ISSN 1684-0364

SERIE

ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS 193

SEDE SUBREGIONAL
DE LA CEPAL
EN MÉXICO

Cultura del privilegio y simbiosis entre poder político y poder económico en México

Recomendaciones para su superación

Viridiana Ríos

NACIONES UNIDAS

CEPAL

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL

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

Deseo registrarme

NACIONES UNIDAS

CEPAL

www.cepal.org/es/publications

facebook.com/publicacionesdelacepal

www.cepal.org/apps

SERIE

ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS 193

SEDE SUBREGIONAL
DE LA CEPAL
EN MÉXICO

Cultura del privilegio y simbiosis entre poder político y poder económico en México

Recomendaciones para su superación

Viridiana Ríos

NACIONES UNIDAS

CEPAL

Este documento fue preparado por Viridiana Ríos, Consultora, bajo la supervisión de Pablo E. Yanes, Coordinador de Investigaciones de la sede subregional de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México.

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

Notas explicativas:
- La coma (,) se usa para separar los decimales.
- La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo cuando se indique lo contrario.

Publicación de las Naciones Unidas
ISSN: 1684-0364 (versión electrónica)
ISSN: 1680-8800 (versión impresa)
LC/TS.2021/100
LC/MEX/TS.2021/17
Distribución: L
Copyright © Naciones Unidas, 2021
Todos los derechos reservados
Impreso en Naciones Unidas, Santiago
S.21-00459

Esta publicación debe citarse como: V. Ríos, "Cultura del privilegio y simbiosis entre poder político y poder económico en México: recomendaciones para su superación", *serie Estudios y Perspectivas-Sede Subregional de la CEPAL en México*, N° 193 (LC/TS.2021/100; LC/MEX/TS.2021/17), Ciudad de México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2021.

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

Índice

Resumen 7

Abstract 9

Introducción 11

I. Breves consideraciones sobre el estado del arte en la reflexión empírica sobre la relación entre el poder político y el económico 13
- A. La cultura del privilegio y la compra de influencia política 13
- B. En México, el dinero también compra influencia política 15
- C. Por qué el dinero compra influencia política 17

II. Ámbitos principales en los que podría expresarse la cultura del privilegio 19
- A. Tributario 19
  1. Baja recaudación fiscal 19
  2. Razones de la baja recaudación en niveles altos de ingreso 23
- B. Laboral 27
  1. La ley laboral no se aplica 27
  2. Las personas trabajadoras son cada vez más productivas, pero no ganan más 28
  3. Nueva Reforma Laboral, buen camino 32
  4. Cabos sueltos de la nueva Reforma Laboral 34
- C. Discriminación por fenotipo 35
  1. El mito del mestizaje 35
  2. Discriminación que afecta el nivel ingreso 36
  3. Discriminación que afecta la creación de riqueza 38
  4. Discriminación en la representación política 40
- D. Competencia económica 42
  1. Pocas empresas, muchas ganancias 42
  2. Poca competencia aumenta la pobreza, la desigualdad y la productividad 45

3. La falta de competencia es como Robin Hood, pero al revés 47
4. Mejorar la regulación evitará abusos y privilegios 48
E. Gasto público e inversión 49
1. El gasto público casi no reduce la desigualdad 49
2. Razones por las que el gasto público casi no reduce la desigualdad 52

III. Desafíos y principales lecciones 57

IV. Conclusiones y recomendaciones 59
A. Reforma fiscal que aumente los impuestos que pagan las personas más ricas y profundice la ciudadanía 59
B. Aumentar el gasto público para poder invertir más en los que menos tienen y reducir la corrupción que los afecta 60
C. Regular los mercados adecuadamente para crear una economía que crezca para todos 61
D. Concientizar a la población respecto al racismo y sus efectos negativos para el desarrollo pleno de una clase media 62
E. Reforma laboral para el futuro y no solo para corregir los abusos del pasado 62

Bibliografía 63

Serie Estudios y Perspectivas-México: números publicados 73

Cuadro

Cuadro 1 México: ingreso mensual por contribuyente, según deciles de ingreso selectos 21

Gráficos

Gráfico 1 México: ingresos tributarios del gobierno federal, 1990-2021 20
Gráfico 2 México: tasa efectiva de impuestos según deciles de ingreso selectos 22
Gráfico 3 México: progresividad de los impuestos federales y cambio a través del tiempo, según incidencia 23
Gráfico 4 México: progresividad de los impuestos federales y cambio a través del tiempo, según concentración 24
Gráfico 5 México: progresividad de los privilegios fiscales, según la concentración 26
Gráfico 6 México: protecciones laborales en comparación con inspecciones laborales, 2019 28
Gráfico 7 México: cambio en la productividad laboral en comparación con cambio en el costo unitario del trabajo, 2005-2019 29
Gráfico 8 México: proporción del valor generado por empresas no financieras pagada a empleados y accionistas 31
Gráfico 9 México: salario promedio mensual por tono de piel, 2015 37
Gráfico 10 México: porcentaje de la desigualdad que se explica por tono de piel o condición indígena, 2017 38
Gráfico 11 México: porcentaje de los representantes de elección popular por partido de acuerdo con colores de piel selectos 41
Gráfico 12 México: tono de piel promedio y proporción diputados electos por partido, 2015-2018 41
Gráfico 13 México: valor agregado para percentiles de tamaño de empresa 43
Gráfico 14 México: márgenes de ganancia 44
Gráfico 15 México: porcentaje de daño en el bienestar de los consumidores por decil de ingreso, 2014 46

Gráfico 16 México: cambio en el coeficiente de Gini antes y después de la acción del estado, 2018 50
Gráfico 17 México: porcentaje de variación en la concentración de la riqueza causados por tributación por decil de ingreso 51
Gráfico 18 México: aumento en los ingresos de los hogares causados por el gasto público, por estrato, 2008-2018 52
Gráfico 19 México: irregularidades en el gasto público por tipo, 2000-2018 54
Gráfico 20 México: cambio en contratistas por sexenio 55

Resumen

En este documento se estudia la influencia política del poder económico en México. Para ello, se presenta información empírica de cinco áreas en que la influencia del poder económico es evidente en los resultados de política pública: i) la falta de progresividad del sistema fiscal, ii) la precariedad de las condiciones laborales, iii) la discriminación por fenotipo y tono de piel, iv) la incapacidad para contener monopolios y poder de mercado y v) la regresividad del gasto público. El estudio culmina con una serie de recomendaciones para limitar la influencia de las élites económicas en las decisiones de política pública y erradicar, con ello, la cultura del privilegio prevalente en México.

Abstract

This document examines the political influence of economic power in Mexico. It draws on empirical evidence from five areas in which the influence of economic power on policy outcomes is apparent: (i) the lack of progressivity in the fiscal system, (ii) the precarious nature of labour conditions, (iii) discrimination based on phenotype and skin colour, (iv) unchecked monopolies and market power, and (v) the regressivity of public spending. The study concludes with recommendations for limiting the influence of economic elites in public policymaking with a view to eradicating the culture of privilege that prevails in Mexico.

Introducción

La cultura del privilegio es la normalización de la desigualdad y sus efectos en la vida cotidiana al punto en que ya no se le cuestiona. Esta cultura normaliza acciones poco democráticas como que el dinero compre influencia política. En una democracia se esperaría que las preferencias de todos los individuos estuvieran representadas por igual, independientemente de si las personas tienen dinero o no (Dahl, 1989). No es así. Por el contrario, el poder político tiende a estar concentrado en una minoría de personas con más recursos económicos o altamente educadas (Michels, 1915; Pareto, 1935; Mosca, 1939)[1]. Estas personas pueden utilizar al Estado para representarse a sí mismas y no a la población en su conjunto (Mills, 1956; Winters y Page, 2009), debido a que el poder económico puede influir desproporcionadamente en las decisiones de política que se toman en un país por razones políticas y económicas. Por razones políticas, las élites económicas pueden tener más influencia porque pueden participar en actividades organizacionales (Schattschneider, 1960) y financiar expertos, fundaciones y departamentos académicos (Domhoff, 1978) y, con ello, definir lo que es importante y lo que no (Bachrach y Baratz, 1962) o simplemente definir los temas que se discuten (Lukes, 1974).

Por razones económicas, el poder de las élites se ve reforzado por la economía de mercado. Esto se debe a que, en las economías de mercado, mantener la satisfacción de las personas con dinero es crítico para que la economía se mantenga en buena salud (Block, 1977; Lindblom, 1982). Por eso, quienes tienen poder económico pueden influir en la política al amenazar con salidas de capitales (Hacker y Pierson, 2010). De hecho, destacados modelos teóricos concluyen que la sola expectativa de medidas redistributivas tiende a reducir las inversiones privadas (Przeworski y Wallerstein, 1988). Así, cuando el poder económico logra influir en el poder político el gobierno se convierte en un protector de privilegios. Se crean reglas formales e informales que favorecen a quienes más recursos económicos tienen, aumentando y perpetuando la desigualdad. Hasta hace poco, sin embargo, decir o escribir estas cosas parecía sacado de una teoría de la conspiración. No más.

[1] El poder político se puede ejercer con o sin cargos públicos.

En este reporte se da cuenta de una amplia literatura académica que ha surgido recientemente para cuantitativamente comprobar las múltiples formas en las que el poder económico moldea el poder político. Para lograrlo, se muestra evidencia de la influencia del poder económico en el poder político en México. Asimismo, se abre una discusión sobre las maneras en las que el sistema fiscal y laboral favorecen la concentración de la riqueza y cómo la falta de competencia de mercado y la discriminación por fenotipo perpetúan estas desigualdades. Estas disfuncionalidades del sistema mexicano son el resultado de décadas de sesgos acumulados en las decisiones de política pública. Sesgos que han llevado a favorecer a las personas con mayores recursos, a las empresas más grandes y a quienes tienen rasgos caucásicos.

Este documento se divide en cuatro capítulos. En el capítulo I se documentan las formas en las que el poder económico influencia la política en México y el mundo, así como las principales razones por las que esto sucede. Esta influencia se identifica como uno de los ingredientes de la cultura del privilegio o de las formas en las que México ha normalizado e institucionalizado la desigualdad. Posteriormente, en el capítulo II se describen con detalle las formas en las que se observa la cultura del privilegio en México. Esto es, mediante un sistema tributario que favorece la concentración de la riqueza y leyes laborales que perjudican al trabajador y a la empresa pequeña. También se aborda la forma en la que la discriminación por tono de piel reduce la movilidad económica, las maneras en las que la falta de competencia aumenta la desigualdad y, finalmente, la carencia de un gasto público que sea capaz de redistribuir riqueza de manera efectiva. En el capítulo III se presenta un resumen de los desafíos y principales lecciones y, por último, en el capítulo IV se desarrolla una serie de recomendaciones para reducir la influencia del poder económico en el poder político.

I. Breves consideraciones sobre el estado del arte en la reflexión empírica sobre la relación entre el poder político y el económico

En este capítulo se describe el concepto de cultura de privilegio construido por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la ineficiencia de la desigualdad. Al respecto, se analiza la literatura que trata de evaluar cuánto influyen las élites económicas en las decisiones de política pública. En la primera sección se describe el concepto de cultura del privilegio y la literatura internacional. En la segunda sección se presentan los estudios con enfoque en México y se muestra evidencia de que las personas mexicanas que tienen más recursos ejercen una influencia desproporcionada en la política. Esto se observa en: i) el perfil de los congresistas; ii) las decisiones de política pública que se toman, y iii) la forma en la que sucede la interlocución con el gobierno. Finalmente, en la última sección se discuten las razones que podrían explicar esta influencia, tales como: i) el perfil de la clase gobernante; ii) el financiamiento no registrado de campañas, y iii) las formas en las que las personas con más dinero se organizan políticamente.

A. La cultura del privilegio y la compra de influencia política

La CEPAL ha llamado "cultura del privilegio" a una cultura caracterizada por normalizar las jerarquías de poder, las desigualdades en el acceso a activos productivos, y por tanto las asimetrías ante los frutos del progreso (Prado, 2014; Bárcena Ibarra y Prado, 2016; Bielschowsky y otros, 2018; CEPAL, 2018a, 2018b). La cultura del privilegio se sustenta en una serie de prácticas desigualadoras (CEPAL, 2016a), es decir, reglas e instituciones que pueden ser formales o informales y que tienden a favorecer a los grupos sociales que ya eran más favorecidos.

Cuando la cultura del privilegio es aguda y permanente termina por reflejarse en la política pública de un país. Por ejemplo, la cultura del privilegio ha quedado estampada en toda Latinoamérica en áreas que van desde falta de progresividad del sistema fiscal (CEPAL, 2019a; Cañete, 2018) y la

debilidad de la justicia laboral (CEPAL, 2014; 2019b), hasta la discriminación por género, fenotipo y tono de piel (CEPAL, 2010; 2016b). También es visible en la existencia de monopolios y de poder de mercado (CEPAL, 2010; 2012a), la insuficiencia del gasto público (CEPAL, 2010; 2019b), la explotación rentista de los recursos naturales (CEPAL, 2015; Domínguez y otros, 2019), y en el rechazo a la diversidad sexual (CEPAL, 2017).

El reflejo de la cultura del privilegio en la política pública de un país se debe a la influencia que pueden llegar a tener las élites económicas en las decisiones de política pública, un hecho bien documentado alrededor del mundo. Gilens (2005; 2012), Gilens y Page (2014) y Bartels (2006; 2008; 2013) fueron pioneros en abordar el tema y mostrar que en los Estados Unidos el poder legislativo tiende a sobrerrepresentar las preferencias de las personas ricas en comparación con las de las clases medias y bajas. En particular, Gilens y Page (2014) asignaron valores a la influencia de distintos grupos de interés y encontraron que las personas con más riqueza tienen un impacto 15 veces superior al del resto de la ciudadanía promedio.

En otros estudios se ha reiterado este descubrimiento (Branham, Soroka y Wlezien, 2017; Bowman, 2020) e incluso se ha extendido. Por ejemplo, se ha observado que las desigualdades en la representación política se acentúan durante períodos de extrema desigualdad (Hayes, 2013) y en las etapas tempranas del diseño de políticas públicas (Rigby y Wright, 2013). También se ha documentado que los efectos se mantienen incluso si los modelos empíricos controlan por niveles de información y educación (Ellis, 2012; 2013), o si provienen del estudio de estados (Flavin, 2012; 2014; 2015a; 2015b) o gobiernos locales (Schaffner y otros, 2020). En trabajos más recientes se ha comenzado a identificar que el dinero tiene más influencia en ciertas áreas de la política (Ellis, 2017). Por ejemplo, las preferencias de las personas ricas están más y mejor representadas cuando se discuten asuntos de política económica (Rigby y Maks-Solomon, 2017) o de comercio exterior (Pomirchy y Schonfeld, 2019). No sucede lo mismo cuando se discuten políticas culturales o de relaciones exteriores. En el caso particular de los Estados Unidos, el dinero cobra mayor influencia en distritos republicanos que tienen más influencia de las élites que los demócratas (Rhodes y Schaffner, 2017)[2].

En general, lo que parecía ser una teoría de la conspiración resultó ser una simple y llana realidad empírica que opera en todos los países en los que ha sido estudiado. Sucede en países ricos, pobres, desiguales e iguales[3]. Así, los estudios comparados entre democracias desarrolladas han mostrado que las preferencias de las personas pobres están menos representadas en gobiernos y partidos políticos que las de las personas ricas (Giger, Rosset y Bernauer, 2012; Rosset, Giger y Bernauer, 2013; Bernauer, Giger y Rosset, 2015) y han confirmado que las personas sin dinero influyen menos en los resultados de política pública (Schakel, Burgoon y Hakhverdian, 2020).

De hecho, si las preferencias de las personas pobres y las clases medias tuvieran el mismo peso político que las de las personas ricas, el estado de bienestar europeo no sería tal y como se conoce ahora, sino mucho más grande. Hay un "déficit" de estado de bienestar porque el gasto social solo ha avanzado

---

[2] El principal reto de la literatura cuantitativa es encontrar formas empíricas de medir la influencia del poder económico sobre el político. La mayor parte de los estudios utiliza encuestas de opinión pública para identificar las preferencias de distintos niveles de ingreso. Sin embargo, estas pueden ser sujetas a endogeneidad y problemas de variable omitida. Más aún, en estudios comparados las encuestas podrían no ser del todo comparables. Finalmente, lo único que se puede observar en los estudios son cambios legales o presupuestales, mas no la eficiencia o eficacia de la política pública en cuestión.

[3] Si bien la evidencia en este sentido es bastante sólida, también existen algunos estudios sobre los Estados Unidos que no encuentran una sobrerepresentación del poder económico en la política (Ura y Ellis, 2008; Brunner, 2013; Enns, 2015a y 2015b; Elkjær e Iversen, 2020; Ias y otros, 2020; Macdonald, 2020). Para Elkjær (2020), por ejemplo, las preferencias de las personas ricas se convierten con mayor probabilidad en política pública simplemente porque sus opiniones están mejor informadas y por tanto son "más viables". Además, Grossmann e Isaac (2019) y Lax y otros (2019) han argumentado que el sesgo de ingreso es contingente a la representación partidista y por tanto menos relevante de lo que otra literatura ha asumido. Incluso, algunos estudios han mostrado que los legisladores responden más a los pobres (Hayes y Bishin, 2020) o que las clases altas solo pueden entorpecer el avance de una política, pero no impedirla si la desean los menos aventajados (Erikson, 2015).

hasta donde las personas más ricas lo han permitido (Bartels, 2017; Peters y Ensink, 2015). Las personas ricas tienen más influencia incluso en países desarrollados conocidos por sus altas tasas de redistribución como Suiza (Rosset, Giger y Bernauer, 2013), Bélgica (Lesschaeve, 2016), los Países Bajos (Schakel y Hakhverdian, 2018; Schakel, 2019) y Alemania (Elsässer, Hence y Schäfer, 2020).

América Latina no es la excepción. La influencia de las élites económicas en la política ha sido documentada en todos los países de la región (Carnes y Lupu, 2015; Lupu y Warner, 2020) y, de manera particular, por medio de estudios detallados en el Perú (Durand, 2016 y 2018; Crabtree y Durand, 2017), la Argentina (Castellani y Dulitzky, 2018; Castellani y Mota, 2020), Chile (Maillet, González-Bustamante y Olivares, 2019) y el Uruguay (Serna y Bottinelli, 2020). En general, los intereses de las clases trabajadoras tienden a estar subrepresentados en la arena política (Carnes y Lupu, 2015; Lupu y Warner, 2020) y los de la clase empresarial tienden a estar sobrerrepresentados (Cárdenas, 2016; Cárdenas y Robles-Rivera, 2017; Durand, 2019).

La sobrerrepresentación de los intereses de las personas con más recursos económicos ha influido por décadas en América Latina, moldeando la agenda de los partidos políticos, sobre todo de los partidos más conservadores (Cannon, 2016) y ha sido determinante en la definición de la política fiscal de la región (Fairfield, 2010). Es decir, las personas más ricas de la región más desigual del mundo han tenido una influencia desigual para determinar cuántos impuestos pagan (Fairfield, 2015).

B. En México, el dinero también ha comprado influencia política

En México, muchos datos parecen indicar que la sobrerrepresentación de los intereses de las personas con más recursos está normalizada. Los mexicanos con más dinero ejercen una influencia desproporcionada en la política y esto se observa en tres áreas: i) la representación del congreso, ii) las decisiones de política pública, y iii) la capacidad de interlocución con el gobierno.

Primero, en materia de representación política, las preferencias políticas de empresarios y profesionistas tienden a estar mejor representadas en el congreso mexicano que las de las clases trabajadoras (Carnes y Lupu, 2015). Específicamente, a pesar de que el 80% de la población mexicana son personas trabajadoras, solo el 10% de los legisladores proviene de clases trabajadoras (Carnes y Lupu, 2015)[4]. Este dato es relevante porque las preferencias de las personas trabajadoras son muy distintas a las de los profesionistas o empresarios. Por ejemplo, las personas trabajadoras mexicanos tienden a estar más de acuerdo con que el Estado juegue un papel en la economía y apoyan más la distribución (Carnes y Lupu, 2015)[5]. En cambio, los profesionistas tienen preferencias de mayor libertad en cuanto a identidades sexuales (F. Abundis, comunicación personal, 16 de octubre de 2020).

Las prioridades también cambian con el ingreso. Entre las personas de nivel socioeconómico bajo es dos veces más común que se considere que el problema más importante que enfrenta México es el desempleo, comparado con personas de nivel socioeconómico alto (Latinobarómetro, 2018)[6]. Asimismo, para las personas de bajo nivel socioeconómico el desempleo es del 64% más importante y la inseguridad es del 21% menos importante que para las personas de nivel alto. La desproporción de representación política de las personas trabajadoras en México es muy grande. México es el cuarto país

---

[4] No incluye datos de la administración de López Obrador.

[5] Este resultado, sin embargo, contrasta con otra evidencia que muestra que en México, las personas de nivel socioeconómico bajo tienden a favorecer 25% más a la derecha que las personas de nivel socioeconómico alto. En cambio, los niveles socioeconómicos altos tienden a apoyar más al centro ideológico (Latinobarómetro, 2018).

[6] Para medir el nivel socioeconómico se utilizó una pregunta de la encuesta de Latinobarómetro en la que el encuestador debe contestar su impresión sobre el nivel socioeconómico del entrevistado. La pregunta incluye cinco niveles: muy malo, malo, medio, bueno y muy bueno. Para este análisis, los niveles "malo" y "muy malo" se agregaron dentro del nivel bajo, y los niveles "bueno" y "muy bueno" se agregaron en el nivel alto.

con peor representación política para ellos de América Latina, solo por debajo del Ecuador, Costa Rica y el Paraguay (Carnes y Lupu, 2015).

La falta de representación política de las personas trabajadoras es aún más grave si se consideran dos aspectos: i) entre los tres países mencionados ninguno tiene diferencias tan profundas entre las preferencias políticas de las personas trabajadoras y las de personas profesionales o empresarias (Carnes y Lupu, 2015), y ii) incluso dentro de la representación política de las personas trabajadoras mexicanas abundan ejemplos de sindicalismo corporativista proélite. Asimismo, se ha identificado que en México el conjunto empresarial influye considerablemente en el gobierno federal. Por ejemplo, el 87% de las personas expertas mexicanas considera que el conjunto empresarial influye mucho o bastante en el gobierno federal (Serna y Bottinelli, 2018). Se considera que el conjunto empresarial ejerce su influencia debido a su control de medios de comunicación, cabildeo, tráfico de influencias y financiamiento electoral no registrado.

Una segunda área donde se puede observar la influencia extra normal de las élites económicas mexicanas en la política es en las decisiones de política pública. Al respecto, el trabajo de Bartels (2017) ha documentado cómo las personas con más dinero han moldeado el presupuesto y el gasto social en virtud de sus preferencias. De hecho, si las preferencias de las personas ricas no estuvieran sobrerrepresentadas en la toma de decisiones, se estima que México aumentaría en al menos 12% su presupuesto en gasto social (Bartels, 2017). Esto se explica porque, mientras que la gran mayoría de la población mexicana de clase baja está de acuerdo con tener un estado de bienestar amplio (59%), solo una minoría de las personas ricas tienen esa preferencia (49%) (Bartels, 2017). Más aún, existe evidencia de que las élites económicas mexicanas han sido instrumentales para evitar reformas clave que beneficiarían al país en su conjunto. Su influencia se puede observar en la limitada recaudación fiscal que tiene el país comparada con otros gobiernos de la región (Elizondo, 2014; Ondetti, 2017), en las prerrogativas públicas que han limitado la competencia de mercado[7] (Fuentes-Nieva y Galasso, 2014; Esquivel, 2015) y en el histórico congelamiento de discusiones clave en materia laboral y pensionaria (Banco Mundial, 2007).

Finalmente, la influencia de las élites también se observa en su capacidad de interlocución con el gobierno. Existen diversos estudios que han documentado que el poder económico y el político han estado anormalmente concentrados y entrelazados en México (Camp, 2002, 2010 y 2011; Schneider, 2002; Salas-Porras y Ledesma, 2012; Chardavoine, 2020). Por un lado, es común que las élites económicas transiten de empleos públicos a privados creando alianzas que después explotan (Falomir y Cárdenas, 2020). Por el otro, el Consejo Coordinador Empresarial y otros grupos empresariales que representan sobre todo a los negocios más grande de México suelen tener interlocución informal directa con el gobierno. De esa forma, son capaces de determinar parcialmente la política económica y otras decisiones de política pública (Conger, 1995; Schneider; 2002; Cokelet, 2013).

Recientemente, debido a la democratización electoral este canal dejó de ser tan directo y se han agregado mecanismos nuevos de influencia. Entre ellos destaca financiar centros de pensamiento y organizaciones de la sociedad civil que abanderan los puntos de vista y agendas de la élite económica (Salas-Porras, 2019). Estos grupos funcionan ejerciendo presión mediática y ofreciendo ayuda técnica en las que dominan recomendaciones de política pública favorables para quienes financian. En el mejor de los casos, al menos no les son desfavorables. El dominio de la agenda política de las personas ricas en México por medio de este y otros mecanismos es tal que en el trabajo de Durand (2019) se argumenta que la élite económica [mexicana] ha podido conseguir que se gobierne el país según sus intereses.

---

[7] El caso emblemático es el sector de telecomunicaciones, cuyo poder monopólico, permitido por el Estado mexicano, ocasionó pérdidas anuales por 1,8 puntos del PIB hasta que fue reformado (OCDE, 2012). Otros sectores privilegiados como la minería, los medios o la banca han gozado de control de mercado y prerrogativas muy superiores a las de otros países (Banco Mundial, 2007; Guerrero, 2014; Esquivel, 2015).

Con todo lo anterior no se descarta que parte de la influencia desproporcionada de las élites económicas se deba a la falta de estado de derecho selectiva. Muchos académicos han teorizado sobre la normalización de la desigualdad como una preferencia de las clases altas y sobre la falta de estado de derecho como su canal conductor (Yanes, 2018). Esto es evidente en la manera política en la que se utiliza el término "estado de derecho". Por ejemplo, para las élites económicas, las demandas de aplicar la ley laboral mexicana como parte de los acuerdos del Tratado Comercial de México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) son medidas "extremas y totalmente inaceptables" (Consejo Coordinador Empresarial (CCE), 2019). En cambio, implementar leyes en contra de otros delitos, como la vandalización del espacio público durante protestas, es simplemente una forma de mantener la convivencia pacífica entre todos (CCE, 2014).

C. Por qué el dinero puede comprar influencia política

Existen varias razones por las cuales las élites económicas pudieran estar teniendo mayor influencia política de México y alrededor del mundo. Estas razones pueden dividirse en tres mecanismos: i) el perfil de la clase gobernante, ii) las instituciones electorales, y iii) las formas en las que las personas con más dinero se organizan políticamente.

Primero, en cuanto al perfil de la clase gobernante, existen estudios que muestran que el tipo de individuo que se convierte en legislador tiende a ser ideológicamente más afín a la agenda económica de las élites. La carencia de legisladores mexicanos que provengan de la clase trabajadora crea un sesgo en favor de las personas ricas pues existe evidencia de que el comportamiento de los políticos se relaciona con su ocupación anterior y su nivel de ingreso (Carnes, 2013; Griffin y Anewalt-Remsburg, 2013). Los legisladores que fueron trabajadores tienden a preferir políticas de izquierda (Carnes y Lupu, 2015; Szakonyi, 2019; O'Grady, 2019). La identificación ideológica de los legisladores con la izquierda también los hace menos susceptibles de favorecer a las personas ricas (Lupu y Warner, 2020).

Segundo, en materia electoral el sesgo puede explicarse por las contribuciones de campaña que hacen las personas más ricas. Tener recursos económicos puede ayudar a financiar campañas electorales con plataformas especificas o movilizar votos en favor de un candidato (Stokes, 2005; Gilens, 2012; Ferguson, Jorgensen y Chen, 2019). En el caso de México, por ejemplo, el financiamiento no registrado de contribuciones a las campañas electorales es una fuente importante de corrupción e influencia en la política (Casar y Ugalde, 2019). Existe evidencia experimental y observacional de que las donaciones de dinero a campañas electorales sesgan la atención de los políticos en favor de quienes donan el dinero (Bartels, 2008; Gilens, 2012; Flavin, 2014). Cuando este sesgo de atención se combina con altos niveles de desigualdad económica, el resultado es que un puñado de personas con más dinero puedan ejercer una influencia desmedida en lo que se considera importante en una campaña política o en un gobierno (Erikson, 2015).

Finalmente, y en relación con el punto anterior, hay varios estudios que relacionan el sesgo de representación con las restricciones materiales que existen para la organización política. Organizarse políticamente representa costos en tiempo y dinero. Diseñar política pública y dar retroalimentación a los gobernantes respecto a su actuar también requiere recursos. Por ello, las personas con recursos pueden organizarse mejor para influenciar la política; así, se ha documentado que las personas ricas tienen mayor capacidad para cabildear (Hacker y Pierson, 2010) o simplemente para facilitarles ideas a los legisladores e influirlos (Hertel-Fernandez, 2014)[8]. En los capítulos siguientes se describirán las injusticias sistematizadas que se han normalizado en México a partir de cinco ámbitos: política tributaria, sistema laboral, discriminación por tono de piel, competencia de mercado y gasto público.

[8] De hecho, se observan menos sesgos proélite en lugares donde el cabildeo está más regulado (Flavin, 2015a) y los trabajadores están más sindicalizados (Becher y Stegmueller, 2020).

II. Ámbitos principales en los que podría expresarse la cultura del privilegio

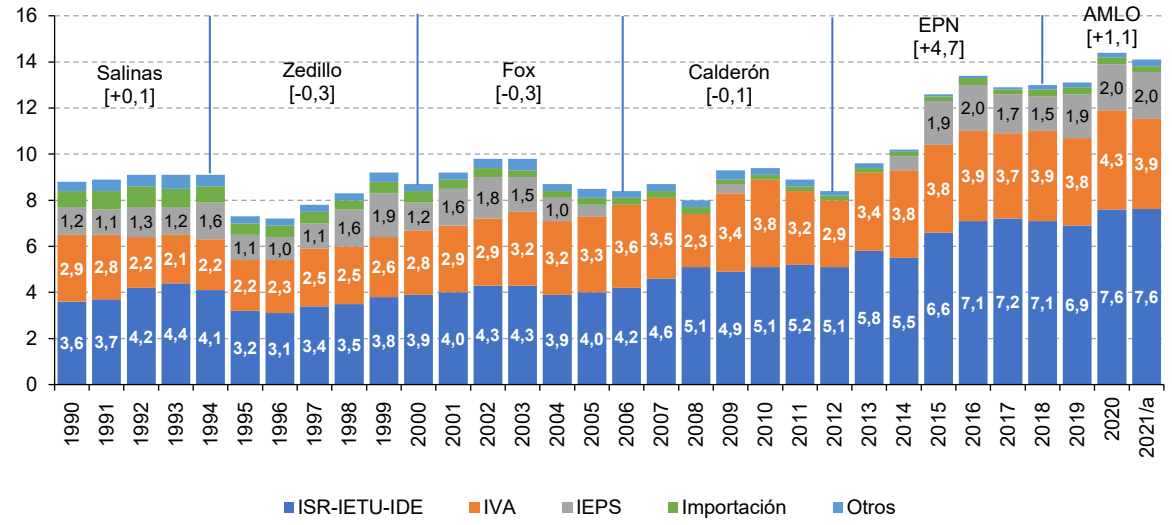
A. Tributario

En este apartado se analizará si el sistema tributario favorece a las élites económicas y la acumulación de riqueza. Se evaluará la carga impositiva real por decil de ingreso, así como la evasión y elusión fiscal. En la primera sección se muestra la poca recaudación en México y los pocos impuestos que pagan los ultrarricos, personas que ganan más de 22 millones de pesos al mes. En la segunda sección se describen algunas de las razones por las cuales el sistema tributario actual favorece la concentración de la riqueza: i) la existencia de múltiples impuestos regresivos o poco progresivos, ii) la falta de impuestos a la riqueza y la evasión fiscal, y iii) la existencia de múltiples privilegios fiscales regresivos.

