/cohabitación.

<sup>5</sup> Codificado 1 si la pareja es casada, o si está en cohabitación.

<sup>6</sup> Codificado 1 si la mujer nunca ha sido empleada desde el casamiento, o en otros casos.

El modelo 2 agrega los indicadores del capital humano e ingreso permanente de la pareja, así como otros controles. Notemos primero que las parejas en cohabitación tienen, en promedio, menos haberes que las parejas casadas, pero la diferencia no es estadísticamente significativa. Los años en la unión actual tienen un efecto sustancial —20 años de matrimonio aumentan los haberes de riqueza en .281 desviación estándar— y la edad del marido al casamiento es intrascendente, lo que señala que el proceso de acumulación más relevante ocurre después del matrimonio. No es sorprendente que los estatus educativo y ocupacional del marido y de la mujer tengan fuertes efectos sobre los haberes de riqueza de la pareja.

259

Pasando al tema central de este análisis, cuando los términos de los recursos de la pareja se añaden en el modelo 2, los términos de todos los recursos parentales se hacen insignificantes, a excepción de ambos términos de riqueza paterna, cuya magnitud disminuye modestamente, en alrededor de 13% (la disminución estadísticamente no significativa el nivel de  $p < .05$ ). A modo de comparación, la disminución análoga en la estimación del nivel de consumo fue de 33% y 42% para la riqueza parental del marido y de la mujer, respectivamente. Esto sugiere que la mayor parte de la influencia de haberes parentales sobre la propiedad de haberes de la pareja resulta de la transferencia directa de recursos, no mediada por inversiones en el capital humano de los hijos.

Una comparación de la proporción de varianza que se explica para el capital humano de la pareja y sus recursos de mercado laboral en el nivel de consumo y las ecuaciones de la propiedad de haberes también resulta informativa. En el caso del nivel de consumo, el agregar los términos educativos y ocupacionales de la pareja aumenta el  $R^2$  en un importante 53% ( $R^2_{M2} - R^2_{M1} = .479 - .314$ ). El aumento es sólo de 30% en la ecuación de

propiedad de haberes ( $R^2_{M2} - R^2_{M1} = .230 - .176$ ). Esta sustancial diferencia sugiere que los ingresos laborales de la pareja tienen un impacto mucho mayor en el nivel de consumo que en la acumulación de riqueza en los hogares mexicanos, y que la posibilidad de acumular riqueza parece ser fuertemente dependiente de los recursos parentales.

260 En suma, hemos encontrado evidencia de dos caminos diferentes para la influencia de la riqueza parental sobre el nivel de bienestar económico de los hijos adultos. En el caso del nivel de consumo, el proceso parece ser principalmente indirecto, mediado por las inversiones parentales en el capital humano de la descendencia y por los retornos laborales, que permiten un nivel de consumo mayor. Además, encontramos que en la sociedad mexicana los resultados educativos y ocupacionales no son simplemente vehículos para la reproducción intergeneracional de las ventajas, aunque también cumplen esa función. El aumento sustancial en la proporción de varianza explicada en el nivel de consumo de la pareja al agregar los recursos de ambos integrantes, sugiere que el sistema educativo sí provee oportunidades para que los individuos de orígenes desfavorecidos logren un nivel de vida más elevado. El mecanismo es diferente con respecto a los haberes de riqueza de los hijos adultos. Aquí encontramos evidencia más fuerte de un patrón de transmisión directa que opera fuera del sistema educativo y del mercado laboral, y menos sólida en el sentido de que la pareja pueda acumular riqueza a través de sus propios ahorros. Adicionalmente, el aumento menor en la varianza explicada cuando se agregan los recursos humanos y los ingresos de la pareja al modelo que da cuenta de la riqueza de los hijos sugiere una fuerte reproducción intergeneracional de la riqueza y limitadas oportunidades de movilidad intergeneracional de la riqueza.

#### 4.4 Riqueza parental y propiedad de la vivienda

Finalmente, evaluamos la influencia de los recursos paternos en la propiedad del hogar de los hijos adultos. Como se notó en el cuadro 1, la tasa de propiedad de la vivienda es alta para todos los niveles de ingreso en México, lo que sugiere una influencia débil de los recursos parentales. Analizamos los determinantes de tiempo a la propiedad de la vivienda utilizando un modelo Cox de riesgo proporcional, con el tiempo entre el matrimonio/inicio de la cohabitación al año de adquisición de la vivienda como reloj; las parejas que nunca han sido propietarias son tratadas como observaciones censuradas. Las parejas que obtuvieron su vivienda hasta cinco años antes del casamiento fueron codificadas como habiéndola obtenido al momento de casarse, dando así cuenta de la posibilidad de que las viviendas hayan sido adquiridas en anticipación del casamiento. La única desviación de este modelo es la exclusión de una medida de años de matrimonio, fuertemente correlacionada con la variable dependiente. Los resultados se presentan en el cuadro 6.

261

No es sorprendente, dado el estatus particular de la propiedad de la vivienda en México, que los recursos parentales tengan sólo una influencia marginal (modelo 1a). La educación parental es insignificante para ambos grupos de padres y el estatus ocupacional del padre de la mujer tiene una influencia negativa sobre la probabilidad de adquirir un hogar. En lo que respecta a los términos de riqueza parental, sólo la riqueza de los padres del marido tiene una influencia positiva significativa, pero es relativamente pequeña: un aumento de una desviación estándar en la riqueza parental resulta en un cambio de 4.6% en la tasa de riesgo de convertirse en propietario del hogar ( $e^{1.118 \cdot .385}$ ). Esto contrasta fuertemente con los hallazgos en países industrializados, donde los recursos parentales son cruciales para facilitar el acceso a la propiedad de la vivienda de los hi-

INFLUENCIAS INTERGENERACIONALES DE LA RIQUEZA EN MÉXICO

CUADRO 6

Efectos de recursos parentales sobre el tiempo a la adquisición de la vivienda y el valor de la vivienda propia. México 2006<sup>1</sup>

	TIEMPO A LA PROPIEDAD DE LA VIVIENDA <sup>2</sup>				VALOR DE LA VIVIENDA <sup>3</sup>			
	MODELO 1A		MODELO 1B		MODELO 2A		MODELO 2B	
PADRES DEL MARIDO								
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL PADRE	.0005	(.007)	-.005	(.007)	.058***	(.007)	.036***	(.008)
ESTATUS OCC. DEL PADRE (ISEI)	.002	(.002)	.0001	(.002)	.004	(.002)	.000	(.002)
RIQUEZA PARENTAL <sup>4</sup>	.118*	(.056)	.072	(.056)	.247***	(.060)	.232***	(.063)
PROPIEDAD DE LA VIVIENDA	.203***	(.045)	.191***	(.046)				
ORIGEN INDÍGENA	.075	(.100)	.136	(.101)	-.468***	(.122)	-.178	(.127)
PADRES DE LA MUJER								
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL PADRE	.011	(.007)	.003	(.007)	.028***	(.007)	.016*	(.007)
ESTATUS OCC. DEL PADRE (ISEI)	-.006**	(.002)	-.008**	(.002)	.004	(.002)	-.003	(.003)
RIQUEZA PARENTAL <sup>4</sup>	.108	(.061)	.067***	(.062)	.279***	(.065)	.236***	(.069)
PROPIEDAD DE LA VIVIENDA	.273***	(.047)	.275	(.047)				
EDAD AL CASAMINETO <sup>5</sup>			.018***	(.003)			.025***	(.003)
TIEMPO DE MATRIMONIO <sup>6</sup>							.025***	(.002)
CASADOS <sup>7</sup>			.408***	(.066)			.336**	(.107)
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL MARIDO			-.001	(.006)			.050***	(.007)
AÑOS DE ESCOLARIDAD DE LA MUJER			.020**	(.007)			.036***	(.007)
ESTATUS OCC. DEL MARIDO (ISEI)			.002	(.002)			.006**	(.002)
MUJER NO EMPLEADA <sup>8</sup>			-.036	(.038)			.113	(.087)
ESTATUS OCC. DE LA MUJER (ISEI)			.001	(.002)			.005*	(.002)
N	5,274		5,274		4,093		4,093	
LR CHI <sup>2</sup> (DF) / PSEUDO R <sup>2</sup>	150.5	(13)	218.0	(19)	.289		.335	

- <sup>1</sup> Muestra limitada a hogares con parejas co-residentes. Un grupo de variables *dummy* para dar cuenta del tamaño <sup>5</sup> estatus rural/urbano de la localidad de residencia incluido pero no presentado.
- <sup>2</sup> Modelo de riesgo proporcional Cox de tiempo del el casamiento / cohabitación a la adquisición del hogar. Las viviendas adquiridas hasta cinco años antes del casamiento están codificadas como adquiridas al momento del casamiento
- <sup>3</sup> Modelo ordinal Probit del valor del hogar para los propietarios de vivienda, codificado en tres categorías ordenadas (alto, mediano, bajo), tal como reportado por el entrevistador. El modelo incluye un grupo de *dummies* específicos al entrevistador. Inverso de la razón de Mills obtenido a partir de la ecuación de selección para propiedad del hogar utilizada como factor de corrección. Ver el texto para mayores detalles.
- <sup>4</sup> Estimación de la riqueza parental con base en el análisis factorial de un grupo de haberes parentales; ver el texto para mayores detalles.
- <sup>5</sup> Edad del respondiente masculino al momento del casamiento / inicio de la cohabitación.
- <sup>6</sup> Años de matrimonio / cohabitación.
- <sup>7</sup> Codificado 1 si la pareja es casada, o si están en cohabitación.
- <sup>8</sup> Codificado 1 si la mujer nunca ha sido empleada desde el casamiento, o en otros casos.

jos.<sup>59</sup> En contraste, la propiedad de la vivienda de los padres reduce significativamente el tiempo de espera entre el casamiento y la adquisición de la vivienda —la propiedad de la vivienda de los padres del marido se asocia con un aumento de 23% en la tasa de riesgo ( $e^{293}$ ) en tanto que la propiedad de la vivienda de los padres de la mujer produce un incremento de 31% ( $e^{273}$ )—. Dado que controlamos por la riqueza parental, esta sustancial asociación sugiere un proceso de socialización y la formación de preferencias entre los encuestados que crecieron en hogares donde los padres eran dueños de sus viviendas.<sup>60</sup>

El modelo 1b añade las medidas de los recursos de la pareja. Los resultados indican que las parejas casadas tienen mucha mayor probabilidad de ser propietarias de su vivienda que las parejas en cohabitación —el estado marital resulta en un aumento de 50.4% ( $e^{408}$ ) en la tasa de riesgo; la edad del marido

---

<sup>59</sup> Englehardt y Mayer (1994), pp. 47-58; Boehm y Schlottmann (1999), pp. 217-232.

<sup>60</sup> Boehm y Schlottman, *op. cit.*

en el momento del casamiento también tiene una influencia modesta—, manteniendo constantes las otras variables, un retraso de 10 años en el casamiento resulta en un cambio de 31% en la tasa de riesgo ( $e^{[.027 \times 10]}$ ). En tanto que el casamiento señala la capacidad del individuo de acumular ahorros antes de entrar en una unión, su ventaja se puede ligar a la mayor estabilidad de las uniones matrimoniales en contraste con la cohabitación, que puede fomentar inversiones a largo plazo tales como la adquisición de una hipoteca, o puede estar relacionado con el hecho de que las parejas en cohabitación tienen mayores posibilidades de haber experimentado una ruptura marital previa, asociada a la dilución de recursos. Aunque no tenemos información sobre si los encuestados tuvieron uniones anteriores, la probabilidad de cohabitar es significativamente menor entre los encuestados de mayor edad —se reduce de 20% entre los encuestados de 25-34 años de edad a 7% entre aquellos entre 55-64 años—, lo que sugiere que la primera hipótesis es más plausible. En lo que respecta al capital humano y los ingresos de la pareja, sólo la educación de la mujer tiene una influencia significativa, pero el impacto de esta variable es relativamente modesto; todas las otras medidas de los recursos de la pareja son insignificantes.

En suma, este análisis indica que la riqueza parental y los recursos de la pareja están débilmente relacionados con la probabilidad de adquirir una vivienda propia. El acceso a la propiedad de la vivienda parece ser sensible a factores sociodemográficos —la etapa del ciclo de vida en la que se entra en la unión y casamiento o cohabitación—, pero en otros respectos es débilmente estratificado en la sociedad mexicana.

En tanto que el acceso a la vivienda propia está débilmente estratificado, el valor de ésta podría reflejar los recursos económicos de la pareja y sus padres. Para responder a esta pregunta, los modelos 2A y 2B del cuadro 6 presentan el efecto total y

mediado de la riqueza parental sobre el valor de la vivienda para los propietarios de hogar, medido con una variable ordinal de 3 categorías basada en la evaluación del entrevistador del valor monetario de la vivienda. Debido a que dicho valor se observa solamente para los encuestados que son propietarios actualmente, corregimos por selección a través de un modelo de selección Probit para la propiedad actual de la vivienda, calculando el inverso de la razón de Mills, e incorporándola como un factor de corrección en la ecuación principal que predice su valor. Para propósitos de identificación, el estatus de propiedad de la vivienda en ambos grupos de padres se incluye solamente en la ecuación de selección. Nuestro razonamiento es que, como ya fue discutido, la propiedad de la vivienda de los padres debería afectar la propensión de la descendencia a hacerse propietarios del hogar por vía de la socialización y de la formación de preferencias, y no a través de la transferencia de recursos, y por tanto debería ser ortogonal al valor de la residencia que la pareja se puede permitir en la sociedad mexicana (este supuesto es consistente con la evidencia en el cuadro 1). Para dar cuenta de la posibilidad de un error de medición asociado a las evaluaciones de los entrevistadores, agregamos efectos fijos específicos al entrevistador (los resultados sin efectos fijos, disponibles con los autores por solicitud, no son sustancialmente diferentes de los presentados aquí).

265

El modelo 2A presenta el efecto total de los recursos parentales. La educación y la riqueza parentales tienen una influencia positiva sustancial, lo que indica que los hijos de orígenes sociales más favorecidos probablemente sean propietarios de casas de mayor valor. Cuando se añaden los recursos de la pareja en el modelo 2B, encontramos que la influencia de la educación y la ocupación parentales está ampliamente mediada por los recursos de la pareja. En contraste, la influencia de la riqueza

parental del marido y de la mujer parece ser sobre todo directa —los coeficientes continúan siendo significativos y su magnitud se reduce solamente en 6% y 15%, respectivamente (una reducción no significativa). Dicha reducción es comparable con la que se observa en la determinación de la riqueza de la pareja, sugiriendo un proceso intergeneracional en el que el impacto de la riqueza parental ocurre a través de la asistencia directa más que de las inversiones parentales en el capital humano de la descendencia. En suma, si el acceso a la propiedad del hogar esta débilmente estratificado en México, el valor de la vivienda depende críticamente los recursos parentales.

## 5 CONCLUSIONES

La hipótesis principal en este análisis es que la riqueza parental es un determinante crítico de los resultados socioeconómicos de los hijos en la sociedad mexicana. Esto es una consecuencia del gran número de hogares que enfrentan restricciones a la liquidez, la debilidad de los programas de seguridad social, y al acceso limitado al crédito. Nuestro análisis ha confirmado en gran medida esta hipótesis —la riqueza parental tiene una influencia sustancial sobre los resultados educativos, el nivel de consumo, la riqueza, y el valor del hogar de que se es propietario para los hijos.

Además, se encontraron dos avenidas distintas para la influencia de la riqueza parental. El efecto de la riqueza parental sobre el nivel de consumo es en gran parte *indirecto*, mediado por la inversión en el capital humano de la descendencia, y los retornos subsecuentes de la participación en el mercado laboral. En contraste, la transferencia *directa* de recursos parece predominar para la riqueza y el valor de la vivienda propia. En particular, el capital humano parece jugar un papel limitado en

la capacidad de las familias mexicanas de adquirir riqueza, que está determinado en gran medida, y directamente, por los haberes parentales. Esto no tendría que ser el caso necesariamente. Podríamos haber encontrado un efecto mediador sustancial del capital humano de los hijos sobre la acumulación de riqueza. El hecho de que no lo encontramos sugiere que es muy difícil para los mexicanos el adquirir una reserva de haberes únicamente a partir de sus ingresos en el mercado laboral. Es probable, en un contexto de salarios bajos para la mayoría de la población, que los ingresos sean sólo suficientes para financiar las necesidades de consumo, con muy poco restante para la acumulación, lo que lleva a una baja movilidad intergeneracional de riqueza.

267

La distinción entre los dos caminos de transferencia tiene implicaciones políticas importantes. Si la acumulación de activos entre la población es un objetivo de política, nuestros resultados sugieren que no basta con fomentar el desarrollo del capital humano, y que pueden ser necesarias políticas directamente orientadas a la acumulación de haberes en México.<sup>61</sup>

Los resultados de este trabajo son notablemente similares a los de Chile,<sup>62</sup> e invitan a una investigación adicional sobre el impacto de la riqueza en el bienestar económico en Latinoamérica, incluyendo el impacto de las acumulaciones de haberes y no sólo de los flujos de ingresos.<sup>63</sup> Dos advertencias son necesarias, sin embargo. En primer lugar, nuestro argumento sustantivo enfatiza el papel de la asistencia parental y de las transferencias intergeneracionales, pero nuestras observaciones se restringen a los haberes parentales; se presume un proceso de

---

<sup>61</sup> Véase, por ejemplo, Sherraden (1991).

<sup>62</sup> Spilerman y Torche, *op. cit.*; Torche y Spilerman, *op. cit.*

<sup>63</sup> Moser, *op. cit.*

transferencia para dar cuenta de los efectos parentales sobre los niveles de vida, pero los detalles de la transmisión no se explicitan en este estudio. Específicamente, al restringir nuestra medida de la riqueza parental a la juventud de los hijos adultos, este trabajo no da cuenta de la asistencia de los padres a lo largo del ciclo de vida de los hijos. Aunque los flujos descendentes de padres mayores hacia los hijos puede ser menos prevalente en México (y en Latinoamérica) que en el mundo industrializado (Wong y Higgins 2007, Pelaez y Martinez 2002) esto puede cambiar en la medida en que se consolidan los sistemas institucionales de asistencia a la vejez. En segundo lugar, la influencia atribuida a la riqueza parental puede, en cierta medida, ser el resultado de variables no observadas que están correlacionadas con la riqueza paterna y que afectan los resultados de los hijos, dando lugar a una asociación espuria. Aunque hemos controlado para un gran grupo de posibles mediadores, variables como personalidad o habilidad cognitiva, entre otros, pueden tener una influencia significativa sobre los resultados de los hijos. Aunque no podemos descontar totalmente esa posibilidad, es difícil imaginar que tales factores tendrían una correlación sustancial con la riqueza pero no con otras medidas de ventaja parental que se han incluido en el modelo. Para ser conservadores, sin embargo, enfatizamos que los coeficientes reportados pueden ser límites superiores, en la medida en que mejores controles pueden resultar en su reducción. Son esenciales más investigaciones que utilicen medidas más refinadas de riqueza, un grupo de controles más extenso, y una operacionalización más detallada del mecanismo de transferencia, para avanzar nuestra comprensión de la influencia intergeneracional de la riqueza en distintos contextos nacionales. En este trabajo, hemos aportado una evaluación inicial de la relevancia de la riqueza y de los mecanismos intergeneracionales en el proceso de estra-

tificación en México, y, de forma más general, en las sociedades latinoamericanas.

## REFERENCIAS

- Aaronson, D. (2000). A Note on the Benefits of Homeownership. *Journal of Urban Economics*, vol. 47.
- Alarcon, D. (2003). Income Distribution and Poverty Alleviation in Mexico: A Comparative Analysis. En Middlebrook, K. y Zepeda, E. (eds.). *Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Policy Change*, Stanford, Stanford University Press.
- Allison, P. (2002). *Missing Data*, Thousand Oaks, Sage.
- Axinn, W., Duncan, G. y Thornton, A. (1997). The Effects of Parent's Income, Wealth, and Attitudes on Children's Completed Schooling and Self-Esteem. En Duncan, G. y Brooks-Gunn, J. (eds.), *Consequences of Growing Up Poor*, Nueva York, Russell Sage.
- Banco Mundial (1993). *The Housing Indicators Program*, vol. II, *Indicator Tables*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- (2006). *World Development Indicators*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Behrman, J., Duryea, S. y Székely, M. (1999). Schooling Investments and Aggregate Conditions. A Household-Survey-Based Approach for Latin America and the Caribbean. *Working Paper*, núm. 47, Banco Interamericano de Desarrollo, Oficina del Economista Jefe.
- Binder, M. (1998). Family Background, Gender and Schooling in Mexico. *Journal of Development Studies*, vol. 35.
- (1999). Schooling Indicators during Mexico's 'Lost Decade'. *Economics of Education Review*, vol. 18.
- y Woodruff, C. (2002). Inequality and Intergenerational

- Mobility in Schooling: The Case of Mexico. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 50, núm. 2.
- Bjorklund, A. y Jantti, M. (2000). Intergenerational Mobility of Socioeconomic Status in Comparative Perspective. *Nordic Journal of Political Economy*, vol. 26, núm. 1.
- Boehm y Schlottmann (1999). Does Home Ownership by Parents Have an Economic Impact on Their Children? *Journal of Housing Economics*, vol. 8.
- 270 Bucks, Arthur, Kennickell, B. y Moore, Kevin B. (2006). Recent Changes in U.S. Family Finances: Evidence from the 2001 and 2004 Survey of Consumer Finances. *Federal Reserve Bulletin*, vol. 92.
- Cardoso, E. y Helwege, A. (1992). *Latin America's Economy: Diversity, Trends, and Conflicts*, Cambridge, MIT Press.
- Carneiro, P. y Heckman, J. (2002). The Evidence on Credit Constraints in Post-Secondary Schooling. *The Economic Journal*, vol. 112.
- Conley, D. (2001). Capital for College: Parental Assets and Postsecondary Schooling. *Sociology of Education*, vol. 74.
- Cragg, M. y Epelbaum, M. (1996). Why has Wage Dispersion Grown in Mexico? Is it the Incidence of Reforms or the Growing Demand for Skills? *Journal of Development Economics*, vol. 51.
- De Ferranti, D., Perry, G., Ferreira, F. y Walton, M. (eds.) (2004). *Inequality in Latin America. Breaking with History?* Washington, D.C., Banco Mundial.
- Downey, D. (1995). When Bigger is Not Better: Family Size, Parental Resources, and Children's Educational Performance. *American Sociological Review*, vol. 60.
- Engelhardt, G. y Mayer, C. (1994, mayo-junio). Gift for Home Purchase and Housing Market Behavior. *New England Economic Review*.

- Erikson, R. y Goldthorpe, J. (1992). *The Constant Flux*, Oxford, Oxford University Press.
- Fay, M. y Wallenstein, A. (2005). Keeping a Roof over One's Head: Improving Access to Safe and Decent Shelter. En Fay, M. (ed.). *The Urban Poor in Latin America*, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Filmer, D. y Pritchett, L. (1999). The Effect of Household Wealth on Educational Attainment: Evidence from 35 Countries. *Population and Development Review*, vol. 25.
- Flug, K., Spilimbergo, A. y Wachtenheim, E. (1998). Investment in Education: Do Economic Volatility and Credit Constraints Matter? *Journal of Development Economics*, vol. 55.
- Ganzeboom, H., De Graaf, P. y Treiman, D. (1992). A Standard International Socio-Economic Index of Occupational Status. *Social Science Research*, vol. 21.
- Garza, G. (2003). The Dialectics of Urban and Regional Disparities in Mexico. En Middlebrook, K. y Zepeda, E. (eds.). *Confronting Development*, Stanford, Stanford University Press.
- Giorguli-Saucedo, S. (2002). Estructuras familiares y oportunidades educativas de los niños y niñas en México. *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 51.
- Green, R. y White, M. (1997). Measuring the Benefits of Homeowning: Effects on Children. *Journal of Urban Economics*, vol. 41.
- Haurin, D., Parcel, T. y Haurin, J. (2002). Does Homeownership Affect Child Outcomes. *Real Estate Economics*, vol. 30.
- Keister, L. (2002). *Wealth in America*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kelley, J., Evans, M. y Sikora, J. (2006). Scholarly Culture and Academic Performance in 42 Nations, ponencia presentada al Comité de Investigación sobre la Estratificación y la Movilidad Social en el Encuentro de Primavera de ISA, Nijmegen, Países Bajos.

- 272
- Kurz, K. y Blossfeld, H. P. (eds.) (2004). *Homeownership and Social Inequality in Comparative Perspective*, Stanford, Stanford University Press, (Social Inequality Series).
- Lustig, N. (1998). *México: The Remaking of An Economy*, Washington, D.C., Brookings Institution.
- McKenzie, D. (2005). Measuring Inequality with Asset Indicators. *Journal of Population Economics*, vol. 18.
- Middlebrook, K. y Zepeda, E. (2003). On the Political Economy of Mexican Development Policy. En Middlebrook, K. y Zepeda, E. (eds.). *Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Policy Change*, Stanford, Stanford University Press.
- Moser, C. (1998). The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies. *World Development*, vol. 26.
- Mulder, C. y Smits, J. (1999). First-Time Homeownership of Couples: The Effect of Intergenerational Transmission. *European Sociological Review*, vol. 15.
- Parker, S., Rubalcava, L. y Teruel, G. (2003). Language Barriers and Schooling Inequality of the Indigenous in Mexico. En Behrman, J., Gaviria, A. y Székely, M. (eds.). *Who's In and Who's Out: Social Exclusion in Latin America*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo.
- Portes, A. y Hoffman, K. (2003). Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Neoliberal Era. *Latin American Research Review*, vol. 38.
- Reimers, F. (1991). The Impact of Economic Stabilization and Adjustment on Education in Latin America. *Comparative Education Review*, vol. 35.
- Rubin, D. (1987). *Multiple Imputation for Non Response in Surveys*, Nueva York, Wiley.
- Rumberger, R. (1983). The Influence of Family Background on Education, Earnings, and Wealth Social Forces, 61(3): 755-773.

- Sahn, D. y Stifel, D. (2003). Exploring Alternative Measures of Welfare in the Absence of Expenditure Data. *Review of Income and Wealth*, vol. 49, núm. 4.
- Salas, C. y Zepeda, E. (2003). Employment and Wages: Enduring the Costs of Liberalization and Economic Reform. En Middlebrook, K. y Zepeda, E. (eds.). *Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Policy Change*, Stanford, Stanford University Press.
- Sherraden, M. (1991). *Assets and the Poor*, Armonk, Nueva York, M. E. Sharpe.
- Solís, F. y Villagómez, A. (1999). *La seguridad social en Mexico*, México, CIDE.
- Spilerman, S. (2000). Wealth and Stratification Process. *Annual Review of Sociology*, vol. 26.
- Spilerman, S. y Torche, F. (2004). Living Standard Potential and the Transmission of Advantage in Chile. En Wolff, E. (ed.). *What Has Happened to the Quality of Life in the Advanced Industrial Nations*, Northampton, Edward Elgar.
- Székely, M. (2005). Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004. *El Trimestre Económico*, vol. 72, núm. 4.
- Thomas, D., Beegle, K., Frankenberg, E., Sikok, B., Strauss, J. y Teruel, G. (2004). Education in a Crisis. *Journal of Development Economics*, vol. 74.
- Torche, F. (2005). Unequal but Fluid Social Mobility in Chile in Comparative Perspective. *American Sociological Review* 70 (3).
- Torche, F. (2009). Economic Crisis and Inequality of Educational Opportunity in Latin America. *Forthcoming Sociology of Education*.
- Torche, F. y Spilerman, S. (2006). Wealth, Parental Transfers, and Standard of Living: An Empirical Analysis of Chile. En Wolff, E. (ed.). *International Perspectives on Household Wealth*, North Hampton, Edward Elgar.

- (2008). Household Wealth in Latin America. En Davies, J. y Shorrocks, A. (eds.). *Personal Assets from a Global Perspective*, Oxford, Oxford University Press.
- Vega, G. y De la Mora, A. M. (2003). Mexico's trade policy: Financial crisis and economic recovery. En Middlebrook, K. y Zepeda, E. (eds.). *Confronting Development: Assessing Mexico's Economic and Social Policy Challenges*. Stanford CA: Stanford U. Press.
- Wong, R. y Higgins, M. (2007). Dynamics of Intergenerational Assistance in Middle- and Old-Age in Mexico. En Angel, J. y Whitfield, K. (eds.). *The Health and Aging of Hispanics: The Mexican-Origin Population*, Nueva York, Springer.

# CAPÍTULO VII

## DESIGUALDAD DE OPORTUNIDADES: APLICACIONES AL CASO DE MÉXICO

*Isidro Soloaga<sup>1</sup> y Florian Wendelspiess<sup>2</sup>*

### 1 INTRODUCCIÓN

En una contribución seminal para el estudio de la desigualdad, Roemer<sup>3</sup> presenta definiciones operacionales de la igualdad de oportunidades (en adelante, IOp). Estas definiciones hacen hincapié en el hecho de si la desigualdad observada, por ejemplo, en el ingreso, el consumo o la riqueza, es el reflejo de diferencias en factores por los cuales el individuo puede tener responsabilidad (es decir, si tiene o no tiene elección), o si más bien es el reflejo de factores que subyacen más allá de la responsabilidad del individuo. Aquellos factores que están ligados a las decisiones individuales son considerados en esta literatura como «esfuerzo», en tanto que los factores que se encuentran más allá de la capacidad de decisión individual, son considerados «circunstancias».

Un reciente trabajo del Banco Mundial presenta resultados empíricos de la existencia de IOp para un conjunto de 19 países latinoamericanos (incluido México). Las dimensiones analizadas se refieren a niños menores de 15 años e incluyen: acceso a

---

<sup>1</sup> El Colegio de México.

<sup>2</sup> Informe Regional para Latinoamérica, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

<sup>3</sup> Roemer (1998).

educación, electricidad, agua y drenaje.<sup>4</sup> La referencia a niños menores de 15 años permite concentrarse en las «circunstancias» que para esta parte de la población están prácticamente determinadas por las condiciones de vida de los padres. El trabajo, siguiendo a Roemer,<sup>5</sup> define como «ventajas» el que, por ejemplo, un niño termine la escuela primaria a tiempo (a los 13 años),<sup>6</sup> tenga acceso a electricidad, agua potable y saneamiento. A su vez, define como «circunstancias» la escolaridad de los padres, el ingreso per cápita del hogar, el número de hermanos/hermanas entre 0 y 16 años de edad, el género, la región (rural/urbana) y la presencia o no presencia de ambos padres en el hogar. Claramente, estas circunstancias están fuera del control de los niños. Cada combinación de estas seis características genera un determinado «tipo de hogar». El punto central del trabajo es, entonces, estimar en qué medida cada «tipo de hogar» genera desigualdades en las «ventajas» de los niños analizadas.

Los resultados para Latinoamérica indican una gran disparidad en las desigualdades en general y en la IOP en particular. Mientras que la probabilidad de completar la escuela primaria a tiempo es de alrededor de 68% para el promedio, el rango va desde más de 80% en Jamaica, Chile, México, Ecuador, Panamá y Uruguay, a menos de 50% en Brasil, El Salvador, Nicaragua y Guatemala. Por su parte, la desigualdad en el acceso a agua y drenaje son aún mayores: desde una probabilidad de 80% en Costa Rica, Chile y Argentina, a menos de 30% en Honduras,

---

<sup>4</sup> Banco Mundial (2008).

<sup>5</sup> Roemer, *op. cit.*

<sup>6</sup> Esta definición sirve como un indicador más general de cuáles son las oportunidades de los niños a una educación básica. En esta definición, y debido a la ausencia de datos, no se controla la calidad de la escolaridad recibida.

Jamaica y Nicaragua. Por último, el promedio de acceso a electricidad va desde 95% para los casos de Argentina, Chile, Costa Rica, México, Uruguay y Venezuela, a menos de 70% en los casos de Bolivia, Honduras, Perú y Nicaragua.

Utilizando un procedimiento que combina la distribución de la población en cada uno de los «tipos de hogar» (género, rural/no rural, años de escolaridad del jefe/a del hogar, composición familiar e ingreso per cápita) con la distribución del acceso promedio de cada uno de estos grupos a la «ventaja» (primaria a tiempo, electricidad, agua y saneamiento),<sup>7</sup> los autores encuentran en promedio una mejora notable en los últimos 10 años en aquella parte de la IOP que se debe a las diferencias entre los «tipos de hogar». En Latinoamérica, la desigualdad de oportunidades ligadas a completar la escuela primaria a tiempo bajó de 18% a 12% (de 10% a 5% en el caso de México). Aquellas desigualdades de oportunidades vinculadas con el acceso a electricidad bajaron para el promedio de Latinoamérica de 13% a 8% (de 4% a 1% en México), en tanto que las desigualdades en el acceso a agua y drenaje bajaron de 35% a 25% (de 33% a 29% en el caso mexicano).

Tal como se indica en el reporte del Banco Mundial, las oportunidades se determinan a una edad temprana de las personas y es un tema de política económica la tarea de lograr que los niños no sufran las consecuencias adversas de una transmisión intergeneracional de la desigualdad de oportunidades que enfrentaron sus padres. Esto genera la necesidad de garantizar ciertos bienes y servicios a una edad en las que las personas no tienen control sobre su provisión.

El presente estudio tiene por objeto contribuir a la parte empírica de esta literatura utilizando la base de datos de la En-

---

<sup>7</sup> El procedimiento se detalla en profundidad más abajo.

cuesta *ESRU de Movilidad Social en México 2006* (EMSM). El objetivo es analizar la IOP en México para variables de educación y de trabajo infantil. Se extiende la metodología utilizada por el Banco Mundial mediante la inclusión del análisis de la IOP por cohortes de edad y mediante las estimaciones de los errores estándares de las medidas calculadas al efecto de evaluar si las diferencias observadas tanto en las cohortes como en las provenientes de los componentes de los «tipos de hogar» son estadísticamente significativas o no.

278

La segunda sección del capítulo incluye una descripción del método a utilizar y la tercera sección un análisis descriptivo de los datos. La cuarta sección presenta los resultados del análisis y los compara con los disponibles para México provenientes de otros estudios. La quinta sección ofrece una discusión de los resultados a la luz de las recomendaciones de política económica que de ellos se derivan.

## 2 METODOLOGÍA

En este trabajo seguiremos de cerca la metodología empleada por Paes de Barro y colaboradores,<sup>8</sup> cuyos resultados forman parte del reporte del Banco Mundial mencionado en la nota 2.<sup>9</sup>

Bajo el concepto de que una noción de justicia puede basarse en la igualdad de oportunidades, el análisis se centra en determinar en qué medida éstas son independientes de circunstancias exógenas al individuo. Como se indicó en la introducción, en

<sup>8</sup> Paes de Barros y De Carvalho (2008); Paes de Barros, De Carvalho y Franco (2008).

<sup>9</sup> Banco Mundial (2006). Ambos reportes del Banco Mundial proveen una excelente presentación de la literatura reciente y las subsecuentes discusiones sobre este tema.

este enfoque se denominan «circunstancias» a aquellas características del individuo que están fuera de su control, tales como género, etnicidad o situación socioeconómica de sus padres. En esta literatura, dichas circunstancias no deberían tener ningún efecto sobre el *acceso a y uso de* determinados bienes y servicios de las personas. Este *acceso a y uso de* es denominado «ventajas» aquí. La aplicación empírica de los mencionados conceptos se centró en determinar qué parte de la desigualdad observada en las «ventajas» puede ser explicada por desigualdades en las «circunstancias» ajenas al control del individuo y qué parte puede explicarse por diferencias en el esfuerzo aplicado y las elecciones realizadas por cada individuo, así como por la suerte y el talento innato. Si bien se debate si la sociedad debería compensar a las personas por la suerte o el talento, existen menos discusiones sobre la necesidad de compensar por aquellas desigualdades provenientes de factores ajenos a su control y el hecho de hacer al individuo responsable de su esfuerzo y sus elecciones.<sup>10</sup>

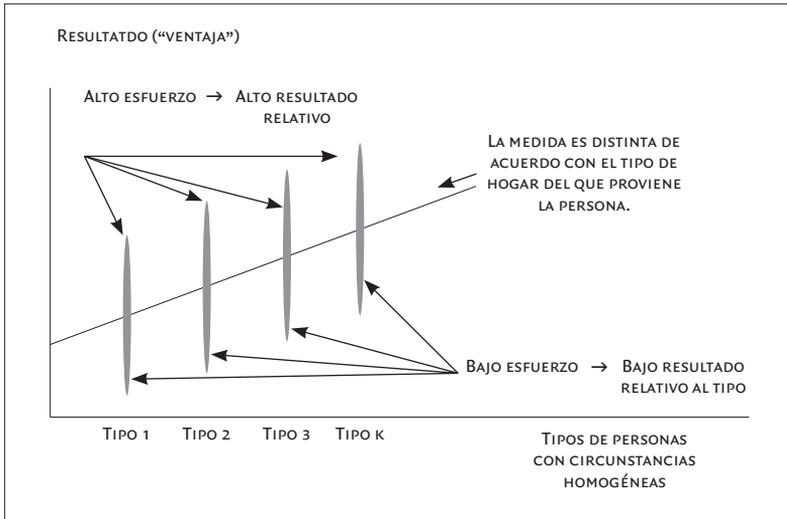
279

El gráfico 1 muestra una situación de desigualdad de oportunidades. El eje de las equis muestra un ordenamiento creciente de «tipos» de personas (u hogares) con circunstancias homogéneas (en realidad, una combinación de la escolaridad, edad, rural/urbano, nivel de ingreso, etc., observados en el hogar de

---

<sup>10</sup> El papel de la política pública en la compensación de desigualdades observadas es un debate actual tanto en la literatura teórica como en la aplicada. En la medida, muy probable, de que el «esfuerzo» y las «elecciones» de las personas resulten endógenas a sus «circunstancias», la decisión de qué debería compensar la sociedad se hace muy difusa. Los dos reportes citados del Banco Mundial (2006 y 2008) presentan un resumen del estado de la discusión sobre este tema. Una forma de enfocar empíricamente este problema introduciendo los conceptos de agencia y aspiraciones de las personas se presenta en López-Calva e Soloaga (2008).

GRÁFICO 1  
Circunstancias, resultados y esfuerzo



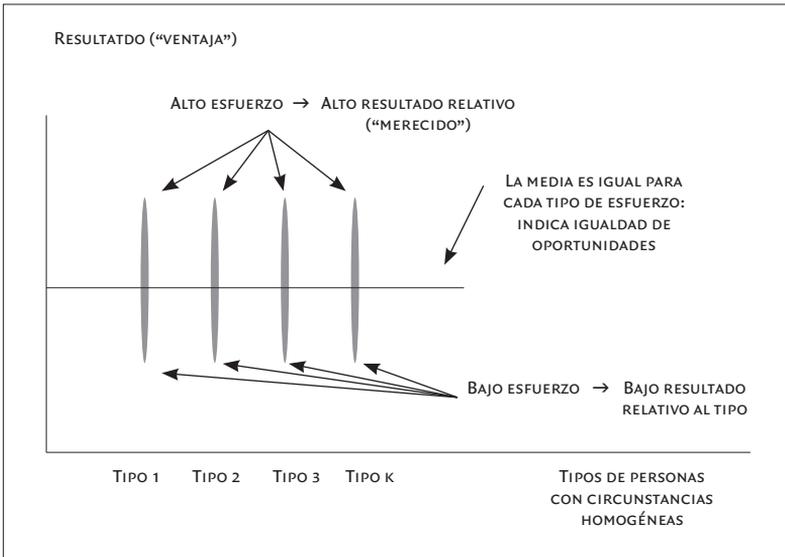
280

Fuente: Elaboración propia.

los padres de la persona), en tanto que el eje de las ordenadas muestra un determinado resultado (o «ventaja» en la terminología usada por esta literatura) que podría ser, por ejemplo, el nivel de ingreso de la persona. Para cada tipo de persona u hogar existe una distribución de la «ventaja», la cual dependerá del nivel de esfuerzo que cada individuo ejerza. La clave es notar que, dado el tipo de familia de la cual proviene la persona, el promedio de la «ventaja» es creciente en la medida en que dicho tipo de familia tiene mejores atributos.

El gráfico 2 ilustra una situación en la cual se habrían igualado las oportunidades de las personas. La única diferencia en la «ventaja» se debe al esfuerzo: el promedio de las ventajas es igual para todos los tipos de familias de los cuales proviene la persona.

GRÁFICO 2  
Circunstancias, resultados y esfuerzo luego de la igualación de las oportunidades



Fuente: Elaboración propia.

Dadas las limitaciones en la información disponible, es común en las aplicaciones empíricas suponer: a) que el impacto de las «circunstancias» y el «esfuerzo» sobre las «ventajas» son separables; b) que el esfuerzo es estocásticamente independiente de las circunstancias; c) que la relación entre el esfuerzo y la ventaja es meritocrática; y d) que todas las circunstancias son observables.<sup>11</sup> Como es poco probable que estos supuestos se cumplan, las estimaciones de la falta de IOP terminan siendo estimaciones de mínima.

<sup>11</sup> Por ejemplo, véase Paes de Barro y Carvalho, *op. cit.* Allí se deja claro que existen varios condicionantes a estas medidas empíricas de desigualdad de oportunidades.

TABLA 1  
Ventajas y circunstancias utilizadas en el trabajo\*

VENTAJAS	CIRCUNSTANCIAS
PRIMARIA COMPLETA	EDUCACIÓN DEL JEFE/A DEL HOGAR
SECUNDARIA COMPLETA	ACCESO A SERVICIOS PÚBLICOS EN EL HOGAR
PREPARATORIA COMPLETA	CARACTERÍSTICAS DEL HOGAR EN TÉRMINOS DE ACTIVOS
UNIVERSIDAD COMPLETA	
AUSENCIA DE TRABAJO INFANTIL	NÚMERO DE HERMANOS/AS

\* Claramente, las circunstancias por las cuales se puede controlar dependerá de la disponibilidad de datos.

Fuente: Elaboración propia.

282

Los detalles del método que se utiliza en este capítulo se presentan como un anexo. Lo que dicho método hace es relacionar, a través de estimaciones de un modelo del tipo Probit, en qué medida las «ventajas» (definidas como acceso a educación y ausencia de trabajo infantil) son determinadas por los distintos «tipos de familia» (definidos por las distintas combinaciones del sexo y etnicidad de los individuos con la escolaridad de los padres, el ingreso per cápita del hogar, la región rural/urbana y el acceso a servicios).

Ambos conjuntos de variables para la aplicación que presentamos en este trabajo se explicitan en la tabla 1.

Esta metodología adopta, entonces, el criterio de condicionar el impacto de una determinada circunstancia (digamos educación del jefe/a de hogar) a la presencia del resto de las circunstancias indicadas en la tabla 1. El método permite entonces evaluar el impacto de cada circunstancia (siguiendo con el ejemplo, la educación del jefe/a del hogar) tomando en cuenta distintos niveles de las otras circunstancias (por ejemplo, para una persona de sexo masculino, perteneciente a una etnia, con

acceso a todos los servicios y proveniente de un hogar con un alto nivel de bienestar).<sup>12</sup>

Una vez estimada esta relación, la metodología seguida compara y genera una medida de la diferencia entre la distribución de cada «ventaja» para cada «tipo de familia». La medida que resume estas diferencias es el Índice de Desigualdad (ID), el cual es una versión del denominado en inglés *Dissimilarity Index*, ampliamente usado, sobre todo en sociología, cuando se quiere comparar dos distribuciones. El procedimiento compara el nivel de acceso a una determinada «ventaja» para cada «tipo de familia» con el nivel de acceso promedio de la población a esa «ventaja». El ID toma valores entre 0 y 1. Si las «ventajas» (digamos escolaridad primaria completa) estuvieran distribuidas en un país de la misma forma en que los «tipos de familia» están distribuidos, entonces no habría desigualdad de oportunidades, ya que cada «tipo de familia» tendría la parte de educación primaria que le correspondería de acuerdo con su participación en el total de la población. En este caso, el ID sería 0.<sup>13</sup> Como resultado, el ID arroja el porcentaje de las oportunidades disponibles que necesita ser reasignado desde los grupos en relativamente mejor posición

<sup>12</sup> Como es evidente, a medida que el nivel de escolaridad va aumentando, existirá una mayor dependencia entre este nivel y el esfuerzo individual, que es una de las variables por las cuales no se está controlando. Los resultados que se presentan más abajo deberán ser leídos tomando en cuenta esta restricción impuesta por los datos (ausencia de una variable que indique el nivel de esfuerzo de las personas). En nuestra formulación, sólo estaríamos controlando aquella parte del esfuerzo que está determinada por las circunstancias.

