

**REFORMAS ECONÓMICAS Y
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN
COSTA RICA**

Juan Diego Trejos S.

LC/L.1228
Noviembre de 1999

Este trabajo fue preparado por el señor Juan Diego Trejos S., consultor, para el Proyecto “Crecimiento, empleo y equidad: América Latina en los años noventa” (HOL/97/6034), financiado por el Gobierno de los Países Bajos. El autor desea agradecer la colaboración de Inés Sáenz V., quién se encargó de la recuperación, documentación y procesamiento de las distintas encuestas utilizadas; de Luis A. Oviedo, que colaboró en la preparación de cuadros y gráficos del documento y de Flor Guevara quién tuvo a su cargo la mecanografía inicial del informe. Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

ÍNDICE

RESUMEN	5
I. CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS	7
1. Las fases de apropiación del ingreso y las reformas económicas.....	7
1.1 <i>Generación</i>	7
1.2 <i>Apropiación</i>	7
1.3 <i>Redistribución</i>	8
2. Las unidades de análisis	8
2.1 <i>Factores de la producción</i>	8
2.2 <i>Perceptores individuales de ingresos</i>	10
2.3 <i>Perceptores familiares de ingreso</i>	10
3. Los conceptos de ingreso	11
3.1 <i>Ingreso Salarial (ISA)</i>	11
3.2 <i>Ingreso Laboral (ILA)</i>	11
3.3 <i>Ingreso de la Producción (IPRO)</i>	11
3.4 <i>Ingreso Personal (IPE)</i>	11
3.5 <i>Ingreso Familiar (IFA)</i>	11
4. Períodos de análisis y fuentes de información.....	13
5. La medición de los ingresos.....	14
5.1 <i>Salarios</i>	14
5.2 <i>Renta empresarial</i>	14
5.3 <i>Renta del capital efectiva</i>	14
5.4 <i>Alquiler imputado</i>	14
5.5 <i>Transferencia</i>	15
5.6 <i>Otros Ingresos</i>	15
6. El cambio metodológico de las encuestas de hogares.....	17
7. El análisis de la desigualdad	18
8. Consideraciones metodológicas adicionales.....	21
II. EL CONTEXTO MACROECONÓMICO Y LAS REFORMAS.....	23
1. La década previa a las reformas (1977-1986).....	23
1.1 <i>El “boom” cafetalero (1977 - 1979)</i>	23
1.2 <i>La crisis de la deuda (1980 - 1982)</i>	24
1.3 <i>La estabilización y reactivación (1983-1986)</i>	25
2. Una década de reformas (1987-1996).....	26
2.1 <i>Las condiciones iniciales (1987 - 1990)</i>	27
2.2 <i>¿Consolidación de las reformas? (1991 - 1996)</i>	28

III. LA UTILIZACIÓN DE LOS FACTORES Y LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO	31
1. Una visión global.....	31
1.1 <i>Acervos de factores</i>	32
1.2 <i>Utilización de los factores</i>	32
1.3 <i>Rendimientos de los factores</i>	33
2. Utilización de factores y precios relativos	34
2.1 <i>Capital Humano / Trabajo No Calificado</i>	34
2.2 <i>Capital físico / Capital Humano</i>	35
2.3 <i>Capital físico / Trabajo no Calificado</i>	36
3. La distribución funcional del ingreso	37
IV. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO PERSONAL	39
1. Una visión global.....	39
2. La distribución del ingreso salarial entre los asalariados	44
3. La distribución del ingreso laboral entre los ocupados	47
4. La distribución del ingreso de la producción entre los activos.....	49
5. La distribución del ingreso de la producción entre los perceptores de ingresos de la producción.....	51
6. La distribución del ingreso personal entre los perceptores totales	53
7. El perfil de los perceptores de altos ingresos de la producción	54
V. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO ENTRE LAS FAMILIAS	61
1. Una visión global.....	61
2. Algunas especificidades de la desigualdad entre los hogares.....	63
3. El perfil de las familias de altos ingresos	66
4. Implicaciones sobre la pobreza.....	70
VI. CONCLUSIONES.....	73
BIBLIOGRAFÍA	79
ANEXO A	83
Características generales de las encuestas utilizadas.....	83
ANEXO B	85
Cuadros estadísticos	85

RESUMEN

Las reformas económicas enfatizadas a mediados de los años ochenta, para enfrentar los compromisos del endeudamiento externo y reiniciar un proceso de crecimiento sostenido en el marco de menores recursos, llevan ya una década de operar en la mayoría de los países de la región. Como la aplicación de las reformas ha tenido sus especificidades entre ellos, lo que para algunos analistas significa la presencia de reformadores tempranos, graduales, recientes o lentos (Lora, 1997), lo cierto es que ello ofrece una oportunidad para evaluar los posibles impactos redistributivos tanto de las reformas realizadas como de la forma en que los países las han ido adoptando. Los análisis regionales realizados hasta el momento, como los de Altimir (1994), Berry (1997), Bulmer-Thomas (1997), Morley (1994) y Psacharopoulos et. al. (1997) entre otros, ofrecen información valiosa sobre el tema pero incompleta y, en algunos casos, incluso contradictoria. El objetivo de este documento es el de aportar evidencia adicional sobre el impacto redistributivo de las reformas económicas aplicadas en Costa Rica durante la última década.

Las reformas apuntan a promover la producción, por lo que su impacto distributivo se inicia por los efectos que origina en la utilización¹ y rendimiento de los factores (distribución funcional del ingreso) en la fase de generación de los ingresos. La mayoría de estos ingresos pasan luego, en la fase de apropiación, a las personas propietarias de los distintos factores dando lugar a la distribución del ingreso personal. La distribución del ingreso personal, dependerá tanto de la utilización y rendimiento de los factores como de las dotaciones específicas de que dispongan las distintas personas. Finalmente los ingresos son redistribuidos al interior de los hogares de origen de los perceptores, en la fase de redistribución, dando lugar a la distribución del ingreso familiar y determinando la cantidad de familias que se encuentran por debajo de los umbrales de la pobreza.

Una evaluación del impacto distributivo de las reformas en curso requiere considerar estas tres fases de la distribución. Para hacerlo, el documento inicia con una sección donde se detallan los elementos metodológicos seguidos. Se pasa luego a resumir el contexto macroeconómico que sirve de marco para evaluar los cambios distributivos. Se incorporan posteriormente tres secciones adicionales, una dedicada a cada fase de la distribución de los ingresos. Se concluye con unas observaciones sobre los principales hallazgos y derivaciones de política.

I. CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

El análisis siguiente se centra en la distribución de los ingresos generados en el proceso productivo entre los participantes directos de ese proceso, la población activa, y que fluyen finalmente hacia los hogares. Esto plantea dos problemas iniciales en cuanto a la especificación de la unidad de análisis y la definición del ingreso pertinente. Para abordarlos es necesario primero recapitular las características que asume la generación y apropiación de los ingresos de la producción.

1. Las fases de apropiación del ingreso y las reformas económicas²

El análisis de las distintas formas que adquiere el ingreso y las distintas maneras con que fluye hacia las personas permite identificar mecanismos y etapas a través de los cuales las reformas económicas puede modificar la distribución del ingreso. Conviene, por lo tanto, iniciar la discusión metodológica con una presentación del proceso de apropiación de los ingresos. La distribución de los ingresos generados en la actividad económica del país puede hacerse explícita analizándola como si ocurriera en tres fases sucesivas: generación, apropiación y redistribución.

1.1 Generación

En esta primera etapa, los ingresos son generados en el proceso productivo y fluyen hacia los distintos factores como retribución de los servicios prestados en la producción. Lo que le corresponde a cada uno de ellos dependerá de su grado de utilización y de los precios pagados por su servicio, esto es, de los resultados del funcionamiento de los mercados de factores. En forma simplificada se puede englobar en dos grandes grupos los factores productivos: trabajo y capital, y la distribución del ingreso generado entre ambos factores se conoce como la distribución funcional del ingreso.³

En la práctica, aún a este nivel de agregación surgen problemas para separar lo que es retribución al capital y lo que corresponde a remuneraciones al trabajo. Para aquellas personas que trabajan en forma independiente y son propietarios de sus negocios, las utilidades netas que obtienen remuneran en parte servicios del trabajo proporcionados por el empresario al proceso de producción (aún cuando este trabajo sea de una clase a la que sería posible aplicar trabajo asalariado) y en parte constituyen una remuneración (de carácter residual) por sus derechos de propiedad sobre el patrimonio neto de la empresa y sobre la misma como unidad productiva, no existiendo un criterio preciso para separar estos dos componentes. En forma similar, podría distinguirse y separarse dentro de la remuneración al trabajo, lo que corresponde al trabajo propiamente de lo que sería una retribución al capital humano incorporado en la persona. En este documento, el capital físico se tratará en forma conjunta pero el trabajo se separa en trabajo no calificado y capital humano, en la forma que se explicitará más adelante.

1.2 Apropiación

En esta segunda fase, la mayor parte de los ingresos correspondientes a los distintos factores son apropiados por las personas en su carácter de propietarios de los factores⁴ o de titulares de una transferencia del Gobierno. De esta manera, la persona perceptora de ingresos puede tener hasta tres tipos distintos de ingreso:

- Ingresos de participación, laboral o renta primaria: corresponde al total de ingresos que tiene un receptor individual por su participación directa en la producción y están constituidos por los sueldos y salarios recibidos más las utilidades netas que le pueden corresponder como propietarios de empresas personales.
- Ingresos de la propiedad o renta del capital: son los ingresos obtenidos en virtud de la tenencia de activos financieros o de la propiedad de activos reales y otros activos no físicos como derechos de autor y de patentes. Conforman este tipo de ingresos los dividendos, los intereses y los alquileres.⁵
- Ingresos de transferencias: representan el conjunto de ingresos provenientes principalmente aunque no exclusivamente del Gobierno. Estas pueden ser de carácter contractual, como las prestaciones de la seguridad social y las anualidades de seguros de vida, o de carácter no contractual, como las becas y las donaciones. Estas últimas pueden provenir de organismos públicos (prestaciones de asistencia a los empleados no basados en fondos especiales), de instituciones privadas sin fines de lucro (ayudas para la ampliación de estudios, donaciones), de las empresas (prestaciones de asistencia a los empleados no basadas en fondos especiales) y de otras personas residentes o no residentes (donativos, remesas de emigrantes).

Por lo anterior el ingreso total que finalmente se apropian las distintas personas receptores será generalmente menor que el ingreso total que se generó en el proceso productivo y su distribución entre los receptores se conoce como la distribución personal del ingreso.

1.3 Redistribución

En la etapa final, los ingresos de los individuos son reapropiados por las unidades familiares de las que forman parte para ser utilizados a través de los planes comunes de gasto. Sin embargo, los miembros de la unidad familiar no fusionan necesariamente la totalidad de sus ingresos. Ciertos gastos de consumo y planes de ahorro los pueden realizar por separado, utilizando para ello una parte de sus ingresos personales. No obstante, la desagregación de los ingresos personales con el objeto de considerar por separado la parte fusionada y la parte segregada de la unidad familiar escapa a las posibilidades estadísticas corrientes y algo similar ocurre con el análisis del consumo. Por esta razón conviene considerar que los ingresos personales de los miembros de la unidad familiar se funcionan en su totalidad y que, en consecuencia, el ingreso familiar resulta constituido por la suma de los ingresos personales de los miembros del núcleo familiar.

La estructura distributiva considerada en esta fase del proceso de apropiación de ingresos se denomina distribución del ingreso familiar y en este caso, el ingreso total apropiado será igual al ingreso total redistributivo, dependiendo del momento en que se que considere el efecto fiscal neto del Gobierno. En este caso, los ingresos familiares dependen tanto de la cantidad y rendimiento de los factores en manos de sus miembros como del total de miembros con acceso a factores productivos.

En resumen, aunque la unidad básica final de análisis es la familia y por lo tanto interesa el impacto de las reformas económicas en la distribución del ingreso familiar, es claro que ésta se puede modificar directamente actuando en la etapa de redistribución, pero también indirectamente, actuando en las etapas previas. Buscar evidencias sobre los posibles impactos redistributivos de las reformas obliga considerar las tres faces y con ello utilizar distintas unidades de análisis.

2. Las unidades de análisis

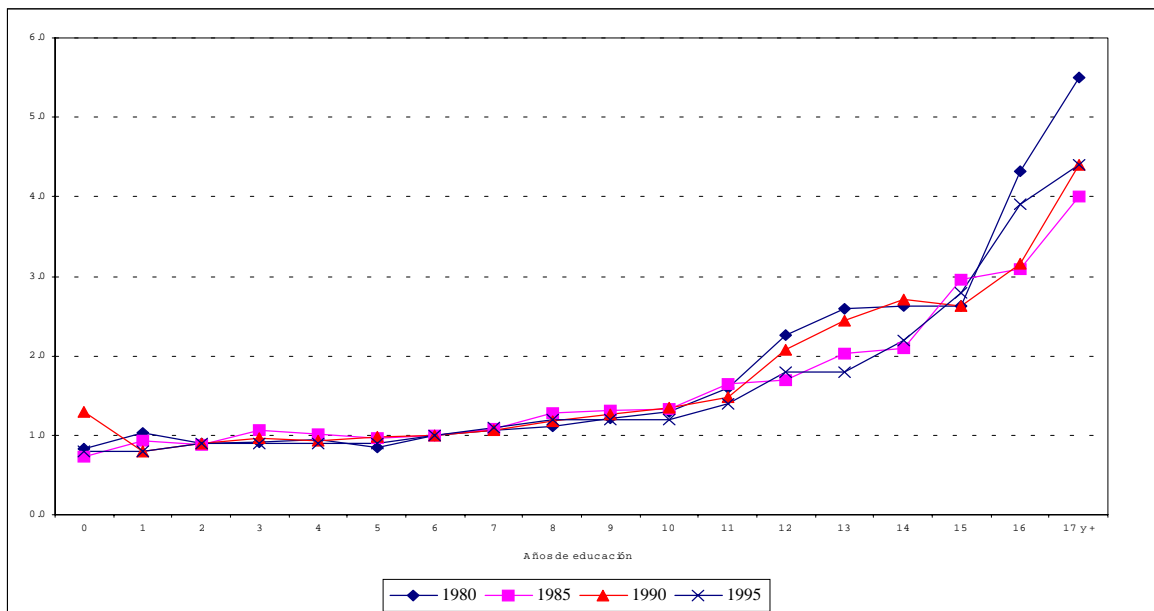
Existen varias opciones sobre todo si se quiere pasar de los factores productivos a los individuos y de ahí a los hogares para evaluar el impacto de las reformas.

2.1 Factores de la producción

Para el análisis de la utilización y retribución de los factores se han identificado tres de ellos: el capital físico, el trabajo no calificado y el trabajo calificado denominado capital humano. Por dificultades de medición, tanto de su acervo pero sobre todo de su rendimiento, no se incorporan mediciones del capital natural ni del social.⁶

- a) **Capital físico:** la estimación del acervo de capital físico corresponde al valor real de la maquinaria, el equipo y las construcciones acumuladas en el período con sus respectivas deducciones por depreciación. Las estimaciones se tomaron del Banco Central quién ha estimado una serie a partir de la cuenta de inversión de las cuentas nacionales (Azofeifa y Villanueva, 1997). El rendimiento se calculó a partir del excedente de explotación a precios constantes y medido por unidad monetaria del acervo de capital. El grado de utilización corresponde a una estimación realizada por el propio banco.
- b) **Trabajo no calificado:** se consideró a los trabajadores con educación menor a la primaria completa (5 o menos años de educación) y las cifras surgen de las encuestas de hogares ajustadas en su factor de expansión. Se toma a la fuerza de trabajo total como indicador de este acervo. El precio se estimó a partir de los salarios efectivos de los trabajadores asalariados ocupados con esta características.⁷ Estos salarios se calcularon por hora trabajada y se expandieron a la jornada de trabajo completa (48 horas por semana). La subutilización se aproximó como la diferencia relativa entre la fuerza de trabajo y los ocupados por jornada de trabajo completa equivalente. Es decir, el indicador de subutilización incorpora tanto al desempleo abierto como a una estimación del subempleo visible.
- c) **Capital humano:** se consideró la fuerza de trabajo con educación igual o mayor a la primaria completa (de 6 o más años de educación). Esta fuerza de trabajo se convirtió a personas equivalentes con primaria completa utilizando como variable de conversión los salarios relativos. Para determinar estos salarios relativos se tuvo que decidir la base y el grupo de referencia. Se calcularon los salarios relativos para varios años (1980, 1985, 1990 y 1995) y dado que no se producían grandes modificaciones se decidió utilizar el año 1990 como base (ver cuadro B.1 del anexo B).

Gráfico 1
SALARIOS RELATIVOS DE LOS OCUPADOS CON JORNADAS COMPLETAS Y EXPERIENCIAS ENTRE 5 Y 15 AÑOS
 Índice Primaria Completa = 100



Fuente: Cuadro B.1 del Anexo B.

La razón de escoger este año es que surge de la nueva serie de encuestas de hogares, que miden mejor los salarios, y que corresponde a un punto intermedio del período analizado del nuevo modelo. Buscando a su vez que los precios relativos reflejaran lo mejor posible el aporte del capital humano, se tomó como población de referencia los ocupados asalariados con jornadas completas y experiencia laboral entre 5

y 15 años (gráfico 1). Aunque lo ideal pudiera ser referirse solo a los ocupados del sector privado, la reducción en el número de observaciones para algunos niveles educativos tornaba los resultados propensos a variaciones erráticas fruto de altos errores muestrales.

Para el cálculo del retorno al capital humano se estimó un salario real por hora de estos trabajadores pero a partir de ponderaciones constantes y luego convertidos a jornadas completas de 48 horas. Estos ponderadores lo fueron la distribución de los asalariados en 1990 por nivel educativo. La idea es que este precio o salario no se vea afectado por cambios en la composición interna del capital humano. La subutilización se calculó de forma similar a la del trabajo no calificado.

2.2 *Perceptores individuales de ingresos*

Se consideraron distintos tipos de perceptores de ingresos de manera que fuera posible captar el impacto de distintas reformas y realizar un análisis de mayor cobertura temporal.

- a) **Asalariados:** La consideración de los trabajadores asalariados como unidad de análisis es importante pues constituye el grupo que, mayoritariamente, dispone de solo su fuerza de trabajo como factor productivo generador de ingreso, es a su vez el más propenso a sufrir los embates negativos de las reformas y sus ingresos son de más fácil recolección y con mayor calidad. También es el grupo que permite un análisis temporal más extenso antes de las reformas.
- b) **Ocupados:** Los ocupados, que incluye a los asalariados, son la porción mayoritaria de los activos e intervienen directamente en el proceso productivo. Entre ellos existe un conjunto denominado trabajadores familiares no remunerados, cuyo producto generado se canaliza hacia los trabajadores por cuenta propia, generalmente familiares, con quienes trabajan. El concepto de ocupados seguido aquí es el conjunto de ocupados que perciben directamente remuneraciones por su trabajo, esto es, se excluyen trabajadores familiares no remunerados.
- c) **Activos:** como los procesos de reforma económica se asocian con aumentos iniciales de desempleo, este fenómeno se debe reflejar en la distribución de los ingresos pues los desempleados son grupos excluidos involuntariamente de los ingresos generados en el proceso productivo. Un aumento muy fuerte del desempleo puede estar asociado a una mejora de la distribución del ingreso entre los ocupados y un deterioro de la distribución entre los activos. El aumento del empleo informal es otro efecto posible y entonces la consideración del trabajo familiar también resulta importante. El concepto de activos seguido entonces es el tradicional de fuerza de trabajo (ocupados totales más desocupados).
- d) **Perceptores:** existe un conjunto de personas que sin ser activos perciben ingresos, unos asociados directamente de la producción como renta de capital y otros asociados a políticas redistributivas como pensiones u otro tipo de transferencias. Estos grupos están también afectados por los procesos de reforma y se constituyen en un punto intermedio entre el ingreso generado en la producción y la constitución del ingreso familiar. Se utilizarán dos definiciones de perceptores. Una definición de **perceptores de ingreso de la producción** será la del conjunto de activos (perceptores efectivos y potenciales) más los inactivos con ingresos de capital reportados (perceptores efectivos). El segundo grupo, **perceptores totales de ingresos**, agrega a los inactivos perceptores de transferencias u otros ingresos ocasionales.

2.3 *Perceptores familiares de ingreso*

Una vez constituido el ingreso familiar, este se puede analizar considerando el tamaño diferencial de las familias en dos direcciones, una utilizando el ingreso total de las familias y otra, poniendo la atención en el ingreso familiar per cápita o por miembro del hogar.

- a) **Familias:** en la etapa de redistribución, los ingresos de los distintos miembros del hogar son asimilados al ingreso familiar, donde se incorporan otros que tienen a esa unidad con receptora, tal es el caso del alquiler imputado por habitar casa propia, algunas transferencias y los ingresos en especie provenientes del acceso a bienes y servicios brindados por el Estado en forma gratuita. El concepto de familia usado es de

la persona o grupo de personas con vínculos familiares o sin ellos, que residen habitualmente en una vivienda individual, que participan de la formación o utilización de un mismo presupuesto, llevan una vida en común, y elaboran y consumen en común sus propios alimentos (DGEC, 1987).

b) Población total: al utilizar el ingreso per cápita surgen dos formas de analizarlo, una es asignarlo a cada miembro del hogar y entonces ver como se distribuye el ingreso per cápita entre el conjunto de la población. Otra forma, más asociada con análisis de pobreza, es considerar el número de personas solo para calcular el ingreso familiar per cápita y tomar este indicador como criterio de ordenamiento de las familias pues es un mejor indicador de su capacidad de consumo.⁸ Para ambos casos, el concepto de población total seguido es el de la suma de los miembros del hogar, es decir, excluyendo otras personas que pueden vivir en la vivienda pero que no son parte del hogar o familiar⁹ (por ejemplo empleada doméstica, pensionistas).

3. Los conceptos de ingreso

El concepto de ingreso está asociado con la unidad de análisis y existirán varias opciones si lo que interesa es destacar el ingreso generado en el proceso productivo. Como los ingresos de los factores productivos ya han sido identificados y definidos se discutirá aquí lo concerniente a los perceptores individuales y familiares.

3.1 Ingreso Salarial (ISA)

Corresponde al pago directo, en dinero o en especie, que reciben los trabajadores asalariados por la utilización de su fuerza de trabajo. Las encuestas de hogares aunque identifican la presencia de pagos en especie, no realizan la valoración e imputación específica, por lo que estos pagos normalmente no se contabilizan. Esto afecta con particular fuerza al servicio doméstico y a los trabajadores agrícolas, por lo que su ingreso tiende a subestimarse en mayor magnitud relativa.

3.2 Ingreso Laboral (ILA)

Corresponde al pago directo recibido por los ocupados en forma de salarios y sueldos para los trabajadores dependientes y en forma de renta empresarial o ganancias para los que laboran en forma independiente. En este último concepto van incorporados pagos al capital utilizados por esos trabajadores, sin poder separarlos o estimarlos. En general corresponde al ingreso al trabajo y por lo tanto considera solo una parte de la retribución a los factores del proceso productivo.

3.3 Ingreso de la Producción (IPRO)

Si se incorporan los ingresos de capital que reciben las personas tenemos una aproximación de la retribución total de los factores y en ese sentido del ingreso directamente vinculado con la producción. El problema aquí es que al concentrarse solo en los activos, por ejemplo, no sólo ellos perciben las rentas del capital por lo que se estaría dejando por fuera una parte de esta retribución al capital. Otro problema es que no todos los ingresos del capital son producto del proceso productivo del período sino que parte surge del proceso ahorro / acumulación anterior. Tal es el caso de los intereses sobre los ahorros.

3.4 Ingreso Personal (IPE)

Este comprende todos los ingresos que llegan a las personas fruto de la redistribución de ingresos. Incorpora como elemento adicional a las anteriores, las transferencias corrientes y otros ingresos ocasionales.

3.5 Ingreso Familiar (IFA)

Corresponde a la suma de los ingresos personales más otros ingresos que son apropiados al nivel familiar como algunas transferencias y rentas del capital. Dentro de estas últimas el ingreso imputado por habitar casa propia es la dominante. Este ingreso familiar puede considerarse en forma Bruta, Neta (restando impuestos) o disponible (agregando el salario social). También pueden establecerse ingresos familiares para cada uno de los componentes de ingreso individual (laboral, de la producción, etc.). El cuadro 1 presenta un resumen de los conceptos.

Teniendo claro cuáles son las distintas posibilidades de unidades de análisis y conceptos de ingreso es posible entonces determinar cuales son las distribuciones de ingreso pertinentes. El siguiente arreglo o cuadro 2 define las distribuciones a estudiar. Las celdas en blanco se refieren a combinaciones que no tienen sentido conceptual con excepción de dos. Es posible analizar el ingreso de la producción entre los ocupados y también es factible estudiar el ingreso laboral entre los activos, aunque ambas arrojan poca información adicional.

Cuadro 1
COMPOSICIÓN DE LOS DISTINTOS TIPOS DE INGRESOS POR FUENTE

Fuente de Ingreso	ISA	ILA	IPO	IPE	IFA
Renta primaria					
Salarios	X	X	X	X	X
Renta Empresarial		X	X	X	X
Renta del Capital					
Efectiva			X	X	X
Alquiler imputado					X
Transferencias				X	X
Otros Ingresos				X	X

Cuadro 2
DISTRIBUCIONES DE INGRESO A ANALIZAR

Concepto de Ingreso	Unidad de Análisis					
	Asalariados	Ocupados	Activos	Perceptores	Población	Familias
Ingreso Salarial (ISA)						
Ingreso Laboral (ILA)						
Ingreso de la Producción (IPO)						
Ingreso Personal (IPE)						
Ingreso familiar per cápita						
Ingreso familiar (IFA)						

Cuadro 3
COMPOSICIÓN DEL INGRESO SEGÚN FUENTE Y TIPO DE PERCEPTOR. 1988

Cifras relativas

Fuente de Ingreso	Perceptores	Activos	Ocupados	Inactivos
<i>Distribución por Perceptor</i>				
Ingreso Total	100.0	90.5	88.8	9.5
Renta Primaria	100.0	99.8	98.1	0.2
Salarios	100.0	100.0	97.8	0.0
Renta Empresarial	100.0	99.4	98.9	0.6
Renta del Capital				
Efectiva	100.0	56.3	56.1	43.7
Alquiler Imputado				
Transferencias	100.0	25.4	23.9	74.6
Otros Ingresos	100.0	78.5	76.0	21.5
<i>Distribución por Fuente</i>				
Ingreso Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Renta Primaria	83.6	92.3	92.4	1.5
Salarios	61.0	67.5	67.2	0.0
Renta Empresarial	22.6	24.8	25.1	1.5
Renta del Capital				
Efectiva	3.4	2.1	2.1	15.4
Alquiler Imputado				
Transferencias	9.6	2.7	2.6	75.4
Otros Ingresos	3.4	2.9	2.9	7.7

Fuente: Encuesta de Ingresos y Gastos de 1988. Dirección General de Estadística y Censos.

Este aparejamiento entre conceptos de ingresos y unidades de análisis, no implica que cada unidad de análisis sólo sea perceptora de ese tipo de ingresos. Por ejemplo los ocupados pueden tener ingresos por transferencias, etc. Tampoco implica como se señaló previamente, que cuando se considera el ingreso de la producción entre los activos se está incorporando la totalidad de las rentas de capital. Utilizando la encuesta de ingresos y gastos de 1988 (EIG/DGEC, 1998) que corresponde al tipo de encuesta que mejor capta de ingresos de las distintas fuentes (Altimir, 1987), es posible cuantificar las posibles omisiones de cada decisión. Como se observa en cuadro 3 y como era de esperar casi la totalidad del ingreso laboral se concentra en los ocupados y activos. Sin embargo ellos captan solo un poco más de la mitad de las rentas de capital y un cuarto de las transferencias, aunque los “otros ingresos” tienen una mayor relación con los activos. Entonces, cuando se analiza el ingreso laboral de los ocupados se está considerando cerca del 92% de su ingreso y cuando se estudia el ingreso de la producción entre los activos se tiene una cobertura del 94% de sus ingresos.

4. Períodos de análisis y fuentes de información

En Costa Rica, las reformas para la constitución de un nuevo modelo económico se profundizan en 1986 cuando, luego de la estabilización económica que había implicado entre otras cosas ajustes en precios claves como el tipo de cambio y la tasa de interés, se le da más énfasis a la apertura comercial y la promoción de exportaciones. Interesa entonces estudiar lo que ha sucedido a partir de ese momento. Varias fuentes de información existen para ello. Para establecer el punto de partida hay tres opciones. Por un lado está una encuesta ad. hoc. realizada por el Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, denominada encuesta sobre las características socioeconómicas de las familias (ECSE/IICE, 1986). Esta encuesta se refiere a 1986 tiene una cobertura amplia de ingresos pero los ingresos de capital no se encuentran individualizados. Tampoco es factible tener los ingresos de las explotaciones agrícolas asociadas a los trabajadores independientes de agro.¹⁰ Esta encuesta permite solo el análisis a partir de las familias. En el anexo A se incluye un resumen de las principales características de cada encuesta.

La otra fuente es la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples de la Dirección General de Estadística y Censos (EHPM/DGEC, 1987). Ella no sólo tiene una cobertura de ingresos reducida, sino que vive en ese año un cambio metodológico importante. También tiene el inconveniente de que no es posible tener para ese año estimaciones de los ingresos de capital, por lo que el análisis se limita a lo que sucede con el ingreso primario o laboral. La tercer fuente es la Encuesta de Ingresos y Gastos de 1988, también realizada por la Dirección General de Estadística y Censos (EIG/DGEC, 1988). Ella ofrece una buena aproximación de los ingresos de las distintas fuentes y es la que se estaría utilizando para la descomposición de la desigualdad. El problema que plantea el uso de esta encuesta es que no existe otra posterior que permita la comparación y, al medir mejor los ingresos que las otras encuestas, arriba a niveles de desigualdad menores (Céspedes y Jiménez, 1995). Su comparación con encuestas posteriores podría reflejar un aumento en la concentración y no se puede determinar cuanto de ello es producto de la medición de los ingresos y cuanto fruto de un fenómeno que efectivamente sucedió.¹¹

Para años más recientes solo se dispone de las EHPM/DGEC. Estas han venido ampliando su definición de ingresos, incorporando la medición de las transferencias en dinero a partir de 1987 y de los ingresos de capital en efectivo a partir de 1991. Sin embargo presentan problemas de no respuesta, subdeclaración y limitada cobertura del concepto de ingresos. Su utilización requiere de un esfuerzo de comparación que pasa por la imputación de ingresos no declarados o no medidos y un ajuste por subdeclaración con cuentas nacionales. Este último proceso hace que la encuesta más reciente que se pueda utilizar sea la del año 1995, ya que las estimaciones de cuentas nacionales presentan un rezago importante. Entonces se estaría trabajando con dos años, uno al inicio del proceso (1988 u 1986) y otro al final (1995). El corto lapso entre ambas fechas más el hecho de que para al inicio de la década de los noventa no se medían los ingresos de capital, aconsejan no utilizar un año intermedio.¹² En todo caso el procedimiento seguido introduce el problema de la representatividad de los años elegidos para caracterizar al período en su conjunto.

En un horizonte temporal mayor y para ver cambios en la dotación de factores y sus precios relativos es posible retroceder hasta 1976, año que corresponde al primero en que se realizó una encuesta de hogares de empleo y desempleo de la DGEC.¹³ Como lo que interesa aquí es medir el empleo, la utilización de la serie es posible con restricciones.

5. La medición de los ingresos

Al partir de estas fuentes dispares, que recogen con distintos grados de precisión los ingresos, es necesario realizar una homogeneización con base a estimaciones independientes pero consistentes entre sí. La confrontación con los ingresos de las Cuentas Nacionales es la tradición. Ello sin embargo no está libre de problemas ya que en general no existe una cuenta de las familias y lo que se puede hacer son solo aproximaciones. Como este es el caso para Costa Rica, se procedió a construir un ingreso familiar de la siguiente manera.

5.1 Salarios

Se tomaron las remuneraciones a partir de las cuentas de producción de cada sector y se le restaron los impuestos patronales sobre las planillas y se le sumaron las remuneraciones netas procedentes del resto del mundo.

5.2 Renta empresarial

Al excedente de explotación se le restó el excedente procedente del sector de bienes inmuebles (alquileres), el generado por las empresas estatales, el excedente neto que va al resto del mundo y el excedente de las sociedades de capital. Este último se estimó a partir de las estadísticas del impuesto de renta asimilándolo al ingreso bruto gravable de ellas. Este último excedente se separó entonces en impuestos directos sobre las sociedades de capital y un resto que incluye dividendos y utilidades no distribuidas. La imposibilidad de separarlos llevó a considerarlos como ingresos de capital en su totalidad.¹⁴

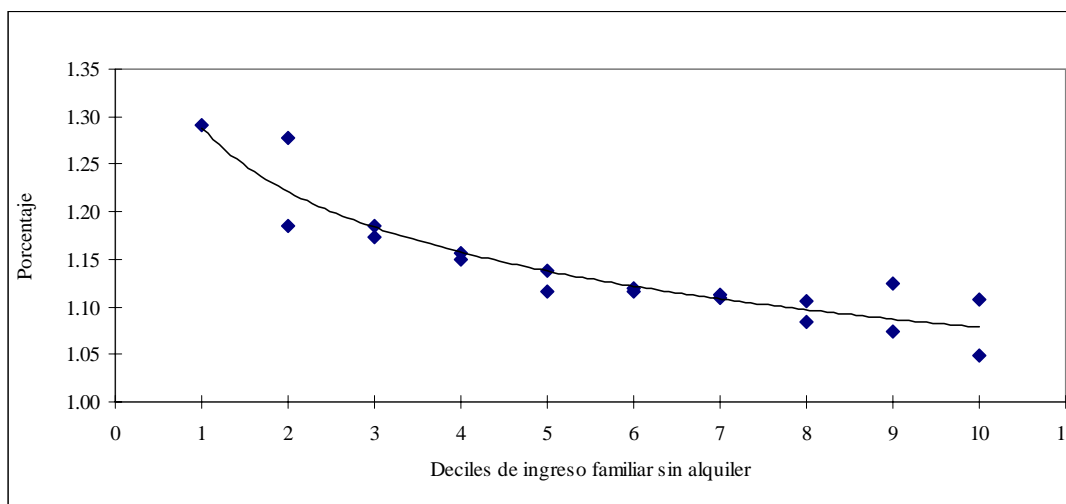
5.3 Renta del capital efectiva

Incluye la partida anterior, esto es, el excedente neto de impuestos de las sociedades de capital, más los alquileres residenciales y no residenciales efectivos. Estos últimos surgen de la cuenta de producción del sector bienes inmuebles. Cabe señalar que no fue posible incorporar el rubro de intereses ganados por las personas.