1. Baja recaudación fiscal

El sistema tributario mexicano favorece la concentración de la riqueza porque recauda muy pocos impuestos. México recauda anualmente impuestos equivalentes a 16,1 puntos del producto interno bruto (PIB), un nivel muy por debajo del promedio de América Latina (23,1 puntos) y del promedio de la OCDE (34,3 puntos) (OCDE, 2018a). Esto es grave. México es la decimosexta economía más grande del mundo, pero recauda lo mismo que el Perú, el país 49 de 189 por tamaño del PIB (FMI, 2020). Es decir, México es uno de los países del mundo donde existe una diferencia más grande entre PIB y recaudación de impuestos (Flores-Macías, 2018). México recauda menos que paraísos fiscales como las Bahamas (17,6 puntos) y que países con mucho menor nivel de desarrollo como Honduras y El Salvador (22,3 y 21,1). La baja recaudación no es reciente. Como se muestra en el gráfico 1, en 31 años México ha logrado aumentar su recaudación en solo 5,2 puntos del PIB, pasando de 8,9 a 14,1 puntos. En comparación, el promedio de América Latina aumentó en 7,2 puntos su recaudación durante el mismo período (OCDE, 2018a). Esto significa que, mientras que en 1990 México recaudaba más que 10 de 25 países de la región, actualmente ya solo recauda más que cuatro: Panamá, el Paraguay, la República Dominicana y Guatemala.

Gráfico 1
México: ingresos tributarios del gobierno federal, 1990-2021
(En puntos del PIB)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), México, Dirección General de Estadística de la Hacienda Pública, Unidad de Planeación Económica de la Hacienda Pública, 1990-2019 y Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF), 2021.
Nota: En corchetes se muestra el cambio en recaudación durante el sexenio. "Otros impuestos" incluye los impuestos sobre automóviles nuevos, exportaciones, no comprendidos en las fracciones anteriores y accesorios. IEPS fue negativo en 2007, 2008, 2011 y 2012; en estos casos, se muestra como reducciones al IVA. No se muestran etiquetas de valores menores a un punto del PIB. Ejemplo: De 2018 a 2020 la recaudación de ISR pasó de ser 7,1 puntos del PIB a ser 7,6 puntos del PIB.
[a] Datos estimados.

El incremento más importante de recaudación que ha experimentado México se observó durante el sexenio de Peña Nieto (2012-2018) cuando, gracias a la Reforma Fiscal aprobada en 2013, se logró aumentar en 4,7 puntos la recaudación durante su sexenio. Hasta antes de esta Reforma México era el país que menos impuestos recaudaba de América Latina (OCDE, 2018a)[9]. El incremento observado en el sexenio de Peña Nieto provino del aumento en 1,5 puntos en la recaudación del IEPS [10] y el impuesto sobre la renta (ISR) en 2 puntos. El éxito de la Reforma provino de volver electrónica la emisión de facturas, así como de aumentar la capacidad de monitoreo del Sistema de Administración Tributaria.

Por el contrario, las mayores caídas en recaudación se observaron durante el período presidencial de Ernesto Zedillo (1994-2000) en 1995, debido a la crisis de diciembre de 1994, y de Vicente Fox (2000-2006). Durante el primer período, la pérdida de 0,3 puntos de recaudación se debió a una fuerte contracción del IEPS que dejó de recaudar 0,4 puntos. La segunda caída importante se registró en 2004, cuando la recaudación cayó en 0,3 puntos. En esa ocasión, el IEPS petrolero fue la principal causa con una pérdida de 1,2 puntos.

---

9 En 2012, con una recaudación total de 12,6 puntos del PIB (en los tres niveles de gobierno), México era el país que menos impuestos recaudaba de América Latina, incluso por debajo de Guatemala, que recaudaba 12,7 puntos (OCDE, 2018a). De 1983 a 1998 la recaudación total de México cayó de 13 a 8,2 puntos del PIB de acuerdo con la base de datos de recaudación fiscal del Banco Mundial (2018). La falta de recaudación era compensada con ingresos petroleros o deuda. De 2000 a 2012, por ejemplo, la deuda pública aumentó en 13,9 puntos del PIB (de 19,9 a 33,8) al mismo tiempo que los ingresos tributarios disminuyeron en 0,4 puntos (SHCP, 2020a).

10 Por varios años durante el sexenio de Felipe Calderón (2006-2012) el IEPS petrolero fue "negativo". Esto significa que, debido a cambios en el precio internacional de los combustibles, el ingreso de PEMEX-Refinación se reducía y era compensado mediante autorizaciones contra el IVA de Pemex y sus organismos subsidiarios, y el Derecho Ordinario sobre Hidrocarburos de Pemex-Exploración y Producción (PEP).

En general, ningún gobierno ha sido efectivo en aumentar la recaudación. Una parte importante del problema de recaudación se debe a que los ultrarricos pagan menos impuestos que la clase media. En el gráfico 2 se muestra la tasa efectiva de impuestos que paga la población mexicana dependiendo de su nivel de ingreso, es decir, la división de los impuestos pagados entre el ingreso total. La línea representa el promedio por percentil. Como se observa en el gráfico 2, toda la población mexicana paga más impuestos conforme más dinero gana[11], excepto quienes pertenecen al 0,01% más rico en adelante. Ese segmento, que en este texto se denomina "los ultrarricos" incluye a personas que ganan, en promedio, más de 1,4 millones de pesos al mes (véase el cuadro 1).

Cuadro 1
México: ingreso mensual promedio por contribuyente según deciles de ingreso
(En pesos)

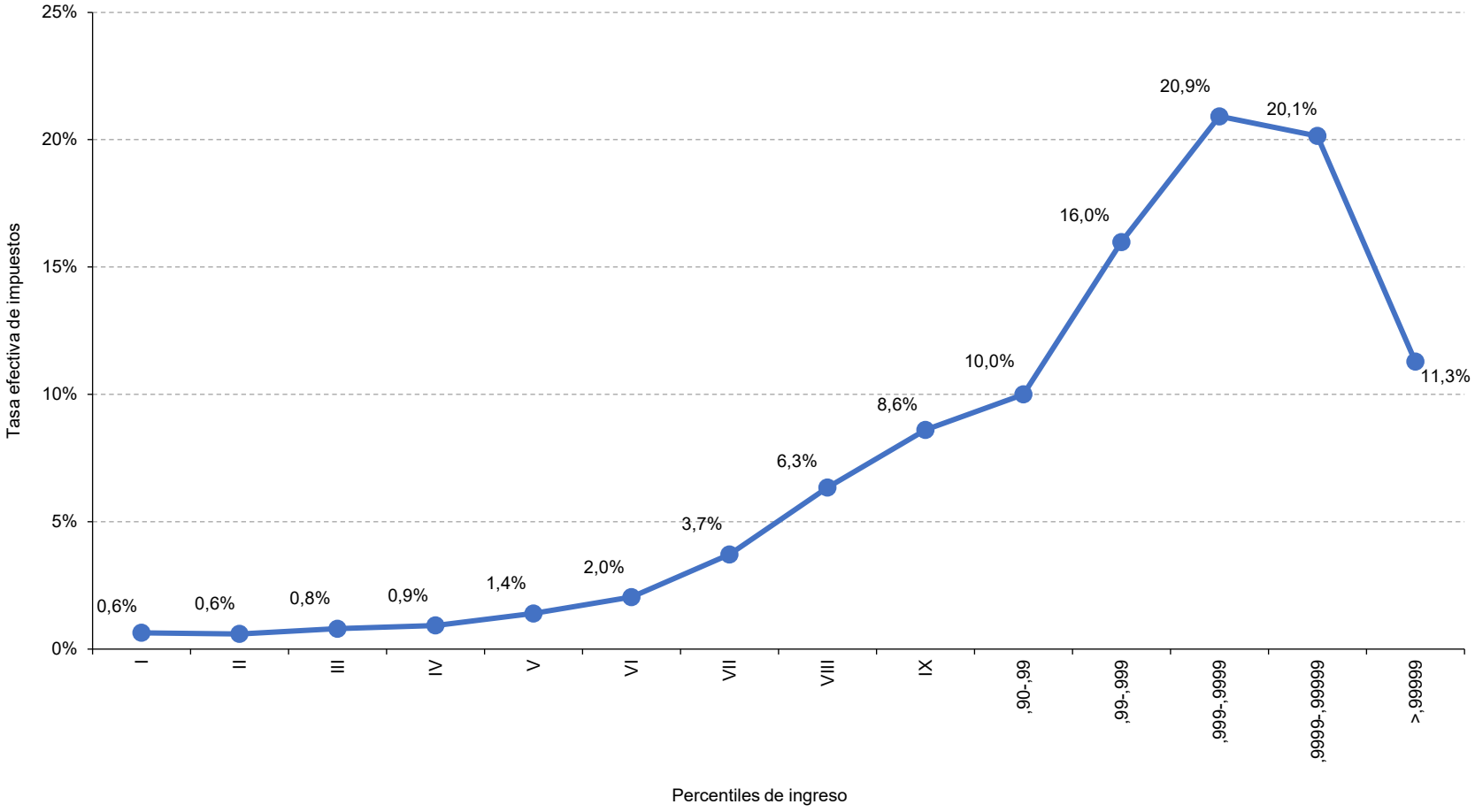
Deciles selectos	Ingreso mensual promedio
I	163,33
II	663,81
III	1 484,80
IV	2 353,51
V	3 308,35
VI	5 008,47
VII	7 730,21
VIII	12 233,81
IX	19 891,72
,90-,99	45 171,43
,99-,999	148 197,65
,999-,9999	501 531,42
,9999-,99999	1 435 326,83
>,99999	4 717 637,33

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos abiertos de declaraciones anuales de personas físicas y asalariados, Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)-Servicio de Administración Tributaria (SAT), Declaración Informativa Múltiple de sueldos y salarios (anonimizada), 2013-2015a [en línea] http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Documents/Anuales_ISR_PF_2015.zip y Declaraciones anuales de personas físicas (anonimizadas), 2015b [en línea] http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Documents/Anuales_ISR_PF_2015.zip.

Los datos muestran que quienes ganan 1,4 millones al mes pagan una tasa efectiva de impuesto menor a la que pagan los que ganan 0,5 millones de pesos al mes y que quienes ganan 4,7 millones de pesos al mes pagan más o menos lo mismo que alguien que gana 45.000 pesos al mes, 11,3% y 10%, respectivamente. De hecho, una vez que alguien comienza a ganar en promedio más de 0,5 millones de pesos al mes, la progresividad fiscal se evapora. Independientemente de las razones por las cuales los ultrarricos pagan muy pocos impuestos, la realidad es que, en general, las clases altas pagan muy pocos impuestos. De hecho, la tasa efectiva más alta registrada en México es la que pagan las personas que ganan en promedio 0,5 millones de pesos al mes, que es del 20,9%.

[11] Por ejemplo, una persona que pertenece al 10% más rico de México paga una tasa de impuesto 8 puntos superior a alguien que gana una décima parte que ella y lo mismo sucede para el 20% más rico. Hay dos consideraciones importantes. Primero, los datos del SAT usados en este análisis han sido manipulados y truncados para evitar la identificación de personas físicas específicas. Sin embargo, a pesar de la manipulación, el SAT ha confirmado que la proporción y relación entre ingreso e impuesto se mantiene sin cambio y refleja la realidad de la totalidad de los contribuyentes. Segundo, en los datos solo se consideran contribuyentes formales. Por ello, la tasa efectiva de impuestos pudiera estar sobrestimada en los deciles más bajos de ingreso.

Gráfico 2
México: tasa efectiva de impuestos según deciles de ingreso



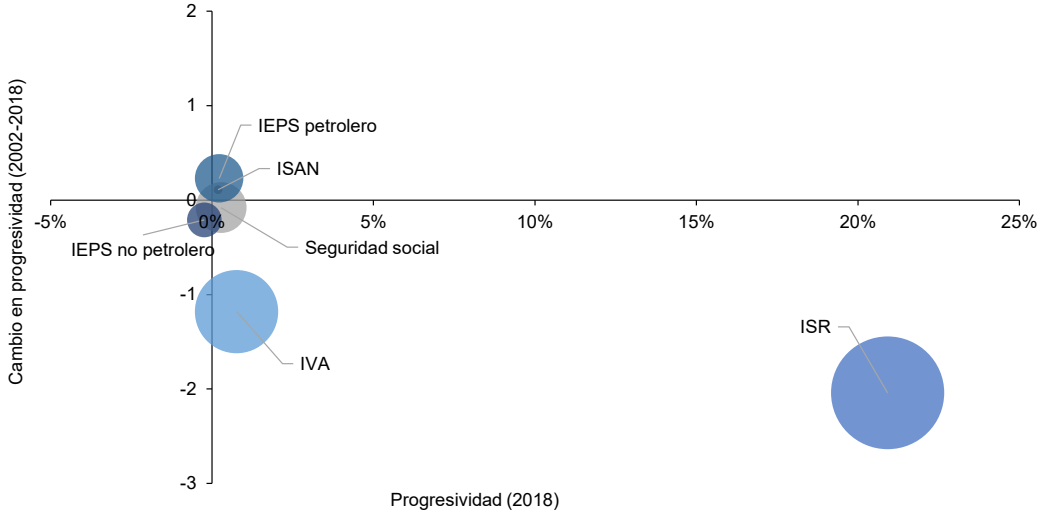
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) con datos del Servicio de Administración Tributaria (SAT) más abierto, "Declaraciones anuales de personas físicas", 2013-2015 [en línea] http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Paginas/datos/vinculo.html?page=DecPorPer.html.
Nota: Percentil (,90-,99) se refiere al decil X sin el top 1%. Un decil incluye 4,58 millones de contribuyentes. La tasa efectiva reportada es el promedio de la tasa efectiva pagada por cada uno de los contribuyentes en el mismo percentil. La tasa efectiva puede ser mucho mayor debido a que no se reportan todos los ingresos.
Ejemplo: El top-0,001% paga una tasa de impuestos del 11,3% no del 35% como debiera ser por ley.

2. Razones de la baja recaudación en niveles altos de ingreso

Hay al menos tres razones adicionales por las cuales los niveles altos de ingreso pagan muy pocos impuestos en México: i) la poca progresividad de los impuestos que existen, ii) la falta de recolección de impuestos a la riqueza y a la propiedad, y iii) la regresividad de la mayoría de los privilegios fiscales. Primero, las personas ricas pagan pocos impuestos porque México casi no tiene impuestos progresivos y, los pocos que sí lo son, lo son cada vez menos. De hecho, solo el 3% de la recaudación total de México viene de impuestos sólidamente progresivos (IEPS a cerveza, tabaco y bebidas alcohólicas). El resto proviene de impuestos que están siendo cada vez menos progresivos (47%, incluye ISR, IEPS a telecomunicaciones y a bebidas energizantes), semirregresivos (44%, seguridad social, impuesto al valor agregado (IVA), impuesto sobre automóviles nuevos (ISAN) e IEPS petrolero) o regresivos (6%, IEPS a contenido calórico y refrescos).

En los gráficos 3 y 4 se muestra qué tan progresivos son los principales impuestos federales de acuerdo con su incidencia (véase el gráfico 3) y concentración (véase el gráfico 4). En ambas gráficas el eje horizontal muestra cuán progresivos son los impuestos y el eje vertical cuánto ha cambiado esa progresividad a través del tiempo. Lo ideal es que los círculos grandes se encuentren en el cuadrante superior derecho pues ello significa que cumple dos condiciones: i) es un impuesto que se cobra más a los estratos altos que a los bajos, y ii) no está en camino de volverse regresivo. El tamaño del círculo representa la cantidad de recaudación que se obtiene de cada impuesto. Como se muestra en el gráfico 3, el ISR es un impuesto que está volviéndose cada vez menos progresivo. Es decir, su pago ha recaído cada vez más en las clases medias y medias bajas. Por ejemplo, en 2002 la incidencia del ISR en el decil X representaba 23 veces la incidencia combinada de los deciles I al V. Para 2018 esta cifra se redujo a solo 21. Por su parte, el IVA es un impuesto semirregresivo que tiende cada vez más a la regresividad. El impuesto tiene una incidencia similar en el decil X y en el decil V. Esto es muy poco porque el decil X concentra el 54% el ingreso total en México (Bustos y Leyva, 2017).

Gráfico 3
México: progresividad de los impuestos federales y cambio a través del tiempo, según incidencia

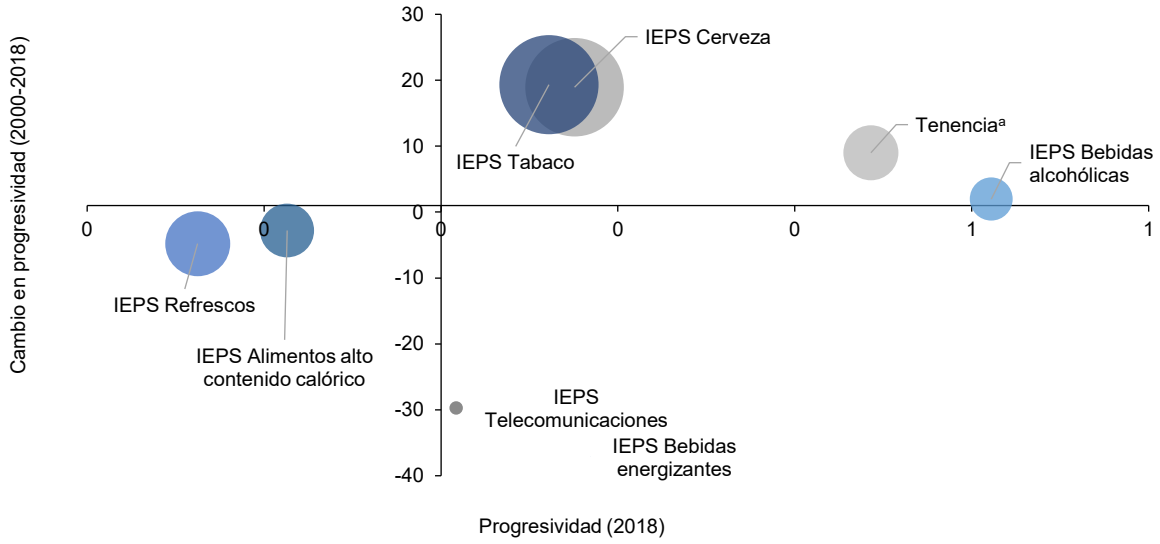


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), "Distribución del pago de impuestos y recepción del gasto público por deciles de hogares y personas", 2002-2018 y Ley de Ingresos de la Federación (LIF), 2021.
Nota: El tamaño del círculo representa recaudación estimada de 2021. Los valores van de 1.852 mil millones de pesos (ISR) a 10.000 mdp (ISAN). Progresividad es la incidencia del impuesto en el decil X menos la incidencia promedio en los deciles I al V. Incidencia es la recaudación como proporción del ingreso bruto de los hogares, ajustando por formalidad y por la diferencia entre ENIGH y Cuentas Nacionales. Cambio en progresividad es diferencia en puntos porcentuales (pp) de progresividad 2002 a 2018, o años comparables. Para ISAN e IEPS petrolero son 2016-2018 y para IEPS no petrolero 2010-2018. Ejemplo: El ISR es el impuesto más progresivo (progresividad superior a 20 puntos), pero se ha vuelto menos progresivo (reducción de 2 pp).

Además, en el 2002, el IVA recaudaba el 37,7% del decil X (SHCP, 2004a), mientras que para 2018 ya solo recaudaba el 32,7% (SHCP, 2018a). Las contribuciones a la seguridad social también son semirregresivas porque todos los deciles del V al X prácticamente pagan lo mismo de seguridad social como proporción de su ingreso. De hecho, solo el 35% de las contribuciones a la seguridad social provienen del decil X. La seguridad social, por tanto, funciona casi como un impuesto de tasa fija para los cinco deciles más altos de ingreso de la población.

Como se muestra en el gráfico 4, el impuesto más progresivo que existe en México es, por mucho, el impuesto a bebidas alcohólicas. El 69% de la recaudación de este impuesto proviene del decil X. Esto es mucho más que el ISR, que es solo 58%. Esto se debe a que el impuesto se cobra con base en el precio de las bebidas y por tanto recolecta más recursos de bebidas alcohólicas de lujo. Los impuestos especiales a las bebidas energéticas y a las telecomunicaciones son progresivos pero cada vez menos. Cuando en 2012 se impuso un IEPS a las bebidas energéticas, el 62% del impuesto era pagado por el decil X. Ahora, la cifra no llega al 35%. Por su parte, hace ocho años las telecomunicaciones cobraban el 44% del impuesto a los deciles más altos; ahora, solo el 25%.

Gráfico 4
México: progresividad de los impuestos federales y cambio a través del tiempo, según concentración



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), *Distribución del pago de impuestos y recepción del gasto público por deciles de hogares y personas*, 2002-2018 y Ley de Ingresos de la Federación (LIF), 2021.
Nota: El tamaño del círculo representa el tamaño de la recaudación, estimado 2021. Los valores van de 43.600 millones de pesos (IEPS tabaco) a 11,6 millones de pesos (IEPS bebidas). Progresividad es la concentración del impuesto en el decil X menos la concentración en los deciles I a V. Concentración es el porcentaje de la recaudación total de cada impuesto que se recauda de cada decil, ajustando por formalidad y por la diferencia entre la ENIGH y las Cuentas Nacionales. Cambio en progresividad se mide como el cambio, en puntos porcentuales (pp), de la progresividad de 2002 a 2018, o años comparables.
[a] Dado que la tenencia ya no existe, el valor que se usa es el que se da en la Ley de Ingresos publicada en 2010 ajustado por la inflación a precios de 2020. Por ejemplo, el IEPS de refrescos es el impuesto más regresivo, con -27,5 puntos. Además se ha vuelto más regresivo a través del tiempo con una reducción de 4,8 pp.

Hay varios IEPS que son regresivos y cada vez lo son más. Estos son los impuestos a los refrescos y a los alimentos de alto contenido calórico. En particular, la recaudación del impuesto a los refrescos proviene en un 38% de los cinco deciles más bajos de ingreso. No hay ningún impuesto en México que recaude más de las personas más pobres que este IEPS. El que le sigue es el de los alimentos altamente calóricos que recaudan el 34% de los deciles I al V. Por el contrario, ninguno de los dos impuestos recauda más del 17% de su valor de los estratos más altos de la población. No obstante, son impuestos cuya importancia debe

valorarse más allá de su regresividad en términos de ingresos porque están destinados a desalentar el consumo de productos considerados nocivos para la salud y que tienen altos índices de prevalencia entre los hogares de menores ingresos.

Una segunda razón por la que las personas ricas no pagan suficientes impuestos es porque la mayor parte de los impuestos se centran en cobrarle a las personas trabajadoras y a consumidores, en vez de cobrar impuestos a la riqueza, la herencia, o la propiedad. Es decir, el arreglo tributario actual castiga a quien trabaja por un sueldo y premia al que nació con dinero. Por eso, las personas más ricas, quienes no tienen que trabajar para vivir, terminan pagando menos impuestos como proporción de su ingreso que las personas que sí trabajan. Adicionalmente, hay un problema de evasión fiscal importante que se está intentando corregir pero que por muchos años afectó a las finanzas públicas. Hasta 2016, se estimaba que en México se evadía el 19,2% del ISR, el 16,4% del IVA, y el 4,7% del IEPS, lo que significaba una evasión de alrededor de 2,6 puntos del PIB (San Martín Reyna y otros, 2019)[12].

Esta es una cantidad muy significativa: representa dos terceras partes de la recaudación estimada de IVA durante 2021 y la totalidad de las ganancias en aumentos de recaudación que se ha tenido en más de 30 años[13]. A precios de 2020, esto significaría 518.000 millones de pesos al año, es decir, casi la totalidad del presupuesto para salud pública en México. En parte por esta evasión es que México no ha logrado aumentar la recaudación por impuestos generales y cuotas de seguridad social. En promedio, la OCDE recauda 7 puntos del PIB más que México por contribuciones a la seguridad social y 3,3 puntos más por impuestos generales (OCDE, 2018a). Una diferencia aún mayor se observa con respecto a América Latina donde el promedio de la región recauda 7,2 puntos por impuestos generales y México solo 3,7 puntos (OCDE, 2018a). Por ejemplo, el Brasil recauda 12,4 y la Argentina 11,4.

El gobierno actual está tomando medidas importantes para reducir la evasión fiscal y cobrar impuestos que debían de años fiscales pasados las grandes empresas. Así fue como se logró que, incluso durante 2020, cuando el país decreció en 9 puntos del PIB, se logró aumentar los ingresos del Estado mexicano. Si se lograra eliminar la evasión de IVA, ISR, impuestos al arrendamiento, y si se empujara a los gobernadores a cobrar predial al menos al mismo nivel del promedio de América Latina, se estima que se recaudarían 2,4 puntos del PIB adicionales. Finalmente, una última razón por la que el sistema tributario mexicano favorece la concentración de la riqueza es la forma en la que se distribuyen las exenciones fiscales y la cancelación de adeudos fiscales. El sistema tributario mexicano permite que las clases medias y altas reduzcan su carga fiscal mediante deducciones o exenciones, es decir, existen privilegios fiscales que permiten que personas de altos ingresos reduzcan sus contribuciones.

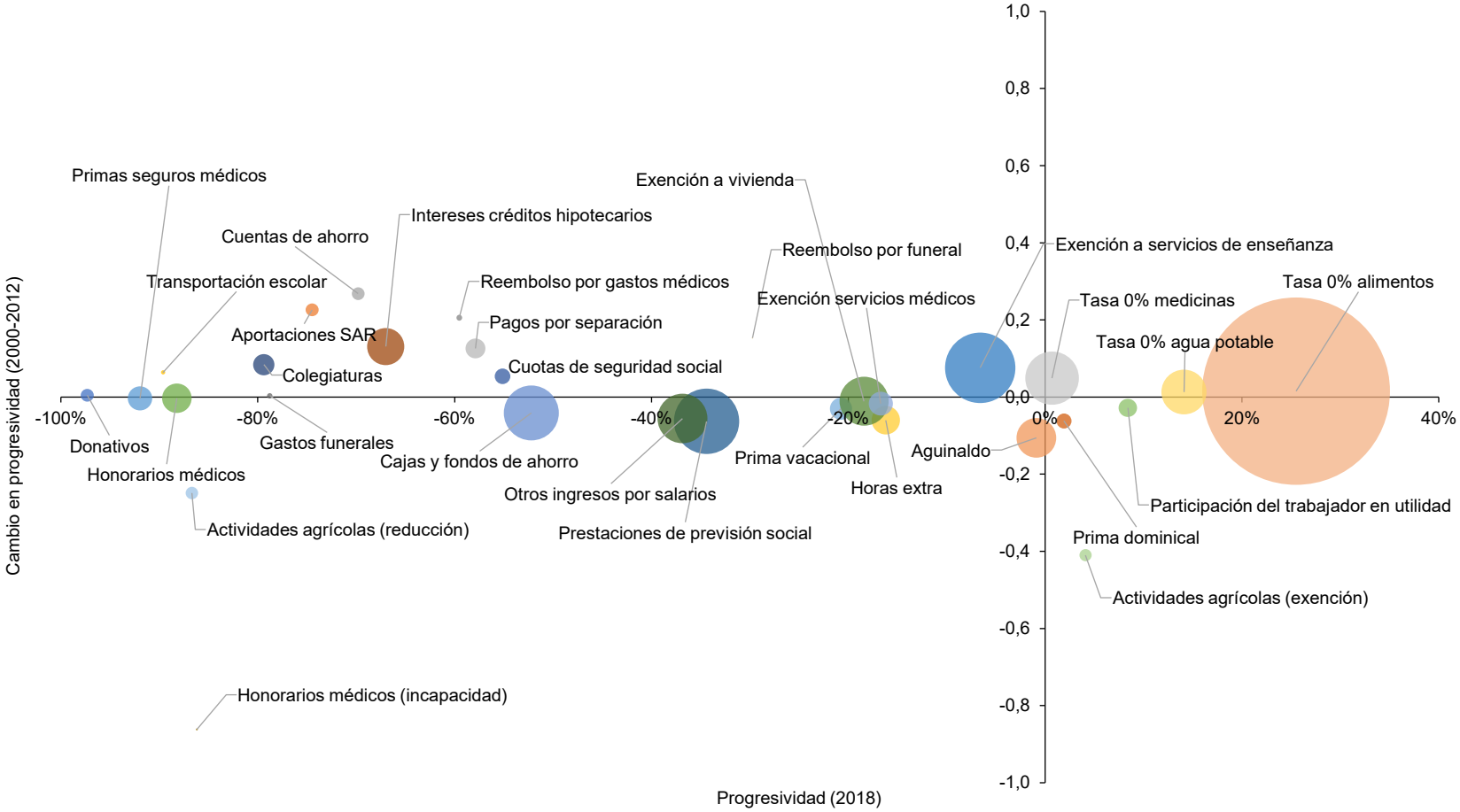
En el gráfico 5 se identifican 29 privilegios fiscales que muestran: i) qué tan progresivos son los diferentes privilegios fiscales (eje horizontal), y ii) cómo ha cambiado su progresividad a través del tiempo (eje vertical). El tamaño del círculo representa la cantidad de dinero que pierde el fisco por otorgar el privilegio fiscal en cuestión. Idealmente es deseable que los círculos más grandes se encuentren a la derecha y arriba, lo que significaría que el privilegio fiscal en realidad beneficia a las personas más pobres y que tiende a hacerlo cada vez más.

---

[12] Dentro del ISR, las mayores tasas de evasión se dan en ingresos por arrendamiento (73,5%), personas físicas con actividad empresarial (56%) y personas morales (19,9%). La menor evasión se presenta en las tasas de evasión de sueldos y salarios (11,5%).

[13] Esta es una reducción con respecto a 2005 cuando se evadían 5,2 puntos del PIB. De hecho, de 2009 a 2016 cada año se ha reducido la evasión fiscal en promedio 0,4 puntos del PIB (San Martín Reyna y otros, 2019).

Gráfico 5
México: progresividad de los privilegios fiscales, según la concentración



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), Presupuesto de Gastos Fiscales, 2002-2018 y Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF), 2021.
Nota: El tamaño del círculo representa el costo fiscal del privilegio fiscal, estimado 2021. Los valores van de 254.000 millones de pesos (Tasa 0% alimentos) a 7 millones (Gastos funerarios). Progresividad es la concentración de la deducción o exención en los deciles I a V menos la concentración de las deducciones o exenciones en el decil X. Concentración es la proporción del gasto público que se destina a cada decil. Cambio en progresividad es el cambio, en puntos porcentuales (pp), de la progresividad de 2008 a 2018, o años comparables. Ejemplo: las exenciones para mantener la tasa de 0% en alimentos es el privilegio fiscal más progresivo con 25,5%. Su progresividad se ha mantenido relativamente estable con un cambio de apenas 0,02 puntos porcentuales.