<sup>13</sup> Como ejemplo, si la mitad de la población es del «tipo de familia» A, 35% es del «tipo de familia» B y el 15% es del «tipo de familia» C, para que no haya desigualdad de oportunidades, los casos de primaria completa deberían estar distribuidos en la misma proporción para cada grupo (Banco Mundial, 2008).

hacia los de peor posición para asegurar que exista igualdad de oportunidades para todos, de tal manera que la distribución de «ventajas» coincida con la distribución de «tipos de familia». Nótese que este análisis no adopta un criterio normativo en cuanto a, por ejemplo, cuál debería ser el porcentaje de la población que complete la escuela primaria, o la secundaria, o cuál debería ser el porcentaje de la población que debería realizar trabajo en edades tempranas. El enfoque es más bien positivo, en el sentido de que toma como dado el nivel actual de estas variables en una determinada sociedad y sólo capta en qué medida los distintos grupos están por debajo o por arriba de esa media.

Posteriormente, se realiza un análisis que permite identificar la importancia relativa de cada una de las circunstancias aquí consideradas, así como la identificación del ID por cohorte. Al efecto de poder determinar cuándo las diferencias tanto en la importancia relativa de cada circunstancia como entre cada cohorte son estadísticamente significativas, en esta aplicación utilizamos errores estándares generados por métodos no paramétricos (método conocido en inglés como *bootstrap*).<sup>14</sup>

Finalmente, la metodología permite identificar si las diferencias en los niveles del ID para cada cohorte provienen de cambios en la distribución de las «ventajas» en cada cohorte (que denominaremos  $D_p$ ) o de cambios en la distribución de las «circunstancias» en cada cohorte (que denominaremos  $D_f$ ). En términos más formales, la diferencia entre el ID de dos grupos de la población (digamos grupos A y B)<sup>15</sup>, puede descomponerse en:

$$ID^A - ID^B = \Delta ID_p + \Delta ID_f$$

<sup>14</sup> Véase el anexo para un mayor detalle.

<sup>15</sup> Este análisis también puede ser hecho para diferentes periodos de tiempo.

donde  $\Delta ID_p$  está relacionado con las diferencias en la distribución de las «ventajas» en los grupos A y B, en tanto que  $\Delta ID_f$  está asociado a las diferencias en la distribución de las «circunstancias» en los grupos A y B. Para un análisis temporal, A y B denotarían distintos periodos de tiempo. En nuestro caso, tal como se verá más adelante, se hizo un análisis tomando en cuenta cohortes de edad de la población. Las diferencias entre los ID de estas cohortes quedan identificadas más abajo como provenientes de cambios en la distribución de las «ventajas» entre cohortes y de cambios provenientes en la distribución de los «tipos de familia» o «circunstancias» entre cohortes. Las derivaciones de política económica son claramente distintas según la importancia de cada fuente.

285

### 3 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

Se definieron las variables «ventajas» como variables dicotómicas, las que toman el valor 1 si la persona alcanzó determinado tipo de escolaridad o no, o si trabajó cuando era menor de 15 años o no. Alrededor de 78% de las personas en la muestra terminaron la escuela primaria, 52% completó la escuela secundaria, 23% la preparatoria, en tanto que sólo 8.5% obtuvo algún grado universitario. En cuanto a algún tipo de trabajo en edades tempranas, éste fue reportado positivamente por 38% de los entrevistados.

La tabla 2 muestra la distribución de estos promedios para el total y también para cada cohorte. Las cohortes fueron definidas de la siguiente manera:

## 4 RESULTADOS

### 4.1 Resultados agregados

Tal como se describió más arriba y se desarrolla con más detalle en el apéndice, este capítulo se centra en determinar en qué

TABLA 2  
Escolaridad y trabajo infantil. Total y por cohorte

	TODOS	25-29 AÑOS	30-39 AÑOS	40-49 AÑOS	50-59 AÑOS	60+ AÑOS
PRIMARIA	72.8%	87.3%	84.1%	76.8%	64.4%	43.9%
SECUNDARIA	47.9%	67.1%	57.2%	50.2%	39.0%	22.0%
PREPARATORIA	23.0%	29.2%	25.7%	25.8%	21.7%	9.8%
UNIVERSIDAD	8.6%	4.0%	8.5%	11.4%	11.0%	4.3%
TRABAJO INFANTIL	38.4%	33.8%	34.8%	38.7%	41.6%	45.6%

286

Fuente: Elaboración propia con base en la EMSM.

medida las desigualdades observadas en ciertos atributos que se consideran necesarios para el bienestar de las personas (aquí denominadas «ventajas») son explicadas por las desigualdades observadas en ciertas características de los hogares en los cuales las personas crecieron (denominadas aquí como «circunstancias»).

El punto de partida de las estimaciones son modelos del tipo Probit, en los cuales se ligan las «ventajas» (escolaridad primaria, secundaria, preparatoria, universidad y también trabajo infantil) con las variables relacionadas a las circunstancias. En esta versión del estudio estamos usando como circunstancias: la escolaridad del padre, el acceso a servicios en el hogar, la tipología del hogar en término de sus activos y el número de personas menores de 15 años viviendo en el hogar. Los resultados de las regresiones Probit se presentan en la tabla 4.

Las ecuaciones Probit estimadas proveen entonces un estimador de la probabilidad de observar cada una de las «ventajas» para cada tipo de familia. Una medida de la desigualdad absoluta en cada una de las ventajas está dada por la distancia que existe entre la probabilidad de cada tipo de familia de acceder a una ventaja determinada y el nivel promedio de esa ventaja que

TABLA 3

Características del hogar. Promedios para el total y por cohorte

	TODOS	25-29 AÑOS	30-39 AÑOS	40-49 AÑOS	50-59 AÑOS	60+ AÑOS
AÑOS DE ESCOLARIDAD DEL PADRE	3.45	4.45	3.99	3.43	2.97	2.37
ACCESO DEL HOGAR A SERVICIOS (ESCALA DE 0 A 9)	3.05	4.09	3.68	2.97	2.52	1.91
INDICACIÓN DEL NIVEL DE BIENESTAR EN LA CASA DONDE LA PERSONA VIVIÓ CUANDO TENÍA 14 AÑOS (ESCALA DE 1 A 5)	4.16	4.69	4.41	4.10	4.02	3.65
NÚMERO PROMEDIO DE HERMANOS/AS	5.56	4.13	5.33	6.03	5.93	5.67

Fuente: Elaboración propia con base en la EMSM.

prevalece en la sociedad. Si un tipo de familia genera una probabilidad menor que la prevaleciente en promedio en la sociedad, dado que son factores familiares ajenos al control de la persona que posee esa «ventajas» (en este caso, los niños y adolescentes con un determinado tipo de escolaridad), la diferencia en probabilidades puede considerarse una desigualdad de oportunidades. El gráfico 1 muestra las áreas por arriba y por debajo del promedio de una determinada ventaja. En la medida que esas áreas estén determinadas por los «tipos de familia», son consideradas en este trabajo como áreas de desigualdad de oportunidades.

La medida que resume este resultado es el llamado «índice de desigualdad», ID (*dissimilarity index* en inglés), el cual mide el porcentaje de las «ventajas» observadas que habría que redistribuir en forma progresiva para lograr que todos los «tipos de familia» tengan la misma oportunidad de lograr la «ventajas». En los términos del gráfico 1, habría que redistribuir desde la gente del tipo 3 en adelante hacia la gente del tipo 1 y 2, de tal manera

DESIGUALDAD DE OPORTUNIDADES: APLICACIONES AL CASO DE MÉXICO

TABLA 4  
Resultados de regresiones del tipo Probit

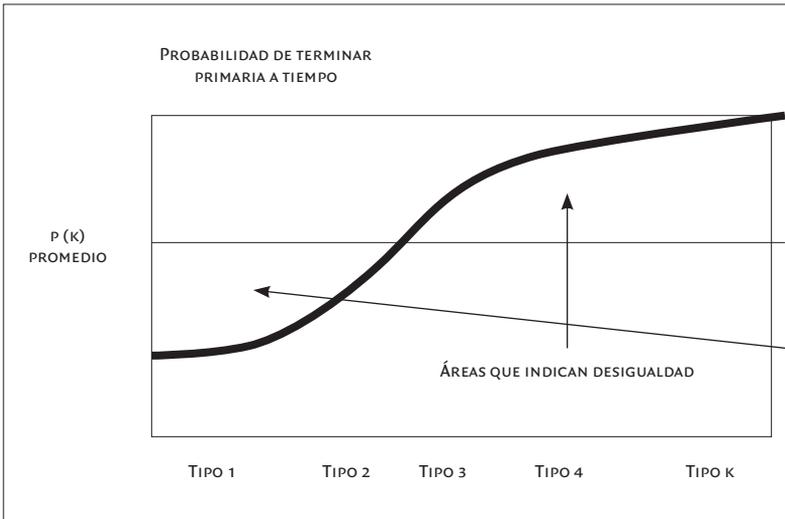
VARIABLE DEPENDIENTE		VARIABLES INDEPENDIENTES					PROB. >CHI2	PSEUDO R2
		ESCOLARIDAD PADRE	ACCESO A SERVICIOS	ESCALA DEL HOGAR	NÚM. DE HERMANOS	CONSTANTE		
PRIMARIA	COEF.	0.15	0.16	0.06	-0.02	-0.12	0.00	0.227
	ERR. STAN.	0.01	0.01	0.01	0.01	0.06		
	T	15.04	14.33	5.52	-3.39	-1.88		
	P-VALUE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.06		
SECUNDARIA	COEF.	0.11	0.14	0.07	-0.04	-0.87	0.00	0.22
	ERR. STAN.	0.01	0.01	0.01	0.01	0.06		
	T	15.43	15.85	6.89	-6.25	-15.03		
	P-VALUE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
PREPARATORIA	COEF.	0.10	0.11	0.06	-0.02	-1.79	0.00	0.20
	ERR. STAN.	0.01	0.01	0.01	0.01	0.07		
	T	15.08	10.95	5.43	-2.33	-25.69		
	P-VALUE	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00		
UNIVERSIDAD	COEF.	0.09	0.09	0.07	0.01	-2.61	0.00	0.197
	ERR. STAN.	0.01	0.01	0.01	0.01	0.10		
	T	11.62	6.92	4.76	1.20	-26.02		
	P-VALUE	0.00	0.00	0.00	0.23	0.00		
TRABAJO INFANTIL	COEF.	-0.05	-0.08	-0.07	0.03	0.02	0.00	0.09
	ERR. STAN.	0.01	0.01	0.01	0.01	0.05		
	T	-6.69	-8.91	-6.95	5.89	0.37		
	P-VALUE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.71		

Número de observaciones: 5097.

Nota: Estas estimaciones se corrieron también controlando por el sexo del jefe del hogar y por si el jefe del hogar hablaba alguna lengua indígena. Los resultados fueron prácticamente idénticos a los aquí presentados.

Fuente: Elaboración propia.

GRÁFICO 3  
 Desigualdad de oportunidades en la probabilidad de terminar  
 primaria a tiempo



Fuente: Elaboración propia con base en Paes de Barros y De Carvalho (2008).

que todos los tipos de hogares tengan la misma probabilidad  $p(k)$  promedio.

La tabla 5 presenta los principales resultados y los errores estándares estimados por el método de *bootstrap*.

Los resultados agregados se presentan también en el gráfico 4.

Los resultados claramente muestran una desigualdad de oportunidades creciente en términos del grado en que se completan los distintos niveles de educación. Mientras que para igualar la distribución de la «ventaja» escuela primaria completa de tal manera que todos los «tipos de familia» tuvieran igualdad de oportunidades en esta dimensión, se requiere redistribuir alrededor de 16% de estas ventajas desde los más ricos a los más pobres; para el caso de la escuela secundaria, la redistribución

TABLA 5  
Índice de desigualdad. Total y por cohorte (\*)

	VENTAJA				
	PRIMARIA	SECUNDARIA	PREPARATORIA	UNIVERSIDAD	TRABAJO INFANTIL
TODOS	0.1551	0.2916	0.3912	0.4504	0.1785
	<i>0.0124</i>	<i>0.0181</i>	<i>0.0238</i>	<i>0.0361</i>	<i>0.0161</i>
25-29	0.0696	0.1634	0.2765	0.4327	0.2076
	<i>0.0210</i>	<i>0.0330</i>	<i>0.0496</i>	<i>0.1181</i>	<i>0.0467</i>
30-39	0.0865	0.2111	0.3439	0.5032	0.2219
	<i>0.0237</i>	<i>0.0375</i>	<i>0.0455</i>	<i>0.0698</i>	<i>0.0430</i>
40-49	0.1111	0.2543	0.3945	0.4534	0.1560
	<i>0.0232</i>	<i>0.0340</i>	<i>0.0393</i>	<i>0.0784</i>	<i>0.0398</i>
50-59	0.1947	0.3566	0.4500	0.4916	0.1936
	<i>0.0267</i>	<i>0.0422</i>	<i>0.0429</i>	<i>0.0663</i>	<i>0.0300</i>
60+	0.2902	0.4861	0.5780	0.5703	0.1647
	<i>0.0273</i>	<i>0.0589</i>	<i>0.0539</i>	<i>0.0923</i>	<i>0.0356</i>

(\*) Errores estándares provenientes del método de *bootstrap* se presentan en *itálicas* debajo de cada ID.

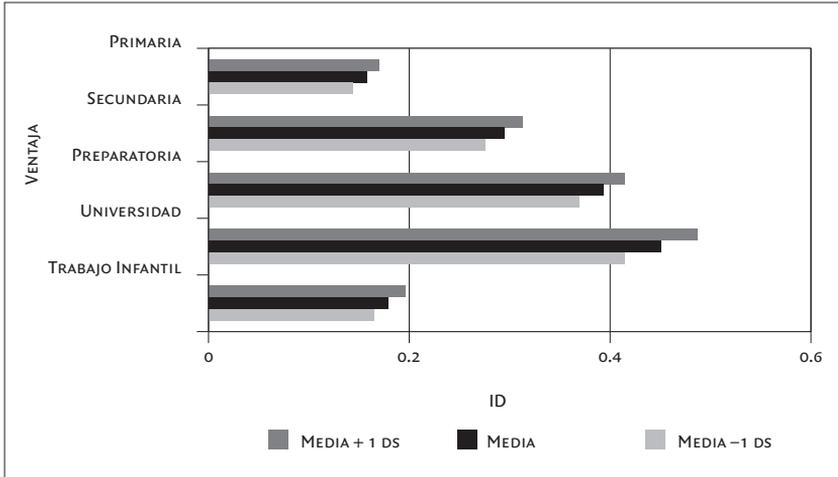
Fuente: Elaboración propia con base en la EMSM.

necesaria es de 29%, de 39% para la escuela preparatoria y de 45% para la universidad. En términos del trabajo infantil, el porcentaje necesario de redistribuir para alcanzar igualdad de oportunidades en esta dimensión es de aproximadamente 16%.

#### 4.2 Resultados por cohorte de edad

Una parte importante del análisis que presentamos es ver no sólo los niveles de la presencia de desigualdad de oportunidades, sino también determinar su variación en el tiempo para el caso de México. Dado que la EMSM es una sección cruzada de datos, una forma de explotar la variación temporal de los mis-

GRÁFICO 4  
Índice de desigualdad. Promedio y variabilidad



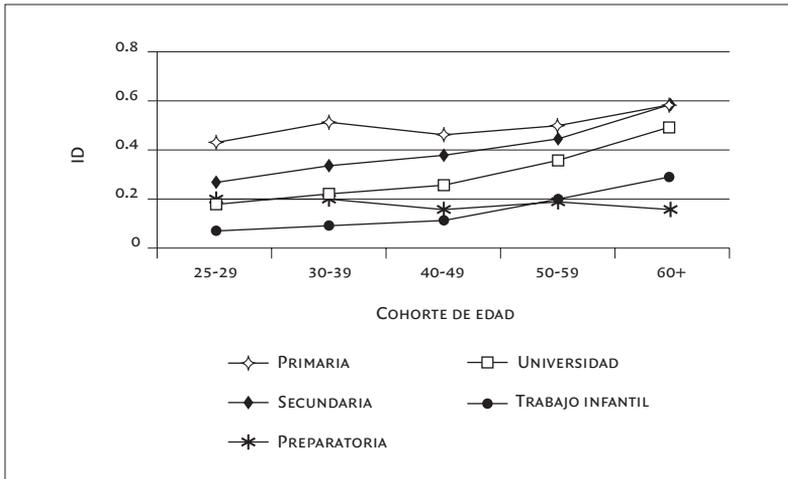
Fuente: Elaboración propia con base en la EMSM.

mos en ausencia de series del tipo panel, es observar el cambio de los distintos ID para distintos cortes de edad de la población (cohortes). Esta información es presentada en el gráfico 5.

En el gráfico puede observarse claramente un descenso en los ID de educación para las generaciones más jóvenes de mexicanos, sobre todo en los tres primeros niveles de escolaridad, y también, aunque en mucho menor medida, para el caso de la educación universitaria. Al efecto de ayudar a la lectura de estas variaciones, la tabla 6 muestra el nivel del ID para cada «ventaja» en relación al nivel del ID de la cohorte más joven.

La tabla 6 muestra entonces la desigualdad de oportunidades debida a los componentes incluidos en los «tipos de familia» en nuestro análisis, como proporción de la desigualdad de oportunidades de la cohorte de mayor edad de la muestra (mayores de 60 años). Puede observarse que el grado de desigualdad de

GRÁFICO 5  
Índice de desigualdad. Promedio por cohorte



Fuente: Elaboración propia con base en la EMSM.

oportunidades para que la población complete la escuela primaria y la secundaria registró un fuerte descenso intergeneracional (en primaria, el ID de la cohorte más joven es un quinto del ID de la cohorte de mayor edad, en tanto que esa relación es 0.3 para la segunda cohorte más joven). Sin embargo, este descenso fue mucho menor para la desigualdad de oportunidades en el grado en que se completa la preparatoria y casi nulo en la desigualdad de oportunidades para completar un grado universitario.

Estos resultados coinciden con lo esperado para una sociedad que viene realizando un esfuerzo en la expansión en la provisión de servicios educativos a la población, cuyos resultados agregados pueden observarse en la estadística descriptiva presentada en la tabla 2 (incluso con incentivos a la demanda por ella en el marco del programa Oportunidades).

La tabla 7 muestra, con base en datos censales del INEGI, la distribución de la población total de México en cada nivel de

TABLA 6  
Relación del ID por cohorte como proporción de la cohorte >59 años

COHORTE	VENTAJA				TRABAJO INFANTIL
	PRIMARIA	SECUNDARIA	PREPARATORIA	UNIVERSIDAD	
25-29	0.2	0.3	0.5	0.8	1.3
30-39	0.3	0.4	0.6	0.9	1.3
40-49	0.4	0.5	0.7	0.8	0.9
50-59	0.7	0.7	0.8	0.9	1.2
60+	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0

293

Fuente: Elaboración propia con base en la tabla 5.

escolaridad. Se observa claramente una disminución marcada en la proporción de personas sin escolaridad (de 40.1 en 1960 a 8.4 en 2005), en tanto que la proporción de personas con escolaridad superior fue de 13.6% al final del periodo considerado.

Volviendo a la tabla 6, puede observarse allí una inesperada tendencia creciente en la desigualdad de oportunidades en relación al trabajo infantil. El índice está mostrando que, a pesar de haber bajado la incidencia del trabajo infantil, tal como puede observarse en la tabla 2, la distribución de éste entre los «tipos de familia» se hizo más desigual para las cohortes más jóvenes.

#### 4.3 Identificación de los cambios en el ID

Tal como se indica en la parte de metodología, es posible comparar los resultados del ID para distintos grupos de la población o cohortes. En esta sección presentamos el análisis tomando en cuenta las 5 cohortes identificados más arriba. El objetivo es identificar si los cambios en los distintos ID se deben a variaciones en la distribución de las «ventajas» a lo largo del tiempo o más bien a cambios en la distribución de las «circunstancias».

TABLA 7  
Escolaridad —15 y más años— 1960 a 2005, nacional

INDICADOR	1960	1970	1990	2000	2005
SIN ESCOLARIDAD	40.1	31.6	13.4	10.2	8.4
PRIMARIA INCOMPLETA	40.3	38.9	22.8	18	14.3
PRIMARIA COMPLETA	12	16.8	19.3	19.1	17.7
SECUNDARIA INCOMPLETA	2.4	3.4	6.2	5.3	4.3
SECUNDARIA COMPLETA	2.1	3	13.7	18.9	21.7
MEDIA SUPERIOR	2.1	3.9	14.3	16.7	18.5
SUPERIOR	1	2.4	8.3	10.9	13.6
PROMEDIO DE ESCOLARIDAD DE LA POBLACIÓN DE 15 Y MÁS AÑOS (AÑOS)	2.6	3.4	6.6	7.5	8.1

Fuente: INEGI, Censos de Población y Vivienda, 1960-2000. INEGI, II Censo de Población y Vivienda 2005. <http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/eptasp?t=meduog&s=est&c=5719>

Los datos presentados en la tabla 8 muestran claramente que tanto para la escolaridad primaria como para la secundaria y la preparatoria, la influencia más importante en la disminución del ID a través del tiempo, tal como surge del análisis por cohortes, se debe al mejoramiento relativo en la distribución de estas «ventajas» en la población:  $\Delta ID_p$  resulta muy superior a  $\Delta ID_f$ . En la relativamente leve disminución del ID en educación universitaria para las cohortes más jóvenes en comparación con la cohorte de mayor edad, el componente  $\Delta ID_f$  resultó más importante que el componente  $\Delta ID_p$ , indicando que el cambio a este nivel de escolaridad se debe sobre todo a una mejora relativa en la distribución de los «tipos de familia» o «circunstancias» de la población que tiene acceso a este tipo de educación. En relación con la variable «trabajo infantil» puede observarse en la tabla 8 que, en este caso, el aumento del ID en los dos cohor-

TABLA 8  
 Decomposición por cohorte, tomando la distancia del ID de la cohorte  
 de >59 años a cada uno de los demás cohortes

PRIMARIA	$D_p$	$D_f$
25-29 AÑOS	0.1919	0.0287
30-39 AÑOS	0.1880	0.0156
40-49 AÑOS	0.1654	0.0137
50-59 AÑOS	0.0821	0.0134
SECUNDARIA	$D_p$	$D_f$
25-29 AÑOS	0.2647	0.0580
30-39 AÑOS	0.2446	0.0304
40-49 AÑOS	0.1941	0.0377
50-59 AÑOS	0.1082	0.0213
PREPARATORIA	$D_p$	$D_f$
25-29 AÑOS	0.2170	0.0920
30-39 AÑOS	0.1659	0.0787
40-49 AÑOS	0.1064	0.0708
50-59 AÑOS	0.0855	0.0657
UNIVERSIDAD	$D_p$	$D_f$
25-29 AÑOS	0.0094	0.1282
30-39 AÑOS	-0.0439	0.1109
40-49 AÑOS	0.0399	0.0770
50-59 AÑOS	0.0399	0.0388
TRABAJO INFANTIL	$D_p$	$D_f$
25-29 AÑOS	0.0242	-0.0671
30-39 AÑOS	0.0076	-0.0648
40-49 AÑOS	0.0364	-0.0277
50-59 AÑOS	-0.0031	-0.0257

tes más jóvenes en relación a la cohorte de mayor edad, se debe principalmente a cambios en la distribución de las circunstancias de la población y no a un aumento en la incidencia (esto es, la probabilidad de haber trabajado cuando jóvenes) del trabajo infantil. En otras palabras, a pesar de haberse observado una disminución en el promedio del trabajo infantil en las cohortes más jóvenes (véase tabla 2, más arriba), lo que se tiene es un aumento relativo reciente en la probabilidad del trabajo infantil en los «tipos de familia» más desfavorecidos de la población.

296

## 5 DISCUSIÓN

Este capítulo buscó analizar la importancia de la igualdad de oportunidades para varias dimensiones de escolaridad y para el trabajo infantil. Se partió de la literatura reciente que discute el papel de la sociedad en la igualación del nivel de juego, al menos en aquellos condicionantes que están fuera del alcance de las personas. El cálculo de errores estándares a través del método de *bootstrap* permitió determinar la precisión de las estimaciones realizadas. El análisis por cohorte permite utilizar la dimensión temporal de los datos para identificar cambios en la desigualdad de oportunidades. Se encontró que mientras se registraron disminuciones importantes en la desigualdad de oportunidades tanto para la escolaridad primaria como para la secundaria, éstas fueron más modestas para el caso de la escuela preparatoria y mucho más aún para la escolaridad universitaria. La fuente de la disminución en la desigualdad de oportunidades para los tres primeros niveles de escolaridad se encuentra principalmente en un mejoramiento relativo en el acceso a estos niveles por parte de la población con «tipos de familia» menos favorecidos (peores «circunstancias») antes que por el mejoramiento en la distribución relativa de dichas «circunstancias». Como se indicó

más arriba, estos resultados coinciden con lo esperado para una sociedad que viene realizando un esfuerzo en la expansión en la provisión de servicios educativos a la población, cuyos resultados agregados a partir de información censal se presentaron en la tabla 7 (incluso con incentivos a la demanda por ella en el marco del programa Oportunidades).<sup>16</sup>

Por el contrario, la modesta mejora en el ID para educación universitaria a través de las cohortes analizados reside en un mejoramiento relativo en las circunstancias de las personas que acudieron a la universidad antes que en un incremento importante en la probabilidad de acceder a ese nivel de educación. Por último, el caso de trabajo infantil muestra que, en el marco de un descenso de la incidencia del mismo en las cohortes más recientes, el aumento en la desigualdad de oportunidades está determinado más por un cambio en la distribución de las «circunstancias» de la población que recurre a esta estrategia familiar de ingresos.

En términos de recomendaciones de política económica, el análisis aquí presentado presenta evidencia del largo camino a recorrer para garantizar igualdad de oportunidades en los niveles de escolaridad más elevados.

297

## REFERENCIAS

- Banco Mundial (2006). *World Development Report: Equity and Development*, Washington, D.C., World Bank.
- (2008). *Regional Study. Measuring Inequality of Opportunity in Latin America and the Caribbean*, World Bank, LAC Region, Washington, D.C.

<sup>16</sup> Los datos disponibles no nos permiten analizar la calidad de los mayores años de escolaridad recibidos por la parte con peores circunstancias relativas de la población.

- López Calva, Luis Felipe e Soloaga, Isidro (2009). *Concept Note for the Latin American and the Caribbean Regional Human Development Report*, mimeo. Disponible en [www.lacregionalhdr2009.org](http://www.lacregionalhdr2009.org)
- Paes de Barros, Ricardo y De Carvalho, Mirela (2008). *Measuring Inequality of Opportunity in Latin America and the Caribbean*, mimeo.
- Paes de Barros, Ricardo, De Carvalho, Mirela y Franco, Samuel (2008). *Preliminary Notes on the Measurement of Socially-Determined Inequality of Opportunity when the Outcome is Discrete*, mimeo.
- 298 Roemer, John E. (1998). *Equality of Opportunity*, Cambridge, Harvard University Press.

## ANEXO

### 1 Modelo Probit

El trabajo usa un modelo de variable dependiente binaria (Probit) para relacionar las variables provenientes de la familia del individuo (por ejemplo, la escolaridad de los padres) con una variable que puede considerarse una «ventaja» (por ejemplo, determinado nivel de escolaridad concluido). En el caso de que no hubiera desigualdad de oportunidades, las variables de la familia del individuo no deberían tener poder explicativo sobre ninguna «ventaja» del individuo. El modelo puede expresarse de la siguiente manera:

$$P(x_i = 1 | C_k) = \Phi(\alpha + \beta C_k + \varepsilon_i)$$

Donde  $x_i$  es la variable «ventaja» (ausencia de trabajo infantil, por ejemplo) y  $C_k$  un vector de variables pertenecientes a la familia de la persona y sobre las cuales persona ésta no pudo tener ningún control.  $\varepsilon_i$  es el término de error.

## 2 El índice de desigualdad

Basado en el modelo Probit estimado, la probabilidad de observar una «ventaja»  $x$  para cada individuo del grupo  $k$ , considerando sus circunstancias familiares, se computa como:

$$\hat{P}(x_k = IC_k) = \Phi(\hat{\alpha} + \hat{\beta}C_k)$$

Las diferencias en la «ventaja» estimada dependen solamente de las circunstancias, por lo que se pueden usar estos valores computados como un índice de igualdad de oportunidades. Siguiendo a Paes de Barros y Carvalho,<sup>17</sup> la fórmula es:

299

$$ID = \frac{1}{2p} \sum_{k=1}^m p(x_k) - pf(x_k)$$

Donde  $N$  es el número total de observaciones,  $p(x_k)$  es la probabilidad de que los individuos en el grupo de circunstancias  $k$  tengan la «ventaja»  $x$  (terminar primaria, ausencia de trabajo infantil, etc.), indica la probabilidad promedio de obtener la «ventaja»  $x$ , en tanto que  $f(x_k)$  es la distribución en la población de los grupos de individuos con circunstancias del tipo  $k$  (por ejemplo, con educación del jefe/a del hogar igual a 6 años, con acceso a todos los servicios públicos en el hogar, con características del hogar en términos de activos=5, y con número de hermanos/as=3).

Para el caso discreto, la fórmula puede ser escrita como:

---

<sup>17</sup> Paes de Barros y Carvalho (2008).

$$ID = \frac{1}{2p} \sum_{k=1}^m p(x_k) - p$$

Esto es posible ya que el peso de cada observación es  $1/N$ . La suma de todos los individuos en cada circunstancia  $k$  dividido  $N$  es equivalente al término  $f(x_k)$  para el caso de variables continuas.

300

### 3 *Estimación de los errores estándares por el método de bootstrap*

Claramente, las estimaciones puntuales del índice de disimilitud ( $D$ ) necesitan del cálculo de los errores estándares al efecto de observar la precisión con la que es medido. Lo usual es recurrir a un método no paramétrico (*bootstrap* en este caso) por el cual, mediante repetidas submuestras (por lo general 100), se obtiene un determinado número de estimaciones de  $ID$ . La media de estas estimaciones se determina como la estimación puntual, en tanto que el error estándar indicado por las 100 estimaciones se toma para calcular el intervalo de confianza de  $ID$ , así como para realizar un test de cambios. Para el caso de los grupos de edad se hicieron réplicas de 400 observaciones, así como 100 submuestras.

### 4 *Descomposición de la tendencia*

El índice de disimilitud ( $ID$ ) arriba computado nos indica sólo lo que pasa a nivel agregado. Al efecto de extraer conclusiones ligadas a los cambios de este índice a lo largo del tiempo, hemos explotado la presencia de individuos de distintas edades en la muestra y construido cinco grupos etarios (cohortes). La mejora en la igualdad de oportunidades tal y como es medida en este trabajo se puede deber a dos factores. Por un lado, puede ser que la sociedad sea ahora más igualitaria con respecto a

las oportunidades para los grupos menos favorecidos; quizás el impacto de bajos niveles de escolaridad de los padres ya no sea una razón para no acceder a mejores niveles de escolaridad uno mismo. Por otro lado, la mejora en la igualdad de oportunidades también puede deberse a que ha cambiado la distribución de las circunstancias (la proporción de la población en cada grupo de circunstancias  $k$ ). También puede ser, por ejemplo, que los bajos niveles de escolaridad de los padres aún sean una razón para no acceder a mejores niveles de escolaridad uno mismo, pero que se haya disminuido la proporción de la población con baja escolaridad. Tomando esto en cuenta, Paes de Barros *et al.*<sup>18</sup> proponen el siguiente método para descomponer los cambios en la desigualdad de oportunidades en diferencias originadas en cambios en la distribución de las circunstancias o en las oportunidades de cada uno de los grupos de circunstancias.

301

Si tomamos dos poblaciones en diferentes momentos del tiempo y llamamos  $A$  a la población que tomamos como base y  $B$  a la población con la que queremos hacer la comparación, las diferencias entre los dos índices de disimilaridad pueden ser escritas como:

$$ID^A - ID^B = \Delta D_p + \Delta D_f$$

donde:

$$\Delta D_p = \frac{1}{2\bar{p}^A} \sum_{k=1}^m |p^A(x_k) - \bar{p}^A| f^A(x_k) - \frac{1}{2\bar{p}^{BA}} \sum_{k=1}^m |p^B(x_k) - \bar{p}^{BA}| f^A(x_k)$$

<sup>18</sup> Paes de Barros, Carvalho y Franco (2008).

y donde:

$$\bar{p}^{BA} = \sum_{k=1}^m p^B(x_k) f^A(x_k)$$

y

$$\Delta D_f = \frac{1}{2\bar{p}^{BA}} \sum_{k=1}^m |p^B(x_k) - \bar{p}^{BA}| f^A(x_k) - \frac{1}{2\bar{p}^B} \sum_{k=1}^m |p^B(x_k) - \bar{p}^B| f^B(x_k)$$

302

Dado que  $ID^A - ID^B = \Delta D_p + \Delta D_f$ , sólo debemos computar  $\Delta D_p$ , obteniéndose  $\Delta D_f$  usando los otros valores.

En el análisis realizado en este capítulo hemos basado la descomposición tomando como base de comparación la cohorte de mayor edad (gente de más de 60 años) substrayéndole sucesivamente el ID de las cohortes más jóvenes.

CAPÍTULO VIII  
EL ROL DE LA MIGRACIÓN Y LAS REDES SOCIALES EN  
EL BIENESTAR ECONÓMICO Y LA MOVILIDAD SOCIAL  
PERCIBIDA

*Juan Enrique Huerta Wong<sup>1</sup>*

El papel de las redes sociales en el desarrollo económico de los latinoamericanos ha sido, recientemente, fuente de preocupación, como resultado del énfasis notable que la teoría social ha hecho en el capital social. En los países desarrollados, las redes sociales juegan un rol crucial para entender cómo las personas logran ciertas metas instrumentales, tales como ascender profesionalmente, ganar más dinero o ampliar los mercados. Las redes sociales también participan en el logro de metas normativas, pues contribuyen a la cohesión social y, con ello, a la paz y consolidación de la democracia.

En México, los estudios sobre redes sociales son prácticamente inexistentes. Esto es así pese a que los índices de confianza institucional y personal son los más bajos del mundo, lo que podría motivar preguntas y estudios interesantes no sólo sobre estos datos, sino a partir de ellos. Otro punto poco explorado es que las redes familiares son mucho más numerosas que las redes de conocidos, y el nivel de eficacia de ambas diverge del registrado en la literatura de países desarrollados. Es decir, mientras que las redes familiares son poco eficaces para el logro de

---

<sup>1</sup> CEEY; Universidad de Monterrey; Centro de Investigación en Comunicación e Información, Tecnológico de Monterrey.

metas instrumentales en prácticamente el resto del mundo, en Latinoamérica aparecen como muy eficaces. Los estudios conocidos en México son consistentes con lo que se ha mencionado sobre Latinoamérica. Este capítulo explora el rol jugado por la comunicación en las redes sociales de los migrantes en términos del bienestar socioeconómico y la movilidad social percibida.

304 El rol de las redes sociales en los patrones de migración ha sido una preocupación en los estudios más recientes acerca de la migración interna y externa de los mexicanos. Entre los aspectos de mayor interés en este tema, destaca la exploración de los factores de éxito de los procesos de migración, establecimiento y comunicación entre las comunidades de emigrantes.

### **MIGRACIÓN, NIVEL SOCIOECONÓMICO Y MOVILIDAD SOCIAL PERCIBIDA**

Los mexicanos constituyen la población que más migración internacional registra en el mundo, en términos relativos, y frecuentemente ha sido la población que más migra en términos absolutos.<sup>2</sup> Aunque el primer argumento para la migración siempre ha sido el económico, esta explicación no es del todo satisfactoria, pues los efectos de la migración en variables como nivel socioeconómico y movilidad social no han sido frecuentemente estudiados. En otras palabras, si bien es posible que los migrantes se muevan por causas económicas, poco se sabe de si, efectivamente, logran vivir mejor. Este capítulo consiste en un ejercicio simple que indaga sobre la relación entre migración y nivel socioeconómico «objetivo» y movilidad social «percibida».<sup>3</sup>

---

<sup>2</sup> Delgado y Márquez (2006), pp. 38-64.

<sup>3</sup> Este artículo fue escrito originalmente para un Encuentro Internacional sobre Migración en Monterrey, y su objetivo es indagar si migrar a dicha ciudad y/o a Estados Unidos ha tenido un impacto en la vida

La movilidad social percibida, o percepción de movilidad social, es la percepción de que un adulto vive actualmente mejor de lo que vivía su familia cuando tenía 14 años. De esta manera se ha operacionalizado si una persona considera que su familia ha tenido movilidad social entre dos generaciones, la suya y la de sus padres. Dado que el bienestar es un estado que depende más de factores psicoculturales que económicos, la movilidad social percibida tiene una alta relevancia. El principal factor que explica la movilidad social percibida es la movilidad social «objetiva», es decir, la medición de la movilidad del bienestar socioeconómico. Sin embargo, la movilidad social «objetiva» sólo explica entre 20 y 30% de la movilidad social percibida,<sup>4</sup> con lo que queda abierta la pregunta de los factores que la explican.

305

La percepción de triunfo es un factor que explica con cierta frecuencia la motivación de los migrantes. Más allá de si la mejora socioeconómica ocurre de manera objetiva o no, los migrantes ven con orgullo cómo han emprendido el viaje dejando atrás a sus paisanos, rompiendo ataduras personales y la valoración del viaje causa una motivación intrínseca que los hace tomar decisiones que, aparentemente, tarde que temprano los llevarán a la mejora socioeconómica.<sup>5</sup> La noción de que la percepción de la justicia social impacta en el terreno de la mejora socioeconómica objetiva es una preocupación ya añeja en los estudios sobre desigualdad y estratificación,<sup>6</sup> aunque sigue siendo marginal para entender por qué ocurren los fenómenos económicos y cómo un grupo de personas requiere de mecanismos culturales para sobrepasar sus fronteras económicas.

---

económica de los migrantes.

<sup>4</sup> Kelley y Kelley (2009); Hellman (2008).

<sup>5</sup> Hellman (2008).

<sup>6</sup> Hirschman (1989); Porter (1991).

Este capítulo busca dar respuesta a tres preguntas relacionadas con el rol de la migración y las redes sociales de los migrantes en el bienestar socioeconómico y la percepción de movilidad social. Las dos primeras preguntas de investigación se enuncian en esta parte, ambas planteadas en un nivel descriptivo:

PI1. *¿La migración se asocia al bienestar socioeconómico?*

Se da por sentado que la migración, por sí sola, moviliza el bienestar de las personas, pero la evidencia respecto a este tema, al menos hasta donde alcanza mi conocimiento, es escasa.

306

PI2. *¿Migrar al Norte, específicamente a Monterrey o a Estados Unidos, diferencia el bienestar objetivo y subjetivo de los mexicanos?*

Además de preguntarse por el número de veces que una persona migra, y cómo esto se relaciona con el bienestar socioeconómico, cabe preguntarse si el lugar al que se emigra hace diferencia respecto al bienestar. La pregunta de investigación especifica si el hecho de emigrar a Nuevo León o Estados Unidos hace diferencia en términos del bienestar de las personas.<sup>7</sup>

## **REDES SOCIALES, REDES QUE COMUNICAN Y MOVILIZAN**

El efecto de las redes sociales en los procesos migratorios ha recibido atención reciente en la literatura, lo cual tiene que ver con el nuevo énfasis en la teoría social sobre el concepto del capital social.

---

<sup>7</sup> La migración a Nuevo León es relevante dado que esa ciudad es la segunda con mayor desarrollo de México y los estudios sobre este fenómeno son realmente escasos. La migración a Estados Unidos es relevante por tratarse del primer destino internacional de los migrantes mexicanos, siendo la frontera entre ese país y México la más cruzada del mundo, de manera legal o ilegal.

El concepto de capital social ha ganado relevancia en los últimos años. Algunos observadores<sup>8</sup> sostienen que uno de los problemas con este concepto es que numerosos términos, métodos, mediciones y metas han sido propuestos como capital social. Pese a la gran diversidad de puntos de vista, hay cierto consenso acerca de los principales enfoques del concepto de capital social.

Al definir el capital social, algunos teóricos se refieren a las normas y redes que facultan a la gente para actuar colectivamente.<sup>9</sup> Una visión más instrumental es que el capital social es una forma de capital. La definición del capital es siempre muy compleja, pero podría resumirse como un «conjunto de instrumentos capaces de generar beneficios futuros para algunos individuos».<sup>10</sup> Estos conjuntos capaces de generar beneficios o retornos esperados en el mercado<sup>11</sup> han sido diferenciados entre capital físico, capital humano y capital social.<sup>12</sup> El físico (dinero, finanzas, edificios...) y el humano (por ejemplo, escolaridad) son considerados capital en propiedad de los individuos; la principal diferencia respecto al social es que éste es «capital incrustado en redes».<sup>13</sup> En términos de Lin,<sup>14</sup> la principal diferencia con los otros tipos de capital es que el social no está siempre «activo», sino latente o funcional de acuerdo con el uso que la gente que participa (se «incrusta») en las redes hace de su capital social.<sup>15</sup> Esta división entre aspectos normativos e instrumentales del capital social tiene implicaciones en términos

<sup>8</sup> Kay y Johnston (2007); Portes (1998), pp. 1-24.

<sup>9</sup> Woolcock y Narayan (2000), pp. 225-249.

<sup>10</sup> Ahn y Ostrom (2002).

<sup>11</sup> Lin, Cook y Burt (eds.), (2001).

<sup>12</sup> Coleman (1990); Lin, Cook y Burt, *op. cit.*

<sup>13</sup> Lin, Cook y Burt, *op. cit.*; Portes, *op. cit.*

<sup>14</sup> Lin (ed.) (2008).

<sup>15</sup> Martínez (2007).

de los métodos de investigación y las formas de medición, que serán esbozadas brevemente más abajo.

Es decir, se puede distinguir una corriente de estudios normativos y otra de estudios instrumentales. La primera plantea que el nivel de participación en asociaciones (o asociacionismo) se dirige hacia metas como la confianza, la reciprocidad, el compromiso cívico y la participación política.<sup>16</sup> La segunda corriente estudia la estructura y composición de las redes sociales para determinar cuáles son los beneficios individuales que un individuo que participa en ellas puede alcanzar por relacionarse con una diversidad de personas con las cuales tenga lazos fuertes (familiares) y débiles (conocidos); tales beneficios pueden ser objetivos (más dinero y movilidad) o subjetivos (mayor felicidad y satisfacción personal).<sup>17</sup>

308

El título de esta sección establece un diálogo con el título del artículo «Redes que comunican y redes que enclaustran: Evidencia de tres circuitos migratorios contrastantes».<sup>18</sup> Este estudio compara tres corrientes migratorias en términos de su éxito económico desde la perspectiva de los lazos débiles de Granovetter.<sup>19</sup> De acuerdo con el ensayo seminal de este autor,<sup>20</sup> que ha acumulado muy diversas pruebas empíricas desde entonces,<sup>21</sup> la fortaleza de los lazos de una persona actúa como limitante en el alcance de logros instrumentales. El principio de los lazos débiles establece que una persona interactúa con muchas otras dentro de redes de relaciones, pero no mantiene la misma cali-

<sup>16</sup> Putnam (2000); Tindall y Cormier (2008), pp. 282-307.