5.4 Alquiler imputado

la encuesta de 1986 (ECSE/IICE) tiene incorporado una estimación y lo mismo se hizo con la EIG/DGEC de 1988 que ofrecía información sobre ella. Esta última no tiene una estimación oficial de este rubro pero si investigó sobre el alquiler presumido por los dueños de las viviendas. A partir de esta información se construyó una estimación del alquiler imputado por habitar casa propia. La comparación de estos datos con los que surgen de las cuentas nacionales mostró, como es típico de estas comparaciones, montos mayores para las encuestas y estos se mantuvieron. Para la EHPM de 1995 ésta no tiene información que pueda utilizarse de referencia ya que no cuenta con un módulo de vivienda.¹⁵ Como cuentas nacionales no mide bien este rubro se estimó como equivalente al 10% del ingreso familiar. Este porcentaje surge de la comparación de las encuestas previas de la consideración de que el porcentaje de familias propietarias de una vivienda paso del 68% en 1986 al 74% en 1994. El procedimiento de asignación proporcional, que es el seguido por CEPAL por lo menos para el caso de Costa Rica, tiende a sobrestimar la desigualdad ya que los alquileres imputados tienden a pesar más en los ingresos inferiores.¹⁶ El procedimiento seguido para asignar los ingresos por alquiler imputado para 1995 fue utilizar las encuestas de 1986 y 1988 y calcular el porcentaje que estos ingresos representan de los ingresos medios de cada estrato de ingresos (deciles de ingresos sin alquiler imputado). Estos porcentajes fueron luego suavizados utilizando una ecuación potencial y considerando los dos años en conjunto (ver gráfico 2).

Gráfico 2
RELACIÓN PORCENTUAL ENTRE EL INGRESO FAMILIAR CON
ALQUILER IMPUTADO Y SIN ÉL



Fuente: Cuadro B.3 del Anexo B.

5.5 Transferencia

Se mantuvieron las captadas por las encuestas ya que tienden a ser mayores a las que surgen de las cuentas nacionales por medir las transferencias entre hogares y no solo las de origen fundamentalmente estatal como lo hace cuentas nacionales. Para 1986, aunque la encuesta se queda corta en este rubro con relación a las cuentas nacionales se decidió mantener el mismo criterio en las tres encuestas y no se realizó ajuste alguno.

5.6 Otros Ingresos

No se puede encontrar un valor correspondiente a partir de las cuentas nacionales por lo que se mantuvieron los resultados de las encuestas. Para 1995 (EHPM/DGEC) este rubro no se contabiliza y no se procedió a realizar estimaciones exógenas. En los distintos cuadros, estos ingresos se agregan al rubro de transferencias.

El cuadro 4 resume los resultados de estos ajustes para los tres años utilizados. Ahí se compara la estimación realizada a partir de las cuentas nacionales con la estimación inicial o sin ajuste de las encuestas, ambas en términos per cápita. Siguiendo los criterios anteriormente señalados se establece la estructura esperada y la magnitud per cápita del ingreso familiar. Este valor esperado confrontado con los valores iniciales de las encuestas dan origen a los factores de ajuste propuestos y utilizados. Finalmente se realizaron también ajustes en la magnitud y distribución zonal de la población para volverlos consistentes con las proyecciones surgidas a partir de los censos nacionales. Ello da origen a la columna final de ajuste efectivo o final, ajuste que incorpora tanto correcciones de los factores de expansión como de los ingresos por subdeclaración, no respuesta u omisión (ver anexo A para detalles adicionales).

Dos resultados parecen pertinentes de comentar. Primero, si se comparan los valores totales de ingreso familiar per cápita de las cuentas nacionales y las encuestas, las dos primeras encuestas no parecerían requerir ajustes. No obstante cuando se analizan los distintos componentes del ingreso si saltan discrepancias importantes que no son despreciables en cuanto a los resultados distributivos que se obtengan. Segundo, la encuesta de 1995 es la que demanda de un mayor ajuste. Ello era de esperar por su reducida definición de ingresos y por corresponder a encuestas que lo captan de manera menos precisa. Dentro de ellos, el ajuste por

alquiler imputado tiene impacto en los niveles de desigualdad por el método seguido y por su magnitud. El ajuste por renta del capital efectiva es también importante y su impacto distributivo nada despreciable.

Cuadro 4
COMPOSICIÓN DEL INGRESO FAMILIAR PER CÁPITA 1986, 1988 Y 1995

RUBRO	Colones por persona por mes			Estructura Relativa		
	Cuentas Nacionales	Encuesta de Hogares		Cuentas Nacionales	Encuesta de Hogares	
		Inicial	Final ^{1/}		Inicial	Final ^{1/}
1986						
Ingreso Total	5073.8	4971.4	5548.2	100.0	100.0	100.0
Ingreso Laboral	4364.4	3918.6	4349.3	86.0	78.8	78.4
Salarios	2914.3	2873.9	2902.5	57.4	57.8	52.3
Renta Empresarial	1450.1	1044.7	1446.8	28.6	21.0	26.1
Renta del capital	418.4	555.2	705.9	8.2	11.2	12.7
Efectiva	271.6	116.0	268.5	5.4	2.3	4.8
Alquiler Imputado	146.8	439.2	437.4	2.9	8.8	7.9
Transferencias	291.0	251.2	249.3	5.7	5.1	4.5
Otros Ingresos	0.0	246.4	243.7	0.0	5.0	4.4
1988						
Ingreso Total	6866.1	6856.8	7575.1	100.0	100.0	100.0
Ingreso Laboral	5688.7	5108.4	5624.0	82.9	74.5	74.2
Salarios	4071.0	3729.6	4012.1	59.3	54.4	53.0
Renta Empresarial	1617.7	1378.8	1611.9	23.6	20.1	21.3
Renta del capital	666.1	952.6	1169.6	9.7	13.9	15.4
Efectiva	443.3	205.4	434.6	6.5	3.0	5.7
Alquiler Imputado	222.8	747.2	735.0	3.2	10.9	9.7
Transferencias	511.3	588.1	575.3	7.4	8.6	7.6
Otros Ingresos	0.0	207.7	206.2	0.0	3.0	2.7
1995						
Ingreso Total	28229.3	23506.3	30182.9	100.0	100.0	100.0
Ingreso Laboral	22987.1	20875.2	23451.8	81.4	88.8	77.7
Salarios	16725.4	15325.5	16791.6	59.2	65.2	55.6
Renta Empresarial	6261.7	5549.7	6660.2	22.2	23.6	22.1
Renta del capital	3506.9	547.9	4538.3	12.4	2.3	15.0
Efectiva	3042.0	547.9	1632.6	10.8	2.3	5.4
Alquiler Imputado	464.9	0.0	2905.7	1.6	0.0	9.6
Transferencias	1735.3	2083.2	2192.9	6.1	8.9	7.3
Otros Ingresos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

1/ Incluye el impacto de los factores en los ingresos y en los factores de expansión.

Fuente: Cálculo del autor con base en ECSE/IICE (1986), EIG/DGEC(1988) y EHPH/DGEC (1995) y las Cuentas Nacionales del Banco Central de Costa Rica.

Sobre este último, aunque se ha buscado mantener la coherencia en la aplicación de los criterios de ajuste a partir de las cuentas nacionales, con el fin de no incurrir en un alto grado de sobreestimación de la desigualdad por esta vía, se ha realizado un ajuste más modesto, equivalente a la mitad de lo inicialmente calculado.¹⁷ Ello se hace por que la encuesta apenas se aproxima a la captación de los ingresos de capital y eso lo hace de forma muy burda. Como se observa en el cuadro 4, para 1995 los ingresos de capital en efectivo (estimación inicial) tienen un peso reducido a pesar de que el ingreso no incorpora el alquiler imputado.

Ello también es fruto de una escasa identificación de perceptores de este tipo de ingresos. Así mientras que según la EIG/DGEC de 1988, el 9% de los perceptores, equivalentes al 5% de la población en edad de trabajar, aparece con ingresos del capital, para 1995 (EHPM/DGEC) estos guarismos son apenas del 2% y el 1% respectivamente (cuadros B.4 y B.5 del anexo B). Esto se traduce a nivel de hogares en que mientras que para 1988 el 16% de ellos reportaron ingresos del capital en efectivo, para 1995, este porcentaje apenas se aproximó al 4%. La concentración de los ingresos de capital en pocas manos, no por un proceso real de concentración sino que por deficiencias de medición, puede llevar a niveles artificialmente altos de desigualdad cuando se aplica estrictamente el ajuste en magnitud de estos ingresos. Cabe indicar que el

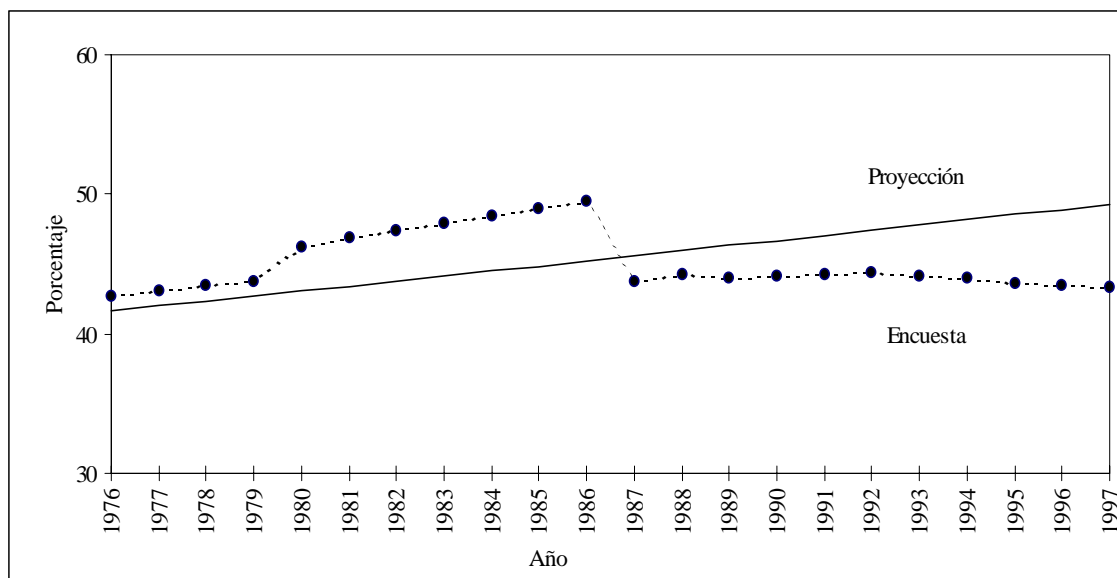
procedimiento seguido no altera los resultados encontrados inicialmente y por el contrario los torna más consistentes con las otras evidencias incorporadas.

6. El cambio metodológico de las encuestas de hogares

Para el análisis de largo plazo deben utilizarse las encuestas de hogares de la Dirección General de Estadística y Censos tanto la serie 1976/86 anterior (EHED/DGEC) como la más reciente (EHPM/DGEC). El cambio metodológico introducido en 1987 consiste en una nueva muestra, un nuevo formulario y variaciones de algunas definiciones (DGEC, 1987) y ocurre precisamente en los años de quiebre del viejo modelo y del surgimiento del nuevo. La dificultad entonces es cómo separar los efectos producto del cambio metodológico de los generados por el cambio estructural.¹⁸

Cuando se comparan ambas series se presenta un fuerte cambio en la composición zonal a favor de las zonas rurales y por ende en la relación entre actividades agrícolas y no agrícolas. También se reduce el peso de los asalariados, aumenta la tasa de participación y los ingresos crecen fuertemente. En un intento de aminorar estos cambios se buscó uniformar las encuestas en cuanto magnitud y composición zonal de la población con relación a estimaciones surgidas de los censos de población. En particular, como se ve en el gráfico 3, y en el cuadro B.6 del anexo, la principal fuente de discrepancia está en la porción de población urbana, aunque también existe una brecha creciente entre las estimaciones de población independientes de las surgidas de la encuesta de hogares (gráfico 4 y cuadro B.6). Como ello afecta los acervos de capital humano y de trabajo no calificado, se readecuaron los factores de expansión de todas las encuestas utilizadas para que reflejaran las estimaciones externas de población y su distribución.¹⁹

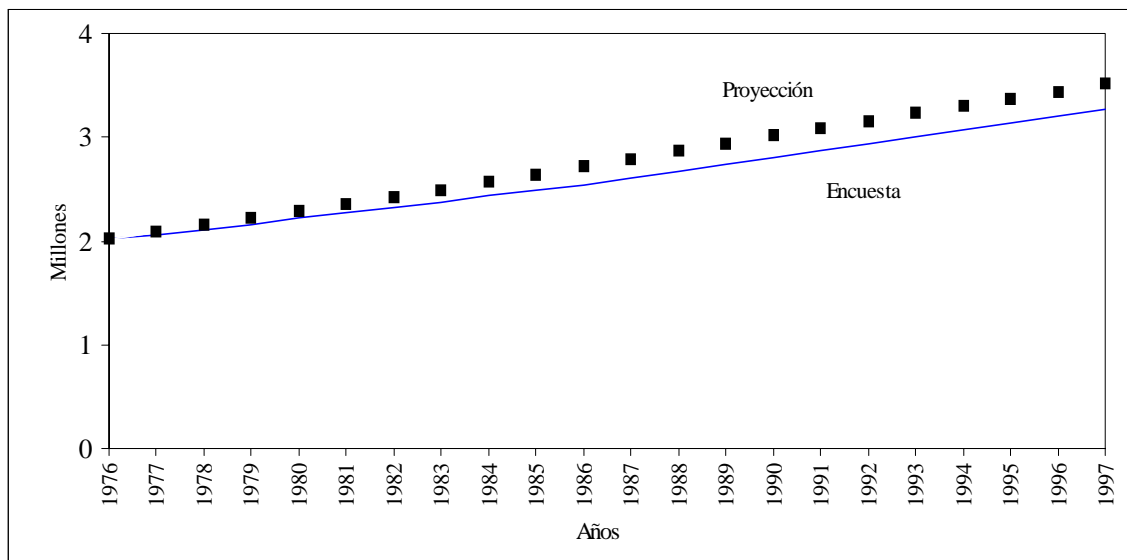
Gráfico 3
PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN URBANA SEGÚN EHPM Y PROYECCIÓN



Fuente: Cuadro B.6 del anexo B.

Los ajustes realizados a las encuestas para corregir la magnitud y estructura de la población y de sus ingresos laborales no lograron resolver totalmente el problema de comparación entre ambas series de encuestas de hogares, por ese motivo, en los gráficos que presentan la serie completa de los últimos veinte años, o valores de ambas series, se presenta una columna gris entre 1986 y 1987 indicando el rompimiento de la comparabilidad entre esos períodos. Esa zona gris refleja entonces nuestro desconocimiento sobre lo sucedido entre esos dos años.²⁰

Gráfico 4
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN TOTAL SEGÚN ENCUESTA
Y PROYECCIÓN 1976-1997



Fuente: Cuadro B.6 del anexo B.

7. El análisis de la desigualdad

Para el análisis de la desigualdad es conveniente hacer uso de indicadores resúmenes de ella. Ninguno de ellos resulta adecuado por sí mismo y es necesario acudir a varios de ellos simultáneamente (Baldares, 1985; Cortés y Rubalcava, 1984). A continuación se mencionan los indicadores utilizados y su tratamiento.

Medidas de desigualdad para datos agrupados

Al trabajar con 24 encuestas y dentro de algunas de ellas con distintos tipos de perceptores y distintos criterios de ordenamiento, se optó por una estimación de los indicadores clásicos a partir de datos agrupados en decilas. Al utilizar encuestas con muestras estratificadas y con factores de expansión distintos para cada dominio o estrato, este procedimiento facilita el cálculo del índice de Gini. La limitación de este procedimiento es que tiende a subestimar el grado global de desigualdad al excluir la desigualdad existente dentro de cada decila. Como se verá posteriormente, ante cambios pequeños en la desigualdad, las tendencias obtenidas por este método pueden diferir de las que surgen de estimaciones más desagregadas. Los indicadores utilizados y sus fórmulas de cálculo son:

- (1) Coeficiente de Gini

$$G = 1 - \sum_{i=1}^{10} p_i \cdot (Q_i + Q_{i-1})$$

- (2) Índice de Theil

$$T_y = \sum_{i=1}^{10} q_i \cdot \ln(q_i/p_i)$$

(3) Varianza del logaritmo del ingreso

$$H = \sum_{i=1}^{10} p_i * (\ln Y_i - \ln Y)^2$$

Donde p_i representa la frecuencia simple de la población de cada decila (i), q_i muestra la frecuencia simple del ingreso captado por cada decil (i) y Q_i representa la frecuencia acumulada del ingreso captado hasta el decil (i). Por su parte, Y_i es el ingreso medio de la decila (i) y el $\ln Y$ es el promedio aritmético de los logaritmos del ingreso de cada decila.

Descomposición de la desigualdad

Para este análisis se utiliza el índice de desigualdad de Theil como alternativa al índice de Gini para medir las disparidades de los ingresos en las distribuciones, porque el primero permite una descomposición más exacta que el último. Al utilizar una medida que pueda descomponerse aditivamente, la desigualdad en la distribución general de los ingresos puede separarse en componentes que reflejen la influencia de diversas características de la población. Los subgrupos incluidos en este trabajo son: sexo, edad, nivel educativo, tipo de inserción, zona de residencia y estrato de ingreso. Al elegir esos subgrupos, las características individuales pueden evaluarse en función de su contribución a la desigualdad de los ingresos totales. El índice de desigualdad de Theil ponderado por ingresos (T_y) puede definirse en la siguiente forma para su estimación con datos no agrupados:

$$(4) \quad T_y = \sum_i^N q_i * \ln[q_i / (1/N)]$$

donde q_i es la parte de individuo (i) en los ingresos totales y N es el tamaño de la muestra. Este índice fluctúa entre 0 y $\ln N$, de manera que su valor aumenta con el tamaño de la población. Por consiguiente, el índice puede uniformarse (T^*) en la siguiente forma:

$$(5) \quad T^* = T_y / \ln N$$

donde el valor del índice se expresa como proporción o porcentaje de su propio valor máximo.

Si la población se divide en grupos J según los valores de una cierta variable (por ejemplo, $j = 1, 2, \dots, k$), el índice de Theil puede descomponerse para demostrar la desigualdad entre los grupos y dentro de ellos de la siguiente manera:

$$(6) \quad T_y = \sum_{j=1}^k q_j * \ln(q_j / p_j) + \sum_{j=1}^k q_j * T_{yj}$$

Entre (E) Dentro (D)

Es entonces convencional tratar el componente intermedio o entre (E) como la desigualdad “explicada” por la variable, y el componente interior o dentro (D) como la cantidad de desigualdad “inexplicada” por esa variable.

La contribución bruta de la variable j (G_j) se define como la desigualdad entre (T_E) los k grupos discretos J . En forma similar, la contribución conjunta de las variables j y l (G_{jl}) se define como la desigualdad entre los grupos J y K que corresponden a esas dos variables. Finalmente, la contribución marginal de la variable l dada la variable j (M_{lj}) es la diferencias entre su contribución conjunta y la contribución bruta de la variables j :

$$(7) \quad M_{lj} = G_{jl} - G_j$$

Cuando se incluyen más de dos variables en la descomposición, pueden definirse las contribuciones marginales de varios órdenes.²¹ En este análisis, sólo se presentará la contribución marginal de último orden y dado que se consideran tres variables simultáneamente, las contribuciones marginales serán de orden dos. Esto puede interpretarse como el aumento en la desigualdad total “explicada” que se obtiene al agregar una nueva variable a la descomposición, incluyendo también a la vez todas las variables anteriores y evita hacer depender los resultados del orden en que se incorporan las variables.

En este último análisis se utilizan tres variables: edad, educación y tipo de inserción. Todas las variables se han categorizado en forma discreta y si bien hay un elemento evidente de arbitrariedad en los criterios de clasificación, la consideración importante es que se utilizan los mismos criterios en todos los casos. Ello asegura que las diferencias explicativas que tiene cada variable para los distintos perceptores y períodos no se deban al método de selección.

El papel de la inter o intradesigualdad en el cambio de las medidas de desigualdad

La descomposición del índice de concentración de Theil, pueden expresarse en términos genéricos como la suma de las contribuciones que hace cada grupo al nivel global de desigualdad. Todas ellas se pueden descomponer en la suma de la medida de inter o entre y de la intradesigualdad o desigualdad entre cada subgrupo y que a su vez cada una puede obtenerse a través de la agregación de las contribuciones que realizan las categorías o grupos. En términos simbólicos se tiene entonces que para un período t cualquiera:

$$(8) \quad T_t = D_t + E_t$$

donde: T_t es el valor del índice de Theil en el período t , D_t es la medición de la intradesigualdad o la desigualdad dentro de los grupos en el tiempo t , y E_t representa a la interdesigualdad o desigualdad entre los grupos discretos en el período t .

La ecuación que expresa la descomposición del nivel de desigualdad global se puede referir a un punto del tiempo cualquiera $(t + s)$ donde $s \neq 0$.

$$(9) \quad T_{t+s} = D_{t+s} + E_{t+s}$$

Esta igualdad es totalmente análoga a (8) y si las restamos se tiene que:

$$(10) \quad T_t - T_{t+s} = (D_t - D_{t+s}) + (E_t - E_{t+s})$$

El término de la izquierda no indica la variación experimentada por el nivel de desigualdad global entre t y $t + s$. El primer término de la derecha señala el cambio que sufrió el nivel de intradesigualdad ente ambos tiempos y el segundo la variación que en el mismo período afectó a la interdesigualdad. De acuerdo con estas interpretaciones, la ecuación (10) nos permite identificar y cuantificar las variaciones experimentadas por la inter o intradesigualdad como dos fuentes que originan y agotan el cambio sufrido por el nivel global de desigualdad. La variación experimental por la intraconcentración entre t y $(t + s)$ unida a la sufrida por la interconcentración en el mismo lapso igualan al cambio que afectó la repartición de la variable en ese período.

Contribución que realizan los grupos al cambio temporal de la desigualdad

A partir de la ecuación que descompone la desigualdad global en la suma de la inter más intradesigualdad, es posible alcanzar un mayor nivel de desagregación que permite identificar el aporte que realiza cada grupo (o cada categoría de clasificación) a la concentración global.

Si D_t y E_t representan el aporte que realizan la inter y la intraconcentración a la desigualdad global. Los términos genéricos $D_{k,t}$ y $E_{k,t}$ simbolizan la contribución que hace el grupo k a la intra e interdesigualdad respectivamente. En consecuencia, el índice de Theil puede reescribirse como:

$$(11) \quad T_t = D_t + E_t = (D_{1,t} + E_{1,t}) + (D_{2,t} + E_{2,t}) + \dots + (D_{k,t} + E_{k,t})$$

Donde cada término entre paréntesis de la fórmula a la derecha proporciona un indicador de la cuota con que concurre cada grupo a la desigualdad global y nos permite distinguir aquella parte que se origina en la intreviabilidad, de aquella que se debe a la intervencibilidad. Por ejemplo, un término cualquiera $(D_{k,t} + E_{k,t})$ evalúa el aporte que realiza a la desigualdad global el grupo k , al mismo tiempo que permite separar la parte que se debe a la repartición intragrupos $(D_{k,t})$ de aquella que proviene de la distribución intergrupos $(E_{k,t})$ y se puede evaluar el aporte de cada grupo a los cambios temporales de la siguiente manera:

$$(12) \quad T_t - T_{t+s} = (D_t - D_{t+s}) + (E_t - E_{t+s}) = [(D_{1,t} - D_{1,t+s}) + (E_{1,t} - E_{1,t+s})] + [(D_{2,t} + D_{2,t+s}) + (E_{2,t} + E_{2,t+s})] + \dots + [(D_k - D_{k,t+s}) + (E_k - E_{k,t+s})]$$

La igualdad (12) descompone el cambio que ha experimentado entre t y $(t+s)$ el nivel global de desigualdad en, por una parte, las modificaciones que han afectado en ese período a las medidas de intra e interdesigualdad (parte del centro). Cada operación encerrada entre corchetes nos provee de una medida del peso con que concurre cada grupo al cambio en la medida de desigualdad global. Las diferencias encerradas por los paréntesis separan la parte que se origina en alteraciones en la intradesigualdad y la que proviene de la interdesigualdad en el período bajo estudio.

8. Consideraciones metodológicas adicionales

Junto a las limitaciones impuestas por las informaciones disponibles y utilizadas, existen otras carencias metodológicas que hacen relación a las dificultades para establecer relaciones de causalidad entre políticas seguidas y resultados obtenidos. Las políticas seguidas tienen distintos grados de maduración o efectos de corto y mediano plazo que pueden ser en sentido contrario. Las políticas también tienen impactos redistributivos que pueden ser contradictorias entre sí y cuyo resultado neto dependerá de cual domine. Tampoco las políticas se aplican en un ambiente libre de interferencias. Sus resultados dependerán de las condiciones iniciales así como de la presencia o no de otras políticas distintas a las consideradas como parte de las reformas y de acontecimientos exógenos tanto internos (terremotos, huracanes, etc.) como externos (crisis de la deuda, crisis mexicana, crisis asiática, etc.). Finalmente, comparación pertinente debería ser entre los resultados de las políticas seguidas versus resultados de políticas alternativas en un escenario contrafáctico. Todo ello demanda idealmente de modelos de equilibrio general que permiten simular los distintos cambios de política.

Al no contar con un instrumento de este tipo, en este trabajo el énfasis se pone en un análisis de tipo antes/durante y en la descomposición de los indicadores de desigualdad, particularmente del índice de Theil, para ver si de los factores que explican esos cambios se pueden derivar asociaciones con las políticas seguidas. Al no poder establecer causalidades, lo que se hace es avanzar en el análisis de los cambios distributivos ocurridos “durante” las reformas económicas lo que no es lo mismo que el análisis de los cambios distributivos “por” las reformas económicas.

II. EL CONTEXTO MACROECONÓMICO Y LAS REFORMAS

La evolución macroeconómica junto a las políticas seguidas condicionan la utilización y retribución de los distintos factores productivos. Para evaluar su evolución es necesario tener estos antecedentes. Las reformas no suceden en un solo momento sino que son fruto de un proceso gradual, incompleto, no pocas veces inconsistentes y que va a la par de factores exógenos tanto internos como externos. Por ello es difícil determinar un punto de quiebre y fuera de ello asociar los cambios a esas reformas. En todo caso, y como se ha señalado anteriormente, el año 1986 puede considerarse como el inicio de las reformas conducentes al nuevo modelo, pues es a partir de ahí donde se inicia la reducción arancelaria, aunque antes de ese año se venían tomando medidas que apoyaban los procesos de cambio estructural.

Aunque esta división lleva elementos de arbitrariedad, y pueden surgir divergencias acerca no sólo de las características de cada período sino también de los años utilizados como puntos de quiebre entre cada situación, se busca identificar con ello subperíodos en que prevalecen ciertas condiciones macroeconómicas y predomina un objetivo de política económica. Tomado del año 1986 como punto de quiebre, se tiene una década de las reformas hasta 1996 y conviene entonces considerar un período similar anterior (hasta 1976), que de paso es hasta el año en que existen informaciones sobre empleo y acervo de capital.

1. La década previa a las reformas (1977-1986)

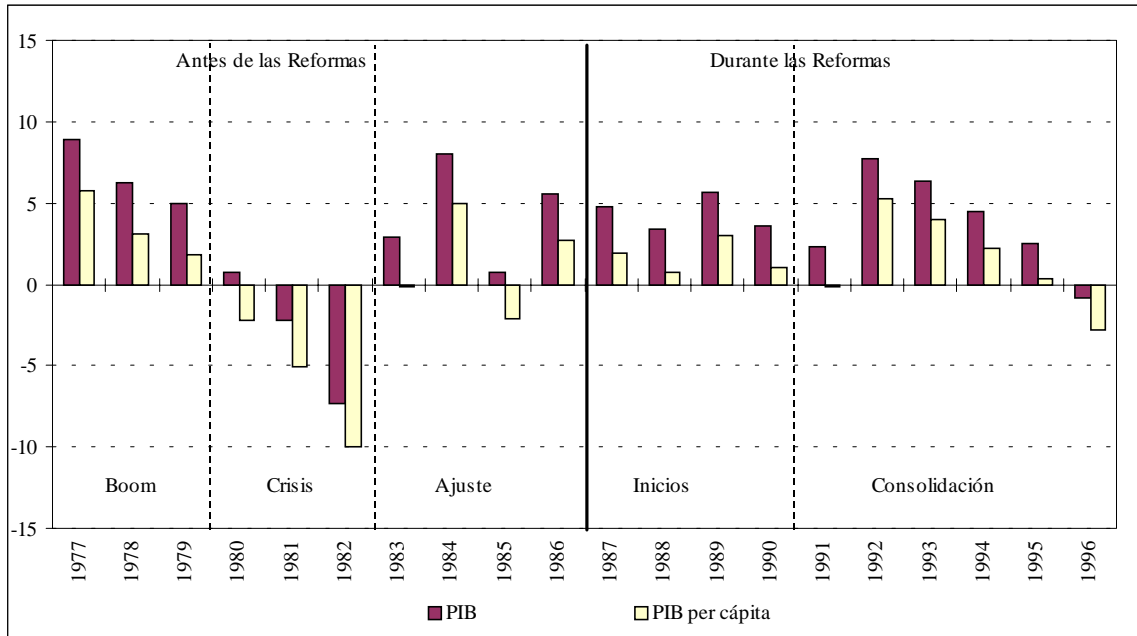
Esta década es muy convulsa en cuanto a la evolución macroeconómica y corresponde al final del estilo de desarrollo centrado en la industrialización sustitutiva de importaciones dentro del marco de un mercado común centroamericano. Pueden distinguirse tres subperíodos. El primero corresponde al final de los años setenta y está asociada a condiciones económicas favorables gracias a altos precios del café y alta liquidez internacional. Luego viene la crisis de la deuda que marca los tres primeros años del decenio de los ochenta y finalmente se pasa a una etapa en que predominan los esfuerzos de estabilización y recuperación de los equilibrios macroeconómicos (ver gráfico 5).

1.1 El "boom" cafetalero (1977 - 1979)

Los precios favorables del café a partir de 1976 permitieron que el valor de sus exportaciones en ese trienio se situara alrededor de los US \$ 315 millones anuales, monto que más que triplicaba al promedio anual del resto de la década de los setenta (US \$ 90,5 millones). Ello permitió sortear rápidamente los desequilibrios impuestos por la subida de los precios del petróleo de mediados de la década y permitió posponer los ajustes que el modelo de sustitución de importaciones requería.

Estos ajustes no solo no se llevaron a cabo sino que esa mayor liquidez se canalizó a consumo público y privado. Junto a ello el país estaba inmerso en una experiencia de desarrollo de empresas productivas públicas que tuvo reducido éxito y presionó fuertemente las finanzas públicas y el endeudamiento público, interno y externo. Revertida la variación de los precios del café y encarecido el crédito internacional, el país se encontró con niveles de gasto que no podía financiar. Creyendo que se trataba de una situación coyuntural se buscó paliarla por la vía del endeudamiento externo e interno de corto plazo con lo que finalmente se llegó a la crisis de la deuda.

Gráfico 5
EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO. 1980-1995
 (Tasas de variación anual)



Fuente: Banco Central de Costa Rica.

En todo caso, aunque insostenible, la evolución macroeconómica fue muy favorable. La producción se expandió a casi un 7% anual (3,5% per cápita), la inversión real creció aún más y el empleo y los salarios reales mejoraron dentro de un marco de relativa estabilidad de precios (cuadro 5).

1.2 La crisis de la deuda (1980 - 1982)

Distintos factores confluyen en la crisis económica que se torna visible a partir de 1980 y que alcanza su mayor intensidad en 1982. En primer lugar, el agotamiento del estilo de desarrollo había llevado tanto a una pérdida del dinamismo como a un estrangulamiento externo, estrangulamiento que se precipita por un crecimiento desequilibrado del sector público que acrecienta la dependencia de recursos externos. A ello se le suman una serie de factores externos e internos que aumentan la magnitud de las dificultades.

Entre las causas externas sobresale el deterioro de los términos de intercambio, que caen un 14%, en dos años, la recesión internacional que estanca las exportaciones en 1981 y las reducen en un 14%, en 1982, el comportamiento del sistema financiero internacional que, luego de una disposición para asumir riesgos crecientes en Costa Rica, reduce la disponibilidad de recursos y eleva las tasas de interés que desemboca en la crisis de la deuda; y la crisis económica y política centroamericana que comprime el comercio y la inversión extranjera y local.

En el ámbito local, la difícil situación externa no tuvo como contrapartida una política económica oportuna y coherente, lo que aceleró la crisis y amplificó sus consecuencias. Se buscó evadir el ajuste a través del financiamiento externo e interno cada vez más oneroso. Con ello se aceleró la inflación y se perdió el control sobre instrumentos de política claves como el tipo de cambio y la tasa de interés. En julio de 1981, el país declaró la moratoria de la deuda externa, interrumpiendo los flujos de financiamiento y rompiendo las relaciones con los organismos financieros internacionales.

Los efectos macroeconómicos de ese ajuste no planeado ni dirigido se resumen en una caída del 10% del PIB en dos años, y del 21% en el consumo privado per cápita; una duplicación en las tasas de desempleo abierto y subempleo y una pérdida del poder adquisitivo de los salarios del 30%. Los precios más que se duplicaron y el tipo de cambio aumentó en más de tres veces (ver cuadro 5).

Cuadro 5
PRINCIPALES INDICADORES DE LA EVOLUCIÓN MACROECONÓMICA. 1977 - 1996
Tasas medias de variación anual

Indicador	Antes de las reformas				Durante la reformas		
	Boom 1977-1979	Crisis 1980-1982	Estabilización 1983-1986	Total 1977-1986	Total 1987-1996	Inicios 1987-1990	Consolidación 1991-1996
<i>Producción</i>							
Total	6.7	-3.0	4.3	2.7	4.0	4.4	3.7
Per cápita	3.5	-5.8	1.3	-0.2	1.5	1.7	1.4
<i>Demanda</i>							
Inversión Real	11.9	-21.1	12.7	1.1	4.4	8.9	1.6
Exportaciones	7.1	0.2	2.2	3.0	10.5	12.9	8.9
<i>Precios</i>							
Al consumidor	8.8	52.4	13.6	22.4	18.5	19.5	17.8
Tipo de cambio	0.0	66.7	9.0	20.7	13.1	13.2	13.0
<i>Mercado Laboral</i>							
Empleo	5.3	3.1	3.4	3.9	2,4*	2,5*	2.4
Salario Real	10.2	-17.6	12.4	1.8	0.8	-0.7	1.8

* Excluyen variación de 1987

Fuente: Elaboración del autor con base en estadísticas del Banco Central de Costa Rica y la de Dirección General de Estadística y Censos.