El 38% de los privilegios fiscales son regresivos, es decir, favorecen más a los deciles superiores de ingreso. Estos privilegios fiscales regresivos le cuestan 181.000 millones de pesos anuales al fisco. De hecho, los únicos privilegios fiscales que realmente benefician a las personas pobres son la tasa 0% en alimentos, medicinas y agua potable, las exenciones a la prima dominical, la participación del trabajador en la utilidad y las actividades agrícolas. Fuera de ello, la mayoría de los privilegios fiscales benefician a quienes más ingresos tienen.

Una segunda característica que funciona de facto como un subsidio a las clases altas es la cancelación de adeudos fiscales. Hasta antes de 2018, cada sexenio comenzaba con una amnistía fiscal que beneficiaba sobre todo a millonarios. Para las dos más recientes, ocurridas en 2007 y 2015, existen datos públicos que muestran que se canceló el pago de 126.900 millones de pesos (Benumea y Garduño, 2016). La mitad de los beneficios se concentraron en tan solo 69 manos, a cada una de las cuales les fue perdonado el pago de al menos 339 millones de pesos. En conclusión, el sistema tributario no logra reducir las desigualdades porque no logra cobrarles suficientes impuestos a quienes más tienen y concentra beneficios en las personas que más recursos tienen. Deben diseñarse políticas públicas que reduzcan estos privilegios de forma que haya un piso más parejo para todos. En el capítulo final se propondrán algunas soluciones.

B. Laboral

En este apartado se identificará si los aumentos en productividad laboral se han traducido en mejores salarios. Se evaluará: i) el papel que ha jugado la educación en la mejora salarial, y ii) la representación del trabajador en sindicatos independientes. Este apartado se divide en cuatro secciones; en la primera se muestran las virtudes de la ley laboral en México y el problema de su mala aplicación. En la segunda sección se discute la forma en la que la falta de aplicación de la ley laboral, entre otros aspectos, ha llevado a que los salarios sean muy bajos y los inversionistas de capital se queden con una parte desproporcionada de la utilidad. En la tercera sección se discuten las reformas que se han hecho recientemente para mejorar la implementación de derechos laborales y en la cuarta los cabos que quedan sueltos aun después de esta Reforma.

1. La ley laboral no se aplica

La protección a las personas trabajadoras ante un despido es más estricta que en Suecia, Noruega y Finlandia de acuerdo con la versión 3 del índice de rigidez de protección laboral (OCDE, 2020a). De hecho, las leyes que regulan los motivos y procesos por los cuales un trabajador con un contrato colectivo puede ser separado de su cargo, incluyendo las notificaciones e indemnizaciones, son las segundas más fuertes de la OCDE (solo por debajo de Bélgica) y las más enérgicas de América Latina de acuerdo con la versión 2 del mismo índice (OCDE, 2020a). Es decir, en papel, los y las trabajadoras mexicanas deberían tener una de las mejores condiciones laborales del mundo.

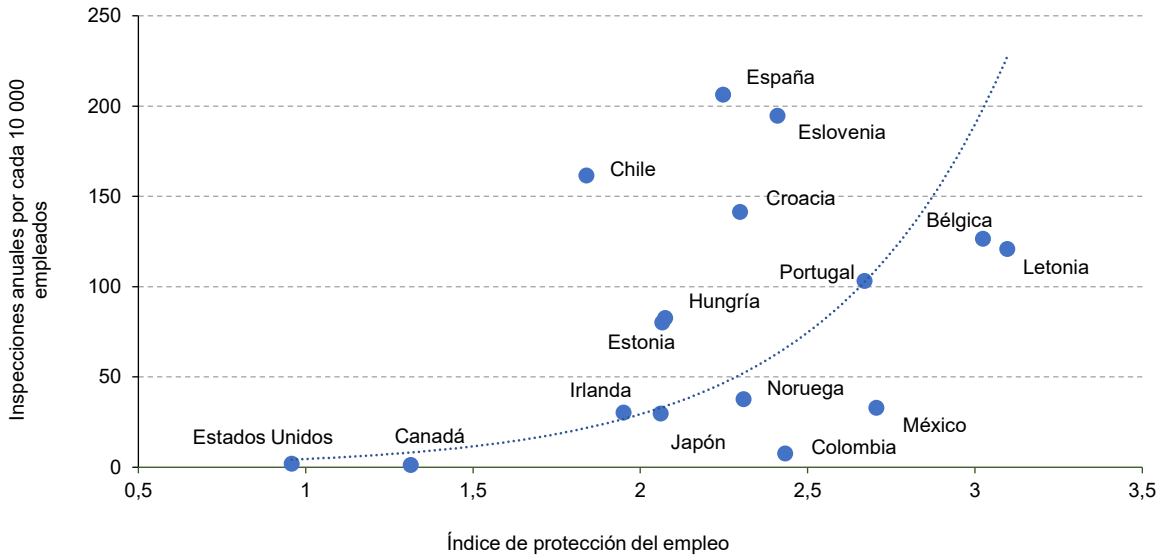
El problema es que no hay una estructura institucional funcional para asegurar su cumplimiento[14]. Por ejemplo, México es el cuarto país de América Latina con menos inspecciones laborales[15]. Con un promedio de 20 inspecciones anuales por cada 100.000 habitantes, solo el Paraguay, Colombia y El Salvador tienen niveles de inspección laboral menores que México (CAF, 2020). Esto es un gran problema pues está documentado que cuando las empresas son inspeccionadas la probabilidad de que las personas trabajadoras informales de la empresa se formalicen aumenta del 14% al 21% (Samaniego y Fernández, 2020). En el gráfico 6 se muestra la relación entre la protección legal que existe para las personas trabajadoras y el número de inspecciones laborales. Como se observa, México tiene

[14] Hay varias instituciones encargadas de hacer cumplir la ley laboral y, como se demostrará posteriormente, muchas de ellas han sido disfuncionales. Entre ellas destacan los tribunales, los centros de conciliación, las procuradurías y las defensorías.

[15] El Gobierno actual está dedicando un presupuesto mucho mayor a las inspecciones; esperemos que este dato cambie.

una de las mejores protecciones laborales del mundo. Sin embargo, la calidad relativa de la ley es poco útil dado que en México se realizan muy pocas inspecciones. Esto implica que la probabilidad de encontrar violaciones a la ley, cuando ocurren, es demasiado baja.

Gráfico 6
México: protecciones laborales en comparación con inspecciones laborales, 2019



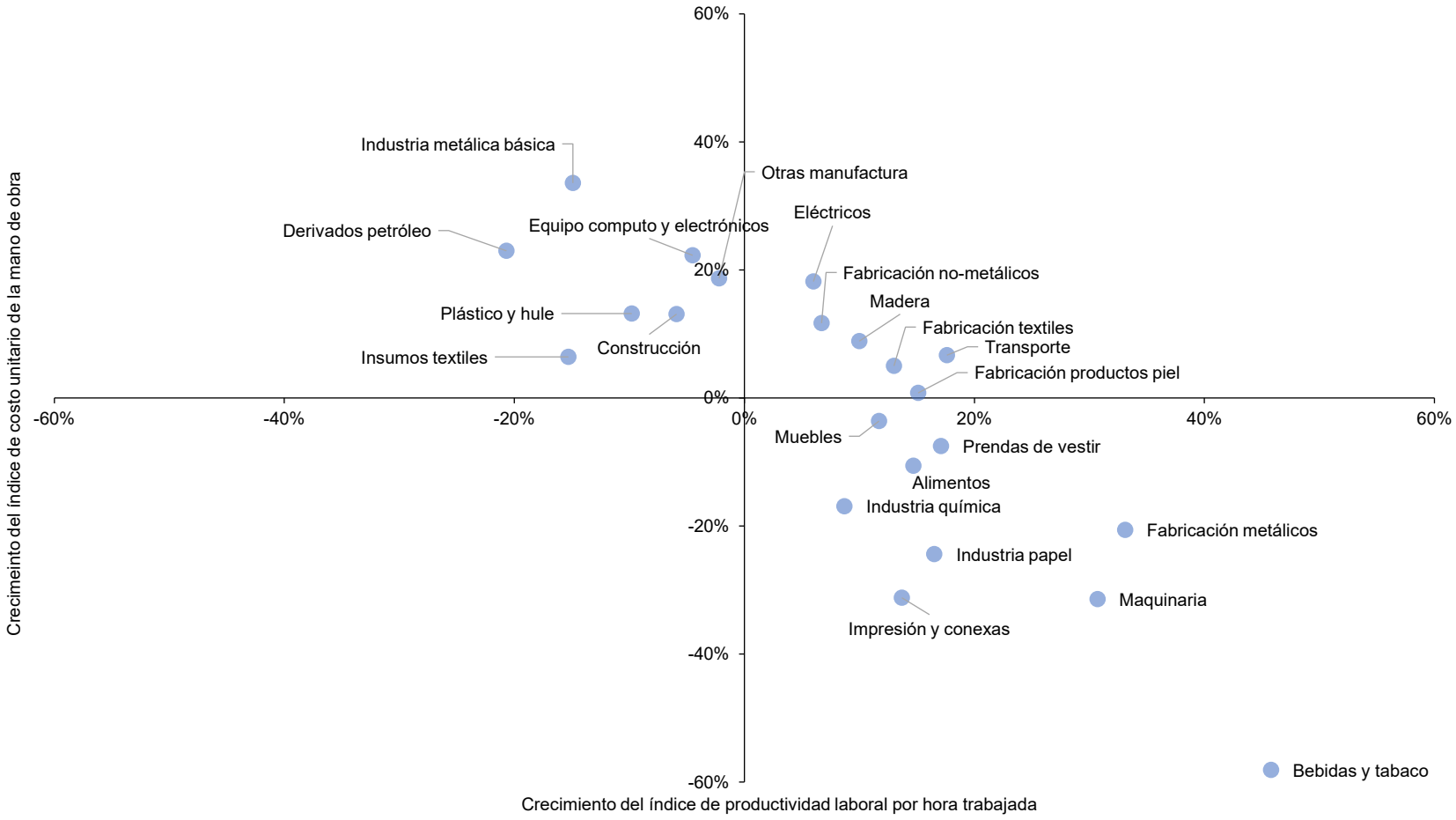
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), OECD.Stat, "Strictness of Employment Protection", 2019 [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=en&SubSessionId=5fc76fc3-afda-4of3-8aae-8c32dbff385d&themetreeid=13 y Organización Internacional del Trabajo (OIT), "ILOSTAT Safety and health at work", 2019.
Notas: El índice de protección del empleo captura qué tan estrictas son las leyes laborales de cada país en términos de protección de las personas trabajadoras; valores más altos representan mejor protección. Por ejemplo, México tiene una de las leyes laborales más estrictas (2,7 puntos en el índice), pero se realizan solo 32 inspecciones laborales al año por cada 10.000 empleados.

2. Las personas trabajadoras son cada vez más productivas, pero no ganan más

La simulación en la aplicación de la ley laboral ha convertido a México en un paraíso de los sueldos bajos, donde las personas trabajadoras no han aumentados sus ingresos, aun si su productividad ha aumentado (Munguía Corella, 2019). Desde 2013, la productividad laboral de toda la economía mexicana es mayor que los costos laborales (Banxico, 2020)[16]. La mayoría de los sectores de la economía mexicana ha tenido mayores incrementos en su productividad que en sus remuneraciones desde 2008. Esto se evidencia en el gráfico 7, en el que se comparan cambios en la productividad laboral y el costo unitario del trabajo por hora trabajada para 22 sectores y subsectores económicos. En el cuadrante superior izquierdo se encuentran los subsectores donde las remuneraciones han crecido más que la productividad. En el cuadrante inferior derecho se encuentran los subsectores donde las remuneraciones han crecido menos que la productividad.

[16] La medición de la productividad laboral como producto entre horas trabajadas es un mejor indicador que la productividad total de los factores (PTF) porque la PTF asume que el salario es reflejo de la productividad del trabajador por construcción. Por ello, en México la PTF muestra que la productividad laboral ha caído cuando, en realidad, lo que ha caído son los salarios (Munguía Corella, 2019).

Gráfico 7
México: cambio en la productividad laboral en comparación con cambio en el costo unitario del trabajo, 2005-2019



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Índice de productividad laboral y costo unitario de la mano de obra 4T, 2000-2019. Base 2008.
Nota: El cuadrante inferior derecho tiene industrias en las que la productividad ha aumentado y las remuneraciones se han reducido.

En 9 de los 22 subsectores los salarios han caído a pesar de que la productividad ha aumentado. En las industrias de las bebidas, el tabaco y los productos metálicos, la productividad ha aumentado en más del 33% desde 2008 y aun así, las remuneraciones han disminuido en más del 21%. Aumentos en la productividad emparejados con reducciones en las remuneraciones se observan también en la fabricación de maquinaria, muebles, piel, prendas de vestir y en las industrias de impresión, química, papel y alimentos. Se observa lo contrario en los sectores de construcción, insumos textiles, plástico y hule, equipo de cómputo y electrónicos, metálica básica y derivados del petróleo.

En general, las personas trabajadoras han capitalizado sorprendentemente poco el desarrollo económico de México. En dos siglos, mientras que el PIB por trabajador aumentó más de ocho veces, los ingresos medios solo aumentaron dos veces, principalmente por lo ocurrido en las décadas de 1940 a 1970, cuando la desigualdad no aumentó y el ingreso de las personas trabajadoras se incrementó (Bleynat, Challú y Segal, 2020). A partir de 1980 los sueldos fueron suprimidos con una fuerza de la que no se han recuperado a la fecha. En cambio, México es el país de la OCDE en donde los inversionistas y tenedores de bonos tienen mayores ganancias (OCDE, 2021). Como se muestra en el gráfico 8, en promedio, el superávit operativo neto de las empresas que operan en la OCDE es del 30,8%, mientras que en México es del doble (66,8%)[17]. En los Estados Unidos, por ejemplo, las ganancias de una empresa en promedio se distribuyen el 18,8% al capital e inversionistas y el 71% a las personas trabajadoras por medio de remuneraciones. En México, la proporción se invierte el 66% para el capital y el 33% para el trabajo. Es decir, mientras que la proporción capital/trabajo es de 2 a 7, en México es de 2 a 1.

Así, el salario mínimo mexicano es uno de los más bajos de América Latina (CEPAL, 2020) y es el menor salario mínimo de la región como proporción del salario promedio del sector privado (solo el 36%) (OIT, 2019b). En términos reales, en 2021 el salario mínimo mexicano es menor que en 1985 y resulta apenas suficiente para satisfacer las necesidades básicas de un trabajador[18]. El salario mínimo cayó estrepitosamente de 1977 hasta 1999, perdiendo 73% de su valor (Banxico, 2020). Posteriormente, por casi 15 años se mantuvo prácticamente sin cambios y no fue sino hasta 2015 que comenzó a aumentar, primero con incrementos anuales promedio del 4%, y a partir de 2019 con incrementos del 15% promedio, cada año[19].

Los salarios en México son tan bajos y generan tan pocas prestaciones con respecto a la informalidad que las personas prefieren trabajar por cuenta propia en micronegocios que, aunque son menos productivos, les dan más flexibilidad y un salario competitivo. Si bien existen diferencias entre los sueldos de la formalidad y la informalidad, una vez que se considera el pago de impuestos las diferencias desaparecen. La formalidad paga el 28% más que la informalidad por un trabajo equivalente pero las contribuciones tributarias de un trabajador formal son cerca del 27% (CAF, 2020). Por esta y otras razones, se estima que una tercera parte de los trabajos informales son una decisión tomada por los mismos trabajadores (Margolis, 2014).

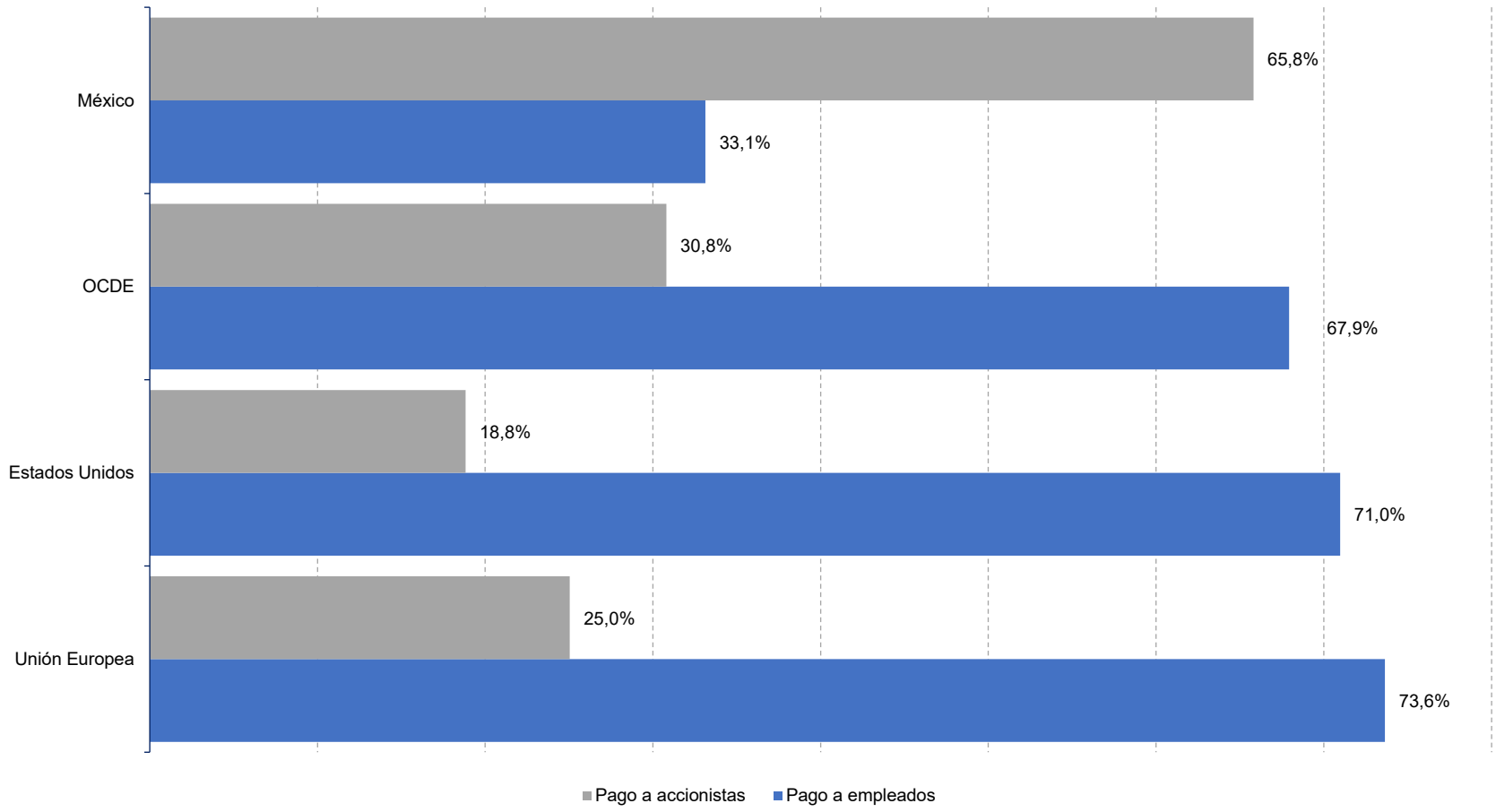
---

[17] Nada indica que esta desigualdad tan marcada se deba a una diferencia en el riesgo para los inversionistas. México tiene el tercer mejor marco regulatorio de Latinoamérica ante procedimientos de bancarrota, administración de bienes del deudor, procedimientos de reorganización de empresas y participación de acreedores (Banco Mundial, 2019). Cuando los acreedores solicitan recuperar sus inversiones en una empresa insolvente como proceso de bancarrota, en los Estados Unidos se recuperan 81 centavos por cada peso y en México 64. México es el quinto país de Latinoamérica que más recupera. El tiempo para la resolución de las insolvencias en más bajo en los Estados Unidos, pero no mucho más: la diferencia promedio de ambos países es de solo nueve meses y medio (Banco Mundial, 2019).

[18] De acuerdo con el CONEVAL (2020), un trabajador requiere un sueldo de 3.256 pesos mensuales para satisfacer sus necesidades alimentarias y no alimentarias. En comparación, el salario mínimo en 2020 es de solo 3.748 mensuales.

[19] Asimismo, en 2019 se aprobó un salario mínimo distinto para la franja fronteriza entre México y los Estados Unidos cuyo valor es 72% superior al salario mínimo del resto del país. Para la franja fronteriza el aumento supuso deshacer el efecto de 36 años de decrementos reales en salario.

Gráfico 8
México: proporción del valor generado por empresas no financieras pagada a empleados y accionistas



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), "Valor agregado de corporaciones no financieras", 2019.
Nota: En México el 33% del valor generado por las empresas es pagado como salarios a los empleados, en los Estados Unidos es el 71%.
Ejemplo de interpretación: En México, el excedente de operación es del 66%. Esto quiere decir que del total de valor que generan las empresas, más de la mitad se destina al capital.

La persistencia de los salarios bajos es enorme en México pues aunque las personas trabajadoras tengan cada vez más educación, sus sueldos son cada vez más bajos. De hecho, el salario promedio por hora de las personas trabajadoras con educación universitaria disminuyó cada año de 2006 y 2018 (Campos-Vázquez, Esquivel y Lustig, 2014; Campos-Vázquez, López-Calva y Lustig, 2016)[20]. Mientras que en 2006 la mediana de ingreso por hora para un trabajador con estudios universitarios era de 65 pesos, para 2018 ya estaba por debajo de 50 pesos (Arroyo Ortiz y otros, 2018)[21]. Más aún, las personas trabajadoras más jóvenes han aumentado sus sueldos, pero en mucho menor medida de lo que solían aumentarlos generaciones anteriores. Además, se observa una profunda falta de capacitación que hace los salarios disminuyan cada vez más rápido porque las habilidades de las personas trabajadoras se vuelven obsoletas con más rapidez (Campos-Vázquez, López-Calva y Lustig, 2016).

Asimismo, hay muy pocos trabajadores sindicalizados y la mayoría pertenece a sindicatos "de protección", es decir, que tienen mayor lealtad al empleador que al trabajador. La tasa de sindicalización de la población laboral varía dependiendo de la fuente, sin embargo, es baja en cualquier caso. De acuerdo con la base de datos de cobertura por negociación colectiva de la OCDE (2020a),se estima entre 12% y 2% de la población laboral (Munguía Corella, 2019). Además, de entre las personas trabajadoras sindicalizados se estima que el 76% es víctima de un sindicato de protección (Sadka, 2018). Por esta razón no sorprende que las organizaciones sindicales tradicionales como la Confederación de Trabajadores de México (CTM), la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC) y la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM) se hayan opuesto vehementemente a los incrementos del salario mínimo. Los sindicatos han sido aliados ideológicos del Banco de México que ha argumentado, sin fundamento más allá de su ortodoxia teórica, que pagar un salario que permitiera alimentar a dos personas duplicaría la inflación (Banxico, 2016) [22].

3. Nueva Reforma Laboral, buen camino

La simulación en la aplicación de la ley laboral mexicana había sido tan intensa que la comunidad internacional ya había planeado impedir la entrada de México a nuevos acuerdos comerciales, como al Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés), a menos de que la situación cambiara. Se consideraba, acertadamente, que las grandes empresas mexicanas tenían una ventaja injusta con respecto a las empresas del resto del mundo pues contaban con una ley que, en papel era de las mejores del mundo, pero que, al aplicarse, eliminaba empresas pequeñas al ahogarlas en tramitologías y permitía que a las grandes empresas produjeran con costos anormalmente bajos a partir de explotar a sus trabajadores con salarios bajos.

En respuesta a esta presión internacional y ante lo que se pensaba era la aprobación y eventual entrada en vigor del TPP, en 2017 se aprobó una ley laboral que contenía aspectos muy positivos. La Reforma buscaba empoderar al trabajador frente a los abogados laborales, eliminar las ventajas comparativas que tienen las grandes empresas sobre las pequeñas para sortear los juicios laborales y erradicar la sindicalización simulada. Sin embargo, cuando el TPP fue rechazado por los Estados Unidos, México volvió cómodamente a la simulación. Se permitió que venciera el plazo para promulgar las leyes secundarias que le darían vida. Inmediatamente, la Barra Mexicana de Abogados aprovechó para interponer un amparo alegando que cualquier ley que intentaran pasar en el futuro sería inconstitucional, a menos de que se volviera a cambiar la constitución (Sadka, 2018).

---

[20] Si bien estudios previos mencionaban que esto se debía a que hay más oferta de trabajadores calificados que demanda por sus servicios (Campos-Vásquez, 2013), estudios más recientes han mostrado que no es el caso y que la disminución en salarios tampoco se explica porque las nuevas generaciones de jóvenes tengan educación de menor calidad (Campos-Vázquez, López-Calva y Lustig, 2016).

[21] Ajustado a pesos de septiembre de 2020.

[22] La Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) y otros organismos de la sociedad civil han empujado el aumento en el salario mínimo. La COPARMEX impulsó el tema porque debido al tipo y lugares de afiliados con los que cuenta la confederación, casi ninguna empresa pagaba el salario mínimo. En cambio, las empresas de COPARMEX sí enfrentaban competencia por parte de otras empresas que pagaban el mínimo. La batalla por subir el salario mínimo, en este sentido, fue un intento por evitar competencia desleal por parte de grandes empresas que disminuían sus costos por medio del pago de sueldos muy bajos.

No fue sino hasta 2019, con la llegada de una nueva administración federal, que se lograron aprobar las reformas legales secundarias que darían vida a la nueva ley laboral. Ahora, la ley se encuentra en camino de implementarse. Además, habrá fuertes presiones internacionales para que se aplique porque el Tratado México, Estados Unidos, Canadá (T-MEC) tiene contenidos laborales más estrictos que obligan a México a implementar sus leyes. La realidad es que, a menos de que la implementación de la nueva Reforma Laboral sea exitosa, la situación laboral continuará favoreciendo a las grandes empresas y a los despachos de abogados, en detrimento del trabajador y las pequeñas empresas. Por décadas, la forma en la que se ha implementado la ley laboral ha favorecido a la gran empresa (Sadka, 2018). Esto se debe a que, mientras que, para las pequeñas empresas perder un juicio laboral significa la posible bancarrota[23], las grandes se encuentran mejor protegidas. Una empresa grande regularmente cuenta con experiencia en el manejo de casos laborales y tiene despachos de abogados especializados que se encargan de todos los juicios[24].

La aplicación de la ley laboral también ha favorecido a despachos de abogados, en detrimento del trabajador. De hecho, en la mayoría de los casos laborales, las personas trabajadoras ganarían más si conciliaran con sus empleadores en vez de ir a juicio (Sadka, Seira y Woodruff, 2017). Sin embargo, los abogados tienden a inflar las posibilidades de ganar un caso con el fin de cobrar una tarifa inicial al trabajador por la presentación de demandas laborales, así como una tarifa de contingencia de entre 30% o 40% (Sadka, Seira y Woodruff, 2017). Más aún, no existen límites ni controles para los honorarios del abogado "patrono", por lo que el incentivo es prolongar los juicios para aumentar la ganancia, incluso si prolongarlos no mejora la probabilidad de que el trabajador obtenga algo (CIDE, 2015).

Así, hasta ahora, los tribunales laborales habían sido disfuncionales, corruptos y lentos. Está documentado, por ejemplo, que cerca de la mitad de los juicios laborales no resultaban en ningún pago para el trabajador (Sadka, 2016) y que una demanda tomaba en promedio más de tres años en resolverse a pesar de que la ley estipulaba que solo podían durar un máximo de 100 días (Sadka, Seira y Woodruff, 2017). Además, los tribunales tenían demasiados casos que resolver y muy poco personal para hacerlo. El entorno laboral ha sido muy deficiente en parte por la gran carga de trabajo. Se estima que los abogados públicos llevaban 400 casos en promedio, lo que les impedía realizar el trabajo de manera adecuada (Sadka, Seira y Woodruff, 2017).

El efecto de décadas de leyes laborales ineficientes y lentas ha sido desmotivar al trabajador a buscar justicia. Aun si las personas trabajadoras ganaban un juicio, el 56% no lograba cobrar el dinero que la empresa le debía, y los que lo lograban, terminaban recibiendo en promedio menos del 30% del dinero que originalmente demandaban (Kaplan y Sadka, 2008; Kaplan y Sadka, 2011). En caso de que el juicio requiriera la incautación de valores de la empresa, el trabajador perdía el 50% de los recursos por costos procedimentales (Kaplan y Sadka, 2011). La nueva Reforma Laboral busca: i) facilitar el cobro de las indemnizaciones y la imparcialidad en la aplicación de la ley laboral; ii) eliminar la sindicalización simulada y iii) desempoderar a los despachos de abogados que han abusado de la ley laboral.

Primero, ahora la conciliación será desempeñada por un organismo autónomo e imparcial, como los tribunales, en contraste con las juntas de conciliación, que se integraban de forma tripartita por representantes del gobierno y de los sectores empleador y el trabajador, lo que constituía una afectación al principio de imparcialidad. Además, la nueva ley laboral plantea que los tribunales tengan la posibilidad (vía autoridades o instituciones bancarias) de embargar a los patrones que no paguen. Se elimina además el incentivo para que, si el trabajador rechaza una oferta de reinstalación, la carga de la prueba se revierta al trabajador.

---

[23] La empresa incurría en costos equivalentes al 190% de la indemnización originalmente decretada por el juez si enfrentaba un proceso de incautación como resultado de perder un juicio laboral (Kaplan y Sadka, 2011).

[24] Tal es el caso de servicios como los que ofrece el llamado Buró Laboral de México, un servicio privado que identifica a trabajadores que se hayan defendido legalmente en juicios laborales y lo informa a sus posibles futuros contratantes.

Segundo, para eliminar la sindicalización y la negociación colectiva simulada, la Reforma plantea la creación de un organismo público descentralizado a nivel nacional, que tendrá por tarea registrar todos los sindicatos y contratos colectivos. El titular será electo cada seis años a partir de una terna enviada por el presidente de la república y con el voto de dos terceras partes del senado. El organismo dará constancia de que el sindicato representa al menos al 30% de las personas trabajadoras del contrato colectivo. Más aún, los líderes sindicales deberán ser electos con el voto libre, secreto y directo de los agremiados. Una vez negociados los términos de los contratos colectivos, el sindicato tiene que someterlos también a votación. Cada dos años se tienen que volver a votar.

Por último, con la finalidad de erradicar el poder de los abogados laboralistas y las malas prácticas que siguen con sus clientes, la nueva Reforma Laboral establece la obligatoriedad de la conciliación previa al juicio[25]. Previo a un desistimiento del trabajador de una demanda, este debe ratificar la decisión. Se incorpora el gráfico de la defensa adecuada, en la que, si el juez advierte que un trabajador no está bien representado, se lo puede hacer saber para que se le designe a un abogado de oficio. Con el fin de eliminar las ventajas que tienen las empresas grandes por su conocimiento y dominio del sistema laboral, la nueva ley laboral propone que sea el poder judicial el que resuelva los casos laborales.