<sup>17</sup> Lin, Cook, y Burt, *op. cit.*

<sup>18</sup> Herrera, Calderón y Hernández (2007), pp. 3-23.

<sup>19</sup> Granovetter (1973), pp. 1360-1380.

<sup>20</sup> Granovetter, *op. cit.*

<sup>21</sup> Lin et al, *op. cit.*

dad de relaciones con todos los individuos en su red. Existen relaciones más «fuertes» y otras más «débiles». La categoría típica descrita por Burt y Lin es aquella que distingue entre familiares, amigos y conocidos, donde los lazos con familiares son los más fuertes y los lazos con conocidos son los más débiles. Operacionalmente, esto ha sido definido con frecuencia como el tipo de relaciones que ego puede tener, categorizados como lazos familiares, de amistad y de conocidos.

El principio de los lazos débiles establece que éstos son los más eficientes en términos instrumentales. En otras palabras, las personas con quienes mantenemos una relación menos estrecha son quienes con mayor frecuencia aportan información más valiosa, acceso a oportunidades y referencias que abren puertas. Por ejemplo, Herrera Lima *et al.*<sup>22</sup> muestran que las comunidades oaxaqueñas en Estados Unidos reportan menores ingresos en promedio que las comunidades tlaxcaltecas e hidalguenses. De acuerdo con su análisis, los oaxaqueños cruzan la frontera o se establecen en Estados Unidos con ayuda de familiares o amigos con mayor frecuencia que los hidalguenses o los tlaxcaltecas, quienes lo hacen con ayuda de personas que conocen incidentalmente. Las redes de lazos fuertes —sugiere este estudio— comunican en la medida en que facilitan el proceso migratorio; pero también enclaustran, en la medida en que son un factor que contribuye a que las personas —en este particular caso, los oaxaqueños migrantes— no busquen otros lugares o tipos de actividad que les permitan una mejora económica.

El hallazgo de este estudio podría no parecer concluyente si apareciera de manera aislada en la literatura, pero hay más. El

---

<sup>22</sup> Herrera, Calderón y Hernández, *op. cit.*

estudio de Amuedo-Dorantes y Mundra<sup>23</sup> distingue entre lazos familiares y lazos de amistad y sus respectivos efectos en los ingresos por hora de los trabajadores migrantes. Los hallazgos de este estudio, levantado en 18 000 hogares de 17 estados mexicanos, revelaron una interacción entre el tipo de lazos de los migrantes y su estatus legal. Los lazos familiares fueron más útiles para migrantes legales, mientras que los lazos de amistad resultaron más útiles para los migrantes no autorizados. En ambos casos, la diferencia en la eficacia del tipo de lazos fue del doble.

310

Otros estudios en relación con el tipo de lazos de los migrantes han explorado otros retornos del capital social en las redes sociales. Un ejemplo más o menos frecuente en la literatura ha consistido en mostrar el efecto de las redes sociales en la adquisición del idioma inglés en los migrantes. La rapidez y fluidez con que éste se adquiere es importante para los migrantes en Estados Unidos porque la competencia del idioma es una de las principales determinantes en el ingreso. Los hallazgos de investigación muestran que las redes sociales influyen poderosamente en la velocidad y calidad del aprendizaje de la competencia del inglés entre la comunidad de migrantes mexicanos.<sup>24</sup>

De la discusión de esta sección resulta otra pregunta de investigación, relativa a si el tipo de redes sociales de los migrantes hace una diferencia en términos del bienestar socioeconómico y de la movilidad social percibida. Más específicamente:

PI3. *¿Cuál es el rol que juegan las redes sociales en el bienestar socioeconómico y la movilidad social percibida de los migrantes?*

<sup>23</sup> Amuedo-Dorantes y Mundra (2007), pp. 849-863.

<sup>24</sup> Espinosa y Massey (1997), pp. 28-50; Díaz y Leclere (2002), pp. 179-204.

## MÉTODO

En resumen, este capítulo pregunta por el rol de la migración y las redes sociales de los migrantes en el bienestar socioeconómico y la movilidad social percibida.

Como el grueso de los capítulos de este libro, los datos utilizados para responder las tres preguntas de investigación fueron tomados de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMSM), levantada en el otoño de 2006. Tal como detalla Torche,<sup>25</sup> la EMSM usa un diseño muestral estratificado y polietápico, con un tamaño muestral de 8 520 casos, generalizable a toda la República Mexicana. Tomar una base nacional de datos para tocar el tema de migraciones no es inusual y se considera apropiado, dada la naturaleza cíclica de las migraciones mexicanas.<sup>26</sup> Es decir, existen antecedentes respecto a que los migrantes suelen regresar a México, y las encuestas sobre migración suelen abordar a los entrevistados en este país, no en Estados Unidos. Existe una limitación respecto al uso de estos datos: la exclusión de quienes se quedan en Estados Unidos, con lo cual es probable que exista un sesgo negativo, en virtud de que muchas personas exitosas en el proceso de migración pueden no haber sido tomadas en cuenta.

311

## VARIABLES Y MEDIDAS

### *Migración*

Se utiliza en este texto la variable migración como una variable compuesta por el número de veces que una persona emigró,

---

<sup>25</sup> Torche (2007).

<sup>26</sup> Delgado y Márquez (2006), *op. cit.*; Herrera, Calderón y Hernández (2007) pp. 3-23.

hasta un total de 5. Se usa este número porque, como se verá más adelante, el tamaño de muestra que se mudó más de 5 veces es negligible en realidad. En principio, se toma como migración cualquier mudanza de la persona a otro estado o país, de tal manera que esta medición no discrimina entre migración interna e internacional.

### **Bienestar económico**

312

Como medida de bienestar económico, se utilizó una medición de 18 ítems, incluyendo aquellos relacionados con el equipamiento del hogar (lavadora, refrigerador, agua caliente, baño dentro de la vivienda, etc.), equipamiento tecnológico (internet, computadora, cable, teléfono celular...) y riqueza financiera (su cónyuge o usted cuenta con cuenta de cheques, cuenta de ahorros, tarjeta de crédito...). Tal medida registró un alfa de Cronbach de .819. Esta medición surge del debate sobre el nivel socioeconómico y el bienestar, y la extensa discusión que sociólogos y economistas han tenido en otras partes.<sup>27</sup> La discusión incluye medir el ingreso o la ocupación como mediciones de nivel socioeconómico. Otra posibilidad ha sido contar con una variable compuesta por los indicadores descritos, además de las propiedades. Un análisis de validez de constructo reportado en un capítulo previo muestra que,<sup>28</sup> de acuerdo con los datos de la EMSM, el equipamiento del hogar, el equipamiento tecnológico y la riqueza financiera son los mejores estimadores de bienestar socioeconómico.

### **Percepción de movilidad social**

La movilidad social percibida es una medición compuesta del nivel socioeconómico percibido actual menos el nivel socioeco-

<sup>27</sup> Nunn, Johnson y Monro (2007); Torche, *op. cit.*

<sup>28</sup> Ver el texto de Validez del constructo bienestar socioeconómico, en este volumen.

nómico percibido a los 14 años. La escala de movilidad social percibida tuvo un rango de -4 a 6. Este rango resultó de las diferencias de la resta entre el nivel socioeconómico percibido actual y el anterior, pidiéndole a cada informante que marcara el estatus de su hogar en relación a la sociedad mexicana, en un rango de 0 a 10.

### **Lazos débiles y fuertes**

Se distingue aquí entre lazos familiares, de amistad y de conocidos. La base de esta categoría es el ítem «Además de su propio esfuerzo, ¿de quién recibió información o ayuda para conseguir ese trabajo?». Había en total 11 opciones de respuesta, de las cuales algunas fueron recategorizadas para obtener los tres tipos de lazo disponibles. Los lazos familiares fueron obtenidos por las opciones:

- 1) Un miembro de su hogar;
- 2) Un familiar cercano, pero que no vive en el hogar;
- 3) Un familiar lejano.

Los lazos de amistad fueron obtenidos por las opciones:

- 4) Un amigo cercano;
- 5) Un amigo lejano o conocido.

Los lazos de conocidos fueron obtenidos por las opciones:

- 6) Vecinos;
- 7) Ex empleador o ex patrón.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Las 11 opciones de la pregunta original son: 1) un miembro de su hogar; 2) un familiar cercano, pero que no vive en el hogar; 3) un familiar lejano; 4) un amigo cercano; 5) un amigo lejano o conocido; 6) vecinos; 7) ex empleador (ex patrón); 8) municipio, agencia de gobierno; 9) agencia de empleo; 10) nadie; 11) otro.

TABLA 1  
 Incidencia de migraciones en la población general de México

MIGRACIÓN 1	MIGRACIÓN 2	MIGRACIÓN 3	MIGRACIÓN 4	MIGRACIÓN 5	MIGRACIÓN 6
4244	2397	1721	1507	1381	1330
49.8%	281%	20.2%	17.7%	16.2	15.6

n = 8520

## RESULTADOS

314

Las personas de la muestra se mudaron con cierta frecuencia. Prácticamente la mitad de las personas se mudó cuando menos una vez en su vida, casi una tercera parte se mudó dos veces y 1 de cada 5 se mudaron tres veces (tabla 1).

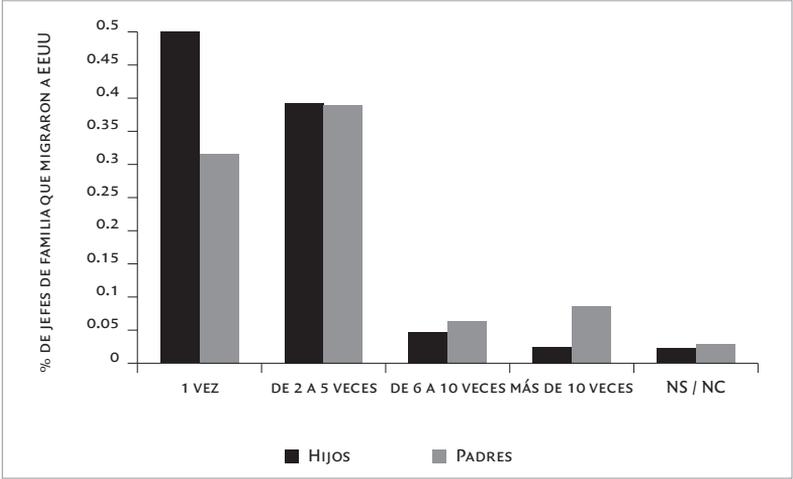
Como se muestra en la figura 1, el patrón de migración de padres e hijos es algo distinto, pues los hijos se han mudado menos veces que sus padres.

La figura 2 ilustra a su vez que sí hay una relación entre migración y pobreza. En otras palabras, las personas de menores recursos son quienes con mayor frecuencia migran. Esto si se excluye a las personas del nivel socioeconómico más bajo, presumiblemente en situación de pobreza extrema y con la inmovilidad educativa y física que ello implica.

Hasta aquí sólo se han descrito algunas de las características iniciales de la muestra. Para responder la pregunta de investigación P11, sobre si la migración se asocia a un mayor bienestar económico, se realizó una correlación bivariada. Como muestra la tabla 2, la asociación fue significativa ( $p < .000$ ), pero demasiado débil ( $r = .072$ ). Esto es, la relación entre el número de veces que una persona migra y su bienestar socioeconómico fue tan débilmente apoyada que se considera negligible.

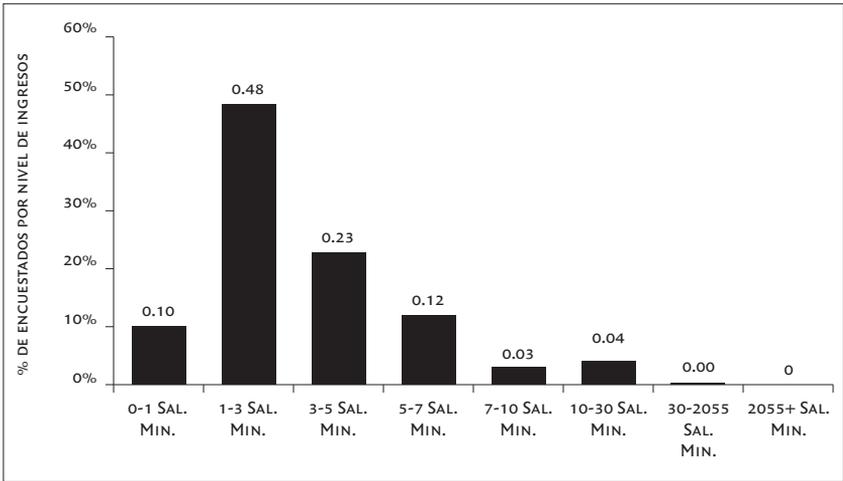
De la tabla 2 emerge la pregunta de si esta asociación oculta el efecto de un  $n$  número de migraciones sobre el bienestar

FIGURA 1  
Patrón de migración de los jefes de las familias mexicanas a EEUU



Fuente: Fundación ESRU (2008).

FIGURA 2  
Comparativo de migración a EEUU por nivel de ingresos



Fuente: Fundación ESRU (2008).

TABLA 2  
Correlación entre migraciones y bienestar socioeconómico

		MIGRACIONES	BIENESTAR
MIGRACIONES	PEARSON CORRELATION	1	
	SIG. (2-TAILED)		
BIENESTAR	PEARSON CORRELATION	.072**	1
	SIG. (2-TAILED)	.000	
	N	6820	

316

económico. Es decir, si oculta el hecho de que mudarse hasta tres veces puede tener un efecto en el bienestar económico. Esta pregunta fue confrontada mediante correlaciones iterativas y los resultados se muestran en la tabla 3, la cual muestra que sí hubo efectos marginales de cada mudanza, pero también son débiles y, por tanto, negligibles. De hecho, al contrario de lo hipotetizado, se observa un decrecimiento entre la asociación de cada mudanza con el bienestar. Mientras que la relación de la primera migración y el bienestar es cercano a .1 ( $r = .097$ ,  $p < .01$ ), el decrecimiento es notable a partir de la segunda migración ( $.043$ ,  $p < .01$ ), hasta llegar a un nivel de no asociación en la quinta migración ( $.013$ ,  $p > .05$ ).

Para confrontar la pregunta de investigación 2, que ahonda sobre si hay diferencia entre emigrar al norte y emigrar a cualquier otro lado, se realizó una prueba ANOVA de una sola vía, probando las diferencias entre emigrar a Nuevo León, Estados Unidos o alguna otra parte (tabla 4). Se introdujo como variable predictora el lugar de migración (Nuevo León, Estados Unidos, otro) y como variable criterio el bienestar socioeconómico. La prueba ANOVA resultó significativa ( $F(2,2772) = 5.642$ ,  $p = .004$ ), revelando una relación importante entre el lugar de destino de

**TABLA 3**  
**Correlación entre número de migraciones y bienestar socioeconómico**

		BIENESTAR	MUDANZA 5	MUDANZA 4	MUDANZA 3	MUDANZA 2	MUDANZA 1
BIENESTAR	PEARSON CORR	1					
	N	7269					
MUDANZA 5	PEARSON CORR	.013	1				
	N	6885	8134				
MUDANZA 4	PEARSON CORR	.024*	.948**	1			
	N	6880	8129	8129			
MUDANZA 3	PEARSON CORR	.034**	.873**	.921**	1		
	N	6878	8125	8124	8127		
MUDANZA 2	PEARSON CORR	.043**	.700**	.738**	.801**	1	
	N	6867	8114	8113	8116	8116	
MUDANZA 1	PEARSON CORR	.097**	.432**	.456**	.495**	.617**	1
	N	6835	8082	8078	8078	8072	8084

\*  $p < .05$

\*\*  $p < .01$

la migración y el bienestar socioeconómico. Ante este resultado, se realizaron tres pares de pruebas T de Tuckey para comparar las medias de los lugares de emigración. Estas pruebas compararon los puntajes promedio de las personas que emigraron a estos lugares en términos de la escala de 18 ítems de bienestar socioeconómico ( $n = 2773$ ). Los datos mostraron que quienes emigraron a Nuevo León ( $n = 448$ ) gozan de un mayor bienestar socioeconómico ( $m = 8.32$ ,  $de = 2.4$ ) que quienes emigraron a Estados Unidos ( $n = 363$ ,  $m = 7.65$ ,  $de = 2.4$ ) o algún otro lugar ( $n = 1954$ ,  $m = 7.98$ ,  $de = 3$ ). En otras palabras, las personas que migraron a Nuevo León viven mejor que quienes emigraron a Estados Unidos o a algún otro lugar (tabla 4).

Hasta aquí se ha visto que el número de veces que una persona migra no tiene efecto en el bienestar económico, ni tampoco si migra a Estados Unidos. De modo que puede haber una diferencia en términos de percepción de movilidad social. Se realizó una prueba ANOVA de una sola vía para confrontar la pregunta de si la migración a Nuevo León, Estados Unidos o alguna otra parte hace una diferencia en términos de la movilidad social percibida (tabla 4). Se introdujo como variable predictora el lugar de migración (Nuevo León, Estados Unidos, otro) y como variable criterio la movilidad social percibida. La prueba ANOVA no produjo diferencias significativas entre el lugar al cual se migró ( $F(2, 2947) = .151, p > .05$ ), revelando que no hay relación entre el lugar de destino de la migración y la movilidad social percibida. Esta prueba comparó los puntajes promedio de las personas que emigraron a estos lugares en términos de la escala de movilidad social percibida ( $n = 2950$ ). En general, las respuestas muestran la percepción de que sí hubo movilidad social entre dos generaciones. Las personas que emigraron a Nuevo León ( $n = 472$ ) reportaron un puntaje de 1.31 en promedio ( $de = 1.6$ ), mientras que las que emigraron a Estados Unidos ( $n = 363$ ) reportaron un puntaje de 1.35 en promedio ( $de = 1.7$ ) y las que emigraron a otro lugar ( $n = 2081$ ), un puntaje de 1.3 ( $de = 1.8$ ).

En otras palabras, quienes migraron a Nuevo León reportan vivir mejor que quienes lo hicieron a Estados Unidos o a algún otro lugar. Sin embargo, los migrantes en general perciben que viven mejor como consecuencia de haber migrado, sin que haga diferencia el lugar al cual se mudaron (tabla 4).

Para confrontar la pregunta respecto a si el tipo de redes sociales de los migrantes establece una diferencia en términos del bienestar económico y de la movilidad social percibida, se realizaron seis pruebas ANOVA de una sola vía. Las pruebas tomaron como poblaciones independientes a los migrantes de

TABLA 4  
Migración, bienestar socioeconómico y movilidad social percibida

	BIENESTAR SOCIOECONÓMICO <sup>a</sup>	MOVILIDAD SOCIAL PERCIBIDA <sup>b</sup>
MIGRANTES NUEVO LEÓN	8.32**	1.31
MIGRANTES ESTADOS UNIDOS	7.65	1.35
MIGRANTES OTRO LUGAR	7.98	1.3

<sup>a</sup> Escala 0 - 18

<sup>b</sup> Escala de -4 a 6; valores negativos indican percepción de que bajó el nivel socioeconómico en dos generaciones; valores positivos indican percepción de que subió el nivel socioeconómico en dos generaciones.

\*\* Estadísticamente diferente a las otras categorías ( $p = .004$ ).

Monterrey, Estados Unidos y otros. En tres de ellas, el análisis introdujo como variable predictora el tipo de lazos que ayudaron a la persona a ocuparse (lazos familiares, de amistad y conocidos) y como variable criterio el bienestar socioeconómico. Otras tres pruebas tomaron como variable criterio la movilidad social percibida.

Como se aprecia en la tabla 5, las primeras dos pruebas fueron realizadas a la población que emigró a Monterrey y que respondió a alguna de las siete opciones que ingresaron a la medición. La primera prueba ANOVA no produjo diferencias significativas entre el tipo de lazos que facilitaron la colocación de una persona y el bienestar socioeconómico ( $n = 194$ ,  $F(2,191) = 1.588$ ,  $p > .05$ ), revelando que no hay relación entre esas variables. La segunda prueba ANOVA tampoco produjo diferencias significativas entre el tipo de lazos que facilitaron la colocación de una persona y la movilidad social percibida ( $n = 200$ ,  $F(2,197) = .368$ ,  $p > .05$ ), revelando que no hay relación entre esas variables.

Otras dos pruebas ANOVA fueron realizadas a la población que emigró a Estados Unidos y que respondió a alguna de las

320 siete opciones que ingresaron a la medición sobre el tipo de lazos que el informante tenía con las personas que facilitaron su ocupación. La tercera prueba ANOVA no produjo diferencias significativas entre el tipo de lazos que facilitaron la colocación de una persona y el bienestar socioeconómico ( $n = 200$ ,  $F(2,197) = .759$ ,  $p > .05$ ), indicando que no hay relación entre dichas variables. La cuarta prueba ANOVA tampoco produjo diferencias significativas entre el tipo de lazos que facilitaron la colocación de una persona y la movilidad social percibida ( $n = 219$ ,  $F(2,216) = 1.069$ ,  $p > .05$ ), revelando que no hay relación entre esas variables.

Dos pruebas ANOVA más fueron realizadas a la población que emigró a otros lugares y que respondió a alguna de las siete opciones que ingresaron a la medición sobre el tipo de lazos que el informante tenía con las personas que facilitaron su ocupación. La quinta prueba ANOVA no produjo diferencias significativas entre el tipo de lazos que facilitaron la colocación de una persona y el bienestar socioeconómico ( $n = 915$ ,  $F(2,912) = .496$ ,  $p > .05$ ), mostrando que no hay relación entre esas variables. La sexta prueba ANOVA tampoco produjo diferencias significativas entre el tipo de lazos que facilitaron la colocación de una persona y la movilidad social percibida ( $n = 975$ ,  $F(2,972) = 2.149$ ,  $p > .05$ ), revelando que no hay relación entre esas variables.

En síntesis, los resultados de estas seis pruebas ANOVA de una sola vía (tabla 5) sugieren que las redes sociales no hicieron una diferencia en términos del bienestar económico ni de la movilidad social percibida. Las implicaciones de estos hallazgos son discutidos en la sección posterior.

Este texto ha preguntado sobre la relación entre la migración, las redes sociales, el bienestar socioeconómico y la percepción de movilidad. Al respecto, los hallazgos mostraron que la población bajo estudio registró una alta tasa de migración. La mitad de las personas entrevistadas migró al menos una vez en

TABLA 5  
Redes sociales, migración, bienestar y percepción de movilidad

	BIENESTAR ECONÓMICO	MOVILIDAD SOCIAL PERCIBIDA
NUEVO LEÓN		
FAMILIA	8.5	1.34
AMIGOS	7.88	1.22
CONOCIDOS	8.07	1.57
ESTADOS UNIDOS		
FAMILIA	7.62	1.27
AMIGOS	8.03	1.41
CONOCIDOS	7.63	2.11
OTROS		
FAMILIA	8.08	1.38
AMIGOS	7.94	1.18
CONOCIDOS	7.70	1.04

Discusión: La migración, las redes sociales, el bienestar y la percepción

su vida, y una de cada cinco migró tres veces. Sin embargo, se encontró que las migraciones no se relacionan con el bienestar socioeconómico más que de manera marginal. Al no encontrarse una respuesta simple a la razón por la cual se muda la gente, se buscó ampliar las causas y las consecuencias de la migración. De modo que se preguntó si mudarse a algún lugar específico — en este caso, Nuevo León y Estados Unidos— hizo una diferencia en términos del bienestar socioeconómico, pero también de la movilidad social percibida. Se encontró que mudarse a Nuevo León sí hizo una diferencia en términos del bienestar socioeconómico. En cambio, mudarse a Estados Unidos o algún otro lugar, no hizo diferencia. Los migrantes en general perciben que viven mejor tras el proceso migratorio que antes, pero en esta percepción, no hizo diferencia el hecho de mudarse a Nuevo León, Estados Unidos o algún otro lado.

Una pregunta de investigación intentó indagar más a detalle sobre los factores que explican el éxito de los migrantes, y más específicamente, revisar de qué manera el tipo de redes sociales

comunican a los mismos. Las redes sociales fueron categorizadas como lazos débiles y lazos fuertes, operacionalizados como lazos de conocidos (más débiles), de amistad y familiares (más fuertes). La pregunta que se abrió es si la mayor relación con lazos débiles o fuertes contribuía a explicar el bienestar socioeconómico y la movilidad social percibida en las poblaciones que migraron a Nuevo León, Estados Unidos o algún otro lugar. Los hallazgos sugieren que las relaciones sociales construidas por los migrantes no hicieron mayor diferencia en su bienestar socioeconómico ni en la movilidad social percibida. Este hallazgo no es consistente con la literatura especializada acerca de las redes sociales en general, ni tampoco con la literatura sobre la influencia de las redes sociales en los procesos migratorios.

En resumen, los migrantes sí viven mejor y sí perciben que viven mejor. Quienes migraron a Nuevo León lograron un mayor bienestar socioeconómico que quienes lo hicieron a Estados Unidos o a otros lugares, aunque la percepción mejoró sin importar el lugar de destino. Esta mejora no fue influida por las redes sociales de las personas.

Hay limitaciones por discutir acerca de los hallazgos de este estudio. En general, cada vez que hay un estudio a contracorriente de la literatura, sus hallazgos deben ser tomados con cautela. Este estudio no es la excepción. La evidencia respecto a la eficacia de los lazos débiles es demasiado fuerte como para que un solo estudio pueda contradecirla, de modo que este capítulo intenta más bien matizar lo hallado respecto a la eficacia de los lazos débiles, y de ningún modo concluir que los mexicanos se comportan de manera diferente a otras poblaciones. Otra limitación tiene que ver con el contrabalanceo de las poblaciones. ¿En qué medida las personas migrantes habrían tenido bienestar económico de haberse quedado en sus lugares de origen? Aun cuando la mayoría de los análisis no incluyó a la población no migrante, algo de luz

aporta la correlación mostrada en la tabla 2. En esta correlación, se tomaron todas las ocasiones en que se migró como valores de la variable, incluyendo la ausencia de valor, es decir, la no migración. Un valor negativo habría significado que menor migración o la ausencia de migración repercutirían en mayor bienestar.

La explicación de estos hallazgos puede ser tan intuitiva como muestra la figura 3. De acuerdo con ésta, la población general de México atribuye el éxito a la iniciativa personal (30%) y al trabajo responsable (26%) mucho más que a las redes sociales con que se cuente (3%). Los hallazgos de este estudio parecen confirmar lo que la población general opina.

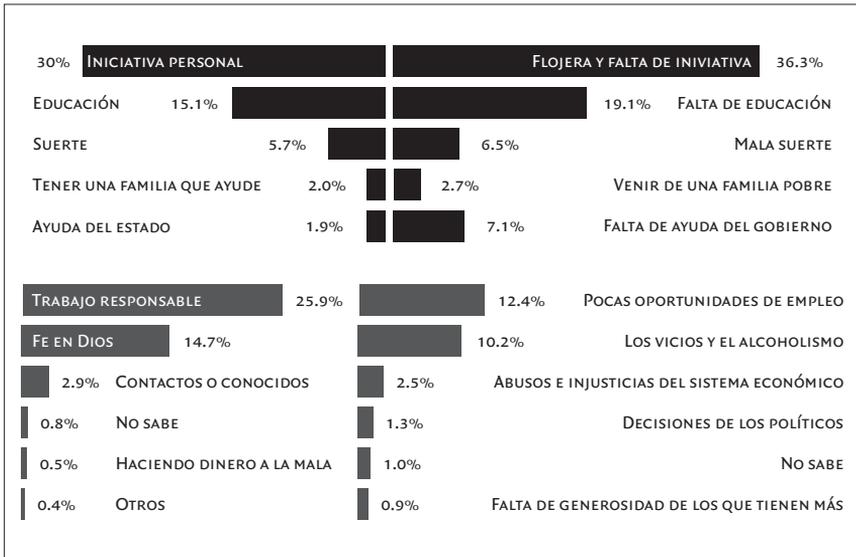
323

Un testimonio de la gente entrevistada en la EMSM ayuda también a explicar estos datos:

«Sí, dimos un brinquito. Lo atribuyo sobre todo a la pasión y el deseo de hacer en la vida lo que más me gusta, y dedicarme a ello. A no tener miedo, a tener confianza en mí mismo, además de mucho, mucho trabajo...»: Pequeño empresario, 37 años.

Es difícil concluir que, efectivamente, basta con «echarle ganas» para disminuir la impresionante desigualdad que tiene México. Como se muestra a lo largo de este libro, los hallazgos generales de la EMSM sugieren que la sociedad mexicana es una de las sociedades donde menos se premia el esfuerzo personal de los sectores con menos recursos y se castiga la falta de esfuerzo en los sectores más favorecidos, pues la riqueza de los padres cuenta mucho en el bienestar socioeconómico de los hijos. Pero los hallazgos de este capítulo sugieren que la movilidad geográfica desempeña un rol en la movilidad social más allá de las redes sociales con que las personas cuentan. Y la movilidad geográfica es un asunto de esfuerzo personal. En otras palabras, es posible que las redes sociales y otras variables estructurales sean más poderosas en la medida en que una persona no cuenta con las motivaciones para migrar. Del mismo modo, es posible

FIGURA 3  
Causas de éxito contra causas de pobreza  
según las perciben los mexicanos



324

Fuente: Fundación ESRU, (2008).

que las limitaciones estructurales de las personas jueguen un rol menor en el caso de los migrantes, de modo que el esfuerzo personal tenga un peso más importante, tanto en el bienestar económico como en la percepción de la movilidad social.

En otras palabras, quiero concluir especulando con que la migración parece jugar un rol emancipatorio en términos de la semiesclerótica estructura socioeconómica en México. Una vez que se migra, no hay mayor opción que «echarle ganas» y no confiar ni depender de la estructura social.

**REFERENCIAS**

- Ahn, T. y Ostrom, Elinor (2002). *Social Capital and the Second-Generation Theories of Collective Action: An Analytical Approach to the Forms of Social Capital*, ponencia presentada en la reunión anual de la American Political Science Association, Boston, Massachusetts.
- Amuedo-Dorantes, Catalina y Mundra, Kusum (2007). *Social Networks and their Impact on the Earnings of Mexican Migrants*. *Demography*, vol. 44, núm. 4.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Delgado, Wise Raúl y Márquez, Covarrubias Humberto (2006). *The Mexico-United States migratory systems: dilemmas of regional integration, development & emigration*. *Migración y Desarrollo* 7.
- Díaz, McConnell Eileen y Leclere, Felicia B. (2002). *Selection, Context, or Both? The English Fluency of Mexican Immigrants in the American Midwest and Southwest*. *Population Research and Policy Review*, vol. 21.
- Espinosa, K. E. y Massey, K. S. (1997). *Determinants of English Proficiency among Mexican Migrants to the United States*. *International Migration Review*, vol. 31.
- Fundación ESRU (2008). *¿Nos movemos? La movilidad social en México*, México, Fundación ESRU.
- Granovetter, Mark (1973). *The Strength of Weak Ties*. *American Journal of Sociology* vol. 78, núm. 6.
- Hellman, Judith A. (2008). *The World of Mexican Migrants: The Rock and the Hard Place*, Nueva York, The New Press.
- Herrera, Lima Fernando F., Calderón, Marillón Óscar y Hernández, Valdovinos Leticia (2007). *Redes que comunican y redes que enclaustran: Evidencia de tres circuitos migratorios contrastantes*. *Migración y Desarrollo*, vol. 8.

- Hirschman, Albert O. (1989). *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado y otros ensayos recientes*, México, FCE.
- Kay, Fiona y Johnston, Richard (2007). *Social Capital, Diversity and the Welfare State*, Vancouver, University of British Columbia Press.
- Kelley, S. M. C. y Kelley, C. G. E. (2009). Subjective Social Mobility: Data from 30 Nations. En Haller, Max, Jowell, Roger y Smith, Tom. *Charting the Globe: The International Social Survey Programme*, Londres, Routledge.
- 326 Lin, Nan (ed.), (2008). *Social Capital*, Nueva York, Oxford University Press.
- Lin, Nan, Cook, Karen y Burt, Ronald S. (eds.), (2001). *Social Capital: Theory and Research*, Hawthorn, NY, Aldine de Gruyter.
- Martínez, María Luisa (2007). *The Effects of Social Capital in Women's Participation in the Labor Force in Mexico: A Neighborhood in Monterrey*, disertación doctoral, The University of Texas at Arlington.
- Nunn, Alex, Johnson, Steve y Monro, Surya (2007). *Factors Influencing Social Mobility*, Reino Unido, Department for Work and Pensions, Research report núm. 450.
- Porter, Michael E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Vergara.
- Portes, Alejandro (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, vol. 24.
- Putnam, R. (2000). *Bowling Alone*, Nueva York, Simon and Schuster.
- Timdall, D. B. y Cormier, J. J. (2008). Gender, Network Capital, Social Capital and Political Capital: The Consequences of Personal Network Diversity for Environmentalists in British Columbia. En Lin, Nan (ed.). *Social Capital*, Nueva York, Oxford University Press.
- Torche, Florencia (2007). *Movilidad intergeneracional y cohesión social: análisis comparado de Chile y México*, Proyecto NACSAL/CIEPLAN, New York University.

Woolcock, Michael y Narayan, Deepa (2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy. *World Bank Research Observer*, vol. 15.



# CAPÍTULO IX

## OCUPACIONES Y CLASES SOCIALES EN MÉXICO\*

Patricio Solís\*\*

### INTRODUCCIÓN

Luego de dos décadas de ausencia, a partir de finales de los ochenta la sociología en México ha recuperado el interés por la movilidad social. Los trabajos recientes<sup>1</sup> han identificado algunas de las tendencias más importantes de la movilidad social en el país, como son la persistencia de altas tasas de movilidad absoluta, la creciente disociación entre movilidad ocupacional y movilidad de ingresos, así como el aparente incremento en la desigualdad por orígenes sociales en las oportunidades relativas de movilidad.<sup>2</sup>

Una característica de estos trabajos es que en su mayoría se apegan a la tradición sociológica que mide la movilidad social a partir de agrupaciones discretas de ocupaciones.<sup>3</sup> Esto implica

---

\* El autor desea agradecer a Delfino Vargas sus valiosas sugerencias para la realización de este trabajo.

\*\* Profesor-investigador, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.

<sup>1</sup> En el conjunto de trabajos recientes podríamos mencionar, entre otros, Cortés y Escobar (2005), pp. 149-167; Parrado (2005), p. 733; Zenteno (2003); Solís (2002); Solís (2007); Solís y Cortés (en prensa). Y el conjunto de trabajos reunidos en Cortés, Escobar y Solís (2007).

<sup>2</sup> Solís (2008).

<sup>3</sup> En la tradición sociológica de la segunda mitad del siglo xx, los estu-

una serie de elecciones teórico-metodológicas. En primer lugar, privilegian el estudio de la movilidad ocupacional por encima de otros tipos (como la movilidad educativa o de ingresos). Segundo, parten de una propuesta de estratificación de las ocupaciones que reduce el universo de ocupaciones a un número limitado de estratos o grupos. Tercero, usan las tablas de movilidad ocupacional para derivar conclusiones sobre el grado de movilidad social observado, así como sobre la fluidez o rigidez del régimen de estratificación social. Además, como señalan Grusky y Weeden,<sup>4</sup> los estudios recientes sobre movilidad ocupacional en México son también consistentes con el enfoque sociológico «discreto» de la movilidad social en tres de sus supuestos subyacentes: 1) El espacio multidimensional de la desigualdad social se manifiesta en las diferencias entre clases sociales; 2) La desigualdad se transmite intergeneracionalmente a través de las clases sociales; y 3) El número de clases sociales es pequeño y el número de individuos perteneciente a cada clase es grande.<sup>5</sup>

---

dios de movilidad social se han dividido en dos escuelas o generaciones, como las llaman Ganzeboom, Treiman y Ultee (1991), pp. 277-302; una que parte de agrupaciones discretas para medir la movilidad social, y cuyos representantes contemporáneos más conocidos son Erikson y Goldthorpe; y otra que visualiza la estratificación social como un continuo que puede ser evaluado a partir de la construcción de escalas socioeconómicas, corriente inaugurada por Blau y Duncan con su estudio sobre el logro de estatus publicado en 1967 (Blau y Duncan, s.a.). Los estudios recientes en México se alinean claramente hacia la primera corriente, aunque existen también algunos esfuerzos por explorar el proceso de logro ocupacional desde la perspectiva planteada por Blau y Duncan (véase, por ejemplo, el capítulo de Puga y Solís en este mismo volumen).

<sup>4</sup> Grusky y Weeden (2006), p. 89.

<sup>5</sup> Si bien en México han existido mayores resistencias a etiquetar a los estratos o grupos ocupacionales como «clases», como veremos más adelante.

A pesar de sus coincidencias, estos estudios también tienen entre sí algunas diferencias metodológicas importantes. Un aspecto que llama la atención es que prácticamente cada trabajo aplica criterios distintos para la clasificación de ocupaciones, lo que deriva incluso en la utilización de esquemas con distinto número de estratos ocupacionales.<sup>6</sup> Esta divergencia es relevante no sólo porque en el análisis empírico de la movilidad ocupacional los resultados dependen en gran medida de la clasificación ocupacional que se utiliza (lo que dificulta cualquier intento por obtener conclusiones generales a partir de la comparación de los distintos estudios), sino también porque pone en evidencia que la elaboración de las clasificaciones ocupacionales (y, por tanto, la especificación del enfoque teórico-conceptual que le antecede) es un tema contencioso o cuando menos no lo suficientemente discutido para llegar a un consenso básico en torno a la clasificación más apropiada.

331

Por otra parte, los estudios sobre movilidad ocupacional suelen confrontar críticas que aluden a la falacia del reduccionismo de la movilidad social a la movilidad ocupacional. Aquí destacamos dos críticas que refieren directamente a los esquemas de clasificación de ocupaciones. La primera señala las deficiencias de los esquemas de clasificación ocupacional convencionales para captar la explotación social y las desigualdades asociadas a la propiedad/no propiedad de activos de capital, financieros y de bienes raíces. Desde esta perspectiva, al utilizar clasificaciones que no dan cuenta cabal de la explotación y las

---

<sup>6</sup> Así, para usar como ejemplo el conjunto de trabajos publicados en Cortés, Escobar y Solís (2007); Cortés y Escobar usan una clasificación propia de seis grupos ocupacionales; Solís y Zenteno usan también una clasificación *ad hoc* de ocho o cuatro clases; y, Parrado y Verduzco hacen cada uno por su cuenta lo propio con esquemas de cinco clases.

desigualdades entre propietarios y no propietarios, los estudios de movilidad ocupacional registran tan sólo una fracción menor de la desigualdad social. La segunda crítica no cuestiona la validez general de los esquemas de estratificación ocupacional convencionales, sino su incapacidad para registrar las desigualdades en el mundo del trabajo, ya sea porque no toman en consideración las especificidades históricas de los mercados de trabajo (particularmente en las sociedades latinoamericanas), o bien porque dejan de lado las transformaciones acontecidas en las últimas décadas.

Si bien es verdad que la investigación realizada recientemente en México es poco consistente en lo que respecta a los criterios de clasificación y también es susceptible a las críticas recién apuntadas, ello no implica que los estudios de movilidad ocupacional no hayan realizado aportaciones importantes. Cabe recordar que, en comparación con otros enfoques de movilidad social basados en los ingresos o la escolaridad, el enfoque centrado en las ocupaciones posee ventajas significativas, entre las que se incluyen su mirada multidimensional a la desigualdad y su acento en la institucionalización de las desigualdades en posiciones sociales que son, en principio, independientes a los individuos que las ocupan.<sup>7</sup> En este sentido, parecería más bien necesario hacer frente a las críticas con esfuerzos para refinar las clasificaciones ocupacionales.

Aquí intentamos avanzar en este rumbo mediante la elaboración de una clasificación ocupacional con datos de la *Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMSM)*. Esta clasificación busca mejorar los esfuerzos realizados hasta la fecha en México en dos aspectos. Por un lado, parte de una discusión teó-

---

<sup>7</sup> Grusky y Kanbur (2004); Sørensen (1991), pp. 71-87.

rico-conceptual que le da coherencia teórica a la clasificación y la enmarca en la tradición weberiana del análisis de las clases sociales. Por otro, incorpora desde su propia construcción criterios empíricos de validación que garantizan la confiabilidad del esquema propuesto en términos de su capacidad para representar las principales jerarquías sociales.<sup>8</sup>

## UNA DEFINICIÓN WEBERIANA DE CLASES SOCIALES

Nuestra propuesta de clasificación ocupacional se inspira en la tradición weberiana del análisis de clases sociales, complementada con algunas ideas que permiten adaptar esta perspectiva más adecuadamente al caso mexicano. Compartimos con muchos otros autores que el concepto de clases sociales en Weber puede ser útil como herramienta para construir una clasificación a partir de los datos típicamente incluidos en las encuestas de movilidad social, como la EMSM. Para comprender el concepto de clases sociales en la tradición weberiana, es pertinente antes introducir un concepto que le antecede, el de «situación de clase»:

333

El término «situación de clase» será aplicado a la probabilidad típica de que un determinado estado de (a) provisión de bienes, (b) condiciones externas de vida, y (c) satisfacción subjetiva o frustración, sea poseído por un individuo o por un grupo. Estas probabilidades definen la situación de clase en tanto dependan del tipo y grado de control o ausencia del mismo que tiene el individuo sobre bienes y servicios y sobre las posibilidades existentes de su explotación para

---

<sup>8</sup> La orientación general de este trabajo se apoya en un ejercicio con objetivos similares realizado por Florencia Torche para el caso chileno (Torche, 2006), aunque difiere de éste en aspectos sustantivos tanto teórico-conceptuales como metodológicos.

el logro de ingresos o beneficios dentro de un orden económico determinado.<sup>9</sup>

334

La situación de clase remite, por tanto, a la posición en la que se encuentran los individuos o grupos con respecto al acceso a bienes, condiciones de vida y satisfacción subjetiva; elementos que, en conjunto, suelen ser llamados «oportunidades de vida».<sup>10</sup> Weber reconoce que pueden existir diversos factores que influyen sobre el acceso a las oportunidades de vida (incluyendo características individuales como el sexo o la edad, así como el mismo azar), por lo que enfatiza que la situación de clase es tal en tanto las probabilidades de poseer ciertas oportunidades de vida dependan de un factor causal común, que es el tipo y grado de control que se tiene sobre los bienes y servicios, y sobre sus posibilidades de explotación.<sup>11</sup>

Debido a que en el capitalismo el grado de control y las posibilidades de explotación de los bienes y servicios dependen fundamentalmente del mercado, Weber concluye que en este orden

---

<sup>9</sup> Weber (1994), p. 122. La referencia proviene de mi traducción de la publicación en inglés de *Economía y sociedad*, traducida a su vez del alemán al inglés por Parsons. Prefiero esta versión por su mayor claridad a la existente en español (Weber, 1964), que es la siguiente: «Entendemos por 'situación de clase' el conjunto de las probabilidades típicas: 1. De provisión de bienes, 2. De posición externa, 3. De destino personal, que derivan, dentro de un determinado orden económico, de la magnitud y naturaleza del poder de disposición (o de la carencia de él) sobre bienes y servicios y de las maneras de su aplicabilidad para la obtención de rentas o ingresos».