1.3 La estabilización y reactivación (1983-1986)

En mayo de 1982 asume el gobierno la Administración del presidente Monge con la prioridad de restablecer la estabilidad económica e iniciar el proceso de recuperación de la actividad económica. Para ello ejecuta un programa de estabilización caracterizado por un ajuste expansivo de tipo heterodoxo. Con él se busca reducir los desequilibrios financieros sin contraer más la demanda interna y establecer mecanismos de compensación social para aliviar los costos de la crisis y del ajuste posterior.

En el ámbito de desequilibrio externo la fuerte devaluación durante la crisis había prácticamente eliminado el déficit comercial para 1982, los problemas giraban en torno al control del tipo de cambio y al enfrentamiento de la deuda externa. El mercado cambiario, fuente importante de inestabilidad económica por los movimientos especulativos y la fuga de capital, fue controlado durante la segunda mitad de 1982 con el otorgamiento legal del monopolio de las transacciones en dólares al Banco Central (y con la participación de los bancos comerciales como sus agentes). A partir de ahí se inició un proceso de unificación y estabilización del mercado cambiario. Lo primero se logró a finales de 1983 cuando se completó el traslado de las transacciones que se llevan a cabo en los mercados libres, intercambiario y oficial hacia el tipo de cambio interbancario. Lo segundo, institucionalizando una política de minidevaluaciones orientada a mantener la paridad del poder de compra del colón y a acumular divisas.

Con relación a la deuda externa el restablecimiento de las relaciones con los organismos financieros internacionales fue la prioridad. En julio de 1982 se restablece el pago del servicio de la deuda externa cuando el gobierno decide unilateralmente cancelar mensualmente entre \$6 y \$10 millones de los intereses, de acuerdo con las disponibilidades de caja. En diciembre de ese año se firma un acuerdo de Contingencia con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y en enero de 1983 se llevó a cabo la primera negociación con el Club de París. Ese año se restablecen las negociaciones con la banca comercial y se logran acuerdos iniciales, que si bien no significaron una solución a largo plazo si consistían un avance importante en el proceso de estabilización. Un ajuste expansivo no era posible sin contar con apoyo financiero externo adicional.

El desequilibrio interno se enfrentó con una política fiscal y monetaria restrictiva. El déficit fiscal se atacó fundamentalmente aumentando los ingresos fiscales, inicialmente incrementando las tarifas y ciertos impuestos y a partir de 1983 con la aprobación de una reforma tributaria que aumentaba, entre otros algunos impuestos directos. El incremento de los ingresos permitió reducir el déficit consolidado del sector público y reorientar el crédito hacia el sector privado para estimular la reactivación. Simultáneamente se controló la tasa de interés y se llevó paulatinamente hacia un valor real positivo.

Cabe señalar que con esto se logró también apuntalar algunas instituciones que prestan servicios sociales, en particular las de salud, y financiar un plan de compensación social (1982/83) que incluía ayudas en alimentos, subsidios por empleo y una política de indexación salarial semestral con base en una canasta básica de alimentos. Esta política buscaba detener el deterioro en los salarios reales y en la práctica posibilitó su recuperación parcial. Un mecanismo de ajuste con base en la inflación pasada, en un período de fuerte desaceleramiento inflacionario posibilitó este resultado. Este plan de compensación fue acompañado de un programa de salvamento de empresas que buscaba proteger fuentes de empleo y en el fondo les permitía reestructurar las deudas con el sistema bancario.

Lograda una parte importante de la estabilidad empieza a ganar énfasis el objetivo de reactivación. Ello se da en el marco de un menor consenso sobre la dirección, mayores presiones sociales y un fortalecimiento de la condicionalidad cruzada entre la Agencia para el Desarrollo Internacional del Gobierno de los Estados Unidos (USAID), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco mundial (BM), presionando por una aceleración del proceso de ajuste y por una orientación más liberal. A pesar de las dificultades para conciliar el mantenimiento de la estabilidad con la reactivación económica, importantes medidas de política económica se aprueban entre 1984 y 1985 y que tienen una orientación de mediano plazo.

En 1984 se aprueba la Ley de Equilibrio Financiero del Sector Público que estableció limitaciones al crecimiento del gasto y el empleo público y crea las condiciones legales para vender o liquidar ciertas empresas estatales. Crea también el contrato de exportación, como un instrumento jurídico que unifica los distintos sistemas de incentivos a las exportaciones, aumentándolos y permitiéndose una mayor eficiencia en su administración. En 1985 se firman convenios con el USAID que establecen reformas al sistema financiero buscando una mayor participación de los intermediarios privados. A finales de 1985 se firma el Primer Préstamo de Ajuste Estructural (PAE I) con el Banco Mundial que le asignaba \$80 millones al país. Este regiría durante 1986 y 1987 y con él se fortalece la programación de la inversión pública y se apoya la política comercial con una rebaja en el arancel.

Entre 1983 y 1986 el aparato productivo se reactiva creciendo a una tasa promedio cercana al 4%, aunque con una amplia variabilidad (ver gráfico 5). Con ello se acelera la generación de empleo y se logra una recuperación importante del poder adquisitivo de los salarios. La reactivación económica permite también mejorar las condiciones de empleo. Esto significa que la demanda interna juega un papel importante en la expansión de la producción y en el alivio de los costos de ajuste, sin llevar al traste los esfuerzos estabilizadores (ver cuadro 5). Varias razones explican estos resultados. En primer lugar, durante la crisis se habían producido ya ajustes significativos. En segundo lugar, se contó con amplio apoyo político interno. En tercer lugar, la situación política y económica centroamericana posibilitó un amplio apoyo externo, en particular, del Gobierno norteamericano, que fue canalizado hacia ayuda financiera más que militar. Entre 1983 y 1985 las transferencias unilaterales alcanzaron un promedio de U.S. \$ 142 millones, equivalente al 15% de las exportaciones de bienes. De esa ayuda el 73% provino de la USAID. Esta estrategia, si bien exitosa en términos sociales, no era autosostenible.

2. Una década de reformas (1987-1996)

Con las medidas de mediano plazo tomadas previamente y con el cambio de administración en mayo 1986 (Administración Arias) se consolidan los esfuerzos por desarrollar un modelo de crecimiento basado en la

apertura comercial y la expansión de las exportaciones, en particular de aquellas dirigidas a mercados fuera del área centroamericana.

2.1 Las condiciones iniciales (1987 - 1990)

Como el objetivo era combinar la estabilidad económica con un crecimiento liderado por la expansión de la demanda externa, se buscó restringir la demanda interna para que creciera en forma subordinada a la expansión de las exportaciones. Ello implicó fortalecer la política de minidevaluaciones, propiciando un aumento del tipo de cambio real y la aplicación de una política salarial más cautelosa. Esto último significó sustituir, en forma concertada con las organizaciones laborales, la política de salarios reales crecientes por una de salarios reales constantes. Con ello los trabajadores renunciaban a recuperar totalmente el poder adquisitivo que sus salarios tenían antes de la crisis.

En el frente externo, la renegociación de la deuda siguió recibiendo la más alta prioridad. Su servicio se readecua a la capacidad de pago del país y la programación macroeconómica se ajustó para permitir un crecimiento cercano al 5% anual. Al final del período se firmó un acuerdo de recompra del 70% de la deuda comercial. Estas negociaciones obligaron a mantener, vigentes o en negociación, convenios con el FMI, el BM y la USAID para propiciar recursos externos adicionales. Las transferencias unilaterales alcanzaron un promedio anual cercano a los U.S \$ 203 millones, esto es, equivalentes a la 17% del monto exportado ese lapso y, aunque los recursos de la USAID se redujeron gradualmente, siguieron jugando un papel fundamental.²² En 1988 se firma el Segundo Préstamo de Ajuste Estructural (PAE II) cuyos recursos (\$200 millones) se empiezan a desembolsar en 1989.

En el frente interno, se siguió reduciendo el déficit fiscal, hasta llegar en 1988 prácticamente a un equilibrio en el sector público no financiero. En 1989 y 1990, sin embargo, se presentó de nuevo un deterioro de las cuentas fiscales. Por el lado de los ingresos, se introdujeron reformas al sistema tributario para gravar más la riqueza y el consumo y menos la producción y el comercio exterior. Por el lado del gasto, su control se centró en una política salarial restrictiva, en el mantenimiento del nivel de empleo y en la contención de la inversión pública. No obstante se busca mejorar la eficiencia en la ejecución de las instituciones en general, y de las prestatarias de servicios sociales en particular. Ello se complementa con la puesta en marcha de un programa masivo de construcción de vivienda popular y en la búsqueda del mejoramiento de la calidad de la educación, que implica entre otras cosas, el desarrollo de un ambicioso programa de informática educativa en las escuelas primarias.

En el campo monetario y crediticio, la política continuó centrándose en el mantenimiento de la estabilidad. La política crediticia se orientó a permitir un mayor margen de operación a los mercados y propiciar la competencia a los bancos estatales por parte de los intermediarios privados. En 1988 se aprobó la Ley de Modernización Bancaria, que permitió una mayor supervisión y regulación de los intermediarios financieros privados y la liberalización a los bancos comerciales estatales de muchas de las restricciones impuestas por las leyes existentes.

En el campo comercial, se siguió con un programa de reducción arancelaria gradual. Se establecieron tres años para alcanzar un arancel máximo de 40% sobre bienes de consumo y de 20% sobre insumos y bienes de capital. En el caso de textiles se aprobó un ajuste más lento en 5 años. La acelerada expansión de las exportaciones no tradicionales, hizo evidentes deficiencias importantes en el sistema de incentivos (contrato de exportación y certificado de abono tributario): un elevado costo fiscal, alta concentración en pocas empresas y un estímulo al componente importado de las exportaciones. Ello condujo a una modificación, marginal, a finales de 1989.

La definición de las políticas agropecuarias fue uno de los campos más polémicos en este período, tanto al interior del gobierno como entre éste y los organismos internacionales. Los productos tradicionales de exportación (café y banano) recibieron reducciones en los impuestos de exportación. A través de la Ley de

Fomento al Desarrollo Agropecuario (1988) se realizó una readecuación generalizada de deudas, que si bien daba mejores condiciones a los pequeños productores, no se tomó en cuenta las potencialidades económicas de cada uno. Con respecto a los granos básicos, se instauró una política de precios orientada a aproximar los precios internos a los precios internacionales. Ello implicó la eliminación de subsidios a los consumidores y a los productores y la salida parcial del Estado de la comercialización.

Los resultados de estas políticas pueden catalogarse de exitosos en términos del crecimiento de la producción (por encima del 4% anual) y de las exportaciones no tradicionales (13% real). El empleo siguió mejorando aunque a costo de un freno en el crecimiento de los salarios reales. Aunque el comportamiento de las exportaciones y de la inversión ofrecían indicios de un crecimiento sostenido, para 1990 se presentan de nuevo importantes desequilibrios en la balanza comercial y en las finanzas públicas.

2.2 *¿Consolidación de las reformas? (1991 - 1996)*

En el decenio de los noventa, y con el arribo de la administración Calderón (mayo 1990), se continuó con la promoción de las exportaciones, la reducción arancelaria, y las exportaciones siguieron siendo el elemento dinámico de la economía. No obstante, esta apertura y lo exitoso de las exportaciones imponen un peso fiscal que no encuentra compensación en otros ámbitos del quehacer público. Ello se agudiza con el crecimiento explosivo de otros rubros de gasto como las pensiones con cargo al presupuesto, el fracaso de movilizar contingentes significativos de empleados públicos y el escaso impacto de la reforma de las instituciones públicas, incluidas las privatizaciones. Ello acrecienta el problema fiscal que adquiere una nueva connotación con la preponderancia que empieza a adquirir la deuda interna.

En el ámbito fiscal, eje de este período, se caracteriza por los esfuerzos, no del todo exitosos, por resolver el desequilibrio que tiene connotaciones estructurales, debido a la gran inflexibilidad del gasto, agravada por una recurrencia cíclica del déficit fiscal asociada con el ciclo electoral.

La rigidez del gasto público se enfrenta buscando reducir el costo de la planilla a través de programas de movilidad laboral, en su mayoría voluntarios y asociados con incentivos, y a través de una política salarial restrictiva. En este último aspecto se logra derogar el mecanismo de “laudos arbitrales” a través del cual grupos de empleados públicos habían podido obtener reajustes salariales independientes de los lineamientos generales y coherentes con la programación macroeconomía. Otros “disparadores” del gasto como transferencias a las universidades, pagos por concepto de pensiones e incentivos a las exportaciones (CATS) se buscan atenuar con reformas legales o acuerdos que permitan un crecimiento menor. Se introducen también disposiciones que posibilitan una mayor participación del sector privado (cogeneración eléctrica, concesión de obra pública) y se privatizan algunas empresas productoras de bienes (fertilizantes y cemento) y se procede a la liquidación de Corporación Costarricense de Desarrollo (CODESA) promotora y propietaria de las experiencias de estado empresario que contribuyó a agravar el desequilibrio fiscal. La fusión de ministerios e instituciones, el cierre de otras y la eliminación de un conjunto de subsidios figuran también como acciones seguidas para controlar y flexibilizar el gasto público.

En el campo de los ingresos fiscales, distintas reformas tributarias buscan apuntalar la erosión ocasionada por la desgravación arancelaria. Estas reformas, se dirigen a reducir la evasión, ampliar la base imponible y simplificar la administración tributaria, eliminando impuestos de bajo rendimiento y suprimiendo la mayoría de las exoneraciones existentes. También se incrementan los impuestos, en particular el de ventas (1990, 1995) aunque en forma temporal. Los impuestos sobre los ingresos y los bienes inmuebles sufren también de modificaciones durante el período, el primero buscando reducir la evasión, y el segundo trasladando su administración a los municipios quienes son sus principales beneficiarios. En general, fuera de repuntes iniciales después de cada reforma tributaria, la recaudación tiende a estabilizarse e incluso deteriorarse reflejando también una gran inflexibilidad para mejorar la recaudación y modificar la estructura de ingresos.

En el campo comercial se aplica una segunda etapa de desgravación arancelaria (1991 a 1994) para llegar a un piso del 5% y un techo del 20%, con algunas excepciones y con algunos períodos donde la situación fiscal, han obligado a incrementos temporales de los aranceles o de impuestos relacionados (específicos de consumo). Se avanza también en acuerdos comerciales, como el tratado de libre comercio con México (1994), y se continúa con una política de liberalización de precios, particularmente de productos agrícolas, y de eliminación de restricciones a las importaciones, que incluye también la apertura de la cuenta de capitales (1991) y la promoción de inversión extranjera, en un principio dirigida al turismo y más recientemente a las industrias de alta tecnología.

En el campo cambiario, se sustituye las minidevaluaciones por una flotación administrativa del colón (1992) que pretende arribar a un tipo de cambio real neutral para el comercio externo. No obstante, este objetivo cede en períodos por el de controlar la inflación con lo cual la moneda local se sobrevalora. Esto ocurre en particular durante 1992/93 y en menor medida 1994. Ello junto a una entrada amplia de capital privado de corto plazo y un fuerte crecimiento del turismo, permite financiar una expansión acelerada de las importaciones que posibilitan dos años (1992 y 1993) de un alto crecimiento sin un desequilibrio fiscal importante, aunque sí un aumento del desequilibrio comercial.²³ A partir de 1994, con la reversión de los flujos de capital privado de corto plazo, producto de la crisis mexicana, al desequilibrio comercial se le sumó el fiscal tomando de nuevo la estabilización como objetivo primario.

En el ámbito de la política monetaria y crediticia, esta continuó con escasas variantes con un objetivo básico de estabilización y en esa dirección tendió a ser restrictiva de los medios de pagos. Junto a ello se continuó incentivando la participación del sector privado y promoviendo la eficiencia del sistema bancario. Estas reformas culminan con la aprobación de la nueva ley orgánica del Banco Central y el fortalecimiento de la Superintendencia General de Entidades Financieras (1995).

No obstante, el fracaso en concretar un tercer préstamo de ajuste estructural (PAE III) aumenta las dificultades financieras y afecta la inversión real y la producción durante el final de este período.²⁴ Así aunque la producción crece en promedio a un ritmo similar que el cuatrienio previo, en realidad durante los últimos años se observa un proceso de desaceleración que se alimenta con el descenso del dinamismo en la inversión y plantea la insostenibilidad del proceso sin transformaciones más profundas en la reforma del Estado que permita resolver su desequilibrio estructural y liberar recursos para los programas sociales y de infraestructura (ver gráfico 5).²⁵

III. LA UTILIZACIÓN DE LOS FACTORES Y LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO

En el apartado metodológico se ha indicado la forma en que se ha generado las series de acervos de capital físico y humano y trabajo no calificado, sus rendimientos y su utilización. Se procede aquí a presentar los resultados globales y sus especificidades por periodo.

1. Una visión global

El cuadro 6 resume los resultados globales de las estimaciones realizadas en cuanto a acervos, utilización y retornos, y el cuadro 7 resume las tasas de variación medias anuales por períodos y subperíodos. Por su parte los gráficos 6, 7 y 8 comparan cada conjunto de indicadores por aparte.

Cuadro 6
EVOLUCIÓN DE LOS FACTORES PRODUCTIVOS. 1976 - 1996
Índices 1980 = 100

Año	Trabajo no Calificado (TNC)			Trabajo Calificado (KH)			Capital Físico Neto (KF)		
	Acervo ¹	Utilización ²	Retorno ³	Acervo ⁴	Utilización ²	Retorno ⁵	Acervo ⁶	Utilización ⁷	Retorno ⁸
1976	106.60	102.42	80.10	69.48	100.52	88.09	70.46	102.95	122.50
1977	104.25	103.61	89.83	68.48	104.59	97.28	77.31	105.94	134.57
1978	107.41	103.56	92.79	83.67	103.00	107.33	84.61	105.39	116.35
1979	104.10	101.90	104.65	91.31	101.75	111.02	93.27	103.77	104.51
1980	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
1981	101.18	93.44	87.65	104.91	96.53	85.30	103.10	93.97	102.28
1982	102.78	93.87	61.74	113.87	94.91	62.03	103.30	82.15	110.33
1983	93.77	91.69	86.24	124.34	95.73	69.57	104.02	82.48	98.21
1984	93.09	94.89	93.00	131.68	98.13	76.08	106.55	85.42	100.37
1985	92.42	98.20	97.59	139.46	100.60	81.05	109.39	82.96	99.29
1986	97.07	96.75	103.16	145.47	100.16	84.27	113.25	86.15	112.30
1987	107.81	96.94	105.10	151.77	101.43	83.06	118.21	88.62	101.79
1988	104.47	96.70	90.53	161.75	100.43	80.46	122.35	89.65	101.88
1989	106.01	95.99	90.55	166.59	101.62	81.81	128.13	93.03	96.28
1990	107.74	96.43	91.66	176.23	101.51	79.99	135.68	94.27	89.72
1991	105.05	90.28	89.05	174.12	97.89	79.34	140.85	94.24	94.21
1992	97.81	96.66	89.30	185.66	102.46	77.90	148.57	99.82	94.13
1993	98.32	95.64	96.66	202.58	102.94	85.89	159.50	103.02	94.83
1994	108.90	96.20	99.00	206.95	103.08	90.90	167.86	104.96	91.15
1995	100.11	91.79	101.17	223.69	100.90	86.99	173.29	0.00	84.90
1996	97.57	93.96	97.47	224.41	101.45	83.86			

Notas: 1/ Fuerza de trabajo con cinco o menos años de educación formal y con ajuste en ponderadores; 2/ Ocupados equivalentes de jornada completa (48 horas) como % de fuerza de trabajo y con ajuste en ponderadores; 3/ Salario por jornada completa en colones de julio de 1996, ajustado por ponderadores y cambio base; 4/ Fuerza de trabajo con seis o más años de educación formal ponderada con salarios relativos por nivel de calificación de 1990; 5/ Salario por jornada completa, ponderado por estructura empleo de 1990, en colones de julio de 1996, y ajustado como (3); 6/ Millones de colones de 1966, últimos dos años son preliminares. Incluye nuevas construcciones, maquinaria y equipo; 7/ Porcentaje de capacidad instalada utilizada estimada a partir de la productividad esperada del capital; 8/ Excedente de explotación por unidad de capital físico neto en colones de 1966. Se deflata con el índice implícito de la demanda interna.

Fuente: Elaboración del autor a partir de las encuestas de hogares de la DGEC y de las estadísticas del BCCR.

Cuadro 7
TASAS MEDIAS ANUALES DE VARIACIÓN EN LOS INDICADORES DE LOS FACTORES PRODUCTIVOS. 1977-1996, EN PORCENTAJES

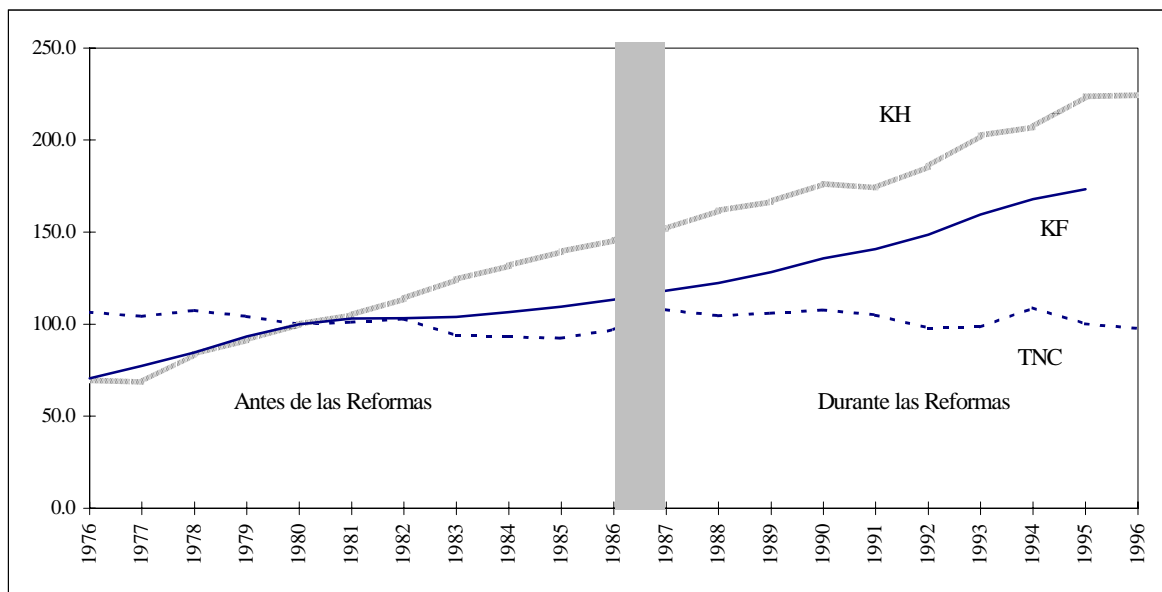
Factor e Indicador	Antes de las reformas				Durante las reformas		
	Boom 1977-1979	Crisis 1980-1982	Estabilización 1983-1986	Total 1977-1986	Total 1987-1996	Inicios 1987-1990	Consolidación 1991-1996
<i>Trabajo no calificado</i>							
Acceso	-0.8	-0.4	-1.4	-0.9	-1.1	0.0	-1.6
Utilización	0.0	-0.3	-0.6	-0.6	-0.4	-0.2	-0.4
Rendimiento	9.3	-16.1	13.7	2.6	-0.8	-4.5	1.0
<i>Capital Humano</i>							
Acceso	9.5	7.6	6.3	7.7	4.4	5.1	4.1
Utilización	0.4	-2.3	1.4	0.0	0.0	0.0	0.0
Rendimiento	8.0	-17.6	8.0	-0.4	0.1	-1.3	0.8
<i>Capital Físico</i>							
Acceso	9.8	9.8	3.5	2.3	4.8	4.6	5.0
Utilización	0.3	-7.5	1.2	-1.8	2.5	2.3	2.7
Rendimiento	-5.2	1.8	0.4	-0.9	-3.1	-5.5	-1.1

Fuente: Elaboración del autor con base en estadísticas del BCCR y la DGEC.

1.1 Acervos de factores

El capital humano es el factor que crece más fuertemente durante los últimos 20 años, seguido por el capital físico. El trabajo no calificado por el contrario muestra un acervo relativamente constante en el largo plazo (gráfico 6). Ello muestra entonces o sugiere un aumento de las relaciones capital humano con relación a los otros factores y del capital físico respecto al trabajo no calificado. Con relación al capital humano su ritmo de crecimiento aunque importante durante las reformas, es menor que antes de ellas.

Gráfico 6
ACERVOS EN TRABAJO NO CALIFICADO (TNC), TRABAJO CALIFICADO (KH) Y CAPITAL FÍSICO (KF). 1976-1996 (Índices 1980 = 100)

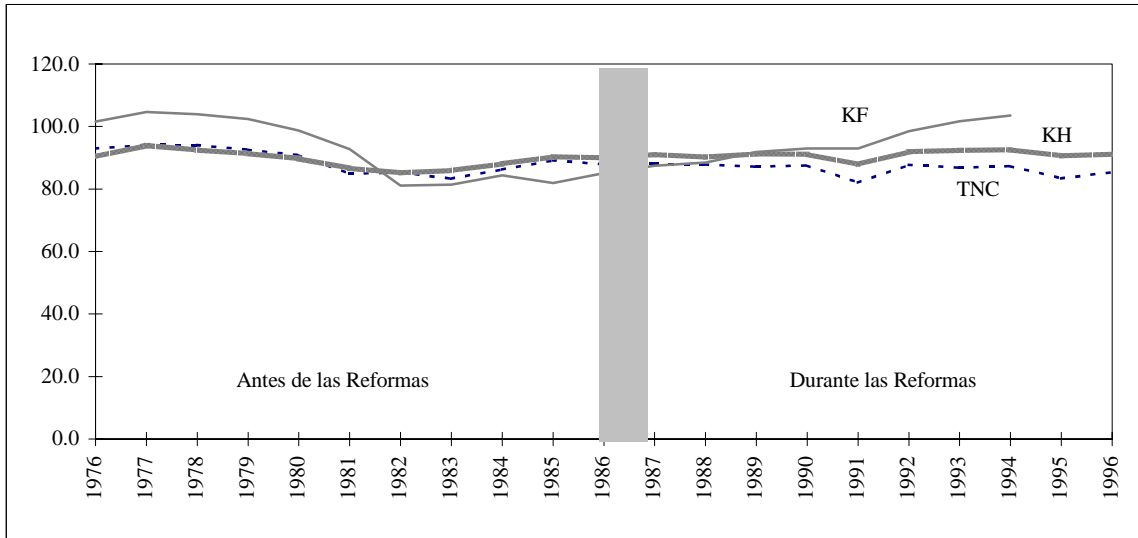


Fuente: Cuadro 6.

1.2 Utilización de los factores

El gráfico 7 muestra la evolución de los grados de utilización de todos los distintos factores. Globalmente, la utilización de los factores se reduce durante la crisis de la primera mitad de los ochenta y luego vuelve a recuperarse para volver a los niveles que mostraban en los años del “boom” cafetalero. En términos comparativos, los grados de utilización son mayores entre el capital humano que entre el trabajo no calificado.

Gráfico 7
PORCENTAJE DE UTILIZACIÓN DEL TRABAJO NO CALIFICADO (TNC),
TRABAJO CALIFICADO (KH) Y CAPITAL FÍSICO (KF), 1976-1996 (Índices 1980=100)

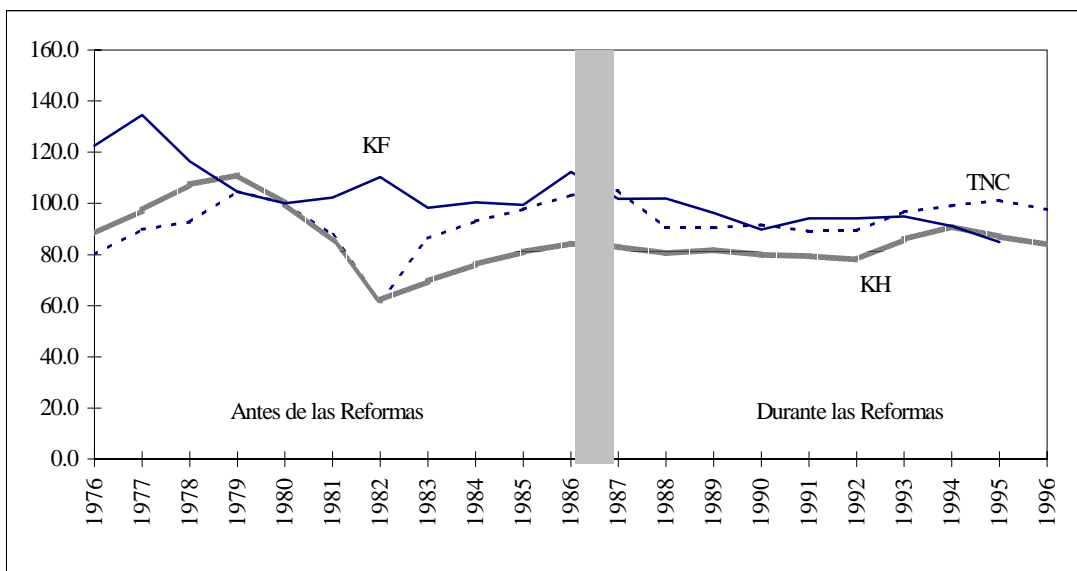


Fuente: Cuadro 6.

1.3 Rendimientos de los factores

Los rendimientos de los factores, gráfico 8, muestran reducciones a largo plazo en los casos del capital físico y el humano, siendo menor la tendencia a la baja en este último e incluso crece en promedio en términos reales tanto previo a las reformas como durante los años noventa. En el caso del trabajo no calificado la tendencia es más al estancamiento que a la caída, gracias al aumento de su escasez relativa. Los rendimientos son más variables y se modifican fuertemente sobre todo en el año de mayor crisis económica (1982), excepto para el capital físico.

Gráfico 8
RENDIMIENTO DEL TRABAJO NO CALIFICADO (TNC), TRABAJO CALIFICADO (KH)
Y CAPITAL FÍSICO (KF). 1976-1996 (Índices 1980 = 100)



Fuente: Cuadro 6.

2. Utilización de factores y precios relativos

Estos comportamientos diferenciales en cuanto acervo, precios y utilización arrojan distintos resultados en cuanto a utilización y precios relativos. En este aspecto es importante ver las especificaciones de cada período. Los cuadros 8 y 9 resumen esta información.

Cuadro 8
EVOLUCIÓN DE LOS FACTORES PRODUCTIVOS. 1976 - 1996
(Relaciones)

Año	Razones de los Acervos			Precios Relativos ²		
	KF/TNC ¹	KF/KH ¹	KH/TNC	KF/TNC ¹	KF/KH ¹	KH/TNC
1976	48.17	26.38	1.83	1.53	1.39	1.10
1977	54.05	29.36	1.84	1.50	1.38	1.08
1978	57.41	26.30	2.18	1.25	1.08	1.16
1979	65.30	26.57	2.46	1.00	0.94	1.06
1980	72.88	26.01	2.80	1.00	1.00	1.00
1981	74.27	25.56	2.91	1.17	1.20	0.97
1982	73.26	23.60	3.10	1.79	1.78	1.00
1983	80.85	21.76	3.72	1.14	1.41	0.81
1984	83.42	21.05	3.96	1.08	1.32	0.82
1985	86.27	20.40	4.23	1.02	1.23	0.83
1986	85.03	20.25	4.20	1.09	1.33	0.82
1987	79.92	20.26	3.94	0.97	1.23	0.79
1988	85.35	19.67	4.34	1.13	1.27	0.89
1989	88.09	20.00	4.40	1.06	1.18	0.90
1990	91.78	20.02	4.58	0.98	1.12	0.87
1991	97.72	21.04	4.64	1.06	1.19	0.89
1992	110.70	20.81	5.32	1.05	1.21	0.87
1993	118.23	20.48	5.77	0.98	1.10	0.89
1994	112.34	21.10	5.33	0.92	1.00	0.92
1995	126.16	20.15	6.26	0.84	0.98	0.86
1996			6.45			0.86

1/ Miles de colones de 1966 por trabajador (TNC) o trabajador equivalente (KH).

2/ Calculadas sobre los índices de los retornos y por ende con base en 1980.

Fuente: Cuadro 6.

Cuadro 9
VARIACIONES EN LAS RAZONES DE LOS ACERVOS DE FACTORES Y EN SUS PRECIOS RELATIVOS. 1977-1996
(tasas medias de variación anual)

Indicador	Antes de las reformas				Durante las reformas		
	Boom 1977-1979	Crisis 1980-1982	Estabilización 1983-1986	Total 1977-1986	Total 1987-1996	Inicios 1987-1990	Consolidación 1991-1996
<i>Razones de Acervos</i>							
KF / TNC	10.7	3.9	3.8	5.9	5.9	4.7	6.6
KF / KH	0.2	-3.9	-3.6	-2.6	-0.7	-0.4	0.1
KH / TNC	10.4	8.1	7.8	8.7	5.9	5.1	6.4
<i>Precios Relativos</i>							
KF / TNC	-13.2	21.4	-11.7	-3.3	-1.8	0.4	-3.0
KF / KH	-12.2	23.6	-7.0	-0.4	-2.8	-2.9	-2.8
KH / TNC	-1.2	-1.8	-5.0	-2.9	1.1	3.4	-0.3

1/ Para capital humano y trabajo no calificado excluye 1987. Para capital físico excluye 1996; 2/ Para capital humano y trabajo no calificado excluye 1987; 3/ Para capital físico excluye 1996.