El proceso transitorio de implementación ya ha comenzado. A más tardar el 2 de mayo de 2023, todos los sindicatos van a tener que pasar por un proceso de revisión de sus contratos colectivos avalado a través del voto de todas las personas trabajadoras. Asimismo, se tendrán que adecuar los estatutos de los sindicatos para que se armonicen al voto personal, libre, directo y secreto, al principio de proporcionalidad de género (si el 40% del sindicato son mujeres, el 40% de los espacios directivos del sindicato deben ser de mujeres) y la rendición de cuentas y transparencia sobre los gastos del sindicato cada seis meses. A octubre de 2020, solo el 14% de los sindicatos con registro local ya habían avalado sus contratos (STPS, 2020)[26].

4. Cabos sueltos de la nueva Reforma Laboral

La Reforma es un paso en la dirección correcta pero todavía deja muchos cabos sueltos que deberán ser atados. Destacan tres aspectos. El primero es que México debe reducir el costo de la formalidad frente a la informalidad a fin de que el salario de las personas trabajadoras no tienda a la baja. Una forma de lograrlo es eliminar los sistemas de protección fragmentados y ligados al trabajo, y sustituirlos por seguridad social pagada con impuestos generales que sean progresivos o a la riqueza. Existe evidencia de que reducir el costo de la formalidad la aumenta (Fernández y Villar, 2017), sobre todo en empresas micro y pequeñas (Bernal y otros, 2017; Morales y Medina, 2017). Se deben crear una amnistía y un cambio legal profundo que permita que ningún trabajador que pague impuestos sea considerado informal y carezca de protección social[27].

El segundo aspecto es que se debe evitar crear políticas públicas que fomenten el salario bajo. Un ejemplo son los cambios a la ley de pensiones que, tal y como se propusieron en 2020, crearían incentivos para que las empresas paguen menos de cinco salarios mínimos a fin de no tener que cubrir una mayor proporción de las pensiones contributivas. El cambio productivo que suponen las nuevas tecnologías y el trabajo a distancia requiere una revisión profunda de las relaciones laborales que privilegie la protección de las personas trabajadoras, sin comprometer la flexibilidad. Ya se han dado pasos en esta dirección por medio de la regulación del trabajo a distancia.

---

[25] Lamentablemente, la conciliación todavía requiere que primero se realicen notificaciones en persona. Dada la dificultad para realizar las notificaciones, algunos expertos estiman que puede impedir el proceso de conciliación (Kaplan y Sadka, 2019).

[26] El avance en sindicatos con registro federal es mayor.

[27] Al momento el incentivo a la informalidad es tan fuerte que el mismo gobierno federal incurre en la práctica y por ello tiene pocos incentivos para cambiarla.

El tercero es que no importa que la ley laboral nueva sea mejor que la anterior si no se implementa. Será necesario desplegar recursos para que se logre una adecuada implementación y para que se aumente el número de inspecciones. Por ejemplo, la ley que actualmente existe para regular el *outsourcing* se presta a abusos, no porque la ley sea necesariamente mala sino porque no se monitorea. La ley prevé, entre otras cosas, que una persona de *outsourcing* no pueda hacer el mismo trabajo que un trabajador de planta, que no todas las personas trabajadoras pueden ser de *outsourcing* y que el *outsourcing* tiene que justificarse por ser un trabajo especializado.

En conclusión, el sistema laboral tiene una esperanza de mejorar mucho en su implementación con la nueva Reforma Laboral, pero ello requerirá una voluntad política sin precedentes. Si no se logra, México continuará siento un paraíso de los salarios bajos y la alta utilidad corporativa. Deben diseñarse políticas públicas que reduzcan estos privilegios de forma que haya un piso más parejo para todos. En el capítulo final se propondrán algunas soluciones.

C. Discriminación por fenotipo

En este apartado se identificará si la clase política es representativa de la población por el color de piel y la forma en la que el racismo ha afectado la movilidad social. Este apartado se divide en cuatro secciones. En la primera se revisa el mito del mestizaje y cómo ha evitado que se reconozca mucho del racismo que existe. En la segunda se muestra que las personas de tonos de piel claros tienen: i) más dinero incluso si tienen el mismo nivel educativo que el resto; ii) mayores salarios aun si tienen los mismos niveles de habilidad cognitiva y no cognitiva; y iii) mayor probabilidad de salir de la pobreza si es que llegan a nacer en ella. En la tercera sección se muestra evidencia de cómo para las personas de tonos de piel claro es más fácil crear riqueza debido a que les es más fácil obtener una entrevista de trabajo, mantener un nivel educativo alto a lo largo de distintas generaciones y tener acceso al crédito. En la última sección se analiza la discriminación en el ámbito político, en particular, cómo los representantes de elección popular tienden a tener mayor probabilidad de ser electos cuando tienen tonos de piel claros y cómo las promesas de campaña y el acceso a servicios públicos varía por tono de piel.

1. El mito del mestizaje

Pocos mitos han hecho más daño a la equidad en México que el del mestizaje. Según este mito, inculcado en el período posrevolucionario como mecanismo de cohesión social, México es una sociedad homogénea donde la discriminación por castas que existía durante la colonia quedó superada por la mezcla racial (Knight, 1990; Gall, 2004). No es así. La discriminación colonial simplemente se transformó en una discriminación hacia los tonos de piel más oscuros y a los fenotipos indígenas[28] (Katzew, 2005; Telles y Sue, 2009; Villarreal, 2010; Aguilar, 2013; Dixon y Telles, 2017). Esta discriminación se manifiesta hacia aquellos que son menos blancos o caucásicos y se replica incluso entre los mismos mestizos.

La discriminación por tono de piel es evidente en la vida cotidiana, desde el hecho de que una gran parte de la población mexicana consideran que las personas blancas son más bellas (Villarreal, 2010; Ortiz-Hernández y otros, 2011; Ortiz-Hernández, Ayala-Guzmán y Pérez-Salgado, 2018), hasta que la palabra "indio" sea regularmente equiparable a un insulto (Wade, 2009). El mito del mestizaje nos ha vendado los ojos. Nos ha inclinado a pensar que México no es racista sino clasista, es decir, que no se discrimina por tono de piel sino solo por nivel socioeconómico, aun si hay amplia evidencia de que

[28] Debido a que en México la proporción de la población afrodescendiente es muy pequeña, no es posible hablar de racismo o discriminación entre población blanca y negra (Villarreal, 2010). El mestizaje requiere de un análisis por tono de piel e incluso por características culturales y hasta lingüísticas entre la población mestiza y la indígena.

no es así[29]. En realidad, hay muchos privilegios que provienen de tener la piel clara, independientemente del nivel económico.

2. Discriminación que afecta el nivel ingreso

Las personas de tonos de piel claros, que tienden también a tener mayores recursos económicos, tienen privilegios de los que el resto carece. Las personas de tonos de piel claros tienen más dinero incluso si tienen el mismo nivel educativo que el resto, mayores salarios aun si tienen los mismos niveles de habilidad cognitiva y no cognitiva, y mayor probabilidad de salir de la pobreza si es que llegan a nacer en ella.

Primero, las personas de tonos de piel claros tienen mayores ingresos, independientemente de su nivel educativo. La población mexicana con piel blanca tiene entre el 10% y el 25% más de probabilidad de pertenecer a los estratos medios altos de ingreso que las personas de piel morena oscura con el mismo nivel educativo (Trejo y Altamirano, 2016). Tener piel color café oscuro implica tener el 51% menos probabilidad de pertenecer a estratos medios y altos que los tonos más blancos (Villarreal, 2010). Así, mientras que la población mexicana con tonos de piel claros tiende a ser más rica que el 60% de la población, quienes tienen tonos de piel oscuros tienden a ser más pobres que el 60% (Zizumbo-Colunga y Flores Martínez, 2017).

En general, varias investigaciones muestran diferencias en ingreso por tono de piel (Ortiz-Hernández, Ayala-Guzmán y Pérez-Salgado, 2018). El efecto del tono de piel blanco en los ingresos es aún más fuerte para las mujeres. Las mujeres negras o mulatas tienen 60% menor probabilidad de pertenecer a estratos altos de ingreso que las de piel blanca (Solís, Güémez y Lorenzo, 2019). En los hombres la probabilidad es solo 46% menor (Solís, Güémez y Lorenzo, 2019). Entre las mujeres hablantes de lengua indígenas la probabilidad es 71% menor; en los hombres, solo 59% menor (Solís, Güémez y Lorenzo, 2019).

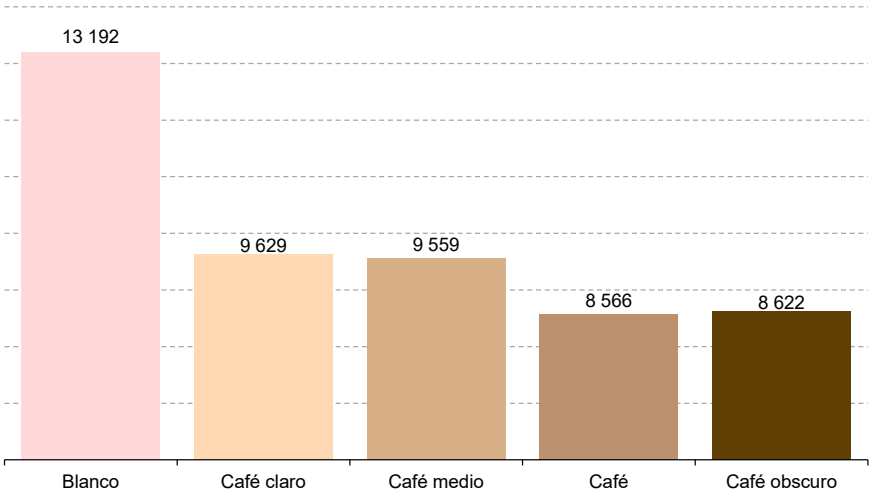
Segundo, las personas de tonos de piel claros tienen mejores salarios, aun si tienen la misma habilidad cognitiva y no cognitiva que las personas de tonos de piel más oscuros. Las personas de piel blanca ganan alrededor de 78 pesos por hora, en contraste con los 36 pesos por hora que recibe una persona con tono de piel moreno (Campos-Vázquez y Medina-Cortina, 2018). Esto es una diferencia del 54% que se mantiene todavía para personas con las mismas habilidades cognitivas y no cognitivas.

Como se muestra en el gráfico 9, la diferencia de ingreso laboral se acentúa más entre más oscuro es el color de piel de las personas. Las personas con piel de color café claro ganan en promedio 37% menos que las personas de tonos más blancos, las de tono café medio 38% menos, y las de tono café oscuro 53% menos. Entre personas mestizas se repiten estos patrones. Aquellas con tono de piel más claro tienen ingresos de más del doble de las de tono oscuro (Aguilar, 2013). Incluso en el mercado de *escorts*, las mujeres de piel más oscura cobran 9,3% menos por hora (aun si tienen las mismas características físicas que *escorts* de piel más blanca) (Campos-Vázquez, 2020).

---

[29] Es difícil desagregar el efecto del tono de piel y el del ingreso en estudios observacionales porque las dos condiciones están muy correlacionadas y porque las personas con ingresos altos son percibidas como más blancas por los demás, un efecto conocido como blanqueamiento por dinero (Flores y Telles, 2012). De hecho, las personas de altos ingresos tienen casi el doble de probabilidad que las personas de bajos ingresos de ser clasificadas como "blancas", independientemente de su color de piel real. Esta puede ser la razón por la que, entre mayor nivel económico tienen las personas en México, menos perciben la discriminación (Canache y otros, 2014). Estudios recientes han tratado de superar estos problemas por medio de experimentos y han corroborado que, aun en ambientes controlados, las personas de tonos de piel oscuro tienen menores oportunidades laborales y políticas que las de tonos de piel claro (véase Aguilar, 2011; Arceo-Gómez y Campos-Vázquez, 2014 y 2019; Martínez, 2019). El efecto de blanqueamiento por dinero, sin embargo, continúa siendo uno de los más grandes retos de la literatura (Solís, comunicación personal, 29 de septiembre de 2020).

Gráfico 9
México: salario promedio mensual por tono de piel, 2015
(En pesos)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de R. M. Campos-Vázquez y E.M. Medina-Cortina, "Skin color and social mobility: evidence from Mexico", *Demography*, vol. 56, Nº 1, 2018a. Datos de 2015.
Nota: La fuente original utiliza salario por hora. Los valores originales se convirtieron a salarios mensuales.

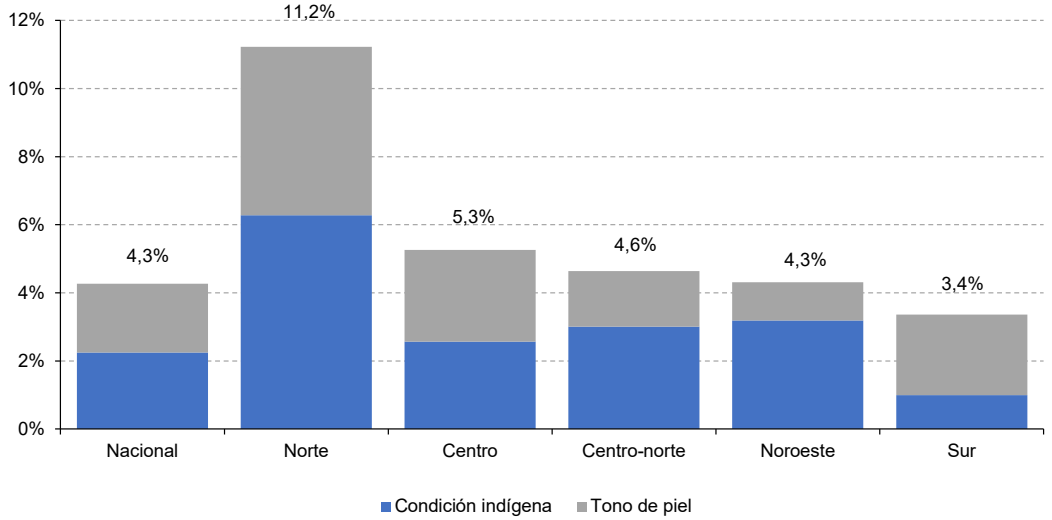
Tercero, el nivel de ingreso es, asimismo, más "heredable" para las personas de tonos de piel claros. Es decir, las personas de tonos de piel claros tienden a nacer en estratos de ingresos altos y a permanecer ahí con mayor probabilidad. Mientras que 7 de cada 10 personas de tono de piel claro que nacen en estratos medios y altos de ingreso[30] se quedan ahí durante el resto de su vida, solo 4 de cada 10 personas de tono de piel oscuro corren con la misma suerte (Monroy-Gómez-Franco y Vélez-Grajales, 2020). Estos estimados son conservadores. Otros estudios han estimado que hasta el 90% de los blancos que se encuentran en estratos medios y medios-altos permanecen ahí, en comparación con solo el 67% de los morenos y el 57% de los morenos oscuros (Campos-Vásquez y Medina-Cortina, 2018a). Aun si las personas de tonos de piel claro llegan a nacer en estratos bajos de ingreso, su probabilidad de ascender es mayor. Si una persona de tono de piel claro nace en un hogar en condición de pobreza (decil I), el 65% de las veces ascenderá en nivel económico (Monroy-Gómez-Franco y Vélez-Grajales, 2020). Por el contrario, una persona morena lo hará solo el 50% de las veces.

Por todo lo anterior, una parte importante de la desigualdad que existe en México se explica por diferencias en el tono de piel y fenotipo. Como se muestra en el gráfico 10, a nivel nacional el 4,3% de la desigualdad de oportunidades en México se explica por el tono de piel y la condición indígena. En el norte del país el porcentaje llega a ser hasta del 11%. El impacto es muy significativo. México es actualmente el decimosexto país más desigual del mundo, es decir, ocupa el 16 de 109 países para los que el Banco Mundial (2018) tiene registro del Gini. Si se lograra eliminar la desigualdad causada por tono de piel, México lograría bajar 11 posiciones en esa clasificación[31].

[30] Para el propósito de esta sección se considera estrato medio alto al quintil V, medio al IV y bajo al quintil I.

[31] Solo se consideran países con datos de 2015 a 2018. México tiene un Gini de 0,454 puntos; si este se redujera en un 4,3%, siguiendo el estimado del gráfico 10, el Gini sería de 0,434 y México ocuparía el lugar 25 de 209 países.

Gráfico 10
México: porcentaje de la desigualdad que se explica por tono de piel o condición indígena, 2017



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de L.A. Monroy-Gómez-Franco y M. Corak, "A land of unequal chances: social mobility and inequality of opportunity across Mexican regions", *Documento de trabajo*, 2019. Datos de 2017.
Notas: El modelo para determinar el porcentaje de contribución considera condición indígena, tono de piel, género, nivel educativo máximo de los padres, índice de ingreso del hogar de origen, características del vecindario, condición de urbanización y, para el caso nacional, controles regionales. La definición de igualdad de oportunidades se toma del trabajo de Ferreira y Menéndez (2007) y Ferreira y Gignoux (2011). Bajo esta definición, igualdad de oportunidades implica que los resultados individuales deben de ser iguales, independientemente de las condiciones (como tono de piel), antes de ejercer cualquier esfuerzo.

3. Discriminación que afecta la creación de riqueza

México es un país más generoso con las personas de tonos de piel claro, aun si estas no se dan cuenta. Las personas de tonos de piel claros enfrentan un México distinto al resto de la población. Para ellas es más fácil obtener una entrevista de trabajo y acceder a ciertas ocupaciones de altos salarios, mantener un nivel educativo alto a lo largo de distintas generaciones y acceder al crédito. De esta manera, el tono de piel claro hace que sea más fácil obtener un empleo. Al enviar un currículo con fotografía, las mujeres de rasgos europeos reciben 3,3 puntos porcentuales más llamadas para entrevista que las indígenas, lo que significa que las mujeres indígenas deben enviar 23% más aplicaciones de trabajo para tener el mismo número de entrevistas de trabajo[32] (Arceo-Gómez y Campos-Vázquez, 2014).

Las personas con tonos de piel claros también tienden a tener ocupaciones de más estatus que las personas de tono de piel oscuro. Las personas con tonos de piel café oscuro tienden a ser empleadas en las categorías ocupacionales bajas como trabajadoras manuales y domésticas, choferes o guardias de seguridad, mientras que los individuos blancos tienen ocupaciones de profesionistas (Villarreal, 2010). De hecho, el 28% de los profesionistas tienen tonos de piel blancos y solo el 9% de los trabajos manuales son desempeñados por blancos. Igualmente, las personas con piel café clara tienen 25% menor probabilidad de ser empleadoras que las personas con piel blanca. Por su parte, las personas con piel café oscura tienen 36% menos probabilidad de tener ocupaciones altas. Otros estudios han mostrado que la población con tono de piel moreno oscuro tiene una probabilidad menor de ser profesionista o patrón en comparación con las personas de piel blanca (Ortiz-Hernández, Ayala-Guzmán y Pérez-Salgado, 2018). Los hombres

[32] La discriminación no se observa en hombres. Ahora bien, estudios más recientes parecen mostrar un efecto más moderado. En particular, tal parece que las diferencias se explican principalmente por las decisiones que toman empleadores que explícitamente tienen requerimientos físicos para una posición (Arceo-Gómez y Campos-Vázquez, 2019). Entre los puestos que requieren una combinación de buena presentación, fotografías o que piden explícitamente trabajadoras mujeres, las mestizas y blancas tienen entre 9 y 10 puntos porcentuales más de llamadas, respectivamente (Arceo-Gómez y Campos-Vázquez, 2019).

hablantes de lengua indígena tienen 70% más probabilidad de tener un trabajo manual poco calificado que los hombres de piel blanca y 48% menos probabilidad de ser empleadores o trabajar en servicios[33] (Solís, Güémez y Lorenzo, 2019).

Asimismo, las personas de tonos de piel claros también suelen tener más facilidades para lograr niveles educativos más altos. De hecho, de un total de 32 países de América Latina y el Caribe, México es el cuarto país donde el color de piel influye más en el nivel educativo que logran alcanzar las personas, y solo es superado por el Estado Plurinacional de Bolivia, el Uruguay y el Ecuador (Zizumbo-Colunga y Flores, 2017). Así, en México existe una brecha de hasta 2,5 años de escolaridad entre las personas con tono de piel blanca y las de tono café oscuro, es decir, las primeras tienen 11,5 años de educación y las segundas solo 9 años (Campos-Vázquez y Medina-Cortina, 2018)[34]. Una persona de tono de piel medio tiende a tener un año menos de educación que una blanca y una persona con el tono de piel más oscuro tiene tres años menos (Trejo y Altamirano, 2016).

Las diferencias son todavía más marcadas en educación superior. En general, la probabilidad de tener acceso a la educación superior es del 30% menor para quienes tienen tonos de piel café claro y del 58% menor para las personas con piel café oscura con respecto a las personas blancas (Villarreal, 2010). De manera interesante, al igual que con el ingreso, las diferencias por tono de piel son marcadamente más acentuadas en mujeres. Las negras o mulatas tienen 155% más probabilidad de tener primaria incompleta que las de piel blanca y 52% menos probabilidad de acceder a la educación superior[35] (Solís, Güémez y Lorenzo, 2019). Más todavía, entre las personas que tienen padres profesionistas, el 86% asiste a la universidad si tienen tonos de piel blancos, pero solo el 50% si tienen tonos de piel morenos (Flores y Telles, 2012). La diferencia también se observa entre personas con padres de clase trabajadora. Mientas que el 24% de los blancos con este tipo de padres asisten a la universidad, solo el 13% de los morenos lo hacen.

Vivir en un mundo de distintas oportunidades afecta a las personas de tonos de piel oscuros, sobre todo a los jóvenes. Los estereotipos de color de piel afectan las aspiraciones y el desempeño de los estudiantes más jóvenes (Campos-Vásquez y Medina-Cortina, 2018b). Aquellos estudiantes que saben que el tono de piel se relaciona con peores resultados de ingreso tienden a tener un desempeño menor en pruebas de habilidades cognitivas (0,16 desviaciones estándar) y en las aspiraciones futuras (0,26 desviaciones estándar), comparados con aquellos que no saben. El efecto proviene principalmente de las mujeres (0,22 para la prueba cognitiva y 0,31 sobre las aspiraciones futuras)[36].

Las personas de tonos de piel claros también tienen mayor facilidad para emprender un negocio porque pueden acceder más fácilmente a créditos. La evidencia experimental ha mostrado que las personas de piel oscura que piden un crédito para empezar un negocio son tratadas descortésmente por los ejecutivos bancarios el 25% de las veces, comparado con solo el 11% para las personas de piel clara (Martínez, 2019)[37]. Además, a las personas de piel oscura no se les da información completa el 45% de las veces (22% para piel blanca) y se resuelven sus dudas a cabalidad solo el 46% de las veces (63% para piel blanca) (Martínez, 2019). Asimismo, a las personas de tonos de piel oscuros se les ofrecen visitas de seguimiento cuando buscan un crédito solo el 28% de las veces (55% para piel clara) y en general se les da una posible aprobación de crédito mucho menor (34% comparado con 45% para piel blanca) (Martínez, 2019).

---

33 Entre las mujeres no hay diferencia. Las mujeres negras o mulatas tienen una probabilidad 43% menor de ser empleadoras o de trabajar en servicios; entre hombres no hay diferencia.

34 El efecto del color de piel en los años de escolaridad no es significativo entre los tonos café claro, medio y café (Campos-Vázquez y Medina-Cortina, 2018). Otros estudios han encontrado brechas de solo dos años (Telles, Flores y Urrea-Giraldo, 2015).

35 La diferencia también se presenta en hombres, pero con menor impacto (Solís, Güémez y Lorenzo, 2019). Por su parte, las mujeres hablantes de lengua indígena tienen 40% menos probabilidad de acceder a la educación superior que las mujeres de piel clara; entre hombres no se observan diferencias.

36 Esto es consistente con el hecho de que las mujeres, en general, tienden a enfrentar mayor discriminación en el mercado laboral (Arceo-Gómez y Campos-Vásquez 2014, 2019).

37 Estos resultados suceden en todos los bancos, independientemente de su tamaño de mercado.

4. Discriminación en la representación política

Este ciclo de desigualdad se cierra en la arena política porque la misma discriminación por tono de piel que permite que las personas de tonos de piel blanca tengan más oportunidades económicas y laborales hace que estas tengan mayor capacidad de influencia en la arena política. Esto es evidente en la selección de candidatos de elección popular y el tipo de campaña política que se ofrece a electores de distintos tonos de piel.

Primero, las personas con tonos de piel blancos tienen mayor probabilidad de ganar elecciones[38]. Las personas votan más por candidatos que se ven "europeos", que por los que se ven mestizos o indígenas (Aguilar Pariente, 2009, citado por Trejo y Altamirano, 2016; Aguilar, 2011). De hecho, en México el porcentaje de votos es entre 2,7% y 5,3% menor por cada desviación estándar de tono de piel más oscuro que tiene el candidato (Leigh y Susilo, 2009). Esto puede deberse a que, en general, se tiende a percibir a los candidatos de rasgos europeos como mejores líderes (Aguilar, 2011), y a los fenotipos indígenas como personas de pocas habilidades o de personalidades poco complacientes (Leigh y Susilo, 2009). Este sesgo de elegibilidad por tono de piel facilita que las personas de tonos de piel blanco implementen las agendas políticas que a ellos les parecen importantes, aun si, como se comprobó en la sección anterior, experimentan un México completamente diferente que el resto.

El sesgo se potencia porque las personas de piel blanca tienen mayor probabilidad de ser seleccionadas como candidatas a nivel federal (Campos-Vázquez y Rivas-Herrera, 2019). Es decir, tienden a gobernar en espacios de mayor capacidad de influencia política. En general, los candidatos que contienden por cargos federales tienden a ser entre 6 y 10 percentiles más blancos que aquellos postulados a cargos locales. Más aún, la discriminación por tono de piel puede estar creando un severo sesgo de representatividad ideológica porque las personas de tonos de piel claros tienden a ser seleccionadas como candidatas con mayor frecuencia por partidos ideológicamente de derecha o centro derecha (Campos-Vázquez y Rivas-Herrera, 2019)[39]. Como se muestra en el gráfico 11, los partidos de derecha y centro derecha (PAN y PRI) seleccionan en promedio al 32% de sus candidatos con perfiles de tonos de piel blanca; en cambio, en los partidos de centro y centro izquierda, solo el 27% son blancos.

Las candidatas sufren aún más discriminación por tono de piel. Menos del 3% de las mujeres que se postulan a puestos de elección popular son morenas oscuras, esto es mucho menor que la población general, donde entre el 5 y el 8% de las mujeres tienen ese tono de piel (Campos-Vázquez y Rivas-Herrera, 2019). Además, hay un 42% de más candidatas blancas que candidatos blancos, lo que refleja una discriminación política más fuerte para las mujeres.

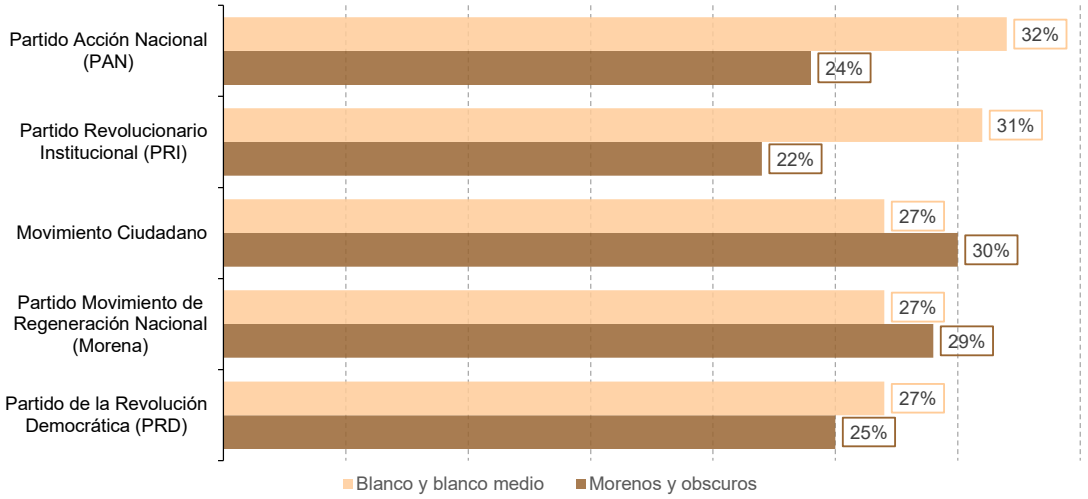
Por todo lo anterior, el congreso mexicano tiende a verse más blanco de lo que se esperaría si todos los candidatos fueran una muestra aleatoria de la población. En el gráfico 12 se muestra el tono de piel promedio de los 500 diputados de la XIII Legislatura, de acuerdo con su partido. En concordancia con lo mencionado anteriormente, los partidos de izquierda suelen tener candidatos más morenos que los de derecha. Aun así, los tonos de el gráfico evidencian cuán más blancos son los legisladores que la población en su conjunto (Santuario, 2017). En el senado el sesgo hacia los tonos claros de piel es aún más fuerte. Los senadores llegan a ser hasta 10 percentiles más blancos que candidatos a nivel local, mientras que los diputados son 6 percentiles más blancos (Campos-Vázquez y Rivas-Herrera, 2019).

---

[38] En promedio, las personas de tonos de piel claros no tienen mayor probabilidad de ser candidatas, pero sí de ser electas. De acuerdo con Campos-Vázquez y Rivas-Herrera (2019), el tono de piel promedio de los candidatos es representativo al de la población en general. El 44% de los candidatos se categorizaron en el grupo de color intermedio mientras que los tonos de piel más blancos y morenos oscuros se encuentran subrepresentados por los candidatos.

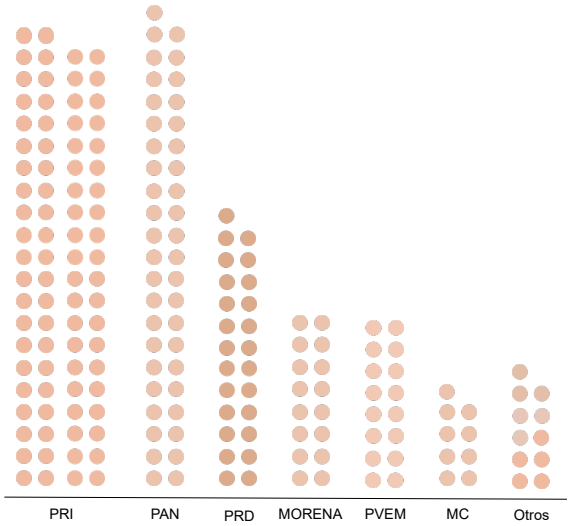
[39] Este efecto es relativo a dónde se realiza la elección. El tono de piel de los candidatos a nivel estatal es consistente con el tono de piel estándar de la región, lo que a su vez refleja el nivel de pobreza de las regiones geográficas del país: los estados con un nivel de pobreza mayor concentran a la población y a los candidatos con tonos de piel más oscuros y viceversa (Campos-Vázquez y Rivas-Herrera, 2019).