<sup>10</sup> Breen (2005); Giddens (1979).

<sup>11</sup> En este sentido, el concepto weberiano de clase social se plantea desde un enfoque probabilístico, en el cual las oportunidades de vida a escala individual no son determinadas sólo por la clase social de pertenencia, sino también por otra serie de circunstancias.

económico la situación de clase es, en última instancia, situación de mercado.<sup>12</sup> La atención de Weber se centra en dos tipos de mercados: el de propiedad y el de trabajo. Con respecto a la propiedad, Weber coincide con Marx en el hecho económico fundamental de que el acceso a la propiedad genera diferencias en oportunidades de vida no sólo en la esfera del intercambio (es decir, otorgando a los propietarios poder para fijar precios en los bienes escasos que poseen), sino también por la posibilidad que ofrece de transferir bienes «de la esfera de su aprovechamiento en cuanto ‘patrimonio’ a la esfera de su valoración como ‘capital’» y, por tanto, de otorgar acceso a «las funciones de empresario y todas las probabilidades de participación directa o indirecta en los rendimientos del capital».<sup>13</sup>

335

Pero más allá de esta diferenciación básica entre propietarios y no propietarios, en la perspectiva weberiana se reconocen otras fuentes de variación que llevan a situaciones de clase diferentes dentro de estas dos categorías. Particularmente en el caso de los no propietarios, Weber identifica distintas situaciones de clase en función del tipo de servicios que pueden ser ofrecidos en el mercado de trabajo. En este sentido, la perspectiva weberiana favorece lo que Giddens denomina «una concepción pluralística de las clases»,<sup>14</sup> en la que se mezclan los criterios de acceso a la propiedad y de posición en el mercado de trabajo para dar lugar a una tipología más compleja que la elaborada por Marx.

---

<sup>12</sup> Weber (1972).

<sup>13</sup> Weber (1964), pp. 683-684. En este sentido, la distinción fundamental entre propietarios y no propietarios no es lo que hace distintas a las concepciones de clase social en Weber y Marx, sino el hecho de que este último otorga a la explotación un papel fundamental como mecanismo generador de la desigualdad social (Sorensen, *op. cit.*; Wright, 2005, p. 23).

<sup>14</sup> Giddens, *op. cit.*

Pasemos ahora el concepto de clase, que para Weber es «todo grupo humano que se encuentra en una igual situación de clase».<sup>15</sup> Esta definición, sin embargo, refiere únicamente a las clases «puramente económicas».<sup>16</sup> Las clases sociales son conglomerados de situaciones de clase que comparten, además de oportunidades de vida similares, interacciones sociales frecuentes, ya sea mediante intercambios personales o en el curso de las generaciones. La conformación de las clases sociales, por tanto, no sólo tiene un componente de comunidad socioeconómica, sino que requiere la presencia de patrones de interacción social repetidos a los largo del tiempo que generan proximidades y distancias sociales en la vida cotidiana. Esto nos remite a la importancia de la homofilia, la homogamia y la movilidad social como elementos integradores de las clases sociales. Los procesos de formación y disolución de uniones, de creación de redes sociales y amistades, y de herencia de la posición social contribuyen todos a la consolidación de las clases sociales a lo largo del tiempo. Si bien estos tres procesos merecen atención en un análisis que pretenda caracterizar con mayor profundidad la estructura de clases sociales en México, para fines de este ejercicio seguimos la práctica más usual en este campo de considerar únicamente a la movilidad social como elemento constitutivo de las clases sociales.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> Weber (1994), p. 242.

<sup>16</sup> Giddens, *op. cit.*

<sup>17</sup> Dos ejemplos muy conocidos del uso de la movilidad social como elemento constitutivo de las clases sociales en la sociología son el de Giddens, quien considera a la movilidad como el elemento fundamental para la «estructuración mediata» de las clases, y el de Bourdieu, que enfatiza la importancia de las «clases de trayectorias», construidas a partir del cruce de orígenes y destinos sociales (Bourdieu, 1988).

A partir de estas ideas proponemos una definición de clases sociales en la cual éstas se entienden como grupos sociales amplios que en virtud de su situación en los mercados de propiedad y de trabajo comparten probabilidades de oportunidades de vida y orígenes sociales similares. Evidentemente, esta es una definición restringida si se le compara con aquellas que ven en las clases sociales comunidades políticas o actores sociales colectivos. No obstante, el hecho de que se restrinja a «clases en el papel»<sup>18</sup> contribuye a nuestro interés de facilitar su aplicación empírica en el campo de los estudios sobre estratificación y movilidad social.

337

### **CONSTRUCCIÓN DEL ESQUEMA DE CLASES SOCIALES**

Para avanzar en la aplicación empírica de nuestra definición es necesario:

- 1) Especificar cómo operacionalizaremos los conceptos involucrados en la misma y;
- 2) Definir un procedimiento para poner en relación nuestros observables y así construir nuestras clases sociales «observadas».

En los siguientes dos apartados describimos cómo resolvimos estas dos tareas para construir un esquema de clasificación con la EMSM.

#### ***Operacionalización de conceptos***

Nuestra definición de clases sociales incluye tres conceptos básicos:

---

<sup>18</sup> Bourdieu (1990).

- 1) La situación en los mercados de propiedad y de trabajo (de aquí en adelante, «situación de mercado»);
- 2) Las oportunidades de vida; y
- 3) Los orígenes sociales.

338

La situación de mercado es un concepto «puente» fundamental en nuestra definición, ya que sirve no sólo para vincular a los individuos con las instituciones que regulan la estratificación social, sino también porque son las diferencias y similitudes asociadas a estas posiciones las que determinan la composición de las clases sociales. Proponemos inferir las situaciones de mercado a partir de la posición que ocupan los sujetos en la estructura ocupacional. Como ya señalamos, la primera distinción relevante para definir las situaciones de mercado es el acceso a la propiedad. En el ámbito de la estructura ocupacional, esta distinción se manifiesta en la separación entre los empleadores y los asalariados, que si bien no responde con el grado de precisión que desearíamos a la distinción propietarios/no propietarios y además presenta problemas de captación en las encuestas de hogares,<sup>19</sup> es la única información disponible ha-

---

<sup>19</sup> La división empleadores/no empleadores en la estructura ocupacional refleja sólo parcialmente la distinción propietarios/no propietarios debido a que únicamente refiere a la propiedad de los medios de producción, y no a la propiedad de otros activos que pueden ser tan o más importantes para definir la situación de mercado, como son los activos financieros o de bienes raíces (aunque es previsible que exista una correlación positiva alta entre la posesión de los tres tipos de bienes). Por otra parte, es bien sabido que las encuestas de hogares sistemáticamente subregistran a la élite de grandes propietarios y dueños de capital (que si bien son una minoría en términos poblacionales, concentran una desproporcionada fracción de la riqueza), lo que lleva a subestimar la desigualdad realmente existente. Es previsible que, siendo una encuesta de hogares, la EMSM presente este sesgo de omisión, por lo que los propietarios (y particularmente los grandes propieta-

bitualmente en las encuestas de hogares o de movilidad social. A estas dos categorías es preciso sumar una tercera: la de los trabajadores por cuenta propia, quienes presentan tal heterogeneidad en sus situaciones de mercado que resultaría sumamente impreciso que se les clasificara en su totalidad como miembros de la «pequeña burguesía», tal como suele hacerse en los esquemas de clases diseñados para países industrializados.<sup>20</sup>

Dentro de estas tres grandes categorías definimos las situaciones de clase en función de un conjunto de criterios que incluyen aquellos comúnmente incluidos en los análisis de corte weberiano (por ejemplo, el tamaño de la propiedad para los propietarios o el tipo de servicio ofrecido y el grado de especialización para los asalariados), pero también otros que tienen que ver con las características propias de los mercados de trabajo en México y que creemos deben ser considerados al jerarquizar las ocupaciones, por ejemplo, el tamaño de la empresa o el tipo de empleador (público o privado). Cabe señalar que en algunos casos no fue posible establecer distinciones analíticamente relevantes debido al tamaño de la muestra de la EMSM, o bien a las restricciones de la información disponible.

Los resultados de este ejercicio se presentan en el cuadro 1.<sup>21</sup>

---

rios) quedarían subrepresentadas en el esquema de clases.

<sup>20</sup> En esta clasificación, la categoría de trabajadores por cuenta propia incluye a quienes se declararon como empleadores pero tenían sólo un(a) empleado(a), que para fines prácticos se asemejan más a los trabajadores por cuenta propia que a los empleadores.

<sup>21</sup> La frecuencia de casos en el cuadro, así como el análisis subsiguiente, corresponden al universo de jefes de hogar varones entre 25 y 59 años. Si bien reconocemos que sería deseable construir una clasificación que incluyera a las mujeres, decidimos excluirlas de este ejercicio tanto por razones de disponibilidad de datos (en la EMSM sólo se entrevistó a un grupo selecto de mujeres) como por el hecho de que incluirlas implicaría resolver un conjunto de cuestiones metodológicas que trascienden los objetivos de este trabajo.

OCUPACIONES Y CLASES SOCIALES EN MÉXICO

Cuadro 1

Posiciones de mercado obtenidas a partir de la información ocupacional

		FREQ. (%)
<b>EMPLEADORES</b>		
1	EMPLEADORES INTERMEDIOS Y GRANDES (5+) EN OCUPACIONES NO MANUALES	1.3
2	EMPLEADORES INTERMEDIOS Y GRANDES (5+) EN OCUPACIONES MANUALES	0.9
3	EMPLEADORES PEQUEÑOS (2 A 4) EN OCUPACIONES NO MANUALES	1.1
4	EMPLEADORES PEQUEÑOS (2 A 4) EN OCUPACIONES MANUALES	2.0
<b>ASALARIADOS</b>		
5	PROFESIONISTAS, DIRECTIVOS Y GERENTES	3.2
6	JEFES INTERMEDIOS Y SUPERVISORES	8.2
7	MAESTROS	2.0
8	TÉCNICOS ASALARIADOS	1.1
9	OFICINISTAS	2.2
10	EMPLEADOS DE COMERCIO	3.9
11	OBREROS Y OPERARIOS DEL SECTOR PÚBLICO	1.4
12	OBREROS Y OPERARIOS DEL SECTOR PRIVADO EN MICROEMPRESAS	6.2
13	OBREROS Y OPERARIOS DEL SECTOR PRIVADO EN EMPRESAS CON 5 EMPLEADOS O MÁS	9.2
14	OBREROS DE LA CONSTRUCCIÓN ASALARIADOS	4.7
15	TRABAJADORES DEL SECTOR PÚBLICO EN SERVICIOS	1.8
16	TRABAJADORES ASALARIADOS DEL SECTOR PRIVADO EN SERVICIOS	3.9
17	TRABAJADORES ASALARIADOS AGRÍCOLAS	6.7
<b>TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA</b>		
18	PROFESIONISTAS Y MICRO-EMPLEADORES (1 EMPLEADO) EN ACTIVIDADES NO MANUALES POR CUENTA PROPIA	1.0
19	COMERCIANTES POR CUENTA PROPIA	6.2
20	OTROS TRABAJADORES NO MANUALES POR CUENTA PROPIA	0.9
21	ALBAÑILES POR CUENTA PROPIA	5.1
22	MECÁNICOS AUTOMOTRICES Y REPARADORES DE MAQUIRANIA POR CUENTA PROPIA	1.3
23	OFICIOS TRADICIONALES (ELECTRICISTAS, PINTORES, CARPINTEROS Y PLOMEROS) POR CUENTA PROPIA	1.5
24	OFICIOS ASOCIADOS A LA TRANSFORMACIÓN DE METAL (HOJALATEROS, HERREROS Y SOLDADORES) POR CUENTA PROPIA	1.3
25	CONDUCTORES DE VEHÍCULOS DE PASAJEROS O CARGA POR CUENTA PROPIA	2.5
26	OTRAS OCUPACIONES MANUALES POR CUENTA PROPIA	2.9
27	TRABAJADORES EN SERVICIOS PERSONALES Y VENDEDORES AMBULANTES POR CUENTA PROPIA	2.0
28	CAMPESINOS	15.6
<b>TOTAL</b>		<b>100.0</b>

Fuente: Cálculos propios a partir de la Encuesta de Movilidad Social 2006.

En la categoría de empleadores distinguimos cuatro grupos en función del tamaño de la empresa (número de empleados) y del tipo de actividad declarada del patrón. La distinción por tamaño de la empresa pretende captar (en la medida de lo posible, dado el sesgo de omisión ya señalado) las posibles diferencias en el acceso a bienes y servicios entre los pequeños propietarios y los dueños de empresas de mayor tamaño. La separación por tipo de actividad da cuenta de posibles variaciones según el tipo de producto o servicio ofrecido, aun entre empresas de un mismo tamaño. En conjunto, el número de casos en estas cuatro categorías alcanza 5.3%.

341

En la categoría de asalariados, el porcentaje de casos es mayor (54.6%), por lo que podemos trazar con mayor detalle las situaciones de clase. Aquí coincidimos con Erikson y Goldthorpe<sup>22</sup> en la importancia de establecer distinciones en función del tipo de relaciones laborales que establecen los asalariados con sus empleadores. Para ello, distinguimos en primer lugar el subconjunto de ocupaciones que requieren relaciones laborales «de confianza», en las que el grado de supervisión es relativamente bajo y la demanda de credenciales o habilidades adquiridas a través de la educación formal es mayor. A este conjunto de actividades, que suelen ser agrupadas en la categoría de «no manuales», las dividimos en cinco grupos, que en conjunto abarcan 16.8% de los casos. El primer grupo lo integran quienes ostentan credenciales profesionales (profesionistas), o bien ocupan las posiciones altas de autoridad (directivos y gerentes).<sup>23</sup> Le siguen los jefes intermedios y supervisores, quienes se distinguen de

<sup>22</sup> Erikson y Goldthorpe (1992).

<sup>23</sup> Unimos estas ocupaciones en una sola posición debido a que en la EMSM los «directivos y gerentes» no reúnen suficientes casos para ser considerados como un grupo en sí mismo.

las categorías restantes por ocupar posiciones de autoridad intermedias. Después están los técnicos y los maestros, ocupaciones que también exigen credenciales educativas y que, particularmente en el caso de los maestros, pueden obtener beneficios laborales mediante el «cierre» de su actividad y la negociación contractual a través del sindicato. Finalmente, se encuentran los oficinistas, quienes desempeñan actividades de rutina con una demanda considerablemente menor de habilidades y credenciales, pero se desenvuelven en un ambiente organizacional diferente al que predomina en las ocupaciones manuales.

342

El grupo siguiente está integrado por los «empleados de comercio». Si bien en principio suelen ser ubicados junto a los oficinistas y otros trabajadores no manuales de rutina, sabemos que en México los empleados de comercio suelen tener características más parecidas a las de los trabajadores manuales, tanto en lo que concierne a las condiciones laborales,<sup>24</sup> como a los niveles socioeconómicos<sup>25</sup> e incluso a las prácticas de consumo cultural y estilos de vida.<sup>26</sup> Por tanto, consideramos importante mantener a los empleados de comercio como una posición por separado.

El resto de los asalariados, que en conjunto suma 27.3% de los casos, corresponde al conjunto de ocupaciones «manuales». Éstas demandan un portafolio menor de habilidades y creden-

---

<sup>24</sup> Salas y Zepeda (2003).

<sup>25</sup> Solís y Cortés (en prensa).

<sup>26</sup> Solís (2002). Este rasgo *sui generis* de los empleados de comercio, que también aplica a los comerciantes por cuenta propia, fue advertido hace ya tiempo por Tumin y Feldman (1961), quienes en su análisis de la estructura de clases en Puerto Rico llamaron a este grupo ocupacional «vendedores de cuello azul», para aludir precisamente a su cercanía con otros trabajadores manuales. Más tarde, Balán, Browning y Jelin (1977), adoptarían este mismo término para referirse a los comerciantes de Monterrey.

ciales y suelen estar sujetas a mayor control y supervisión. Además, dadas sus características, en este tipo de ocupaciones es menos factible desarrollar relaciones laborales «de confianza» entre empleadores y empleados. Por todo esto, quienes se encuentran en ocupaciones no manuales son más vulnerables a los riesgos de la vulnerabilidad y la desprotección laboral, particularmente en un mercado de trabajo segmentado como el mexicano. Por ello, es razonable hipotetizar que la situación de mercado de los asalariados manuales se asocia no sólo con el tipo de actividad realizada, sino también con el acceso a condiciones de protección laboral. Para intentar captar estas diferencias en las condiciones laborales, incorporamos una primera distinción entre los asalariados manuales del sector público y los del sector privado, en el entendido de que los ocupados en el primero tienen mayor estabilidad laboral y mejores prestaciones laborales. Luego, entre los asalariados del sector público distinguimos dos posiciones: la de obreros y operarios (1.4%) y la de trabajadores no calificados en servicios (1.8%). Los asalariados del sector privado se dividen a su vez en cinco posiciones. En las primeras tres identificamos, al igual que en el sector público, la diferencia entre los obreros y operarios y los trabajadores no calificados en servicios, pero introduciendo en el primer caso un criterio adicional asociado a la calidad del empleo, que es el tamaño del establecimiento. De esta forma, obtenemos tres posiciones: obreros y operarios del sector privado en microempresas (6.2%); obreros y operarios del sector privado que trabajan en empresas de mayor tamaño (9.2%); y trabajadores no calificados del sector privado en servicios (3.9%).<sup>27</sup> Finalmente,

---

<sup>27</sup> Si bien en este caso hubiera sido deseable también dividir por tamaño de empresa, esto no fue posible por restricciones en el tamaño de muestra.

separamos dos ocupaciones que suelen presentar condiciones de trabajo bastante precarias, independientemente del tamaño de la empresa: los obreros de la construcción (4.7%)<sup>28</sup> y los trabajadores agrícolas.

344 La última categoría es la de los trabajadores por cuenta propia, con 40.1% de los casos. Como ya señalamos, se trata de un grupo de ocupaciones muy heterogéneo, en el que las desigualdades principales no se asocian al tamaño de la empresa ni a la posición de autoridad ni al tipo de relación laboral, sino al valor de mercado del tipo de actividad que se realiza o los servicios que se ofrecen. La primera posición la integran los profesionistas y microempleadores con un empleado en actividades no manuales, que en conjunto abarca a 1.0% de los casos e incluye principalmente a los miembros de las llamadas profesiones liberales —esto es, médicos, abogados, contadores, arquitectos— y otros trabajadores por cuenta propia que tienen cierta capacidad de ejercer monopolio sobre sus actividades a través de títulos profesionales y asociaciones gremiales. Le siguen las categorías de comerciantes (6.2%) y de otros trabajadores no manuales por cuenta propia (0.9%). Los siguientes ocho grupos reúnen diversos oficios y ocupaciones, ordenadas según el tipo de ocupación. En primer lugar se encuentran los albañiles (5.1%), seguidos por los mecánicos y reparadores de maquinaria (1.3%), los que ejercen por su cuenta oficios tradicionales (1.5%) y oficios asociados a la transformación de metal (1.3%), y los conductores de vehículos (2.5%). Incluimos, además, un grupo residual de diversas ocupaciones manuales (2.9%) y un grupo de trabajadores en servicios personales y vendedores ambulantes (2.0%), en el que se encuentran, entre otros, los limpiadores, lavadores de autos, trabajadores en servicios do-

<sup>28</sup> Hiernaux (1983); Padilla, Lailson y Gabayet (1992); Solís (2002).

mésticos y trabajadores por su cuenta en la venta de alimentos. Finalmente se encuentran los campesinos, que constituyen la posición más numerosa en la categoría de trabajadores por cuenta propia, con 15.6% de los casos.

Una vez que hemos inferido las situaciones de mercado a partir de la información ocupacional, nos quedan por hacer observables los conceptos de oportunidades de vida y de orígenes sociales. Como señalamos antes, las oportunidades de vida remiten a las condiciones de acceso a bienes y condiciones materiales de vida. Proponemos medir estas condiciones mediante tres indicadores:

345

1. El ingreso laboral mensual promedio por hora;
2. El promedio de un índice de acceso a activos en la vivienda, que integra en una sola medida la disponibilidad que tienen los sujetos de un amplio conjunto de bienes y servicios y nos proporciona una medida de las condiciones de vida tan o más robusta que el ingreso;<sup>29</sup>
3. Los años promedio de escolaridad alcanzados.

Por último, los orígenes sociales refieren a los patrones de reclutamiento de clase observados en un grupo social. Estos patrones se pueden evaluar tanto en función de las posiciones de los sujetos en el pasado (movilidad intrageneracional) como en relación a las posiciones de sus padres (movilidad intergenera-

---

<sup>29</sup> Filmer y Pritchett (2001), pp. 115-132. Los bienes y servicios incluidos en el índice son: baño en la vivienda, estufa, televisión, agua caliente, lavadora de ropa, refrigerador, teléfono, televisión de paga, computadora, internet, servicio doméstico y acceso a servicios bancarios (acciones, bonos o fondos mutuos, cuenta de ahorro o tarjeta de crédito). Estas variables fueron resumidas en un índice mediante la técnica de análisis factorial iterativo por componentes principales. La solución obtenida produjo un factor que da cuenta de 68% de la varianza del conjunto de las variables incluidas en el modelo.

cional). En nuestra definición hemos optado por medidas intergeneracionales, ya que la mayor parte de la movilidad social observada en México se da entre padres e hijos y no en forma intrageneracional. Para ello, utilizamos la información ocupacional de los padres y construimos con ella una clasificación de 28 posiciones similar a la de los hijos. Para simplificar el análisis, esta clasificación fue posteriormente reducida a cinco categorías.<sup>30</sup> Denominamos como «perfil de orígenes sociales» a la distribución porcentual de un grupo en esas cinco categorías.

346

### **Construcción de la clasificación**

Utilizando los indicadores de situaciones de mercado, oportunidades de vida y perfiles de orígenes sociales recién descritos se pueden ensayar diversos métodos para generar una estratificación social. Una posibilidad sería abandonar el análisis de clases y ensayar una estratificación a partir de las diferencias individuales en oportunidades de vida y/o orígenes sociales. Como ya señalamos, creemos que este tipo de aproximación no pone suficiente atención a la forma en que las desigualdades sociales se institucionalizan en posiciones sociales que son independientes de los individuos que las ocupan.

Otra posibilidad, situada quizá en el extremo opuesto pero más cercana a la perspectiva que defendemos en este trabajo, sería tomar los 28 grupos ocupacionales y colapsarlos en un número menor de «clases» en función de juicios *a priori* sobre sus semejanzas y diferencias en oportunidades de vida u orígenes

---

<sup>30</sup> Las cinco categorías son: G1 (no manual de alta calificación), G2 (no manual de baja calificación), G3 (manual de alta calificación), G4 (manual de baja calificación) y G5 (trabajadores agrícolas). Las posiciones de mercado que fueron clasificadas en cada uno de estos cinco grupos aparecen en la nota del cuadro 2.

sociales. Si bien esta estrategia es más común en los estudios de estratificación y movilidad social, se enfrenta a los cuestionamientos de validez ya apuntados, pues nada garantiza que los criterios de agrupación sean los más apropiados para dar cuenta de las desigualdades realmente existentes.

La estrategia de clasificación que proponemos en este trabajo parte, al igual que la anterior, de la clasificación detallada de 28 ocupaciones o situaciones de mercado, pero en lugar de colapsar estas ocupaciones en función de juicios *a priori*, proponemos hacerlo mediante un análisis empírico de las diferencias y semejanzas observadas en sus condiciones de vida y perfiles de orígenes sociales. Esto constituye un avance con relación a los métodos de clasificación basados en juicios *a priori* en tanto incorpora desde el mismo método de clasificación criterios de validación empírica.

347

Para aplicar esta estrategia de clasificación seguimos los pasos siguientes. En primer lugar, preparamos la matriz de datos que se presenta en el cuadro 2. Ahí se incluyen los 28 grupos ocupacionales, así como estadísticas que resumen nuestros indicadores de oportunidades de vida y orígenes sociales para cada grupo. Estas estadísticas incluyen la media y los cuartiles de ingresos laborales,<sup>31</sup> así como la media del índice de activos, la media de los años promedio de escolaridad y el perfil de orígenes sociales. Una vez preparada la matriz de datos, procedimos a colapsar los 28 grupos ocupacionales en función de sus similitudes y diferencias en este conjunto de indicadores, en consonancia con nuestra definición de clases sociales que considera simultáneamente las similitudes en oportunidades de

---

<sup>31</sup> En el caso de los ingresos, incluimos tanto la media como los cuartiles para tomar en cuenta las variaciones en la dispersión y los sesgos en la distribución de este indicador.

vida y orígenes sociales. El método estadístico de agrupación que utilizamos fue el análisis de conglomerados jerárquicos por el procedimiento de Ward. Este método construye conglomerados a partir de un criterio de partición de la varianza total observada en el conjunto de las observaciones, procurando en cada paso integrar conglomerados que maximicen la varianza entre grupos y minimicen la varianza intra-grupos.

348

Una de las mayores dificultades del análisis de conglomerados consiste en definir el número óptimo de conglomerados. En este caso, el problema implica identificar cuántas clases sociales se obtienen a partir de la agrupación de las 28 situaciones de mercado. Para resolver este problema utilizamos el índice pseudo-f propuesto por Calinski y Harabasz.<sup>32</sup> El mayor valor del índice se obtiene con la solución de seis conglomerados, por lo que decidimos adoptar un esquema con seis clases sociales.<sup>33</sup>

<sup>32</sup> Calinski y Harabasz (1974), pp. 1-27; véase también Rabe-Hesketh y Everitt (2006).

<sup>33</sup> La solución de seis clases sociales se obtuvo al incluir simultáneamente los niveles promedio en los indicadores de ingreso, acceso a activos, escolaridad y orígenes sociales. Sin embargo, la inclusión de la escolaridad como indicador de oportunidades de vida puede resultar problemática en tanto ésta refleja no sólo el potencial de acceso a mejores condiciones de vida, sino también los requisitos de credenciales escolares asociados a ciertas ocupaciones. Es posible que ciertas ocupaciones que requieren títulos escolares, como las de profesionales y maestros, presenten niveles promedio de escolaridad altos independientemente de sus condiciones de vida en los otros indicadores, lo que podría llevarnos a ubicar estas ocupaciones en niveles más altos de los que efectivamente les corresponden. Para explorar esta posibilidad, se realizó un ejercicio adicional de análisis de conglomerados excluyendo la escolaridad. Los resultados de este ejercicio producen una solución de seis clases idéntica a la original, por lo que podemos descartar cualquier efecto «distorsionador» de la escolaridad sobre nuestro esquema de clases sociales.

## DESCRIPCIÓN DEL ESQUEMA DE CLASES SOCIALES

El esquema de clases sociales se presenta en el cuadro 3. Incluimos, además, el porcentaje de casos en cada clase, así como descriptivos para nuestros indicadores de oportunidades de vida y orígenes sociales. Aunque el esquema no se aleja radicalmente de las clasificaciones propuestas en los estudios recientes sobre movilidad social en México, sí presenta algunas particularidades que desde nuestro punto de vista contribuyen a refinar la representación de la estructura social.

349

En la cima de la clasificación (clase I), con 5% de los casos, se encuentran los empleadores medianos y grandes en ocupaciones no manuales, los profesionistas asalariados y por cuenta propia, los directivos y los gerentes. En promedio, los miembros de esta clase perciben 9,560 pesos mensuales (aunque es muy probable que su ingreso esté subestimado por la encuesta), tienen un índice de activos de 1.45 y una escolaridad de 15.34 años. Su perfil de orígenes sociales se inclina hacia los grupos 1 y 2, esto es, hacia las ocupaciones manuales de alta y baja calificación (49% de los casos). Sin embargo, puede apreciarse que no es infrecuente que los miembros de esta clase provengan de ocupaciones no manuales de baja calificación (12%) e incluso de ocupaciones agrícolas (13%), lo que es un reflejo de las altas tasas de movilidad ascendente absoluta que experimentó México durante las últimas cinco décadas.

La clase II, con 11% de los casos, reúne a los jefes intermedios y supervisores, los empleadores pequeños en ocupaciones no manuales y los maestros. Sus ingresos medios son un tercio inferiores a los de la clase I (6,170 pesos), la media del índice de condiciones de vida se sitúa en 0.58 y la de años de escolaridad en 11.53. Llama la atención que los maestros, a quienes comúnmente se equipara con los técnicos u oficinistas, aparezcan en este grupo.

CUADRO 2  
Medidas resumen de oportunidades de vida y orígenes sociales para las posiciones de mercado

EMPLEADORES	INGRESOS LABORALES (MILES)			ACTIVOS /1/		ESCOLARIDAD <sup>2/</sup>		PERFIL DE ORÍGENES SOCIALES (%) <sup>3/</sup>				
	Q1	MEDIA	Q3	Q3	MEDIA	MEDIA	G1	G2	G3	G4	G5	
EMPLEADORES INTERMEDIOS Y GRANDES (5+) EN OCUPACIONES NO MANUALES	3.50	9.22	10.00	1.38	1.38	12.4	39.0	9.4	18.5	19.2	13.9	
EMPLEADORES INTERMEDIOS Y GRANDES (5+) EN OCUPACIONES MANUALES	2.00	4.81	6.00	0.34	0.34	8.6	25.3	22.4	23.2	6.7	22.5	
EMPLEADORES PEQUEÑOS (2 A 4) EN OCUPACIONES NO MANUALES	3.00	6.99	8.00	1.20	1.20	10.4	29.4	24.0	17.2	12.8	16.5	
EMPLEADORES PEQUEÑOS (2 A 4) EN OCUPACIONES MANUALES ASALARIADOS	2.50	5.51	6.00	0.34	0.34	7.6	17.3	32.1	20.9	3.7	26.0	
PROFESIONISTAS, DIRECTIVOS Y GERENTES	4.60	9.43	10.80	1.48	1.48	16.1	32.6	23.5	21.2	8.9	13.7	
JEFES INTERMEDIOS Y SUPERVISORES	3.00	6.09	8.00	0.47	0.47	10.7	21.8	13.4	24.1	15.8	24.9	
MAESTROS	4.00	6.01	7.60	0.66	0.66	15.8	19.7	22.8	13.9	5.0	38.5	
TÉCNICOS ASALARIADOS	3.00	4.76	5.75	0.23	0.23	11.0	11.8	12.9	35.2	12.3	27.8	
OFICINISTAS	2.80	4.53	5.75	0.12	0.12	10.3	7.1	23.3	33.6	16.4	19.6	
EMPLEADOS DE COMERCIO	2.50	4.15	5.00	0.06	0.06	9.3	9.6	19.1	29.3	13.6	28.5	
OBROS Y OPERARIOS DEL SECTOR PÚBLICO	2.00	4.41	6.00	0.09	0.09	8.0	2.9	11.8	35.0	24.6	25.6	
OBROS Y OPERARIOS DEL SECTOR PRIVADO EN MICROEMPRESAS	2.00	3.76	4.80	-0.19	-0.19	8.1	7.3	10.1	38.5	15.7	28.5	
OBROS Y OPERARIOS DEL SECTOR PRIVADO EN EMPRESAS CON 5 EMPLEADOS O MÁS	2.50	4.21	5.00	0.04	0.04	8.1	10.5	10.0	33.1	16.3	30.1	
OBROS DE LA CONSTRUCCIÓN ASALARIADOS	2.00	3.00	3.70	-0.45	-0.45	5.3	3.2	7.4	13.8	24.2	51.4	

PATRICIO SOLÍS

TRABAJADORES DEL SECTOR PÚBLICO EN SERVICIOS	3.00	4.20	5.00	-0.03	8.9	10.9	15.6	24.8	15.5	33.2
TRABAJADORES ASALARIADOS DEL SECTOR PRIVADO EN SERVICIOS	2.00	3.56	4.00	-0.08	7.3	7.7	18.4	23.7	18.7	31.5
TRABAJADORES ASALARIADOS AGRÍCOLAS	1.00	1.93	2.40	-0.71	4.2	1.3	6.9	1.4	4.0	86.4
TRABAJADORES POR CUENTA PROPIA										
PROFESIONISTAS Y MICRO-EMPLEADORES (1 EMPLEADO) EN ACTIVIDADES NO MANUALES POR CUENTA PROPIA	4.00	10.44	10.00	1.41	16.8	25.0	14.3	37.1	12.3	11.3
COMERCIANTE POR CUENTA PROPIA	2.00	4.22	5.00	0.14	8.2	13.9	17.2	28.1	7.7	33.1
OTROS TRABAJADORES NO MANUALES POR CUENTA PROPIA	2.00	4.60	5.00	0.24	10.5	23.4	21.5	22.7	15.7	16.8
ALBAÑILES POR CUENTA PROPIA	2.00	3.23	4.00	-0.44	5.3	2.0	6.1	12.7	22.5	56.7
MECÁNICOS AUTOMOTRICES Y REPARADORES DE MAQUINARIA POR CUENTA PROPIA	3.00	4.78	5.75	0.04	8.6	9.5	23.2	27.7	13.8	25.8
OFICIOS TRADICIONALES (ELECTRICISTAS, PINTORES, CARPINTEROS Y PLOMEROS) POR CUENTA PROPIA	2.40	3.71	4.00	-0.17	7.8	15.1	12.3	31.1	13.3	28.2
OFICIOS ASOCIADOS A LA TRANSFORMACIÓN DE METAL (HOJALATEROS, HERREROS Y SOLDADORES) POR CUENTA PROPIA	2.50	5.38	4.90	0.00	8.2	14.1	4.7	28.4	19.4	33.4
CONDUCTORES DE VEHÍCULOS DE PASAJEROS O CARGA POR CUENTA PROPIA	2.70	3.98	5.00	0.20	8.6	10.3	15.5	33.8	15.0	25.4
OTRAS OCUPACIONES MANUALES POR CUENTA PROPIA	2.00	4.09	5.00	-0.21	6.9	6.9	11.3	28.9	12.7	40.1
TRABAJADORES EN SERVICIOS PERSONALES Y VENDEDORES AMBULANTES POR CUENTA PROPIA	1.80	3.06	3.80	-0.12	7.2	10.6	8.6	24.8	26.7	29.4
CAMPESINOS	0.80	2.01	2.40	-0.70	3.9	1.1	4.3	2.4	3.4	88.8

/1/ Índice de activos en la vivienda que incluye la disponibilidad de baño, agua caliente, lavadora, teléfono, televisión de paga, computadora y automóvil, así como de los siguientes servicios: internet, servicio doméstico y servicios bancarios

/2/ Años de escolaridad aprobados

/3/ Distribución porcentual ( renglón) por ocupación del padre en cinco grupos integrados de la siguiente manera según los códigos del cuadro 1: G1: 1, 2, 5, 6, 18; G2: 3, 7, 8, 9, 10, 19, 20; G3: 4, 11, 12, 13, 22, 23, 24, 25, 26; G4: 14, 15, 16, 21, 27; G5: 17, 28.

CUADRO 3  
Esquema de seis clases sociales y medidas resumen de condiciones de vida y orígenes sociales

CLASE	GRUPOS OCUPACIONALES QUE LA INTEGRAN	%	OPORTUNIDADES DE VIDA			PERFIL DE ORÍGENES SOCIALES (%)				
			(1)	(2)	(3)	G1	G2	G3	G4	G5
1	EMPLEADORES INTERMEDIOS Y GRANDES (5+) EN OCUPACIONES NO MANUALES PROFESIONISTAS, DIRECTIVOS Y GERENTES PROFESIONISTAS Y MICRO-EMPLEADORES (1 EMPLEADO) EN ACTIVIDADES NO MANUALES POR CUENTA PROPIA	5	9.56	1.45	15.34	2.8	21	25	12	13
2	JEFES INTERMEDIOS Y SUPERVISORES EMPLEADORES PEQUEÑOS (2 A 4) EN OCUPACIONES NO MANUALES MAESTROS	11	6.17	0.58	11.53	15	19	26	14	26
3	TÉCNICOS ASALARIADOS OFICINISTAS EMPLEADORES INTERMEDIOS Y GRANDES (5+) EN OCUPACIONES MANUALES EMPLEADORES PEQUEÑOS (2 A 4) EN OCUPACIONES MANUALES OBREROS Y OPERARIOS DEL SECTOR PÚBLICO MECÁNICOS AUTOMOTRICES Y REPARADORES DE MAQUINARIA POR CUENTA PROPIA OFICIOS ASOCIADOS A LA TRANSFORMACIÓN DE METAL (HOJALATEROS, HERREROS Y SOLDADORES) POR CUENTA PROPIA	10	4.87	0.17	8.90	10	13	38	14	25

4	COMERCIANTES POR CUENTA PROPIA EMPLEADOS DE COMERCIO TRABAJADORES DEL SECTOR PÚBLICO EN SERVICIOS OBREROS Y OPERARIOS DEL SECTOR PRIVADO EN EMPRESAS CON 5 EMPLEADOS O MÁS OBREROS Y OPERARIOS DEL SECTOR PRIVADO EN MICROEMPRESAS CONDUCTORES DE VEHÍCULOS DE PASAJEROS O CARGA POR CUENTA PROPIA OTROS TRABAJADORES NO MANUALES POR CUENTA PROPIA OTRAS OCUPACIONES MANUALES POR CUENTA PROPIA	34	4.11	0.01	8.30	9	12	35	14	30
5	OFICIOS TRADICIONALES (ELECTRICISTAS, PINTORES, CARPINTEROS Y PLOMEROS) POR CUENTA PROPIA TRABAJADORES EN SERVICIOS PERSONALES Y VENDEDORES AMBULANTES POR CUENTA PROPIA TRABAJADORES ASALARIADOS DEL SECTOR PRIVADO EN SERVICIOS ALBAÑILES POR CUENTA PROPIA	17	3.26	-0.30	6.20	5	6	23	22	44
6	OBROS DE LA CONSTRUCCIÓN ASALARIADOS TRABAJADORES ASALARIADOS AGRÍCOLAS CAMPESESINOS	22	1.98	-0.71	3.97	1	2	6	4	88

(1) Media de ingresos laborales (miles)

(2) Media del índice de activos

(3) Media de años de escolaridad

Fuente: Cálculos propios a partir de la Encuesta de Movilidad Social 2006

Sin embargo, al revisar los indicadores de oportunidades de vida (cuadro 2), destaca que sus niveles de ingresos, de acceso a activos y de escolaridad son similares o superiores a los de los miembros de las otras dos posiciones en este grupo y superiores a los de todas las otras posiciones (con excepción de los de la clase I). Esto justifica su ubicación de clase, a pesar de que poseen un perfil de orígenes sociales con mayor proporción de orígenes rurales en relación a las otras dos ocupaciones en este grupo.

354

La clase III agrupa a 10% de los casos y reúne a un conjunto de posiciones que bajo la óptica de las clasificaciones convencionales son heterogéneas, ya que corresponden a ocupaciones manuales y no manuales. Esta clase se integra básicamente por cuatro tipos de posiciones: la de técnicos asalariados y oficinistas, que usualmente es colocada en el conjunto de ocupaciones no manuales; la de empleadores en ocupaciones manuales, que integra en su mayoría a dueños de talleres o pequeñas factorías que mezclan actividades directivas con trabajo manual; la de obreros y operarios del sector público, quienes acceden a oportunidades de vida superiores a otros trabajadores manuales en virtud de que cuentan con relaciones laborales más protegidas; y la de ciertos trabajadores manuales especializados por cuenta propia (mecánicos, reparadores, especialistas en metal), quienes obtienen ventajas por la alta demanda de sus servicios y su grado de especialización. Quizás lo más notable de esta mezcla es que los técnicos y los oficinistas aparezcan junto a algunos trabajadores manuales. Esto revela dos tendencias distintivas de la evolución reciente de la estructura de clases en México: el deterioro de las condiciones de vida de las ocupaciones no manuales de baja calificación y las altas tasas de movilidad abso-

luta de posiciones manuales a no manuales.<sup>34</sup> La combinación de estas dos tendencias ha derribado las barreras anteriormente existentes entre las posiciones no manuales de baja calificación y las posiciones manuales más aventajadas, tanto en oportunidades de vida como en perfiles de orígenes sociales.

La clase IV es la que tiene el mayor número de casos (34%). Aquí se integran todas las ocupaciones manuales de alta calificación, con excepción de aquellas que por características específicas tienen ventajas de mercado (ya incluidas en la clase III), y aquellas asociadas a la construcción y que se agrupan en la clase V. Este grupo incluye también a los comerciantes y empleados de comercio que, como se mencionó antes, son más próximos a las ocupaciones manuales que a las no manuales, y también a los trabajadores en servicios del sector público, que a pesar de desempeñar trabajos de baja calificación poseen oportunidades de vida superiores a sus similares del sector privado en virtud de las mejores condiciones laborales que ofrece el empleo gubernamental. En promedio, los ingresos laborales para esta clase son 4 110 pesos mensuales, y sus niveles de escolaridad no superan la escuela secundaria (8.3 años).

La clase V, con 17% de los casos, reúne a las posiciones de mercado no agrícolas de menor jerarquía. En esta clase se encuentran los albañiles y trabajadores asalariados en la construcción, así como quienes ejercen oficios tradicionales por cuenta propia, quienes ofrecen servicios personales por cuenta propia y quienes se dedican al comercio ambulante. En promedio, el ingreso laboral de este grupo equivale a alrededor de un tercio del que reciben los miembros de la clase superior (3,260 pesos mensuales), su índice de condiciones de vida adopta valores ne-

---

<sup>34</sup> Solís (2007).

gativos (-0.3) y su nivel promedio de escolaridad apenas rebasa los seis años de primaria (6.2 años). A diferencia de todas las clases superiores, esta clase presenta un perfil de orígenes de clase marcadamente agrícola (44% de los casos), con un porcentaje mínimo de casos con orígenes no manuales (11%).

Finalmente, en la clase VI se encuentran tanto los trabajadores asalariados agrícolas como los campesinos, con 22% de los casos. La amplitud de la brecha social entre quienes forman esta clase agrícola subordinada y el resto de las clases se refleja en las distancias en nuestros indicadores de oportunidades de vida y orígenes sociales. Así, los ingresos y niveles de escolaridad medios de esta clase (1,980 pesos y 3.97 grados, respectivamente) son un tercio inferiores a los de la clase V, y entre 75% y 80% inferiores a los de la clase superior. Como era previsible, el perfil de orígenes sociales de este grupo denota una alta concentración de orígenes agrícolas, con casi 9 de cada 10 casos (88%).

### COMPARACIÓN CON OTRAS CLASIFICACIONES

Con el fin de evaluar nuestro esquema en términos comparativos, diseñamos un ejercicio de comparación con otras cuatro propuestas de clasificación ocupacional, dos nacionales y dos internacionales. Las dos propuestas nacionales son el esquema de ocho grupos propuesto por Solís<sup>35</sup> y el de seis grupos propuesto por Solís y Cortés.<sup>36</sup> Ambas propuestas internacionales son el Índice Socioeconómico Internacional de Estatus Ocupacional (ISEI) planteado por Ganzeboom y Treiman,<sup>37</sup> y el esquema de clasificación CASMIN de Erikson y Goldthorpe en su ver-

<sup>35</sup> Solís (2007).

<sup>36</sup> Solís y Cortés (en prensa).

<sup>37</sup> Ganzeboom y Treiman (1996), pp. 201-239.

sión más común de siete clases. Tres de estas cuatro propuestas (las dos nacionales y la de Erikson y Goldthorpe) se construyen sobre la base de agrupaciones discretas de ocupaciones. El ISEI, en cambio, es un índice continuo que pretende reflejar el estatus socioeconómico de las ocupaciones.