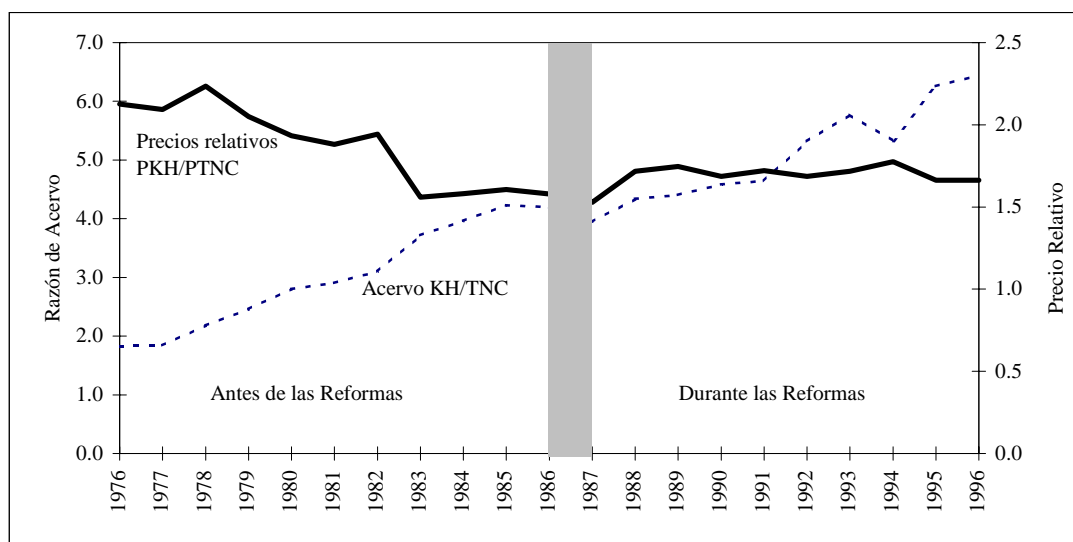
Fuente: Cuadro 8.

2.1 Capital Humano / Trabajo No Calificado

Antes de las reformas, el modelo permitió un amplio crecimiento del capital humano que junto al estancamiento del trabajo no calificado hizo que la razón entre ambos aumentara fuertemente. Como corolario los precios relativos se reducen marcadamente favoreciendo la distribución de ingresos hacia los no calificados

como ha sido documentado por Robbins y Gindling (1997).²⁶ Durante las reformas, la razón de acervos sigue aumentando y ensanchando la brecha debido a la reducción del trabajo no calificado más que a la expansión del capital humano ya que este crece más lentamente. En este lapso sin embargo los precios relativos tienden a crecer, en un primer momento, neutralizando los efectos redistributivos del período anterior (gráfico 9).

Gráfico 9
COMPARACIÓN KH/TNC RAZÓN DE ACERVO Y PRECIO RELATIVO. 1976-1996



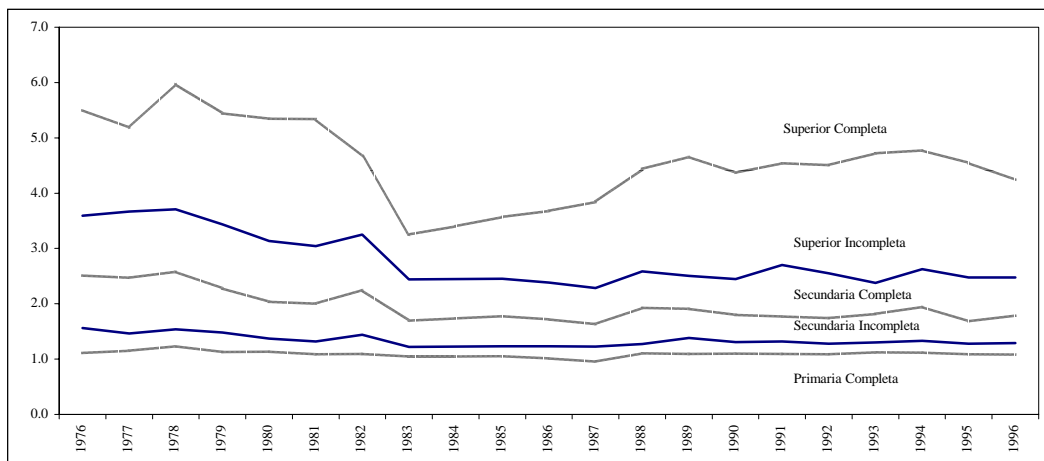
Fuente: Cuadro 8.

Una desagregación del capital humano por grado de educación formal, permite ver la evolución de los precios relativos de distintos tipos de capital humano con relación al trabajo no calificado. El gráfico 10 resume estos resultados y muestra como la reducción del precio relativo del capital humano hasta 1983, es un proceso generalizado al interior del capital humano y concuerda con los resultados de Robbins y Gindling (1997). A partir de 1983, los precios relativos de los trabajadores con distintos grados de calificación tienden a estabilizarse, con excepción de aquellos con estudios universitarios completos. Aunque en los dos últimos años tiende a reducirse de nuevo la brecha de ingresos, los trabajadores con estudios universitarios completos son los únicos, dentro del capital humano, que parecen haber obtenido mejoras en sus rendimientos desde el año 1983. Esto significa que si bien estas mejoras se producen durante el período de las reformas, parecen provenir de un proceso que se genera antes de ello, en particular durante el período de estabilización de la economía.

2.2 Capital físico / Capital Humano

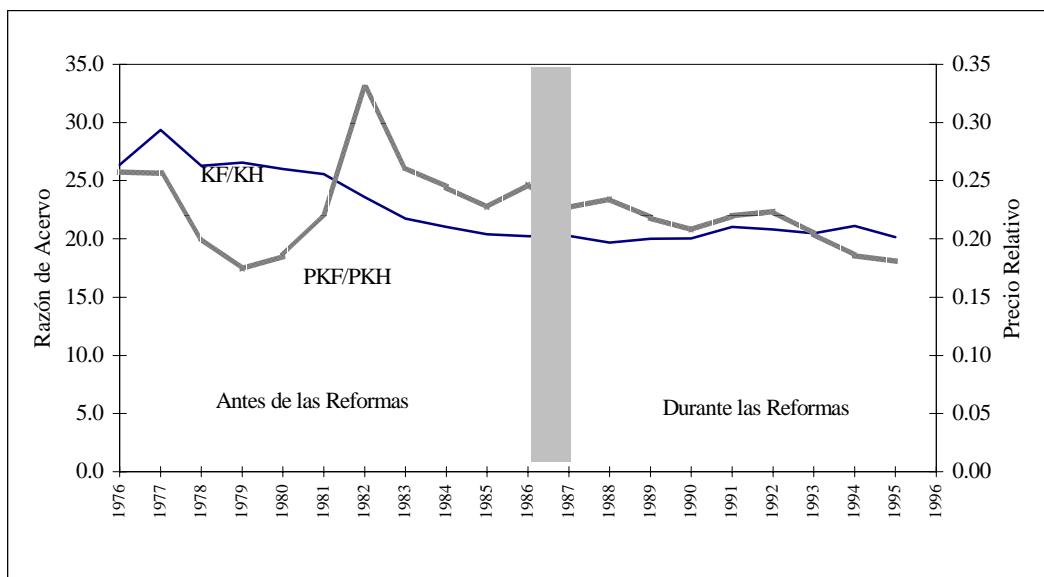
Antes de las reformas, la razón capital físico / capital humano se reduce marcadamente gracias al mayor crecimiento del acervo de capital humano y mostrando de esa forma cierta sustitución entre estos factores (cuadro 7). Durante las reformas, ambos acervos crecen a ritmos similares estabilizando las razones entre ellos y reflejando más un comportamiento de complementariedad. Los precios relativos reflejan más claramente el impacto de la crisis antes de las reformas que del estilo de desarrollo previo. La reducción inicial del precio relativo del capital durante el “boom” cafetalero, se neutraliza durante la crisis de la deuda y se reinicia durante el período de estabilización volviendo al final de este período a los niveles iniciales (gráfico 11). Durante la reforma, los precios relativos del capital físico con respecto al capital humano mantienen una tendencia a la baja a pesar de que la razón de sus acervos no aumentan. Ello sugiere que durante el período de las reformas no se ha producido una redistribución hacia el capital físico, donde una reducción de sus precios relativos es producto de una reducción real de sus precios absolutos, lo que podría estar asociado con reducciones con su productividad.

Gráfico 10
SALARIOS RELATIVOS DE LOS TRABAJADORES CALIFICADOS (KH) POR GRADO DE CALIFICACIÓN FORMAL. 1976-1996
 (Índice salario promedio por hora del TNC = 1)



Fuente: Cálculo del autor con base en las encuestas de hogares de la DGEC.

Gráfico 11
COMPARACIÓN KF/KH RAZÓN DE ACERVO Y PRECIO RELATIVO. 1976-1996



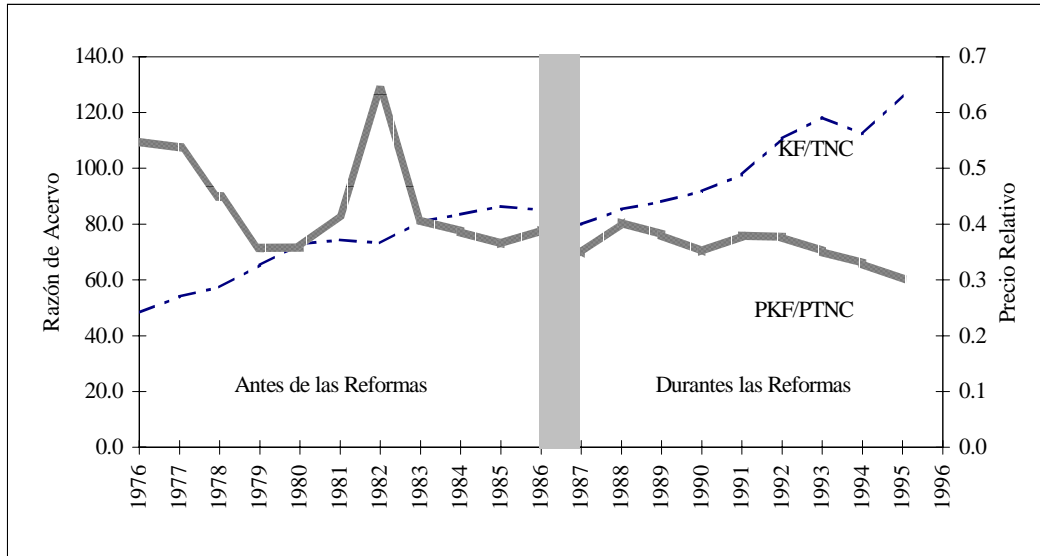
Fuente: Cuadro 8.

2.3 Capital físico / Trabajo no Calificado

El estancamiento del acervo del trabajo no calificado junto a un crecimiento bastante homogéneo del capital físico hacen que las relaciones de los acervos sean al alza en ambos períodos (gráfico 12). Sin embargo, en cuanto a la reducción de los precios relativos la evolución es dispar. Antes de las reformas, aunque la tendencia es hacia la baja, como era de esperar, el proceso se revierte temporalmente durante la crisis. En el período de las reformas la tendencia es más clara y el aumento relativo del acervo de capital físico va acompañado de una reducción de su precio relativo. Parecería entonces que durante este período se produce una redistribución de

los ingresos generados en el proceso productivo del pago correspondiente al capital hacia el pago al capital humano y el trabajo no calificado. Si este es el caso, ello contribuiría a una no concentración en la distribución de los ingresos entre los perceptores individuales y las familias.

Gráfico 12
COMPARACIÓN KF/TNC RAZÓN DE ACERVO Y PRECIO RELATIVO. 1976-1996



Fuente: Cuadro 8.

3. La distribución funcional del ingreso

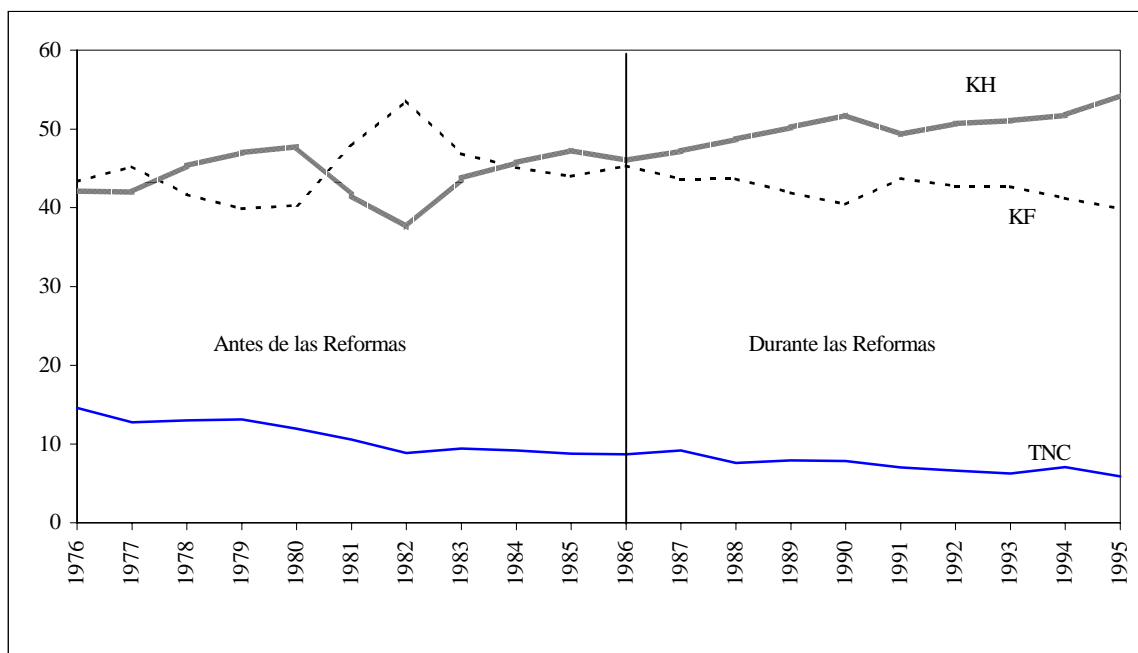
La evolución de los acervos de los factores, de su utilización y de sus precios relativos determinan finalmente el monto de los ingresos generados en el proceso productivo que fluye como pago a factores. En este resultado interviene también la recomposición al interior del capital humano y el impacto de los diferentes indicadores de precio utilizados.²⁷ Partiendo de las estadísticas de las cuentas nacionales es posible determinar el ingreso nacional como la suma de las remuneraciones a los empleados nacionales y el excedente bruto de explotación. Utilizando las encuestas de hogares, también es factible separar las remuneraciones de los empleados entre trabajo no calificado y capital humano, a partir de la consideración de sus masas salariales.

Los resultados presentados en el gráfico 13 muestran que el trabajo no calificado mantiene una tendencia a largo plazo a perder participación en el ingreso nacional pasando del 15% en 1976 al 6% veinte años después. Como se ha señalado, ello es producto principalmente del estancamiento de su acervo y por ende de su pérdida relativa de participación entre los factores de la producción, pues su precio relativo tiende a mantenerse o mejorar. El capital humano tiene una participación oscilante en el ingreso nacional antes de las reformas, producto del deterioro de los salarios reales sufridos durante la crisis de la deuda, pero con tendencia a la alza. Durante el lapso de las reformas, la tendencia a la alza es más marcada, aunque es claro como es sensible a las coyunturas recesivas (1991). Así la porción del ingreso nacional que se apropia el capital humano era del 42% en 1976, sube al 46% diez años después y ya para 1995 alcanza más de la mitad del ingreso (54%). Una parte importante de este aumento es a costo del trabajo no calificado pero también del capital físico.

Con respecto al capital físico, su participación en el largo plazo gira en torno al 40% mostrando las mayores ganancias en los períodos recesivos y lo que explica los deterioro de las distribución del ingreso en esos lapsos. En el período antes de las reformas cierra con una leve tendencia a la alza en tanto que durante las reformas la tendencia dominante es a la baja. En 1995 mantienen la misma participación en el ingreso nacional que la que mostraba a finales de los setenta y en 1990.

Globalmente entonces, durante el período de las reformas, el capital humano es el que gana participación en el ingreso nacional a costa de los otros factores. Como este proceso se da acompañado de una fuerte ampliación del acervo de capital humano, su impacto en la distribución del ingreso personal no es derivable directamente aunque es de esperar que contribuya favorablemente por lo amplio que se ha definido el capital humano. Para ello hay que analizar las características que ella asume lo que es estudiado en la próxima sección.

Gráfico 13
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO. 1976-1995
 Porcentaje del Ingreso Nacional



Fuente: Cuadro B-20.

IV. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO PERSONAL

La distribución del ingreso personal surge en la fase de apropiación de los ingresos y dependerá de la propiedad de los factores productivos que dispongan las distintas personas, su utilización y los rendimientos percibidos. En la sección previa se han analizado estos aspectos en el ámbito de los factores y corresponde ahora verlo a partir de las personas. Al hacer este paso basta señalar que no todos los ingresos generados por los factores llegan a las personas. Algunos son percibidos por no residentes y otros son apropiados directamente (empresas públicas) o indirectamente (impuestos netos) por el Estado. El análisis de este capítulo enfatiza el período de las reformas económicas, aunque en la medida de lo posible se ofrece evidencia para el período anterior.²⁸

1. Una visión global

El cuadro 10 presenta la evolución de la distribución del ingreso salarial entre los asalariados y el cuadro 11 la distribución del ingreso laboral entre los ocupados tal como surge de los EHPM. Estas distribuciones se han construido sin hacer ajustes a los datos de las encuestas por no respuesta, no reporte o subreporte. En todo caso es una información útil que ofrece estimaciones para todos los años, incluyendo años antes de las reformas, esto es, a partir de 1976 para los asalariados y de 1980 para los ocupados. Al provenir de una sola fuente, existe una mayor comparabilidad metodológica y aún en presencia de sesgos, si estos son sistemáticos como es de esperar, ofrece una adecuada idea de la evolución de la desigualdad.²⁹

Con relación a los trabajadores asalariados, existe poca evidencia sobre la evolución de la desigualdad antes de las reformas. Fuera de estimaciones puntuales, como las realizadas por Baldares (1984), solo Torres (1981) presenta estimaciones para más de un año. Este autor, a partir de información censal, encuentra un aumento de la desigualdad durante el período de auge del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones dentro del mercado común centroamericano (1963/1973), con una estabilización posterior. Por el contrario, las estimaciones realizadas para este trabajo a partir de las encuestas de hogares de la DGEC e incorporadas en el cuadro 10, sobre 18 indicadores que caracterizan la distribución del ingreso salarial, y en el gráfico 14, de tres indicadores de desigualdad, sugieren que como tendencia la desigualdad se redujo en la década previa a las reformas (1976/1986), a pesar del impacto concentrador de la crisis de inicios de los ochenta. Así por ejemplo el coeficiente de Gini se reduce cinco puntos de por ciento (de 0,40 en 1976 a 0,35 en 1986), la participación en el ingreso salarial total del 10% más rico cae del 32% en 1976 al 26% en 1986 y la brecha salarial entre el 20% más rico y el 20% más pobre se reduce de 8,5 veces en 1976 a 6,6 veces nueve años más tarde. Estos resultados concuerdan con la evolución de los salarios relativos por grado de calificación presentados en la sección anterior y con los resultados de Robbins y Gindling (1997) ya señalados. También resalta en este lapso la mejoría media del salario real del orden del 21% que logra más que contrarrestar el fuerte deterioro en el poder adquisitivo de los salarios durante la crisis de inicios de los años ochenta. En todo caso, y al igual que en el período de las reformas, una característica de la evolución real de los salarios es la concentración de estas ganancias en solo unos pocos años.

Cuadro 10
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LOS ASALARIADOS CON SALARIO CONOCIDO ^{1/}. 1976-1997
 Cifras relativas

INDICADOR	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Participaciones relativas en el ingreso total</i>																					
10% más pobre	1.9	1.8	1.9	1.9	2.0	2.2	1.6	1.8	2.6	2.2	1.8	1.7	1.8	1.9	1.8	2.0	1.8	2.0	1.8	1.8	1.7
20% más pobre	5.6	5.2	5.1	6.1	5.9	6.0	4.4	5.5	6.9	6.3	5.5	5.1	5.5	5.8	5.6	5.9	5.8	6.6	5.4	5.6	5.5
40% más pobre	14.5	15.3	16.2	16.6	15.9	16.1	15.3	17.3	17.9	19.1	16.3	15.6	16.9	16.9	18.5	16.0	17.1	17.7	17.0	16.9	16.5
20% más rico	48.7	47.6	49.8	46.5	44.6	45.8	44.5	42.0	42.7	42.4	46.9	47.4	44.9	46.5	44.0	47.5	46.1	45.9	46.6	46.2	46.3
10% más rico	31.6	33.5	32.5	30.7	28.8	29.3	27.4	26.5	28.7	25.5	33.1	32.4	29.9	30.3	29.2	34.1	31.4	30.5	31.0	30.8	30.7
<i>Indicadores de desigualdad</i>																					
Coefficiente de GINI 2/	0.4047	0.4167	0.3988	0.3914	0.3699	0.3837	0.3882	0.3575	0.3467	0.3450	0.3932	0.3947	0.3797	0.3746	0.3773	0.3708	0.3776	0.3775	0.3866	0.3875	0.3901
Variación del logaritmo 3/	0.5602	0.6082	0.5506	0.5465	0.4829	0.5330	0.5910	0.5232	0.4485	0.4440	0.5502	0.5548	0.5554	0.5201	0.5365	0.4935	0.5040	0.5037	0.5514	0.5419	0.5654
Índice de Theil 4/	0.2795	0.2985	0.2703	0.2608	0.2297	0.2457	0.2505	0.2118	0.2012	0.1977	0.2697	0.2737	0.2459	0.2431	0.2446	0.2373	0.2519	0.2476	0.2592	0.2602	0.2635
<i>Relaciones entre ingresos promedios</i>																					
10% más rico / 10% más pobre	16.3	18.4	15.7	16.3	13.8	14.4	17.7	14.7	11.7	12.3	17.0	18.0	17.1	16.2	16.7	14.2	16.5	15.6	17.7	17.2	18.1
20% más rico / 20% más pobre	8.5	9.7	8.5	8.0	7.3	7.8	9.4	7.7	6.5	6.6	8.5	8.7	8.4	7.7	8.3	7.3	7.8	7.4	8.3	8.2	8.6
10% más rico / 40% más pobre	8.3	8.5	7.5	7.4	6.8	7.1	7.5	6.2	5.8	5.7	7.6	7.9	7.0	7.0	6.8	6.6	7.1	6.9	7.3	7.4	7.6
20% más rico / 40% más pobre	6.1	6.5	5.6	5.6	5.2	5.5	5.8	4.9	4.6	4.5	5.7	5.7	5.4	5.1	5.2	5.1	5.2	5.2	5.4	5.5	5.6
<i>Variación en ingresos reales 5/</i>																					
Promedio Nacional	17.8	6.0	7.2	-5.1	-15.3	-29.3	29.9	9.5	2.0	17.1	-3.7	-0.2	0.7	-5.7	5.5	10.3	3.9	-1.6	-2.0	0.7	
10% más pobre	6.3	16.6	4.1	4.4	-17.5	-41.9	41.9	22.0	-1.2	-1.0	-6.4	-3.6	8.1	-8.6	16.4	5.0	7.5	-12.2	2.1	-4.0	
20% más pobre	9.5	11.1	15.1	-0.4	-20.3	-40.4	47.0	19.2	-0.5	2.7	-6.9	1.5	5.9	-8.6	14.4	8.8	8.9	-12.7	0.0	-3.6	
40% más pobre	17.0	12.1	9.1	-2.3	-18.5	-32.2	43.1	12.7	4.4	3.3	-5.4	4.5	2.6	-3.2	2.4	12.4	4.4	-5.1	-2.4	-1.7	
20% más rico	25.1	-2.7	9.0	-9.1	-14.8	-28.6	20.8	9.5	1.1	31.6	-4.3	-2.7	-2.2	-1.7	0.8	15.6	3.6	-1.5	-1.1	0.2	
10% más rico	20.1	-0.2	7.5	-11.1	-14.0	-28.9	17.8	8.9	3.8	36.7	-1.0	-8.4	2.7	-5.5	-1.3	21.9	1.9	-0.4	-1.1	1.0	

1/ Los asalariados están ordenados según su ingreso salarial en su ocupación principal. Se excluyen los salarios con ingreso salarial ignorado.

2/ El coeficiente es un indicador resumen del grado de desigualdad. Varía entre cero y uno y conforme se acerca a la unidad refleja una mayor desigualdad.

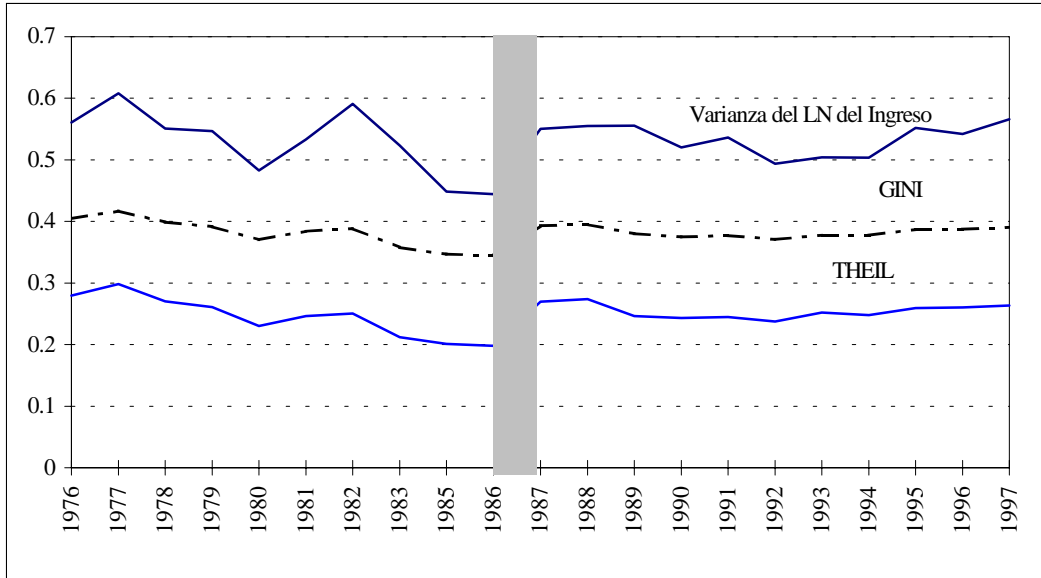
3/ Mide la dispersión de los ingresos alrededor del promedio, entre mayor dispersión mayor desigualdad pues más se alejan del promedio los valores extremos.

4/ Ponderado por ingreso. Al igual que el GINI a mayor valor mayor desigualdad aunque no tiene límite superior.

5/ En columnas de 1995.

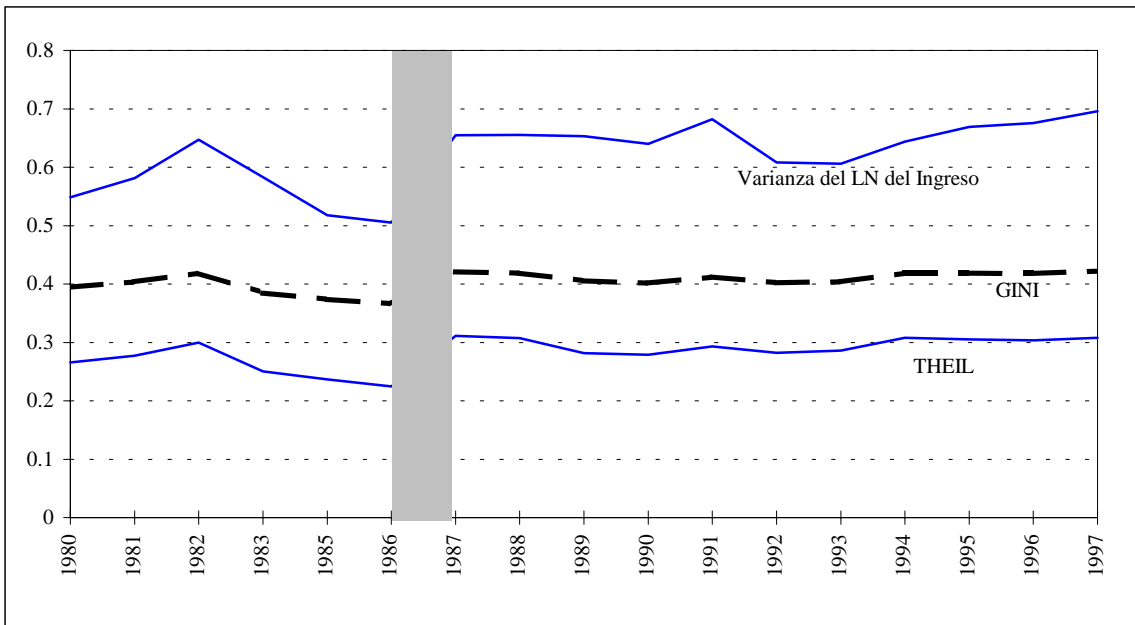
Fuente: Cálculo del autor con base en las encuestas de hogares de la DGEC.

Gráfico 14
EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE LOS ASALARIADOS CON INGRESO CONOCIDO. 1976-1997



Fuente: Cuadro 10.

Gráfico 15
EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE LOS OCUPADOS SEGÚN SU INGRESO. 1980-1997



Fuente: Cuadro 11.

Cuadro 11
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO LABORAL DE LOS OCUPADOS. 1980-1997
 Cifras relativas

INDICADOR	1980	1981	1982	1983	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Participaciones relativas en el ingreso total</i>																	
10% más pobre	1.9	2.2	1.8	1.7	1.9	1.9	1.5	1.6	1.4	1.5	1.5	1.5	1.7	1.5	1.6	1.4	1.5
20% más pobre	4.7	5.3	5.4	5.2	5.7	6.1	4.5	4.7	4.6	4.3	4.6	5.1	5.6	5.2	4.7	4.3	4.5
40% más pobre	15.1	15.3	14.1	16.2	16.3	17.9	15.1	15.2	15.6	15.9	15.3	16.2	16.5	15.4	15.3	15.2	15.2
20% más rico	47.0	47.1	48.2	44.2	44.7	42.7	50.9	48.5	47.4	47.5	47.6	47.6	47.7	49.1	48.6	47.9	48.2
10% más rico	31.3	31.1	31.8	26.7	29.1	27.1	34.2	33.6	32.6	32.8	32.2	31.2	32.8	33.5	32.7	32.9	32.7
<i>Indicadores de desigualdad</i>																	
Coefficiente de GINI 2/	0.3945	0.4039	0.4189	0.3846	0.3738	0.3661	0.4208	0.4185	0.4055	0.4019	0.4119	0.4020	0.4041	0.4185	0.4187	0.4183	0.4217
Variación del logaritmo 3/	0.5485	0.5812	0.6473	0.5832	0.5177	0.5055	0.6550	0.6556	0.6533	0.6398	0.6823	0.6083	0.6061	0.6439	0.6693	0.6756	0.6960
Indice de Theil 4/	0.2656	0.2772	0.2997	0.2503	0.2370	0.2246	0.3112	0.3072	0.2816	0.2788	0.2932	0.2822	0.2863	0.3078	0.3053	0.3037	0.3079
<i>Relaciones entre ingresos promedios</i>																	
10% más rico / 10% más pobre	16.3	16.5	19.7	18.3	15.2	14.9	22.4	22.2	21.4	21.0	22.7	21.3	19.9	22.3	22.8	23.5	23.4
20% más rico / 20% más pobre	8.8	9.0	9.6	8.8	7.9	7.5	10.1	10.4	10.1	10.2	10.6	9.2	9.0	9.8	10.4	10.9	11.0
10% más rico / 40% más pobre	7.8	8.2	9.0	7.6	7.0	6.5	8.9	8.9	7.9	7.8	8.4	8.1	8.0	8.8	8.8	8.7	8.9
20% más rico / 40% más pobre	5.9	6.1	6.6	5.5	5.3	5.0	6.3	6.4	6.1	5.9	6.3	5.8	5.9	6.4	6.4	6.5	6.5
<i>Variación en ingresos reales 5/</i>																	
Promedio Nacional		-15.9	-25.6	24.7	10.3	0.3	16.2	-5.6	0.3	0.0	-6.2	3.9	13.2	7.6	-3.8	-3.2	0.8
10% más pobre		-15.2	-35.4	26.0	18.1	-0.8	-7.8	-5.2	-4.6	2.0	-9.7	13.1	20.0	-0.1	-7.0	-7.2	1.9
20% más pobre		-16.9	-29.1	27.5	16.2	4.6	-7.8	-5.1	-0.6	-1.2	-7.9	17.5	17.6	1.8	-9.7	-7.4	-0.6
40% más pobre		-18.1	-30.2	38.8	12.5	4.8	0.2	-5.3	2.7	2.0	-9.6	10.1	13.6	2.4	-4.9	-3.9	-0.6
20% más rico		-14.7	-24.1	16.1	9.9	-0.1	24.4	-2.8	-3.0	-0.8	-4.0	2.4	14.9	10.7	-4.6	-2.6	0.4
10% más rico		-14.2	-22.6	16.8	7.7	-2.6	38.0	-5.9	-8.0	0.4	-2.7	6.0	12.4	11.9	-4.9	-4.3	1.5

1/ Los ocupados están ordenados según su ingreso laboral. Se excluyen ocupados con ingreso ignorados y este no incluye los salarios en especie.

2/ El coeficiente es un indicador resumen del grado de desigualdad. Varía entre cero y uno y conforme se acerca a la unidad refleja una mayor desigualdad.

3/ Mide la dispersión de los ingresos alrededor del promedio, entre mayor dispersión mayor desigualdad pues más se alejan del promedio los valores extremos.

4/ Ponderado por ingreso. Al igual que el GINI a mayor valor mayor desigualdad aunque no tiene límite superior.

5/ Colones de 1995.

Fuente: Cálculo del autor con base en las encuestas de hogares de la DGEC.

Durante el período de las reformas económicas, los indicadores de desigualdad muestran una mayor estabilidad, con cierta leve mejora hacia la mitad del período, mejora que luego tiende a revertirse. Al estar en presencia de cambios tan marginales, los distintos indicadores utilizados no muestran un comportamiento uniforme ni cambios significativos, por lo que puede tomarse como una situación de no modificación en los grados de desigualdad entre los asalariados. Ello permite destacar que si bien se detiene el mejoramiento de la distribución observado antes de las reformas, no se observa el proceso contrario. Esto puede significar que las ganancias mostradas en el salario relativo de los trabajadores con estudios universitarios completos (gráfico 10), no han sido suficientes para aumentar la desigualdad entre los trabajadores asalariados. Gindling (1998) ha encontrado que entre 1987 y 1995, el cambio en el premio salarial para los trabajadores más educados (“education price effects”) tuvo un efecto igualador en la distribución del ingreso de los asalariados. En todo caso, debe resaltarse que durante las reformas, como lo buscó explícitamente la política salarial, las mejoras en los salarios reales son más modesta con una ganancia real del 7% en diez años.

Con respecto a los ocupados perceptores de ingreso laboral, aunque el período de análisis es menor, los resultados son similares al de los asalariados, esto es, reducción de la desigualdad antes de las reformas y estabilidad del grado de desigualdad durante las reformas (cuadro 11 y gráficos 15).