Gráfico 11
México: porcentaje de los representantes de elección popular por partido de acuerdo con colores de piel selectos



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos del proceso electoral 2017-2018 y R.M. Campos-Vázquez y C. Rivas-Herrera, *El tono de piel de los representantes de elección popular en México,* Documento de trabajo, Nº 2, El Colegio de México, 2019.
Nota: 18.329 observaciones de candidatos y datos poblacionales de las encuestas MMSI, EMOVI, EMS, ENADIS. La clasificación de colores PERLA en cinco grupos es la siguiente: muy blanco (estrictamente menor a 4), blanco medio (4), intermedio (5), moreno (6), moreno oscuro (estrictamente mayor a 6). Se omiten tonalidades intermedias para observar colas de la distribución.

Gráfico 12
México: tono de piel promedio y proporción diputados electos por partido, 2015-2018



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de A. Santuario, "Cromatocracia: el Pantone® de los partidos políticos en México", *Medium*, 2017 [en línea] https://medium.com/@AdrianSantuario/cromatocracia-el-pantone-de-los-partidos-pol%C3%ADticos-en-m%C3%A9xico-cf9798dbc1d6.
Nota: El color corresponde al tono de piel promedio de los diputados de cada partido. La información fue obtenida a través de algoritmos de reconocimiento facial a partir de las fotos oficiales de la Cámara de Diputados publicados en la página de internet del Congreso. En este gráfico cada círculo representa 2,5 diputados.

Segundo, las mismas campañas políticas funcionan de manera distinta para personas de tonos blancos y oscuros. A los votantes con colores de piel más oscuros se les tiende a ofrecer con mayor

probabilidad estrategias clientelares o de compra de voto, ofreciendo diversos bienes a nombre del candidato en cuestión (Trejo y Altamirano, 2016). Por su parte, a los votantes con tonos de piel más claros se les tiende a ofrecer un enfoque programático, es decir, una platilla de propuestas de política pública que responden a su ideología política (Trejo y Altamirano, 2016). Por ello, no resulta sorprendente que las personas con tonos de piel oscuros tienen menos acceso a servicios públicos. Las personas con piel morena oscura tienen mayor probabilidad que los morenos claro y blancos de no tener atención en materia de salud y de ser expulsados de la escuela (Ortiz-Hernández, Ayala-Guzmán y Pérez-Salgado, 2018). Asimismo, la población indígena tiene niveles mayores de exclusión en acceso al agua potable (Trejo y Altamirano, 2016).

En general, las personas de tonos de piel oscuros se sientas menos representadas políticamente. Mientras que el 41% de los mestizos de tonos oscuros se sienten representados por las autoridades de gobierno, el 50% de los de tono de piel claro se sienten representados (Aguilar, 2013). Asimismo, las personas de tonos de piel claros se sienten más orgullosas del sistema político y confían más en las instituciones que las indígenas. En conclusión, el tono de piel es una fuente de privilegio inmerecido para ciertas personas. Deben diseñarse políticas públicas que reduzcan estos privilegios de forma que haya un piso más parejo para todos. En el capítulo final se propondrán algunas soluciones.

D. Competencia económica

En este apartado se identifica el nivel de competencia de los mercados y sus consecuencias para el ingreso de las élites económicas, la pobreza y la desigualdad. Este apartado se divide en cuatro secciones. En la primera se da cuenta de la concentración de mercado que existe en México y los altos márgenes de ganancia que tienen las empresas. En la segunda sección se identifica cómo la falta de competencia aumenta la pobreza y la desigualdad, y disminuye la productividad. En la tercera se muestran ejemplos concretos de mercados concentrados que han causado pérdidas a la población mexicana más pobre, como el mercado de maíz, azúcar y medicinas. Finalmente, el capítulo termina con una reflexión sobre fortunas que han sido amasadas a raíz de la falta de regulación adecuada para promover la competencia.

1. Pocas empresas, muchas ganancias

La concentración de mercado es evidente en México. De hecho, el nivel de concentración del ingreso de las empresas mexicanas es tan grande que, si estas constituyeran un país, sería el país más desigual del mundo[40]. Con un Gini de 0,836 (SAT, 2015c), el conjunto empresarial mexicano tiene niveles de desigualdad de ingreso que son 46% superiores a los de Sudáfrica, el país más desigual del mundo, y 76% superiores a los de Chiapas, la entidad menos equitativa de México. El 10% de las empresas más ricas de México concentran el 84% del ingreso total empresarial del país (SAT, 2015c). Para poner esto en perspectiva, en la población general el 10% de los hogares más ricos concentra el 54% de los ingresos del país (Bustos y Leyva, 2017).

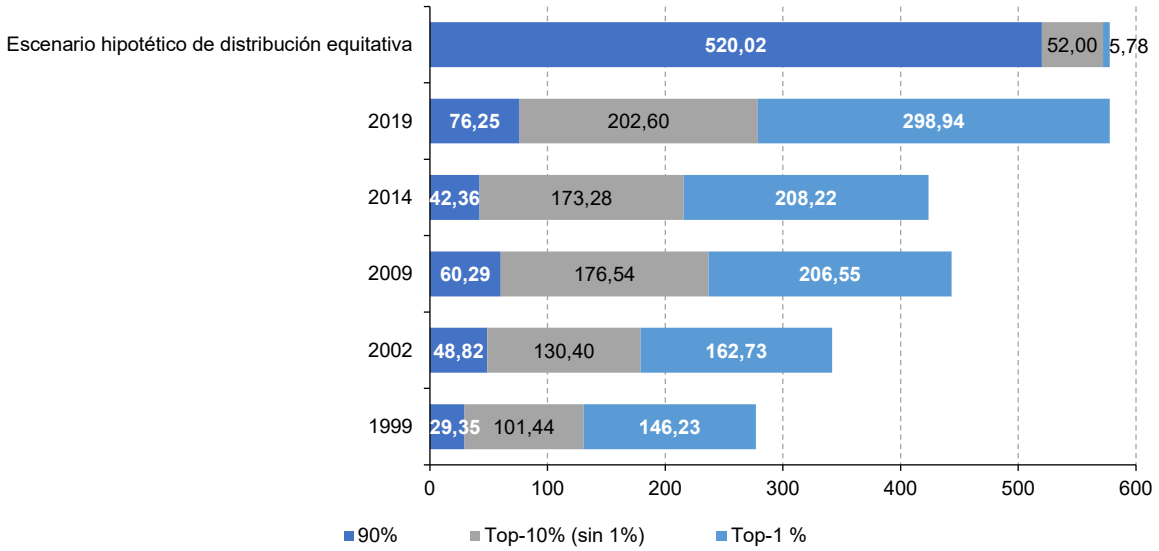
La desproporción en el acceso a la utilidad entre las empresas es aún más abismal. El 94% de la utilidad se concentra en el 10% de las empresas más ricas y el 66% se concentra en el 1% (SAT, 2015c)[41]. De hecho, un puñado de tan solo 462 empresas se queda con 22 de cada 100 pesos de utilidad generados por la economía mexicana. Estos corporativos tienen una utilidad anual promedio de 460 millones de pesos (SAT, 2015c). En cambio, el 70% de las empresas de México tienen utilidades promedio de 15.000 pesos

[40] Cierta desigualdad en las empresas es deseable. Sin embargo, el grado de concentración de las empresas mexicanas, como se mostrará en este capítulo, ya muestra niveles preocupantes y sobre todo, baja movilidad.

[41] Utilidad antes de reparto. Los datos del SAT han sido manipulados y truncados para evitar que se identifiquen personas morales específicas, por lo que los datos de desigualdad pueden ser todavía mayores. Aun así, el dato debe ser tomado con cautela porque las empresas pueden estar subestimando sus utilidades como parte de sus estrategias fiscales.

anuales o menos. La desigualdad entre empresas no es nueva y no se ha logrado reducir de manera significativa a través del tiempo. Como se muestra en el gráfico 13, desde hace dos décadas el top 1% de las empresas más grandes de México ha concentrado entre el 48% y el 53% del valor total de la producción de la economía mexicana. Esto es casi cuatro veces más que lo que concentra el 90% restante de las unidades económicas del país[42].

Gráfico 13
México: valor agregado para percentiles de tamaño de empresa
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Censos Económicos, 1999-2019 [en línea] https://www.inegi.org.mx/app/saic/.
Nota: La barra de arriba refleja el total de empresas en cada percentil, por ejemplo la parte morada representa el 90% de las empresas. El valor agregado es una medida incluida en los censos económicos del INEGI que se obtiene restando el valor del consumo por bienes y servicios a la producción bruta total. De esta manera, se obtiene el valor generado a partir del trabajo que realizan las personas trabajadoras de la empresa.

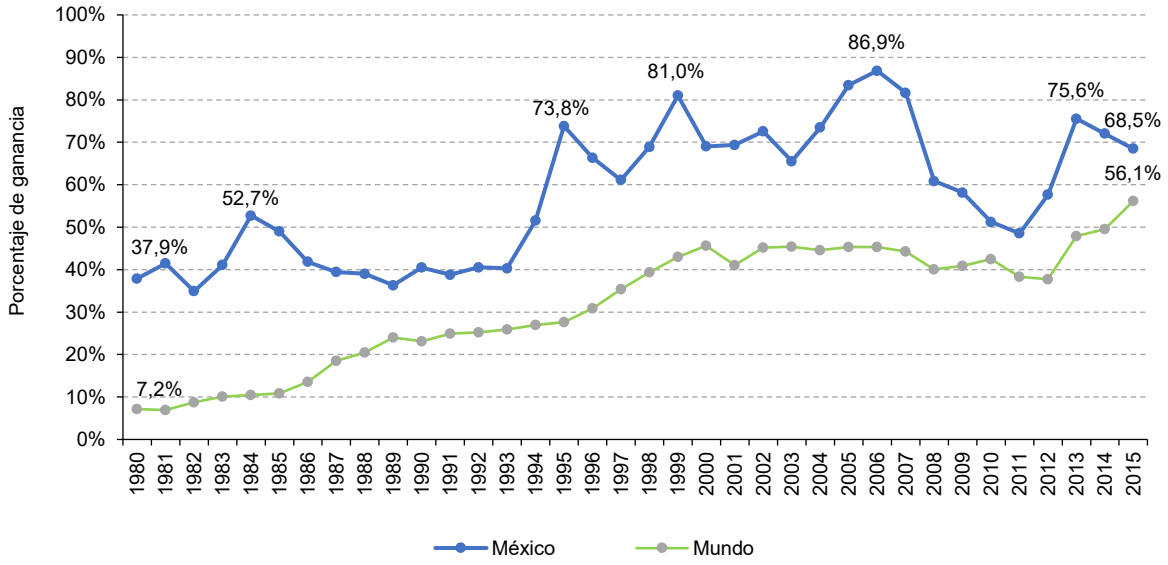
La economía mexicana ha crecido y produce cada vez mayor valor agregado. Sin embargo, ese crecimiento se ha concentrado, sobre todo, en manos de empresas que ya eran grandes desde 1999. Así, mientras que, en 1999, el top 1% de las empresas más ricas de México capturaban 146 billones de dólares anuales, para 2018 ya concentraban 299 billones (INEGI, 1999-2019). El que los ingresos, la utilidad y la producción de las empresas mexicanas estén tan concentrados pudiera ser evidencia de que existe poca competencia en los mercados[43]. Esto es evidente cuando se analiza la operación de las empresas por tipo de actividad. De un total de 898 actividades productivas que existen en México, el 22,4% tiene una producción concentrada o altamente concentrada (INEGI, 2019). Es decir, son actividades productivas en las que ocho o menos empresas generan más del 80% de la producción bruta total. En el 55% de esos casos, la situación es aún más crítica pues no son ocho empresas las que concentran la producción, sino cuatro o menos (INEGI, 2019).

Las empresas mexicanas también tienen márgenes de ganancia anormalmente altos, un fenómeno que tiende a ocurrir cuando existe falta de competencia, poder de mercado, monopsonios laborales o empresas que capturan rentas (Diez, Leigh y Tambunlertchai, 2018; De Loecker y Eeckhout,

[42] Los datos son similares para producción bruta total.
[43] La concentración en los mercados generalmente significa que no hay competencia económica; sin embargo esto no siempre es así. Es decir, puede haber casos en la práctica en la que el mercado esté concentrado en muy pocas empresas pero aun así haya competencia económica.

2018)[44]. Como se muestra en el gráfico 14, desde 1980 y hasta 2015, las empresas mexicanas siempre han tenido márgenes de ganancia superiores al resto del mundo[45].

Gráfico 14
México: márgenes de ganancia
(Precio menos costo de producción entre precio)



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de J. De Loecker, y J. Eeckhout (2018), "Global market power", *NBER Working Paper*, 24768, National Bureau of Economic Research.
Nota: El margen de ganancia (*markup*) es un índice multiplicador que se aplica sobre el costo de un producto para formar el precio de venta final. Se calcula como la razón entre precio y costo marginal de producción. Los valores de márgenes de ganancia se obtuvieron a partir del análisis de los estados financieros de 70.000 empresas en 134 países. Ejemplo: El margen de ganancia de las empresas mexicanas en 1999 fue del 81%. Esto significa que las empresas vendieron sus productos y servicios a precios que generaron ingresos del 81% mayores que los que hubieran obtenido si operaran con precios de competencia perfecta.

Los márgenes de ganancia se volvieron particularmente elevados a partir de 1994 y alcanzaron su valor máximo en 2006. En 2006 las ganancias en México eran el doble que en el resto del mundo. De hecho, en los últimos 15 años México ha aumentado su margen de ganancia en 30 puntos, una cantidad asombrosa si se considera que la mayor parte del incremento sucedió durante un período en el que supuestamente se liberalizó la economía[46]. El incremento no corresponde con las tendencias que se observan en otros países en vías de desarrollo. Durante el mismo período, estos países han tendido a reducir o mantener sin cambio sus márgenes (De Loecker y Eeckhout, 2018). De hecho, entre 17 países en vías de desarrollo que fueron analizados, México es el tercero que más ha aumentado sus márgenes de ganancia, solo superado por dos economías muy desiguales: la Argentina, con 56 puntos, y Colombia con 37 (De Loecker y Eeckhout, 2018).

---

44 Cuando no hay competencia las empresas pueden subir sus precios muy por encima de sus costos. Aun así, cabe la posibilidad de que los márgenes sean altos como resultado de que los costos fijos (o hundidos) cambien por mejoras tecnológicas. De ser el caso, los márgenes altos no causarían afectaciones al bienestar del consumidor (Berry y otros, 2019).

45 Para el propósito de esta sección, las implicaciones del aumento de los márgenes se obtienen asumiendo agregación en presencia de empresas homogéneas.

46 Incluso durante el período más importante de liberación económica de México, las ganancias de las empresas han aumentado, lo que evidencia que las empresas y no los consumidores, han sido los beneficiarios de las reducciones marginales en costos de producción que sucedieron durante la liberalización (véase De Loecker y otros, 2016 y López-Noria, 2013, para industrias que se liberalizaron en cinco años).

2. Poca competencia aumenta la pobreza, la desigualdad y la productividad

Poco a poco se acumula más y más evidencia de que la poca competencia de la economía mexicana es uno de los motores detrás de la pobreza (Rodríguez-Castelán, 2015; Rodríguez-Castelán y Rodríguez-Chamussy, 2017), la poca productividad (López-Calva, Rodríguez-Castelán y Barriga-Cabanillas, 2019); y la desigualdad (Urzúa, 2008 y 2013; Aradillas-López, 2018).

Primero, la falta de competencia profundiza la pobreza. Debido a la falta de competencia, los bienes y servicios básicos en México tienen un sobreprecio del 98,2% (Aradillas-López, 2018)[47]. Estos sobreprecios empobrecen muchos hogares pues les impiden satisfacer sus necesidades básicas de consumo. De hecho, se estima que un aumento de una desviación estándar en el índice de concentración de mercado incrementa entre 1 y 1,5 puntos porcentuales la pobreza[48] (Rodríguez-Castelán y Rodríguez-Chamussy, 2017; Rodríguez Castelán, 2015). Este es un impacto enorme, sobre todo considerando que, en los últimos diez años, la proporción de personas con ingreso inferior a la línea de pobreza alimentaria no se redujo (CONEVAL, 2018).

El efecto equivaldría a que 1,9 millones de personas dejaran la pobreza. La falta de competencia equivale a un impuesto del 15,7% sobre el ingreso de toda la población mexicana (Aradillas-López, 2018). Esto se debe a que las pocas empresas que tienen control sobre el mercado venden más caro de lo que venderían si tuvieran competencia. Por ejemplo, las frutas, el pan y los materiales de construcción tienen sobreprecios superiores al 113%, los lácteos al 95%, y las verduras, y el transporte aéreo de pasajeros y las tortillas, de entre el 26 y el 30% (Aradillas-López, 2018). En el pollo y el huevo el sobreprecio es del 14%.

Segundo, además de abonar a la pobreza, la falta de competencia ha reducido la productividad de la economía mexicana (López-Calva, Rodríguez-Castelán y Barriga-Cabanillas, 2019). La alta concentración de la producción reduce la productividad total de los factores. De hecho, por cada disminución de una desviación estándar en la concentración local de una industria, la productividad total de los factores aumenta en 0,014 desviaciones estándar (López-Calva, Rodríguez-Castelán y Barriga-Cabanillas, 2019)[49]. Un mecanismo clásico que explica este fenómeno es la falta de innovación. La falta de competencia incrementa los precios de los factores de producción e inhibe la innovación, lo que genera productos caros o que no atienden de manera eficiente las necesidades de los consumidores (Lieberman, 1987; Dai y Guo, 2020). Esto reduce la productividad tanto en bienes de consumo intermedio como en bienes de consumo final.

Es decir, la falta de crecimiento en la productividad puede no deberse a la falta de calidad de la mano de obra, como frecuentemente argumentan grupos que quieren impedir incrementos salariales, sino a la concentración de la producción en manos de un puñado de industrias. Por el contrario, la poca competencia puede estar afectando la calidad de los empleos que existen. De hecho, la falta de competencia tiende a estar asociada con menor empleo (Marinescu y Hovenkamp, 2019), menor nivel salarial (Azar, Marinescu y Steinbaum, 2017), remuneraciones laborales bajas como proporción del valor total de la producción y menor innovación (Diez, Leigh y Tambunlertchai, 2018; Autor y otros, 2020; Ganapati, 2021; Barkai, 2017).

Tercero, la falta de competencia aumenta la desigualdad porque las personas pobres se exponen más a los sobreprecios que el resto de la población. Esto se debe a que las personas de bajos ingresos consumen más que las de altos ingresos (como proporción de su ingreso) y tienen una mayor probabilidad de consumir en áreas más remotas, donde hay aún menos competencia. Como se muestra

---

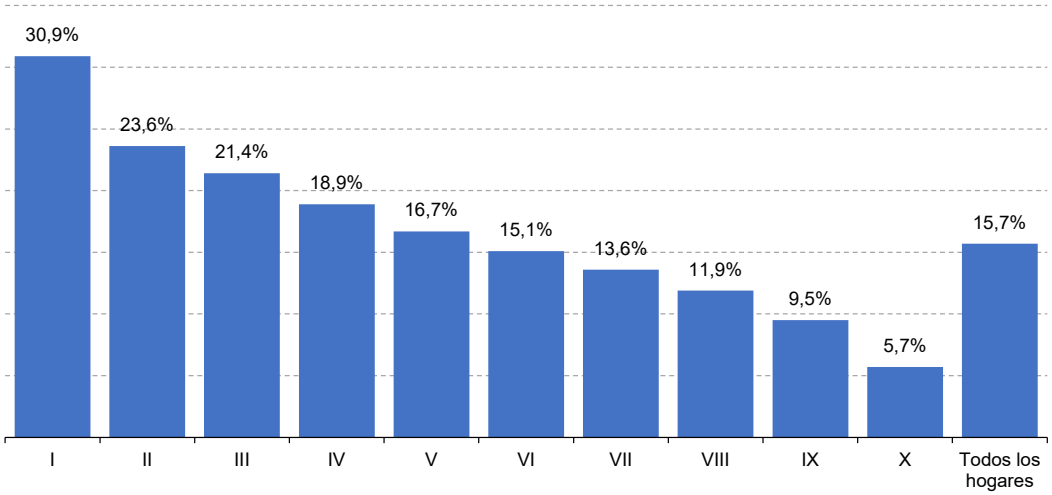
[47] Aradillas-López (2016) analiza los siguientes bienes de consumo en términos de sus elasticidades y sobreprecios: tortillas, pan, pollo y huevo, carne de res, carnes procesadas, bebidas no alcohólicas, materiales de construcción, transporte foráneo y medicamentos.

[48] La línea de pobreza alimentaria del CONEVAL.

[49] El efecto es mayor para industrias como la manufactura de piel (-0,71), vestido (-0,48), maquinaria (-0,4), productos de metal (-0,28), papel (-0,25), otros (-0,22), equipo de transporte (-0,18) y alimentos (-0,16).

en el gráfico 15, mientras que para el 10% más pobre de México la falta de competencia es equivalente a un impuesto del 30,9% en su consumo diario, para el 10% más rico es de solo 5,7%. Es decir, el pueblo mexicano se ve afectado por la falta de competencia, pero las personas más pobres son afectadas cinco veces más que las personas más ricas. Varios estudios corroboran una misma tendencia regresiva en la falta de competencia. Por ejemplo, se estima que el gasto total de los hogares más pobres se reduce en 2,1% debido al poder de mercado, mientras que solo se reduce en 0,08% para las personas más ricas (Alberro y Schwabe, 2016).

Gráfico 15
México: porcentaje de daño en el bienestar de los consumidores por decil de ingreso, 2014



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE), "Análisis de caso. Acuerdos colusorios en compras públicas: casos recientes sancionados por la COFECE", 2018a. Datos de 2014.
Nota: Los datos corresponden a la media de los hogares. El ingreso total de los hogares incluye la suma total de ingresos corrientes y percepciones totales. Esto incluye: remuneraciones por trabajo, ingresos por negocio, transferencias, gasto no monetario (remuneraciones en especie) y otros ingresos.

Las personas pobres también son más afectadas que las ricas por la falta de competencia debido a los lugares en los que viven. Por ejemplo, la falta de competencia afecta más a los estados que tienen niveles de pobreza más altos. Mientras que estados como Chiapas, Guerrero y Oaxaca tienen pérdidas que equivalen al 47% de sus ingresos, en estados de mayor poder adquisitivo, como Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Durango, Sinaloa y Sonora, el impacto es de solo 3% (Aradillas-López, 2018). Asimismo, se observan diferencias importantes en áreas rurales y urbanas[50]. En hogares rurales, los sobreprecios de la falta de competencia afectan 22,7% más a las personas pobres que a las personas ricas (Urzúa, 2008). En hogares urbanos, la diferencia es de solo 19,8%.

En general, la intensidad con que la falta de competencia afecta más a las personas pobres que a las personas ricas en México es muy marcada. Se estima que, si hubiera competencia en los mercados de bienes y servicios básicos, el Gini de México podría disminuir de 0,481 a 0,446 (Aradillas-López, 2018). Esto equivale a pasar de tener niveles de desigualdad similares a los de Guatemala (0,483) a tener los de Chile (0,444), de acuerdo con los datos de coeficientes de Gini del Banco Mundial (2018). En comparación con otros países, la falta de competencia es muy regresiva en México. Las estimaciones de países desarrollados muestran que, entre el 20% más pobre de la población, el poder de mercado reduce

[50] La pobreza en México es mayoritariamente urbana pero cada vez se está concentrando más en las áreas rurales. En 2008, el 31% de los pobres vivía en comunidades rurales, ahora es el 32%. Esto significa que en una década el número de pobres rurales aumentó en casi 1 millón de personas (CONEVAL, 2018).

entre el 14 y el 19% el ingreso de las personas (Ennis, Gonzaga y Pike, 2019). En México, el efecto es una reducción promedio del 27%.

3. La falta de competencia es como Robin Hood, pero al revés

La extracción de recursos de las personas pobres hacia empresas monopólicas o con poder de mercado están por doquier. Se observan en los precios de las medicinas, la tortilla, los materiales de construcción y hasta en la venta de calentadores de gas. La agricultura en su conjunto es también una fuente interminable de abusos. El mercado de medicinas tiene muy poca competencia porque los laboratorios obstaculizan la entrada de patentes (COFECE, 2017a). Algunos laboratorios tienen la práctica de litigar supuestas infracciones a las patentes o a la emisión de registros sanitarios como estrategia para retrasar o impedir la entrada de genéricos[51].

Por ejemplo, entre 2010 y 2015 se iniciaron 124 procedimientos de aclaración por supuestas infracciones de patentes. Hasta 2017, solo se acreditaron infracciones en el 17% de los casos, sin embargo los procedimientos tomaron en promedio cuatro años. Además, informalmente los laboratorios confunden y amenazan para mantener sus nichos de mercado. La COFECE (2017a) ha reportado que ciertos laboratorios que poseen patentes caducas utilizan estrategias informales para causar confusión y miedo entre las autoridades encargadas de adquirir medicamentos. Los laboratorios entablan comunicaciones informales en las que advierten que posiblemente iniciarán procedimientos de infracción en caso de que se decida explotar el producto cuya patente ya caducó.

Los litigios y las amenazas informales contribuyen a que en México sea común que, aunque una patente esté técnicamente vencida, el medicamento genérico no exista en el mercado. Cuatro de cada diez medicamentos sin patente no cuentan con un genérico. Además, los pocos genéricos que salen al mercado tardan dos años en entrar al mercado. En cambio, en los Estados Unidos entran al mercado de manera inmediata al vencer una patente. Si hubiera competencia en México al nivel de otros países, la población mexicana se ahorraría 2.552 millones de pesos anuales de gasto en medicamentos (COFECE, 2017b). Esto es muy significativo porque en México en promedio el gasto en salud es de cerca del 3% del gasto total de los hogares más pobres de México (INEGI, 2016).

El impacto de las prácticas monopólicas a los bolsillos de las personas más pobres también se da por la vía de la venta de insumos del sector salud. Las empresas se coluden para presentar posturas casi idénticas, pero se van rotando el triunfo de un concurso a otro. Esto se ha documentado en la venta de insulina, que se vendió al gobierno con un sobreprecio de 57,6% (COFECE, 2017b); las soluciones intravenosas, cuyo sobreprecio fue del 3% (COFECE, 2017b)[52]; los guantes de cirugía con un sobreprecio de más del 34% (COFECE, 2018a); el banco de sangre y las pruebas de laboratorio con sobreprecios del 58% (COFECE, 2020a), y la venta de condones (COFECE, 2018a), entre otras.

Los abusos también se presentan en los mercados de alimentos básicos como la tortilla. Los productores de tortilla de Chiapas se han coludido para evitar la entrada de competidores y con ello poder vender el kilo de tortilla con un sobreprecio de 0,98 pesos (COFECE, 2020b)[53]. El aumento es significativo pues ocurrió en el municipio de Palenque, donde el 79% de las personas tiene ingresos por debajo de la línea de pobreza, es decir, con menos de 108 pesos al día (CONEVAL, 2015). De esta manera, los productores de tortilla lograron extraer 18 millones de pesos de los consumidores, lo

---

[51] De acuerdo con la Asociación Nacional de Fabricantes de Medicamentos (ANAFAM, citada por COFECE, 2017a), en México si el registro de un medicamento de referencia se modifica a partir de una mejora que esté asociada a una nueva patente vigente, ello imposibilita la entrada de un genérico. Así fue como, por ejemplo, el medicamento que contiene la sustancia activa clopidogrel que ayuda a prevenir enfermedades del corazón, logró retrasar la comercialización de patentes por casi cinco años.

[52] En algunas unidades de compra del IMSS fue mucho mayor.

[53] También se segmentó el mercado mediante el establecimiento de distancias mínimas entre tortillerías, la obligación de respetar las zonas de venta pactadas y no permitiendo la apertura de más tortillerías y expendios.

equivalente a embolsarse el 70% de los ingresos totales anuales por cobro de impuestos del municipio (Ayuntamiento de Palenque, 2019)[54].

El mercado de maíz en su conjunto es muy poco competitivo, lo que afecta sobre todo a las personas más pobres. De hecho, se estima que, si se lograra que el mercado de maíz fuera perfectamente competitivo, la pobreza se reduciría en 0,88 puntos porcentuales (Rodríguez-Castelán y otros, 2019), es decir, se reduciría en 1,1 millones el número de personas que tienen ingresos inferiores a la línea de bienestar. Considerando que este tipo de pobreza ha disminuido en solo 0,2 puntos en diez años, el efecto de la competencia en el mercado de maíz equivaldría a 33 años de lucha contra la pobreza. El impacto es tan grande porque los hogares más pobres gastan el 7,5% de su dinero en comprar productos de maíz.

Otros abusos se presentan en el azúcar, donde se ha detectado que las empresas manipulan el precio y llegan a arreglos ilegales para establecer la obligación de comercializar cantidades restringidas (COFECE, 2016). Esto ha creado un sobreprecio de 6,21%, algo bastante significativo considerando que para la población más pobre, el azúcar representa el 3% de su gasto total por alimentos (CEDRSSA, 2019). Considerando la cantidad de azúcar que se vende en México, esto equivale a extraer diario 2,5 millones de pesos de los consumidores mexicanos (COFECE, 2016).

4. Mejorar la regulación evitará abusos y privilegios

En México, la falta de una regulación adecuada para promover la competencia le ha regalado a un grupo de favoritos el privilegio de amasar fortunas a costa de los sobreprecios. El sector de las telecomunicaciones es un buen ejemplo. En 1990, el Estado decidió privatizar Teléfonos de México (TELMEX) en una empresa vertical y horizontalmente integrada con una concesión exclusiva por seis años y sin regulación por cinco (Mariscal Avilés y Rivera, 2007). La exclusividad sirvió para aumentar las ganancias privadas de la empresa pero no para aumentar la inversión (Wallsten, 2004, citado por Mariscal Avilés, 2020).

La poca regulación que había era débil, se prestaba a duplicidades y quedó *de facto* doblegada ante una gran cantidad de litigios judiciales del sector telecomunicaciones (Mariscal Avilés, 2004; Manzetti, 2010). Así, para 2011, cuando el principal proveedor dominaba el 80% del mercado de teléfono fijo y el 70% del móvil (OCDE, 2012), su mayor accionista ya se había convertido en el hombre más rico del mundo (Kroll, 2011). Su fortuna, entonces valuada en 74 billones de dólares, descansaba en un sector cuyos sobreprecios y mal servicio le causaban pérdidas anuales de 2,2 puntos del PIB a la población mexicana (pérdida promedio 2000-2009) (OCDE, 2012).

La Reforma de Telecomunicaciones de 2013 aumentó la competencia, pero no lo suficiente. América Móvil concentra más de la tercera parte de llamadas a través de redes móviles en México. Su principal accionista dejó de ser el hombre más rico del mundo y se convirtió en el doceavo, con una fortuna valuada en 52 billones de dólares. Su caída puede rastrearse, al menos parcialmente, a la Reforma, pues desde que se aprobó, las acciones de dicha empresa cayeron 30% en la Bolsa de Nueva York. Aun así, todavía concentra un poco más del 60% del mercado de teléfono móvil y no se ha logrado aumentar la inversión (Mariscal Avilés, 2020). Se estima que si México lograra tener un mercado perfectamente competitivo en materia de telecomunicaciones, la pobreza se reduciría en 0,11 puntos (Rodríguez-Castelán y otros, 2019), es decir, el número de personas que tienen ingresos inferiores a la línea de bienestar se reduciría en 137.000.