La primera pregunta es en qué medida nuestra propuesta se distingue de las otras por clasificar a los individuos en distintas posiciones de la estructura social. La magnitud de las discrepancias se aprecia en el cuadro 4. Los porcentajes de renglón nos indican en qué clase social de nuestro esquema son asignados quienes pertenecen a las distintas categorías de cada una de las cuatro clasificaciones. Así, por ejemplo, 94.7% de quienes pertenecen al grupo de «profesionistas y gerentes» en el esquema de Solís<sup>38</sup> son asignados a la clase I de nuestro esquema. Por último, en el caso del ISEI, por ser un índice continuo, presentamos los cuartiles y el rango intercuartil para cada clase social.

Se aprecia en el caso de los esquemas de Solís<sup>39</sup> y Solís y Cortés<sup>40</sup> que las similitudes son mayores en los extremos de la clasificación, esto es, en las ocupaciones no manuales de alto rango y agrícolas, con coincidencias de cerca de 95%. En las categorías intermedias, las discrepancias son mayores. Así, por ejemplo, la mitad de los «técnicos, jefes de departamento, maestros y comerciantes» en Solís<sup>41</sup> son relegados a la clase IV de nuestro esquema, mientras que una cuarta parte de quienes integran el grupo «manual de alta calificación» en Solís y Cortés<sup>42</sup> son reubi-

---

<sup>38</sup> Solís (2007).

<sup>39</sup> Solís, *ibid.*

<sup>40</sup> Solís y Cortés (en prensa).

<sup>41</sup> Solís (2007).

<sup>42</sup> Solís y Cortés (en prensa).

OCUPACIONES Y CLASES SOCIALES EN MÉXICO

CUADRO 4  
Cruce con otras propuestas de clasificación

	PROPUESTA DE CLASES SOCIALES						TOTAL
	I	II	III	IV	V	VI	
<b>SOLÍS (2007)</b>							
PROFESIONISTAS Y GERENTES	94.7	5.3	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
TÉCNICOS, JEFES DE DEPTO., MAESTROS Y COMERCIANTES	5.3	35.7	8.3	50.7	0.0	0.0	100.0
EMPLEADOS DE OFICINA Y AGENTES DE VENTAS	4.0	17.6	46.4	32.0	0.0	0.0	100.0
EMPLEADOS DE VENTAS Y TRABAJADORES DE CONTROL	0.0	35.6	1.4	63.0	0.0	0.0	100.0
TRABAJADORES MANUALES ESPECIALIZADOS	0.0	7.4	19.2	69.3	4.1	0.0	100.0
TRABAJADORES DE BAJA CALIFICACIÓN EN SERVICIOS	0.0	1.4	2.0	12.6	84.0	0.0	100.0
TRABAJADORES MANUALES SIN ESPECIALIZACIÓN	0.0	12.9	4.7	19.3	63.0	0.0	100.0
TRABAJADORES AGRÍCOLAS	0.0	1.4	3.6	0.0	0.0	94.9	100.0
<b>SOLÍS Y CORTÉS (EN PRENSA)</b>							
NO MANUAL DE ALTA CALIFICACIÓN	94.3	5.7	0.0	0.0	0.0	0.0	100.0
NO MANUAL DE BAJA CALIFICACIÓN	6.5	49.9	34.5	9.1	0.0	0.0	100.0
COMERCIO	4.9	11.9	0.0	83.2	0.0	0.0	100.0
MANUAL DE ALTA CALIFICACIÓN	0.0	8.2	14.5	52.6	24.7	0.0	100.0
MANUAL DE BAJA CALIFICACIÓN	0.0	10.4	4.5	21.9	63.2	0.0	100.0
TRABAJADORES AGRÍCOLAS	0.0	1.4	3.6	0.0	0.0	94.9	100.0
<b>ISEI*</b>							
PRIMER CUARTIL	67	34	30	30	28	16	
MEDIANA	69	43	34	31	29	16	
TERCER CUARTIL	77	66	45	43	29	16	
RANGO INTERCUARTIL	10	32	15	13	1	0	
<b>ERIKSON Y GOLDTHORPE</b>							
CLASE DE SERVICIOS	44.4	38.2	12.1	5.3	0.0	0.0	100.0
CLASE NO MANUAL DE RUTINA	0.0	17.4	29.6	52.9	0.0	0.0	100.0
PEQUEÑA BURGUESÍA NO AGRÍCOLA	2.3	3.6	16.2	45.2	32.7	0.0	100.0
CUENTAPROPISTAS Y PEQUEÑOS EMPLEADORES AGRÍCOLAS	0.0	0.0	4.7	0.0	0.0	95.3	100.0
TÉCNICOS, SUPERVISORES, TRABAJADORES MANUALES CALIFICADOS	0.0	14.1	7.0	64.6	14.3	0.0	100.0
TRABAJADORES MANUALES SEMI- Y NO CALIFICADOS NO AGRÍCOLAS	0.0	13.8	1.0	28.0	57.2	0.0	100.0
TRABAJADORES MANUALES SEMI- Y NO CALIFICADOS AGRÍCOLAS	0.0	4.8	0.0	0.0	0.0	95.2	100.0

\* Por ser un índice continuo se incluyen los cuartiles de la distribución al interior de cada clase.  
Fuente: Cálculos propios a partir de la Encuesta de Movilidad Social 2006.

cados en las clases II y III.<sup>43</sup> En resumen, como ya apuntamos arriba, nuestro esquema de seis clases no difiere radicalmente de los que hemos propuesto en investigaciones previas (particularmente en los extremos de la clasificación); aun así, presenta algunas diferencias importantes en los grupos intermedios debido a la reubicación de ciertas posiciones de mercado en función de sus oportunidades de vida y orígenes sociales.

Con respecto al ISEI, en primer lugar llama la atención que el valor de los cuartiles tiene un orden descendente que coincide con el de nuestro esquema de clases. Así, por ejemplo, la mediana del ISEI alcanza 69 puntos en la clase I, 43 puntos en la II; 34, 31 y 29 puntos en las III, IV y V, respectivamente, y sólo 16 puntos en la VI. Existe, por tanto, correspondencia en el rango de ordenamiento de las ocupaciones del ISEI y de nuestro esquema, lo cual no es sorprendente si se toma en cuenta que uno de los componentes fundamentales del esquema de clases que proponemos es el ordenamiento por condiciones de vida, y una de las regularidades empíricas más consistentes en la investigación comparativa internacional sobre estratificación social es precisamente que este ordenamiento (expresado por el ISEI) no varía sustantivamente entre países.<sup>44</sup> Pero más allá de esta coincidencia general, se aprecia un importante solapamiento en las distribuciones del ISEI entre clases. Nuevamente, esta superposición es menos acentuada en las clases extremas, en las que el

---

<sup>43</sup> En el primer caso, la reubicación se debe fundamentalmente a la reasignación de los comerciantes a la clase IV. En el segundo, se debe a que ciertas posiciones típicamente clasificadas como «manuales de alta calificación» (supervisores fabriles, mecánicos, especialistas en metal y los trabajadores manuales del sector público) registran condiciones de vida y perfiles de orígenes sociales superiores a las del resto de trabajadores no manuales y más afines a las de las posiciones no manuales de baja calificación ubicadas en las clases II y III.

<sup>44</sup> Hout y DiPrete, (2004, julio).

rango intercuartil es menor a 10 puntos, y más acentuada en las clases intermedias, particularmente en la clase II, en la que el valor del rango intercuartil alcanza los 32 puntos.

360 Finalmente, el contraste con la clasificación de Erikson y Goldthorpe produce diferencias de mayor magnitud, las cuales reflejan algunas de las limitaciones de la aplicación de este esquema al caso mexicano. En primer lugar, sólo 44.2% de los miembros de la «clase de servicios» aparecen en la clase I, 38.2% se ubican en la clase II e incluso 17.4% en las clases III y IV. Esto se debe a que algunas ocupaciones que Erikson y Goldthorpe ubican en la clase de servicios no poseen en México un nivel de ingresos y condiciones de vida equiparables a los de sus similares en países industrializados.<sup>45</sup> Por otra parte, dichos autores ubican en dos clases diferentes a los agricultores independientes o con pocos trabajadores y a los trabajadores agrícolas. Esta decisión supone la existencia de una clase de pequeñoburgueses agrícolas con condiciones de vida superiores a las de los asalariados. Sin embargo, en México esta distinción es inapropiada, ya que la gran mayoría de pequeños productores agrícolas son, en realidad, campesinos en actividades de subsistencia cuyas oportunidades de vida y orígenes sociales no difieren sustancialmente de las de los jornaleros, por lo que nuestro esquema las ubica junto con ellos en la clase VI. Algo parecido ocurre con la «pequeña burguesía no agrícola» que, como ya señalamos, en México es sumamente heterogénea, ya que incluye no sólo a los pequeños empresarios, sino también a quienes desempeñan por su cuenta una diversidad de ocupaciones de baja calificación e ingresos. Finalmente, en las clases

---

<sup>45</sup> Tal es el caso de ocupaciones como los maestros, jefes intermedios y técnicos de alto rango.

«no manual de rutina» y de trabajadores manuales no agrícolas se producen divergencias similares a las observadas en las comparaciones con las otras clasificaciones.

Hasta ahora hemos contrastado sólo las diferencias en términos de la forma en que los distintos esquemas clasifican a las ocupaciones. Otro criterio de contraste, quizás más relevante, consiste en establecer cuál es la capacidad de cada esquema para identificar las desigualdades socioeconómicas entre individuos. Como ya hemos señalado, en los estudios de movilidad ocupacional las desigualdades entre individuos pasan a segundo plano frente a las desigualdades entre las clases. Sin embargo, elegir esta opción teórico-metodológica no nos impide preguntarnos en qué medida las desigualdades entre individuos son captadas por nuestro esquema de clases.

Para medir las desigualdades socioeconómicas a escala individual acudimos a los mismos indicadores que utilizamos en la medición de las oportunidades de vida: los ingresos laborales, el índice de activos en el hogar y los años de escolaridad. En este caso, las medidas corresponden a individuos y no a los valores medios para cada situación de clase. La cuestión radica entonces en establecer qué fracción de la varianza total entre individuos se «explica» por las diferencias entre clases. Esta cantidad puede ser expresada en términos del coeficiente de determinación ( $r$  cuadrada) de un modelo de regresión en el que la variable dependiente es alguno de los tres indicadores socioeconómicos y la variable independiente única es una variable categórica que representa al esquema de clases en cuestión, o bien una variable continua en el caso del ISEI.

Los resultados de estos modelos se presentan en el cuadro 5. Se aprecia que en dos de los tres indicadores (ingreso e índice de activos) nuestro esquema de seis clases presenta  $r$  cuadradas moderadamente mayores. Así, por ejemplo, en el caso del índice de activos la  $r$  cuadrada alcanza 0.30 en nuestro esquema

CUADRO 5

Coefficientes de determinación ( $r$  cuadrada) de modelos de regresión con los distintos esquemas como variable independiente y distintos indicadores socioeconómicos a escala individual como variable dependiente

CUADRO	INGRESO (LOGARITMO NATURAL)	ÍNDICE DE ACTIVOS	AÑOS DE ESCOLARIDAD
ESQUEMA DE SEIS CLASES SOCIALES	0.27	0.30	0.38
SOLÍS (2007)	0.25	0.29	0.39
SOLÍS Y CORTÉS (EN PRENSA)	0.25	0.27	0.27
ISEI	0.21	0.28	0.39
ERIKSON Y GOLDTHORPE	0.24	0.25	0.38

Fuente: Cálculos propios a partir de la Encuesta de Movilidad Social 2006

362

de seis clases, frente a 0.29 y 0.27 de nuestras dos clasificaciones previas, 0.21 del ISEI y 0.25 de la clasificación de Erikson y Goldthorpe. Por su parte, en el caso de la escolaridad cuatro de las cinco clasificaciones, incluyendo la que aquí proponemos, tienen coeficientes de determinación de alrededor de 0.38. La excepción es Solís y Cortés, que presenta una asociación bastante menor (0.27). Estos resultados sugieren que, en términos generales, el esquema de seis clases resume más adecuadamente las desigualdades individuales en condiciones de vida.

## COMENTARIOS FINALES

El punto de partida de los estudios de movilidad social basados en ocupaciones suele ser la elección de una clasificación ocupacional que agrupa las numerosas ocupaciones en una cantidad pequeña de categorías ocupacionales o «clases». Esta elección suele traer consigo supuestos tanto teóricos —el esquema en cuestión responde a postulados teóricos sobre la forma en que

se organizan las desigualdades sociales en la sociedad—, como empíricos —la clasificación propuesta refleja efectivamente las principales desigualdades sociales existentes. En México, los estudios recientes sobre movilidad social no han examinado estos supuestos con suficiente detalle, lo que ha dado lugar a cuestionamientos en torno a la pertinencia teórica y empírica de las clasificaciones ocupacionales. El propósito de este trabajo ha sido desarrollar un nuevo esquema de clasificación ocupacional que busca, precisamente, dar respuesta a algunos de estos cuestionamientos.

363

El esquema que hemos propuesto intenta avanzar tanto en el frente teórico como en el metodológico. Por una parte, desarrolla una base teórica necesaria para establecer con claridad cuáles son los criterios de clasificación y qué es lo que pretenden medir. Esta base teórica se apoya en la perspectiva weberiana de las clases sociales, que enfatiza las semejanzas y diferencias en oportunidades de vida y patrones de movilidad social como criterios constitutivos de las clases sociales. Sin embargo, estas semejanzas y diferencias son relevantes para el análisis de clases sociales sólo en tanto se encuentren institucionalizadas en posiciones sociales, es decir, en tanto tengan como factor causal común la situación de los individuos en los mercados de propiedad y de trabajo.

A partir de esta perspectiva teórica hemos propuesto una clasificación ocupacional apoyada en una definición de clases sociales que entiende a estas últimas como grupos sociales amplios que en virtud de su situación en los mercados de propiedad y de trabajo comparten probabilidades de oportunidades de vida y orígenes sociales similares. Esta definición busca acotar al menos en dos sentidos lo que se entiende como clase social desde los estudios de movilidad social. Por un lado, prioriza como criterio de clasificación las desigualdades en oportunidades de vida y orígenes sociales, tomando en cuenta la hetero-

geneidad de las posiciones en los mercados de trabajo en tanto éstas repercuten en las desigualdades ya señaladas. Es decir, el propósito central no es identificar posiciones de mercado para caracterizar a los propios mercados, sino para diferenciar a quienes ocupan estas posiciones, según su grado de acceso a oportunidades de vida y sus perfiles de orígenes sociales. Por otra parte, restringe la noción de clase social a características socioeconómicas, dejando de lado la cuestión de si la proximidad en situaciones de mercado entre los miembros de una misma clase los lleva o no a constituirse como actores sociales colectivos, asunto que depende de particularidades institucionales e históricas que quedan fuera del alcance de los estudios de movilidad social.

Desde un punto de vista metodológico, la clasificación que proponemos intenta incorporar desde su propia construcción criterios de validación que permiten hacer frente a las críticas que cuestionan la capacidad de los esquemas de clasificación convencionales para captar las principales desigualdades asociadas al mercado de trabajo. Al utilizar un método de agrupación basado en la varianza en oportunidades de vida y orígenes sociales, se garantiza que la clasificación obtenida refleje de la manera más adecuada posible (dadas las restricciones en la captación de la información y en los tamaños de muestra) estas desigualdades, sin recurrir a criterios *ex ante* para determinar la ubicación de determinado grupo ocupacional en una clase social.

La aplicación de esta metodología a los datos de los varones entre 25 y 59 años de la EMSM produjo un esquema de seis clases sociales. En las secciones previas hemos descrito con detalle este esquema, por lo que sería repetitivo hacerlo nuevamente aquí. En todo caso, creemos importante destacar tres rasgos de la estructura de clases en México que se hacen patentes en nuestro esquema y que deben ser considerados en futuros estu-

dios de movilidad social, ya sea que éstos busquen caracterizar la movilidad sólo en nuestro país o en un plano comparativo internacional. El primer rasgo es que si bien muchas ocupaciones guardan un ordenamiento jerárquico similar al de otras clasificaciones tanto nacionales como internacionales, existe otro amplio grupo de posiciones que presenta características bastante diferentes de sus similares de otros países (particularmente de países industrializados), por lo que su ubicación de clase debe ser determinada con mayor minuciosidad. Tal es el caso de los trabajadores por cuenta propia, que por su propia heterogeneidad no pueden ser clasificados *a priori* como pertenecientes a la «pequeña burguesía», sino que deben ser distribuidos en un mayor espectro de clases en función de su grado de acceso a oportunidades de vida y su perfil de orígenes sociales. Otros dos grupos que presentan características *sui generis* son los trabajadores de la construcción y los empleados de comercio, que debido a su situación precaria aparecen en nuestro esquema en una clase inferior a la que se ubicarían si se aplicaran los estándares internacionales.

365

Un segundo rasgo, relacionado directamente con el anterior, es que el esquema hace observable la reducción de las distancias sociales entre quienes otrora formaban el núcleo de las «clases medias urbanas» y las clases trabajadoras. Se aprecia así que, al ser clasificados por sus oportunidades de vida y perfiles de orígenes sociales, los técnicos y los oficinistas se agrupan con ocupaciones anteriormente ubicadas en el escalón siguiente de la estructura social, como los obreros calificados y otros trabajadores manuales (clase III). Una situación parecida ocurre con los dueños de pequeños comercios, que se conglomeran con obreros, operarios y otros trabajadores manuales por cuenta propia (clase IV). Parecería que la conformación de estas «clases híbridas», que mezclan ocupaciones manuales y

no manuales, es indicativa de un fenómeno bastante más generalizado, el cual tiene lugar no sólo en México sino también en otros países de América Latina. Este fenómeno consiste en la caída de los niveles de vida de los sectores medios urbanos, los cuales se expandieron a la sombra del modelo sustitutivo de importaciones y luego de la crisis de los años ochenta y la subsiguiente reorientación del modelo económico vieron fuertemente deterioradas sus condiciones de vida. Como lo señalan Kessler y Espinosa<sup>46</sup> al identificar el mismo fenómeno para el caso argentino, esta disociación entre posición ocupacional y retribuciones normativamente esperadas significa que una fracción significativa de la intensa movilidad absoluta observada en los últimos decenios es en realidad movilidad espuria.

El tercer y último rasgo es la persistente exclusión social de lo que aquí hemos denominado «clase agrícola subordinada». En efecto, la clase VI, que agrupa tanto a los campesinos como a los jornaleros agrícolas y abarca a un poco más de la quinta parte de la población masculina entre 30 y 59 años, presenta no sólo condiciones de vida considerablemente inferiores a las de cualquiera de las otras clases sociales, sino también un perfil de orígenes sociales que denota altas tasas de reproducción intergeneracional de sus desventajas sociales. Esta amplia distancia social se ha mantenido incluso luego de la aplicación de un programa social de transferencias condicionadas a familias pobres de la magnitud de Oportunidades, que al momento del levantamiento de la EMSM contaba con un padrón de cerca de 5 millones de familias (la mayoría de ellas rurales), pero cuyos apoyos no resultan lo suficientemente altos para lograr que una familia típica salga de la pobreza, al menos en el corto plazo.<sup>47</sup>

---

<sup>46</sup> Kessler y Espinoza (2007).

<sup>47</sup> Cortés, Banegas y Solís (2007), p. 73.

En otro orden de ideas, es importante señalar que el esquema de clases que aquí proponemos es el resultado de una aplicación empírica que presenta algunas limitaciones, las cuales deben ser subsanadas en futuros trabajos. Una de ellas es que, por su propio diseño, la EMSM no es la fuente de datos más apropiada para captar las diferencias en oportunidades de vida (y particularmente en ingresos) entre los grupos ocupacionales (aunque sin duda es la mejor fuente de datos disponible actualmente para registrar los patrones de movilidad social intergeneracional). Es posible que los resultados del análisis de conglomerados —y por tanto el esquema de clases sociales resultante— varíen al utilizar una fuente especializada en la captación de ingresos (por ejemplo, la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares), ya que ésta registraría fuentes de ingresos no laborales que escapan a la EMSM y que pueden resultar determinantes para ampliar o estrechar las distancias sociales entre las ocupaciones.

367

Otra limitación importante es que el ejercicio de clasificación excluyó a las mujeres. Como es ya conocido entre los estudiosos de la movilidad social en México, el tema de la ubicación de clase de las mujeres y su eventual inclusión en los estudios de movilidad social ha permanecido como una asignatura pendiente.<sup>48</sup> Ante el incremento de la participación de las mujeres en el mercado de trabajo, resulta inaceptable continuar con modelos analíticos que de entrada supeditan la posición social de las mujeres a la de los varones. Sin embargo, la inclusión de las mujeres trae consigo una serie de retos analíticos y metodológicos; uno de ellos es establecer si los esquemas de clasificación pueden ser homologados para ambos sexos. Aun conscientes de la necesidad de avanzar en esta dirección, decidimos restrin-

---

<sup>48</sup> Cortés, Escobar y Solís (2007).

gir este ejercicio a los varones tanto por razones de disponibilidad de datos (en la EMSM sólo se entrevistó a un grupo selecto de mujeres), como por el hecho de que incluir a las mujeres implicaría resolver otro conjunto de cuestiones metodológicas que escapaban a los objetivos del artículo, como son el tratamiento de la heterogeneidad en ingresos asociada a la discriminación salarial por sexo y la selectividad por clase en los patrones de participación laboral. Es evidente que estos problemas metodológicos quedan fuera del alcance del ejercicio que aquí presentamos, y, por tanto, representan una asignatura pendiente para futuros trabajos.

Por último, no debemos olvidar que el propósito de este ejercicio es que el esquema de clases sociales sea útil para futuros estudios de movilidad social. La comparación que hemos realizado con otras clasificaciones, tanto nacionales como internacionales, sugiere que la utilización del esquema puede presentar algunas ventajas analíticas y empíricas. Es muy probable, sin embargo, que, dado que el esquema no difiere radicalmente de las clasificaciones utilizadas en estudios previos, tampoco lo hagan las conclusiones. En ese caso, el valor de nuestra propuesta radicaría no sólo en su utilidad futura, sino también en que validaría los resultados de la investigación reciente sobre movilidad social en México.

## REFERENCIAS

- Balán, Jorge, Browning, Harley L. y Jelin, Elizabeth (1997). *El hombre en una sociedad en desarrollo. Movilidad geográfica y social en Monterrey, México*, FCE.
- Behrman, Jere R., Gaviria, Alejandro y Székely, Miguel (2001). *Intergenerational Mobility in Latin America. Economía*, vol. 2, núm. 1.

- Bourdieu, Pierre (1998). *La distinción: criterio y bases sociales del gusto*, Madrid, Taurus.
- (1990). *Sociología y cultura*, México, Grijalbo.
- Breen, Richard (2005). Foundations of a Neo-Weberian Class Analysis. En Wright, Erik Olin (ed.), *Approaches to Class Analysis*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Calinski, T. y Harabasz, J. (1974). A Dendrite Method for Cluster Analysis. *Communications in Statistics*, núm. 3, 1.
- Cortés, Fernando y Escobar, Agustín (2005). Movilidad social intergeneracional en el México urbano. *Revista de la CEPAL*, núm. 85.
- Cortés, Fernando, Escobar, Agustín y Solís, Patricio (2007). *Cambio estructural y movilidad social en México*, México, El Colegio de México.
- Cortés, Fernando, Banegas, Israel y Solís, Patricio (2007). Pobres con Oportunidades: México 2002-2005. *Estudios Sociológicos*, vol. 25, núm. 1.
- Erikson, R. y Goldthorpe, J. H. (1992). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility In Industrial Societies*, Oxford, Clarendon Press.
- Filmer, Deon y Pritchett, Lant (2001). Estimating Wealth Effects without Expenditure Data — or Tears: With an Application to Educational Enrollments in States of India *Demography*, vol. 38, núm. 1, pp. 115-132.
- Ganzeboom, Harry, Donald Treiman, J. y Wout C. Ultee, (1991) Comparative Intergenerational Stratification Research: Three Generations and Beyond, *Annual Review of Sociology*, núm. 17, pp. 277-302.
- Ganzeboom, Harry y Treiman, Donald J. (1996). Internationally Comparable Measures of Occupational Status for the 1988 International Standard Classification of Occupations. *Social Science Research*, núm. 25.

- Giddens, A. (1979). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza.
- Grusky, D. y Kanbur, R. (2004). *Conceptual Ferment in Poverty and Inequality Measurement: The View from Economics and Sociology*.
- Grusky, D. B. y Weeden, K. A. (2006). Does the Sociological Approach to Studying Social Mobility Have a Future? En Morgan, S. L., Grusky, David B. y Fields, Gary S. (eds.). *Mobility and Inequality: Frontiers of Research in Sociology and Economics*, Stanford, Stanford University Press.
- 370 Hiernaux Nicolas, Daniel (1983). *Los trabajadores de la construcción en Ciudad Lázaro Cárdenas, Mich.* París, Centre de Recherche et Documentation sur l'Amérique Latine, Institut des Hautes Etudes de l'Amérique Latine.
- Hout, Michael y DiPrete, Thomas A. (2004, julio). *What We Have Learned: RC28's Contributions to Knowledge about Social Stratification*, Berkeley, University of California, SRC Working Paper.
- Kessler, Gabriel y Espinoza, Vicente (2007). Movilidad social y trayectorias ocupacionales en Buenos Aires. Continuidades, rupturas y paradojas. En Franco, Rolando, León, Arturo y Atria, Raúl (eds.). *Estratificación y movilidad social en América Latina. Transformaciones estructurales de un cuarto de siglo*, Santiago de Chile, lom Ediciones.
- Parrado, E. A. (2005). Economic Restructuring and Intra-Generational Class Mobility in Mexico. *Social Forces*, núm. 84.
- Padilla, Dieste Cristina, Lailson, Zorilla Silvia y Gabayet, Luisa (1992). *Los trabajadores eventuales de la industria de la construcción en Jalisco: Tres estudios de caso*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, Dirección General Académica.
- Rabe-Hesketh, S. y Everitt, B. (2006). *A Handbook of Statistical Analyses Using Stata*, Chapman & Hall/crc.
- Salas, Carlos y Zepeda, Eduardo (2003). Empleo y salarios en el México contemporáneo. En De la Garza, Toledo Enrique y

- Salas, Carlos (eds.). *La situación del trabajo en México*, México, Plaza y Valdés.
- Solís, Patricio (2008). *Social Mobility in Mexico: Trends, Recent Findings, and Research Challenges*, RC28 Fall 2008 Conference: *Work, Poverty, and Inequality in the 21st Century*, Stanford, California. [http://www.stanford.edu/group/scspi/pdfs/rc28/conference\\_2008/p111.pdf](http://www.stanford.edu/group/scspi/pdfs/rc28/conference_2008/p111.pdf).
- (2007). *Inequidad y movilidad social en Monterrey, México*, El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos.
- (2002). *Structural Change and Men's Work Lives: Transformations in Social Stratification and Occupational Mobility in Monterrey, Mexico*, Austin, University of Texas, tesis doctoral en Sociología, 2002.
- Solís, Patricio y Cortés, Fernando (en prensa). *La movilidad ocupacional en México. Rasgos generales, matices regionales y diferencias por sexo*. En Rabell, Cecilia (coord.), *Tramas familiares en el México contemporáneo. Una perspectiva sociodemográfica*, México, UNAM-IIS.
- Sørensen, Aage B. (1991). *On the Usefulness of Class Analysis in Research on Social Mobility and Socioeconomic Inequality*. *Acta Sociológica*, núm. 34.
- Torche, Florencia (2005). *Unequal but Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective*. *American Sociological Review*, núm. 70.
- (2006). *Una clasificación de clases para la sociedad chilena*. *Revista de Sociología*, núm. 20.
- Tumin, M. M., y Feldman, A. S. (1961). *Social Class and Social Change in Puerto Rico*, Princeton University Press.
- Weber, Max (1964). *Economía y sociedad: Esbozo de sociología comprensiva*, México, FCE.
- (1994). *Status Groups and Classes*. En Grusky, David B. (ed.). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological*

- Perspective*, Boulder, Colorado, Westview Press.
- (1972). Clase, Status, Partido. En Weber, Max. *Ensayos de Sociología I*, Barcelona, Planeta.
- Wright, Erik Olin (2005). A Neo-Marxist Class Analysis. En Wright, Erik Olin (ed.). *Approaches to Class Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Zenteno, René (2003). Polarización de la movilidad social en México, *Demos. Carta demográfica sobre México*, núm. 16.

CAPÍTULO X  
EL DINERO NO LO ES TODO: VALIDEZ DEL  
CONSTRUCTO BIENESTAR ECONÓMICO EN LA  
POBLACIÓN GENERAL DE MÉXICO

*Juan Enrique Huerta Wong<sup>1\*</sup>*

La movilidad social consiste en la probabilidad de que una persona pueda lograr el bienestar social y económico sin que su origen social determine sus alcances. La discusión teórica sobre la movilidad social en México no es reciente, pero sí lo es su análisis sistemático y el debate para incluir el tema en el establecimiento de políticas públicas. El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 no menciona específicamente este punto, crucial para plantear el tema central de tal documento, es decir, el desarrollo nacional. Si el PND no lo ha anticipado, entonces es difícil que para 2012 se hayan sentado las bases que produzcan una mayor movilidad social.

Con el fin de iniciar formalmente el análisis sistemático de datos sobre este tema, la Fundación Espinosa Rugarcía inició, en 2006, el levantamiento de la *Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006 (EMSM)*.

La encuesta reveló que la posición socioeconómica de los padres de familia determina el bienestar socioeconómico de los hijos y también identificó los principales factores que llevan a

---

<sup>1</sup> CEEY, Universidad de Monterrey / Centro de Investigación en Comunicación e Información del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Cuenta con un postdoctorado en Desarrollo, por el Instituto de Estudios del Desarrollo, Universidad McGill.

ese bienestar, como la movilidad educativa.<sup>2</sup> El elegante análisis no paramétrico de Torche<sup>3</sup> sobre los datos de la EMSM apoya la conclusión general de que los mexicanos situados en los quintiles inferior y superior de la estratificación social tienen una alta probabilidad (48 y 59%, respectivamente) de quedarse en el mismo lugar luego de una generación.

374 De acuerdo con los datos disponibles, México cuenta con los factores de movilidad más bajos entre los países de la OCDE y también los más bajos de Latinoamérica,<sup>4</sup> con la excepción de Colombia.<sup>5</sup> Resulta aparente que la movilidad educativa no actúa como un generador de riqueza en un ambiente de bajos salarios, por lo que las herencias económicas juegan un rol importante en la reproducción de los ciclos de riqueza y pobreza.<sup>6</sup> Existe una discrepancia entre estos indicadores y la percepción de la subjetividad social. Los mexicanos de la EMSM reportan una escasa movilidad, pero una mayor percepción de que la movilidad existe, distorsión mayor entre más abajo se está en la pirámide social,<sup>7</sup> lo que sugiere un interesante mecanismo de autoprotección psicológica.

Torche<sup>8</sup> propone que el rol general de la educación en la movilidad intergeneracional se puede plantear como la relación estructural de la figura 1.

---

<sup>2</sup> Torche (2007); Torche y Spilerman (2007); Torche (2008).

<sup>3</sup> Torche, *op. cit.*

<sup>4</sup> Torche (2007); Torche (2008).

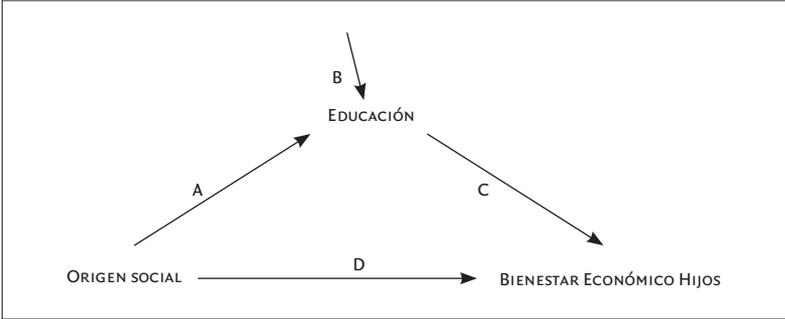
<sup>5</sup> Gaviria (2002).

<sup>6</sup> Torche y Spilerman, *op. cit.*

<sup>7</sup> Torche (2007).

<sup>8</sup> *Ibid.*

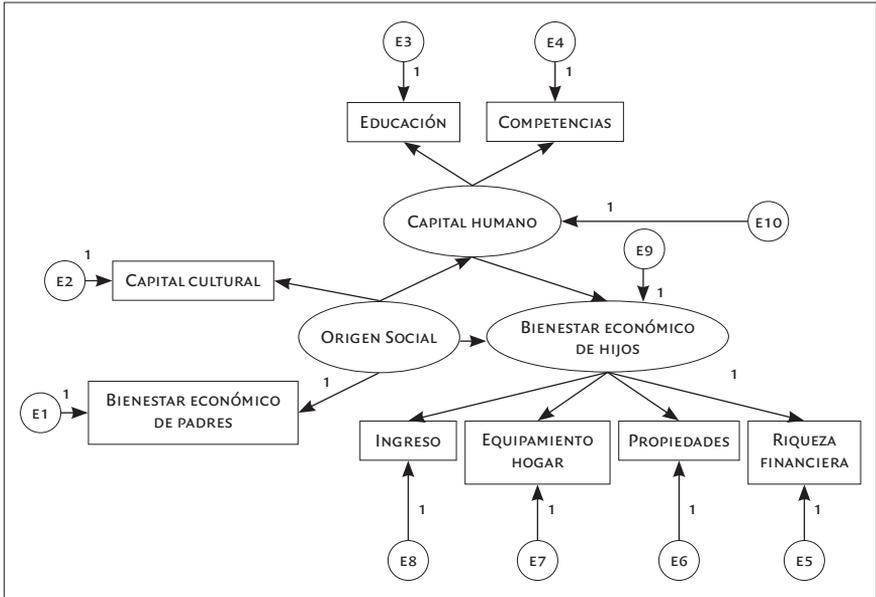
FIGURA 1  
 Rol de la Educación en la Movilidad Intergeneracional



De acuerdo con este modelo, el origen social de una persona es el principal factor que contribuye al bienestar económico de ego, ya sea de manera directa o indirecta, a través de la educación. En otras palabras, el origen social, operacionalizado como bienestar económico del padre, influye en el nivel educativo de ego, lo cual influye a su vez en el bienestar económico de ego. Este modelo estructural, propuesto por Torche como un análisis de trayectorias, no ha sido probado aún. El principal indicador de Torche —bienestar económico— se ha construido de un análisis factorial exploratorio cuyos detalles (método, rotación...) y valores (cargas, valores iniciales, componentes...) no han sido especificados. De hecho, Torche revela que sólo ha usado el ítem con mayor carga explicativa como su medición de bienestar económico, aunque en ninguno de sus trabajos revela cuál ítem es el sinónimo de bienestar económico. De modo que de un modelo de trayectorias y un análisis factorial exploratorio que no han sido detallados surge la inquietud de proponer un modelo general que explique la relación del papel de la educación en la movilidad intergeneracional. Este modelo puede ser propuesto como lo indica la figura 2.

FIGURA 2  
Modelo hipotético general (ejemplo de arreglo de variables)

376



Hay varias preguntas que el modelo deja abiertas: ¿Cuál es la relación entre origen social y bienestar económico? ¿Cuál es la relación entre origen social y capital humano de los hijos? ¿Cuál es la relación entre capital humano de los hijos y bienestar económico de los hijos? ¿Factores de capital cultural, tales como ocupación y educación de los padres, e ingreso y propiedades, forman parte de un mismo constructo denominado «origen social»? ¿El bienestar económico se compone, en realidad, de factores como tener propiedades, riqueza financiera, ingreso y equipamiento en el hogar?

Este capítulo plantea probar la validez estructural del constructo bienestar económico, problematizando la última cuestión como pregunta de investigación. En otras palabras, el pro-

pósito de este capítulo es confrontar la hipótesis estructural de que el bienestar económico se compone de los factores propiedades, riqueza financiera, ingreso y equipamiento en el hogar.

Más específicamente, se prueba la validez estructural de bienestar económico siguiendo un procedimiento de cuatro pasos:

1. Observar los datos descriptivos de las variables;
2. Confrontar las correlaciones entre los ítems que componen las variables equipamiento en el hogar, propiedades, riqueza financiera e ingreso;
3. Probar la validez estructural de cada variable con más de un indicador;
4. Probar la validez discriminadora, confirmatoria y estructural del constructo bienestar económico.

377

Para llevar a cabo dicho análisis, este texto se desarrolla en cuatro secciones. En la primera se abordan brevemente los conceptos aquí usados de validez y de modelos causales. En la segunda sección se describe la naturaleza de los datos, se especifican las variables y se aporta el primer análisis descriptivo de las mismas, incluyendo un análisis de confiabilidad. En la tercera sección se confronta el modelo causal propuesto y se aporta evidencia de la validez estructural. El capítulo concluye con una discusión sobre la relevancia del análisis y sus implicaciones para futura investigación.

## **ANTECEDENTES TEÓRICOS**

### ***Validez y modelos causales***

El concepto de validez es complejo y frecuentemente subestimado por los investigadores sociales empíricos. Con mucha frecuencia se pasa rápidamente de la revisión de literatura a la problematización, a la medición e, idealmente, a la solución de problemas

sociales. A pesar de que la medición y discusión de validez no es abundante en la literatura de temas sociales, de manera particular en Latinoamérica, el grueso de la comunidad científica apoyará la noción de que la medición de la validez es relevante.

378 Las ciencias sociales —y la ciencia en su sentido amplio— surgen de la noción de que la realidad social es observable y de que, para comprender el mundo alrededor y actuar sobre él, resulta preciso observar la realidad de manera sistemática. Parte importante de tal proceso de sistematización de la observación de la realidad consiste en definir los fenómenos sociales. La definición de los conceptos que se usan en las ciencias sociales tiene un correlato útil para la observación empírica de tales fenómenos, a lo que se le conoce como definiciones operacionales. El libro de texto estándar establece que el concepto «temperatura» puede ser operacionalizado como el «número de grados centígrados que marque un termómetro». Muchos de los aportes más relevantes a las ciencias sociales parten del principio de que la sistematización de la observación de la realidad puede utilizar números como herramientas. De aquí resulta que la calidad de los instrumentos con que se cuenta, incluyendo las escalas con que se mide un concepto, sean una fuente constante de preocupación para las ciencias sociales.

El libro de texto estándar propone que el concepto de validez se refiere a la pregunta de si aquello que se ha medido realmente mide lo que el investigador propuso que mide. El mismo libro propondrá, en la misma página, que confiabilidad se refiere a la pregunta de si aquello que se ha medido mide lo mismo de manera sistemática. Se usará como ejemplo una balanza. La balanza puede, sistemáticamente, reconocer 1 kilogramo por 800 gramos. Si siempre que se quiera medir 1 kilogramo se miden 800 gramos, entonces la medición es confiable. Pero no es válida, a menos que mida 1 kilogramo. De aquí resulta que se nece-

site un *criterio externo*, es decir, una balanza que *realmente* mida 1 kilogramo cada vez. A esto se denomina validez de criterio. El libro de texto propondrá incluso que existen, al menos, tres tipos de validez: validez de contenido, validez de criterio y validez de constructo. Incluso existe una discusión entre los metodólogos respecto a qué tipo de validez usar, pero el debate contemporáneo obliga a enfocarse en las dos últimas.

Siguiendo la discusión sobre validez propuesta por Borsboom, Mellenbergh y Heerden,<sup>9</sup> la diferencia sustancial entre la validez de criterio y la validez de constructo radica en la pregunta de la importancia de la teoría y la observación empírica. De la discusión del párrafo anterior resulta claro que la validez de criterio radica con frecuencia en la incorporación de un criterio externo. La validez de criterio establece una correlación con aquello que supuestamente mide, es decir, con base en un indicador externo. En el caso del ejemplo de las balanzas, un instrumento *x* tendrá una mayor validez en la medida que se acerque a la medición de la balanza que en teoría sí mide un kilogramo. A mayor asociación haya entre ambos indicadores, mayor será la validez del instrumento *x*.

Otra posibilidad de medir la validez es medir la influencia de una medición sobre el resultado de esa medición. La diferencia es que este acercamiento causal reconoce en principio que el resultado de esa medición no es más que una inferencia teórica de lo que el investigador propone que mide, y no una relación entre una medición «verdadera» y una propuesta. La validez de constructo, así propuesta, no tiene que ver con medir lo que «realmente se dice que se mide», sino medir si la variabilidad de un instrumento *Y* afecta consistentemente la variabilidad de un constructo teóricamente propuesto.

---

<sup>9</sup> Borsboom, Mellenbergh y Van Heerden (2004), pp. 1061-1071.

De modo que hay dos diferencias sustanciales entre la definición de validez de constructo propuesta por Borsboom, Mellenbergh y Heerden<sup>10</sup> y otras anteriores. La primera es el reconocimiento de que en el mundo social es muy difícil tener criterios externos «verdaderos», sino más bien constructos teóricos útiles y bien definidos conceptual y operacionalmente. La segunda diferencia es que la prueba de validez es de orden causal, no correlacional. Las correlaciones son necesarias en tanto que sugieren causalidad, pero su alcance es limitado.

380

Con base en esta discusión, los modelos causales emergen como la mejor posibilidad para probar si un conjunto de ítems en realidad proveen significado a un constructo diseñado con base en la teoría. De acuerdo con Arbuckle,<sup>11</sup> los modelos de ecuaciones estructurales es el nombre general para las técnicas de modelos causales. Estas técnicas son confirmatorias, no exploratorias. En otras palabras, los modelos causales se usan para determinar si un modelo propuesto es válido, más que para «explorar» la configuración de un modelo.<sup>12</sup>

El interés de un modelo causal se centra en los constructos latentes, más que en las variables manifiestas usadas para medir esos constructos. Los modelos causales parten del hecho de que una tarea compleja al medir es reconocer el error de medición, de modo que el enfoque es reconocerlo y derivar estimados no sesgados de la relación entre los constructos latentes. Con esta finalidad, los modelos causales permiten que mediciones múltiples se asocien con un constructo latente simple. En otras palabras, los modelos estructurales proponen una relación causal entre variables observadas y latentes, y después miden la covarianza de tales mediciones para observar:

---

<sup>10</sup> *Ibid.*

<sup>11</sup> Arbuckle (2007).

<sup>12</sup> *Ibid.*

1. Si el modelo observado ajusta con el modelo propuesto;
2. La fuerza y dirección de las variables resultantes.

El análisis factorial confirmatorio (AFC), el análisis de trayectorias y los modelos de ecuaciones estructurales completos (AFC más análisis de trayectorias) son todas técnicas de modelos causales. El análisis factorial confirmatorio es usado para observar si un conjunto de variables observadas explica un factor latente. La diferencia principal con el análisis factorial exploratorio o con el análisis de componentes, es que el AFC confirma un modelo previamente propuesto. AFC es una técnica particularmente conveniente para confrontar la validez según la definición propuesta por Borsboom, Mellenbergh y Heerden.<sup>13</sup> Esto es así porque lo que se propone AFC es observar, justamente, si las variables que componen un constructo varían todas juntas, y si el constructo es afectado cuando tales variables entran o salen del modelo, o si crecen o decrecen.<sup>14</sup>

381

Para observar si una variable o conjunto de variables afectan un modelo al entrar o salir del mismo, o al crecer o decrecer, los AFC establecen mediciones de bondad de ajuste, así como correlaciones entre los ítems y los constructos. A partir del célebre artículo de Hu y Bentler,<sup>15</sup> se ha establecido que los AFC tienen que cumplir criterios mínimos de bondad de ajuste en distintas mediciones, dado que no existe una sola medición ampliamente aceptada de bondad de ajuste, ante el sesgo con que cuenta la ji cuadrada. Otro artículo importante para determinar criterios mínimos de bondad de ajuste es el de Schmidt y Heyder.<sup>16</sup> De acuerdo con ambos textos, se ha aceptado como regla

---

<sup>13</sup> Borsboom, Mellenbergh y Heerden, *op. cit.*

<sup>14</sup> Garson (2009).