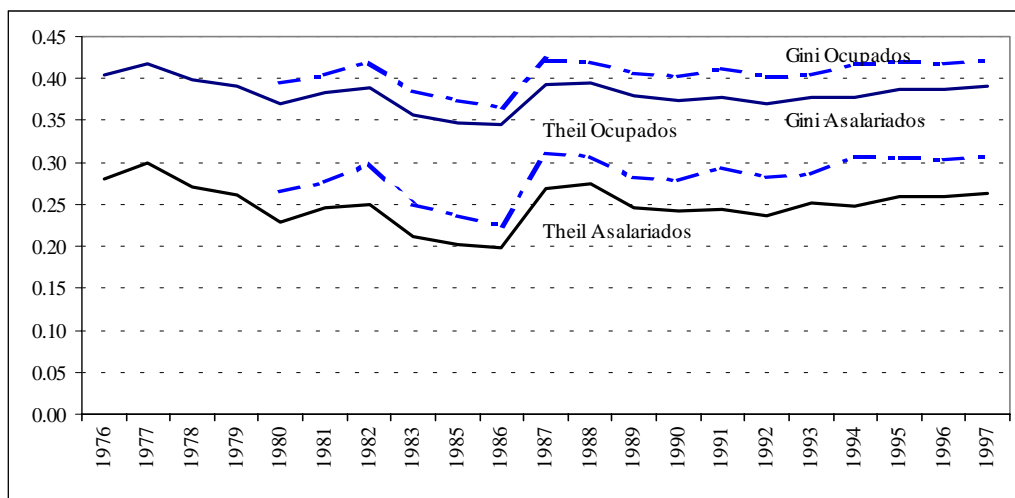
En la década de las reformas, el ingreso medio de los ocupados creció moderadamente en cerca del 6% lo que significa tan solo un 0,6% como promedio anual del crecimiento en su poder adquisitivo. Al igual que con los salarios, también esta evolución es muy dispar y al igual que se presentan pocos años de alto crecimiento, con cuatro antes en que se han producido deterioros. A pesar de esta modesta ganancia en el poder adquisitivo de los ingresos laborales de los ocupados la distribución del ingreso entre ellos tiende a ser bastante estable en el período con variaciones más identificables con los años de deterioro económico. Estos deterioros parecen afectar más a los ocupados no asalariados, entre quienes se concentran los deterioros en la distribución del ingreso laboral (gráfico 16). Ello sugiere que esta evolución es más sensible a la coyuntura económica que a las reformas globales y muestra que al menos en la experiencia de Costa Rica, las reformas económicas no han sido acompañadas por procesos de concentración de los ingresos laborales o renta primaria.

Esto no significa que al interior de los trabajadores no existan grupos que se hayan visto afectados o favorecidos por los procesos en marcha, ni que los resultados se mantengan cuando se incorporen los ingresos no laborales. Para estudiar estos temas se requiere ver las distribuciones con mayor detalle e incorporar los ingresos del capital. Como se ha señalado, esto es posible para el período de las reformas y se considerarán dos años, 1988 con la encuesta de ingresos y gastos (EIG/DGEC) y 1995 con la encuesta de hogares de propósitos múltiples (EHPM/DGEC). La limitación principal surge del uso de dos encuestas que difieren en su metodología y en su capacidad de captar los distintos tipos de ingresos. Aunque se han realizado ajustes buscando neutralizar estos efectos, es posible que prevalezca un sesgo hacia incrementar la desigualdad. Dicho en otros términos, resultados que indiquen reducciones en la desigualdad entre 1988 y 1995 serán estadísticamente más robustos que resultados que indiquen aumentos en la desigualdad.

El cuadro 12 resume tres indicadores de desigualdad para las distribuciones de los ingresos de los cinco tipos de perceptores individuales considerados y para los dos años señalados. Estos indicadores de desigualdad, al igual que los mostrados en los dos cuadros previos, se han estimado a partir de datos agrupados en decilas. Ello significa que no consideran la desigualdad al interior de cada estrato con lo que se tiende a subestimar los grados de desigualdad. Como se verá posteriormente y ante la presencia de cambios reducidos, la consideración de un indicador agregado u otro calculado de los datos base puede llevar a conclusiones distintas sobre la tendencia. Teniendo presente esta limitación, el cuadro en marras muestra dos resultados a destacar. Primero, el grado de desigualdad aumenta al ampliar el concepto de ingreso y el universo de perceptores. Segundo, no existe una tendencia generalizada sobre la dirección de la evolución de la desigualdad aunque dominan los resultados que sugieren mejoras. Esta se reduce en el período según los tres indicadores para el caso de los asalariados, los ocupados y los perceptores de ingresos de la producción. Para

los activos, los tres indicadores muestran resultados divergentes y, para los perceptores totales, se muestra un leve aumento de la desigualdad. Es necesario entonces desmenuzar estos resultados, lo cual se hará en las siguientes secciones.

Gráfico 16
EVOLUCIÓN DEL COEFICIENTE DE GINI Y EL ÍNDICE DE THEIL EN LA DISTRIBUCIÓN DE LOS ASALARIADOS Y OCUPADOS SEGÚN SU INGRESO. 1976-1997



Fuente: Cuadro 10 y 11.

Cuadro 12
INDICADORES SOBRE LA CONCENTRACIÓN DEL INGRESO PERSONAL SEGÚN TIPO DE PERCEPTOR Y DE INGRESO. 1988 - 1995

Perceptor / Tipo de Ingreso	Coeficiente de Gini ^{1/}		Índice de Thiel ^{2/}		Varianza Ln del Ingreso ^{1/}	
	1988	1995	1988	1995	1988	1995
Asalariados / Ingreso Salarial	0.3880	0.3810	0.2573	0.2499	0.6420	0.5364
Ocupados / Ingreso Laboral	0.4262	0.4098	0.3138	0.2889	0.8180	0.6514
Activos / Ingreso de Producción	0.4727	0.4715	0.3982	0.3982	2.1257	2.8683
Perceptores / Ingreso de la Producción	0.4903	0.4776	0.4302	0.4099	3.3644	2.6049
Perceptores / Ingreso Personal	0.4933	0.4951	0.4308	0.4358	1.8600	2.0510

1/ Calculados sobre datos agrupados en deciles; 2/ Calculados sobre datos agrupados en deciles y sin normalizar.

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

2. La distribución del ingreso salarial entre los asalariados

Entre 1988 y 1995, los ingresos salariales de los ocupados asalariados crecen un 22% en términos reales para una variación media real del 2,9% (cuadro B-15 del anexo B). Los distintos indicadores resumen de desigualdad incorporados en el cuadro 12 señalan que entre los asalariados la distribución de sus salarios mejoró entre 1988 y 1995 y que además representa los menores grados de desigualdad de todos los tipos de perceptores considerados. Estos resultados se mantienen si se comparan esos dos años de las encuestas de hogares de propósitos múltiples sin ajustes (cuadro 10). También se mantienen los resultados si se considera el índice de Theil calculado para toda la población a partir de datos no agrupados (cuadro 13) e incluso aún cuando se normaliza el índice para hacerlo variar entre cero y uno y neutralizar el efecto de distintos tamaños poblacionales (cuadros B-13 B-14 del Anexo B).

Partiendo del Índice de Theil, el cuadro 13 muestra las contribuciones brutas, conjuntas y marginales a la desigualdad total de distintas variables consideradas. La educación y el tipo de inserción al mercado de trabajo (Tipo) son las variables que más aportan individualmente, y en magnitudes similares, a la desigualdad

total. Cada una tiene un aporte bruto de cerca de un tercio de la desigualdad total y este aporte aumenta en el período de las reformas económicas. Como la educación muestra los grados de calificación formal de los trabajadores y la variable “tipo” el grado de calificación del puesto desempeñado, la clase y rentabilidad de activos físicos con que trabaja, ambas variables reflejan más claramente el papel de las dotaciones y rentabilidades de los activos productivos en la explicación de la desigualdad entre los asalariados.³⁰ Si a ellas le agregamos la variable edad, que complementa la educación formal en la aproximación del capital humano (como proxis de experiencia), se tiene que ya para 1995 la mitad de la desigualdad está siendo aprehendida por estas variables.

Cuadro 13
CONTRIBUCIONES BRUTAS, CONJUNTAS Y MARGINALES A LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO PERSONAL SEGÚN EL ÍNDICE DE THEIL, 1988 - 1995

Variables	Asalariados		Ocupados		Activos		Perceptores I. Producción		Perceptores Totales	
	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995
Theil General ¹	0.29934	0.28008	0.35526	0.32767	0.44749	0.45933	0.47953	0.48309	0.48064	0.51175
Contribución Bruta ²										
Sexo	1.3	1.0	2.3	1.8	1.8	1.5	2.1	0.9	1.9	1.6
Edad	12.0	10.2	10.6	8.0	12.9	10.2	11.2	9.7	10.5	10.0
Educación	31.1	37.4	23.2	30.0	21.7	25.8	20.2	24.9	20.7	26.5
Educación I	19.9	22.0	17.2	17.8	16.1	15.9	14.2	15.9	14.0	15.7
Tipo	31.6	37.3	21.6	28.3	22.7	30.4	21.7	30.7	19.1	27.0
Zona	11.1	7.4	7.4	5.7	7.4	5.3	7.6	5.5	7.0	5.3
Estrato	50.8	54.7	54.1	55.2	52.8	50.4	52.6	50.7	54.6	51.2
Contribución Conjunta ²										
Educación-Edad	40.3	42.7	32.3	34.6	33.1	32.0	30.0	31.6	30.4	32.3
Educación-Tipo	40.5	47.1	31.2	38.2	31.7	38.5	31.5	35.4	29.1	34.9
Edad-Tipo	37.6	42.1	28.1	32.8	30.3	35.6	30.9	33.2	28.9	37.5
Educ.-Edad-Tipo	46.8	50.9	38.6	42.2	40.6	43.6	39.8	44.4	37.9	42.9
Contribución Marginal ³										
Educación	9.2	8.9	10.6	9.4	10.2	7.9	8.9	11.2	9.1	5.3
Edad	6.3	3.9	7.5	3.9	8.9	5.0	8.3	9.0	8.8	7.9
Tipo	6.4	8.3	6.4	7.6	7.5	11.5	9.8	12.8	7.6	10.5

1/ Ponderado por ingresos, sin normalizar y calculados sobre la muestra total ponderada pero sin agrupar. Por ello los valores difieren de los del cuadro 12.

2/ Como porcentaje del Índice de Theil general.

3/ Contribuciones marginales de orden dos como porcentaje del Índice de Theil general.

Fuente: Cálculos del autor con base en las encuestas EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

Como estas tres variables tienen elementos que se entremezclan, sus contribuciones marginales de orden dos, esto es, el aumento en la desigualdad total “explicada” que se obtiene al agregar una nueva variable a la descomposición, incluyendo a la vez todas las variables anteriores, refleja mejor el aporte neto de cada variable. Si bien este aporte neto sigue dependiendo de la forma en que se desagregue cada variable en categorías discretas, ya no depende del orden en que se introduzcan en la descomposición. Los resultados muestran que la educación y el tipo de inserción al mercado de trabajo siguen teniendo un peso explicativo importante y creciente para esta última variable. Ello sugiere que dentro del nuevo modelo, si bien la educación formal (capital humano) tiene importancia, va ganando peso en la explicación de la desigualdad el sector de actividad y la forma en que se inserte al mercado de trabajo (la dotación y rentabilidad del capital físico con que se trabaja complementariamente). Esto sugeriría a su vez un aumento en la dispersión de los rendimientos de la educación según sector en que se trabaje.

Buscando evidencia del aporte a la desigualdad de los grupos que se encuentran en el tope de la distribución, se han incorporado dos variables con contribuciones brutas en el cuadro 13. La primera (educación I) trata de medir el papel de los graduados universitarios en la explicación de la desigualdad y la segunda (estrato) pone la atención en el 10% de los trabajadores con los mayores ingresos salariales. En ambos casos las contribuciones brutas aumentan durante las reformas mostrando un distanciamiento de estos grupos

de sus complementos. En ambos casos también se vuelven más homogéneos a su interior pues sus índices particulares de Theil se reducen entre 1988 y 1995 (cuadro B-13 y B-14 del Anexo B). La separación entre graduados universitarios / resto logra explicar cerca de una quinta parte de la desigualdad y si bien este aporte crece en el tiempo lo hace menos que cuando se consideran más grupos educativos, sugiriendo que otros grupos educativos también tienen peso explicativo en el aumento del aporte de esta variable a la desigualdad total. La separación entre 10% más rico y 90% restante logra explicar algo más de la mitad de la desigualdad total y como esta aumenta en el tiempo significa que la desigualdad en la distribución de los salarios entre los asalariados se redujo a pesar de un mayor peso del estrato superior en la explicación de la desigualdad total.

Las otras variables analizadas, zona y sexo, tienen un aporte bruto reducido y decreciente en el tiempo. En particular destaca la escasa contribución bruta a la desigualdad que es explicada por diferencias de género. Esto significa que la desigualdad en la distribución de los salarios está explicada por lo que sucede al interior de cada sexo.

Partiendo de que entre 1988 y 1995 se produce una reducción de la desigualdad entre los asalariados, el cuadro 14 muestra la composición relativa del cambio en el Índice de Theil desagregado por efecto dentro y entre y por variables. Las tres primeras columnas muestran la distribución relativa del cambio en el índice de Theil global, en tanto que los dos restantes presentan la distribución relativa del cambio en el componente “Dentro de los grupos” y en el componente “Entre grupos”. Como el índice se reduce, valores positivos indican contribuciones a favor de la reducción. Así por ejemplo, en el caso de la variable sexo, el 95% de la reducción en el índice de desigualdad es explicado por lo que sucede al interior de cada grupo, es decir, solo explica esta variable el 5% de la reducción (“Entre”). A su vez, toda la reducción del índice de desigualdad está concentrado entre los hombres ya que las mujeres contribuyen a incrementarla. Aunque la desigualdad se reduce al interior de ambos sexos (cuadro B-13 y B-14), el aporte negativo de las mujeres se debe a que ostentan grados mayores de desigualdad y experimenta un aumento de su peso poblacional relativo. En todo caso, aquellas variables que reflejan un aporte positivo a la reducción de la desigualdad en su componente “entre” - como el caso de sexo, edad y zona -, son aquellas que muestran en el tiempo reducciones en su aporte bruto a la desigualdad total (cuadro 13).

Poniendo la atención en las variables que explican más y crecientemente la desigualdad entre los asalariados, educación y tipo de inserción, dos resultados son de destacar. Primero, la reducción de la desigualdad descansa en lo que sucedió al interior de cada grupo pues el componente “entre grupos” más bien actuó en dirección contraria apoyando un aumento de la desigualdad. Segundo, la reducción de la desigualdad descansa en los grupos menos calificados o con menos capital humano, en tanto que los que poseen mayor capital humano actuaron en dirección opuesta pero sin lograr revertir la tendencia. Estos resultados sugerirían que los trabajadores menos calificados se habrían favorecido más durante las reformas aunque la diferenciación o estratificación podría estar aumentando.

Lo primero señala que con pocas excepciones, todos los grupos experimentaron reducciones en su desigualdad interna lo que apunta a un proceso de homogeneización interna bastante generalizado. Tal como se constata en el cuadro B-13, solo el grupo de asalariados con educación secundaria completa pero sin universitaria completa, y los trabajadores formales urbanos no calificados, experimentaron aumentos en sus índices de Theil específicos y solo para el primer grupo eso aportó hacia un aumento de la desigualdad total.³¹ Lo segundo, hay que verlo con cautela, pues el aporte positivo de los trabajadores menos calificados a la reducción de la desigualdad se basa en una fuerte reducción de su peso poblacional relativo pero inferior a la reducción en su ingreso relativo (trabajadores con primera incompleta o trabajadores del campo), o a aumentos en su peso poblacional relativo con pérdidas de su ingreso relativo (Trabajadores con secundaria incompleta y población flotante). Solo los trabajadores urbanos formales no calificados experimentan aumentos en sus participaciones relativas, tanto de la población como del ingreso, aunque mayor en el primer caso.

Los cambios en los grupos de la parte superior de la distribución muestran un comportamiento diferenciado. Mientras que los graduados universitarios contribuyen a incrementar la desigualdad por su diferenciación creciente con el resto de los trabajadores (peso en la población y en los ingresos creciente), los trabajadores del estrato superior (10% más rico), favorecen la reducción de la desigualdad, tanto por volverse mas homogéneos como por perder participación en el ingreso total.

Cuadro 14
CONTRIBUCIÓN DE LAS DISTINTAS VARIABLES A LA VARIACIÓN DE LA DESIGUALDAD DEL INGRESO SALARIAL ENTRE LOS ASALARIADOS, 1988-1995

Variables	Distribución % de los cambios en la desigualdad 1995/1988					
	Total	Dentro	Entre	Dentro	Entre	
Sexo	100.0	95.0	5.0	100.0	100.0	
Hombre	128.6	104.8	23.9	110.2	480.9	
Mujer	-28.6	-9.7	-18.9	-10.2	-380.9	
Edad	100.0	63.0	37.0	100.0	100.0	
Hasta 24	2.2	52.6	-50.4	83.5	-136.0	
25 a 39	-40.9	-5.4	-35.5	-8.7	-95.8	
40 a 59	87.7	-26.5	114.2	-42.1	308.4	
60 y más	51.0	42.3	8.7	67.2	23.4	
Educación	100.0	159.8	-59.8	100.0	100.0	
Primaria Incompleta	24.4	103.4	-79.0	64.7	132.2	
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	233.2	83.9	149.4	52.5	-249.9	
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	-130.9	-70.4	-60.5	-44.1	101.2	
Superior Completa	-26.7	42.9	-69.6	26.8	116.5	
Educación 1	100.0	110.1	-10.1	100.0	100.0	
Menos de Superior Completa	126.7	67.3	59.5	61.1	-586.4	
Superior Completa	-26.7	42.9	-69.6	38.9	686.4	
Tipo	100.0	151.2	-51.2	100.0	100.0	
Trabajador Agrícola	2.4	137.1	-134.6	90.7	263.1	
Asalariado Formal Calificado	-168.7	-8.4	-160.4	-5.5	313.4	
Asalariado Formal No Calificado	174.2	-22.1	196.3	-14.6	-383.5	
Productor Formal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Población Flotante	92.1	44.5	47.6	29.4	-92.9	
Zona	100.0	35.7	64.3	100.0	100.0	
Urbana	240.7	73.2	167.5	205.2	260.4	
Rural	-140.7	-37.5	-103.2	-105.2	-160.4	
Estrato	100.0	105.7	-5.7	100.0	100.0	
90% Restante	33.8	47.8	-14.0	45.2	245.6	
10% Más Rico	66.2	57.9	8.3	54.8	-145.6	

Fuente: Cuadro B-8 del anexo.

3. La distribución del ingreso laboral entre los ocupados

Entre 1988 y 1995 y utilizando las encuestas ajustadas para mejorar su comparabilidad, los ingresos laborales de los ocupados crecen un 16% en términos reales para una variación media real del 2,2%.³² La desigualdad en cada año es mayor a la de los asalariados al incluir los ingresos de los trabajadores independientes y, aunque en los datos del cuadro 11 no se presenta prácticamente variación en los indicadores de desigualdad, la distribución si parece mejorar cuando se realiza un análisis más detallado ya sea si se considera el coeficiente de Gini o el índice de Theil, tal y como se muestra en el cuadro 12,³³ resultado que se mantiene cuando se trabaja con el índice de Theil con datos no agregados (cuadro 13) y con el indicador normalizado (cuadro B-13 de anexo B).

Partiendo de estos resultados que apuntan a una leve reducción de la desigualdad entre los ocupados, el cuadro 13 muestra las contribuciones brutas, marginales y conjuntas de distintas variables asociadas con su incorporación al mercado de trabajo y a la dotación de activos productivos. Al igual que para los asalariados, de las variables consideradas, educación que mide directamente el capital humano y tipo que mide su uso y acceso al capital físico son los que más explican o contribuyen a la desigualdad total. Ambas variables

aumentan en forma importante su peso explicativo de la desigualdad hacia el final del período. Dada la reducción de la desigualdad global ello significa que otras variables han perdido parte del aporte a la desigualdad o que estas lo han aumentado producto de una mayor discriminación a su interior. La pérdida de participación en los ingresos de los trabajadores no calificados puede explicar parte de estos resultados.

La edad, que resulta una proxis de la experiencia y por ende de la productividad del capital humano tiene también una contribución bruta importante en la desigualdad total. No obstante, su aporte se reduce en el período indicando que la experiencia pierde peso frente a la educación formal o que esta última se valora más y en esa dirección contribuye más a la desigualdad.³⁴ En todo caso, ambas variables explican el 32% de la desigualdad en 1988 y el 35% en 1996.

La contribución marginal de la variable “tipo” aumenta en el período y en conjunto con las dos anteriores llegan a explicar el 42% de la desigualdad total en 1995 (39% en 1988). En todo caso, hay que resaltar que más de la mitad de la desigualdad no es aprehendida por estos tres indicadores y que su poder explicativo se va reduciendo conforme se aleje de la situación de empleo dependiente donde el capital humano formal aquí medido tiene un mayor poder discriminador o explicativo. La zona de residencia tiene un aporte menor y decreciente en el tiempo mostrando cierta homogeneización regional, en tanto que la apertura por sexo tiene escaso aporte a la desigualdad total y esta incluso se reduce. Los cambios en la contribución bruta de los grupos que se encuentran en el tope de la distribución (graduados universitarios y 10% más rico) aumenta en el período pero de forma más modesta que para el caso de los asalariados

El cuadro 15 muestra la contribución de cada subgrupo de ocupados a la reducción de la desigualdad total entre 1988 y 1995, tanto por los cambios en la desigualdad interna como por su aporte a la desigualdad entre los componentes y los cambios en sus pesos relativos.³⁵ Partiendo de una reducción de la desigualdad entre los ocupados, en cuanto a la variable sexo, son los hombres los que contribuyen a su reducción sobre todo por la reducción de la desigualdad entre ellos. Algo similar sucede cuando se analiza la variable zona. El grueso de la reducción está explicado por lo que sucede al interior de la zona urbana. En cuanto a la edad, el aporte a la reducción de la desigualdad se encuentra dividido entre lo que sucede en cada grupo etario y lo que sucede entre ellos.

Por el contrario, en las variables de educación y tipo, las reducciones en la desigualdad se concentran en lo que sucede al interior de cada grupo y más bien la dispersión o desigualdad entre grupos aumentan. En ambos casos los principales aportadores a la reducción de la desigualdad son los grupos de menores ingresos, tanto los menos calificados y educados, como los vinculados a actividades agrícolas e informales. Por el contrario, los trabajadores con mayor calificación o con dotaciones de capital productivo (productor formal, contribuyen a incrementar la desigualdad sin lograr revertir la tendencia. Dentro de ellos dos grupos merecen destacarse.

El primero se refiere a los trabajadores con educación secundaria completa pero superior incompleta. Este grupo, al igual que en el caso de los asalariados, es de los que más aportan hacia una mayor concentración. Su desigualdad interna aumenta (cuadro B-14) y logran los mayores incrementos en los ingresos reales (3,0% anual (Cuadro B-15)), incluso por encima de los obtenidos por los graduados universitarios, quienes de nuevo se tornan más homogéneos. Parece entonces ser un grupo particularmente favorecido durante el período de las reformas, aunque no todos logran los mismos beneficios. El otro grupo con aportes hacia la concentración de los ingresos laborales es el de los productores formales. Ellos si bien no manifiestan importantes incrementos en sus ingresos reales (1,1 % anual), si muestran un aumento en su desigualdad interna señalando un aumento de la dispersión interna y por ende, un aprovechamiento disparado durante las reformas.

Finalmente, los grupos ubicados en el tope de la distribución colaboran en forma distinta a la reducción de la desigualdad entre los ocupados. Los universitarios contrarrestan ligeramente este resultado,

fruto del aumento en su participación poblacional ya que muestran reducidos incrementos en sus ingresos reales medios y una reducción de la desigualdad interna. Por el contrario, el 10% de mayores ingresos, al igual que en el caso de la distribución entre los asalariados, apoya la reducción de la desigualdad perdiendo participación en el ingreso total y tornándose más homogéneo a su interior (cuadros B-14 y B-15).

Cuadro 15
CONTRIBUCIÓN DE LAS DISTINTAS VARIABLES A LA VARIACIÓN DE LA DESIGUALDAD
DEL INGRESO LABORAL ENTRE LOS OCUPADOS. 1988-1995

Variables	Distribución % de los cambios en la desigualdad 1995/1988				
	Total	Dentro	Entre	Dentro	Entre
Sexo	100.0	89.1	10.9	100.0	100.0
Hombre	137.1	101.9	35.2	114.4	322.9
Mujer	-37.1	-12.8	-24.3	-14.4	-222.9
Edad	100.0	57.7	42.3	100.0	100.0
Hasta 24	-7.9	38.5	-46.4	66.7	-109.7
25 a 39	-127.4	-39.6	-87.8	-68.6	-207.6
40 a 59	191.9	29.5	162.3	51.2	383.7
60 y más	43.4	29.2	14.2	50.6	33.6
Educación	100.0	157.7	-57.7	100.0	100.0
Primaria Incompleta	103.4	128.6	-25.2	81.6	43.7
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	239.2	122.8	116.4	77.8	-201.7
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	-230.3	-98.8	-131.5	-62.6	227.8
Superior Completa	-12.3	5.1	-17.4	3.2	30.2
Educación I	100.0	90.5	9.5	100.0	100.0
Menos de Superior Completa	112.4	85.4	27.0	94.3	284.5
Superior Completa	-12.4	5.1	-17.5	5.7	-184.5
Tipo	100.0	158.0	-58.0	100.0	100.0
Trabajador Agrícola	90.6	154.7	-64.1	97.9	110.5
Asalariado Formal Calificado	-87.6	-4.7	-82.8	-3.0	142.8
Asalariado Formal No Calificado	56.0	-2.6	58.6	-1.7	-101.0
Productor Formal	-107.5	-71.5	-36.0	-45.3	62.1
Población Flotante	148.6	82.2	66.3	52.1	-114.4
Zona	100.0	72.7	27.3	100.0	100.0
Urbana	108.2	29.3	78.9	40.3	288.9
Rural	-8.2	43.4	-51.6	59.7	-188.9
Estrato	100.0	59.0	41.0	100.0	100.0
90% Restante	29.4	50.4	-21.0	85.4	-51.3
10% Más Rico	70.6	8.6	62.0	14.6	151.3

Fuente: Cuadro B-9 del anexo.

4. La distribución del ingreso de la producción entre los activos

Al pasar a la distribución del ingreso entre los activos, el ingreso de referencia es el ingreso de la producción. Este ingreso crece globalmente un 14% entre 1988 y 1995 para un aumento real medio del orden del 1,8% anual. Aquí los resultados difieren del caso de los ocupados, pues se incorporan trabajadores con ingreso cero (familiares no remunerados y desocupados) y se incluye un nuevo componente de ingreso (las rentas de capital en efectivo). Ambos elementos implican arribar a grados de desigualdad mayores que para el caso de los ocupados o de los asalariados, aunque la tendencia en desigualdad no es previsible. Aumentos en el desempleo y la informalidad y un mayor peso de los ingresos de capital en efectivo son elementos que sugieren una ampliación de la desigualdad en el tiempo. Los resultados del cuadro 12 muestran resultados ambiguos sobre la evolución de la desigualdad a partir de indicadores estimados con base en datos agregados. El índice Theil no se modifica cuando se calcula de esta forma, pero si muestra un aumento cuando se estima a partir de datos no agregados (cuadro 13), aumento que se mantiene cuando se normaliza el indicador, aunque su incremento no supera al 1%, lo que podría sugerir cambios no estadísticamente significativos (cuadro B-14 de anexo B).

De los dos componentes señalados, la incorporación de perceptores con ingreso cero no parece pesar mucho ya que en ambos años los pesos relativos son similares (9.1% en 1988 y 8,9% en 1995), aunque si se

amplia la informalidad ya que la población flotante pasa de representar el 25% en 1988 al 30% en 1995.³⁶ Ello sugiere que las fuentes de incremento de la concentración podrían situarse en la expansión de la informalidad y en los ingresos de capital. En efecto aunque estos no pesan muy diferencialmente, si se distribuyen muy diferencialmente.³⁷

El cuadro 13 incorpora las contribuciones brutas, brutas y marginales a la desigualdad total de la distribución de los ingresos de la producción entre los activos. Los resultados son similares a los obtenidos para los ocupados y los asalariados, aunque en este caso, la contribución bruta y marginal del tipo de inserción productiva supera para 1995 a la contribución de la educación formal. El sexo y la zona continúan con los menores aportes y su contribución se reduce en el tiempo. La edad, como indicador de experiencia y de posibilidades de acumulación de activos productivos en este caso, tiene un peso bruto similar al mostrado entre los asalariados pero su contribución marginal, aunque decrece en el tiempo, supera a la mostrada para los dos tipos anteriores de perceptores. El componente de acumulación incorporado al considerar los ingresos del capital podría explicar estos resultados. Si bien la educación sigue siendo la más importante en 1988, ya para 1995, la variable Tipo se torna dominante. Las tres variables en conjunto (educación, edad y tipo) explican el 41% de la desigualdad en 1988 y el 44% en 1995, capacidad explicativa superior a la encontrada entre los ocupados pero inferior a la de los asalariados. En todo caso, para los tres tipos de perceptores, la contribución conjunta a la desigualdad total de estas tres variables se incrementa durante las reformas.

Los grupos que se encuentran en el tope de la distribución (graduados universitarios y el 10% más rico) muestran un menor aporte a la desigualdad total en comparación a los asalariados y los ocupados y este aporte, también en contraposición de los perceptores anteriores, se reducen entre 1988 y 1995. Ello sugeriría que el leve incremento en la desigualdad podría estar explicado por otros grupos.

Como el cambio en la desigualdad, medida por el índice de Theil es hacia el aumento, conviene analizar donde se concentra la explicación de él. El cuadro 16 muestra la descomposición de estos cambios por lo que sucede al interior de cada subgrupo y por lo que sucede entre ellos, en ambos casos ponderado por sus pesos relativos en términos de ingresos. En cuanto a sexo, el aumento de la desigualdad está explicada por lo que sucede al interior de cada grupo y en particular lo que sucede entre las mujeres. Ello implica un cambio con relación a los resultados de los ocupados y los asalariados, donde si bien es cierto las mujeres apoyaban incrementos de la desigualdad no lograban contrarrestar el efecto igualador de los hombres. Un mayor incremento en sus ingresos reales (2,4% anual), junto a un aumento en la desigualdad interna explica estos resultados. Por zonas de residencia, lo que pasa dentro del ámbito urbano es lo que explica el aumento de la desigualdad, por su aumento en la participación y una mayor desigualdad interna. Un resultado similar se produce al analizar el aporte por grupos de edad. Aquí también el aumento de la desigualdad está explicada por lo que sucede al interior de los grupos etarios en particular en los grupos más jóvenes, donde se concentran los aumentos de los ingresos reales pero acompañados de una mayor dispersión interna.

En cuanto a la educación, el aporte al incremento de la desigualdad se concentra entre los más educados, en particular entre los grupos con secundaria completa o más. Los grupos de menor educación contribuyen a aminorar la desigualdad, especialmente los que cuentan con estudios primarios completos, en tanto que los que cuentan con estudios postsecundarios son los que concentran la ampliación de la desigualdad, tanto por una mayor diferenciación con relación a los otros grupos como por una mayor diferenciación interna.

Cuando se consideran diferencias por formas de inserción, monto y utilización del capital humano y otros activos, el aumento de la desigualdad queda explicada al igual que con la variable educación por lo que sucede entre los grupos y no por lo que ocurre al interior de cada uno, es decir, se presenta una mayor dispersión entre los distintos grupos socio-ocupacionales. Aquí los que explican con creces el aumento de la desigualdad son los productores formales, esto es, aquellos que cuentan no solo con capital humano sino también con capital físico y en menor medida, los asalariados formales calificados, es decir, los que cuentan con mayor capital humano. Sin embargo, solo para los productores formales se observa un incremento de su

desigualdad interna (cuadro B-14) indicando que tampoco las ganancias son generalizadas. Este aumento de la desigualdad interna también está presente entre los graduados universitarios y, por primera vez, se encuentra entre el 10% de mayores ingresos. Ambos grupos contribuyen a una expansión de la desigualdad, el primero apoyado por un mayor peso relativo dentro de la población y el segundo por mejoras en sus ingresos reales.

Cuadro 16
CONTRIBUCIÓN DE LAS DISTINTAS VARIABLES A LA VARIACIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LA PRODUCCIÓN ENTRE LOS ACTIVOS. 1988-1995

Variables	Distribución % de los cambios en la desigualdad 1995/1988				
	Total	Dentro	Entre	Dentro	Entre
Sexo	100.0	112.6	-12.6	100.0	100.0
Hombre	-169.4	-146.7	-22.7	-130.3	180.1
Mujer	269.4	259.3	10.1	230.3	-80.1
Edad	100.0	195.8	-95.8	100.0	100.0
Hasta 24	60.1	-25.5	85.7	-13.0	-89.4
25 a 39	562.7	312.6	250.0	159.7	-261.0
40 a 59	-353.2	16.8	-370.0	8.6	386.2
60 y más	-169.6	-108.1	-61.5	-55.2	64.2
Educación	100.0	-82.1	182.1	100.0	100.0
Primaria Incompleta	-275.4	-297.7	22.3	362.7	12.3
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	-487.3	-253.4	-234.0	308.7	-128.5
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	615.2	327.2	288.0	-398.6	158.2
Superior Completa	247.6	141.8	105.7	-172.8	58.1
Educación 1	100.0	92.8	7.2	100.0	100.0
Menos de Superior Completa	-145.8	-48.0	-97.8	-51.7	-1367.2
Superior Completa	245.8	140.8	105.0	151.7	1467.2
Tipo	100.0	-226.5	326.5	100.0	100.0
Trabajador Agrícola	-283.4	-577.9	294.6	255.2	90.2
Asalariado Formal Calificado	195.1	17.0	178.1	-7.5	54.5
Asalariado Formal No Calificado	-66.1	16.0	-82.0	-7.1	-25.1
Productor Formal	594.1	328.3	265.7	-145.0	81.4
Población Flotante	-339.7	-9.8	-329.9	4.3	-101.0
Zona	100.0	175.3	-75.3	100.0	100.0
Urbana	110.5	310.7	-200.2	177.2	265.8
Rural	-10.5	-135.4	124.9	-77.2	-165.8
Estrato	100.0	143.6	-43.6	100.0	100.0
90% Restante	69.6	50.7	18.9	35.3	-43.3
10% Más Rico	30.4	92.9	-62.5	64.7	143.3

Fuente: Cuadro B-10.