---

[54] Casos similares se han observado en otros municipios de Chiapas, como en Ángel Albino Corzo, donde un sobreprecio de entre 1 y 2 pesos por kilo afectó a la población por más de 1.315 millones de pesos (COFECE, 2020b), y también en Jalisco, donde el sobreprecio de la tortilla causó daños por 56,8 millones de pesos (COFECE, 2018b).

Otros mercados han visto el florecimiento o consolidación de fortunas debido a la regulación no adecuada. Por ejemplo, al menos por una década el mercado de las aerolíneas mexicanas operó como un cartel (COFECE, 2020b). Las aerolíneas, incluyendo las más grandes, intercambiaron información sobre los precios de los boletos para poder fijarlos con sobreprecio sin necesidad de competir. Se estima que, debido a este poder de mercado, cada vuelo tenía un sobreprecio de entre 55 y 527 pesos (COFECE, 2020b). Esto supuso la extracción de 3.315 millones de pesos a los consumidores y, por tanto, afectó la capacidad de toda la población mexicana para transportarse. Aunado a ello, por años el servicio de taxis del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México estuvo coludido aumentando el precio por viaje en un 25% (COFECE, 2017c) lo que, tan solo de 2011 a 2015, causó pérdidas de entre 800.000 y 820.000 pesos a los usuarios del servicio (COFECE, 2018b).

El fenómeno no es exclusivo de las empresas mexicanas. Algunas empresas internacionales también se han beneficiado de la falta de regulación en México. Aunque este no es un bien de consumo esencial, el caso destaca porque una sola empresa multinacional, la Corporación Interamericana de Entretenimiento, controlaba el 64,5% de todo el mercado (COFECE, 2019). Además, tenía contratos de exclusividad con diversos inmuebles para realizar eventos, impidiendo que otras empresas tuvieran la posibilidad de ejercer presión competitiva. Esto causaba que el cargo por emitir boletos fuera de hasta 117 pesos y beneficiara al grupo empresarial con 62,6 millones de pesos anuales. En conclusión, la falta de competencia es una fuente de desigualdad que limita el desarrollo del país en su conjunto. Deben diseñarse políticas públicas que reduzcan estos privilegios de forma que haya un piso más parejo para todos. En el capítulo final se propondrán algunas soluciones.

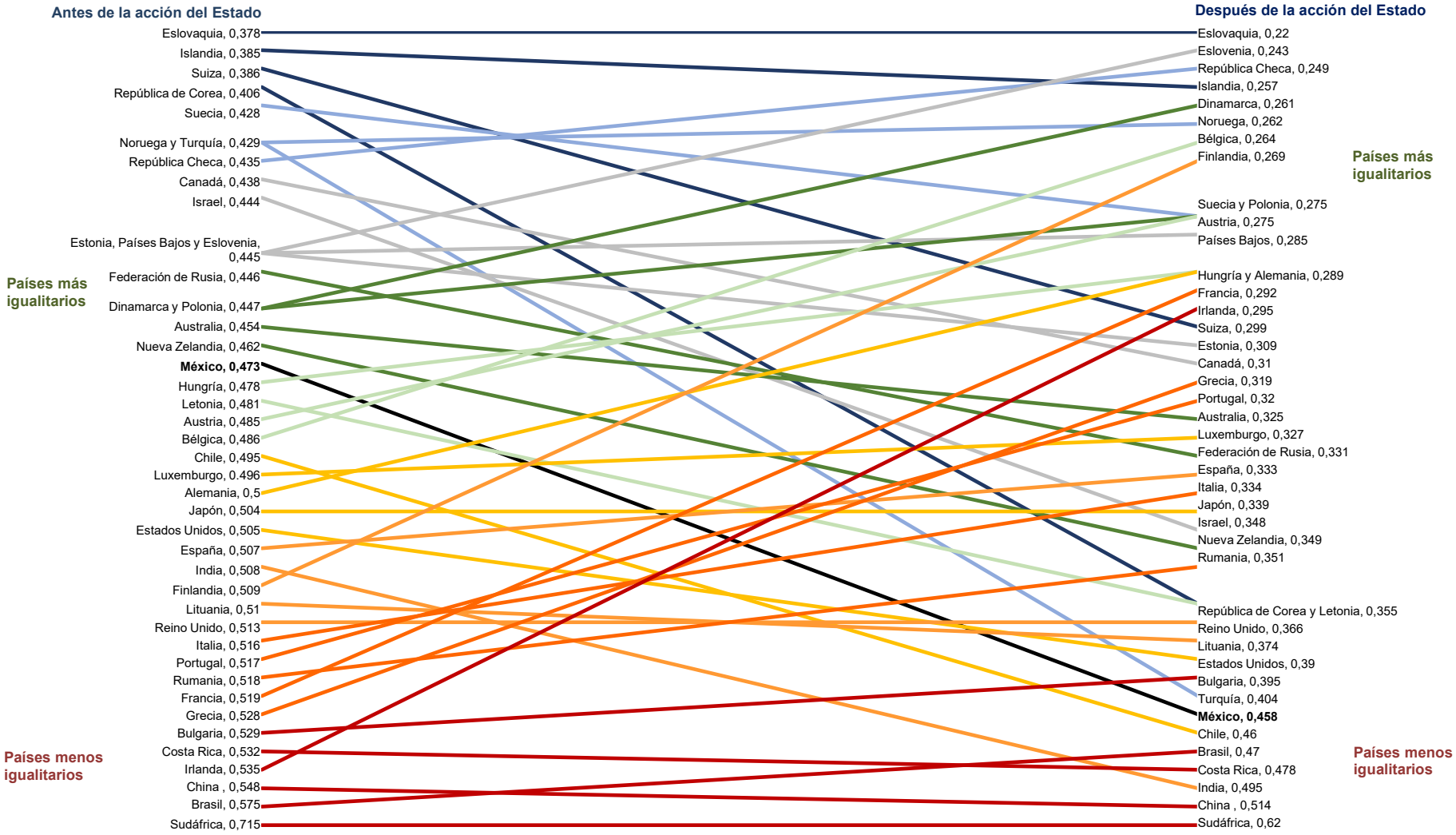
E. Gasto público e inversión

En este apartado se identificará si el nivel de gasto es redistributivo, así como si la calidad del gasto público es diferente según decil de ingreso. Se evaluará si existe captura en la asignación de compras públicas y si la inversión pública favorece más o menos a las élites. Este apartado se divide en dos secciones; en la primera muestra la poca efectividad del gasto público para reducir la desigualdad en México y en la segunda se plantean tres razones por las que esto sucede: i) la concentración del gasto público en el pago de pensiones, ii) la poca inversión pública que se da en zonas pobres, y iii) las ineficiencias creadas por la corrupción.

1. El gasto público casi no reduce la desigualdad

Existe el mito de que el Estado Mexicano gasta demasiado dinero en dar transferencias a las personas pobres (Casar, 2019). Esto es falso. Aunque en años recientes ha habido incrementos importantes en algunas transferencias, México gasta todavía muy poco en apoyar a sus pobres. De hecho, el tamaño del gasto social en México es anormalmente pequeño para un país con su nivel de desarrollo económico (Scott, De la Rosa y Aranda, 2017; Campos-Vázquez, Lustig y Scott, 2018; Lustig, 2018; Lambert y Park, 2019). México es el país de la OCDE con menor gasto social como porcentaje de su PIB y tiene un gasto en transferencias directas inferior incluso al de países de ingreso bajo (OCDE, 2018a). Las transferencias en efectivo del Gobierno mexicano representan una cuarta parte de lo que gasta en promedio un país de la OCDE (3,1 puntos del PIB frente a 11) y el gasto social representa la mitad (7,5 puntos del PIB en comparación con 20) (OCDE, 2018a).

Gráfico 16
México: cambio en el coeficiente de Gini antes y después de la acción del estado, 2018

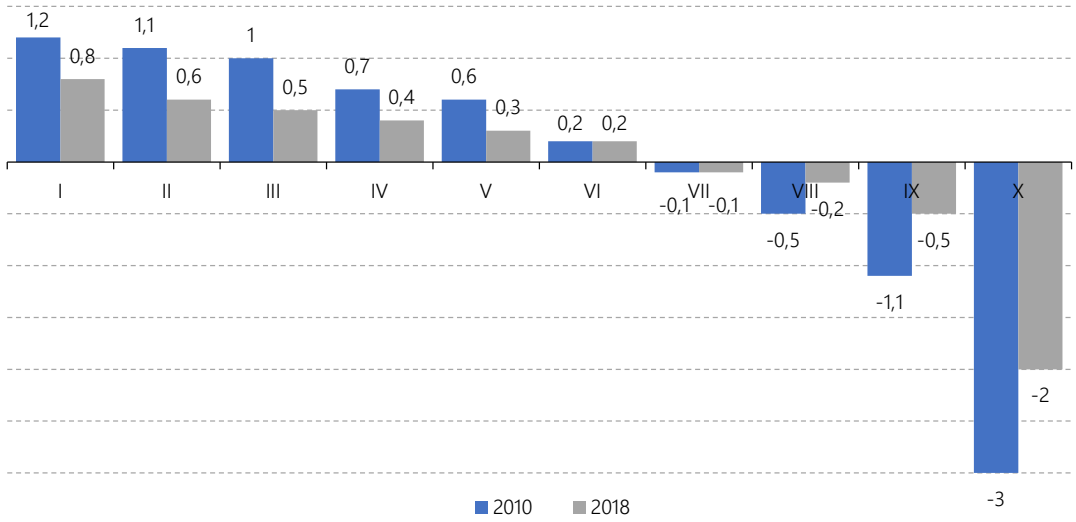


Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Income Distribution Database, 2018.
Nota: Se utiliza el coeficiente de Gini para ingreso de mercado y el coeficiente de Gini para ingreso después de impuestos y transferencias.

El gasto social de México también reduce menos la desigualdad que el de otros países de ingresos medios y bajos (Scott, De la Rosa y Aranda, 2017). Por ejemplo, las transferencias en efectivo son cuatro veces más efectivas en reducir el Gini en la Argentina y el Brasil que en México (Scott, De la Rosa y Aranda, 2017). Los programas de transferencias directa de México también logran reducir menos la desigualdad que los del Ecuador, El Salvador, el Estado Plurinacional de Bolivia, el Uruguay y Costa Rica (Scott, De la Rosa y Aranda, 2017). De hecho, el gasto público en México es muy poco efectivo para reducir la desigualdad. Como se muestra en el gráfico 16, mientras que México es más igualitario que el 84% de los países de la OCDE antes de que se ejerza el gasto público, después de que se ejerza México solo es más igualitario que el 41%[55]. En otras palabras, antes de la acción del Estado, México es más igualitario que Bélgica, Finlandia y Francia. Después, es peor que la mayoría de los países en la muestra.

De hecho, si en México se lograra reducir la desigualdad tanto como en Bélgica, sería el segundo país más igualitario del mundo, solo superado por la República Eslovaca[56] (OCDE, 2020a). La incapacidad del Estado mexicano para reducir la desigualdad mediante el gasto público se ha acentuado en la última década. Como se muestra en el gráfico 17, en el año 2010 el gasto público reducía en 3 puntos la concentración del ingreso en el decil X y aumentaba en 1,2 puntos la concentración del ingreso en el decil I (SHCP, 2010a y 2020a). En 2018, el gasto público ya solo reducía en 2 puntos la concentración el ingreso en el decil X y solo aumenta en 0,8 la del decil I (SHCP, 2010a y 2020a). Es decir, el gasto del Estado mexicano cada vez ha apoyado menos a los estratos bajos y les ha quitado menos a los estratos medios y altos.

Gráfico 17
México: porcentaje de variación en la concentración de la riqueza causados por tributación por decil de ingreso



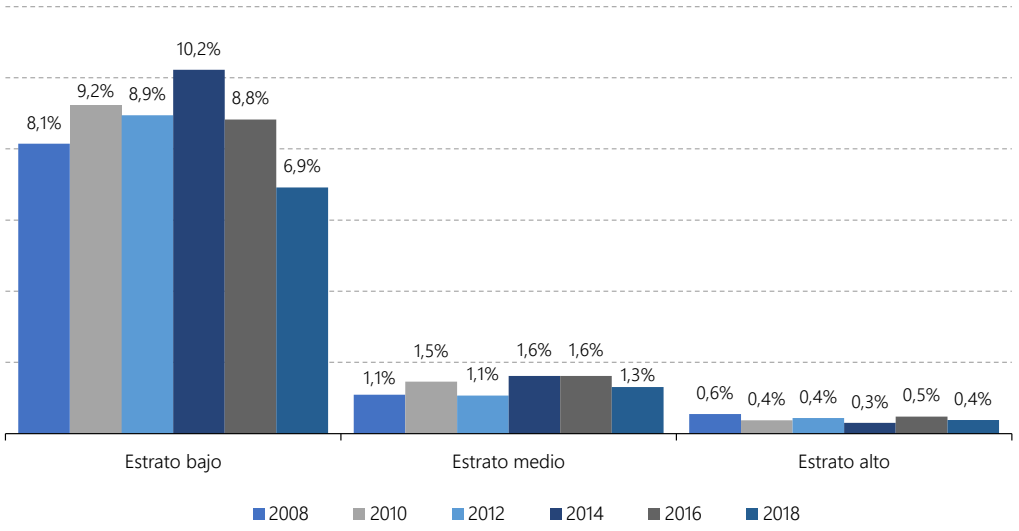
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), "Distribución del pago de impuestos y recepción del gasto público por deciles de hogares y personas", 2010 y 2018.
Nota: Ejemplo, en 2010 el gasto público reducía el porcentaje del ingreso que se concentraba en el decil X en 3 puntos. Esto ocurrió porque el decil X concentraba el 34% del ingreso antes de la intervención del estado por medio de gasto público, y solo el 31% una vez que el gasto público fue distribuido. Para 2018, la concentración del ingreso solo se redujo de 28 a 26 puntos.

De hecho, las personas más pobres han recibido cada vez menos apoyo del Estado. Como se muestra en el gráfico 18, en los estratos bajos el gasto público solía causar un aumento de 8,1% en el ingreso de las familias y hasta 2018 solo lo aumentó en 6,9%. El año más redistributivo fue 2014, cuando

[55] Los únicos países que bajan más que México en la categoría luego del gasto público son la República de Corea y Turquía.
[56] La política redistributiva de todos los países latinoamericanos o de ingreso medio incluidos en el análisis es más efectiva que la de México. El gasto público reduce el Gini de Chile el doble de lo que lo hace en México. En el Brasil lo reduce siete veces más.

el ingreso de los estratos bajos aumentaba un 10,2% por las acciones del Estado. Sin embargo, a partir de ahí cayó. Para el estrato medio (decil VI- IX) y alto (decil X) prácticamente no ha habido cambios en el período estudiado[57]. De seguir con esta tendencia, en tan solo 16 años el gasto público no tendría efecto alguno en distribuir recursos de los estratos altos a los bajos.

Gráfico 18
México: aumento en los ingresos de los hogares causados por el gasto público, por estrato, 2008-2018



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), 2008-2018.
Nota: Estrato bajo (decil I-V), medio (decil VI-IX), y alto (decil X). Las ENIGH de 2018 y 2016 corresponden a la nueva serie. Las ENIGH de 2008 a 2014 corresponden a la serie original, nueva construcción.

2. Razones por las que el gasto público casi no reduce la desigualdad

Hay varias razones por las que el Estado mexicano no está logrando redistribuir la riqueza adecuadamente. Destacan tres: i) la concentración del gasto público en el pago de pensiones a trabajadores formales (en vez de en transferencias a las personas más pobres); ii) la poca inversión pública en zonas pobres; y iii) las ineficiencias creadas por la corrupción y las irregularidades en el gasto público.

Primero, el gasto público es cada vez menos distributivo porque se ha concentrado más en el pago de pensiones de trabajadores formales y menos en el apoyo a las personas más pobres. De hecho, el efecto redistributivo del gasto comenzó a disminuir desde 2008, pero se acentuó en 2012 por la reducción del gasto en programas de transferencia directa a las personas más pobres (Campos-Vázquez y otros, 2018b). No obstante, a partir de 2019 se observa un repunte importante en este tipo de transferencias. Entre 2012 y 2018 se ha reducido de manera sostenida la proporción de transferencias gubernamentales que se dirigen al 20% más pobre. Esta proporción pasó de ser el 0,4% de todas las transferencias en 2012 a ser menos de 0,15% en tan solo seis años (Scott, De la Rosa y Aranda, 2017)[58].

En cambio, una proporción cada vez más grande del gasto se centra en dar prestaciones a trabajadores formales (Scott, De la Rosa y Aranda, 2017). De hecho, de 1995 a 2015, el gasto que va a pagar las pensiones de las personas trabajadoras del IMSS, ISSSTE y otras empresas del Estado ha

[57] Debido a cambios en la ENIGH 2016, este año puede no ser enteramente comparable con años anteriores. Aun así, el resultado es confiable porque la caída de 2016 a 2018 (años en los que sí es comparable) es prácticamente de la misma intensidad (de 14,8% a 12,6% para el decil I).

[58] En Finlandia, por ejemplo, más de 40% del total de las transferencias está enfocado en el 20% más pobre de la población, mientras que in Italia y España, que tienen un menor impacto redistributivo, esta proporción es de alrededor del 20%.

crecido exponencialmente, pasando de menos de 0,2 puntos del PIB en 1995 a casi 3 puntos del PIB. En cambio, el gasto en programas de transferencia directa a las personas más pobres se ha mantenido constantemente hasta 2018 por debajo de 1 punto del PIB anual. Varios estudios concuerdan en que estos subsidios a las pensiones de las personas trabajadoras formales son una de las decisiones de política pública más regresivas del gasto público en México (Scott, De la Rosa y Aranda, 2017; Levy, 2019). La mayor parte de los subsidios que hace el Estado a la seguridad social contributiva terminan canalizándose a pensionados que tenían sueldos más altos que las personas trabajadoras sin seguridad social. Esto se debe a que las personas con sueldos altos logran cotizar más años y más dinero (Levy, 2019).

Más aún, el que el gasto se enfoque en las personas trabajadoras formales pareciera ser redistributivo, pero en realidad es un subsidio al empleador (Levy, 2019). La forma en la que está estructurada la seguridad social favorece a el conjunto empresarial porque les permite reducir sueldos a la vez que pretenden pagar contribuciones a la seguridad social elevadas (Levy, 2019). Contablemente los empleadores formales distribuyen 2,25 puntos del PIB a través del pago de cuotas patronales para el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT). Sin embargo, se estima que el 67% de estas cuotas son realmente pagadas por el trabajador a través de reducciones en sus sueldos (Antón y otros, 2012). Así, lo que pareciera ser un sistema que redistribuye del conjunto empresarial a la persona trabajadora, es en realidad un sistema mayormente financiado por la precariedad de los salarios[59]. Las pensiones son un privilegio al que muy pocas personas tienen acceso. Por eso, en México, la desigualdad es mucho más grande entre las personas retiradas que entre aquellas en edad de trabajar. Mientras que entre las personas en edad de trabajar el Gini por ingreso es de 0,467, entre aquellas en edad de jubilación es de 0,500. Este aumento de 0,033 puntos en el Gini es el tercero más alto entre los países de la OCDE, solo superado por Israel y la República de Corea (OCDE, 2018b)[60].

Segundo, el gasto público no logra reducir la desigualdad de manera efectiva porque la inversión pública se ha centrado más en entidades más ricas que en entidades pobres. Solo el 17% de los proyectos de infraestructura que se han realizado de 2012 a 2018 se hicieron en entidades del sur; en cambio, el 52% se ha concentrado en el centro[61], a pesar de que los estados del sur concentran el 23% de la población y el centro solo tiene el 38%. En 2019 y 2020, el dato para el sur disminuyó al 15% y el del centro al 50%. El mayor incremento se observó en proyectos de inversión no atribuibles geográficamente. Además, en el sur el 60,9% de la población se encuentra en situación de pobreza, mientras que en el centro solo el 42,6% sufre esa condición (CONEVAL, 2018).

Finalmente, una tercera razón por la cual el Estado es tan poco efectivo reduciendo la desigualdad ha sido por la corrupción. Esto se percibe en dos ámbitos: i) el hecho de que el gobierno ha operado con más irregularidades en los municipios más pobres, y ii) el favoritismo en otorgar contratos públicos a ciertas empresas. Primero, con datos de 2000 a 2018 es posible identificar que el dinero público destinado al 10% de los municipios más pobres de México tiene tres veces más irregularidades en su uso que el dinero destinado al 10% de los municipios más ricos (Ríos, 2020). La calidad del gasto público es menor en las partidas de gasto público que atienden las necesidades de las personas de bajos ingresos.

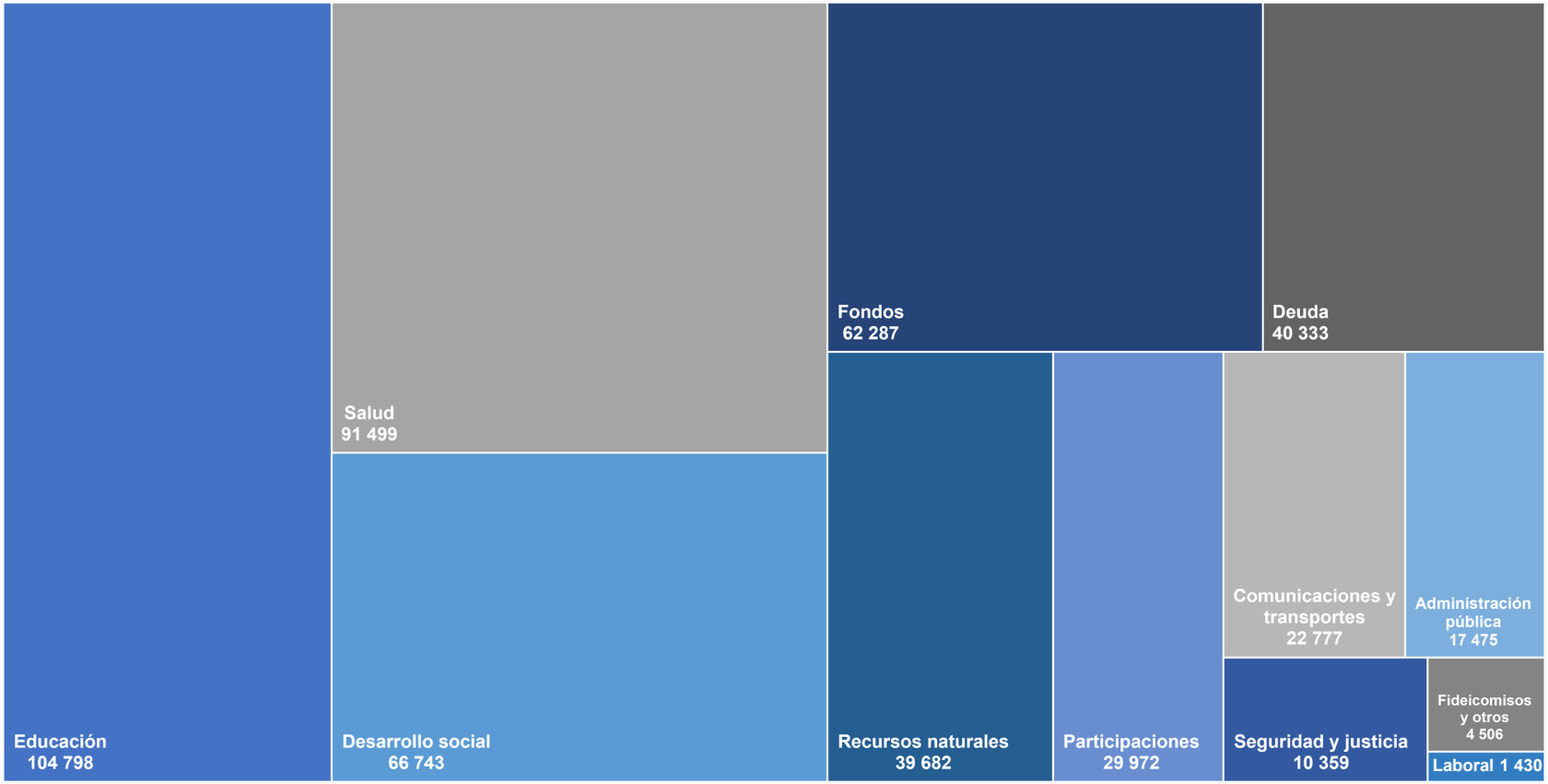
---

59 El hecho de que la seguridad social sea pagada por cuotas y no con impuestos generales tiene tintes regresivos. Por ejemplo, los trabajadores de bajos ingresos pagan más por concepto de seguro de enfermedades y maternidad al IMSS que los de altos ingresos (Levy, 2019). Además, un trabajador que gana el salario mínimo le paga el 19% de su salario al IMSS, mientras que uno que gana entre 4 y 10 salarios mínimos solo le paga entre 7 y 5% (Levy, 2019).

60 Para ponerlo en perspectiva, la situación equivale a que la población trabajadora viva en un México menos desigualad que Costa Rica (Gini = 0,480) y se retire en uno tan desigual como Colombia (0,504) (Banco Mundial, 2019).

61 Cálculo propio con base en el presupuesto ejercido en proyectos e inversión de 2012 a 2020. Las regiones se definen siguiendo los parámetros de Banxico. El sur es Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán; el centro es la Ciudad de México, Guanajuato, Hidalgo, Estado de México, Morelos, Puebla, Querétaro y Tlaxcala.

Gráfico 19
México: irregularidades en el gasto público por tipo, 2000-2018
(En millones de pesos)



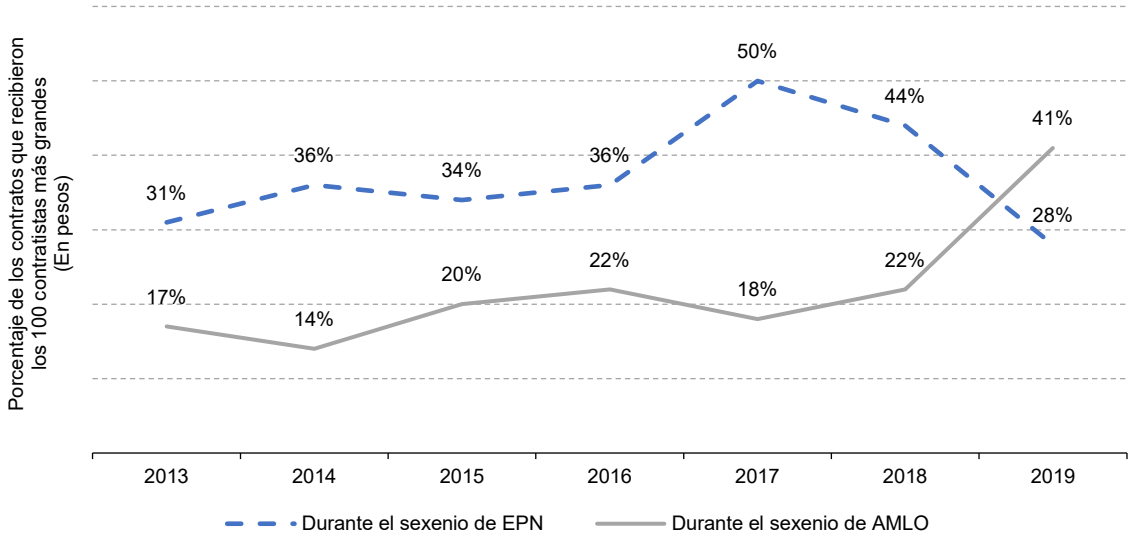
Fuente: Elaboración propia, sobre la base de V. Ríos, *La otra mafia del poder: corrupción y desigualdad en México*, OXFAM, 2020.
Nota: Se considera que un gasto fue irregular cuando es auditado por la Auditoría Superior de la Federación y su uso no puede ser comprobado ante las autoridades. Incluye gasto federal y estatal.

Como se muestra en el gráfico 19, el 53% del dinero público cuyo uso no ha podido ser comprobado ante la Auditoría Superior de la Federación se encuentra en gastos de educación, salud o programas sociales (Ríos, 2020). En cambio, solo el 14% del dinero que no se ha podido aclarar o recuperar está relacionado con gasto en infraestructura. La cantidad de dinero irregular, por ejemplo, en materia de salud sería suficiente para construir un hospital de alta especialidad en cada uno de los estados del país (Ríos, 2020).

Incluso dentro del mismo gasto en desarrollo social, educación y salud, los programas que operan con más irregularidades son los que tienen mayor potencial para reducir desigualdad. Con base en cálculos de incidencia fiscal, se ha estimado que el 47% del dinero público cuyo uso no ha podido ser recuperado o comprobado ante la auditoría se concentra en el 10% de los programas sociales y partidas de gasto que son más redistributivas. Por ejemplo, en materia educativa, de 2000 a 2018 se registraron 104.000 millones de pesos cuyo uso no ha podido ser comprobado ante la Auditoría Superior de la Federación (Ríos, 2020). De esta cantidad, el 94% iba destinado al gasto en educación básica o a programas y fondos educativos que ayudaban a reducir la desigualdad. Solo el otro 7% iba destinado a educación superior o investigación (Ríos, 2020). En salud se repite el mismo patrón. El dinero público es sujeto de más irregularidades cuando su destino eran los municipios más pobres.

Otro problema del gasto público es el favoritismo: los procesos de contratación pública en México sufren de poca competitividad y usos políticos. Durante las últimas dos administraciones, un puñado de empresas que ha cambiado en cada administración ha recibido una cantidad desproporcionada de recursos y contratos públicos. En el gráfico 20 se observa el porcentaje de recursos públicos que recibieron las 100 empresas con mayores contratos con Peña Nieto y López Obrador. Estas empresas se definen como aquellas a las que se les otorgan contratos más grandes. La llegada de López Obrador supone una conmoción para los contratistas de Peña Nieto, quienes de 2018 a 2019 dejaron de recibir el 44% de los recursos de contratos públicos y pasan a solo recibir el 28% (Avendaño Meouchi y otros, 2020).

Gráfico 20
México: cambio en contratistas por sexenio



Fuente: Elaboración propia, sobre la base de F. Avendaño Meouchi y otros, *Compras públicas en México. Competencia: la gran ausente*, Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (IMCO), 2020.
Nota: Cada línea muestra a los 100 contratistas más importantes de EPN y AMLO a través del tiempo. Ejemplo: Las 100 empresas que más contratos recibieron durante el sexenio de EPN concentraban el 44% del monto de los contratos en 2018, y el 28% en 2019.

El favoritismo pudiera estar siendo tan común que muchos contratos públicos se otorgan por medio de procesos cerrados o de excepción[62] (Avendaño Meouchi y otros, 2020). En 2018, 5 de las 15 empresas que recibieron más contratos públicos recibieron recursos por medio de procesos cerrados y, en 2019, la cifra subió a 13 de cada 15. Mientras que en 2013 el 74% de los contratos se otorgaban a través de procesos cerrados, para 2019 este porcentaje ya era del 80% (Avendaño Meouchi y otros, 2020). En el caso de las licitaciones públicas, el porcentaje se redujo del 15% en 2013 al 11% en 2019 (Avendaño Meouchi y otros, 2020). Asimismo, se presentan cada vez más casos en el sector farmacéutico, de modo que en 2018 y 2019 una empresa recibió la mayor cantidad de recursos públicos a través de contratos con el gobierno y, en ambos casos, más de la mitad de estos se otorgaron por adjudicación directa.