<sup>15</sup> Hu y Bentler (1999).

<sup>16</sup> Schmidt y Heyder (2000).

de pulgar que las mediciones GFI (*goodness-of-fit index*) y AGFI (*adjusted goodness-of-fit index*) tienen que contar con un mínimo aceptable de .90, idealmente .95 o más cercanas a 1, mientras que los valores RMR (*root mean square residual*) y RMSEA deben ser menores a .05, idealmente lo más cercano a 0. RMR mide cómo las varianzas y covarianzas difieren del modelo teórico. Un RMR bajo, combinado con mediciones de bondad de ajuste GFI y AGFI, proporciona también una medición de la linealidad del compuesto variado, pues brinda información precisa de la no autocorrelación de los ítems y constructos.<sup>17</sup>

## MÉTODO

### *Hipótesis estructurales*

El modelo de la figura 2 puede ser formulado en las siguientes hipótesis estructurales:

HE1. Un modelo de cuatro factores independientes y simples (cada variable cargando solamente en un factor), a saber, ingreso, equipamiento doméstico, propiedades y riqueza financiera, ajustarán los datos del modelo teórico.

HE2. Existe una significativa covarianza positiva entre ingreso, equipamiento doméstico, propiedades y riqueza financiera.

### *Datos*

Para realizar una primera prueba de la validez estructural, se utiliza la base de datos completa de la *Encuesta ESRU de Movili-*

---

<sup>17</sup> Arbuckle, *op. cit.*

dad Social en México 2006 (EMSM). Tal como detalla Torche,<sup>18</sup> la EMSM usa un diseño muestral estratificado y polietápico, con un tamaño muestral de 7,288 casos, generalizable a toda la República Mexicana.

### **Variables e hipótesis de correspondencia**

De acuerdo con la propuesta de Torche, de donde se desprende este análisis completo, el bienestar económico es una variable latente compuesta por cuatro factores: ingreso, equipamiento del hogar, propiedades y riqueza financiera.

383

1. Ingreso. Se calcula a partir de la siguiente pregunta: «Contando todas las fuentes de ingreso y todas las personas que aportan ingresos, ¿cuál es el total de ingresos que recibe este hogar en un mes normal?».
2. Equipamiento del hogar. Escala de 14 ítems de servicios con que el hogar del entrevistado cuenta, incluyendo: 1) baño dentro de la casa; 2) estufa de gas o eléctrica; 3) electricidad; 4) agua caliente; 5) refrigerador; 6) lavadora; 7) teléfono fijo; 8) teléfono celular; 9) televisor; 10) tv por cable o satelital; 11) computadora; 12) internet; 13) servicio doméstico algunos días a la semana; 14) servicio doméstico permanente (Alfa de Cronbach = 0.761, n = 6612).

Estos ítems pueden ser formulados en hipótesis de correspondencia como las siguientes:

CH11: A mayor equipamiento del hogar de una persona, más alta la probabilidad de que ese hogar contenga baño dentro de la casa.

---

<sup>18</sup> Torche (2008).

CH12: A mayor equipamiento del hogar de una persona, más alta la probabilidad de que ese hogar contenga estufa de gas o eléctrica.

CH13: A mayor equipamiento del hogar de una persona, más alta la probabilidad de que ese hogar contenga electricidad.

Por parsimonia, no se enuncian las siguientes 11 hipótesis de correspondencia, pero lo que resulta es un modelo hipotético de orden estructural que se muestra en la figura 3.

384

3. Propiedades. Agregado de ocho ítems de propiedades, incluyendo: 1) casa propia; 2) local comercial, negocio o parte de un negocio; 3) terreno o campo; 4) casa de vacaciones; 5) casa/departamento para rentar; 6) animales; 7) tractor, otra maquinaria o equipo agrícola; 8) vehículo.

Estos ítems pueden ser formulados en hipótesis de correspondencia como las siguientes:

CH21: A más alto el nivel de propiedades que una persona tiene, más alta la probabilidad de que esa persona cuente con casa propia.

CH22: A más alto el nivel de propiedades que una persona tiene, más alta la probabilidad de que esa persona cuente con local comercial, negocio o parte de un negocio.

CH23: A más alto el nivel de propiedades que una persona tiene, más alta la probabilidad de que esa persona cuente con terreno o campo.

Por parsimonia, no se enuncian las siguientes 4 hipótesis de correspondencia, pero lo que resulta es un modelo hipotético de orden estructural que se muestra en la figura 4.

4. Riqueza financiera. Escala de 4 ítems como respuestas a la próxima pregunta: «¿Tiene usted o su cónyuge/pareja alguno de los siguientes activos? 1) acciones, bonos o fondos mutuos; 2) ahorros en una cuenta de ahorro; 3) cuenta corriente en un banco; 4) tarjeta de crédito en un banco (Alfa de Cronbach = 0.659, n = 6809).

Estos ítems pueden ser formulados en hipótesis de correspondencia como las siguientes:

CH31: A mayor riqueza financiera de una persona, más alta la probabilidad de que esa persona cuente con acciones, bonos o fondos mutuos.

385

CH32: A mayor riqueza financiera de una persona, más alta la probabilidad de que esa persona cuente con ahorros en una cuenta de ahorro.

CH33: A mayor riqueza financiera de una persona, más alta la probabilidad de que esa persona cuente con cuenta corriente en un banco.

CH34: A mayor riqueza financiera de una persona, más alta la probabilidad de que esa persona cuente con tarjeta de crédito en un banco.

Lo que resulta es un modelo hipotético que se analiza según se muestra en la figura 3.

## RESULTADOS

### *Mediciones descriptivas*

La tabla 1 contiene los valores de las medias y las desviaciones estándar de todas las variables. El ingreso promedio es de 4 019 pesos, pero destaca lo elevado de la desviación estándar, sugiriendo una elevada desigualdad en el ingreso. Este dato sugiere que:

1. El promedio de las personas en México está sobre el nivel de pobreza de acuerdo con el umbral aceptado por el gobierno mexicano, de unos dos mil pesos mensuales;
2. Es consistente con los elevados niveles de desigualdad descritos previamente en la literatura.<sup>19</sup>

386

Los ítems de la variable equipamiento del hogar están medidos entre 0 y 1. Entre más cercanos están a 1, mayor es la probabilidad de que todos los hogares entrevistados estén equipados con ese ítem. Como se aprecia en la tabla 1, hay algunos ítems que están presentes en la gran mayoría de los hogares, tales como baño dentro de la casa ( $m=.85$ ,  $s=.3$ ), estufa ( $m=.94$ ,  $s=.2$ ), refrigerador ( $m=.87$ ,  $s=.3$ ) y televisor ( $m=.92$ ,  $s=.2$ ). Destaca la gran presencia de la lavadora ( $m=.72$ ,  $s=.4$ ), sugiriendo que este ítem es considerado parte esencial del equipamiento de un hogar. Los ítems correspondientes al equipamiento tecnológico del hogar son mucho menos omnipresentes en los hogares mexicanos. Un 20% de ellos cuentan con televisión de paga ( $m=.21$ ,  $s=.4$ ), y menos aún con computadora ( $m=.17$ ,  $s=.3$ ). La disponibilidad de internet en los hogares entrevistados es cercana a 0 ( $m=.09$ ,  $s=.3$ ); es interesante que en los hogares que cuentan con servicio doméstico, ya sea algunos días a la semana ( $m=.04$ ,  $s=.2$ ), o de manera permanente ( $m=.02$ ,  $s=.1$ ), esta cifra también sea cercana a 0.

En cuanto a los ítems de propiedad, resulta interesante que la mayoría de la población cuenta con casa propia ( $m=.69$ ,  $s=.4$ ). Incluso una buena parte de la población cuenta con un negocio propio ( $m=.14$ ,  $s=.3$ ) o con terreno o campo ( $m=.14$ ,  $s=.3$ ). El resto de los ítems es cercano a 0. En cuanto a los ítems de ri-

---

<sup>19</sup> Székely (2005), pp. 913-931.

queza financiera, la proporción de personas que tiene cuenta de ahorros ( $m=.11$ ,  $s=.3$ ), cuenta corriente ( $m=.08$ ,  $s=.2$ ) o tarjeta de crédito ( $m=.09$ ,  $s=.3$ ), es cercana a 10%. En cambio, la proporción de personas que tienen acciones o bonos es bastante menor, cercana a 0 ( $m=.02$ ,  $s=.1$ ). También es interesante ver que la población que respondió a las preguntas acerca de riqueza propiamente dicha es bastante menor que la de mediciones indirectas, tales como equipamiento doméstico o propiedades. El caso del ingreso es el más notable, alcanzando una mortalidad (*attrition*) de unos 1 400 casos, aproximadamente 20% respecto a la muestra total de equipamiento del hogar.

387

### **Correlaciones**

Para mostrar la fuerza de las asociaciones entre los ítems, la tabla 2 (presentada al final del texto) presenta la matriz de correlaciones. Los valores son coeficientes de correlación Pearson; se borraron los valores que no son redundantes (*pairwise deletion*) por tener valores perdidos en alguna celda del renglón. Por razones de parsimonia, la tabla 2 sólo muestra los ítems que se asociaron de manera moderada a fuerte ( $>.2$ ), al menos, con la mayoría de los otros ítems que conforman la variable.

El supuesto general de esta prueba es que los ítems se asociarán todos unos con otros, pero de manera más fuerte conforme hayan sido agrupados teóricamente. Es decir, los ítems de la variable equipamiento del hogar se relacionarán con otros dentro del mismo constructo, pero lo harán más fuertemente con los otros ítems en la misma variable, en comparación con la asociación que guardan con los ítems de otras variables. Los primeros cinco ítems (baño dentro, estufa, agua caliente, refrigerador y lavadora) del equipamiento de la vivienda correlacionan más fuertemente entre sí (con valores que van de .284 a .461) que con cualquier otro ítem de la misma variable o incluso

TABLA 1  
Mediciones descriptivas

INGRESO	M=,4019	S= 4661.884	N=5822
BAÑO DENTRO DE LA CASA	M=,85	S=,357	N=7279
ESTUFA DE GAS O ELÉCTRICA	M=,94	S=,237	N=7281
ELECTRICIDAD	M=,99	S=,119	N=7280
AGUA CALIENTE	M=,59	S=,492	N=7281
REFRIGERADOR	M=,87	S=,334	N=7280
LAVADORA	M=,72	S=,448	N=7279
TELÉFONO FIJO	M=,52	S=,50	N=7277
TELÉFONO CELULAR	M=,43	S=,495	N=7277
TELEVISOR	M=,92	S=,268	N=7278
TV POR CABLE O SATELITAL	M=,21	S=,405	N=7277
COMPUTADORA	M=,17	S=,374	N=7278
INTERNET	M=,09	S=,291	N=7277
SERVICIO DOMÉSTICO ALGUNOS DÍAS A LA SEMANA	M=,04	S=,196	N=7277
SERVICIO DOMÉSTICO PERMANENTE	M=,02	S=,125	N=7271
CASA PROPIA	M=,69	S=,463	N=7280
LOCAL COMERCIAL, NEGOCIO O PARTE DE UN NEGOCIO	M=,14	S=,348	N=7280
TERRENO O CAMPO	M=,14	S=,347	N=7280
CASA DE VACACIONES	M=,01	S=,114	N=7280
CASA/DEPARTAMENTO PARA RENTAR	M=,02	S=,152	N=7280
ANIMALES	M=,09	S=,280	N=7280
TRACTOR, OTRA MAQUINARIA O EQUIPO AGRÍCOLA	M=,03	S=,270	N=7280
ACCIONES, BONOS O FONDOS MUTUOS	M=,02	S=,135	N=6821
AHORROS EN UNA CUENTA DE AHORRO	M=,11	S=,309	N=6825
CUENTA CORRIENTE EN UN BANCO	M=,08	S=,269	N=6823
TARJETA DE CRÉDITO EN UN BANCO	M=,09	S=,291	N=6822

de otras variables. Estos ítems relacionados con el equipamiento físico de la vivienda parecen pertenecer a otra variable que aquellos relacionados con el equipamiento en comunicaciones (o tecnológico) de la vivienda, por ejemplo, contar con teléfono fijo, teléfono celular, cable, computadora e internet (con valores entre .295 y .693). A su vez, ambos grupos de variables se distinguen de aquellos ítems relacionados con la riqueza financiera (los cuales se asocian con valores entre .210 y .448).

Nótese también que en la tabla 2 no se incluyó la variable ingreso, así como tampoco se reportan los ítems relacionados con la propiedad. El ingreso se asocia muy débilmente sólo a algunos otros ítems. El caso de la propiedad es el mismo. En ningún caso, los ítems relacionados con la propiedad se asocian entre sí con valores por encima de .15. Tampoco se asocian con ninguno de los otros ítems bajo estudio. El hecho de que algunos de los ítems tengan relación con todos los demás, así sea de manera débil, es algo esperable. Algunas asociaciones resultan problemáticas; por ejemplo, el ítem tarjeta de crédito correlaciona más fuertemente con tener computadora (.373) que con tener acciones o bonos (.210). Lo mismo ocurre con el ítem tener cuenta en el banco, el cual correlaciona más fuertemente con computadora (.298) que con tener acciones o bonos (.25). De hecho, es fácil distinguir que tener acciones o bonos, y tener tarjeta de crédito se relacionan más fuertemente con los ítems del equipamiento de vivienda en materia de comunicaciones que con el resto de ítems de riqueza financiera. Ante los problemas de medición como los aquí presentados, lo que queda es hacer sentido teórico. Los datos sugieren que un grupo de mayores recursos económicos puede estar conformado por las personas que marquen más alto en las cuatro variables de riqueza financiera, más las variables de equipamiento en comunicaciones.

En este punto fue posible anticipar que no todas las hipótesis de correspondencia serían apoyadas, pero con algunas excepciones no pudo anticiparse cuáles ítems descartar. Por ejemplo, una primera implicación de estos hallazgos es que se cuenta con menos ítems para proceder al análisis factorial confirmatorio, aun cuando se probarán modelos que incluyan y excluyan el ítem ingreso, dada su importancia teórica. Una decisión tomada con base en los coeficientes de correlación mostrados en la tabla 2 fue dividir la variable equipamiento en dos: el equipamiento doméstico propiamente dicho y el equipamiento de comunicaciones.

### ***Análisis factorial confirmatorio***

Para confirmar la fuerza de los lazos entre los constructos y los ítems, los modelos de medición para los constructos latentes fueron estimados simultáneamente. La estrategia de análisis fue confrontar los datos en una prueba de análisis factorial confirmatorio ( $n=7273$ ). Esta prueba de modelos causales permite estimar simultáneamente los modelos de medición, con lo cual se puede estimar las relaciones de los ítems con los constructos latentes (variables) y de los constructos entre sí. Consistente con lo expuesto en los antecedentes, esta prueba también permite estimar cómo una variable cambia el modelo completo cuando entra o sale del modelo, o cuando sus valores varían. Todas las pruebas fueron realizadas con el paquete estadístico AMOS 16<sup>20</sup> y el método de estimación de máxima probabilidad.

El modelo hipotético cambió del propuesto en la figura 2, como resultado de los hallazgos descritos en la tabla 2. El primer modelo factorial confirmatorio probado se muestra en la

---

<sup>20</sup> Arbuckle, *op. cit.*

figura 3. Este modelo incluyó dos variables de propiedad: propiedad de vivienda y de automóvil, pese a que la matriz de correlaciones de la tabla 2 mostró la ausencia de asociación con el resto de las variables. Como resultado de la misma matriz de correlaciones, se han tomado varias decisiones, incluyendo: a) la división de la variable equipamiento del hogar en dos tipos de equipamiento, añadiendo la categoría «comunicaciones»; b) reducción de la escala original de 14 ítems, a aquellos ítems que mejor se asociaron entre sí y discriminaron de otros ítems correspondientes a las variables latentes; como se aprecia en la figura 3, 7 ítems fueron descartados de la escala completa.

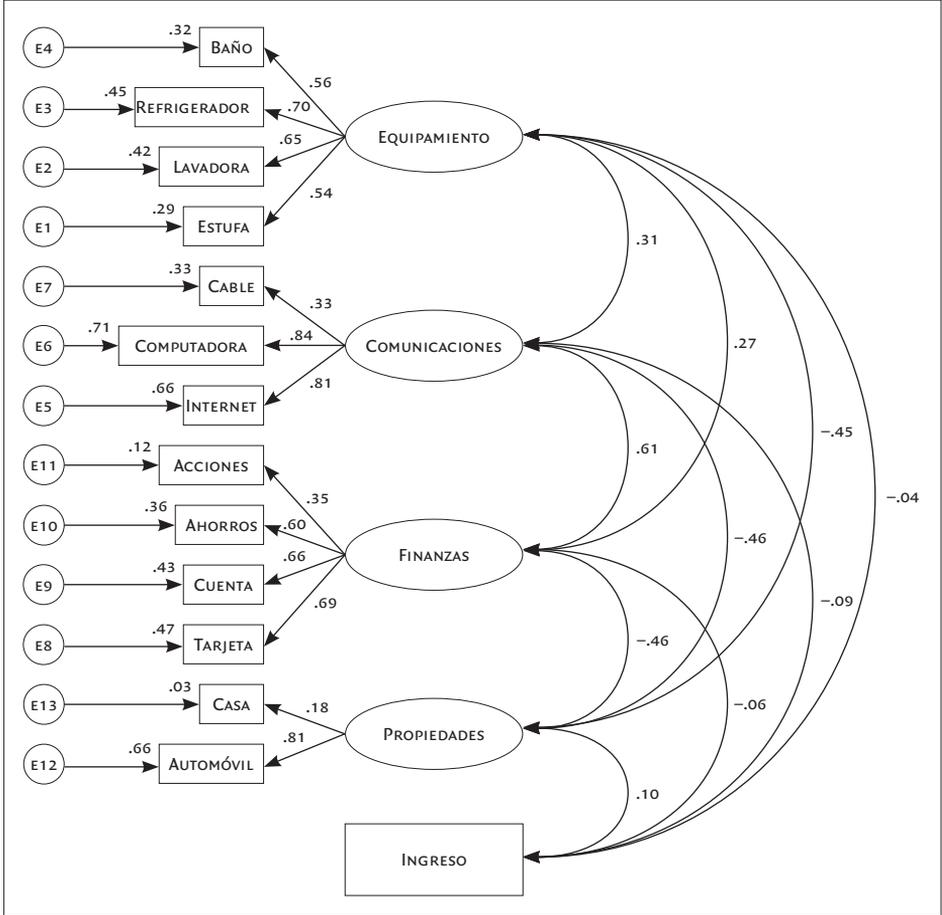
391

El modelo tiene una moderada bondad de ajuste. La  $\chi^2$  (898.942, grados de libertad=68) fue significativa ( $p=.000$ ), y los valores GFI (.982) y AGFI (.972) son aceptables; el valor RMSEA (.041) es también bueno. En cambio, el valor RMR (765.931) hace evidente que el modelo está aún lejos de una adecuada bondad de ajuste. Al observar las cargas de las variables con el constructo, lo primero que salta a la vista es la muy pobre asociación entre ingreso y el resto de las variables. Como se reportó al comentar la tabla 2, la asociación entre ingreso y las variables latentes es débil, y menor a 1 en casi todos los casos. La relación más fuerte sucede con la variable latente propiedades (1.0). En cuanto a la variable propiedades, el componente que mejor carga en la variable latente es la propiedad de automóvil (0.81). Esta variable correlaciona bien con el resto, pero negativamente, sugiriendo que forma parte de otro factor.

Las siguientes modificaciones fueron introducidas después de varios análisis, así como de la consideración de implicaciones empíricas y teóricas:

1. Eliminar el ítem «ingreso» debido a su baja asociación con las variables latentes.

FIGURA 3  
Primer modelo de AFC



2. Eliminar la variable «propiedades» debido a la evidencia de falta de asociación con las variables latentes.

Como se muestra en la figura 4, con excepción de los ítems que se han borrado, todas las hipótesis de correspondencia fueron apoyadas. Las cargas factoriales son significativas ( $p < 0.01$ ) y

los signos correspondientes concurren con las hipótesis. Los valores estandarizados, de .60 a .83, confirman la validez formal de los ítems individuales. Las varianzas explicadas varían entre .60 para «tener acciones o bonos» y .83 de «el hogar cuenta con computadora». Un rango de magnitudes que es por demás aceptable.

La figura 4 también identifica el modelo estructural final. Los hallazgos iniciales mostraron que el modelo propuesto por las hipótesis estructurales no ajustaron adecuadamente los datos, así que un modelo final fue desarrollado analizando los índices de modificación y el modelo completo. Descriptivamente, el modelo funciona bien, lo que es confirmado por un buen índice de bondad de ajuste (GFI) de .991 y un buen índice ajustado de bondad de ajuste (AGFI) de .983. Desde un punto de vista inferencial, el modelo fue evaluado usando los siguientes índices: la prueba de ji cuadrada ( $\chi^2$ ), la raíz cuadrada promedio del error de aproximación (RMSEA) y el RMR (raíz cuadrada promedio residual). El procedimiento de máxima probabilidad fue usado para especificar el análisis factorial confirmatorio.

393

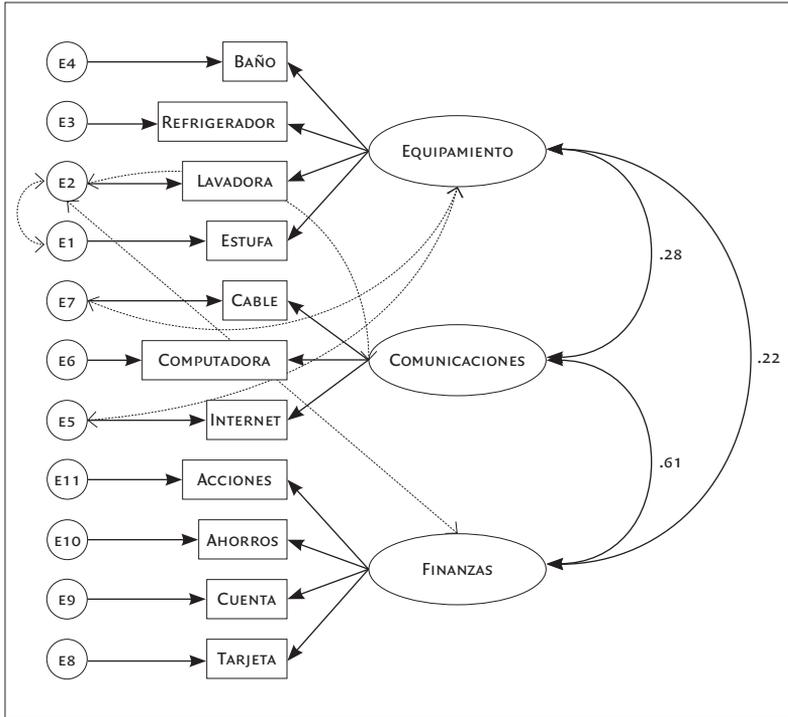
Pese a que la  $\chi^2$  (369.898, grados de libertad=36) fue significativa ( $p=.000$ ), los valores RMR (.003) y RMSEA (.036) fueron cercanos a la perfección.

El modelo ha permitido probar también las hipótesis estructurales. Ninguna de las hipótesis originalmente propuestas fueron apoyadas completamente. Dichas hipótesis propusieron:

1. Que el modelo se ajustaría a cuatro factores, a saber, ingreso, equipamiento del hogar, propiedades y riqueza financiera; y
2. Que esos factores covariarían, es decir, que habría una relación positiva y significativa entre los cuatro factores.

En cuanto a la hipótesis estructural 1, los hallazgos han mostrado que el modelo final (figura 4) difiere del modelo teórico propuesto. Parte de los hallazgos ha sido encontrar que las variables no cargan de manera simple en los factores. Como

FIGURA 4  
Validez estructural de la escala de bienestar económico



394

muestra la figura 4, algunas variables comparten parte de la varianza no explicada con otros factores. Este hallazgo era de esperarse y no altera la lógica completa de la composición del modelo. Por ejemplo, la varianza no explicada de la variable «tener lavadora en el hogar», se asocia con el factor «comunicaciones» y también con el factor «riqueza financiera». Lo mismo ocurre con las varianzas no explicadas de «tener internet en el hogar» y «tener cable en el hogar», las cuales se asocian con el factor «equipamiento». Todas estas relaciones fueron prácticamente negligibles, pero diversos análisis practicados al mode-

lo probaron que su utilidad radicó en ayudar al modelo a ganar bondad de ajuste. Como se ha descrito en párrafos anteriores, el modelo resultante eliminó dos factores completos: «ingreso» y «propiedades». Del mismo modo, se añadió «comunicaciones», un factor que no había sido propuesto de origen.

En cuanto a la hipótesis estructural 2, se halló que no todos los factores covariaron positivamente. El factor «propiedades» varió positivamente, mientras que «ingreso» no tuvo una relación significativa con el resto de factores. Sin embargo, este capítulo concluirá que se ha probado la validez estructural del constructo bienestar socioeconómico, pues se ha demostrado que al incluir o excluir estos factores, el constructo difiere en cuanto a su bondad de ajuste. Los tres factores resultantes se comportan conforme a lo descrito en la hipótesis estructural 2, es decir, covarían positiva y significativamente, destacando la asociación entre «riqueza financiera» y «comunicaciones».

395

## DISCUSIÓN

Este capítulo ha tenido el propósito de obtener una medición de la validez del constructo bienestar socioeconómico en la población general de México. Se probó un modelo de ecuaciones estructurales en su modalidad de análisis factorial confirmatorio. El modelo hipotético fue propuesto por Torche<sup>21</sup> y el objetivo es tener una medición parsimoniosa que pueda ser usada como la medición mexicana de bienestar socioeconómico. La medición original incluyó 27 ítems teóricamente correspondientes a cuatro factores.

---

<sup>21</sup> Torche (2008).

Se puede concluir que algunas mediciones resultaron ser pobres. Por ejemplo, la medición general del factor «propiedades» es insuficiente en la medida en que los ítems no correlacionaron entre sí. Del mismo modo, se tiene evidencia de que «ingreso» no forma parte del constructo «bienestar socioeconómico», lo cual es consistente con lo que diversos autores han propuesto.<sup>22</sup> Ahora también se cuenta con evidencia de que el factor «propiedades» tampoco tiene relación con el «bienestar socioeconómico». En resumen, como marca el título de este texto, el dinero no lo es todo en términos del bienestar socioeconómico.

La nueva medida de bienestar socioeconómico incluye 11 variables, las cuales cargan bien en sus factores, contribuyen a la bondad de ajuste del modelo general y covarían positivamente. Cumplen con lo propuesto por Borsboom, Mellenbergh y Heerden. Estas 11 variables pueden ser ahora usadas como «criterio» contra el cual probar muestras independientes tomadas de la EMSM o algún otro estudio. Es preciso admitir que mientras no haya muestras repetidas que aporten resultados similares, esta nueva medición de 11 variables es una propuesta de índice de bienestar socioeconómico y su validez es limitada. En otras palabras, hacen falta más estudios en subpoblaciones antes de proponer que una escala de bienestar económico plausible cuenta con, y sólo con, los 11 ítems que muestra la figura 4.

## REFERENCIAS

- Arbuckle, J. L. (2007). *AMOS User's Guide*, Chicago, Smallwaters.
- Borsboom, Denny, Mellenbergh, Gideon J. y Van Heerden, Jaap (2004). The Concept of Validity. *Psychological Review*, vol. 111, núm. 4.

---

<sup>22</sup> Nunn, Johnson y Monro (2007).

- Garson, G. David, Title of Topic, en Statnotes: Topics in Multivariate Analysis. Consultado el 15 de abril de 2009 en: <http://www2.chass.ncsu.edu/garson/pa765/statnote.htm>.
- Gaviria, Alejandro (2002). *Los que suben y los que bajan. Educación y movilidad social en Colombia*, Colombia, Fedesarrollo.
- Hu, Li-tse y Bentler, Peter M. (1999). *Cutoff Criteria for Fit Indexes in Covariance Structure Analysis: Conventional Criteria Versus New Alternatives*.
- Nunn, Alex, Johnson, Steve y Monro, Surya (2007). *Factors Influencing Social Mobility*, Reino Unido, Department for Work and Pensions, (Research Report núm. 450).
- Schmidt, Peter y Heyder, Aribert (2000). *Authoritarianism and Ethnocentrism in East and West Germany: Does the System Matter?* En Alba, R., Schmidt, P. y Wasmer, M. (eds.). *Germans or Foreigners?: Attitudes Toward Ethnic Minorities in Post-reunification Germany*, Nueva York, Palgrave/St. Martins Press.
- Székely, M. (2005). *Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004*. *El Trimestre Económico*, vol. 72.
- Torche, Florencia (2007). *Movilidad intergeneracional y cohesión social: análisis comparado de Chile y México*, Proyecto Nacsal Cieplan, New York University.
- (2008). *Movilidad intergeneracional en México: Primeros resultados de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México*.
- Torche, Florencia y Spilerman, Seymour (2007). *Intergenerational Influences of Wealth in Mexico*, documento de trabajo, New York University/Columbia University.

EL DINERO NO LO ES TODO...

TABLA 2  
Correlaciones

	BAÑO	ESTUFA	AGUA	REFRIGE	LAVADO	TEL. FIJ	TEL. CEL	CABLE	COMPU	INTERNET	ACCIONES	AHORRO	CUENTA	TARJETA
BAÑO	1													
ESTUFA	.361 <sup>***</sup>	1												
AGUA	.406 <sup>***</sup>	.251 <sup>***</sup>	1											
REFRIGERADOR	.379 <sup>**</sup>	.410 <sup>***</sup>	.322 <sup>**</sup>	1										
LAVADORA	.345 <sup>**</sup>	.302 <sup>**</sup>	.416 <sup>**</sup>	.461 <sup>***</sup>	1									
TÉLEFONO	.284 <sup>**</sup>	.195 <sup>**</sup>	.391 <sup>**</sup>	.309 <sup>**</sup>	.406 <sup>**</sup>	1								
TEL. CEL.	.203 <sup>**</sup>	.150 <sup>**</sup>	.331 <sup>**</sup>	.233 <sup>**</sup>	.312 <sup>**</sup>	.295 <sup>**</sup>	1							
CABLE	.164 <sup>**</sup>	.105 <sup>**</sup>	.290 <sup>**</sup>	.161 <sup>**</sup>	.255 <sup>**</sup>	.305 <sup>**</sup>	.357 <sup>**</sup>	1						
COMPUTADORA	.162 <sup>**</sup>	.102 <sup>**</sup>	.303 <sup>**</sup>	.158 <sup>**</sup>	.246 <sup>**</sup>	.339 <sup>**</sup>	.381 <sup>**</sup>	.472 <sup>**</sup>	1					
INTERNET	.121 <sup>**</sup>	.077 <sup>**</sup>	.235 <sup>**</sup>	.113 <sup>**</sup>	.184 <sup>**</sup>	.278 <sup>**</sup>	.308 <sup>**</sup>	.449 <sup>**</sup>	.693	1				
ACCIONES	.038 <sup>**</sup>	.029	.082 <sup>**</sup>	.049 <sup>**</sup>	.064 <sup>**</sup>	.085 <sup>**</sup>	.085 <sup>**</sup>	.131 <sup>**</sup>	.135 <sup>**</sup>	.172 <sup>**</sup>	1			
AHORROS	.115 <sup>**</sup>	.069 <sup>**</sup>	.176 <sup>**</sup>	.110 <sup>**</sup>	.137 <sup>**</sup>	.163 <sup>**</sup>	.233 <sup>**</sup>	.244 <sup>**</sup>	.272 <sup>**</sup>	.273 <sup>**</sup>	.252 <sup>**</sup>	1		
CUENTA	.099 <sup>**</sup>	.060 <sup>**</sup>	.180 <sup>**</sup>	.105 <sup>**</sup>	.138 <sup>**</sup>	.185 <sup>**</sup>	.232 <sup>**</sup>	.286 <sup>**</sup>	.298 <sup>**</sup>	.327 <sup>**</sup>	.250 <sup>**</sup>	.413 <sup>**</sup>	1	
TARJETA	.118 <sup>**</sup>	.057 <sup>**</sup>	.209 <sup>**</sup>	.118 <sup>**</sup>	.169 <sup>**</sup>	.280 <sup>**</sup>	.280 <sup>**</sup>	.333 <sup>**</sup>	.377 <sup>**</sup>	.373 <sup>**</sup>	.210 <sup>**</sup>	.395 <sup>**</sup>	.448 <sup>**</sup>	1

n (min) = 6812, n (max) = 7280; \*\* = Signif. LE.

## CAPÍTULO XI

### LAS CONCEPCIONES DE LA POLÍTICA SOCIAL: UNIVERSALISMO VS. FOCALIZACIÓN<sup>1</sup>

*José Antonio Ocampo*<sup>2</sup>

La pugna entre dos concepciones de la política social ha revivido en los últimos años. Mientras la primera de ellas, que ha servido como base fundamental para la reforma de la política social en las últimas décadas, pone el énfasis en la focalización de los subsidios del Estado hacia los sectores más pobres y el diseño de esquemas público-privados, la segunda defiende la

---

<sup>1</sup> Este artículo fue elaborado con base en un trabajo preparado para la Corporación Andina de Fomento (CAF) y presentado en el taller sobre política social organizado en Caracas el 18 de enero de 2008. El autor agradece a Horst Grabe, Julio Bolvinik, Alfredo Sfeir y otros participantes en el taller, así como a Martín Hopenhayn y Juan Carlos Ramírez, por sus comentarios. Las múltiples interacciones con Luis Miguel Castilla, economista jefe de la CAF, en torno al informe de la CAF 2007 (*Reporte de economía y desarrollo 2007/2008: Oportunidades en América Latina*, Caracas, Corporación Andina de Fomento, 2007), así como con Rebeca Grynspan, directora regional para América Latina y el Caribe del PNUD, a lo largo de varios años, han servido para afinar algunos de los conceptos expresados en el ensayo. Estas concepciones son, como es obvio, responsabilidad exclusiva del autor. Este texto fue publicado originalmente en *Nueva Sociedad*, núm. 215, mayo-junio de 2008, pp. 36-61.

<sup>2</sup> Ex ministro de Hacienda y Agricultura de Colombia, fue secretario ejecutivo de la CEPAL y secretario general adjunto de las Naciones Unidas para Asuntos Económicos y Sociales. Actualmente es profesor de la Universidad de Columbia.

necesidad de cimentar firmemente la política social sobre diversos principios, entre los que destacan los de universalidad y solidaridad. Esta última concepción recupera las raíces sobre las cuales se desarrolló la política social en la posguerra —y en algunos casos desde antes— que, sin embargo, tuvo un avance limitado en América Latina, debido fundamentalmente al alcance restringido del empleo formal al cual se asoció su desarrollo.

400 Este ensayo revisa este debate y se inclina hacia la concepción universalista y solidaria sobre la base de una visión de ciudadanía social. Argumenta que la mejor focalización es una política social universal y, aún más, que la focalización debe visualizarse no como un sustituto, sino como un complemento —y, de hecho, como un instrumento— de la universalización. Presenta, además, algunas reflexiones sobre los crecientes problemas de segmentación en los sistemas de política social en la región. Sin embargo, señala que la plena aplicación de estos esquemas genera una alta demanda de recursos fiscales, lo que enfrenta a la mayoría de los países con un problema endémico: la debilidad de sus estructuras tributarias. Por lo tanto, el avance hacia esquemas universales de política social, acordes con una visión de derechos ciudadanos, exigirá esfuerzos mucho mayores por aumentar y mejorar la estructura de los ingresos tributarios.

El ensayo está dividido en tres partes. En la primera se revisa el debate conceptual y se presentan los argumentos fundamentales a favor de una política social universal. En la segunda se analiza la evidencia disponible sobre la focalización del gasto público social. Luego se desarrolla someramente el tema de la tributación. Finalmente, se presentan las principales conclusiones e implicaciones. Aunque amplio en su enfoque, conviene resaltar que el ensayo enfoca su atención sobre la política social como tal y deja de lado, por lo tanto, el amplio terreno de las relaciones entre la política económica y la política social, sobre los cuales he centrado mi atención en otros trabajos.

## LA PUGNA ENTRE DOS CONCEPCIONES DE LA POLÍTICA SOCIAL

### *Los esquemas de política social del pasado y el impacto de las reformas de mercado*

Las concepciones modernas de la política social como responsabilidad del Estado tienen su origen en el reconocimiento por parte de los Estados liberales de la necesidad de extender la educación pública básica, laica y universal, además de algunos servicios básicos de salud, como servicios sociales inherentes al progreso de las sociedades modernas. A ello se agregó, desde fines del siglo XIX, la visión bismarckiana de la seguridad social y el surgimiento de un movimiento obrero que, tanto directamente como a través de sus expresiones políticas, demandó no sólo el desarrollo de una legislación protectora y promotora del trabajo, sino también un sistema integral de política social. Estas ideas se extendieron gradualmente en los países industrializados a lo largo del siglo XIX y, sobre todo, del XX, con el desarrollo del Estado de bienestar. El correlato de este proceso fue la expansión sin precedentes del tamaño del Estado y la consecuente demanda de recursos para financiarlo.

401

En América Latina, estas tendencias se expresaron de manera más limitada. Los avances más tempranos se lograron en un puñado de países, sobre todo del Cono Sur y Costa Rica. Fue el reflejo de un progreso económico igualmente temprano pero también, durante algunas fases de la historia de estos países, de un fuerte compromiso con el desarrollo social. Las reformas impulsadas por José Batlle en Uruguay a mediados de la década de 1910 constituyen el desarrollo más destacado.

Sin embargo, en la mayoría de los países latinoamericanos, el avance hacia sistemas de educación pública básica universal y de salud pública sólo se concretó definitivamente después de la Segunda Guerra Mundial. Por su parte, el alcance de la seguridad

social, tanto en materia de pensiones como de salud y riesgos profesionales, estuvo siempre limitado al empleo asalariado formal, debido a la influencia del principio bismarckiano de asociar seguridad social con empleo formal en economías donde el alcance de éste fue siempre limitado. Además, la fuerza dispar de distintos grupos de trabajadores asalariados se tradujo en grandes diferencias en los beneficios que recibían. La combinación del alcance limitado del empleo formal con estos elementos corporativos<sup>3</sup> permite caracterizar el sistema que se desarrolló en la región como un Estado de bienestar segmentado e incompleto.<sup>4</sup>

De esta manera, aunque inspirada por los mismos principios universales que habían impulsado el desarrollo de los Estados de bienestar en los países industrializados, la política social de la región avanzó en forma muy parcial. Uno de los corolarios de ello fue que, a fines de la etapa de industrialización dirigida por el Estado, la política social sólo alcanzaba, en la mayoría de los casos, a los estratos de ingresos medios (incluyendo a los trabajadores del sector fabril moderno) y seguía marginando, por lo tanto, a los estratos más pobres, especialmente en materia de educación media o de acceso a los sistemas más avanzados de protección social. Además, los estratos más pobres se concentraban en las zonas rurales, donde el alcance de la política social fue mucho más limitado.

---

<sup>3</sup> Utilizo aquí el concepto «corporativo», como lo hacen otros autores en la literatura sobre sistemas de bienestar social, para referirse a la tendencia de dichos sistemas a ofrecer prestaciones diferentes para diferentes grupos de trabajadores. Cabe resaltar que este concepto difiere del uso que tiene en la ciencia política. De esta manera, no hace alusión a la existencia o no de sistemas políticos corporativistas.

<sup>4</sup> Ocampo (2004).

Las reformas económicas de los años ochenta y noventa —y en algunos países, como Chile, desde antes— reconocieron este problema. Desarrolladas bajo la influencia del Banco Mundial en el marco de la penuria fiscal que se desató con la crisis de la deuda, estas reformas condujeron a una visión alternativa cimentada en tres instrumentos básicos: focalización, participación privada apoyada con subsidios a la demanda y descentralización. El primero de estos instrumentos —la focalización— buscó una consistencia entre el imperativo de racionalizar el gasto público y la necesidad de lograr que la política social llegara efectivamente a los sectores más pobres. Uno de los elementos más novedosos fue el diseño de sistemas de identificación de beneficiarios. Los otros dos instrumentos buscaron racionalizar el aparato del Estado, ya sea mediante el desarrollo de esquemas público-privados como a través de la descentralización para acercar a los beneficiarios a las autoridades estatales encargadas de la provisión (o la asignación) de los subsidios. A estos instrumentos se agregaron programas específicos para poblaciones vulnerables o para hacer frente a los costos del ajuste estructural, entre los cuales se destacan los fondos de emergencia social en sus diferentes variantes.

403

Las reformas que se pusieron en marcha combinaron en forma variable estos instrumentos con los viejos esquemas de política social. En el caso de la educación básica, la educación pública siguió siendo dominante. Los esquemas de participación público-privada apoyados en subsidios a la demanda (becas), como los que se implementaron en Chile, avanzaron, así, en forma limitada. Por el contrario, en salud y, especialmente, en pensiones, los sistemas de participación público-privada —e incluso la privatización de los sistemas de pensiones— se impusieron en diversos países, aunque en otros continuaron predominando los esquemas públicos, que fueron sujetos a una

404 racionalización tendiente a hacerlos financieramente viables. En cualquier caso, aun en los países en los que se privatizaron, el Estado mantuvo la responsabilidad regulatoria sobre los sistemas de pensiones y salud, así como sobre la sostenibilidad y otras obligaciones financieras (pensiones mínimas y subsidios en materia de salud). Por su parte, la focalización logró su mejor desarrollo mediante los programas de subsidios condicionados, diseñados originalmente como mecanismos de emergencia social (el programa Progresá en México) o como instrumento complementario de la universalización de los servicios educativos (Bolsa Escola en Brasil), pero que evolucionaron gradualmente hacia programas de cobertura amplia de apoyo a través de la transferencia de ingresos a los sectores más pobres (Oportunidades en México y Bolsa Familia en Brasil), luego aplicados en muchos otros países de la región. Por otra parte, la descentralización avanzó más en los dos países de fuerte tradición federal (Argentina y Brasil), así como en dos formalmente centralistas pero con «vocación federal» (Bolivia y Colombia), pero también, con diferente intensidad, en muchos otros.

El resultado de todo ello es que hoy coexisten tres tipos de esquemas de política social, que obedecen de alguna manera a los tres modelos de Estado de bienestar de Esping-Andersen,<sup>5</sup> pero que se combinan en muchos casos en un mismo país —y que han tendido a perder, en grado sin duda variable, el atributo, tan resaltado en el trabajo de este autor, de la «des-mercantilización». El primero es un sistema con vocación estrictamente universal y organización predominantemente pública, aunque con grados diferentes de descentralización, que se encuentra en la educación primaria y secundaria y, en competencia con ins-

---

<sup>5</sup> Esping-Andersen (1990).

tituciones privadas, también en la educación universitaria. El segundo es un esquema segmentado y con diferentes elementos de corporativismo, que predomina en la seguridad social en un sentido amplio (pensiones, salud y seguros profesionales). El tercero es un esquema estrictamente focalizado, cuyo mejor ejemplo son los programas de subsidios condicionados, pero que tiene expresiones en muchas otras políticas dirigidas a grupos sociales determinados. De hecho, la proliferación de programas específicos, que en muchos casos tienen una estructura de «capas geológicas» (nuevos planes introducidos como innovaciones por gobiernos nuevos, pero que en muchos casos se superponen parcialmente con programas antiguos que no desaparecen), parece ser una característica destacada de la política social en las últimas décadas.<sup>6</sup>

405

Pese a las innumerables reformas —y, en algunos casos, útiles innovaciones—, la política social parece haber perdido la unidad y el carácter estratégico propio de los Estados de bienestar de los países industrializados y de los mejores desarrollos del pasado en América Latina. Filgueira *et al.*<sup>7</sup> ha caracterizado a la política social en la región como un «corporativismo persistente combinado con una reforma liberal» que carece de un pilar de prestaciones sociales no contributivas claramente definidas. Una forma de expresar esta pérdida es que el excesivo énfasis en los tres instrumentos mencionados —focalización, esquemas público-privados y descentralización—, más que en los principios que la deben guiar, terminó derrotando la visión estratégica de la política social.