5. La distribución del ingreso de la producción entre los perceptores de ingresos de la producción

Incorporando al grupo anterior los inactivos con ingresos de la producción, es posible determinar la desigualdad y sus cambios entre el total de perceptores de ingresos de la producción. Como se muestra en el cuadro 12, los coeficientes de desigualdad son mayores a los anteriores pues los ingresos de capital se consideran en su totalidad³⁸ y la desigualdad se reduce en el tiempo. Si se considera el índice de Theil, estos resultados no se mantienen si estos se calculan con datos no agregados (cuadro 13), aunque vuelven a presentarse si se estandariza en índice para considerar las variaciones en los tamaños poblacionales (cuadros B-13 y B-14 del anexo B). En ambos casos los cambios son muy reducidos ya que el índice de Theil varía en menos de un uno de por ciento por lo que puede interpretarse como una situación de no variación en los niveles de desigualdad.

El cuadro 13 muestra las contribuciones brutas, conjuntas y marginales a la desigualdad total y los resultados son similares a los casos analizados previamente, aunque se distinguen algunas variantes. La educación sigue emergiendo como una variable que contribuye en forma importante a la desigualdad total, aunque cede su primer lugar a la variable tipo, tanto si se considera la contribución bruta como la marginal. La otra variable que adquiere importancia, sobre todo en su contribución marginal es la edad, de modo que la

contribución conjunta de las tres variables anteriores sigue siendo importante y creciente en el tiempo (40% en 1988 y 44% en 1995). Ello sugiere que al irse incorporando los ingresos asociados con el capital físico, la capacidad explicativa de la variable educación formal se reduce y aumenta el poder explicativo de otras variables que como la edad ya no solo incorpora elementos del capital humano asociados con la experiencia sino también elementos vinculados con mayores posibilidades de acumulación de capital físico, donde la suerte, la herencia y la participación exitosas en actividades productivas tienen un mayor peso.

El aporte explicativo a la desigualdad total del estrato alto (10% más rico) continua por encima del 50% pero perdiendo participación en el tiempo. El aporte de los graduados universitarios, mantiene niveles similares al de los activos (alrededor del 15%) con una leve tendencia al alza pero menos a la mostrada por la variable educación en su conjunto.

Cuadro 17
CONTRIBUCIÓN DE LAS DISTINTAS VARIABLES A LA VARIACIÓN DE LA DESIGUALDAD
DE INGRESO DE LA PRODUCCIÓN ENTRE LOS PERCEPTORES. 1988-1995

Variables	Distribución % de los cambios en la desigualdad 1995/1988				
	Total	Dentro	Entre	Dentro	Entre
Sexo	100.0	251.9	-151.9	100.0	100.0
Hombre	-1357.3	-789.0	-568.4	-313.2	374.2
Mujer	1457.3	1040.9	416.5	413.2	-274.2
Edad	100.0	289.4	-189.4	100.0	100.0
Hasta 24	-8.3	-82.5	74.3	-28.5	-39.2
25 a 39	1315.0	960.3	354.7	331.9	-187.3
40 a 59	-872.4	107.8	-980.2	37.3	517.6
60 y más	-334.4	-696.2	361.8	-240.6	-191.1
Educación	100.0	-586.4	686.4	100.0	100.0
Primaria Incompleta	-1059.9	-1479.5	419.6	252.3	61.1
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	-1917.5	-736.2	-1181.3	125.5	-172.1
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	1798.2	1079.7	718.6	-184.1	104.7
Superior Completa	1279.2	549.6	729.5	-93.7	106.3
Educación 1	100.0	-140.2	240.2	100.0	100.0
Menos de Superior Completa	-1144.3	-674.8	-469.5	481.4	-195.5
Superior Completa	1244.3	534.6	709.6	-381.4	295.5
Tipo	100.0	-1218.0	1318.0	100.0	100.0
Trabajador Agrícola	-1156.3	-1931.4	775.1	158.6	58.8
Asalariado Formal Calificado	346.0	56.4	289.7	-4.6	22.0
Asalariado Formal No Calificado	-643.9	53.0	-696.9	-4.4	-52.9
Productor Formal	1802.4	1096.4	705.9	-90.0	53.6
Población Flotante	-1343.8	-33.6	-1310.2	2.8	-99.4
Pensionado	1095.6	-458.8	1554.4	37.7	117.9
Zona	100.0	390.4	-290.4	100.0	100.0
Urbana	543.2	1289.1	-745.9	330.2	256.8
Rural	-443.2	-898.7	455.4	-230.2	-156.8
Estrato	100.0	314.2	-214.2	100.0	100.0
90% Restante	-233.4	-329.3	95.9	-104.8	-44.8
10% Más Rico	333.4	643.5	-310.1	204.8	144.8

Fuente: Cuadro B-11 del anexo.

Como el cambio global en el índice de Theil es muy reducido, ello genera aportes de los distintos subgrupos muy altos en términos relativos por lo que su análisis pierde relevancia sobre todo teniendo presente que se está ante una situación de prácticamente no modificación de la desigualdad. Por ello, el cuadro 17 debe verse solo con el fin de confirmar que elementos apoyan el aumento de la desigualdad y cuales empujan hacia una mayor igualdad. De ahí se desprende que los principales aportadores de la desigualdad total se mantienen como en los casos anteriores y corresponden a las mujeres, los trabajadores más calificados o que desempeñan puestos de mayor calificación y los que poseen activos físicos como los productores formales y, en este caso, los inactivos con ingresos del capital. También en todos estos grupos, con excepción de los inactivos y los asalariados formales calificados, el proceso se acompaña con aumentos en la desigualdad interna de cada uno

de ellos (cuadros B-13 y B-14 del anexo B). Fenómeno que está presente también en los perceptores que se ubican en el estrato superior de ingresos (10% más rico y graduados universitarios).

6. La distribución del ingreso personal entre los perceptores totales

Las reformas económicas no limitan su impacto distributivo a lo que sucede con la producción, ellas incorporan ajustes en las finanzas públicas que afectan directamente las transferencias que reciben las personas, incluidas las pensiones y jubilaciones. Como la mayoría de las transferencias que reciben las personas tienen ese origen estatal, la consideración del ingreso personal total puede dar elementos sobre este aspecto de las reformas.³⁹ Incorporando entonces al grupo anterior los inactivos con ingresos de transferencias u otros ingresos ocasionales como fuente de ingreso nuevas, es posible determinar la desigualdad y sus cambios entre los perceptores totales. Estos ingresos adicionales se le han agregado también al resto de perceptores considerados si estos los tuvieran. Así es posible encontrar trabajadores ocupados que tienen ingresos de transferencias y la mayoría de rubro “otros ingresos o ingresos ocasionales” es percibido por trabajadores activos (ver cuadro 3).

Esta incorporación plantea dos problemas que reducen la robustez de las comparaciones. En primer lugar y como se señaló en la sección metodológica, estos ingresos no son objeto de ajuste por consistencia con cuentas nacionales por el hecho de que normalmente las encuestas arriban a estimaciones superiores. Se trabaja entonces con los datos de las encuestas sin ajustes (ver cuadro 4). En segundo lugar, la encuesta de 1995 no mide los “otros ingresos”. Esto hace que el número de perceptores de transferencias sea sensiblemente menor (ver cuadro B-4 del anexo B), perdiéndose cerca de un 3% del ingreso personal captado en 1988 y que equivale al 26% de los ingresos de transferencias de ese año (transferencias más otros ingresos) como se desprende de los cuadros 3 y 4. El resultado de estas limitaciones es una subestimación de este tipo de ingresos en 1995 cuyos impactos distributivos no son derivables directamente. Esto explica el hecho de que el ingreso personal se expanda entre 1988 y 1995 en tan solo un 8%, equivalente a un crecimiento medio anual del 1% real. Este menor crecimiento no puede ser asignado a una contracción del gasto público en este tipo de rubros ya que por el contrario el componente relativo al pago de pensiones fue de los que más se expandió.⁴⁰ Teniendo presente estas limitaciones, el cuadro 12 muestra que los coeficientes de desigualdad son similares en 1988 a los de los perceptores de ingresos de la producción, pero en 1995 los supera generando un aumento de la desigualdad. Este aumento en la desigualdad se mantiene cuando el índice de Theil se calcula con base en datos no agrupados (cuadro 13) y cuando se normaliza por tamaño de las poblaciones (cuadros B-13 y B-14 del anexo B).

El cuadro 13 que muestra las contribuciones brutas, conjuntas y marginales a la desigualdad total de distintas variables señala que la educación tiene un peso dominante en 1988 y aunque su aporte bruto crece en 1995, es superada por la forma de inserción al mercado y su contribución marginal cae a cerca de la mitad. Por su parte la variable edad mantiene su contribución bruta y una importante contribución marginal. Como se están incorporando los perceptores de pensiones, ello puede explicar este mayor protagonismo de la variable edad. En todo caso, estas tres variables mantienen contribuciones conjuntas altas y crecientes en el tiempo. Ello sugiere que al irse separando de los ingresos asociados con las actividades productivas directas, la capacidad explicativa de las variables asociadas con el capital humano y físico se reduce y entran en juego otros elementos explicativos, donde la suerte, en herencia y la participación exitosas en actividades productivas y en empleos formales años atrás tienen un mayor peso.

En efecto, el cuadro 18 muestra que si bien los principales aportadores de la desigualdad total se mantienen como en el caso de los perceptores de ingresos de la producción (los más calificados o con rentas de capital), solo en el caso de los inactivos se separa de este patrón. Los inactivos contribuyen a neutralizar el aumento de la desigualdad gracias a una fuerte reducción de sus ingresos reales. Esta reducción de los ingresos reales es esperada por la incorporación de los perceptores de transferencias subestimadas en 1995 y ello hecho hace también incrementar la desigualdad interna, por lo que estos resultados deben verse con cautela. Como el aumento de la desigualdad interna es la norma más que la excepción entre este tipo de perceptores

(cuadro B-14), domina como explicación del aumento de la desigualdad lo que sucede al interior de cada grupo que lo que sucede entre los grupos. Solo la apertura por educación y tipo de inserción resaltan el aporte de la diferenciación entre grupos, en particular entre los que tienen estudios universitarios completos. El 10% más rico de la distribución, por el contrario, debe su aporte al incremento de la desigualdad por el aumento de la diferenciación interna más que por diferenciación con su complemento.

Cuadro 18
CONTRIBUCIÓN DE LAS DISTINTAS VARIABLES A LA VARIACIÓN DE LA DESIGUALDAD DEL
INGRESO PERSONAL ENTRE LOS PERCEPTORES TOTALES. 1988-1995

Variables	Distribución % de los cambios en la desigualdad 1995/1988					
	Total	Dentro	Entre	Dentro	Entre	
Sexo	100.0	102.6	-2.6	100.0	100.0	
Hombre	-36.3	-34.1	-2.2	-33.3	84.6	
Mujer	136.3	136.7	-0.4	133.3	15.4	
Edad	100.0	96.8	3.2	100.0	100.0	
Hasta 24	5.4	-18.8	24.3	-19.5	750.8	
25 a 39	171.7	79.7	92.0	82.4	2846.1	
40 a 59	5.9	57.2	-51.2	59.1	-1585.2	
60 y más	-83.0	-21.3	-61.8	-22.0	-1911.7	
Educación	100.0	-16.2	116.2	100.0	100.0	
Primaria Incompleta	-130.0	-138.5	8.4	854.0	7.3	
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	-170.6	-72.7	-97.9	448.4	-84.3	
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	214.2	113.5	100.7	-700.0	86.7	
Superior Completa	186.4	81.5	105.0	-502.3	90.3	
Educación I	100.0	58.2	41.8	100.0	100.0	
Menos de Superior Completa	-86.0	-23.0	-63.0	-39.6	-150.7	
Superior Completa	186.0	81.3	104.7	139.6	250.7	
Tipo	100.0	-49.2	149.2	100.0	100.0	
Trabajador Agrícola	-91.7	-193.4	101.7	393.4	68.2	
Asalariado Formal Calificado	93.3	8.2	85.1	-16.6	57.0	
Asalariado Formal No Calificado	-16.3	-9.0	-7.3	18.3	-4.9	
Productor Formal	255.5	120.3	135.3	-244.6	90.7	
Población Flotante	-122.3	-9.4	-112.9	19.1	-75.7	
Pensionado	-18.5	34.2	-52.7	-69.6	-35.3	
Zona	100.0	120.3	-20.3	100.0	100.0	
Urbana	145.4	199.2	-53.7	165.5	264.6	
Rural	-45.4	-78.9	33.4	-65.5	-164.6	
Estrato	100.0	101.1	-1.1	100.0	100.0	
90% Restante	23.0	20.7	2.3	20.5	-214.2	
10% Más Rico	77.0	80.4	-3.4	79.5	314.2	

Fuente: Cuadro B-12 del anexo.

7. El perfil de los perceptores de altos ingresos de la producción

Como los ingresos provenientes de transferencias presentan mayores dificultades de comparación es conveniente limitar el análisis de las características del estrato superior de ingresos al conjunto de perceptores de ingresos de la producción. Tomada esta decisión, queda por definir lo que se entiende por estrato superior. Para ello se han utilizado tres aproximaciones, una relativa y dos absolutas. La primera delimita el estrato alto, siguiendo a Blackburn y Bloom (1987) a partir del establecimiento de una línea relativa de riqueza equivalente a 2,25 veces el ingreso mediano.⁴¹ Las dos aproximaciones absolutas delimitan al estrato alto como equivalente al 10% y al 5% de perceptores de ingresos de la producción más altos.⁴²

El cuadro 19 presenta la distribución de los perceptores para el total y para cada estrato definido y según distintas características, información que se complementa con el cuadro 20 que muestra las incidencias relativas (R_o) de los perceptores de altos ingresos entre los que poseen cada característica analizada. El primero permite ver la importancia relativa de determinados grupos entre el estrato alto y el segundo complementa esa información señalando hasta que punto el grupo está sobrerrepresentado o no en el estrato alto. Las tres primeras variables

incorporan información sobre la inserción al mercado de trabajo. Partiendo del tipo de inserción, dos ocupaciones se concentran en los estratos altos, los asalariados formales calificados y los productores formales. Los primeros representaron cerca de un tercio de los perceptores de ingreso alto en 1988 y su peso relativo aumenta hasta cerca del 45% en 1995, independiente de la definición seguida para ese estrato (cuadro 19). Esto se traduce en una concentración en el estrato alto que resulta casi cuatro veces el peso que tiene el estrato entre la población total y esta concentración o incidencia se mantiene en el tiempo, indicando que la expansión del grupo ocupacional más que el aumento de la incidencia es lo que explica su presencia creciente dentro del estrato alto (cuadro 20). El otro grupo que tiene una participación creciente es de los productores formales. Estos pasan de representar en el estrato alto de un 16% - 18% en 1988 a un 22% - 24% en 1995, y su incidencia cerca que triplica el promedio del estrato, aunque se reduce ligeramente en el tiempo.

El resto de los tipos de inserción tiene incidencias en los estratos altos menos que proporcionales al tamaño del estrato, con excepción de los inactivos. Como este último grupo depende de la calidad de la información captada sobre los ingresos de capital en 1995, los resultados hay que verlos con reserva ya que se produce una reducción global muy amplia de este tipo de perceptor, que como ya se ha discutido antes, no parece basarse en un proceso de concentración de ingresos del capital. El otro grupo interesante es el relativo a los trabajadores agrícolas, incluidos patronos y campesinos. Este grupo si bien pierde participación dentro del total de perceptores, su pérdida es más marcada dentro de los estratos altos. Este resultado que se mantiene aún cuando se desagregan las actividades agrícolas en tradicionales y no tradicionales, señalando un posible grupo perdedor del proceso. Si bien es cierto que existe evidencia que ciertos sectores como los productores de granos básicos se han visto afectados durante la apertura (Herrero, 1992), también hay que apuntar que este sector vio incrementados sus ingresos reales a un ritmo similar al promedio y esto a pesar de que la encuesta de 1995 capta con menos precisión los ingresos de los productores agrícolas (cuadro B-15 del anexo B).⁴³ Por lo tanto su menor presencia en los estratos altos es producto de una contracción de su tamaño poblacional más que de un proceso de empobrecimiento.

Por categoría ocupacional, los empleados públicos se tornan dominantes y con participación creciente entre los estratos altos. Ellos ayudan a explicar tanto el peso de los profesionales formales en estos estratos tanto como la presencia de asalariados formales no calificados en ellos. Como las reformas no han estado acompañadas de procesos masivos de privatización y de despido de empleados públicos se da este resultado y ello puede ser una de las razones que explican, a diferencia de otras experiencias en la región, el no empeoramiento de la distribución del ingreso durante este período. También permiten explicar el peso importante y creciente de los dependientes de solo ingresos salariales en los estratos altos, aunque este peso cede conforme se reduce el estrato alto a cambio de los perceptores con ingresos de múltiples fuentes o diversificados. Dentro de los trabajadores independientes, el creciente peso de los productores formales en los estratos altos se concentra por lo que sucede con los patronos, ya que los trabajadores por cuenta propia reúnen tanto la expansión de actividades formales como informales.

Por ramas de actividad, fuera de lo ya comentado para el sector agrícola, son los sectores vinculados con el sector público (electricidad y servicios sociales) los que tienden a concentrarse en los estratos altos. A ellos se suman los sectores más vinculados con la apertura externa (transporte, establecimientos financieros y en menor medida comercio). Dentro de ellos, el sector financiero que pese a tener todavía un gran protagonismo del sector público, el componente más dinámico ha sido sin duda el sector privado y su presencia dentro de los estratos altos es significativa aunque decreciente en incidencia.

Las características sociodemográficas de los perceptores de altos ingresos indican un predominio de los hombres, residentes urbanos, en edades plenamente activas (de 25 a 59 años) y con por lo menos estudios secundarios completos. Dentro de ellos sobresalen los perceptores con estudios universitarios completos con una creciente presencia en estos estratos y con las mayores incidencias estimadas para cada definición de estrato alto. Su creciente presencia en el estrato alto se basa en la expansión de su oferta, ya que sus ingresos

reales han aumentado modestamente (cuadro B-15 del anexo B). Esto último podría ayudar a explicar porque su expansión no va acompañada de un aumento en la desigualdad de la distribución de los ingresos. Las mujeres aunque están aumentando su presencia en los estratos altos, aun muestran incidencias por debajo del promedio, aunque crecientes.

Cuadro 19
PERFIL DE LOS PERCEPTORES DE INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN DE ALTOS INGRESOS 1988 – 1995
Cifras Relativas

Indicador	Todos los Perceptores		Alto Relativo ¹		10% MÁS RICO		5% MÁS RICO	
	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995
TIPO DE INSERCIÓN	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Trabajador Agrícola	28.5	16.7	14.7	4.9	14.7	4.2	15.4	4.3
Asal. Formal Calificado	8.9	11.6	32.5	42.7	34.4	45.0	35.1	46.5
Asal. Formal No Calificado	27.9	32.1	22.8	19.4	18.9	17.9	13.6	12.5
Productor Formal	5.5	8.7	15.5	22.2	16.4	21.8	18.0	24.5
Población Flotante	23.6	29.6	10.7	7.2	11.2	6.9	12.0	6.6
Inactivos	5.6	1.2	3.8	3.6	4.4	4.1	5.9	5.7
CATEGORIA OCUPACIONAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Empleado Público	14.9	14.7	35.6	37.1	34.4	39.4	28.9	39.1
Asalariado Privado	53.9	56.5	26.8	27.8	25.4	26.0	27.9	22.4
Patrono	3.5	5.8	11.4	15.1	12.7	16.0	13.6	18.3
Cuenta Propia	16.5	17.6	22.3	16.4	23.1	14.6	23.7	14.8
Familiar No Remunerado	4.9	3.7	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.2
Resto	6.2	1.8	3.8	3.4	4.4	3.9	5.9	5.2
RAMA DE ACTIVIDAD	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agrícola Tradicional	4.3	2.6	1.6	0.7	1.7	0.5	1.9	0.4
Agrícola No Tradicional	25.0	17.0	13.1	5.0	13.1	4.5	13.5	5.1
Industria	15.8	16.6	13.0	11.7	12.4	11.8	14.0	12.0
Electricidad	0.8	1.0	2.1	2.3	2.8	2.6	2.8	4.0
Construcción	5.2	6.3	2.5	3.2	2.2	2.4	1.9	2.1
Comercio	14.4	19.6	15.9	17.9	16.8	18.8	16.9	17.8
Transportes	3.0	5.2	6.3	7.3	6.1	7.2	5.4	7.2
Establecimientos Financieros	3.0	4.4	9.9	11.3	10.2	11.3	10.7	11.1
Servicios Sociales	20.9	24.5	29.9	36.5	28.0	36.5	24.6	35.2
ANBE	7.5	2.7	5.8	4.1	6.7	4.3	8.3	5.2
FUENTE DE INGRESOS	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Sin Ingreso	6.6	8.8	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Salario	51.3	63.6	35.0	54.0	29.5	53.2	23.2	44.5
Renta Empresarial	19.5	21.2	23.4	24.6	22.3	22.9	21.3	22.1
Renta de Capital	2.5	1.2	3.8	3.7	4.4	4.3	5.8	5.9
Salario + Renta E.	12.8	3.9	13.6	11.4	14.4	12.8	14.4	15.9
Salario + Renta K.	3.9	0.6	11.6	2.8	14.3	3.1	16.2	5.0
Renta E. + Renta K.	2.1	0.7	7.2	3.5	9.3	3.8	11.4	6.6
Salario + Renta E. + Renta K.	1.3	0.0	5.4	0.0	5.8	0.0	7.6	0.0
SEXO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Hombre	71.3	68.7	78.8	74.6	80.2	75.5	84.3	78.9
Mujer	28.7	31.3	21.2	25.4	19.8	24.5	15.7	21.1
EDAD	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Menos de 25 años	29.4	27.7	5.5	4.1	4.6	3.5	3.7	2.6
De 25 a 39 años	38.3	39.8	46.2	48.9	43.0	48.6	37.0	44.5
De 40 a 59 años	23.3	26.8	40.9	40.6	43.8	41.6	48.0	45.4
De 60 y más años	9.0	5.7	7.4	6.4	8.5	6.3	11.2	7.5
EDUCACION	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Primaria Incompleta	30.0	19.9	14.0	5.1	14.2	4.2	14.1	4.6
Prim. Compl. y Secund. Incompl.	47.4	50.4	31.9	1.3	28.9	19.5	28.1	17.8
Secund. Compl. y Sup. Incomp.	18.7	24.3	35.4	45.7	33.2	44.9	24.8	38.9
Superior Completa	3.9	5.4	18.7	27.9	23.7	31.4	33.1	38.7
ZONA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Urbana	46.4	51.6	68.5	74.2	70.4	75.1	73.8	75.5
Rural	53.6	48.4	31.5	25.8	29.6	24.9	26.2	24.5

1/ Perceptores con ingreso de la producción mayores a 2,25 veces el ingreso mediano.

Fuente: Cálculo del autor con base en las encuestas EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

Cuadro 20
INCIDENCIA DE ALGUNAS CARACTERÍSTICAS ENTRE LOS PERCEPTORES DE INGRESO
DE LA PRODUCCIÓN DE ALTOS INGRESOS. 1988 - 1996

Cifras relativas

Variable	Alto Relativo ¹		10% Más Rico		5% Más Rico	
	1988	1995	1988	1995	1988	1995
TIPO DE INSERCIÓN	14.7	13.7	10.0	10.0	5.1	5.1
Trabajador Agrícola	7.6	4.1	5.2	2.5	2.7	1.3
Asal. Formal Calificado	53.6	50.5	38.7	38.9	20.0	20.2
Asal. Formal No Calificado	12.1	8.3	6.8	5.6	2.5	2.0
Productor Formal	41.6	34.9	30.0	25.1	16.7	14.2
Población Flotante	6.7	3.3	4.8	2.3	2.6	1.1
Inactivos	10.1	41.7	7.8	35.0	5.3	24.1
CATEGORIA OCUPACIONAL	14.7	13.7	10.0	10.0	5.1	5.1
Empleado Público	35.2	34.7	23.2	26.9	9.8	13.5
Asalariado Privado	7.3	6.8	4.7	4.6	2.6	2.0
Patrón	48.8	36.1	37.0	27.8	19.9	16.0
Cuenta Propia	19.9	12.8	14.0	8.3	7.3	4.3
Familiar No Remunerado	0.0	0.3	0.0	0.3	0.0	0.3
Resto	9.1	26.0	7.0	21.6	4.8	14.4
RAMA DE ACTIVIDAD	14.7	13.7	10.0	10.0	5.1	5.1
Agrícola Tradicional	5.5	3.7	3.9	2.0	2.2	0.7
Agrícola No Tradicional	7.7	4.1	5.3	2.7	2.7	1.5
Industria	12.1	9.6	7.9	7.1	4.5	3.7
Electricidad	37.4	30.5	33.8	25.8	17.2	19.8
Construcción	7.0	6.9	4.3	3.8	1.8	1.7
Comercio	16.3	12.5	11.7	9.6	6.0	4.6
Transportes	30.6	19.1	20.2	13.8	9.0	6.9
Establecimientos Financieros	48.3	35.4	33.8	25.7	18.0	12.7
Servicios Sociales	21.1	20.4	13.5	14.9	6.0	7.2
ANBE	11.3	21.2	8.9	16.4	5.6	9.8
SEXO	14.7	13.7	10.0	10.0	5.1	5.1
Hombre	16.3	14.9	11.3	11.0	6.0	5.8
Mujer	10.9	11.1	6.9	7.8	2.8	3.4
EDAD	14.7	13.7	10.0	10.0	5.1	5.1
Menos de 25 años	2.8	2.0	1.6	1.3	0.6	0.5
De 25 a 39 años	17.8	16.9	11.3	12.3	4.9	5.6
De 40 a 59 años	25.9	20.8	18.9	15.6	10.5	8.6
De 60 y más años	12.2	14.7	9.6	10.5	6.4	6.7
EDUCACION	14.7	13.7	10.0	10.0	5.1	5.1
Primaria Incompleta	6.9	3.5	4.8	2.1	2.4	1.2
Prim. Compl. y Secund. Incompl.	9.9	5.8	6.1	3.9	3.0	1.8
Secund. Compl. y Sup. Incomp.	28.0	25.8	17.8	18.5	6.7	8.1
Superior Completa	71.0	70.7	61.5	58.1	43.3	36.1
ZONA	14.7	13.7	10.0	10.0	5.1	5.1
Urbana	21.8	19.7	15.2	14.6	8.1	7.4
Rural	8.7	7.3	5.5	5.2	2.5	2.6

1/ Perceptores con ingreso de la producción mayores a 2,25 veces el ingreso mediano.

Fuente: Cálculo del autor con base en las encuestas EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

De las tres definiciones alternativas de estrato alto, solo la definición relativa permite una variación endógena de su tamaño relativo y en esa medida es posible descomponer los cambios en la incidencia global de la riqueza (R_0) en cambios dentro, entre y cruzado en la dirección de las descomposiciones de los indicadores de pobreza (Ravallion, 1992). El cuadro 21 presenta este ejercicio como complemento de los dos cuadros previos. La incidencia de la riqueza se reduce en un punto de por ciento, señalando cierto mejoramiento de la distribución del ingreso de la producción en su parte superior.

Partiendo de un descenso en la incidencia de la pobreza, el cuadro 21 muestra que cuando se realiza la apertura por la variable tipo, esta reducción se sustenta en los que sucede al interior de los grupos y por el

efecto cruzado, en tanto que el efecto cambio poblacional (entre) actúa en dirección opuesta. Lo primero significa que la reducción de la incidencia de riqueza se produce en forma generalizada al interior de todos los grupos, excepto inactivos y el efecto cruzado negativo implica que el efecto incidencia (dentro) y el efecto poblacional (entre) van en sentido opuesto, esto es, que los grupos que crecen (decrecen) su participación poblacional en el estrato alto son aquellos en que su incidencia de la riqueza se reduce (aumenta). El efecto entre o poblacional es positivo y neutraliza en parte la reducción de la incidencia de la riqueza, producto de que los grupos que más ganan participación poblacional entre los ricos (asalariados calificados y productores formales) son también los que muestran mayores niveles de riqueza relativa. Globalmente para estos dos grupos su aumento poblacional dentro del estrato alto supera los otros dos efectos y su aporte global es hacia un aumento de la incidencia de la riqueza, aumento que no se produce gracias al aporte de los restantes grupos, pero especialmente de los trabajadores agrícolas que al pesar de ser el grupo menos rico, es el que más población pierde en especial el agrícola no tradicional. Esto corrobora lo señalado anteriormente en el sentido que los grupos más favorecidos (productor formal y asalariados formales calificados) lo son no porque se enriquecen más que los otros sino porque aumenta su peso poblacional global.

Al contrario de los asalariados formales calificados, los empleados públicos pese a su protagonismo dentro del estrato alto, aportan marginalmente al cambio fruto de también marginales cambios en su peso poblacional y en su incidencia de riqueza. Esto sugeriría que son los profesionales del sector privado los que juegan un papel importante en el resultado de los trabajadores calificados comentados. Los patronos, grupo importante dentro de los productores formales, mantienen el mismo impacto de estos últimos hacia un aumento de la desigualdad, en tanto que los cuenta propia son los principales responsables globales de la reducción de incidencia de la riqueza, congruente con la evolución del trabajador agrícola. En todo caso hay que resaltar que el efecto dominante que permite una reducción de la incidencia de la riqueza por categoría ocupacional es el efecto cruzado señalando que predomina los cambios inversos en pesos poblacionales e incidencias de riqueza.

Los sectores productivos más vinculados con la apertura comercial (transporte, comercio y establecimientos financieros) y en los que predominan los asalariados calificados (servicios sociales) son los que contribuyen hacia un aumento de la incidencia de la riqueza sin lograr neutralizar la baja encontrada. Aunque la agricultura no tradicional también es un sector muy favorecido por la apertura comercial su efecto como se señaló es hacia la contribución opuesta. Ello sugeriría, que su impacto ha sido más por el lado de creación de empleo no calificado o semicalificado y por la promoción de productores medianos, grupos todos que no se ubican en el estrato superior de ingresos. Si ello es así, lo cual demanda de mayores investigaciones,⁴⁴ este sector ayudaría a explicar también el por qué el proceso de apertura comercial no se acompañó de un proceso de concentración de ingresos de la producción. Este resultado se complementa con el hecho que la reducción de la riqueza es explicada por lo que sucede en la zona rural y entre los hombres.

Finalmente y congruente con los resultados previos, los perceptores con mayor educación, secundaria completa o más, promueven una expansión de la incidencia de la riqueza, mientras que la reducción observada en la incidencia de la riqueza se concentra por lo que sucede entre los grupos de perceptores semicalificados y no calificados, es decir, sin estudios medios completos, que son los grupos más numerosos pero con baja y decreciente presencia en los estratos altos. Dentro de los grupos que promueven un aumento de la incidencia de la pobreza, su aporte proviene de fuentes distintas. Los que superaron los estudios secundarios y no tienen estudios universitarios completos, su aporte se sustenta en el aumento poblacional que supera a la reducción en la incidencia de su riqueza. Por el contrario, los graduados universitarios junto a su aumento poblacional no muestran reducciones en su alta incidencia de la riqueza. No se vuelven más o menos ricos pero sí son relativamente más perceptores en ese estrato. Esto significa que con los grupos con mayor educación y los que desempeñan ocupaciones con mayor calificación son los que tienden a concentrarse en un estrato alto que globalmente se vuelve más pequeño.

Cuadro 21
DESCOMPOSICIÓN DEL PERFIL DE LOS PERCEPTORES DE ALTOS INGRESOS DE
LA PRODUCCIÓN. 1988 - 1995

Cifras relativas

Variable	Incidencia (R ₀) ¹		Descomposición de los cambios de la Incidencia			
	1988	1995	Total	Dentro	Entre	Cruzado
TIPO DE INSERCIÓN	14.7	13.7	-0.010	-0.017	0.024	-0.016
Trabajador Agrícola	7.6	4.1	-0.015	-0.010	-0.009	0.004
Asal. Formal Calificado	53.6	50.5	0.011	-0.003	0.014	-0.001
Asal. Formal No Calificado	12.1	8.3	-0.007	-0.010	0.005	-0.002
Productor Formal	41.6	34.9	0.008	-0.004	0.013	-0.002
Población Flotante	6.7	3.3	-0.006	-0.008	0.004	-0.002
Inactivos	10.1	41.7	-0.001	0.018	-0.004	-0.014
CATEGORIA OCUPACIONAL	14.7	13.7	-0.010	0.002	0.010	-0.022
Empleado Público	35.2	34.7	-0.002	-0.001	-0.001	0.000
Asalariado Privado	7.3	6.8	-0.001	-0.003	0.002	0.000
Patrono	48.8	36.1	0.004	-0.004	0.011	-0.003
Cuenta Propia	19.9	12.8	-0.010	-0.012	0.002	-0.001
Familiar No Remunerado	0.0	0.3	0.000	0.000	0.000	0.000
Resto	9.1	43.9	-0.001	0.022	-0.005	-0.018
RAMA DE ACTIVIDAD	14.7	13.7	-0.010	-0.018	0.013	-0.005
Agrícola Tradicional	5.5	3.7	-0.001	-0.001	-0.001	0.000
Agrícola No Tradicional	7.7	4.1	-0.012	-0.009	-0.006	0.003
Industria	12.1	9.6	-0.003	-0.004	0.001	0.000
Electricidad	37.4	30.5	0.000	-0.001	0.001	0.000
Construcción	7.0	6.9	0.001	0.000	0.001	0.000
Comercio	16.3	12.5	0.001	-0.005	0.009	-0.002
Transportes	30.6	19.1	0.001	-0.003	0.007	-0.003
Establecimientos Financieros	48.3	35.4	0.001	-0.004	0.007	-0.002
Servicios Sociales	21.1	20.4	0.006	-0.001	0.008	0.000
ANBE	11.3	21.2	-0.003	0.007	-0.006	-0.005
SEXO	14.7	13.7	-0.010	-0.009	-0.001	0.000
Hombre	16.3	14.9	-0.014	-0.010	-0.004	0.000
Mujer	10.9	11.1	0.004	0.001	0.003	0.000
EDAD	14.7	13.7	-0.011	-0.015	0.007	-0.003
Menos de 25 años	2.8	2.0	-0.002	-0.002	0.000	0.000
De 25 a 39 años	17.8	16.9	-0.001	-0.003	0.003	0.000
De 40 a 59 años	25.9	20.8	-0.005	-0.012	0.009	-0.002
De 60 y más años	12.2	14.7	-0.003	0.002	-0.004	-0.001
EDUCACION	14.7	13.7	-0.011	-0.034	0.022	0.001
Primaria Incompleta	6.9	3.5	-0.014	-0.010	-0.007	0.003
Prim. Compl. y Secund. Incompl.	9.9	5.8	-0.018	-0.020	0.002	-0.001
Secund. Compl. y Sup. Incomp.	28.0	25.8	0.011	-0.004	0.016	-0.001
Superior Completa	71.0	70.7	0.011	0.000	0.011	0.000
ZONA	14.7	13.7	-0.010	-0.017	0.007	0.000
Urbana	21.8	19.7	0.001	-0.009	0.011	-0.001
Rural	8.7	7.3	-0.011	-0.007	-0.005	0.001

1/ Porcentaje sobre el total para perceptores con ingreso de la producción mayores a 2,25 veces el ingreso mediano.