El porcentaje de fondos asignados por procesos cerrados también se ha incrementado considerablemente[63], especialmente en los últimos tres años (Avendaño Meouchi y otros, 2020). En 2017, el 65% del total de fondos invertidos en contrataciones del gobierno se otorgó por medio de licitaciones públicas, mientras que el 35% fue a través de procesos cerrados. Para 2019, el porcentaje de fondos otorgados por licitaciones fue de solo el 46%, mientras que el 45% de los fondos se otorgaron a través de procesos restringidos.

Por si lo anterior fuera poco, el gasto público también tiende a favorecer desproporcionadamente a las empresas más grandes a costa de cerrarles oportunidades a las chicas (OCDE, 2018b). Esto es evidente en la asignación de contratos. Por ejemplo, considerando datos de 2013 a 2015 se puede observar que el 94% de las empresas grandes que intentaron acceder a un contrato público lo obtuvieron. En cambio, solo el 57% de las microempresas accedieron a uno. Entre empresas pequeñas la cifra fue de 58% y en medianas, del 75%.

El sistema de compras públicas está sesgado en contra de las pequeñas empresas porque los organismos de gobierno contratantes tienen la autoridad para establecer los requisitos para participar en procesos de contratación y estos pueden variar sustancialmente ente las diferentes dependencias de gobierno. Esto crea barreras para la competencia ya que incrementa los costos de participación en procesos de diferentes organismos del gobierno porque requiere que las empresas inviertan tiempo y recursos en adaptarse a los requisitos de cada dependencia. Esto favorece a las grandes empresas que cuentan con más recursos y, por lo tanto, mayor capacidad de adaptarse a diferentes procesos. En conclusión, el gasto público no logra reducir las desigualdades y, en algunos aspectos, incluso las incrementa. Deben diseñarse políticas públicas que reduzcan estos privilegios de forma que haya un piso más parejo para todos. En el capítulo final se propondrán algunas soluciones.

---

[62] Los procesos cerrados incluyen la asignación directa, en la que el gobierno asigna un contrato a una empresa sin que haya competencia e invitación restringida. En este último caso sí hay competencia, pero solo entre las empresas directamente invitadas a participar por el gobierno (Avendaño Meouchi y otros, 2020; Campos y otros, 2016).

[63] Debido a que los montos de los contratos por medio de procesos cerrados suelen ser menores, el porcentaje de fondos que se asigna por medio de este proceso es menor que el porcentaje de contratos que se asignan por este proceso.

III. Desafíos y principales lecciones

Muchos académicos se han preguntado por qué un país como México no es más rico (Hanson 2010, Levy 2010, 2018). México tiene acceso privilegiado a mercados internacionales de alta relevancia, un bono demográfico y una población cada vez más educada. Aun así, no ha logrado alcanzar altas tasas de crecimiento y su productividad continúa estancada (López-Córdova y Rebolledo, 2016; López-Calva, Rodríguez-Castelán y Barriga-Cabanillas, 2019). El motivo por el que México no sea un país más desarrollado es quizá uno de los más grandes acertijos de la ciencia económica (Rodrik, 2014). Los resultados de este documento sugieren que parte de este acertijo podría estar relacionado con la cultura del privilegio que permea la política y la política pública del país, lo que se observa en cinco resultados principales.

El primer resultado es que la política tributaria mexicana favorece la concentración de la riqueza debido a la baja recaudación. En este documentó se mostró que en México los ultrarricos pagan menos impuestos que las clases medias, hay una amplia cantidad de subsidios hacia las clases altas y una permisividad generalizada a la evasión fiscal. Todo esto hace que el sistema tributario mexicano, en su conjunto, sea favorable para las personas ricas y adverso para la clase media.

En segundo lugar, la cultura del privilegio también se observa en el sistema laboral mexicano, que se ha caracterizado por apoyar al trabajador en papel, pero en la realidad favorecer a las empresas grandes y a los grandes despachos de abogados. Esto condujo a México a convertirse en un país donde: i) más productividad laboral no se traduce en mejores salarios; ii) los inversionistas capturan una proporción desmedida de la utilidad, y iii) las personas trabajadoras son cada vez más educados, pero no por ello ganan más. A pesar de lo anterior, hay posibilidades de que el sistema mejore porque se ha aprobado una nueva Reforma Laboral.

En tercer lugar, México es un país racista donde las personas de tonos de piel más claros tienen privilegios que los demás no. Los resultados muestran que tener un tono de piel claro viene acompañado de: i) mayores recursos económicos que se heredan con mayor probabilidad; ii) más facilidades para obtener empleos y abrir negocios; iii) mayor acceso a la educación, y iv) más probabilidad de influir en las decisiones del gobierno. Las personas de tonos de piel claros, por tanto, tienen mayor capacidad

para modificar el funcionamiento del Estado en beneficio de las agendas que consideran relevantes y mayor probabilidad de mantenerse en estratos altos de ingreso, a pesar de no tener más experiencia o habilidades cognitivas y no cognitivas que las personas de tez más oscura.

En cuarto lugar, en México la falta de competencia ha sido el paraíso de los ultrarricos, una especie de Robin Hood, pero al revés. En este documento se argumentó que poca competencia económica ha permitido que un puñado de empresas capturen nichos de ganancias extranormales a costa de abusar de las personas pobres, reducir el poder de consumo de la población mexicana en su conjunto y concentrar la riqueza en manos de unos pocos. Solo la regulación adecuada podrá hacer que el mercado sea justo.

Finalmente, los resultados de este estudio mostraron que el gasto público en México no logra reducir de manera significativa la concentración de la riqueza. Esto se debe a que es muy poco y no se enfoca suficientemente en ayudar a los menos pobres, pero también a que el Estado mexicano ha sido más irregular en sus distintos ámbitos de gobierno cuando se trata de programas que atienden a las personas más pobres y favorece con contratos a un grupo reducido de empresas. En conclusión, sin una política pública deliberada que busque nivelar el terreno de juego en todos los aspectos anteriormente mencionados, México no podrá desarrollarse plenamente. En la siguiente sección se proponen algunas recomendaciones.

IV. Conclusiones y recomendaciones

México puede ser un país más justo y próspero, pero se requiere hacer cambios importantes en la forma en la que se hace política pública. En este capítulo se bosqueja un camino que se podría seguir para que el país se acerque a su potencial y se aleje de lo que hasta ahora ha sido visto como su destino. El listado subsecuente deberá ser considerado solo como una primera lluvia de ideas. Las soluciones finales deberán ser consensuadas entre todos los actores involucrados y, en su caso, focalizadas a las necesidades de regiones o estados específicos. El consenso es necesario porque solo así la implementación es exitosa. La búsqueda del consenso, sin embargo, no deberá ser una excusa para permitir que los mismos que han tenido el privilegio de diseñar la política pública hasta ahora, continúen determinando el camino. El consenso deberá incluir a las voces que hasta ahora han sido silenciadas. Involucrar a quien no ha sido representado es importante porque hasta hora, como se ha demostrado con este documento, su ausencia ha creado un Estado cuyo actuar concentra beneficios en vez de redistribuirlos.

A. Reforma fiscal que aumente los impuestos que pagan las personas más ricas y profundice la ciudadanía

El problema más grave de México es que el gobierno no tiene suficientes recursos para otorgar servicios públicos de calidad y promover el desarrollo equitativo. Para aumentar la cantidad de recursos públicos es necesario: i) aumentar los rangos de ISR; ii) crear impuestos a la riqueza y herencia, y iii) cobrar impuestos a la propiedad.

Primero, no es justo que una persona que gana 1,2 millones de pesos al año pague una tasa similar que una persona que gana 64 millones de pesos al mes. Los rangos del ISR deben ajustarse para que las personas que pertenecen al top-0,1% de la distribución de ingresos (y superiores) paguen más impuestos. A la par de este aumento se podrían tener disminuciones en el ISR que pagan las clases medias. Para lograr una recaudación más eficiente, las tasas marginales de impuestos al ingreso para contribuyentes de muy altos ingresos deberían estar entre el 40% y el 60%, no en 35% como en la

actualidad (Campos-Vázquez, Chávez Jiménez y Esquivel, 2014)[64]. Considerando una elasticidad mediana de 0,46, la recaudación podría aumentar en al menos 0,3% del PIB, un aumento equiparable a duplicar la recaudación por pago de predial cada año.

Segundo, un impuesto a la riqueza podría aumentar considerablemente la recaudación porque en México un puñado de personas concentra una cantidad enorme de dinero. En el país hay 774 personas con una riqueza neta de más de 50 millones de dólares (Credit Suisse, 2020). Si a estas personas se les aplicara una tasa de 1% sobre esa riqueza, e incluso asumiendo que lograran evadir el 46% de dicha tasa, se lograría recaudar 15 puntos del PIB durante el primer año. Por su parte, un impuesto a la herencia, si bien tendría un impacto más moderado, también ayudaría a aumentar la recaudación. La mayoría de los países miembros de la OCDE tienen impuestos a las herencias (26 de 35 países) y con ello recaudan 0,4 puntos del PIB. En México el impuesto a la herencia es cero. Si un impuesto a la herencia lograra recaudar lo mismo que en la OCDE, sería equivalente a duplicar la recaudación por predial en México[65].

Tercero, en cuanto a los impuestos a la propiedad, el problema es que los municipios no hacen el trabajo de recaudar impuestos a la propiedad (OCDE, 2020b). Los municipios recaudan solo 0,3 puntos del PIB, poco más de una tercera parte de lo que se recauda en América Latina (0,8 puntos) y menos de una sexta parte de lo que se recauda en la OCDE (1,9 puntos). La gran mayoría del predial recaudado proviene de la Ciudad de México donde cada ciudadano paga en promedio 1.950 pesos de predial al año (Quantum Capital, 2020). En el resto de las entidades, el promedio es de menos de 350 pesos per cápita. Para aumentar la recaudación predial es necesario que la reforma fiscal venga acompañada de incentivos y apoyos para que las entidades federativas centralicen la recaudación predial de los municipios y actualicen los catastros. Una plataforma nacional con información geolocalizada de adeudos de predial ayudaría a crear presión para su pago.

B. Aumentar el gasto público para poder invertir más en los que menos tienen y erradicar la corrupción en todos los órdenes de gobierno

Los recursos provenientes de una reforma fiscal como la bosquejada en el primer punto deben ser utilizados para gastar más en las personas más pobres y mejorar la implementación de los programas sociales que actualmente están en operación. Asimismo, erradicar la corrupción que más afecta a las personas más pobres debe ser una prioridad del Estado. De esta manera, el gasto dirigido a promover el desarrollo mediante la eliminación de la pobreza y el crecimiento de la clase media debe ampliarse. Los programas deben ser transparentes, contar con reglas de operación claras y con padrones de beneficiarios que impidan duplicidades. Solo aquellos programas que cuenten con recursos suficientes para ser universales deben serlo, de otra forma la falta de focalización simplemente se convierte en una excusa para asignar discrecionalmente los recursos.

El Estado mexicano también deberá considerar reducir los gastos que sean más regresivos. Como se observó en este documento, salvo el IVA a alimentos y medicinas, existen varias deducciones, ingresos exentos y exenciones que son regresivas y le cuestan mucho dinero al Estado. Se deberá abrir una conversación amplia que permita determinar cuáles de estos privilegios fiscales deben ser

---

[64] Esta primera aproximación deberá refinarse ya que Campos-Vázquez, Chávez Jiménez y Esquivel (2014) estiman que la tasa del 52% sería aplicable a cualquier persona que gane más de 20.000 pesos al mes y sería similar para los ultrarricos. Es decir, la propuesta continúa siendo regresiva en la parte superior de la distribución de ingresos.

[65] El poder recaudatorio de los impuestos a la herencia es elevado solo cuando viene acompañado de legislación para evitar el uso de los fideicomisos y otras formas de elusión fiscal. Por ejemplo, Bélgica y Francia recaudan más de tres veces más por este concepto de lo que México recauda por predial (OCDE, 2018a). Más aún, este tipo de impuestos ayudan a reducir los incentivos a la acumulación de capital y a aumentar el consumo de las personas en vida. Entre los países de la OCDE, los impuestos a la riqueza y la propiedad han tenido baja recaudación porque que no se han actualizado los valores de los catastrales y no se ha logrado evitar la evasión fiscal (OCDE, 2020b).

eliminados. Los primeros candidatos podrían ser las deducciones de primas de gastos médicos y la transportación escolar obligatoria. Estos privilegios no solo no ayudan a los estratos bajos, sino que concentran más del 90% de sus beneficios en el 10% más rico. Posteriormente, se debe continuar con los honorarios médicos y las reducciones al ISR de actividades agrícolas. Estos dos últimos privilegios fiscales concentran al menos el 87% de sus beneficios en el decil X.

Una reingeniería de ciertos beneficios fiscales podría aumentar notoriamente su progresividad. Un caso que lo muestra son los tratamientos fiscales que reciben las actividades agrícolas. Mientras que las reducciones al ISR de la actividad agrícola ayudan en un 87% a las personas más ricas, las exenciones a la misma actividad solo ayudan a los estratos altos en un 16%. Además, las exenciones favorecen mucho más a los deciles más bajos de ingreso, que concentran el 20% de los beneficios en comparación con tan solo el 0,5% cuando el tratamiento fiscal es una reducción. Se debe buscar restructurar los beneficios fiscales de forma que, incluso si van destinados al mismo grupo, en este caso los agricultores, tengan beneficios que se concentren en los estratos más bajos.

Asimismo, para mejorar el gasto público es necesario reducir las irregularidades que suceden en su manejo. Este objetivo no solo requiere mejorar la capacidad de la Auditoría Superior de la Federación para que sus casos terminen en verdaderas sanciones, ya sea administrativas o penales, sino también profesionalizar a los funcionarios públicos para que puedan cumplir su labor con transparencia y sin incurrir en errores administrativos. Sin una profesionalización de los funcionarios estatales y municipales no se logrará reducir las irregularidades porque la mayor parte de ellas sucede en el gasto federalizado. Toda política pública tiene efectos redistributivos y la política anticorrupción también. Por esta razón, el Estado debe centrarse en reducir la corrupción en los programas que más ayudan a reducir la pobreza, educación, salud y desarrollo social deben ser las partidas más monitoreadas y en las que los recursos se gasten de mejor manera.

Finalmente, es necesario que las compras públicas se democraticen y no se otorguen siempre a empresas grandes. Realizar licitaciones públicas y transparentes es un primer paso para eliminar los amigazgos pero no es suficiente. En específico, hay ciertos criterios que deben revisarse. Un criterio muy utilizado es comprar a precios bajos, lo que privilegia a compañías grandes que pagan bajos salarios. Las licitaciones deberían poner candados para que, de ser posible, se promuevan compras públicas de empresas medianas y se tengan criterios para inhibir los salarios bajos e incluir criterios de respeto a los derechos laborales.

C. Regular los mercados adecuadamente para crear una economía que crezca para todos

De la misma manera en que en la que en el capitalismo temprano la política educativa se volvió una prioridad para el Estado, hoy en el capitalismo tardío la política de competencia debe ser su meta más importante. Se requiere que el congreso reforme la Ley Federal de Competencia Económica para poder otorgar mayores facultades a la COFECE que permitan que sus recomendaciones sean vinculantes. La comisión también necesita más recursos a fin de poder operar con mayor holgura un mayor número de casos, no solo a nivel federal sino estatal. La meta debe ser que la COFECE luche las batallas más grandes y no solo las que puede ganar. La falta de competencia está dañando a nuestro país. Es importante que la COFECE se concentre contra los creadores del privilegio y el abuso, no contra sus aprendices. Requiere contar con las facultades para dar y ganar estas batallas.

Asimismo, el INEGI deber ser un aliado en la lucha procompetencia. De la misma forma en la que el INEGI le da seguimiento puntual al PIB, ha creado cuentas satelitales para ciertas industrias y mide la confianza del empresario y el consumidor, debería comenzar a monitorear la competencia de mercado. Con esa fuerza, constancia y creatividad debe haber medidas de competencia continuas y localizadas,

más continuas que el Censo Económico. El Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas podría ayudar a identificar con granularidad las concentraciones de mercado locales. Por su parte, la Suprema Corte de Justicia tiene un nuevo papel que jugar en favor de la progresividad de los derechos a los que obliga la Reforma Constitucional de 2011. Para lograrlo será importante repensar la abogacía desde la formación de los abogados en las universidades. La ley debe interpretarse conforme al criterio propersona al que obliga la Constitución y no en favor de quien tiene mejores abogados. El amparo no debe ser inaccesible, como lo es actualmente, para quien no tiene recursos.

D. Concientizar a la población respecto al racismo y sus efectos negativos para el desarrollo pleno de una clase media

La eliminación del racismo debe convertirse en una prioridad de Estado y ello solo puede lograrse si se crean campañas de concientización desde la educación básica. Los contenidos deben ser revisados por un panel diverso de expertos en el tema a fin de evitar sesgos. El camino del cambio cultural es largo y debe comenzar de inmediato. Los canales de radio y televisión pública deben tener más cuidado con sus contenidos y planearlos para ampliar la diversidad del fenotipo que se presenta. Ello contribuirá a normalizar que personas de piel morena y morena oscura se encuentren en posiciones de liderazgo.

Es también importante visibilizar la discriminación de género. En el corazón de la injusticia social actual se encuentra el hecho de que la reproducción se considera un costo privado y no un bien público. Ese y otros malentendidos deben ser derrumbados. Existe un mundo hipotético donde no hay una sola diferencia entre hombres y mujeres, pero aun así hay profundas desigualdades. Debemos alejarnos proactivamente de llegar a ese mundo. La lucha de género no debe oscurecer las desigualdades que existen entre nosotras mismas, sino visibilizarlas. Por ello, la lucha feminista debe empoderar no solo a las mujeres en el abstracto, sino a todas las que tienen menos. Derrotar al patriarcado supone derrotar su forma de construir sociedades, no solo tomar parte de las estructuras que este validó. Tener más mujeres en puestos de decisión no sirve si estas mujeres no comprenden esto. El privilegio de unas no puede ser disfrazado de la reivindicación de todas. Las voces de las mujeres en puestos de poder deben velar porque se terminen las injusticias, no solo porque se distribuyan más entre géneros.

E. Reforma laboral para el futuro y no solo para corregir los abusos del pasado

Hoy en día, la seguridad social es un derecho del que solo goza un puñado de personas trabajadoras formales, un beneficio regresivo que permite que las y los empleadores reduzcan salarios para pagar las cuotas patronales y que crea de manera intrínseca desigualdades en el acceso a la salud. Es momento de rehacerlo de raíz. La seguridad social debe ser universal y pagarse con impuestos progresivos a la riqueza. A la par, el sistema de salud debe unificarse en uno solo. Algunas personas podrán perder privilegios médicos, pero muchas más los ganarán.

A la STPS le queda una labor adicional: triplicar el número de inspecciones laborales y volverlas más estratégicas. En la mira deben estar subsectores económicos que han visto crecer su productividad y no sus remuneraciones. No se debe rehuir el entablar una amplia conversación nacional sobre el despido y las indemnizaciones. Ampliar las posibles justificaciones para el despido y crear un seguro de desempleo ayudaría a que más empresas puedan retar el poder que hoy detentan las más grandes. Vienen grandes cambios en las formas de producción y por ello, la Reforma Laboral no solo debe tener por meta mejorar la situación de las personas trabajadoras sindicalizados, sino también de quienes tienen un empleo flexible y temporal. Es indispensable pensar en la institucionalidad laboral y el marco de derechos que se derivarán del cambio en el mundo del trabajo que acarrearán la digitalización, la robotización y la inteligencia artificial, entre otros.

Bibliografía

Aguilar, R. (2013), "Los tonos de los desafíos democráticos: el color de piel y la raza en México", *Política y gobierno*, volumen temático.

Alberro, J. y R. Schwabe (2016), "Reconsiderando la evaluación de los efectos distributivos del ejercicio de poder de mercado en México", *El trimestre económico*, vol. LXXXIII, Nº 331.

Antón, A., F. Hernández y S. Levy (2012), *The End of Informality in Mexico? Fiscal Reform for Universal Social Insurance*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Aradillas-López, A. (2018), "Estudio sobre el impacto que tiene el poder de mercado en el bienestar de los hogares mexicanos", *Poder de mercado y bienestar social*, Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) (ed.).

Arceo-Gómez, E.O. y R.M. Campos-Vázquez (2019), "Double discrimination: is discrimination in job ads accompanied by discrimination in callbacks?", *Journal of Economics, Race, and Policy*, vol. 2, Nº 4.

_____(2014), "Race and marriage in the labor market: a discrimination correspondence study in a developing country", *American Economic Review*, vol. 104, Nº 5.

Arroyo Ortiz, J. P. y otros (coords.) (2018), *Balance de las reformas estructurales*, tomo III, Instituto Belisario Domínguez, Senado de la República.

Autor, D. y otros (2020), "The fall of the labor share and the rise of superstar firms", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 135, Nº 2.

Avendaño Meouchi, F. y otros (2020), *Compras públicas en México. Competencia: la gran ausente*, Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (IMCO).

Ayuntamiento de Palenque (2019), *Cumplimiento al numeral 18 de la Ley de Disciplina Financiera de las Entidades y Municipios* [en línea] http://www.palenque.gob.mx/Multimedia/Documentos/Tesoreria/SEvAC/2020/1/D.1.7.pdf.

Azar, J., I. Marinescu y M. Steinbaum (2020), "Labor market concentration", *The Journal of Human Resources* 1218-9914R1.

Bachrach, P. y M. S. Baratz (1962), "Two faces of power", *The American Political Science Review*, vol. 56, Nº 4.

Banco Mundial (2019), *Doing Business 2019* [en línea] https://www.doingbusiness.org/content/.dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf.

_____(2018), World Bank Open Data [base de datos en línea] https://data.worldbank.org/.

_____(2007), *Democratic governance in Mexico: beyond State capture and social polarization*, México.

Banxico (Banco de México) (2020), *Informe trimestral abril-junio 2020* [en línea] https://www. banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes-trimestrales/%7B10432E5D-FBCA-D15F-8339-9EB79123860D%7D.pdf

_____(2016), "Salario mínimo e inflación", documento preparado para la Comisión Consultiva para la Recuperación Gradual y Sostenida de los Salarios Mínimos Generales y Profesionales [en línea] https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/160220/SalarioMinimo_e_ inflacion_1.pdf.

Bárcena, A. y A. Prado (2016), *El imperativo de la igualdad: por un desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe*, Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Siglo XXI.

Barkai, S. (2017), "Declining labor and capital shares", *The Journal of Finance*, vol. 75, Nº 5.

Bartels, L. M. (2017), "Political inequality in affluent democracies: the social welfare deficit", *Documento de trabajo*, 5-2017, Center for the Study of Democratic Institutions, Vanderbilt Univerisy.

_____(2013), "Democracy and the policy preferences of wealthy Americans", *Perspectives on Politics,* vol. 11, Nº 1.

_____(2008), *Unequal democracy: the political economy of the new gilded age,* Princeton University Press.

_____(2006), "Is the water rising? Reflections on inequality and American democracy", *Political Science and Politics,* vol. 39, Nº 1.

Becher, M. y D. Stegmueller (2020), "Reducing unequal representation: the impact of labor unions on legislative responsiveness in the U.S. Congress", *Perspectives on Politics*, vol. 19

Benumea, I. y J. Garduño (2016), *Privilegios fiscales: beneficios inexplicables para unos cuantos*, Fundar, Centro de Análisis e Investigación, A.C.

Bernal, R. y otros (2017), "Switching from payroll taxes to corporate income taxes: firms' employment and wages after the 2012 Colombian tax reform", *Economía*, vol. 18, Nº 1.

Bernauer, J., N. Giger y J. Rosset (2015), "Mind the gap: do proportional electoral systems foster a more equal representation of women and men, poor and rich?", *International Political Science Review*, vol. 36, Nº 1.

Berry, S., M. Gaynor y F. S. Morton (2019), "Do increasing markups matter? Lessons from empirical industrial organization", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 33, N° 3.

Bielschowsky, R. y M. Torres (2018), *Desarrollo e igualdad: el pensamiento de la CEPAL en su séptimo decenio: textos seleccionados del período 2008-2018*, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Bleynat, I., A. Challú y P. Segal (2020), *Inequality, Living Standards and Growth: Two Centuries of Economic Development in Mexico*, International Inequalities Institute, vol. 46.

Block, F. L. (1977), *The Origins of International Economic Disorder: A Study of United States International Monetary Policy from World War II to the Present*, University of California Press.

Bowman, J. (2020), "Do the affluent override average Americans? Measuring policy disagreement and unequal influence", *Social Science Quarterly*, vol. 101, N° 3.

Branham, J. A., S. N. Soroka y C. Wlezien (2017), "When do the rich win?", *Political Science Quarterly*, vol. 132, Nº 1.

Brunner, E., S. L. Ross y E. Washington (2013), "Does less income mean less representation?", A*merican Economic Journal: Economic Policy*, vol. 5, Nº 2.

Bustos, A. y G. Leyva (2017), "Towards a more realistic estimate of the income distribution in Mexico", *Latin American Policy*, vol. 8, Nº 1.

CAF (Banco de Desarrollo de América Latina) (2020), *Los sistemas de pensiones y salud en América Latina: los desafíos del envejecimiento, el cambio tecnológico y la informalidad* [en línea] https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1652.

Camp, R. A. (2011), *Mexican Political Biographies, 1935-2009*, University of Texas Press.

_____(2010), *The Metamorphosis of Leadership in a Democratic Mexico*, Oxford University Press.

_____(2002), *Mexico's Mandarins: Crafting a Power Elite for the 21st Century,* University of California Press.

Campos, M., E. Ongay, y O. Landaverde (2016), *MeTrOP: antídoto vs. la corrupción*, México Evalúa, Centro de Análisis de Políticas Públicas.

Campos-Vázquez, R. M. (2020), "The higher price of whiter skin: an analysis of escort services", *Applied Economics Letters*.

_____(2013), "Why did wage inequality decrease in Mexico after NAFTA?", *Economía Mexicana Nueva Época*, vol. 22, Nº 2.

Campos-Vázquez, R. M. y E. M. Medina-Cortina (2018a), "Skin color and social mobility: evidence from Mexico", *Demography*, vol. 56, Nº 1.

Campos-Vázquez, R.M., E. Chávez Jiménez y G. Esquivel (2014), *Los ingresos altos, la tributación óptima y la recaudación posible*, El Colegio de México, Centro de Estudios Económicos.

Campos-Vázquez, R. M. y C. Rivas-Herrera (2019), "El tono de piel de los representantes de elección popular en México", *Documento de trabajo*, Nº 2, El Colegio de México.

Campos-Vázquez, R.M., G. Esquivel y N. Lustig (2014), "The rise and fall of income inequality in Mexico, 1989-2010", *Falling inequality in Latin America: policy changes and lessons*, G. A. Cornia (ed.), Oxford University Press.

Campos-Vázquez, R. M., L. F. López-Calva y N. Lustig (2016), *Declining wages for college-educated workers in Mexico: are younger or older cohorts hurt the most?*, The World Bank.

Campos-Vázquez, R. M., N. Lustig y J. Scott (2018), "Inequality in Mexico: labour markets and fiscal redistribution 1989-2014", *WIDER Working Paper*, Nº 2018/188, UNU-WIDER.

Canache, D. y otros (2014), "Determinants of perceived skin-color discrimination in Latin America", *The Journal of Politics*, vol. 76, Nº 2.

Cannon, B. (2016), T*he right in Latin America: elite power, hegemony, and the struggle for the State*, Routledge.

Cárdenas, J. (2016), "Enredando a las élites empresariales en América Latina: análisis de redes de *interlocking directorates* y propiedad en México, Chile, Perú y Brasil", *América Latina Hoy*, vol. 73.

Cárdenas, J. y F. Robles-Rivera (2017), "Business elite networks for corporate state capture in Central American countries", *Social Science Research Network*.

Carnes, N. (2013), *White-collar government: the hidden role of class in economic policy making*, University of Chicago Press.

Carnes, N. y N. Lupu (2015), "Rethinking the comparative perspective on class and representation: evidence from Latin America", *American Journal of Political Science*, vol. 59, Nº 1.

Casar, M. A. (2019), "El gran benefactor", *Nexos* [en línea] https://www.nexos.com.mx/?p=41305.

Casar, M. A. y L. C. Ugalde (2019), *Dinero bajo la mesa: financiamiento y gasto ilegal de las campañas políticas en México*, México, Grijalbo.

Castellani, G. A. y A. Dulitzky (2018), "The reverse revolving door: participation of economic elites in the public sector during the 1990s in Argentina", *Latin American Business Review*, vol. 19, Nº 2.

Castellani, G. A. y G. Motta (2020), "La exposición a los conflictos de interés y la captura de la decisión pública en el Gabinete Nacional (Argentina, 2018)", *Miríada: Investigación en Ciencias Sociales*, vol. 12, Nº 16.

CCE (Consejo Coordinador Empresarial) (2019), "Demandas extremas de Estados Unidos en T-MEC son inaceptables", comunicado de Prensa [en línea] https://cce.org.mx/2019/12/02/demandas-extremas-de-estados-unidos-en-t-mec-son-inaceptables/.

_____(2014), "¿Estado de derecho?" [en línea] https://www.cce.org.mx/wp-content/uploads/2014/09/Estadodederecho.pdf.

CEDRSSA (Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria) (2019), "Evolución de la producción y el consumo de alimentos en México (2000-2018)" [en línea] http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/13/13MSMM-F_EvolucionProd-Cons.pdf.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2020), "Salario mínimo real", CEPALSTAT [base de datos en línea] https://cepalstat-prod.cepal.org/cepalstat/tabulador/ConsultaIntegrada.asp?IdAplicacion= 1&idTema=8&idIndicador=340&idioma=e.

_____(2019a), *Panorama fiscal de América Latina y el Caribe: políticas tributarias para la movilización de recursos en el marco de la Agenda 2030 para el desarrollo sostenible*.

_____(2019b), *Nudos críticos del desarrollo social inclusivo en América Latina y el Caribe: antecedentes para una agenda regional* (LC/CDS.3/3), Santiago.

_____(2018a), *Hacia una agenda regional de desarrollo social inclusivo: bases y propuesta inicial*.

_____(2018b), *La ineficiencia de la desigualdad* (LC/SES.37/3-P).

_____(2017), *Estrategia de Montevideo para la implementación de la Agenda Regional de Género en el marco del desarrollo sostenible hacia 2030*, XIII Conferencia Regional sobre la Mujer de América Latina y el Caribe.

_____(2016a), *La matriz de la desigualdad en América Latina*, I Reunión de la mesa directiva de la Conferencia Regional sobre Desarrollo Social.

_____(2016b), *Autonomía de las mujeres e igualdad en la agenda de desarrollo sostenible* (LC/G.2686/ Rev.1), Santiago.

_____(2015), *La economía del cambio climático en América Latina y el Caribe: paradojas y desafíos del desarrollo sostenible* (LC/G.2624) Santiago.