---

<sup>6</sup> Esta clasificación no es necesariamente exhaustiva, pero la utilizo aquí porque permite una comparación directa con el conocido esquema conceptual de Esping-Andersen.

<sup>7</sup> Filgueira, Molina, Papadópulos y Tobar (2006), cap. 1, p. 37.

**El retorno de la visión universalista**

No en vano, por lo tanto, el retorno a una visión estratégica de la política social subordina los instrumentos de dicha política a los principios sobre los cuales ésta se debe cimentar. Éstos, a su vez, se conciben como derivaciones de las formulaciones sobre derechos y ciudadanía social y, como tales, ponen a la política social en el centro del pacto y la cohesión sociales.

406 Esta visión tiene una larga tradición. Cabe recordar que, paralelamente al desarrollo del Estado de bienestar, se formuló un nuevo cuerpo de derechos humanos (en su mayoría, derechos de segunda generación), que fue finalmente consagrado en los artículos 22 al 27 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos y, posteriormente, en el Pacto Internacional sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales de las Naciones Unidas. En las concepciones modernas, este cuerpo de derechos —que expresa los valores de la igualdad, la solidaridad y la no discriminación— se considera indivisible de los derechos civiles y políticos, formulados claramente desde fines del siglo XVIII, especialmente en la Declaración de los Derechos del Hombre y el Ciudadano de la Revolución Francesa, que garantizan los derechos de las personas frente al poder del Estado y la participación en las decisiones públicas.<sup>8</sup>

Es interesante recordar que este cuerpo de derechos económicos, sociales y culturales es considerado en el preámbulo de la Declaración Universal de los Derechos Humanos como una extensión del principio de la libertad. Dicho preámbulo señala, en efecto, que las Naciones Unidas buscan «promover el progreso social y [...] elevar el nivel de vida dentro de un concepto más amplio de libertad», reproduciendo un concepto que ya

---

<sup>8</sup> CEPAL (2000a).

había sido adoptado en la Carta de las Naciones Unidas. Esta concepción tiene sus raíces directas en las visiones políticas de Franklin D. Roosevelt, que inspiraron la Carta, y se asocia, a su vez, al concepto de ciudadanía social de T. H. Marshall<sup>9</sup> y, en épocas más recientes, al de «desarrollo como libertad» de Amartya Sen.<sup>10</sup> Uno de sus correlatos es la visión de democracia como extensión de ciudadanía, en su triple dimensión de ciudadanía civil, política y social, que difundió en América Latina el informe del PNUD.<sup>11</sup> Cabe agregar que la visión de ciudadanía social —o de «Estado social de derecho»— está presente en las constituciones de varios países de la región, entre ellos Brasil, Colombia y Venezuela.

407

Una de las formulaciones más precisas de estas ideas es el capítulo sobre principios de política social del documento «Equidad, desarrollo y ciudadanía» de la CEPAL,<sup>12</sup> donde se establecen los principios de universalidad, solidaridad, eficiencia e integralidad. El primero de ellos se asocia con el concepto de los servicios sociales básicos que provee el Estado como *derechos* de los ciudadanos. Bajo esta concepción, por lo tanto, la educación, la salud y la protección social son más que servicios o mercancías. El segundo principio alude a lo que es obvio, particularmente en sociedades altamente desiguales: que la garantía del acceso de los sectores más desfavorecidos a dichos derechos exige la aplicación del principio de solidaridad, que además expresa un objetivo social básico: la necesidad de construir sociedades más integradas. El tercero —eficiencia— señala la necesidad de utilizar mejor los recursos públicos para lograr mayores

---

<sup>9</sup> Marshall (1992)

<sup>10</sup> Sen (1999).

<sup>11</sup> PNUD (2004).

<sup>12</sup> CEPAL (2000a).

beneficios, en tanto que el último —integralidad— alude a las fuertes interrelaciones que existen entre las distintas dimensiones del desarrollo social (o, por el lado negativo, las múltiples dimensiones de la pobreza).

Esta formulación nos remite a dos dimensiones ciertamente interrelacionadas: la relación entre los derechos económicos y sociales y el nivel de desarrollo económico de un país, por una parte; y la exigibilidad de dichos derechos, por otra. Sobre el primero, cabe señalar que la sola declaración política de que

408 «[t]oda persona tiene el derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios»,<sup>13</sup> o del derecho a la educación y a la seguridad social,<sup>14</sup> no permiten crear riqueza o repartir lo inexistente. En este sentido, como he señalado en un ensayo anterior:

Su instrumentación debe ser compatible con el nivel de desarrollo alcanzado y [...] con el «pacto fiscal» imperante en cada sociedad, para así evitar que se traduzca en expectativas insatisfechas o en desequilibrios macroeconómicos que afecten, por otras vías, a los sectores sociales a los cuales se busca proteger. Equidad, en este sentido, debe entenderse como el establecimiento de metas que la sociedad sea efectivamente capaz de alcanzar, dado su nivel de desarrollo. Es decir, su punto de referencia es lo *realizable*, pero no menos de ello y, por ende, como lo han recogido los debates sobre derechos económicos y sociales, lo *máximo entre lo realizable*.<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Art. 25.1 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos.

<sup>14</sup> Artículos 26.1 y 22 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos.

<sup>15</sup> Ocampo, *op. cit.*, p. 159.

Esto implica que la exigibilidad de los derechos económicos y sociales está sujeta a los límites de lo que es posible, en un momento determinado y dado el desarrollo económico de un país. De hecho, el intento de exigir en abstracto derechos sin tener en cuenta lo que una sociedad puede darle a *todos* los ciudadanos puede terminar distribuyendo los recursos escasos hacia unos pocos. Por lo tanto, aunque ciertos niveles de exigibilidad jurídica son inherentes a cualquier formulación de derechos, en el caso de los económicos y sociales es igualmente —o quizás incluso más— importante la exigibilidad política: la especificación, por parte de la autoridad política (la Asamblea Constituyente o el Congreso) de cuáles son los logros en materia de derechos económicos y sociales que una sociedad determinada espera alcanzar, dentro de las restricciones que impone el nivel de desarrollo, pero también del principio de que se debe alcanzar lo «máximo entre lo realizable». En torno a eso se estructura, por supuesto, el debate político entre distintas opciones democráticas, así como también sobre la generación de los recursos necesarios para garantizar la provisión de los servicios básicos que la sociedad, a través de las autoridades políticas, define como esenciales en un momento determinado.

409

Esta visión se asocia al concepto de «universalismo básico» de Molina,<sup>16</sup> que alude a una serie de prestaciones sociales básicas y de cobertura de riesgos esenciales que deben hacerse extensivas a toda la población, con estándares de calidad homogéneos y prestados sobre la base del principio de ciudadanía. Esto

---

<sup>16</sup> Molina (2006). Este otro aporte seminal al debate surgió de un proyecto promovido por el Instituto Interamericano para el Desarrollo Social del Banco Interamericano de Desarrollo. Véase, en particular, la introducción a dicha obra colectiva, escrita por el editor, así como el capítulo 1 (Filgueira *et al.*, *op. cit.*).

nos remite, además, al concepto de *merit goods* de la teoría del bienestar, que la CEPAL tradujo<sup>17</sup> —alternativa y correctamente— como «bienes de valor social»; es decir, aquellos bienes y servicios que la sociedad considera que deben recibir todos sus miembros en tanto ciudadanos. Estos bienes y servicios pueden entenderse, por lo tanto, como una expresión concreta de los derechos económicos y sociales y expresan auténticas preferencias de la sociedad, que van más allá de las preferencias individuales.

410 El alcance de dichos «bienes de valor social» debe obedecer no sólo al nivel de desarrollo, sino a las demandas de un modelo específico de organización económica sobre sus ciudadanos. En tal sentido, las economías contemporáneas generan dos demandas específicas, adicionales a aquellas que la política social ha reconocido desde hace muchas décadas. La primera se deriva de la extensión de la sociedad del conocimiento y los elevados requisitos de educación y capacitación que hoy demandan la economía y la sociedad. La segunda es la mayor inseguridad económica que genera una sociedad que enfrenta cambios acelerados en un contexto de mayor competencia. Por este motivo, algunos autores han señalado que debe existir una asociación positiva entre apertura económica y gasto social, como sucede en los países de la OCDE.<sup>18</sup> Esto es, por lo demás, consistente con diversas visiones del Estado de bienestar escandinavo, en el sentido de que un sistema de protección social más elaborado es esencial en economías más abiertas, ya que dichas prestaciones son una alternativa a la protección al trabajo basada en barreras al comercio exterior.<sup>19</sup>

---

<sup>17</sup> CEPAL (2000a).

<sup>18</sup> Rodrik (1997).

<sup>19</sup> Thalen (2000).

Por último, cabe señalar que esta formulación busca también corregir uno de los mayores peligros que enfrenta la política social: la segmentación. Este problema tiende a agudizarse en los esquemas de políticas focalizadas, pero también se registra en sistemas en los cuales existen múltiples proveedores de servicios, algunos de los cuales tienden a «descremar» el mercado o a discriminar entre los distintos demandantes de acuerdo con su nivel de ingreso o su localización espacial. El sistema educativo es una fuente especial de preocupación. Suele decirse que la educación es un mecanismo de igualación social —un principio que, como ya señalé, tiene profundas raíces liberales— y que los dispares logros educativos son uno de los determinantes fundamentales de la desigualdad en la distribución del ingreso. Pero cabe recordar que, sobre todo en sociedades altamente desiguales, el aparato educativo es también un poderoso mecanismo de segmentación social, que tiende a reproducir las desigualdades existentes e incluso, en ciertos casos, a difundir ideas y prácticas que separan a las elites del resto de los ciudadanos. Pero así como este problema se manifiesta en sistemas que generan educación para ricos y educación para pobres, hay también una tendencia a generar sistemas de salud para ricos y de salud para pobres, así como segmentación espacial en las ciudades y muchos otros mecanismos que reproducen o amplían estas diferencias.

El paradigma universalista ha sido objeto de dos críticas fundamentales: que exige muchos recursos tributarios y que, dados los presupuestos públicos escasos, esto puede generar sistemas de política social en los que los recursos terminan mal focalizados. Como veremos más adelante, la primera de estas críticas es válida, pero la segunda no. De hecho, se puede formular la afirmación exactamente opuesta: la mejor focalización es una política social universal.

Esta segunda crítica —que las políticas universales generan una mala focalización de los recursos— se asocia, en algunas formulaciones, a la visión de las clases medias como sectores que cuentan con capacidad para lograr que los recursos públicos se distribuyan a su favor, excluyendo así a los sectores más desfavorecidos. Esto se realizaría a través, por ejemplo, de las asociaciones sindicales (que, como ya señalé, en países con sistemas de empleo formal limitado corresponden en general a sectores de ingresos medios) o de su influencia sobre los partidos políticos.

Esta visión es deficiente, al menos por tres razones diferentes. En primer término, porque, si bien la extensión de los beneficios sociales puede verse en gran medida como una «conquista» de los sectores medios, los sistemas democráticos generan una presión para que dichos beneficios se generalicen posteriormente a toda la población. Esta es, de hecho, la historia de los Estados de bienestar de los países industrializados. En este contexto, como veremos, los gastos marginales orientados a extender la cobertura de los servicios sociales son altamente progresivos. Una forma complementaria de concebir este tema es que la capacidad de la política social de atraer a la clase media puede verse como evidencia y garantía de una política que provee servicios de calidad homogénea.<sup>20</sup> Además, es esencial para que la clase media apoye los niveles de tributación necesarios para financiar el alto gasto público social necesario para sostener estos sistemas, como señalan los estudios referentes a los países industrializados.<sup>21</sup> Por lo demás, con contadas excepciones, la propuesta de algunos defensores de la focalización de

---

<sup>20</sup> Grynspan (2006), cap. 3, pp. 75-81.

<sup>21</sup> Korpi y Palme (1998), pp. 661-687.

redistribuir los recursos públicos de los sectores medios hacia los más pobres carece de realismo político.

En segundo lugar, en América Latina muchos de los hogares pertenecientes a los sectores «medios» perciben ingresos relativamente bajos. Esto resulta evidente cuando se mira a los quintiles 3 y 4 de la distribución del ingreso. En efecto, según las estimaciones de la CEPAL,<sup>22</sup> en los países con un ingreso per cápita más bajo (como Bolivia, Honduras o Nicaragua), algunos de los hogares del quintil 3 pertenecen a la población pobre. En estos países, la mayor parte de las familias de ambos quintiles recibe ingresos inferiores al equivalente a dos líneas de pobreza, lo que las hace muy vulnerables a caer en la pobreza. En los países con un ingreso per cápita similar al promedio regional, como Colombia o República Dominicana, casi todos los hogares ubicados en dichos quintiles ganan menos del equivalente a tres líneas de pobreza. Sólo en cuatro países (Argentina, Chile, Costa Rica y Uruguay) se puede decir que el grueso de los hogares del quintil 4 obtiene ingresos superiores al equivalente a tres líneas de pobreza.

413

Esto refleja, a su vez, un hecho ampliamente reconocido: que la mala distribución del ingreso típica de América Latina está asociada a la concentración en el decil más rico.<sup>23</sup> Es posible, incluso, que dichos sectores medios se encuentren entre los que experimentaron algunas de las tensiones más fuertes en las últimas décadas, asociadas, por ejemplo, a los retornos decrecientes de la educación secundaria en términos de mayores ingresos, o a la contracción que experimentó el empleo formal hasta comienzos del nuevo siglo.

---

<sup>22</sup> Véase al respecto CEPAL (2007, noviembre), cuadro anexo 6.

<sup>23</sup> Véase, por ejemplo, CEPAL (2006b), cap. I.

Por último, una política social coherente con la promoción de una mayor cohesión social debe ofrecer una propuesta al conjunto de la sociedad. De hecho, uno de los grandes problemas del «Estado focalizador» es que su capacidad de convocatoria de la ciudadanía ha resultado limitada, entre otras cosas porque no ofrece lo mínimo que la sociedad espera del Estado: una propuesta para toda de la sociedad y no sólo para algunas de sus partes.

## UNIVERSALIDAD Y FOCALIZACIÓN

### *Los efectos redistributivos del gasto público social*

Distintos trabajos de la CEPAL<sup>24</sup> proporcionan síntesis comparadas de los estudios sobre los efectos redistributivos del gasto público social (en el caso de las publicadas en CEPAL,<sup>25</sup> con base en las investigaciones realizadas por el BID). La gráfica 1 resume los dos estudios más recientes, que corresponden en su mayoría a estimaciones basadas en el gasto público de fines de los años noventa y comienzos de la década actual.

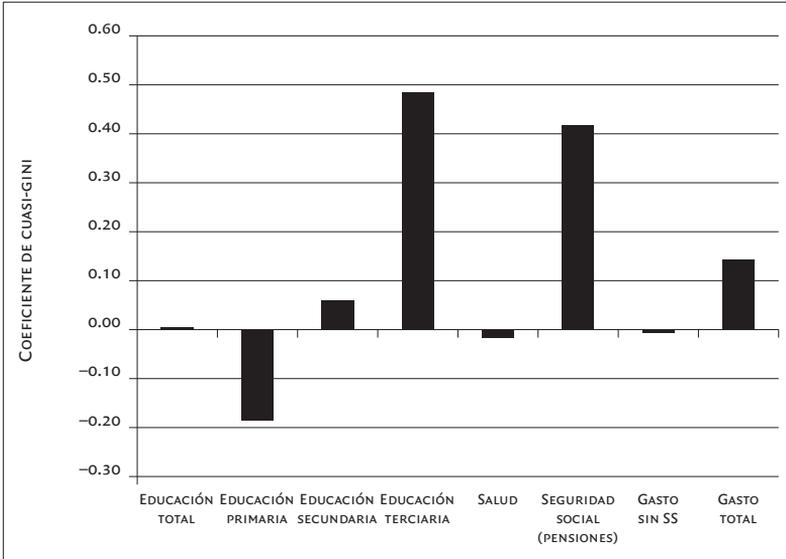
Estos estudios indican que dichos efectos distributivos difieren significativamente entre distintos tipos de gasto, que pueden agruparse en tres grandes categorías. La primera incluye los gastos más redistributivos: los programas de asistencia social y aquellas áreas de la política social con coberturas universales o cuasi universales, como la educación primaria y algunos servicios de salud. La segunda categoría comprende servicios con cobertura intermedia, tales como la educación secundaria y los gastos en vivienda y saneamiento; en este caso, la distribu-

<sup>24</sup> CEPAL (2000a); CEPAL (2000b); CEPAL (2006c); y, CEPAL (2007, noviembre).

<sup>25</sup> CEPAL (2006c); CEPAL (2007, noviembre), cuadro II.20.

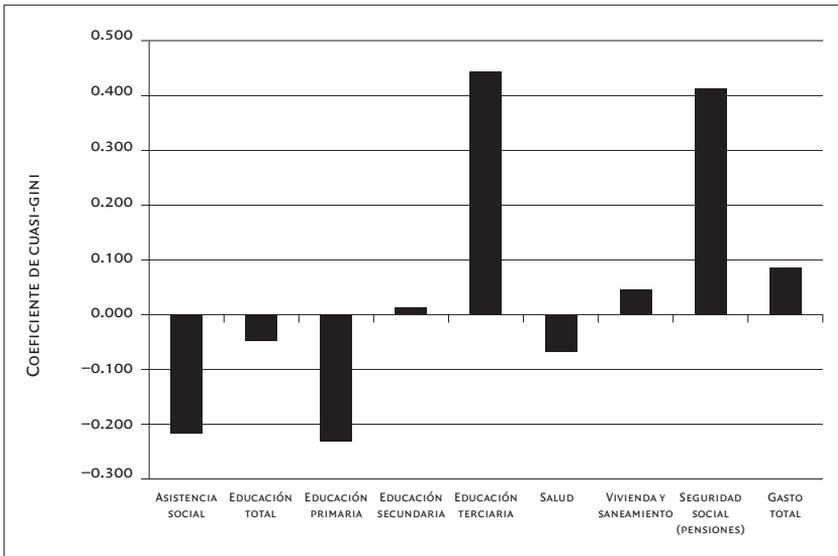
GRÁFICA 1

A. Efecto redistributivo del gasto social, c. 2000



415

B. Efecto redistributivo del gasto social c. 2002



Fuentes: CEPAL, *Panorama social de América Latina 2005*, cuadro 11.10; y CEPAL, *Panorama social de América Latina 2007*, cuadros 11.16 a 11.19.

416 ción no es generalmente progresiva (salvo en algunos países), pero no se aleja significativamente de la equidistribución y, por ende, es mucho mejor que la distribución del ingreso primario. El gasto en salud se encuentra entre las dos categorías mencionadas: es ligeramente progresivo, particularmente en el estudio más reciente. Finalmente, la tercera categoría incluye a la seguridad social (pensiones) y la educación universitaria, donde los beneficios tienden a estar concentrados en los deciles más altos. Pero incluso en estos casos dicha distribución es, en promedio, ligeramente mejor que la del ingreso primario (aunque en algunos casos es peor).

Aunque es cierto que los programas de asistencia confirman las apreciaciones de los defensores de la focalización en el sentido de que una mayor selectividad implica un mejor efecto redistributivo, en realidad el impacto es limitado pues los montos asignados a ellos son relativamente modestos. Los programas de subsidios condicionados (como Bolsa Familia y Oportunidades) son la innovación más importante en este campo, pero hay otros programas que también generan efectos altamente redistributivos, especialmente los programas de nutrición dirigidos a la población infantil. Sin embargo, los programas focalizados que generan un mayor impacto son aquellos que se caracterizan precisamente por la ampliación de su cobertura; es decir, por la tendencia a «universalizar» sus beneficios dentro de su población objetivo. Además, una de sus grandes virtudes es que usan las transferencias como palanca para hacer que los sectores beneficiarios hagan uso de los programas sociales universales de educación y salud.

Como estos programas absorben pequeñas proporciones del gasto público social, contribuyen con menos de la quinta parte del efecto redistributivo de dicho gasto. Así, el mayor impacto redistributivo proviene de los programas de educación y salud de

amplia cobertura. En efecto, de acuerdo con todos los estudios existentes, estos son los programas que tienen un mayor impacto sobre el ingreso efectivo de los sectores más pobres. Más aún, la ampliación de estos programas de una cobertura limitada a una más amplia o universal confirma una conclusión que hizo evidente el estudio pionero sobre dicho tema en Colombia:<sup>26</sup> el gasto social es en tales casos altamente redistributivo *en el margen*.

Aunque los estudios sobre este tema no son estrictamente comparables, sirven para ilustrar el punto. El cuadro 1 muestra una comparación entre los ingresos implícitos recibidos por los hogares colombianos por concepto de distintos tipos de gasto público en educación en dos momentos determinados: 1974 y 1992.<sup>27</sup> Como se observa, el gasto en educación primaria ya era altamente progresivo en 1974, pero se hizo aún más en los años siguientes. En cuanto a los beneficios de la educación secundaria, en 1974 se concentraban en los sectores medios, pero con la ampliación de la cobertura se desplazaron hacia los sectores de bajos ingresos. Y los beneficios de la educación universitaria, que eran altamente regresivos en 1974, en 1992 ya estaban menos concentrados que el ingreso primario, gracias a la ampliación de cobertura. Esto implica que gastos que antes se consideraban de carácter regresivo se convirtieron en progresivos a medida que se extendió la cobertura. Este es, en particular, el caso de la educación secundaria, pero también de otros servicios, como los acueductos y el alcantarillado. En ambos, el gasto *marginal* fue, por lo tanto, altamente redistributivo.

---

<sup>26</sup> Selowsky (1979).

<sup>27</sup> Selowsky, *op. cit.*; y, Vélez (1996). Los datos estimados para Colombia por la CEPAL (2007, noviembre, cuadro II.16), correspondientes a 2003, no difieren significativamente de los que el cuadro 1 muestra para 1992.

CUADRO 1

Distribución del subsidio educativo según quintiles de la distribución del ingreso. Colombia, 1974 y 1992

QUINTIL	EDUCACIÓN PRIMARIA		EDUCACIÓN SECUNDARIA		EDUCACIÓN SUPERIOR	
	1974	1992	1974	1992	1974	1992
1	32.1%	39.3%	16.8%	20.6%	0.9%	5.1%
2	26.8%	26.2%	21.8%	26.8%	4.6%	9.4%
3	20.5%	19.4%	21.1%	25.3%	10.7%	18.6%
4	14.5%	10.8%	24.6%	17.7%	23.5%	33.1%
5	6.2%	4.3%	15.6%	9.6%	60.3%	33.9%

Fuente: Velez (1996), Cuadro 3.6

418

La conclusión de este análisis es que las políticas incluidas en la segunda categoría mencionada —educación secundaria y los gastos en vivienda y saneamiento, es decir, los servicios sociales que están en proceso de universalización— adquirirán una mayor progresividad en la medida en que se logren mayores niveles de cobertura. En todos ellos, la expansión del gasto asociada a la ampliación de cobertura —o sea, el gasto marginal— es fuertemente progresiva, quizás no menos que los gastos incluidos en el primer grupo (educación primaria y servicios básicos de salud).

La tercera categoría incluye dos tipos de servicios sociales: la educación universitaria y la seguridad social, de carácter muy diferente. El primero es quizás el caso más claro en el cual los criterios redistributivos deberían primar más que en el pasado, mediante el diseño de un sistema de becas asociado al ingreso de las familias de los estudiantes. Dicho sistema de financiamiento se diferenciaría de los esquemas de educación gratuita, que deben primar claramente en la educación primaria y secun-

daria. Esta afirmación debe matizarse, sin embargo, en dos sentidos diferentes. Por una parte, la universidad es también una fuente de producción de conocimiento y, por ende, debe recibir recursos apropiados para ello. Por otra, la universidad pública puede ser un fuerte mecanismo de «des-segmentación social» en países donde los espacios de encuentro entre los ciudadanos son muy limitados. En los países industrializados —y, en particular, en los europeos—, la universidad pública ha jugado, en efecto, dicho papel. Por lo tanto, un sistema de becas corre el peligro de eliminar esta función de la universidad pública; es posible, de hecho, que esta función ya haya sido fuertemente erosionada. Una manera de manejar este problema, que es aplicable a otros sectores de la política social, sería mantener un sistema más competitivo, con agentes públicos y privados, pero otorgar a los públicos subsidios de carácter general para que aumenten su atractivo. Este es, de hecho, el diseño del sistema universitario en Estados Unidos. En tal caso, se lograría también, a través de la competencia, un control de calidad sobre la oferta de las universidades públicas.

419

Además de la educación universitaria, la segunda área incluida dentro de esta categoría es la seguridad social (pensiones). En este punto, hay que señalar que las estimaciones exageran su impacto regresivo en la distribución. La primera razón para ello es que en general no se deducen las contribuciones (presentes y pasadas) de quienes se benefician del sistema. Para ponerlo de una manera simple: si el gasto es regresivo porque el acceso es limitado, las contribuciones que las financian son, por esa misma razón, progresivas, porque recaen sobre sectores de mayores ingresos. En estas condiciones, el efecto regresivo *neto* es mucho más bajo que el estimado normalmente y es posible que los subsidios incorporados a estos sistemas sean

progresivos, incluso altamente progresivos.<sup>28</sup> Además, una parte importante de lo que aparece como aportes presupuestarios son, en realidad, las contribuciones patronales que el Estado hace sobre sus trabajadores. Este aporte aparece como regresivo debido a la alta proporción de trabajadores con educación universitaria en el sector público. El efecto distributivo de la seguridad social debería estimarse, por lo tanto, con base en los subsidios que otorga el Estado con cargo al presupuesto general neto de sus contribuciones patronales. Incluso en este caso, como veremos en la sección siguiente, la hipótesis central del presente trabajo sigue siendo válida: la progresividad del gasto —o, quizás mejor, la menor regresividad— está asociada a una mayor cobertura. La mayor progresividad se alcanzará a través de una política dirigida a universalizar el acceso a la seguridad social. Como ha analizado extensamente la CEPAL,<sup>29</sup> en economías en las que una importante proporción del empleo es informal, esto exigirá combinar el sistema contributivo existente con un pilar no contributivo. En un esquema de esta naturaleza, los subsidios netos del Estado tendrán, por definición, un efecto altamente progresivo.

La conclusión general que se deriva de este análisis es clara: los mayores niveles de progresividad del gasto público están relacionados estrechamente con la extensión de la cobertura. Por lo tanto, la mejor focalización es la universalización. La focalización —o, quizás mejor, la selectividad, para eliminar el fuerte

---

<sup>28</sup> Aunque referido a la seguridad social en salud, el estudio de Vélez (1996) ilustra muy bien este punto. Así, si bien la cobertura de dicho sistema era ligeramente regresiva en Colombia en 1992, los subsidios netos eran altamente progresivos, con un cuasi-gini de  $-0.345$ , de hecho no muy diferente al de la educación primaria.

<sup>29</sup> CEPAL (2006a).

contenido conceptual e incluso ideológico que ha adquirido el concepto— debe jugar en este esquema un papel subsidiario. Sin embargo, puede cumplir tres funciones particulares. En primer lugar, en países donde los niveles de pobreza son todavía muy elevados, los programas de asistencia social pueden tener efectos redistributivos importantes y deben ser, por lo tanto, un pilar del sistema. Un requisito que deben cumplir estos programas, en el marco de los principios de la política social que hemos formulado, es su *vocación universal* hacia los grupos sociales que se consideran objetivos (programas de nutrición, subsidios condicionados y pensiones a ancianos indigentes, entre otros). Pero dichos programas deben considerarse como subsidiarios de una política social básica de carácter universal y, por ese motivo, deben integrarse, en la medida de lo posible, a dicha política. La segunda función de los programas focalizados es permitir el diseño de planes especiales adaptados a algunas poblaciones (como los indígenas) o grupos específicos de la población (por ejemplo, sistemas de pensiones que tengan en cuenta la actividad reproductiva de las mujeres). La tercera función es servir de puente para garantizar que sectores con dificultades para acceder a los servicios sociales básicos universales puedan obtener dicho acceso. En todos estos casos, la focalización (o selectividad) debe ser vista como un instrumento de la universalización, nunca como un sustituto de ella.<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Nótese que estos argumentos, así como los que se presentan en la sección siguiente, tienen un sentido positivo: tratan de mostrar que los criterios de universalización son netamente superiores en términos de impacto redistributivo. Existe, además, una literatura crítica sobre la focalización que señala los errores de información, las distorsiones en los incentivos y los problemas de estigmatización que caracterizan dichos sistemas. Véanse, entre otros, Cornia y Stewart (1995), cap. 13, pp. 350-386; Mkandawire (2007), cap. 13, pp. 305-333; Sen (1995),

**La progresividad del gasto en distintos países**

422 Las estimaciones sobre el efecto redistributivo total del gasto público social en América Latina corroboran estas apreciaciones. La gráfica 2 muestra la relación entre el efecto redistributivo del gasto social en los distintos países (estimado como puntos del coeficiente de Gini) y un indicador agregado del desarrollo de la política social, el Índice de Desarrollo Humano del PNUD, aunque tomando en cuenta únicamente los componentes de educación y salud de dicho índice. La primera de estas variables incluye no sólo el impacto de la focalización en el sentido estricto, sino también de la magnitud del gasto social. Ambos factores se refuerzan ya que, en la medida en que la mejor focalización —y, por ende, el mayor impacto redistributivo— están asociados a sistemas más universales, la magnitud del gasto debe ser también mayor, como se explica más adelante.

Los datos indican, en efecto, que los países en los cuales el gasto público tiene un mayor efecto redistributivo son aquellos que desarrollaron más tempranamente los servicios sociales del Estado y que han logrado las mayores extensiones de cobertura de sus sistemas de educación y salud: Argentina, Chile, Costa Rica y Uruguay (a ellos se debe agregar Cuba, que no suele incluirse en los análisis sobre este tema). Nótese que en algunas estimaciones enfocadas a analizar exclusivamente la focalización, el efecto redistributivo del gasto público en Chile sobresale como el más redistributivo,<sup>31</sup> cosa que no acontece, sin embargo, cuando se combina el impacto conjunto de la focalización con el de la magnitud del gasto.<sup>32</sup> El cuadro 2 indi-

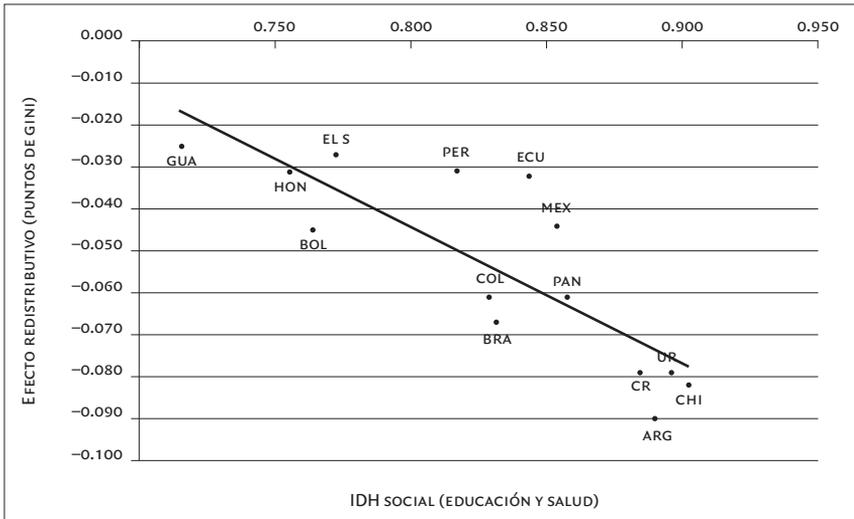
---

cap. 2, pp. 11-24.

<sup>31</sup> Véanse, por ejemplo, los estimativos de CEPAL (2006c).

<sup>32</sup> En términos estrictos, los datos correspondientes a ese país no son comparables a los de otros, porque excluyen los sistemas contributi-

GRÁFICA 2  
Relación entre el efecto distributivo del gasto social y el índice de desarrollo humano social



423

Fuentes: PNUD (Informe sobre desarrollo humano 2007/2008, Nueva York/Madrid, PNUD/ Mundi-Prensa, 2007), anexo estadístico, cuadro 1; y CEPAL (Panorama social de América Latina 2007, Santiago, CEPAL, versión preliminar, noviembre de 2007), cuadros 11.16 a 11.19.

ca que los países con un grado de desarrollo intermedio de sus políticas sociales, como Brasil, Colombia y Panamá, generan también impactos redistributivos del gasto social intermedios, en tanto que el menor impacto redistributivo se alcanza en na-

---

vos de salud y pensiones que maneja el sector privado y que en otros países siguen a cargo del Estado. Un corolario de esta situación es que los cálculos sobre el efecto redistributivo del gasto deberían contemplar en el futuro a los recursos y prestaciones que manejan las entidades privadas o solidarias participantes en los sistemas de política social o, lo que es equivalente, deben ser estimados netos de todas las contribuciones de quienes acceden a los sistemas correspondientes.

CUADRO 2  
Relación entre la formalidad laboral y el efecto redistributivo  
del gasto en seguridad social

	FORMALIDAD LABORAL C. 2005	NÚMERO DE DEPENDIENTES POR TRABAJADOR FORMAL	EFECTO REDISTRIBUTIVO DEL GASTO EN SEGURIDAD SOCIAL (CUASI-GINI)	
			C. 2000	C. 2002
ARGENTINA	62.4	4.0	0.21	-0.176
BOLIVIA	34.8	9.6	0.28	0.276
BRASIL	68.6	3.8	0.40	0.396
COLOMBIA	55.2	4.8	0.68	0.680
COSTA RICA	63.3	3.9	0.29	0.471
ECUADOR	47.2	8.5	0.40	0.396
GUATEMALA	46.8	7.5	0.65	0.648
HONDURAS	45.5	9.4		0.710
MÉXICO	62.2	4.9	0.38	0.377
PANAMÁ	64.4	4.7		0.552
PERÚ	41.7	7.7		0.605
URUGUAY	57.4	4.2	0.46	0.346

Fuente: Ver gráfico 1 y CEPAL (2007).

ciones de menor desarrollo relativo, como Bolivia, El Salvador, Honduras y Guatemala. Otros países, como Ecuador, México y Perú, destacan porque, con indicadores medios de desarrollo humano, tienen un limitado impacto redistributivo de sus políticas sociales.<sup>33</sup>

<sup>33</sup> Hemos excluido los datos referentes a Nicaragua, que muestran el efecto opuesto, porque el monto del gasto social que se incorpora en los cálculos correspondientes excede ampliamente la magnitud de

Una mirada a los datos específicos correspondientes a la seguridad social (pensiones) permite captar mayores complejidades. En este caso, la relación evidente es entre el impacto redistributivo, medido por el cuasi-gini del gasto correspondiente, y el grado de formalidad laboral (cuadro 2). En general, los datos corroboran que el gasto es más redistributivo cuando el acceso es mayor, medido a través del grado de formalidad laboral. Sin embargo, existen excepciones notorias, tanto positivas como negativas. Entre las positivas sobresalen Bolivia y Brasil, que han desarrollado pensiones básicas universales de carácter no contributivo. Por el lado negativo, algunos sistemas han logrado una muy limitada de cobertura del régimen de pensiones dado su grado de formalidad laboral. Honduras y Colombia son los casos más destacados (Guatemala también lo es, pero la razón de ello puede ser el bajo grado de formalidad laboral). El dato del impacto redistributivo correspondiente a Argentina en 2002 se refiere sólo a las pensiones no contributivas y, por ende, no es estrictamente comparable con el resto.

425

Las conclusiones de este análisis, así como las de la sección anterior, coinciden con lo que Korpi y Palme,<sup>34</sup> al analizar los sistemas de protección social de los países industrializados, han denominado «la paradoja de la redistribución»: que el efecto redistributivo total del gasto público social es mayor en países con sistemas universales que en aquellos que aplican criterios de focalización (particularmente los anglosajones). De acuerdo con estos autores, una de las razones fundamentales para ello es el fuerte apoyo político de las clases medias al gasto público social en los países con sistemas más universales, esencial para

---

gastos sociales que estima corrientemente la CEPAL para dicho país.

<sup>34</sup> Korpi y Palme, *op. cit.*

obtener el respaldo de dichos sectores a los elevados niveles de tributación necesarios para financiarlos.

426 Vale la pena señalar, por otra parte, que el efecto redistributivo estimado se refiere en su mayor parte a transferencias indirectas a los hogares equivalentes al costo de provisión de los servicios sociales que reciben del Estado. Sólo en unos pocos casos se asocian a transferencias directas de ingreso (pensiones y algunos programas de asistencia social). Algunos estudios recientes han resaltado que el atraso de América Latina en el desarrollo de dichas transferencias directas es una de las explicaciones más importantes de los altos niveles de desigualdad en la distribución del ingreso en la región en comparación con la de los países de la OCDE.<sup>35</sup>

Conviene anotar, por último, que los datos de la gráfica 2 se refieren al impacto de la política social sobre la distribución *secundaria* del ingreso. Un argumento adicional que conviene destacar se refiere al efecto de la política social sobre la distribución *primaria* del ingreso. La mejor ilustración sobre este tema la proporcionan los análisis correspondientes a los países industrializados, los cuales corroboran claramente que los países de Europa continental, que cuentan con sistemas de bienestar de corte más universal, tienen una mejor distribución del ingreso que los países donde el principio de focalización se utiliza en forma más activa.<sup>36</sup> La causalidad es, sin duda, de doble vía: las sociedades más igualitarias reclaman sistemas universales de política social, y éstos contribuyen, a su vez, a generar sociedades más igualitarias. Si la política social va a contribuir a reducir la excesiva desigualdad en la distribución del ingreso que carac-

---

<sup>35</sup> Banco Mundial (2006), cap. 5; OCDE (2007), cap. 1.

<sup>36</sup> Alesina y Glaeser (2004).

teriza a América Latina, debe apostar, por lo tanto, a una política social de corte universal —incluyendo, tal como lo señalan los estudios del Banco Mundial y la OCDE, sistemas elaborados de transferencias de ingresos.

Esta asociación entre el desarrollo de los sistemas de política social y la distribución primaria del ingreso no es extraña a América Latina, pero ha tendido a debilitarse con el deterioro distributivo que experimentaron en las últimas décadas casi todos los países de la región con un grado avanzado de desarrollo humano, como parte de la tendencia que la CEPAL<sup>37</sup> definió como la «convergencia hacia una mayor inequidad». De los cuatro países con un mayor impacto distributivo de la política social, los casos de Costa Rica y Uruguay tienden a corroborar todavía la asociación entre política social y mejor distribución del ingreso (y, podría agregarse, apoyo a los sistemas democráticos), pese a que el primero ha experimentado un deterioro distributivo en las últimas décadas. Argentina, en cambio, experimentó la tendencia más profunda al deterioro distributivo entre los años setenta y comienzos de la década actual y, pese a su mejoría reciente, sigue teniendo niveles de desigualdad no muy diferentes al promedio regional. Chile también experimentó un deterioro distributivo en los setenta y se encuentra desde entonces entre los países con mayores niveles de desigualdad.

427

### **Los requisitos fiscales**

La restricción fundamental para una política social de corte universal es la demanda de recursos públicos. Una de las ventajas de la focalización —y quizás por ello uno de sus grandes atractivos políticos— es que requiere menos recursos. No en vano,

---

<sup>37</sup> CEPAL (2006b).

su difusión estuvo asociada a los esfuerzos por racionalizar el gasto público. Este hecho obliga a prestar atención a una de las debilidades fundamentales del desarrollo latinoamericano: la fragilidad de su estructura tributaria y el peso de los sistemas de carácter indirecto. El avance hacia una política social de corte universal no será posible, por lo tanto, sin un nuevo pacto fiscal, para utilizar el término acuñado por la CEPAL,<sup>38</sup> que eleve significativamente el ingreso público y convierta a la política tributaria en un instrumento progresivo.

428

Los trabajos de la CEPAL,<sup>39</sup> el Banco Mundial<sup>40</sup> y la OCDE, *Perspectivas económicas de América Latina 2008*, cap. I,<sup>41</sup> corroboran estas apreciaciones. El estudio de la OCDE muestra que la carga tributaria media en América Latina es apenas la mitad de la de la OCDE (17% contra 36% del PIB). Las grandes disparidades se dan en los impuestos directos (5% en América Latina contra 15% en la OCDE) y en las contribuciones a la seguridad social (3% en América Latina contra 9% en la OCDE). El Banco Mundial estima, a su vez, que, dados los patrones internacionales de relación entre tributación y niveles de ingreso, América Latina debería recaudar cuatro puntos adicionales del PIB, sobre todo en concepto de impuesto a la renta, especialmente a las personas naturales. Como señalan estos estudios, la tributación indirecta no muestra, por el contrario, rezagos similares. Esto confirma que los países de la región tienen estructuras más regresivas que las de los países de la OCDE y que avanzar

---

<sup>38</sup> CEPAL (1998).

<sup>39</sup> *Ibid.*

<sup>40</sup> Banco Mundial (2006), cap. 5.

<sup>41</sup> OCDE (2007), cap. 1.

en materia de tributación directa puede contribuir a reducir las excesivas disparidades distributivas que caracterizan a la región.

En este marco, un tema controvertido son las contribuciones a la seguridad social y los impuestos para financiar otro tipo de programas públicos (como los programas de capacitación laboral) que se cobran sobre la nómina salarial. La crítica fundamental a estas contribuciones es que constituyen un impuesto al empleo que reduce, por lo tanto, la generación de trabajo formal y profundiza la informalidad laboral. Esta apreciación es, sin duda, correcta, y ha llevado a propuestas para financiar parcialmente estos beneficios con impuestos de carácter general. Sin embargo, no parece posible ni conveniente que todo el sistema de política social descansa sobre los impuestos de carácter general. Una mirada somera a los datos de la OCDE muestra, en efecto, que los países industrializados no podrían financiar los altos beneficios de la seguridad social sin los 9 puntos del PIB que se recaudan por esta vía. Pero, además de no ser financieramente viable, un sistema sustentado sólo en impuestos generales eliminaría un elemento de economía política esencial: los sistemas contributivos generan un sentido de pertenencia del trabajador al Estado de bienestar que es irremplazable y que implica no sólo derechos (prestaciones), sino también deberes (contribuciones).

Por este motivo, la idea de desatar el financiamiento de la política social de las contribuciones a la nómina salarial cobra fuerza en aquellos casos en los que se generan bienes públicos o externalidades importantes (programas para prevenir enfermedades transmisibles o de capacitación laboral, por ejemplo) y no existe una relación directa entre quien contribuye (o la empresa que contribuye en nombre del trabajador) y quien recibe los beneficios. Pero cuando se aplica el principio de beneficio, como acontece en la seguridad social en un sentido amplio, las

contribuciones atadas a la nómina son irremplazables. La clave para el avance de la protección social en un contexto en el que el empleo formal sigue siendo limitado deberá contemplar, por lo tanto, una mezcla cuidadosa de los pilares contributivo y no contributivo del sistema,<sup>42</sup> pero no la eliminación del primero.