Fuente: Cálculo del autor con base en las encuestas EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

V. LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO ENTRE LAS FAMILIAS

En el paso de los perceptores a las familias, en la fase de redistribución de los ingresos, intervienen elementos adicionales. Por un lado se incorporan componentes de ingreso como algunas transferencias y el alquiler imputado por habitar casa propia. Por otro lado existirán diferentes cantidades de perceptores por hogar y con distintos ingresos medios. De esta forma es difícil asociar los ingresos familiares con las características de miembros individuales. En esta sección se asocian los ingresos familiares con las características de los jefes, lo cual si bien ofrece una aproximación inicial, no es completamente adecuada tanto por no considerar el número de perceptores como por que no siempre el jefe es el principal de ellos.⁴⁵

1. Una visión global

Distintos estudios han realizado aproximaciones de la distribución del ingreso entre las familias y en este caso las diferencias en los conceptos de ingresos junto a los criterios de ordenamiento complican aún más las posibilidades de comparaciones válidas. El cuadro 22 resume los principales trabajos en esa dirección y, con las limitaciones de comparación inherentes en mente, sugieren un mejoramiento en la distribución del ingreso durante los años sesenta. Probablemente durante los setenta la distribución no mostró mayores cambios, ya que el primer dato disponible para los ochenta corresponde a plena crisis económica. También los datos sugerirían que durante el resto del período antes de las reformas, la distribución no se modificó, aunque los ingresos familiares reales estuvieron creciendo. Los últimos dos datos disponibles, que corresponden al período de las reformas, son menos comparables con los anteriores pero si más entre sí. Estos sugieren pocas modificaciones en la desigualdad con una leve tendencia hacia la concentración dentro del marco de mejoras en los ingresos reales.

Cuadro 22
ESTIMACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LOS HOGARES:1961-1992

Estratos ^{1/}	1961	1971	1983	1986	1988*	1992*
<i>% del Ingreso captado por:</i>						
10% más pobre	2.80	2.1	1.5	1.3	1.6	1.6
20% más pobre	6.2	5.4	4.5	4.2	4.8	4.9
20% siguiente	7.6	9.3	9.3	9.2	9.9	9.4
20% siguiente	9.5	13.7	13.8	14	14.8	14.5
20% siguiente	17	21	20.6	21.2	22.1	22.1
20% más rico	59.7	50.6	51.8	51.5	48.4	49.1
10% más rico	45.5	34.4	36.7	36	31.7	32.2
Coefficiente de Gini ^{2/}	0.50	0.43	0.45	0.50	0.42	0.43
Ingreso medio mensual						
Colones corrientes	872	1,175	14,066	22,594	28,071	69,554
Colones de 1992	48,989	52,455	62,185	68,075	61,024	69,554

* No incluye alquiler imputado por habitar casa propia

1/ Familias ordenadas según su ingreso familiar total; 2/ Estimaciones propias con base en tabulados publicados por decilas
Fuente: Para 1961 (Cepal, 1987), para 1971 (Céspedes, 1973), para 1983 (Trejos y Elizalde, 1986) para 1992 (Seligson et al., 1996) y para 1988 (DGEC, s.f.).

Utilizando directamente las encuestas de hogares (EHPM/DGEC), con las limitaciones inherentes a la medición de los ingresos es posible construir una serie sobre la evolución de la desigualdad de los ingresos a nivel familiar durante el período de las reformas. La información mostrada en el cuadro 23 ofrece un panorama de estabilidad similar al mostrado en la sección relativa a los asalariados y los ocupados (cuadros 10 y 11). Con

excepción de 1987, que refleja un nivel de desigualdad mayor, la desigualdad caracterizada por el coeficiente de Gini gira alrededor de un valor de 0,38 con variaciones de un punto por ciento como máximo (gráfico 17). Si se toman los años en que se realiza la comparación a profundidad (1988 y 1995), la tendencia sería incluso hacia una reducción de la desigualdad.⁴⁶

Cuadro 23
EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR, 1987-1997^{1/}

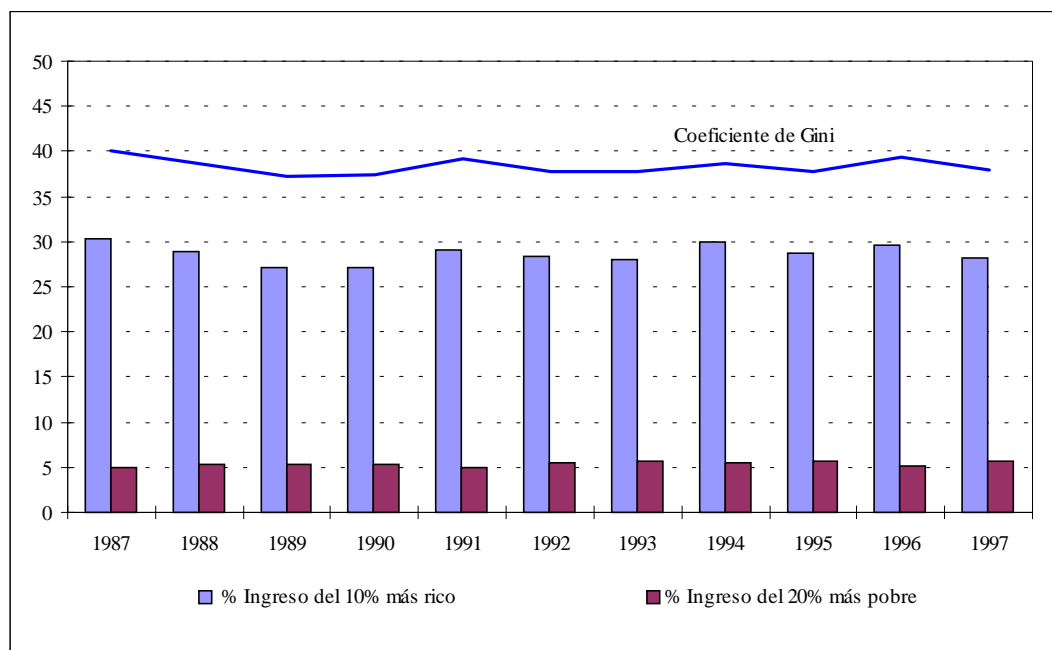
INDICADOR	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Participaciones relativas en el ingreso total</i>											
10% más pobre	1.7	1.6	1.6	1.6	1.5	1.7	1.8	1.8	1.8	1.6	1.8
20% más pobre	5.0	5.3	5.3	5.3	5.0	5.4	5.7	5.4	5.7	5.2	5.6
40% más pobre	15.4	16.0	16.5	16.8	15.9	16.6	16.5	16.3	16.9	15.9	16.7
20% más rico	46.1	45.1	43.9	43.3	45.3	44.0	44.4	45.4	44.3	45.6	44.9
10% más rico	30.4	28.8	27.1	27.1	29.0	28.3	28.1	30.0	28.6	29.6	28.1
<i>Indicadores de desigualdad</i>											
Coeficiente de GINI ^{2/}	0.4015	0.3868	0.3730	0.3742	0.3916	0.3782	0.3782	0.3874	0.3772	0.3936	0.3802
Variación del logaritmo ^{3/}	0.6155	0.6005	0.5721	0.5859	0.6354	0.5714	0.5567	0.5638	0.5461	0.6069	0.5490
Índice de Theil ^{4/}	0.2707	0.2503	0.2296	0.2311	0.2563	0.2385	0.2376	0.2543	0.2378	0.2595	0.2390
<i>Relaciones entre ingresos promedios</i>											
10% más rico / 10% más pobre	18.2	18.3	16.6	17.4	19.9	17.1	16.2	17.0	16.1	18.6	15.5
20% más rico / 20% más pobre	9.3	8.7	8.2	8.2	9.1	8.1	7.8	8.4	7.9	8.9	8.0
10% más rico / 40% más pobre	7.9	7.3	6.6	6.5	7.4	6.9	6.9	7.4	6.8	7.5	6.7
20% más rico / 40% más pobre	6.0	5.6	5.3	5.2	5.7	5.3	5.4	5.6	5.3	5.8	5.4
<i>Variación en ingresos reales^{5/}</i>											
Promedio Nacional		-6.7	-0.7	1.1	-8.8	5.0	14.5	11.6	-6.2	-5.7	3.9
10% más pobre		-11.5	2.4	-3.3	-14.9	19.3	20.2	13.0	-5.5	-15.6	18.8
20% más pobre		-2.3	2.0	0.0	-14.1	14.5	20.0	6.1	-2.3	-13.1	12.6
40% más pobre		-2.9	2.3	1.9	-13.4	10.0	14.1	10.3	-3.2	-11.2	9.3
20% más rico		-8.9	-3.2	-0.1	-4.7	2.1	15.4	14.3	-8.5	-1.8	0.9
10% más rico		-10.7	-7.2	1.1	-2.5	2.6	14.1	18.6	-10.8	-2.6	-1.1

1/ Las familias están ordenadas según su ingreso per cápita. Incluye solo familias con ingreso conocido y sin ajuste alguno; 2/ El coeficiente es un indicador resumen del grado de desigualdad. Varía entre cero y uno y conforme se acerca a la unidad refleja una mayor desigualdad; 3/ Mide la dispersión de los ingresos alrededor del promedio, entre mayor dispersión mayor desigualdad pues más se alejan del promedio los valores extremos; 4/ Ponderado por ingreso. Al igual que el GINI a mayor valor mayor desigualdad aunque el límite superior es variable; 5/ Colones de 1995.

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos, Encuestas de Hogares de Propósitos Múltiples.

Los ingresos medios muestran también los impactos de las crisis recesivas coyunturales, períodos o años asociados con pequeños deterioros en la distribución de los ingresos (1991 y 1995/96). En todo caso, globalmente el ingreso medio familiar real solo se expande un 5% en el decenio para un aumento real anual del orden del medio punto de por ciento. Cabe señalar que al igual que en el caso de los ingresos totales de los ocupados y los asalariados (cuadros 10 y 11), el aumento en el poder adquisitivo de los ingresos medios, se debe a la fuerte expansión que ellos vivieron durante los años de 1993 y 1994, período más asociado con un “boom” generado por afluencia de capital externo que fruto de las políticas de reforma estructural. También estos datos, al igual que los de los cuadros 10 y 11, muestran como los resultados sobre la evolución de los ingresos reales dependen críticamente de los años que tome como puntos de referencia. Así por ejemplo, este crecimiento es mayor entre 1988 y 1995 con variaciones globales y medias anuales del 15% y el 2% respectivamente.

Gráfico 17
DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR. 1987 - 1997



Fuente: Cálculo del autor con base en las encuesta de hogares de la DGEC.

2. Algunas especificidades de la desigualdad entre los hogares

Si se quiere ahondar y precisar la medición de los ingresos y su distribución entre los hogares se debe recurrir a las encuestas de ingresos y gastos de 1988 (EIG/DGEC) y a la encuesta periódica de hogares de 1995 (EHPM/DGEC) a las cuales se le puede agregar la encuesta de características socioeconómicas de 1986 (ECSE/IICE) pues si ofrece estimaciones para las familias. Como se ha señalado, estas encuestas han sido sometidas a ajustes buscando mejorar sus posibilidades de comparación y se han estimado las distribuciones según distintos conceptos de ingreso familiar y según distintos criterios de ordenamiento de las unidades de análisis.⁴⁷ Los conceptos de ingreso van del ingreso de la producción, al ingreso familiar con o sin alquiler imputado por habitar casa propia. Los ordenamientos de las unidades de análisis implica utilizar la familia y ordenarlas según su ingreso familiar total o per cápita o utilizar las personas totales del hogar y ordenarlas según su ingreso familiar per cápita.

Los resultados que se obtienen, cuadro 24, indican que es posible arribar a conclusiones distintas según la fuente y el concepto de ingreso utilizado. Por fuente, los niveles de desigualdad mostrados por la EIG/DGEC (1988) son particularmente menores a los de las otras encuestas y a los de la serie presentada en el cuadro anterior (ver cuadro 23). De esta forma es posible concluir sobre un deterioro en la distribución del ingreso familiar durante el período de las reformas si se comparan las encuestas de los años 1988 y 1995. Solo cuando el ingreso se limita al ingreso de la producción y se considera solo las familias que lo reciben, es posible encontrar un mejoramiento de la distribución entre 1988 y 1995 o cuando la distribución se ve por personas. Sin embargo es posible concluir que se ha reducido la desigualdad, como señalan las EHPM de año en año, si las fuentes utilizadas son las correspondientes a los años 1986 y 1995. Esto es cierto tanto si se tienen en cuenta la distribución del ingreso per cápita entre la población total como la distribución del ingreso familiar para los dos ordenamientos alternativos de las familias.

También los grados de desigualdad varían para un mismo año según el concepto de ingreso seguido y el criterio de ordenamiento. Los menores grados de desigualdad se obtienen cuando se analizan las familias

que reciben ingresos de la producción o el total de ellas con ingreso familiar incluido el alquiler imputado. Los mayores grados de desigualdad se presentan cuando se considera el ingreso de la producción y el total de familias, lo que significa incorporar familias con ingresos cero y en situación intermedia se sitúa la sola exclusión del alquiler imputado. Como existe una relación directa entre el tamaño familiar y el ingreso familiar total pero inversa entre el tamaño familiar y el ingreso familiar per cápita, la desigualdad es menor cuando las familias se ordenan según su ingreso per cápita pero mayor cuando se consideran las personas ordenadas según el ingreso familiar per cápita. La no consideración de estos detalles puede llevar a errores, adicionales a los involucrados en la definición y medición de los ingresos, en las conclusiones que surgen de comparar encuestas de distintos años.

Cuadro 24
INDICADORES SOBRE LA CONCENTRACIÓN DEL INGRESO FAMILIAR SEGÚN TIPO
DE INGRESO. 1986 -1988 - 1995

Perceptor, Tipo de Ingreso y Tipo de Ordenamiento	Coeficiente de Gini ^{1/}			Índice de Thiel ^{2/}			Varianza Ln del Ingreso ^{1/}		
	1986	1988	1995	1986	1988	1995	1986	1988	1995
<i>Familias / Deciles de Ingreso Familiar Total</i>									
Ingreso Familiar de la Producción positivo	0.4753	0.4378	0.4352	0.4030	0.3251	0.3219	0.8587	0.7836	0.7009
Ingreso Familiar de la Producción	0.5071	0.4563	0.4830	0.4637	0.3577	0.4094	2.0983	1.1680	2.7796
Ingreso Familiar sin Alquiler Imputado	0.4957	0.4303	0.4538	0.4408	0.3136	0.3519	1.0670	0.6885	0.8896
Ingreso Familiar con Alquiler Imputado	0.4721	0.4249	0.4381	0.3975	0.3059	0.3279	0.8261	0.6487	0.7950
<i>Familias / Deciles de Ingreso Familiar per cápita</i>									
Ingreso Familiar de la Producción positivo	0.4236	0.3793	0.3806	0.3182	0.2415	0.2435	0.6743	0.5833	0.5228
Ingreso Familiar de la Producción	0.4587	0.3986	0.4338	0.3806	0.2716	0.3322	1.7601	0.9104	2.3894
Ingreso Familiar sin Alquiler Imputado	0.4435	0.3675	0.3956	0.3538	0.2252	0.2645	0.8164	0.4800	0.6504
Ingreso Familiar con Alquiler Imputado	0.4148	0.3611	0.3762	0.3087	0.2187	0.2394	0.6111	0.4414	0.5648
<i>Personas / Deciles de Ingreso Familiar per cápita</i>									
Ingreso Familiar de la Producción positivo	0.5041	0.4698	0.4629	0.4725	0.4025	0.3799	0.9378	0.7914	0.7648
Ingreso Familiar de la Producción	0.5261	0.4797	0.4899	0.5163	0.4209	0.4305	1.7798	1.0270	2.0794
Ingreso Familiar sin Alquiler Imputado	0.5198	0.4658	0.4692	0.5057	0.3969	0.3890	1.0730	0.7024	0.8502
Ingreso Familiar con Alquiler Imputado	0.4998	0.4662	0.4558	0.4645	0.3990	0.3671	0.8831	0.6948	0.7816

1/ Calculados sobre datos agrupados en deciles.

2/ Calculados sobre datos agrupados en deciles y sin normalizar.

Fuente: Elaboración propia a partir de las encuestas ECSE/IICE (1986), la EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

La encuesta de 1988 (EIGC/DGEC) al repartir su muestra durante el año enfrenta mejor los problemas de estacionalidad y, al indagar detalladamente sobre el gasto, también mide mejor los ingresos en particular los de los grupos bajos. A su vez por razones probablemente de definición, arriba a tamaños familiares mayores. Estos a su vez van acompañados de una mayor cantidad de ocupados, activos y perceptores por hogar. Ambos elementos, mejor medición y mayores aportes, explican los menores niveles de desigualdad de esta encuesta (ver cuadro B-2 y B-5) y resalta como los problemas de comparación se acrecientan cuando se pasa de perceptores individuales a familias. En todo caso y poniendo la atención en el cuadro 24 comparado con el cuadro 12, es de resaltar como entre 1988 y 1995, la desigualdad del ingreso entre los asalariados, ocupados y los perceptores de ingresos de la producción se reduce en tanto que entre las familias se incrementa.⁴⁸

Cuáles otras características de los hogares explican los niveles diferenciales de desigualdad es difícil de precisar. En las tres encuestas, el jefe es determinado por autodeclaración y no por ser el principal proveedor. En esta situación sus características individuales deberían arrojar menos luz en la explicación de la desigualdad en la distribución del ingreso familiar según variables asociadas con las características de sus jefes, excepto zona. Sin embargo, partiendo del ingreso familiar total (con alquiler imputado) y tal como se muestra en el cuadro 25, los resultados sobre las contribuciones a la desigualdad total son similares a los obtenidos en las secciones anteriores (cuadro 13), esto es, predominio de la variable educación y tipo de inserción con las contribuciones brutas mayores y escaso peso de la variable sexo y zona de residencia, aunque la primera tiende a aumentar por el creciente protagonismo de la jefatura femenina en el país. El aporte de la edad muestra una menor significancia

tanto en su contribución bruta como en su contribución marginal, excepto esta última para 1986 y en menor medida en 1988. El uso de las características del jefe y la imposibilidad de incorporar información sobre otros perceptores del hogar, explican el hecho de que la contribución conjunta de las tres variables asociadas con dotaciones de activos individuales (educación, edad y tipo) tenga menor explicación de la desigualdad total que en los casos de perceptores individuales (cuadro 13).

Cuadro 25
CONTRIBUCIONES BRUTAS, CONJUNTAS Y MARGINALES A LA DESIGUALDAD EN LA
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR TOTAL. 1986 - 1988 - 1995

Características del Jefe	1986	1988	1995
Theil General ¹	0.50773	0.33585	0.37971
Contribución Bruta ²			
Sexo	0.7	0.3	1.7
Edad	4.1	4.5	2.4
Educación	19.4	20.4	23.7
Educación I	12.2	14.8	14.5
Tipo	16.5	14.7	19.2
Zona	9.1	9.4	8.5
Estrato	55.3	56.2	52.4
Contribución Conjunta ²			
Educación-Edad	28.8	27.6	26.4
Educación-Tipo	29.2	22.6	25.8
Edad-Tipo	23.2	19.7	28.2
Educ.-Edad-Tipo	39.3	30.8	30.8
Contribución Marginal ³			
Educación	16.1	11.1	2.7
Edad	10.0	8.2	5.1
Tipo	10.5	3.1	4.4

1/ Ponderado por ingresos, sin normalizar y calculados sobre la muestra total ponderada pero sin agrupar. Por ello los valores difieren de los del cuadro 24; 2/ Como porcentaje del Índice de Theil general; 3/ Contribuciones marginales de orden dos como porcentaje del Índice de Theil general.

Fuente: Cálculos del autor con base en las encuestas EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

Dentro de estas variables, la relativa a educación tanto por grupos como por profesionales y no profesionales, es la que muestra mayor poder explicativo y similar al obtenido entre los perceptores individuales, excepto asalariados. Casi un 15% de la desigualdad es explicada por las diferencias entre graduados universitarios y el resto de los jefes (educación I), mientras que se mantiene el predominio del estrato rico (10% más rico) en la explicación de al menos la mitad de la desigualdad total medida por el índice de Theil, aunque se reduce para 1995. Esta reducción se da a pesar de que aumenta la dispersión al interior de este estrato (cuadro B-14).

Como entre 1988 (EIG/DGEC) y 1995 (EHPM/DGEC) la desigualdad de la distribución del ingreso familiar aumenta, se puede analizar los elementos que contribuyeron a este resultado a través de la descomposición de los cambios en el índice de Theil. El cuadro 26 recoge los principales resultados. Al contrario de los que mostraron los cambios entre los perceptores individuales, el incremento de la desigualdad es apoyado en forma bastante generalizada tanto por lo que sucede al interior de los grupos como entre ellos, aunque tiende a predominar el efecto dentro. Este predominio encuentra explicación en un también bastante generalizado incremento de la desigualdad al interior de los distintos grupos, con excepción de la variable tipo (cuadros B-13 y B-14 del anexo B).

De nuevo, los resultados confirman que son las familias con jefes más calificados y con acceso a activos físicos, las que explican los aumentos en la desigualdad y que los jefes con menos recursos actúan hacia un mejoramiento de la distribución. Dentro de estos grupos, los que se encuentran en el tope de la distribución, graduados universitarios y 10% más rico, tienen un importante aporte al incremento de la desigualdad tanto por incremento de la dispersión interna como por diferenciación con su complemento.

Finalmente, dos grupos de jefes tienen un comportamiento diferente a sus homólogos como perceptores individuales, las mujeres y los inactivos. Ambos apoyan la reducción de la desigualdad por corresponder a estratos menos calificados o con menos activos. La jefatura femenina predomina en los grupos pobres y los inactivos incluyen a jefes no perceptores de ingresos directamente, en tanto que cuando se analizaba los perceptores individuales estos últimos tenían ingresos de capital o transferencias y en las mujeres predominaban las más educadas, que son las que si incorporan al mercado de trabajo.

Cuadro 26
CONTRIBUCIÓN DE LAS DISTINTAS VARIABLES A LA VARIACIÓN DE LA DESIGUALDAD DEL INGRESO FAMILIAR CON ALQUILER IMPUTADO ENTRE LAS FAMILIAS. 1988-1995

Variables	Distribución % de los cambios en la desigualdad 1995/1988					
	Total	Dentro	Entre	Dentro	Entre	
Sexo	100.0	87.6	12.4	100.0	100.0	
Hombre	139.5	74.7	64.9	85.2	525.0	
Mujer	-39.5	13.0	-52.5	14.8	-425.0	
Edad	100.0	114.3	-14.3	100.0	100.0	
Hasta 24	-10.6	-10.5	-0.1	-9.1	0.8	
25 a 39	154.2	60.7	93.5	53.1	-655.2	
40 a 59	5.0	48.8	-43.8	42.7	307.0	
60 y más	-48.7	15.2	-63.9	13.3	447.4	
Educación	100.0	51.4	48.6	100.0	100.0	
Primaria Incompleta	-29.1	-48.6	19.5	-94.6	40.0	
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	-149.5	-40.7	-108.8	-79.2	-223.6	
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	194.6	99.8	94.8	194.3	195.0	
Superior Completa	83.9	40.8	43.1	79.5	88.6	
Educación I	100.0	88.0	12.0	100.0	100.0	
Menos de Superior Completa	16.1	47.2	-31.0	53.6	-257.5	
Superior Completa	83.9	40.8	43.1	46.4	357.5	
Tipo	100.0	45.9	54.1	100.0	100.0	
Trabajador Agrícola	-16.9	-53.4	36.5	-116.3	67.4	
Asalariado Formal Calificado	55.3	12.6	42.7	27.4	78.9	
Asalariado Formal No Calificado	-9.1	-7.1	-2.0	-15.4	-3.8	
Productor Formal	179.6	85.8	93.8	186.9	173.4	
Población Flotante	-53.8	-14.8	-39.0	-32.3	-72.1	
Pensionado	-55.0	22.8	-77.8	49.7	-143.8	
Zona	100.0	98.6	1.4	100.0	100.0	
Urbana	111.2	108.0	3.1	109.6	225.6	
Rural	-11.2	-9.4	-1.8	-9.6	-125.6	
Estrato	100.0	76.8	23.2	100.0	100.0	
90% Restante	21.8	31.2	-9.4	40.6	-40.5	
10% Más Rico	78.2	45.6	32.6	59.4	140.5	

Fuente: Cuadro B-17 del anexo.

3. El perfil de las familias de altos ingresos

Como se ha señalado, los ingresos familiares son producto de las características de sus miembros perceptores y de la cantidad que posea de ellos. Las familias que alcanzan los mayores ingresos se ven también afectadas por ambas razones. El cuadro 27 incursiona en las características de la composición de las familias de altos ingresos según las tres aproximaciones elegidas y con base en el concepto de ingreso familiar total (con alquiler imputado por habitar casa propia) y ordenadas según su ingreso per cápita. Las familias de altos ingresos son más pequeñas por una menor presencia de niños. Esto hace que la mayoría de sus miembros esté en edad de trabajar, participen activamente en el mercado de trabajo en forma exitosa (si sufrir desempleo) y que entre los que no participan (inactivos), un mayor porcentaje de ellos perciban ingresos. El resultado final, al contrario del resto de las familias donde en promedio menos de la mitad de sus miembros aportan ingresos, entre las familias del estrato alto dos terceras partes de sus miembros son generadores de ingresos. Este porcentaje creció entre 1988 y 1995 y para el 5% más rico alcanza al 70% en 1995.

Cuadro 27
COMPOSICIÓN DE LAS FAMILIAS DE MAYORES INGRESOS SEGÚN SU INGRESO
FAMILIAR PER CÁPITA. 1988 - 1995

Indicador	Todas las Familias		Alto Relativo ¹		10% MÁS RICO		5% MÁS RICO	
	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995
FAMILIAS (distribución %)	100.0	100.0	18.1	16.0	10.0	10.0	4.9	5.0
PERSONAS								
Distribución %	100.0	100.0	13.2	12.2	6.7	7.3	2.9	3.4
Personas por Familia	4.6	4.2	3.4	3.2	3.1	3.0	2.8	2.8
MENORES 12 AÑOS								
Menores por Familia	1.4	0.9	0.6	0.4	0.5	0.4	0.5	0.3
% del total miembros	29.9	21.8	17.3	12.6	16.0	12.0	16.9	10.9
EN EDAD DE TRABAJAR								
Mayores por Familia	3.2	3.3	2.8	2.8	2.6	2.7	2.3	2.5
% del total miembros	70.1	78.2	82.7	87.4	84.0	88.0	83.1	89.1
ACTIVOS								
Activos por Familia	1.7	1.6	1.6	1.7	1.5	1.7	1.3	1.6
Tasa Bruta de Particip.	36.5	39.7	47.6	55.1	47.6	57.6	47.6	58.8
Tasa Neta de Particip.	52.1	50.7	57.5	63.0	56.7	65.4	57.2	66.0
OCUPADOS								
Ocupados por Familia	1.6	1.6	1.6	1.7	1.5	1.7	1.3	1.6
Dependientes por Oc.	1.9	1.7	1.1	0.9	1.1	0.8	1.1	0.7
Tasa desempleo	4.0	5.2	1.1	1.8	0.9	1.4	0.7	1.3
INACTIVOS								
% con ingreso	15.6	16.8	23.7	27.8	28.4	30.4	32.9	37.3
% pensionados	6.7	7.6	13.9	17.5	15.1	18.4	15.2	19.8
PERCEPTORES DE INGRESO								
Perceptores por Familia	1.9	1.9	1.9	2.0	1.8	2.0	1.6	1.9
% del total miembros	41.7	46.2	55.9	64.0	57.9	66.9	59.3	70.1

1/ Hogares con ingreso familiar per cápita superior a 2,25 veces el ingreso per cápita mediano.

Fuente: Cálculo del autor con base en las encuestas EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

Junto a una mayor cantidad relativa de perceptores, estos hogares obtienen mayores ingresos por perceptor. Esto puede deducirse del cuadro B-19 del anexo B, donde se observa que los ingresos promedios de los estratos altos son entre 2,3 y 3,7 veces superiores al promedio nacional y que estas diferencias son aún mayores en los casos de ingresos no salariales. Como en la mayoría de los hogares el jefe es el principal aportador de ingresos, el cuadro 28 ayuda a corroborar este resultado poniendo la atención en las características de socio-ocupacionales de ellos. Al igual que para el caso de los perceptores individuales ya analizado, los asalariados formales calificados, y los empleados públicos que son su mayoría, son el grupo mayoritario en los estratos altos y su presencia relativa aumenta al pasar a definiciones más restrictivas de estrato alto y en el tiempo. Esto último se produce a pesar de que la incidencia de la riqueza no aumenta en el tiempo para los asalariados formales calificados, aunque ello si está presente entre los empleados públicos (cuadro 29).

El otro grupo con alta incidencia de la riqueza es el de productores formales, y dentro de ellos los patronos, con una participación creciente conforme se pasa a definiciones más estrictas de estrato alto y en el tiempo. Para este grupo, la incidencia de la riqueza también tiende a aumentar por lo que su mayor protagonismo en estos estratos no es solo fruto de una mayor población relativa. El otro grupo que tiene una incidencia por encima del promedio en los estratos altos es el grupo de inactivos. No obstante, su incidencia se reduce entre 1988 y 1995 con lo que su participación relativa tiende a bajar. Por el contrario, los asalariados formales no calificados, y con ellos los asalariados privados, aumentan su presencia en los estratos altos por incrementos en su incidencia de la riqueza en el tiempo aunque ella se mantenga por debajo del promedio. Esto significa que los hogares de jefes asalariados no agrícolas aumentan su participación en los estratos altos durante las reformas. Como esta participación creciente se da también entre las personas que tienen al menos los estudios secundarios completos, parecería que los asalariados públicos y privados semicalificados y calificados se han visto favorecidos durante este proceso de reformas económicas. Sin embargo debe llamarse la atención que entre los hogares con jefe graduado universitario, este proceso va acompañado de reducciones en la incidencia de la

riqueza, indicando que las ganancias no son generalizadas para todos los tipos de profesionales. En efecto y como se observa en el cuadro B-15 del anexo, este último grupo es de los que obtienen en promedio ganancias más modestas en sus ingresos reales. Entre zonas existe una gran estabilidad y las mujeres jefas de hogar pierden participación a pesar de su crecimiento poblacional por corresponder en mayor grado a hogares de menores ingresos.

Cuadro 28
PERFIL DE LOS JEFES DE HOGARES DE ALTOS INGRESOS. 1988 - 1995

Cifras relativas

Indicador	Todos los Perceptores		Alto Relativo ¹		10% Más Rico		5% Más Rico	
	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995
TIPO DE INSERCIÓN	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Trabajador Agrícola	26.3	17.3	10.7	5.7	9.5	4.5	9.2	4.9
Asal. Formal Calificado	8.2	10.2	23.8	29.3	27.7	31.8	33.3	35.6
Asal. Formal No Calificado	23.7	24.6	20.9	20.2	13.9	18.9	4.5	12.4
Productor Formal	7.4	10.5	13.0	19.3	15.0	22.2	16.0	25.1
Población Flotante	16.2	17.0	11.7	8.9	9.8	7.2	11.4	4.8
Inactivos	18.3	20.5	19.9	16.7	24.1	15.3	25.5	17.2
CATEGORIA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Empleado Público	15.2	13.6	27.6	27.1	28.4	28.9	26.7	31.1
Asalariado Privado	39.8	40.5	24.0	28.8	16.7	26.3	13.4	21.2
Patrono	4.9	7.5	10.3	14.5	13.1	15.6	15.1	17.6
Cuenta Propia	21.4	19.4	18.0	14.0	17.7	14.4	19.4	13.7
Familiar No Remunerado	0.4	0.1	0.2	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0
Resto	18.3	18.8	19.9	15.5	24.1	14.6	25.5	16.4
RAMA DE ACTIVIDAD	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agrícola Tradicional	4.4	2.3	0.3	0.7	0.3	0.4	0.0	0.3
Agrícola No Tradicional	22.4	16.1	10.3	6.1	9.1	5.1	9.2	4.9
Industria	11.7	11.8	11.0	12.4	8.3	12.1	11.0	8.6
Electricidad	1.1	1.2	1.3	1.9	1.9	1.4	1.9	1.0
Construcción	5.8	6.5	3.5	3.4	1.9	3.2	2.8	2.1
Comercio	11.6	14.3	13.1	16.6	11.6	15.9	12.5	15.0
Transportes	4.1	5.4	4.9	6.0	3.4	6.0	2.5	7.1
Establecimientos Financieros	3.0	4.2	8.1	9.1	9.9	9.9	8.9	11.8
Servicios Sociales	16.4	18.8	26.2	28.0	27.6	31.0	24.1	32.9
ANBE	19.5	19.4	21.4	15.9	26.0	15.0	27.0	16.4
SEXO	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Hombre	82.7	79.3	80.8	81.0	80.5	81.7	80.1	81.9
Mujer	17.3	20.7	19.2	19.0	19.5	18.3	19.9	18.1
EDAD	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Menos de 25 años	5.3	4.8	4.9	3.4	3.4	2.4	3.9	1.6
De 25 a 39 años	39.4	36.5	28.0	35.6	26.2	34.4	25.5	32.1
De 40 a 59 años	35.4	38.5	41.9	41.7	40.5	43.3	42.4	43.4
De 60 y más años	19.9	20.3	25.1	19.3	29.9	19.9	28.2	22.9
EDUCACION	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Primaria Incompleta	40.3	29.7	15.7	8.7	13.4	7.6	11.5	5.7
Prim. Compl. y Secund.	41.0	44.5	36.3	27.2	32.0	23.7	29.7	19.1
Secund. Compl. y Sup.	14.5	20.0	29.2	40.5	28.9	39.6	22.4	39.6
Superior Completa	4.2	5.7	18.7	23.6	25.7	29.1	36.3	35.7
ZONA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Urbana	48.6	50.8	76.0	76.7	77.7	77.8	77.5	79.8
Rural	51.4	49.2	24.0	23.3	22.3	22.2	22.5	20.2

1/ Hogares con ingreso familiar (IFCAI) per cápita superior a 2,25 veces el ingreso per cápita mediano.