_____(2014), *Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible* (LC/G.2586 (SES.35/3), Santiago.

_____(2012a), *Cambio estructural para la igualdad* (LC/G.2524(SES.34/3).

_____(2012b), *Los países de renta media: un nuevo enfoque basado en brechas estructurales* (LC/G.2532/Rev.1), Santiago.

_____(2010), *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir* (LC/G.2432(SES.33/3), Santiago.

Chardavoine, J. (2020), "Las élites corporativas de México (2000-2015): dinámicas del capitalismo familiar", *Revista Española de Sociología*, vol. 29, Nº 3.

CIDE (Centro de Investigación y Docencia Económicas) (2015), *Informe de resultados de los Foros de Justicia Cotidiana*.

COFECE (Comisión Federal de Competencia Económica) (2020a), "Investigación en el mercado de los servicios integrales de estudios de laboratorio y de banco de sangre, así como de bienes y servicios relacionados con éstos, contratados por el sistema nacional de salud en el territorio nacional" [en línea] https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2020/11/art-bancosangre-13noviembre2020.pdf.

_____(2020b), "Beneficio económico de las intervenciones de la COFECE: evaluaciones ex ante 2019" [en línea] https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2020/07/Beneficio-econ%C3%B3mico-de-las-Intervenciones-de-la-COFECE-2019.pdf.

_____(2019), "Beneficio económico de las intervenciones de la COFECE: evaluaciones ex ante 2018" [en línea] https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2019/08/Beneficio-economico-de-las-Intervenciones-de-la-COFECE-2018.pdf.

_____(2018a), "Análisis de caso. Acuerdos colusorios en compras públicas: casos recientes sancionados por la COFECE" [en línea] https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/12/AnCAs-ComprasPublicas-Ver02-2018.pdf.

_____(2018b), "Beneficio económico de las intervenciones de la COFECE: evaluaciones ex ante 2017" [en línea] https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/11/Ex_ante_2017.pdf.

_____(2017a), "Estudio en materia de libre concurrencia y competencia sobre los mercados de medicamentos con patentes vencidas en México" [en línea] https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/11/ estudio-de-medicamentos_vf-baja-1.pdf.

_____(2017b), "Análisis de práctica monopólica absoluta: colusión en licitaciones públicas de medicamentos para el IMSS" [en línea] https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/11/HISTORIA_ IMSS_080415.pdf.

_____(2017c), "Análisis de caso. Sanción impuesta por acuerdos ilegales a taxistas acreditados en el AICM" [en línea] https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/11/AnCAs-Taxis-Ver2.pdf.

_____(2016), "Análisis de caso: colusión para manipular el precio y restringir la venta de azúcar" [en línea] https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2017/11/AZUCARv6f.pdf.

Cokelet, B. (2013), "The Mexican council of businessmen: business politics, elites, and decision-making in Mexico", *Project Poder Publication*.

CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social) (2018), *Resultados de pobreza en México 2018 a nivel nacional y por entidades federativas* [en línea] https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza-2018.aspx.

_____(2015), *Estadísticas de pobreza en Chiapas* [en línea] https://www.coneval.org.mx/coordinacion/entidades/Chiapas/Paginas/principal.aspx.

Conger, L. (1995), "Power to the Plutocrats (Mexico's business elite)", *Institutional Investor*, vol. 29, Nº 2.

Crabtree, J. y F. Durand (2017), *Perú: élites del poder y captura política*, Universidad del Pacífico.

Credit Suisse (2020), *The global wealth report 2020* [en línea] https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html.

Dahl, R. A. (1989), *Democracy and its Critics*, Yale University Press.

Dai, Z., y L. Guo (2020), "Market competition and corporate performance: empirical evidence from China listed banks with financial monopoly aspect", *Applied Economics*, vol. 52, N° 44.

De Loecker, J. y J. Eeckhout (2018), "Global market power", *NBER Working Paper*, 24768, National Bureau of Economic Research.

De Loecker, J. y otros (2016), "Prices, markups, and trade reform", *Econometrica*, vol. 84, Nº 2.

Diez, F., D. Leigh y S. Tambunlertchai (2018), "Global market power and its macroeconomic implications", *IMF Working Paper*, WP/18/137, Fondo Monetario Internacional (FMI).

Dixon, A. R. y E. E. Telles (2017), "Skin color and colorism: global research, concepts, and measurement", *Annual Review of Sociology*, vol. 43, Nº 1.

Domhoff, G. W. (1978), *The Powers that Be: Processes of Ruling-class Domination in America*, Random House.

Domínguez, R. y otros (2019), *Recursos naturales, medio ambiente y sostenibilidad. 70 años de pensamiento de la CEPAL*.

Durand, F. (2019), *La captura corporativa del Estado en América Latina. Reflexiones teóricas*, OXFAM y Fondo Editorial.

_____(2018), *Odebrecht, la empresa que capturaba gobiernos*, Fondo Editorial PUCP.

_____(2016), *Cuando el poder extractivo captura el Estado. Lobbies, puertas giratorias y paquetero ambiental en Perú*, OXFAM.

Elizondo, C. (2014), *Los de adelante corren mucho*. *Desigualdad, privilegios y democracia*, México, Penguin Random House Grupo Editorial México.

Elkjær, M. A. (2020), "What drives unequal policy responsiveness? Assessing the role of informational asymmetries in economic policy-making", *Comparative Political Studies*, vol. 53, Nº 14.

Elkjær, M. A. y T. Iversen (2020), "The political representation of economic interests: subversion of democracy or middle-class supremacy?", *World Politics*, vol. 72, Nº 2.

Ellis, C. (2017), *Putting Inequality in Context: Class, Public Opinion, and Representation in the United States*, University of Michigan Press.

_____(2013), "Social context and economic biases in representation", *Journal of Politics*, vol. 75, Nº 3.

_____(2012), "Understanding economic biases in representation: income, resources, and policy representation in the 110th House", *Political Research Quarterly*, vol. 65, Nº 4.

Elsässer, L., S. Hence y A. Schäfer (2020), "Not just money: unequal responsiveness in egalitarian democracies", *Journal of European Public Policy*, vol. 27, Nº 11.

Ennis, S. F., P. Gonzaga y C. Pike (2019), "Inequality: a hidden cost of market power", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 35, Nº 3.

Enns, P. K. (2015a), "Relative policy support and coincidental representation", *Perspectives on Politics*, vol. 13, Nº 4.

_____(2015b), "Reconsidering the middle: a reply to Martin Gilens", *Perspectives on Politics*, vol. 13, Nº 4.

Erikson, R. S. (2015), "Income inequality and policy responsiveness", *Annual Review of Political Science*, vol. 18, Nº 1.

Esquivel, G. (2015), *Desigualdad extrema en México: concentración del poder económico y político*, Oxfam México.

Fairfield, T. (2015), *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*, Cambridge University Press.

_____(2010), "Business power and tax reform: taxing income and profits in Chile and Argentina", *Latin American Politics and Society*, vol. 52, Nº 2.

Falomir, J. A. y J. Cárdenas (2020), "Análisis de redes empresariales y puertas giratorias en México: cartografía de una clase dominante público-privada", *Temas y debates*, vol. 39.

Ferguson, T. (1995), *Golden Rule: The Investment Theory of Party Competition and the Logic of Money-Driven Political Systems*, University of Chicago Press.

Ferguson, T., P. Jorgensen y J. Chen (2019), "How money drives US congressional elections: linear models of money and outcomes", *Structural Change and Economic Dynamics*.

Fernández, C. y L. Villar (2017), "The impact of lowering the payroll tax on informality in Colombia", *Economía*, vol. 18, Nº 1.

Ferreira, F. H. y J. Gignoux (2011), "The measurement of inequality of opportunity: Theory and an application to Latin America", *Review of Income and Wealth*, vol. 57, Nº 4.

Flavin, P. (2015a), "Campaign finance laws, policy outcomes, and political equality in the American states", *Political Research Quarterly*, vol. 68, Nº 1.

_____(2015b), "Direct democracy and political equality in the American states", *Social Science Quarterly*, vol. 96, Nº 1.

_____(2014), "State campaign finance laws and the equality of political representation", *Election Law Journal*, vol. 13, Nº 3.

_____(2012), "Income inequality and policy representation in the American states", *American Politics Research*, vol. 40, Nº 1.

Flores, R. y E. Telles (2012), "Social stratification in Mexico: disentangling color, ethnicity, and class", *American Sociological Review*, vol. 77, Nº 3.

Flores-Macías, G. A. (2018), "Building support for taxation in developing countries: Experimental evidence from Mexico", *World Development*, vol. 105.

FMI (Fondo Monetario Internacional) (2020), *World Economic Outlook Database* [en línea] https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2020/October/weo-report.

Fuentes-Nieva, R. y N. Galasso (2014), *Working for the few: political capture and economic inequality*, OXFAM.

Gall, O. (2004), "Identidad, exclusión y racismo: reflexiones teóricas y sobre México", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 66, Nº 2.

Ganapati, S. (2021), "Growing oligopolies, prices, output, and productivity", *American Economic Journal: Microeconomics*, en prensa.

Giger, N., J. Rosset y J. Bernauer (2012), "The poor political representation of the poor in a comparative perspective", *Representation*, vol. 48, Nº 1.

Gilens, M. (2012), *Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America*, Princeton University Press.

_____(2005), "Inequality and democratic responsiveness", *Public Opinion Quarterly*, vol. 69.

Gilens, M. y B. I. Page (2014), "Testing theories of American politics: elites, interest groups, and average citizens", *Perspectives on Politics*, vol. 12, Nº 3.

Griffin, J. D. y C. Anewalt-Remsburg (2013), "Legislator wealth and the effort to repeal the estate tax", *American Politics Research*, vol. 41, Nº 4.

Grossmann, M. y W. Isaac (2019), "Oligarchy or class war? Political parties and interest groups in unequal public influence on policy adoption", inédito.

Guerrero, M. A. (2014), "The 'captured liberal' model of media systems in Latin America", *Media systems and communication policies in Latin America*, M. Márquez-Ramírez y M. Guerrero (eds.), Palgrave Macmillan.

Hacker, J. S. y P. Pierson (2010), *Winner-take-all Politics: How Washington Made the Rich Richer–and Turned its Back on the Middle Class*, Simon & Schuster.

Hanson, G. H. (2010), "Why isn't Mexico rich?", *Journal of Economic Literature*, vol. 48, Nº 4.

Hayes, T. J. (2013), "Responsiveness in an era of inequality: the case of the U.S. Senate", *Politics Research Quarterly*, vol. 66, Nº 3.

Hayes, T. J. y B. G. Bishin (2020), "Do elected officials serve the poor on health care? Evidence from a field experiment on members of Congress and state legislators", *The Social Science Journal*, vol. 57, Nº 4.

Hertel-Fernandez, A. (2014), "Who passes business's 'model bills'? Policy capacity and corporate influence in U.S. state politics", *Perspectives on Politics*, vol. 12, Nº 3.

INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020), *Índice de productividad laboral y costo unitario de la mano de obra 2000-2018. Base 2008* [en línea] https://www.inegi.org.mx/ programas/iplcumo/2008/.

_____(2016), *Porcentaje del gasto del hogar en salud, según decil de ingresos. Derecho a la salud. Contexto financiero y presupuestal*.

_____(2008-2018), *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH)* [en línea] https://www.inegi.org.mx/programas/enigh/nc/2018/.

_____(1999-2019), *Censos económicos* [en línea] https://www.inegi.org.mx/app/saic/.

Kaplan, D. S. y J. Sadka (2019), "La reforma de justicia laboral más profunda en más de un siglo", *Animal Político* [en línea] https://www.animalpolitico.com/mexico-como-vamos/la-reforma-de-justicia-laboral-mas-profunda-en-mas-de-un-siglo/.

_____(2011), *The plaintiff's role in enforcing a court ruling: Evidence from a labor court in Mexico*, Nº 3193, Inter-American Development Bank.

_____(2008), *Enforceability of Labor Law: Evidence from a Labor Court in Mexico*, The World Bank.

Katzew, I. (2005), *Casta painting: images of race in eighteenth-century Mexico*, Yale University Press.

Knight, A. (1990), "Racism, revolution and indigenism: Mexico, 1910-1940", *The Idea of Race in Latin América, 1870-1940*, R. Graham (ed.), University of Texas Press.

Kroll, L. (2011), "The world's billionaires 2011: inside the list", *Forbes* [en línea] https://www.forbes.com/sites/luisakroll/2011/03/09/the-worlds-billionaires-2011-inside-the-list/?sh=78e9166b304e

Lambert, F. y H. Park (2019), "Income inequality and government transfers in Mexico", *IMF Working Paper*, WP/19/148.

Latinobarómetro Corporation (2018), Latinobarómetro 2018 [sitio web] https://www.latinobarometro.org/latContents.jsp

Lax, J.R., J. H. Phillips y A. Zelizer (2019), "The party or the purse? Unequal representation in the US Senate", *American Political Science Review*, vol. 113, Nº 4.

Leigh, A. y T. Susilo (2009), "Is voting skin-deep? Estimating the effect of candidate ballot photographs on election outcomes", *Journal of Economic Psychology*, vol. 30, Nº 1.

Lesschaeve, C. (2016), "Finding inequality in an unlikely place: differences in policy congruence between social groups in Belgium", *Acta Política*, vol. 52, Nº 3.

Levy, S. (2019), "Una prosperidad compartida: transformando la seguridad social en México para crecer con equidad", *Nota Técnica*, N° (IDB-TN-1788).

_____(2018), *Under-Rewarded Efforts: The Elusive Quest for Prosperity in Mexico*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

_____(2010), *Good Intentions, Bad Outcomes: Social Policy, Informality, and Economic Growth in Mexico*, Brookings Institution Press.

Lieberman, M. B. (1987), "Patents, learning by doing, and market structure in the chemical processing industries", *International Journal of Industrial Organization*, vol. 5, Nº 3.

Lindblom, C. E. (1982), "The market as prison", *The Journal of Politics*, vol. 44, Nº 2.

López-Calva, L. F., C. Rodríguez-Castelán y O. E. Barriga-Cabanillas (2019), "Market concentration, trade exposure, and productivity in developing countries: evidence from Mexico", *Report*, Nº 136518, The World Bank.

López-Córdova, J. E. y J. Rebolledo Padilla Márquez (2016), "Productivity in Mexico: trends, drivers, and institutional framework", *International Productivity Monitor*, vol. 30.

López-Noria, G. (2013), "The effect of trade liberalization on manufacturing price cost margins: the case of Mexico, 1994-2003", *Documento de Investigación*, 2013-10, Banco de México.

Lukes, S. (1974), *Power: A Radical view*, Macmillan.

Lupu, N. y Z. Warner (2020), "Why are the affluent better represented around the world?", *Documento de trabajo*, Nº 15, Faculté des Sciences de la Societé, Université de Genéve.

Lustig, N. (2018), "Fiscal policy, income redistribution, and poverty reduction in low- and middle-income countries", *Commitment to Equity Handbook: Estimating the Impact of Fiscal Policy on Inequality and Poverty*, N. Lustig (ed.), Brookings Institution Press and CEQ Institute, Tulane University.

Macdonald, D. (2020), "Class attitudes, political knowledge, and support for redistribution in an era of inequality", *Social Science Quarterly*, vol. 101, Nº 2.

Maillet, A., B. González-Bustamante y A. Olivares (2019), "Public-private circulation and the revolving door in the Chilean executive branch (2000-2014)", *Latin American Business Review*, vol. 20, Nº 4.

Manzetti, L. (2010), "Are you being served – The consequences of Telmex monopolistics privatization", *Law and Business Review of the Americas*, vol. 16, Nº 4.

Margolis, D.N. (2014), "By choice and by necessity: entrepreneurship and self-employment in the developing world", *The European Journal of Development Research*, vol. 26, Nº 4.

Marinescu, I. y H. Hovenkamp (2019), "Anticompetitive mergers in labor markets", *Indiana Law Journal*, vol. 94, Nº 1031.

Mariscal Avilés, J. M. (2020), "A tale of two reforms: telecommunications reforms in Mexico", *Telecommunications Policy*, vol. 44, Nº 7.

_____(2004), "Telecommunications reform in Mexico from a comparative perspective", *Latin American Politics and Society*, vol. 46, Nº 3.

Mariscal Avilés, J. M. y E. Rivera (2007), "Regulación y competencia en las telecomunicaciones mexicanas", *serie Estudios y Perspectivas*, México, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Martínez, A. L. (2019), *¿Quién tiene acceso al crédito en México? Un experimento sobre discriminación por tono de piel*, Consejo Nacional Para Prevenir la Discriminación (CONAPRED).

México (2020), "Ley de Ingresos de la Federación 2021", *Diario Oficial de la Federación*, 25 de noviembre de 2020.

Michels, R. (1915), *Political Parties: A Sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy*, Hearst's International Library Company.

Mills, C. W. (1956), *The power elite*, Oxford University Press.

Monroy-Gómez-Franco, L. A. y M. Corak (2019), "A land of unequal chances: social mobility and inequality of opportunity across Mexican regions", documento de trabajo.

Monroy-Gómez-Franco, L. A. y R. Vélez-Grajales (2020), "Skin tone differences in social mobility in Mexico: are we forgetting regional variance?", *Journal of Economics, Race, and Policy*.

Morales, L. y C. Medina (2017), "Assessing the effect of payroll taxes on formal employment: the case of the 2012 tax reform in Colombia", *Economía*, vol. 18, Nº 1.

Mosca, G. (1939), *The Ruling Class*, McGraw-Hill Book Company, Inc.

Munguía Corella, L. (2019), *Productividad, salarios y trabajo digno en México*, Fundación Friedrich Ebert.

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (2021), *Value-added in non-financial corporations* [en línea] https://data.oecd.org/corporate/value-added-in-non-financial-corporations.htm.

_____(2020a), *OECD.Stat* [base de datos en línea] https://stats.oecd.org/.

_____(2020b), *Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2020* [en línea] https://www.oecd.org/ctp/revenue-statistics-in-latin-america-and-the-caribbean-24104736.htm.

_____(2018a), *The Role and Design of Net Wealth Taxes in the OECD*, OECD Publishing.

_____(2018b), *Estudio del sistema Electrónico de contratación pública de México: rediseñando CompraNet de manera incluyente*, OECD Publishing.

_____(2012), *OECD review of telecommunication policy and regulation in Mexico*, OECD Publishing.

O'Grady, T. (2019), "Careerists versus coalminers: welfare reforms and the substantive representation of social groups in the British Labour Party", *Comparative Political Studies*, vol. 52, Nº 4.

OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2019a), *Number of Labour Inspection Visits to Workplaces During the Year* [en línea] https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer45/?lang=en&segment=indicator&id=LAI_VIST_NOC_NB_A.

_____(2019b), *Panorama laboral de América Latina y el Caribe* [en línea] https://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_732198/lang--es/index.htm.

Ondetti, G. (2017), "The power of preferences: economic elites and light taxation in Mexico", *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, vol. 62, Nº 231.

Ortiz-Hernández, L., C. I. Ayala-Guzmán y D. Pérez-Salgado (2018), "Posición socioeconómica, discriminación y color de piel en México", *Perfiles Latinoamericanos*, vol. 26, Nº 51.

Ortiz-Hernández, L. y otros (2011), "Racism and mental health among university students in Mexico City", *Salud Pública de México*, vol. 53, Nº 2.

Pareto, V. (1935), *The Mind and Society,* Ripol Classic.

Peters, Y. y S. J. Ensink (2015), "Differential responsiveness in Europe: the effects of preference difference and electoral participation", *West European Politics,* vol. 38, Nº 3.

Pomirchy, M. y B. Schonfeld (2019), "Does responsiveness stop at the water's edge? Examining the foreign policy electoral connection", inédito.

Prado, A. (2014), "América Latina entre la cultura de la igualdad y del privilegio", *Notas de CEPAL*, Nº 82, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Przeworski, A. y M. Wallerstein (1988), "Structural dependence of the State on capital", *The American Political Science Review*, vol. 82, Nº 1.

Quantum Capital (2020), *Taxation of Real Property in Mexico* [en línea] https://quantum-capital.mx/taxation-of-real-property-in-mexico/.

Rhodes, J. H. y B. F. Schaffner (2017), "Testing models of unequal representation: democratic populists and Republican oligarchs?", *Quarterly Journal of Political Science*, vol. 12, Nº 2.

Rigby, E. y C. Maks-Solomon (2017), "Are the rich always better represented than the poor? Income and party-stratified policy representation in the US Senate", *Working Paper, Paper prepared for George Washington University Political Science Department American Politics Workshop on September 19, 2017* [en línea] https://corymaks.files.wordpress.com/2017/08/rigby-maks-solomon-workshop_09-09-17.pdf.

Rigby, E. y G. C. Wright (2013), "Political parties and representation of the poor in the American states", *American Journal of Political Science*, vol. 57, Nº 3.

Ríos, V. (2020), *La otra mafia del poder: corrupción y desigualdad en México*, OXFAM.

Rodríguez-Castelán, C. (2015), "The poverty effects of market concentration", *Policy Research Working Paper*, 7515, Banco Mundial.

Rodríguez-Castelán, C. y L. Rodriguez-Chamussy, (2017), "More Market Concentration, More Poverty? Evidence from the Retail Sector in Mexico", Documento de trabajo.

Rodríguez-Castelán, C. y otros (2019), "Distributional effects of competition: a simulation approach", *Policy Research Working Paper*, 8838, Banco Mundial.

Rodrik, D. (2014), "Mexico's growth problem", *Project Syndicate*, 9 de noviembre de 2020 [en línea] https://www.project-syndicate.org/commentary/mexico-growth-problem-by-dani-rodrik-2014-11?barrier=accesspaylog.

Rosset, J., N. Giger y J. Bernauer (2013), "More money, fewer problems? Cross-level effects of economic deprivation on political representation", *West European Politics*, vol. 36, Nº 4.

Sadka, J. (2018), "La Reforma Laboral en México: ¿Hemos perdido el camino?", *Foco Económico* [en línea] http://focoeconomico.org/2018/05/21/la-reforma-laboral-en-mexico-hemos-perdido-el-camino/.

_____(2016), "Las predicciones estadísticas y la conciliación de los juicios: un experimento de campo", *Foco Económico* [en línea] http://focoeconomico.org/2016/04/04/las-predicciones-estadisticas-y-la-conciliacion-de-los-juicios-un-experimento-de-campo/.

Sadka, J., E. Seira y C. Woodruff (2017), "Overconfidence and Settlement: Evidence from Mexican Labor Courts", inédito.

Salas-Porras, A. y M. L. Ledesma (2012), *¿Quién gobierna América del norte? Élites, redes y organizaciones*, SITESA Editorial Océano.

Samaniego, B. y L. Fernández (2020), "Increasing the cost of informal workers: evidence from Mexico", *Documento de trabajo*, Nº 2020-19, Banco de México.

San Martín Reyna, J. M. y otros (2019), *Evasión Global 2017*, Universidad de las Américas Puebla.

Santuario, A. (2017), "Cromatocracia: el Pantone® de los partidos políticos en México", *Medium* [en línea] https://medium.com/@AdrianSantuario/cromatocracia-el-pantone-de-los-partidos-pol%C3%ADticos-en-m%C3%A9xico-cf9798dbc1d6.

SAT (Sistema de Administración Tributaria) (2015a), *Declaración Informativa Múltiple de sueldos y salarios (anonimizada)* [en línea] http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Documents/Anuales_ISR_PF_2015.zip.

_____(2015b), *Declaraciones anuales de personas físicas (anonimizadas)* [en línea] http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Documents/Anuales_ISR_PF_2015.zip.

_____(2015c), *Declaraciones anuales de personas morales (anonimizadas)* [en línea] http://omawww.sat.gob.mx/cifras_sat/Documents/Anuales_ISR_PM_2015.csv.

Schaffner, B. F., J. H. Rhodes y R. J. La Raja (2020), *Hometown Inequality: Race, Class, and Representation in Latin American Politics*, Cambridge University Press.

Schakel, W. (2019), "Unequal policy responsiveness in the Netherlands", *Socio-Economic Review*.

Schakel, W. y A. Hakhverdian (2018), "Ideological congruence and socio-economic inequality", *European Political Science Review*, vol. 10, Nº 3.

Schakel, W., B. Burgoon y A. Hakhverdian (2020), "Real but unequal representation in welfare state reform", *Politics & Society*, vol. 48, Nº 1.

Schattschneider, E. E. (1960), *The Semisovereign People: A Realist's View of Democracy in America*, Dryden Press.

Schneider, B. R. (2002), "Why is Mexican business so organized?", *Latin American Research Review*, vol. 37, Nº 1.

Scott, J., E. de la Rosa y R. Aranda (2017), "Inequality and fiscal redistribution in Mexico", *Working Paper*, 65, CEQ Institute, Tulane University.

Serna, M. y E. Bottinelli (2020), "Los empresarios en la política en Uruguay en tiempos de cambio: reconversión y renovación de las elites políticas (2000-2015)", *Revista Española de Sociología*, vol. 29, Nº 3.

_____(2018), *El poder fáctico de las élites empresariales en la política latinoamericana: un estudio comparado de ocho países*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)/OXFAM.

SHCP (Secretaría de Hacienda y Crédito Público) (2002-2020a), *Distribución del pago de impuestos y recepción del gasto público por deciles de hogares y personas*.

_____(2002-2020b), *Presupuesto de gastos fiscales*.

_____(2020a), *Documento relativo al cumplimiento de las disposiciones contenidas en el Artículo 42, Fracción I, de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria* [en línea] https://www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/work/models/Finanzas_Publicas/docs/paquete_economico/precgpe/precgpe_2021.pdf.

_____(2020b), *Proyecto de presupuesto de egresos de la federación para el ejercicio fiscal 2021*, SHCP.

_____(2019a), *Presupuesto de egresos de la federación 2020*, SHCP.

_____(1990-2019b), *Estadísticas oportunas de finanzas públicas* [en línea] http://presto.hacienda.gob.mx/EstoporLayout/estadisticas.jsp.

Solís, P., B. Güémez y V. Lorenzo Holm (2019), *Por mi raza hablará la desigualdad: efectos de las características étnico-raciales en la desigualdad de oportunidades en México*, Oxfam.

Stokes, S.C. (2005), "Perverse accountability: a formal model of machine politics with evidence from Argentina", *American Political Science Review*, vol. 99, Nº 3.

STPS (Secretaría del Trabajo y Previsión Social) (2020), "Reforma laboral", presentación en conferencia, Ciudad de México, México.

Szakonyi, D. (2019), "Princelings in the private sector: the value of nepotism", *Quarterly Journal of Political Science*, vol. 14, Nº 4.

Telles, E. E. y C. A. Sue (2009), "Race mixture: boundary crossing in comparative perspective", *Annual Review of Sociology*, vol. 35, Nº 1.

Telles, E. E., R. Flores y F. Urrea-Giraldo (2015), "Pigmentocracies: educational inequality, skin color and census ethnoracial identification in eight Latin American countries", *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 40.

Trejo, G. y M. Altamirano (2016), "The Mexican color hierarchy: how race and skin tone still define life", *The double bind: the politics of racial & class inequalities in the Americas*, Juliet Hooker y Alvin B. Tillery (eds.), American Political Science Association.

Ura, J. D. y C.R. Ellis (2008), "Income, preferences, and the dynamics of policy responsiveness", *Political Science and Politics*, vol. 41, Nº 4.

Urzúa, C. (2013), "Distributive and regional effects of monopoly power", *Economía Mexicana Nueva Época*, vol. 22, Nº 2.

_____(2008), "Evaluación de los efectos distributivos y espaciales de las empresas con poder de mercado en México", documento de trabajo, Tecnológico de Monterrey, Campus Ciudad de México.

Villarreal, A. (2010), "Stratification by skin color in contemporary Mexico", *American Sociological Review*, vol. 75, Nº 5.

Wade, P. (2009), *Race and Sex in Latin America*, Pluto Press.

Winters, J. A. y B.I. Page (2009), "Oligarchy in the United States?", *Perspectives on Politics*, vol. 7, Nº 4.

Yanes, P. E. (2018), "Desigualdad naturalizada y resiliente", *Memoria del Seminario UNAM-CEPAL Cambio de Época*, *América Latina frente a la Hora de la Igualdad: avances, retrocesos y desafíos*.

Zizumbo-Colunga, D. e I. Flores Martínez (2017), "Is Mexico a post-racial country?", *Inequality and Skin Tone across the Americas*, Latin American Public Opinion Project (LAPOP).

NACIONES UNIDAS

CEPAL

Serie Estudios y Perspectivas-México

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en www.cepal.org/publicaciones

193. Cultura del privilegio y simbiosis entre poder político y poder económico en México: recomendaciones para su superación, Viridiana Ríos (LC/TS.2021/100; LC/MEX/TS.2021/17), 2021.
192. Revisiting constant market share analysis: an exercise applied to NAFTA, Hubert Escaith (LC/TS.2021/94; LC/MEX/TS.2021/16), 2021.
191. El régimen de bienestar mexicano: inercias, transformaciones y desafíos, Carlos Barba (LC/TS.2021/70; LC/MEX/TS.2021/12), 2021.
190. El régimen de acumulación en México: caracterización, tendencias y propuestas para su transformación, Arturo Guillén (LC/TS.2021/42; LC/MEX/TS.2021/7), 2021.
189. Primeras lecciones y desafíos de la pandemia de COVID-19 para los países del SICA, Alberto Enríquez y Carlos Sáenz (LC/TS.2021/38; LC/MEX/TS.2021/5), 2021.
188. Estrategia de desarrollo con redistribución del ingreso: salario mínimo y frentes de expansión en México, Ricardo Bielschowsky, Miguel del Castillo, Gabriel Squeff, Roberto Orozco y Hugo E. Beteta (LC/TS.2021/35; LC/MEX/TS.2021/4), 2021.
187. Absolute convergence in manufacturing labor productivity in Mexico, 1993-2018: A spatial econometrics analysis at the state and municipal level, René Cabral, Jesús Antonio López Cabrera y Ramón Padilla Pérez (LC/TS.2020/158; LC/MEX/TS.2020/42), 2020.
186. Los intermediarios en cadenas de valor agropecuarias: un análisis de la apropiación y generación de valor agregado, Yannick Gaudin y Ramón Padilla Pérez (LC/TS.2020/77; LC/MEX/TS.2020/15), 2020.
185. Los motores de la degradación ambiental: el modelo macroeconómico y la explotación de los recursos naturales en América Latina, Alejandro Nadal y Francisco Aguayo (LC/TS.2020/69; LC/MEX/TS.2020/14), 2020.
184. Barreras sistémicas y discriminación en el acceso a financiamiento para la mujer: el caso de la cadena del turismo rural en Sacatepéquez (Guatemala), Sara Hess (LC/TS.2020/49; LC/MEX/TS.2020/12), 2020.

ESTUDIOS Y PERSPECTIVAS

Números publicados:

193 Cultura del privilegio y simbiosis entre poder político y poder económico en México: recomendaciones para su superación
Viridiana Ríos

192 Revisiting constant market share analysis, an application to NAFTA
Hubert Escaith

191 El régimen de bienestar mexicano: inercias, transformaciones y desafíos
Carlos Barba

190 El régimen de acumulación en México: caracterización, tendencias y propuestas para su transformación
Arturo Guillén

189 Primeras lecciones y desafíos de la pandemia de COVID-19 para los países del SICA
Alberto Enríquez y Carlos Sáenz

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)
www.cepal.org