430 La importancia de la tributación se corrobora, finalmente, en las tendencias del gasto público social verificadas en América Latina. En efecto, una de las tendencias más positivas de los años noventa fue el aumento significativo del gasto público social, que se elevó, en promedio, de 12.8% a 15.5% del PIB, gracias en parte a la sustitución de otros tipos de gasto. El aumento, aunque generalizado, fue más notorio en los países que se encontraban más rezagados. Sin embargo, esta tendencia fue seguida, en los últimos años, por un avance mucho más pausado, ya que en 2004-2005 dicho gasto se ubicaba en 15.9% del PIB.<sup>43</sup>

En suma, los avances en materia de política fiscal en América Latina pasan irremediablemente por un cambio en la tributación y, especialmente, en la tributación directa y las contribuciones a la seguridad social. Este es uno de los aspectos en los que se podrá comprobar si el retorno de la equidad a la agenda de desarrollo de la región tiene raíces profundas o si se sitúa sólo en un terreno retórico.

## CONCLUSIONES

Este ensayo argumenta que los enfoques de la política social que han prevalecido en las últimas décadas, con su énfasis en la focalización, deben dejar su lugar a esquemas basados en el

---

<sup>42</sup> CEPAL (2006a).

<sup>43</sup> CEPAL (2007, noviembre), cuadro II.6.

concepto de ciudadanía social y, por ende, en los principios de universalidad y solidaridad. El resultado de ello será el desarrollo de servicios y prestaciones sociales que se puedan efectivamente universalizar, al tiempo que dicha universalización debe ser el principal instrumento para lograr una mayor focalización del gasto público hacia los sectores de menores ingresos.

En un esquema como el propuesto, la focalización (o, mejor, la selectividad) debe ser vista como un instrumento de la universalización más que como un sustituto de ella. Puede cumplir tres funciones básicas: desarrollar programas de asistencia social con vocación universal dentro de ciertos grupos sociales, adaptar los programas a las características específicas de algunos sectores y servir como puente hacia los programas universales, como ocurre con los subsidios condicionados.

431

Un tema adicional es la importancia de combatir la segmentación en el acceso de distintos grupos sociales a diferentes servicios y prestaciones. Como ya he señalado, este problema tiende a ser agudo en las políticas focalizadas, pero también es el resultado de sistemas en los cuales hay múltiples proveedores de servicios, algunos de los cuales tienden a discriminar entre los distintos demandantes. Una fuente especial de preocupación en tal sentido son los elevados niveles de segmentación que caracterizan a los sistemas educativos, lo cual implica que los sistemas en los cuales participan una multiplicidad de actores requieren normas más estrictas orientadas a corregir estos problemas.

Por último, un requisito fundamental en el giro hacia una concepción universalista de la política social es fortalecer los sistemas tributarios y hacerlos más progresivos. Por lo tanto, el avance hacia una política social de corte universal no será posible sin un nuevo pacto fiscal que refuerce en particular la tributación directa. Más aún, dado el ritmo mucho más pausado de aumento del gasto público social durante la década actual, los

esfuerzos por profundizar los avances de la política social serán mucho más exigentes en el futuro en términos fiscales de lo que fueron en el pasado.

## REFERENCIAS

- Alesina, Alberto y Glaeser, Edward L. (2004). *Fighting Poverty in the US and Europe: A World of Difference*, Nueva York, Oxford University Press.
- 432 Banco Mundial (2006). *Reducción de la pobreza y crecimiento: círculos virtuosos y círculos viciosos*. Washington/Bogotá: Banco Mundial/Mayol Ediciones.
- CAF (2007). *Reporte de economía y desarrollo 2007/2008: Oportunidades en América Latina*, Caracas, Corporación Andina de Fomento.
- CEPAL (1998). *El pacto fiscal: fortalezas, debilidades, desafíos*, Santiago, CEPAL, (Serie Libros de la CEPAL, núm. 47).
- (2000a). *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, Bogotá, CEPAL/Alfaomega.
- (2000b). *La brecha de la equidad: una segunda evaluación*, Santiago, CEPAL.
- (2006a). *La protección social de cara al futuro: Acceso, financiamiento y solidaridad*, Santiago, CEPAL.
- (2006b). *Panorama social de América Latina 2004*, Santiago, CEPAL.
- (2006c). *Panorama social de América Latina 2005*, Santiago, CEPAL.
- (2007, noviembre). *Panorama social de América Latina 2007*, Santiago, CEPAL, versión preliminar.
- Cornia, Giovanni Andrea y Stewart, Frances (1995). *Two Errors of Targeting*. En Van de Walle, Dominique y Nead, Kimberly (eds.). *Public Spending and the Poor: Theory and Evidence*, Baltimore/Londres, John Hopkins University Press.

- Esping-Andersen, Gosta (1990). *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Polity Press. Princeton University Press.
- Filgueira, Fernando, Molina, Carlos Gerardo, Papadópolos, Jorge y Tobar, Federico (2006). Universalismo básico: una alternativa posible y necesaria para mejorar las condiciones de vida, en Carlos G. Molina (ed.). *Universalismo básico: Una nueva política social para América Latina*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo/Editorial Planeta.
- Grynspan, Rebeca (2006). Universalismo básico y Estado: principios y desafíos. En Molina, Carlos G. (ed.). *Universalismo básico: Una nueva política social para América Latina*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo/Editorial Planeta.
- Korpi, Walter y Palme, Joakim (1998). The Paradox of Redistribution and Strategies of Equality: Welfare State Institutions, Inequality and Poverty in the Western Countries. *American Sociological Review*, vol. 63.
- Marshall, T. H. (1992). Citizenship and Social Class. En Marshall, T. H. y Bottomore, Tom. *Citizenship and Social Class*, Londres, Pluto Press.
- Mkandawire, Thandika (2007). Targeting and Universalism in Poverty Reduction. En Ocampo, José Antonio, Jomo, K.S. y Khan, Sarbuland (eds.). *Policy Matters: Economic and Social Policies to Sustain Equitable Development*, Himayatnagar/ Londres/ Penang, Orient Longman/Zed Books/Third World Network.
- Molina, Carlos Gerardo (ed.) (2006). *Universalismo básico: Una nueva política social para América Latina*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo/ Editorial Planeta.
- Ocampo, José Antonio (2004). *Reconstruir el futuro: Globalización, desarrollo y democracia en América Latina*, Bogotá, Editorial Norma/CEPAL.
- OCDE (2007). *Centro de Desarrollo, Perspectivas económicas de América Latina 2008*, París, OCDE.

- PNUD (2004). *La democracia en América Latina: Hacia una democracia de ciudadanas y ciudadanos*, Buenos Aires, Alfaguara.
- (2007). *Informe sobre desarrollo humano 2007/2008*, Nueva York/Madrid, PNUD/ Mundi-Prensa.
- Rodrik, Dani (1997). *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, D.C., Institute of International Economics.
- Selowsky, Marcelo (1979). *Who Benefits from Government Expenditure? A Case Study of Colombia*, Nueva York, Banco Mundial.
- 434 Sen, Amartya (1995). *The Political Economy of Targeting*. En Van de Walle, Dominique y Nead, Kimberly (eds.). *Public Spending and the Poor: Theory and Evidence*, Baltimore/Londres, John Hopkins University Press.
- (1999). *Development as Freedom*, Nueva York, Alfred A. Knopf.
- Thalen, Ingela (2000). *Equidad y economía global: un comentario desde Suecia*. En Muñoz, Heraldo (ed.). *Globalización XXI: América Latina y los desafíos del nuevo milenio*, Santiago, Aguilar Chilena de Ediciones.
- Vélez, Carlos Eduardo (1996). *Gasto social y desigualdad: logros y extravíos*, Bogotá, Departamento Nacional de Planeación, Misión Social.

## CAPÍTULO XII

### NOTA SOBRE ÍNDICES DE EFICIENCIA SOCIAL

*Gonzalo Hernández Licona y Marina Hernández Scharrer*

**E**n la actualidad, existen varias medidas que nos permiten comparar el desempeño de los gobiernos para cumplir con diversas metas sociales, tales como promover la equidad, reducir la pobreza, brindar oportunidades para toda la población, realizar mejoras en materia de educación y salud, etc. Sin embargo, hace falta contrastar estos resultados con los recursos utilizados para obtenerlos con el fin de ponderar la eficiencia con la que el gasto público se transforma en bienestar social.

La eficiencia es la capacidad de lograr un objetivo determinado utilizando la menor cantidad posible de recursos, por lo que puede representarse como el cociente entre los resultados obtenidos y los recursos utilizados para ello. Bajo este enfoque, resulta relevante construir una medida para analizar la eficiencia del gasto público para lograr objetivos sociales tales como:

- \* Reducción de la desigualdad
- \* Disminución de la pobreza
- \* Promoción de la movilidad social

Por lo tanto, el objetivo de esta nota es exponer una metodología para la creación de índices de eficiencia social para posteriormente realizar un análisis comparativo entre países.

## METODOLOGÍA

Se calcularon tres índices de eficiencia social, considerando eficiencia como el cociente mencionado anteriormente:

1. Índice de eficiencia social para combatir la desigualdad
2. Índice de eficiencia social para combatir la pobreza
3. Índice de eficiencia social para promover la movilidad social

436

Para el cálculo de estos índices fue necesario seguir los siguientes pasos:

1. Inicialmente, se identificaron las variables para poder cuantificar los recursos utilizados, medidos con el gasto público, y los resultados obtenidos en materia de desigualdad, pobreza y movilidad social.
2. Dado que los rangos de valores que pueden alcanzar estas variables varían mucho, para que el cociente considerado tuviera sentido, fue necesario crear un índice para cada una de las variables incluidas que tomara valores entre 0 y 100. La elaboración del índice depende de la variable en cuestión y se mostrará más adelante.
3. Una vez obtenidos los índices correspondientes, se calculó la eficiencia y posteriormente el índice de eficiencia utilizando la siguiente fórmula:

$$\text{Índice eficiencia} = \frac{\text{Eficiencia} - \text{Valor mínimo}}{\text{Valor máximo} - \text{Valor mínimo}} * 100 \quad (1)$$

donde *eficiencia* se refiere al cociente entre los resultados obtenidos (índice de igualdad, índice de disminución de pobreza o índice de promoción de la movilidad social) y los recursos utilizados (índice de gasto público social). Con esta normalización,

cuando el indicador de eficiencia toma el valor mínimo, el índice vale 0 y cuando toma el máximo, el índice vale 100.<sup>1</sup>

### **Índice de gasto público social**

Para elaborar el índice de gasto público social se utilizó la siguiente fórmula:

$$\text{Índice de gasto público social} = \frac{\text{Gasto público social} - \text{Valor mínimo}}{\text{Valor máximo} - \text{Valor mínimo}} * 100 \quad (2)$$

437

donde *gasto público social* se refiere a dicho gasto como porcentaje del PIB. Con base en los datos observados internacionalmente, se eligió un valor máximo de 40 y uno mínimo de 2.5.

### **Índice de igualdad**

La medida más comúnmente utilizada para evaluar la desigualdad en los ingresos es el Índice de Gini. Dicho índice es un indicador que toma valores entre 0 y 100. El 0 corresponde a la igualdad absoluta (todos tienen los mismos ingresos) y el 100 a la desigualdad absoluta (todos los ingresos están en manos de una sola persona).<sup>2</sup>

Para nuestros fines, se consideró que el índice de igualdad debía disminuir más que proporcionalmente cuando el Índice de Gini aumentara. De esta forma, para países que presentan

<sup>1</sup> El valor máximo elegido fue 10 y el mínimo 0, ya que es muy poco probable que este indicador tome valores fuera de ese rango.

<sup>2</sup> El Coeficiente de Gini es una medida de la desigualdad que se deriva de la Curva de Lorenz. Esta curva es una gráfica de concentración acumulada de la distribución de la riqueza superpuesta a la curva de la distribución de frecuencias de los individuos que la poseen. Su expresión en porcentajes es el índice de Gini.

bajos niveles de desigualdad se observarán valores altos en el índice; por otro lado, para países que presentan mayores niveles de desigualdad pero todavía alejados del valor máximo observado, se obtendrán valores bajos en el índice. Para lograr lo anterior, se eligió un polinomio de orden cuatro normalizado a valor índice de la siguiente manera: <sup>3</sup>

$$\text{Índice de igualdad} = (m^* (\text{Índice de Gini} - \text{Valor máximo}))^4 \quad (3)$$

438

donde,

$$m = \frac{\sqrt[4]{100}}{\text{Valor máximo} - \text{Valor mínimo}} \quad (4)$$

y los valores máximo y mínimo son 75 y 20, respectivamente. <sup>4</sup>

### **Índice de disminución de la pobreza**

Existen varias medidas del nivel de pobreza de un país, pero muchas de ellas no son comparables, por lo que en el presente estudio se utilizó como indicador el porcentaje de la población que vive con menos de dos dólares diarios.

Para elaborar el índice de disminución de la pobreza se consideró que, al igual que el índice de igualdad, éste debía de

<sup>3</sup> Se denomina polinomio a una expresión algebraica constituida por un número finito de variables y constantes, utilizando solamente operaciones de adición, sustracción, multiplicación y potenciación con exponentes naturales. Se denomina grado u orden de un polinomio a la mayor potencia de los monomios que lo componen.

<sup>4</sup> De acuerdo con el Human Development Report 2009 de Naciones Unidas, el valor máximo observado es de 74.3 y el mínimo de 24.7.

disminuir más que proporcionalmente cuando el porcentaje de población viviendo con menos de dos dólares diarios (PP 2dls) aumentara.

En este caso, se eligió un polinomio de orden ocho normalizado a valor índice de la siguiente manera:<sup>5</sup>

$$\text{Índice de disminución de la pobreza} = (m^* (\text{PP2dls} - \text{Valor máximo}))^8 \quad (5)$$

donde,

439

$$m = \frac{\sqrt[8]{100}}{\text{Valor máximo} - \text{Valor mínimo}} \quad (6)$$

y los valores máximo y mínimo son 100 y 0, respectivamente.<sup>6</sup>

### **Índice de promoción de la movilidad social**

Se dice que hay movilidad social cuando la clase socioeconómica a la que pertenecen los individuos de una población cambia de un periodo a otro. Por lo mismo, en un país con mucha movilidad social se dice que todos los individuos tienen las mismas oportunidades.

<sup>5</sup> En este caso se eligió un polinomio de orden 8, ya que el rango de valores observados es mucho más amplio (para la mayoría de los países el indicador toma valores entre 0 y 50).

<sup>6</sup> De acuerdo con el *Human Development Report 2009* de Naciones Unidas, el valor máximo observado es de 96.6% (Namibia) y el mínimo es de 0; i.e., existen países en los que toda la población cuenta con un ingreso mayor a los 2 dólares diarios.

A lo largo de la historia, se han implementado diversas medidas para analizar la movilidad social en un país; sin embargo, para calcularlas es necesario contar con datos del ingreso de los individuos en dos periodos distintos y son pocos los países donde esta información está disponible.

440 Para los países que sí cuentan con la información requerida, una medida comúnmente utilizada ha sido el coeficiente de correlación de Pearson entre el ingreso de los individuos en el periodo inicial y en el final.<sup>7</sup> Entre más se acerca el valor del indicador a uno (en valor absoluto), menor movilidad social existe en dicha sociedad.

Otras medidas utilizadas son la suma de los valores absolutos de la variación en el ingreso de los individuos, la suma de los valores absolutos de la variación en el logaritmo natural del ingreso de los individuos y la suma de los valores absolutos de la variación en el ingreso de los individuos como porcentaje del ingreso en el periodo inicial.<sup>8</sup>

Una medida que ha venido tomando fuerza es la propuesta por Fields que parte del supuesto de que la movilidad social puede representarse por medio de una matriz de transición, en la que el elemento ( $a_{ij}$ ) corresponde a la proporción de individuos que terminaron en la clase «j» en el periodo final, dado que se

---

<sup>7</sup> Entre los autores que han utilizado este estadístico se encuentran Friedman y Kuznets (1954); y, Atkinson, Bourginon y Morrison (1992). El coeficiente de correlación de Pearson es un índice estadístico que mide la relación lineal entre dos variables cuantitativas. A diferencia de la covarianza, la correlación de Pearson es independiente de la escala de medida de las variables. El valor del índice de correlación varía en el intervalo  $[-1, +1]$ , indicando en el caso de los valores extremos una correlación perfecta negativa o positiva, y en el caso de 0, que no hay relación lineal entre las variables.

<sup>8</sup> Fields y Ok (1996).

encontraban en la clase «i» en el periodo inicial.<sup>9</sup> En una sociedad donde no existe movilidad social, la proporción de individuos que termina en el mismo estrato socioeconómico en el que empezó es 1. En cambio, en una sociedad donde la movilidad social es «perfecta», la proporción de individuos que se encuentra en una clase y termina en otra es igual para todas las clases.

La Fundación Espinosa Rugarcía publica los siguientes datos para algunos países:<sup>10</sup>

1. Proporción de la población que se posicionaba en el último quintil en el periodo inicial y que permaneció ahí en el periodo final (proporción  $Q_5$ ).
2. Proporción de la población que se posicionaba en el primer quintil en el periodo inicial y que permaneció ahí en el periodo final (proporción  $Q_1$ ).

441

A partir del concepto de la matriz de transición y haciendo uso de los datos por quintil antes descritos, se puede construir un índice de movilidad social (IMS) de la siguiente forma:

$$IMS = \frac{2 - (\text{proporción } Q_5 + \text{proporción } Q_1)}{2 - (0.2 + 0.2)} * 100 \quad (7)$$

donde los dos valores de 0.2 que se encuentran en el denominador se refieren a la proporción que supone movilidad perfecta cuando la población se divide en 5 estratos (en el caso de una división por deciles, dicha proporción tomaría el valor de 0.1 por cada uno de ellos). De esta forma, el IMS toma un valor

<sup>9</sup> Fields (2007).

<sup>10</sup> <http://www.movilidadsocial.org/content/estadisticas-mexico-mundo> (consultada el 2 de febrero de 2010).

de 100 cuando la movilidad es perfecta y el de 0 cuando hay inmovilidad total. Hay que hacer notar que al incluir en la fórmula únicamente las proporciones de los quintiles de los extremos de ingreso, se puede esperar que el índice resulte menor en comparación con uno donde se incluyan las proporciones de los cinco quintiles de ingreso.

Para estimar el índice de movilidad social utilizado para el cálculo del índice de eficiencia para promover la movilidad social, únicamente se normalizó el índice (7) con la siguiente fórmula:

442

$$\text{Índice de movilidad} = \frac{\text{IMS} - \text{Valor mínimo}}{\text{Valor máximo} - \text{Valor mínimo}} * 100 \quad (8)$$

donde el valor máximo elegido fue de 100 y el mínimo de 50, ya que en la práctica es muy poco probable que este indicador tome valores fuera de ese rango.

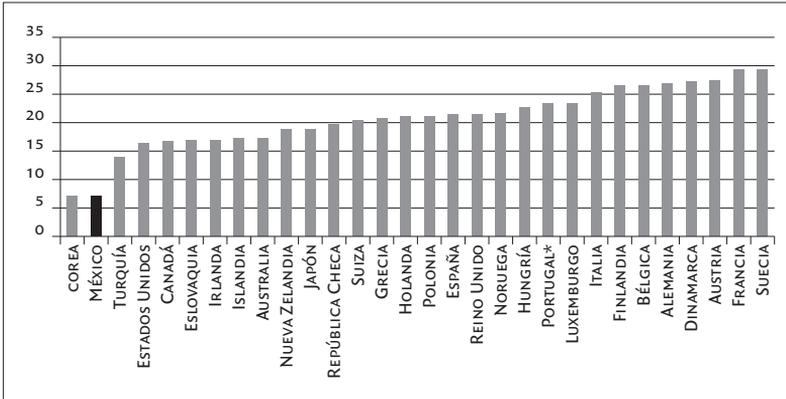
## DATOS

En esta sección se presentan las variables empleadas para evaluar los recursos utilizados y los resultados obtenidos en materia de desigualdad, pobreza y movilidad social.

### **Gasto público social**

Para evaluar los recursos utilizados, se consideró la variable gasto público social como porcentaje del PIB. Se tomaron en cuenta datos provenientes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Debido a que los datos publicados por ambas organizaciones no son comparables entre sí, los resultados se presentan por separado.

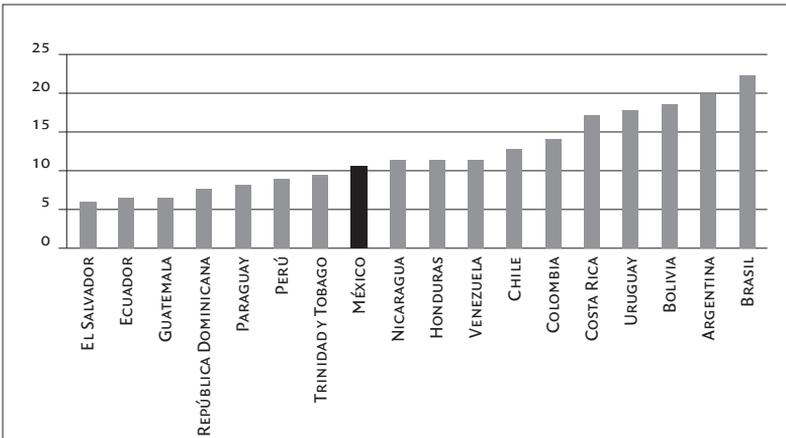
GRÁFICA 1  
Gasto público social (% del PIB), OCDE, 2005



\* El dato para Portugal corresponde al año 2004.

Fuente: OCDE.

GRÁFICA 2  
Gasto público social (% PIB), CEPAL, 2005



Fuente: CEPAL.

De acuerdo con la OCDE el gasto público social incluye las transferencias directas y en especie y las exenciones de impuestos que otorga el gobierno para cumplir con objetivos sociales. Para ser considerado como gasto social, debe estar enfocado a hogares de bajo ingreso, adultos mayores, discapacitados, desempleados, enfermos o menores. Como se puede notar en la gráfica 1, los países cuyo gasto social representa un mayor porcentaje de su PIB son Francia y Suecia, con 29.2 y 29.4%, respectivamente. Mientras que Corea y México gastan tan sólo 6.9 y 7%. En la mayoría de los países que forman parte de la OCDE, este porcentaje es superior a 20%, lo que indica que en promedio la proporción de recursos destinados a gasto social es alta.

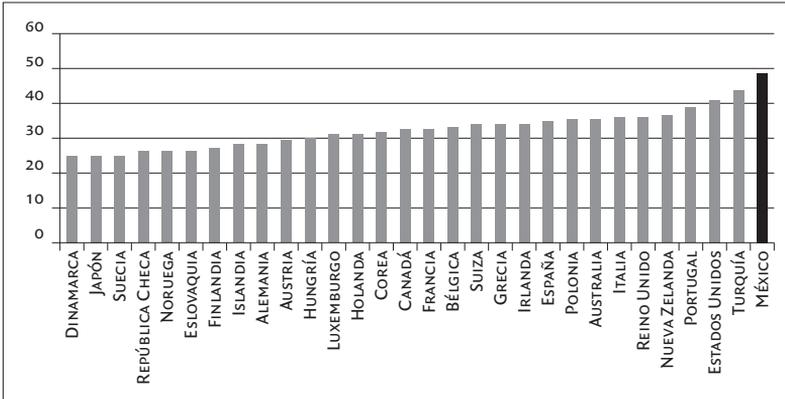
Por otro lado, para la CEPAL el gasto público social incluye el gasto del gobierno en educación, salud, nutrición, seguridad social, trabajo, asistencia social, vivienda, agua y alcantarillado. Como se muestra en la gráfica 2, los países cuyo gasto social representa un mayor porcentaje de su PIB son Argentina y Brasil, con 19.8 y 22.2%, respectivamente y los que menos son El Salvador y Ecuador con 5.9 y 6.4%. Asimismo, el gasto social en México representa 10.4% de su PIB. Como se puede notar, en general el gasto social de la región es bajo.

### **Desigualdad**

Se utilizaron los índices de Gini que provienen del *UN Human Development Report 2009*. De acuerdo con los datos, el país más desigual es Namibia, con un índice de 74.3, y el menos desigual es Dinamarca, con un índice de 24.7. De los países de la OCDE, México presenta la mayor desigualdad, con un Índice de Gini de 48.1 (véase la gráfica 3).

Los países que pertenecen a la CEPAL presentan un mayor nivel de desigualdad que aquellos que forman parte de la OCDE. En este caso, el país más desigual es Colombia, con un índice de

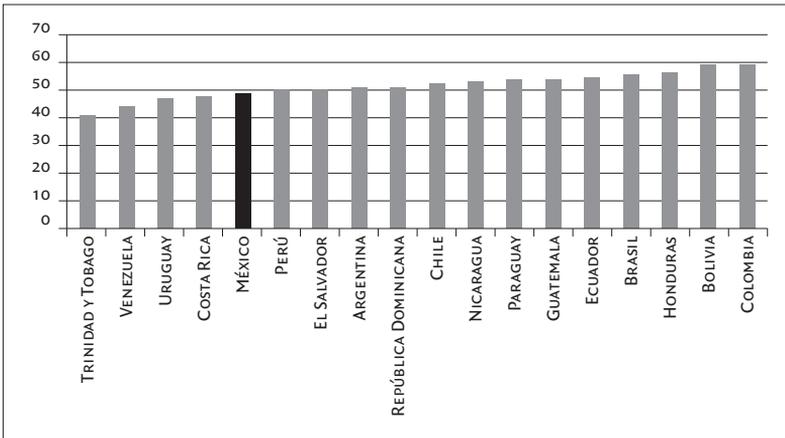
GRÁFICA 3  
Índice de Gini, OCDE\*



\* Los datos publicados corresponden a la última cifra disponible para el periodo que va de 2000 a 2007.

Fuente: UN Human Development Report 2009.

GRÁFICA 4  
Índice de Gini, CEPAL\*



\* Los datos publicados corresponden a la última cifra disponible para el periodo que va de 2000 a 2007.

Fuente: UN Human Development Report 2009.

58.5, y el menos desigual es Trinidad y Tobago, con un índice de 40.3 (véase la gráfica 4).

### **Pobreza**

Se utilizaron los datos que provienen del UN Human Development Report 2009, pero en este caso sólo se consideró a los países que forman parte de la CEPAL, ya que no se cuenta con datos para los países de la OCDE (véase la gráfica 5). Chile presenta el menor porcentaje de personas que viven con menos de dos dólares diarios (2.4%); en cambio, Nicaragua, tiene el mayor (31.8%). Por su parte, el valor que toma este indicador para el caso de México es de 4.8%.<sup>11</sup>

### **Movilidad social**

Debido a que en el caso de la medición de la movilidad social es necesario contar con información sobre la clase socioeconómica a la que pertenece un mismo individuo en dos periodos distintos, los datos disponibles son escasos. En la gráfica 6 se presentan los resultados obtenidos para aquellos países que contaban con información sobre la clasificación de su población por quintiles de acuerdo con su nivel socioeconómico para dos periodos distintos.

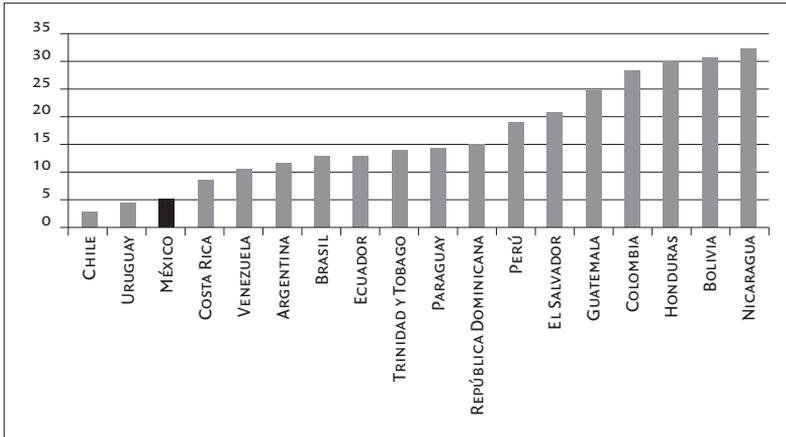
Como se puede advertir, México es el país que presenta menor movilidad social dentro del primer quintil, ya que de los individuos que nacen en esa clase, 48% permanece ahí; esto implica que los individuos que nacen en la clase con menor nivel socioeconómico tienen pocas oportunidades de salir de ahí. Por el contrario, en Dinamarca, tan sólo 25% de los individuos que nacen en el quintil más bajo permanecen ahí.

---

<sup>11</sup> El porcentaje de población viviendo diario con menos de 2 dólares americanos de 2005 ajustados por poder de paridad de compra.

GRÁFICA 5

Porcentaje de la población que vive con menos de dos dólares diarios\*

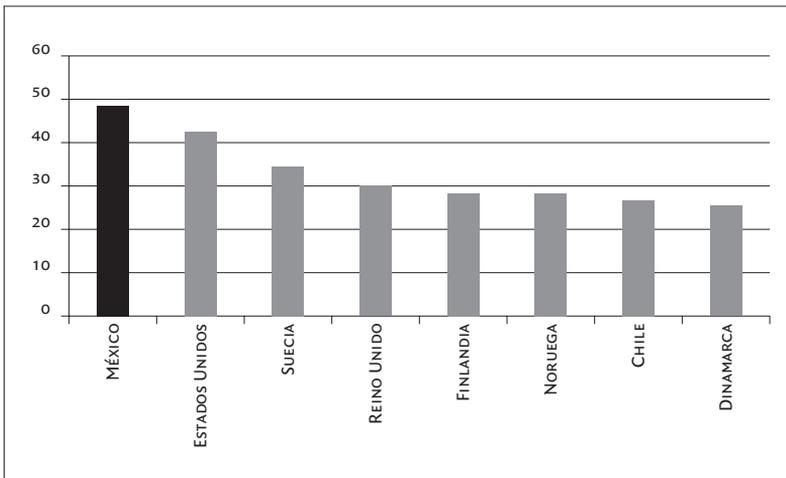


\*Los datos publicados corresponden a la última cifra disponible para el periodo que va de 2000 a 2007.

Fuente: UN Human Development Report 2009.

GRÁFICA 6

Porcentaje de los individuos que nacen en el primer quintil y que permanecen en esa misma clase

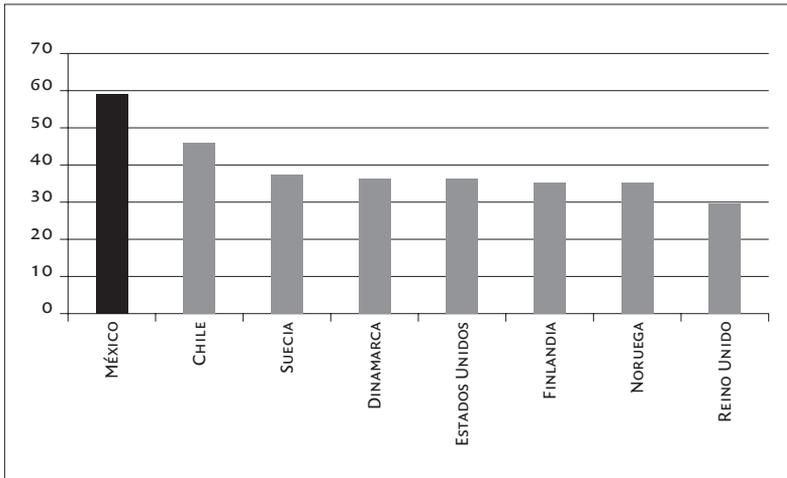


Los datos para México y Chile corresponden a 2006 y para el resto de los países, a 2005.

Fuente: publicaciones del sitio de movilidad social de la Fundación Espinosa Rugarcía.

GRÁFICA 7

Porcentaje de los individuos que nacen en el último quintil y que permanecen en esa misma clase



Los datos para México y Chile corresponden a 2006 y para el resto de los países, a 2005.  
Fuente: publicaciones del sitio de movilidad social de la Fundación Espinosa Rugarcía.

En el caso de México, la inmovilidad social es aún más acentuada para los individuos que nacen en el último quintil, ya que 59% de quienes nacen en esa clase permanecen ahí. En contraste, Reino Unido presenta la mayor movilidad social en el último quintil, ya que 70% de quienes nacen ahí terminan en otra clase social, como se puede ver en la gráfica 7.

## RESULTADOS

Como se mencionó anteriormente, la eficiencia se obtiene de dividir el índice de cada una de las tres dimensiones entre el índice de gasto público social. Una vez calculada dicha eficiencia, se estima la fórmula (1) para obtener el índice de eficiencia social, una vez más, en cada una de las tres dimensiones analizadas.

CUADRO I  
 Índice de eficiencia social para combatir la desigualdad, OCDE

	ÍNDICE DE GASTO SOCIAL	ÍNDICE DE IGUALDAD	ÍNDICE DE EFICIENCIA
COREA	11.7	38.8	33.0
ESLOVAQUIA	37.6	64.0	17.0
JAPÓN	42.9	68.8	16.0
REPÚBLICA CHECA	45.3	64.0	14.1
ISLANDIA	38.4	53.3	13.9
NORUEGA	50.9	64.0	12.6
DINAMARCA	65.1	70.0	10.8
SUECIA	71.7	68.3	9.5
CANADÁ	37.3	35.3	9.5
FINLANDIA	62.9	58.5	9.3
HOLANDA	49.1	41.3	8.4
HUNGRÍA	53.3	44.8	8.4
ALEMANIA	64.5	52.0	8.1
IRLANDA	37.9	30.0	7.9
LUXEMBURGO	55.2	41.7	7.6
AUSTRIA	65.9	48.5	7.4
AUSTRALIA	38.9	27.4	7.0
SUIZA	47.5	31.8	6.7
GRECIA	48.0	30.0	6.2
NUEVA ZELANDA	42.7	24.8	5.8
ESPAÑA	49.9	28.8	5.8
POLONIA	49.3	28.3	5.7
BÉLGICA	63.7	34.0	5.3
REINO UNIDO	50.1	25.3	5.0
FRANCIA	71.2	35.0	4.9
MÉXICO	12.0	5.7	4.8
ITALIA	60.0	25.3	4.2
ESTADOS UNIDOS	35.7	15.0	4.2
TURQUÍA	29.9	11.2	3.7
PORTUGAL	54.9	19.4	3.5

Los datos utilizados para calcular el índice de gasto social corresponden a 2005 y los utilizados para calcular el índice de igualdad corresponden a la última cifra publicada para el periodo 2000-2007.

Fuente: Elaboración del CONEVAL con información de Naciones Unidas y OCDE.

**Índice de eficiencia social para combatir la desigualdad**

450 Dado que los datos de gasto social para los países que pertenecen a la OCDE y los que pertenecen a la CEPAL no son comparables, los resultados para estos dos grupos de países se presentan por separado. Como se puede observar, de los países de la OCDE, Corea es el más eficiente para combatir la desigualdad, principalmente porque su gasto social es muy moderado con relación a los resultados obtenidos en materia de reducción de la desigualdad. En cambio, Portugal es el país más ineficiente, ya que su gasto social es muy alto en contraste con el escaso éxito que ha obtenido para promover una distribución del ingreso más igualitaria. Asimismo, México también resultó ser muy ineficiente en este tema.

De los países que pertenecen a la CEPAL, Trinidad y Tobago resultó ser el más eficiente en materia de igualdad, ya que presenta el mayor índice de igualdad de la región y un valor moderado en el índice de gasto social. En contraste, Bolivia resultó ser el más ineficiente, ya que es uno de los países de la región que más gasta y también uno de los menos igualitarios.

**Índice de eficiencia social para promover la movilidad social**

Los datos para los países miembros de la OCDE y los que pertenecen a la CEPAL se presentan por separado, ya que el gasto social no es comparable entre ambos. De los países de la OCDE que fueron tomados en cuenta, Reino Unido resultó ser el más eficiente para promover la movilidad social, ya que presenta el mayor índice de movilidad social; mientras que Suecia resultó ser el más ineficiente debido a que su gasto social es mayor al resto de los países. México se encuentra a la mitad de la tabla, ya que a pesar de ser el que menor índice de movilidad social presenta, también es el que menos gasta (véase el cuadro IV).

CUADRO II  
Índice de eficiencia social para combatir la desigualdad, CEPAL

	ÍNDICE DE GASTO SOCIAL	ÍNDICE DE IGUALDAD	ÍNDICE DE EFICIENCIA
TRINIDAD Y TOBAGO	18.8	15.8	8.4
EL SALVADOR	8.9	4.5	5.0
VENEZUELA	24.2	10.9	4.5
REPÚBLICA DOMINICANA	13.5	4.3	3.2
MÉXICO	21.0	5.7	2.7
PERÚ	16.9	4.5	2.7
GUATEMALA	10.7	2.2	2.1
ECUADOR	10.3	2.0	1.9
URUGUAY	40.8	7.5	1.8
COSTA RICA	39.0	6.5	1.7
PARAGUAY	15.0	2.5	1.6
NICARAGUA	23.2	2.9	1.3
CHILE	27.3	3.1	1.1
ARGENTINA	46.2	4.3	0.9
HONDURAS	23.7	1.6	0.7
BRASIL	52.4	1.7	0.3
COLOMBIA	31.1	0.8	0.3
BOLIVIA	42.4	0.9	0.2

451

Los datos utilizados para calcular el índice de gasto social corresponden a 2005 y los utilizados para calcular el índice de igualdad corresponden a la última cifra publicada para el periodo 2000-2007.

Fuente: Elaboración del CONEVAL con información de Naciones Unidas y CEPAL.

En el caso de los países que pertenecen a la CEPAL, sólo México y Chile contaban con la información requerida. Chile resultó ser mucho más eficiente que México para promover la movilidad social, ya que a pesar de que el gasto social es muy similar en ambos países, Chile presenta mayor movilidad social. Resulta interesante resaltar que en contraste con este resultado, México es más eficiente que Chile para reducir la desigualdad (véase el cuadro II), lo que sugiere que en este último país existen mayores oportunidades para que la población acceda a niveles más altos de bienestar a pesar de que la distribución del ingreso es menos igualitaria.

CUADRO III  
Índice de eficiencia social para combatir la pobreza, CEPAL

	ÍNDICE DE GASTO SOCIAL	ÍNDICE DE DISMINUCIÓN DE LA POBREZA	ÍNDICE DE EFICIENCIA
ECUADOR	10.3	33.4	32.3
MÉXICO	21.0	67.5	32.1
CHILE	27.3	82.3	30.2
REPÚBLICA DOMINICANA	13.5	27.0	19.9
PARAGUAY	15.0	29.4	19.6
EL SALVADOR	8.9	16.0	17.9
VENEZUELA	24.2	42.3	17.5
URUGUAY	40.8	70.9	17.4
TRINIDAD Y TOBAGO	18.8	31.3	16.7
COSTA RICA	39.0	48.7	12.5
PERÚ	16.9	19.5	11.5
GUATEMALA	10.7	10.8	10.0
ARGENTINA	46.2	38.3	8.3
BRASIL	52.4	33.7	6.4
HONDURAS	23.7	6.0	2.5
COLOMBIA	31.1	7.3	2.3
NICARAGUA	23.2	4.7	2.0
BOLIVIA	42.4	5.6	1.3

452

Los datos utilizados para calcular el índice de gasto social corresponden a 2005 y los utilizados para calcular el índice de movilidad de México corresponden a 2006 y para el resto de los países, a 2005.

Fuente: Elaboración del CONEVAL con información de la CEPAL y de la Fundación ESRU.

CUADRO IV  
Índice de eficiencia social para promover la movilidad, OCDE

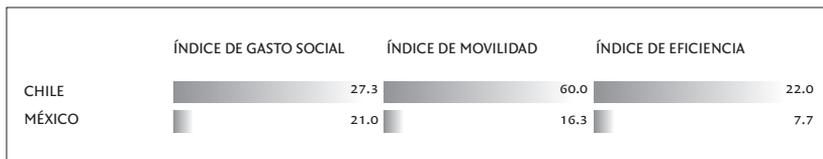
	ÍNDICE DE GASTO SOCIAL	ÍNDICE DE MOVILIDAD	ÍNDICE DE EFICIENCIA
REINO UNIDO	50.1	75.0	15.0
ESTADOS UNIDOS	35.7	52.5	14.7
NORUEGA	50.9	71.3	14.0
MÉXICO	12.0	16.3	13.5
DINAMARCA	65.1	73.8	11.3
FINLANDIA	62.9	71.3	11.3
SUECIA	71.7	61.3	8.5

Los datos utilizados para calcular el índice de gasto social corresponden a 2005 y los utilizados para calcular el índice de movilidad de México y Chile corresponden a 2006 y para el resto de los países, a 2005.

Fuente: Elaboración del CONEVAL con información de la CEPAL y de la Fundación ESRU.

## CUADRO V

## Índice de eficiencia social para promover la movilidad, CEPAL



Los datos utilizados para calcular el índice de gasto social corresponden a 2005 y los utilizados para calcular el índice de movilidad de México y Chile corresponden a 2006 y para el resto de los países, a 2005.

Fuente: Elaboración del CONEVAL con información de la CEPAL y de la Fundación ESRU.

453

## CONCLUSIONES

Los índices de eficiencia social nos permiten comparar el éxito obtenido por los gobiernos de distintos países para cumplir con metas sociales, pero haciendo el menor gasto posible. En este caso, que un país cumpla con los propósitos sociales no es una condición suficiente para que se pueda considerar eficiente, sino que además debe de hacer un uso razonable de sus recursos.

Bajo esta metodología, misma que puede mejorarse dependiendo de la calidad de la información que se pueda obtener en el futuro, México resultó ser menos eficiente para reducir la desigualdad y disminuir la pobreza que la mayoría de los países que forman parte de la OCDE, pero más eficiente que los que pertenecen a la CEPAL. Asimismo, resultó ser poco eficiente para promover la movilidad social al comparar sus resultados con experiencias más cercanas como la de Chile.

## REFERENCIAS

Atkinson, Anthony B., Bourginon, Francois y Morrison, Christian (1992). *Empirical Studies of Earnings Mobility*, Suiza, Harwood Academie.

- Fields, Gary S. (2007). *Income Mobility*, Cornell University.
- Fields, Gary S. y Ok, Efe A. (1996). The Meaning and Measurement of Income Mobility. *Journal of Economic Theory*.
- Friedman, Milton y Kuznets, Simon (1954). *Income for Independent Professional Practice*, Nueva York, National Bureau of Economic Research.
- Marks, Nic, Abdallah, Saamah, Simms, Andrew y Thompson, Sam (2006). *The Unhappy Planet Index: An Index of Human Well-being and Environmental iImpact*, Londres, New Economics Foundation.
- Torche, Florencia (2007). *Movilidad intergeneracional y cohesión social: análisis comparado de Chile y México*, Proyecto Nacsal Cieplan, New York University.
- UNDP (2009). *Human Development Report 2009*, Nueva York, UNDP.  
<http://www.movilidadsocial.org>  
<http://www.oecd.org>  
<http://www.eclac.org>

MOVILIDAD SOCIAL EN MÉXICO. POBLACIÓN, DESARROLLO Y CRECIMIENTO, se terminó de imprimir en los talleres gráficos de Solar Servicios Editoriales, S.A. de C.V., calle 2 número 21, San Pedro de los Pinos, ciudad de México, en el mes de junio de 2010. Para componer el libro se utilizó el programa Adobe InDesign CS4 y las tipografías Quadraat y Quadraat Sans. Diseñado por el Centro de Estudios Avanzados de Diseño, A.C.: [www.cead.org.mx](http://www.cead.org.mx)