Fuente: Cálculo del autor con base en las encuestas EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

Si la atención se pone en el estrato alto relativo, es posible descomponer los cambios en su composición interna como se hace en el cuadro 30. Como se observa ahí, y a pesar de que la desigualdad aumenta, el tamaño relativo (incidencia R_0) de este estrato se reduce en dos puntos de por ciento. Por lo tanto, los cambios que se observan son para explicar esta reducción. Dentro de este proceso de reducción de la riqueza, los grupos que fuerzan hacia su aumento sin lograr revertir la tendencia son los asalariados formales

calificados, los productores formales, y dentro de ellos los patronos, y en general los jefes con mayor educación formal (secundaria o más). Solo los empleados públicos colaboran en la reducción de la incidencia de la riqueza al reducir su tamaño poblacional y ligeramente también su incidencia, aunque este proceso no se mantiene cuando se pasa a definiciones más estrictas de estrato alto.

Cuadro 29
INCIDENCIA DE ALGUNAS CARACTERÍSTICAS ENTRE LOS JEFES DE LOS HOGARES
DE ALTOS INGRESOS. 1988 - 1995

Cifras relativas

Variable	Alto Relativo ¹		10% Más Rico		5% Más Rico	
	1988	1995	1988	1995	1988	1995
TIPO DE INSERCIÓN	18.1	16.0	10.0	10.0	4.9	5.0
Trabajador Agrícola	7.3	5.3	3.6	2.6	1.7	1.4
Asal. Formal Calificado	52.3	46.1	33.6	31.5	20.0	17.7
Asal. Formal No Calificado	16.0	13.1	5.9	7.7	0.9	2.5
Productor Formal	31.8	29.3	20.3	21.2	10.7	12.0
Población Flotante	13.1	8.4	6.0	4.3	3.5	1.4
Inactivos	19.7	13.1	13.2	7.5	6.9	4.2
CATEGORIA OCUPACIONAL	18.1	16.0	10.0	10.0	4.9	5.0
Empleado Público	32.7	31.8	18.6	21.3	8.6	11.5
Asalariado Privado	10.9	11.4	4.2	6.5	1.7	2.6
Patrono	38.2	30.8	26.8	20.8	15.2	11.8
Cuenta Propia	15.2	11.5	8.2	7.4	4.5	3.6
Familiar No Remunerado	8.1	11.6	0.0	11.6	0.0	0.0
Resto	19.7	13.1	13.1	7.8	6.9	4.4
RAMA DE ACTIVIDAD	18.1	16.0	10.0	10.0	4.9	5.0
Agrícola Tradicional	1.4	4.8	0.7	1.7	0.0	0.6
Agrícola No Tradicional	8.3	6.1	4.1	3.2	2.0	1.6
Industria	16.9	16.9	7.0	10.3	4.6	3.7
Electricidad	21.0	24.4	17.3	11.4	8.3	4.0
Construcción	10.9	8.3	3.3	5.0	2.4	1.6
Comercio	20.4	18.5	10.0	11.2	5.3	5.3
Transportes	21.8	17.7	8.4	11.1	3.1	6.6
Establecimientos Financieros	48.1	34.9	32.5	24.0	14.5	14.3
Servicios Sociales	28.8	23.7	16.7	16.5	7.2	8.8
ANBE	19.8	13.1	13.2	7.8	6.8	4.3
SEXO	18.1	16.0	10.0	10.0	4.9	5.0
Hombre	17.6	16.3	9.7	10.3	4.8	5.2
Mujer	20.1	14.6	11.2	8.9	5.7	4.4
EDAD	18.1	16.0	10.0	10.0	4.9	5.0
Menos de 25 años	16.7	11.6	6.4	5.1	3.6	1.7
De 25 a 39 años	12.8	15.6	6.6	9.5	3.2	4.4
De 40 a 59 años	21.4	17.3	11.4	11.3	5.9	5.7
De 60 y más años	22.8	15.2	15.0	9.8	7.0	5.7
EDUCACION	18.1	16.0	10.0	10.0	4.9	5.0
Primaria Incompleta	7.0	4.7	3.3	2.5	1.4	1.0
Prim. Compl. y Secund. Incompl.	16.0	9.8	7.8	5.3	3.6	2.2
Secund. Compl. y Sup. Incomp.	36.4	32.4	19.8	19.9	7.6	10.0
Superior Completa	81.2	65.8	61.5	51.1	43.0	31.4
ZONA	18.1	16.0	10.0	10.0	4.9	5.0
Urbana	28.2	24.1	15.9	15.4	7.9	7.9
Rural	8.4	7.6	4.3	4.5	2.2	2.1

1/ Porcentaje sobre el total para hogares con ingreso familiar (IFCAD) per capita superior a 2,25 veces el ingreso per cápita mediano.

Fuente: Cálculo del autor con base en las encuestas EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

Al igual que en el caso de los perceptores de ingresos de la producción de altos ingresos, la reducción de la incidencia de la riqueza esta dominada por el efecto “dentro” y en menor medida por el efecto “cruzado”. Esto significa que la reducción de la incidencia de la riqueza es un fenómeno bastante generalizado al interior de los distintos grupos considerados.

Cuadro 30
DESCOMPOSICIÓN DEL PERFIL DE LOS JEFES DE HOGARES DE ALTOS INGRESOS. 1988 - 1995

Variable	Incidencia (R ₀) ¹		Descomposición de los cambios de la Incidencia			
	1988	1995	Total	Dentro	Entre	Cruzado
TIPO DE INSERCIÓN	18.1	16.0	-0.021	-0.039	0.020	-0.002
Trabajador Agrícola	7.3	5.3	-0.010	-0.005	-0.007	0.002
Asal. Formal Calificado	52.3	46.1	0.004	-0.005	0.010	-0.001
Asal. Formal No Calificado	16.0	13.1	-0.006	-0.007	0.001	0.000
Productor Formal	31.8	29.3	0.007	-0.002	0.010	-0.001
Población Flotante	13.1	8.4	-0.007	-0.008	0.001	0.000
Inactivos	19.7	13.1	-0.009	-0.012	0.004	-0.001
CATEGORIA OCUPACIONAL	18.1	16.0	-0.021	-0.023	0.004	-0.002
Empleado Público	32.7	31.8	-0.006	-0.001	-0.005	0.000
Asalariado Privado	10.9	11.4	0.003	0.002	0.001	0.000
Patrono	38.2	30.8	0.005	-0.004	0.010	-0.002
Cuenta Propia	15.2	11.5	-0.010	-0.008	-0.003	0.001
Familiar No Remunerado	8.1	11.6	0.000	0.000	0.000	0.000
Resto	19.7	13.1	-0.011	-0.012	0.001	0.000
RAMA DE ACTIVIDAD	18.1	16.0	-0.021	-0.034	0.016	-0.003
Agrícola Tradicional	1.4	4.8	0.000	0.001	0.000	-0.001
Agrícola No Tradicional	8.3	6.1	-0.009	-0.005	-0.005	0.001
Industria	16.9	16.9	0.000	0.000	0.000	0.000
Electricidad	21.0	24.4	0.001	0.000	0.000	0.000
Construcción	10.9	8.3	-0.001	-0.001	0.001	0.000
Comercio	20.4	18.5	0.003	-0.002	0.005	0.000
Transportes	21.8	17.7	0.001	-0.002	0.003	-0.001
Establecimientos Financieros	48.1	34.9	0.000	-0.004	0.005	-0.001
Servicios Sociales	28.8	23.7	-0.003	-0.008	0.007	-0.001
ANBE	19.8	13.1	-0.013	-0.013	0.000	0.000
SEXO	18.1	16.0	-0.021	-0.020	0.001	-0.001
Hombre	17.6	16.3	-0.016	-0.011	-0.006	0.000
Mujer	20.1	14.6	-0.004	-0.009	0.007	-0.002
EDAD	18.1	16.0	-0.021	-0.022	0.003	-0.002
Menos de 25 años	16.7	11.6	-0.003	-0.003	-0.001	0.000
De 25 a 39 años	12.8	15.6	0.006	0.011	-0.004	-0.001
De 40 a 59 años	21.4	17.3	-0.009	-0.014	0.007	-0.001
De 60 y más años	22.8	15.2	-0.015	-0.015	0.001	0.000
EDUCACION	18.1	16.0	-0.021	-0.047	0.031	-0.004
Primaria Incompleta	7.0	4.7	-0.014	-0.010	-0.007	0.002
Prim. Compl. y Secund. Incompl.	16.0	9.8	-0.022	-0.026	0.006	-0.002
Secund. Compl. y Sup. Incomp.	36.4	32.4	0.012	-0.006	0.020	-0.002
Superior Completa	81.2	65.8	0.004	-0.006	0.013	-0.002
ZONA	18.1	16.0	-0.021	-0.024	0.004	-0.001
Urbana	28.2	24.1	-0.015	-0.020	0.006	-0.001
Rural	8.4	7.6	-0.006	-0.004	-0.002	0.000

1/ Porcentaje sobre el total para hogares con ingreso familiar (IFCAI) per capita superior a 2,25 veces el ingreso per cápita mediano.
Fuente: Cálculo del autor con base en las encuestas EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

4. Implicaciones sobre la pobreza

Las variaciones en la magnitud de los ingresos reales que llegan a los hogares y su distribución determinan los niveles globales de pobreza y su evolución.⁴⁹ Se ha señalado que los ingresos reales de los hogares han sido variables y que la distribución tiende a deteriorarse cuando los ingresos se reducen. Ello significa que ambos fenómenos, se acompañan para reflejar los cambios en la incidencia e intensidad de la pobreza. La información del cuadro 31 y el gráfico 18 muestran que la pobreza aumenta en los períodos recesivos (1991, 1996) pero que lo que determina su tendencia general a la baja, tanto en extensión como intensidad y profundidad es la gran ganancia en los ingresos reales de los años 1993 y 1994. Ello sugiere que la reducción de la pobreza descansa en un efecto crecimiento y no en su efecto redistribución. Dicho en otros términos la pobreza podría

haberse reducido más si la distribución del ingreso familiar hubiera mostrado mejoras significativas. Cabe resaltar que en los años posteriores a 1994, la pobreza tiende a mantenerse en sus niveles relativos a pesar de que los ingresos reales de las familias de deterioraron.

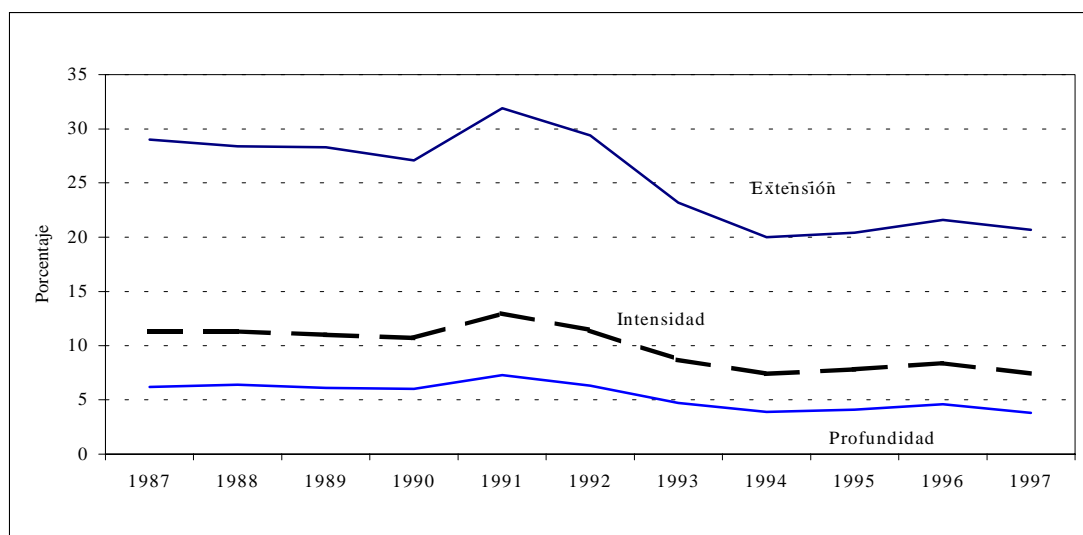
Cuadro 31
EVOLUCIÓN DE LA POBREZA Y SUS CARACTERÍSTICAS. 1987 - 1997

Indicador	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Familias Pobres (miles)</i>											
Total	126.7	134.0	128.5	132.0	158.0	160.3	124.6	120.2	127.9	141.5	138.9
En Pobreza Extrema	39.6	46.0	41.1	44.6	57.8	50.9	37.1	35.0	39.1	45.1	38.0
<i>Indicadores Globales</i>											
<i>Extensión¹</i>											
Pobreza Total	29.0	28.4	28.3	27.1	31.9	29.4	23.2	20.0	20.4	21.6	20.7
Pobreza Extrema	9.1	9.8	9.0	9.1	11.7	9.3	6.9	5.8	6.2	6.9	5.7
<i>Intensidad²</i>											
	11.3	11.3	11.0	10.7	13.0	11.4	8.7	7.4	7.8	8.4	7.4
<i>Profundidad³</i>											
	6.2	6.4	6.1	6.0	7.3	6.3	4.7	3.9	4.1	4.6	3.8
<i>Extensión de la Pobreza en</i>											
Zona Urbana	22.9	22.5	23.0	23.6	28.9	27.3	19.8	15.5	16.1	17.1	16.3
Zona Rural	34.4	33.1	32.8	30.1	34.4	31.1	25.9	23.7	23.9	25.2	24.1
<i>% de Familias pobres que</i>											
Residen en zona rural	62.8	64.8	63.1	59.6	59.4	57.5	61.3	64.9	64.1	64.7	65.4
Padecen de pobreza extrema	31.2	34.3	32.0	33.8	36.6	31.8	29.8	29.1	30.6	31.9	27.4

1/ Mide el porcentaje de familias en situación de pobreza o pobreza extrema; 2/ Indica que tan bajos se encuentran los ingresos de pobres con relación a la línea de pobreza. Mide el monto de ingresos, como porcentaje de la línea de pobreza, que habría que transferir por persona para superar la condición de pobreza. El indicador es sensible a mejoras en el ingreso de los pobres aunque su número relativo (extensión) no cambie. 3/ Mide, al igual que el anterior la brecha de ingresos de los pobres con relación a la línea de pobreza, solo que en este caso se le da mayor peso a las familias más pobres. Este indicador es sensible entonces a mejoras en los ingresos de los más pobres, aunque el número relativo de pobres e incluso el ingreso promedio de los pobres no cambie.

Fuente: Dirección General de Estadísticas y Censos, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples.

Gráfico 18
EVOLUCIÓN DE LA POBREZA. 1987 - 1997



Fuente: Cuadro 31.

Esta tendencia a la baja, se mantiene o corrobora cuando se hace uso de las encuestas ajustadas de 1986 (ECSE/IICE), 1988 (EIG/DGEC) y 1995 (EHPM/DGEC) y si se utilizan las líneas oficiales. En estos casos las reducciones son más modestas pero estadísticamente significativas entre 1986 y 1995 (Trejos y Montiel, 1998). Aún más, utilizando la descomposición de Datt y Ravallion (1992) entre crecimiento y redistribución se corrobora que el cambio o reducción se sustenta en un aumento en los ingresos reales (cuadro

32). Esta descomposición se ha realizado tanto para el país en su conjunto como para cada zona y la unidad de análisis son las personas no las familias. Como se recordará cuando la distribución del ingreso familiar se analiza a partir de las personas del hogar asignándoles el ingreso per cápita, la desigualdad se reduce entre 1988 y 1995. El cuadro 32 recoge estos cálculos realizados con el programa POVCAL del Banco Mundial, que arrojan aumentos en los ingresos reales y reducciones en la desigualdad en cada zona. Esto se traduce en descenso en la incidencia (P_0), intensidad (P_1) y profundidad (P_2) de la pobreza para el país en su conjunto como para cada zona, con la única excepción de P_2 en la zona rural. La descomposición de ese descenso muestra que para la incidencia la mayor parte de la explicación la ofrece el aumento en los ingresos reales (efecto crecimiento) aunque la reducción de la desigualdad (efecto redistribución) también aporta positivamente. Para los otros dos indicadores de pobreza, toda la reducción descansa en el efecto crecimiento, sugiriendo posibles deterioros en la parte inferior de la distribución de los ingresos per cápita de las personas. Este último efecto redistributivo es más fuerte conforme se le otorgue más peso a las brechas de ingresos de los grupos más pobres (P_2) y logra revertir la tendencia para la zona rural con este último indicador.

Cuadro 32
DESCOMPOSICIÓN DE LA VARIACIÓN DE LA POBREZA POR EFECTO CRECIMIENTO Y EFECTO REDISTRIBUCIÓN SEGÚN ZONA 1988 - 1995

Cifras relativas

Indicador	Total País	Zona Urbana	Zona Rural
Ingreso Per Cápita (colones de 1995)			
1988	26212.2	34368.9	18884.1
1995	29876.2	39057.0	21200.0
Variación %	14.0	13.6	12.3
Coefficiente de Gini (%)			
1988	46.3	43.7	43.1
1995	45.7	43.3	43.0
Variación %	-1.3	-1.0	-0.3
Incidencia de la Pobreza (P_0 en %)			
1988	29.1	21.0	34.0
1995	24.2	16.5	29.2
Variación %	-16.8	-21.3	-14.1
Descomposición del cambio (estr.%)			
Total	100.0	100.0	100.0
Efecto Crecimiento	110.5	108.4	129.7
Efecto Redistribución	6.0	9.4	2.4
Residuo	-16.6	-17.7	-32.2
Intensidad la Pobreza (P_1 en %)			
1988	10.1	5.7	12.5
1995	9.2	4.8	11.9
Variación %	-8.9	-14.9	-4.5
Descomposición del cambio (estr.%)			
Total	100.0	100.0	100.0
Efecto Crecimiento	250.5	207.5	471.3
Efecto Redistribución	-133.9	-93.9	-283.6
Residuo	-16.6	-13.6	-87.7
Profundidad de la Pobreza (P_2 en %)			
1988	5.0	2.1	6.3
1995	4.8	1.9	6.6
Variación %	-4.4	-10.0	5.4
Descomposición del cambio (estr.%)			
Total	100.0	100.0	100.0
Efecto Crecimiento	556.6	368.5	-436.5
Efecto Redistribución	-489.8	-298.7	483.6
Residuo	33.1	30.2	52.9

Fuente: Cálculos del autor con base en las encuestas de 1988 (EIG/DGEC) y de 1995 (EHPM/DGEC).

VI. CONCLUSIONES

En este documento se ha buscado estudiar los cambios distributivos que se han producido durante el período de las reformas económicas en Costa Rica. La tarea no es sencilla pues deben enfrentarse una serie amplia de limitaciones. Estas surgen de las fuentes generadoras de los datos, con diferencias metodológicas en el diseño muestral, diferentes coberturas en cuanto al concepto de ingreso y con calidades dispares en su captación. La disponibilidad y el uso de observaciones puntuales para caracterizar procesos y el empleo de técnicas que apenas permiten la descomposición estática de la desigualdad de los ingresos completan el cuadro de restricciones. Aunque se ha buscado corregir parte de estas deficiencias, los resultados deben tomarse con cautela.

El análisis de la experiencia costarricense se torna interesante por corresponder a un país de baja desigualdad y por el carácter de las reformas ejecutadas. En el contexto latinoamericano caracterizado por la presencia de alta desigualdad en la distribución del ingreso, Costa Rica es uno de los países que se distingue históricamente por mostrar niveles bajos de desigualdad. Junto con Uruguay y Barbados, el país muestra una de las distribuciones de ingreso más equitativas, incluso por encima de lo que se esperaría por su grado de desarrollo económico y ello se mantiene aunque los resultados se controlen para incorporar el patrón latinoamericano (Londoño, 1996).

Las reformas económicas emprendidas pueden caracterizarse por ser de larga data, graduales, lentas e incompletas. Estas se inician desde el año 1982 como parte de los esfuerzos por enfrentar la crisis de la deuda y estabilizar la economía y se profundizan a partir del año 1986 cuando se inician las operaciones crediticias con el Banco Mundial. La preocupación permanente por los costos sociales de corto plazo ha enfatizado la gradualidad en su aplicación, en tanto que la necesidad de negociar para alcanzar los consensos necesarios para lograr las aprobaciones de las reformas en un contexto democrático le imprime lentitud, pero consistencia y permanencia, al proceso. Finalmente, las reformas han enfatizado unas áreas y desdénados otras. Se ha avanzado en la apertura comercial y, en menor medida, en la modernización del sector financiero. Menos se ha logrado en la solución de los desequilibrios fiscales estructurales y existe bastante consenso de que éste debe enfrentarse, manteniendo el financiamiento y la provisión de los servicios de educación y salud en la esfera estatal y sin emprender procesos masivos de venta de activos públicos. Más que la privatización de las empresas estatales proveedoras de servicios, las reformas apuntan a la apertura al sector privado para incursionar y competir en estas áreas. En el ámbito laboral, las reformas parecen ser redundantes (Norton, et. al., 1994).

Dentro de este contexto, los resultados aportan evidencias sobre los cambios distributivos que se han producido durante el período de las reformas en las distintas fases del proceso de la generación y apropiación de los ingresos surgidos del proceso productivo. Estos cambios se caracterizan por no presentar un proceso generalizado de concentración del ingreso y más aún dentro de un panorama de relativa estabilidad en la distribución de los ingresos, predominan los resultados que sugieren incluso reducciones en la desigualdad. En fase de generación de los ingresos por la participación de los factores productivos, los resultados sugieren un comportamiento más estable y claro durante el período de las reformas que en la década previa. Este comportamiento implica una mayor complementariedad entre el capital humano y el capital físico, un mejoramiento de los precios relativos del trabajo no calificado y una ganancia global de la remuneración al

trabajo dentro de ingreso nacional, en particular para el trabajo calificado. La ganancia de participación de los salarios en el ingreso nacional, a costa del pago al capital, quién pierde cinco puntos de por ciento en el período, junto a una expansión del acervo de trabajo calificado o capital humano, definido en sentido amplio, ofrecen una base favorable para encontrar mejoras en la distribución del ingreso entre los distintos perceptores o al menos para no apoyar procesos de concentración.

La fase de apropiación de los ingresos por parte de los dueños de los factores de la producción, ofrece un panorama en el que predominan los cambios leves en los grados de desigualdad con una tendencia mayoritaria hacia la reducción y una mayor sensibilidad a coyunturas recesivas de corto plazo. Puntualmente, la desigualdad se reduce entre los asalariados, los ocupados y los perceptores de ingresos de la producción, acompañado de mejoras en los ingresos reales que favorecen más a los que no se ubican en los estratos superiores de la distribución. No muestra modificaciones entre los activos a pesar de incorporar los desocupados y los familiares no remunerados, lo que puede explicarse entre otras razones por la ausencia despidos masivos de empleados públicos y la gradualidad en la apertura comercial. Entre los perceptores totales de ingresos personales si se acusa una expansión de la desigualdad, si bien la menor cobertura de los ingresos de transferencias en el año 1995 torna menos robustos los resultados.

Las contribuciones brutas, conjuntas y marginales a la desigualdad de distintos factores analizados muestran un patrón bastante uniforme entre los distintos tipos de perceptores, aunque los pesos relativos tienden a reducirse conforme se alejan del trabajo dependiente y se incorporan ingresos adicionales a las retribuciones al trabajo. La educación formal y el tipo de inserción, son los factores dominantes y explican cada uno en forma creciente al menos una quinta parte de la desigualdad total medida por el índice de Theil. Estos factores, junto a la edad que complementa los indicadores relacionados con el acceso a distintos activos, ofrecen una contribución conjunta de al menos el 38% de la desigualdad total. Esta contribución aumenta en el tiempo y llegan a explicar hasta el 50% de la desigualdad en el caso de los trabajadores asalariados. Ello significa que otros factores pierden peso en la explicación de la desigualdad. Este es el caso de la zona de residencia y del sexo entre las variables analizadas. Las contribuciones marginales muestran también un patrón definido. Predomina la contribución marginal de la educación para los perceptores más vinculados al ingreso laboral y pierde su lugar a favor del tipo de inserción conforme se introducen otros tipos de ingresos y otras formas de inserción. En estos últimos casos, la contribución marginal de la edad también aumenta asociado con procesos de acumulación de activos físicos y adquisición de derechos (jubilaciones).

La descomposición de los cambios en el índice de Theil en el tiempo también muestra patrones definidos. Las reducciones de la desigualdad están acompañadas por procesos bastante generalizados de reducciones de la desigualdad al interior de los distintos subgrupos analizados por lo que predomina el efecto “dentro”, junto a ganancias en los ingresos reales que tienden a favorecer tanto a sectores de ingresos intermedios (con secundaria completa pero sin superior completa) como a sectores de bajos ingresos (trabajadores agrícolas). La expansión de las exportaciones no tradicionales, en particular las de origen agrícola, dentro de la apertura comercial puede explicar parte de este resultado. Esto hace que los grupos con menor educación o con puestos de menor calificación sean los que apoyan las reducciones de la desigualdad, en tanto que los más calificados y con acceso al capital físico presionan por un incremento de ella. Cuando el efecto de este último grupo domina, se presenta un incremento de la desigualdad. Este último fenómeno también está presente entre las mujeres y en menor medida en las zonas rurales.

Los graduados universitarios, pese a concentrarse en los estratos de altos ingresos, muestran una ganancia modesta en sus ingresos reales, por presiones de oferta más que demanda, y apoyan las reducciones de la desigualdad entre asalariados y ocupados con una también reducción de su dispersión interna. Su contribución bruta a la desigualdad total gira en torno al 15% y sus cambios son menores que el cambio en el aporte de la variable educación total. Un resultado similar se encuentra cuando se pone la atención en el estrato de mayores ingresos (10% más rico). Su dispersión interna se reduce cuando se reduce la desigualdad total,

aunque los ingresos reales si tienden a expandirse a un ritmo similar al promedio de los perceptores. Por el contrario, su contribución bruta a la desigualdad total supera al 50%, aunque esta se reduce en el tiempo cuando se expande la desigualdad. Estos resultados sugieren que estos grupos no son los que explican principalmente el aumento de la desigualdad cuando esta se mide por el índice de Theil sin normalizar y que otros factores pueden estar contribuyendo a ello.

Incluso, el estrato alto delimitado a partir de una línea de riqueza, muestra una contracción en el tiempo sugiriendo que no son concentraciones en la parte superior de la distribución lo que explica los cambios distributivos. En este estrato alto, predominan los que desempeñan ocupaciones asalariadas de mayor calificación y los patronos. Sus pesos relativos dentro del estrato alto aumentan en el tiempo por presión de oferta ya que sus incidencias de riqueza tienden en general a descender. Estos resultados muestran la necesidad de un análisis más detallado de la situación y evolución de los estratos medios de la distribución. En todo caso, estos resultados sugieren que la no presencia de procesos de concentración puede descansar en un mejoramiento de las condiciones laborales de los trabajadores calificados no graduado universitarios pero con secundaria completa que además muestran una expansión de su oferta importante. La expansión de las exportaciones no tradicionales y los sectores productivos asociadas con ellas, junto a una no desmantelación del Estado pueden ayudar a explicar estos resultados.

En la fase final de redistribución, la distribución del ingreso entre los hogares muestra resultados más dispares y dependientes de las fuentes y definiciones utilizadas. Las encuestas periódicas de hogares señalan una gran estabilidad de la desigualdad durante las reformas, en tanto que las comparaciones puntuales ofrecen resultados disímiles sugiriendo que las comparaciones de encuestas distintas son menos precisas a niveles de hogares que de perceptores individuales (Ver por ejemplo cuadro B-2). También por conceptos de ingresos y por criterios de ordenamiento, los resultados difieren en cuanto al grado de desigualdad como a la tendencia, corroborando la precaución que demanda la comparación de fuentes distintas de información. En todo caso, basta señalar que aún comparando la encuesta de ingresos y gasto de 1988 con la encuesta de hogares de 1995, la desigualdad se reduce cuando se considera a los miembros de hogar y su ingreso per cápita, lo que es de paso más recomendable para análisis de bienestar. Congruente con este resultado, la incidencia e intensidad de la pobreza se reduce durante las reformas, aunque apoyada principalmente por el crecimiento de los ingresos reales. También la incidencia de la riqueza se ve disminuida en este período.

Las estimaciones puntuales, considerando el ingreso familiar total bruto y ordenando las familias por este concepto, muestra un deterioro en la equidad. Las contribuciones brutas, conjuntas y marginales, así como el cambio en el tiempo muestra el mismo patrón reseñado para los perceptores individuales, aunque el poder explicativo de las variables consideradas tiende a ser menor por el hecho de que la jefatura no implica principal aporte al hogar. Esto es particularmente claro en los casos de los hogares jefeados por mujeres o por personas inactivas. Junto al predominio de jefes con mayor calificación y acceso a activos físicos en el estrato alto, a ellos se les suma el hecho de que sus hogares son más pequeños y con alta proporciones de perceptores de ingresos de distintos tipo. Al igual que en el caso de los perceptores individuales, la diversificación de fuentes de ingresos y la mayor presencia de ingresos no salariales, es lo que permite a los determinados perceptores acceder a los estratos superiores de ingresos.

BIBLIOGRAFÍA

- Altimir, O. (1994), “Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste”, Revista de la CEPAL. No. 52, abril, pp.7-32, Santiago.
- _____ (1987), “Income distribution statistics in Latin American and their reliability”, Review of Income and Wealth. Series No. 33. No. 2, June, pp.111-155.
- Azofeifa V, A y S. M. Villanueva (1997), “Estimación de una función de producción: Caso de Costa Rica”, Banco Central de Costa Rica, Serie Comentarios sobre asuntos económicos. No. 164, San José.
- Baldares, M. (1985), “La distribución del ingreso y los sueldos en Costa Rica”, Editorial Costa Rica, San José.
- Banco Central de Costa Rica, (1986), “Estadísticas 1950-1985”, División Económica, Editorial Costa Rica, San José.
- Berry, A. (1997), “El contexto macroeconómico de las políticas, proyectos y programas para promover el desarrollo social y combatir la pobreza en América Latina y el Caribe”, en Zevallos, V (ed.) Estrategias para reducir la pobreza en América Latina y el Caribe, PNUD, Quito.
- Blackburn, Mc. L. y D. E. Bloom, (1987), “The effects of technological change in earnings and income inequality in the United States”, NBER Working Papers No. 2337, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
- Bourguignon, F. y C. Morrison (1989), “External trade and income distribution”, Development Centre Studios, OECD. París.
- Bulmer-Thomas, V. (1997), “El nuevo modelo económico en América Latina y su impacto en la distribución del ingreso y la pobreza”, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Londres.
- Céspedes, V. H. (1973), “Costa Rica: La distribución del Ingreso y el Consumo de Algunos Alimentos”, Serie Economía y Estadística No. 45, Instituto de investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José.
- _____ (1979), “Evolución de la Distribución del Ingreso en Costa Rica”, Serie Divulgación Económica No. 18, Instituto de investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José.
- Céspedes, V. H. y R. Jiménez (1995), “La pobreza en Costa Rica: Concepto, medición, evolución” Estudios II, Academia de Centroamérica, San José.
- _____ (1994), “Apertura comercial y mercado laboral en Costa Rica”, Academia de Centroamérica y Centro Internacional para el Desarrollo Económico, San José.

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe - CEPAL (1987), “Antecedentes Estadísticos de la Distribución del Ingreso. Costa Rica, 1958 – 1982”, Santiago.
- Cortés, F. y R. M. Rubalcava (1984), “Técnicas estadísticas para el estudio de la desigualdad social”, El Colegio de México, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), México D.F.
- Datt, G y M. Ravallion (1992), “Growth and Redistribution Components of Changes in Poverty Measures: A Descompositiion with applications to Brazil and India in the 1980s”, *Journal of Development Economics No.38*, p.p. 273-295.
- Dirección General de Estadística y Censos (DGEC), S.f. “Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares: Avance de Resultados”, Dirección General de Estadística y Censos, San José.
- _____ (1987), “Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. Módulo de Empleo”, Dirección General de Estadística y Censos, San José.
- _____ (1988), “Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares”, Archivo de datos, San José.
- _____ (1995), “Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples”, Archivo de datos, San José.
- Gindling, T. H. (1998), “Dynamics of Wage Inequality: A comparison of Chile and Costa Rica”, Ponencia presentada al I Coloquio Académico de las Américas organizado por el Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica (IICE) con la cooperación del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL/BID) y el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA/OEA), San José.
- Horton, S., R. Kambur y D. Mazundar (eds.), (1994), “Labor Markets in a era of adjustment”, *EDI. Development Studies*, Banco Mundial, Washington D.C.
- Herrero, F. (1992), “Ajuste y pobreza rural en la década de los ochenta: el caso de Costa Rica”, en R. A. Trejos (ed.) *Ajuste Macroeconómico y Pobreza Rural en América Latina*, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA/OEA), San José.
- Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas (ECSE/IICE) (1986), “Encuesta sobre las características socioeconómicas de las familias costarricenses”, Archivo de datos, San José.
- Londoño, J. L. (1996), “Pobreza, desigualdad y formación del capital humano en América Latina, 1950-2025”, estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe, Washington D.C.
- Lora, E. (1997), “Una década de Reformas Estructurales en América Latina: ¿Qué se ha reformado y cómo medirlo?”, *documento para discusión en el seminario “América Latina después de una década de reformas: ¿Qué viene después?”*, durante las reuniones anuales del Banco Interamericano de Desarrollo, marzo 16 de 1997, Barcelona.
- MIDEPLAN/CELADE/DGEC (1988), “Costa Rica: Estimaciones y proyecciones de población 1950-2025”, Imprenta Nacional, San José.
- Morley, S. (1994), “Poverty and Inequality in Latin America: past evidence, future prospects”, *Policy Essay No. 13*, Overseas Development Council, Washington, D.C.
- Pritchett, L. (1996), “Where has all the education gone?”, *Policy Research Working Paper No.1581*, The World Bank, Washington, D.C.
- Psacharopoulos, G., Morley, S. et. al. (1996), “La pobreza y la distribución de los ingresos en América Latina: Historia del decenio de 1980”, *Documento técnico del Banco Mundial, No. 351S*, Washington, D.C.

- Robbins, D. y T. H. Gindling (1997), "Liberalización comercial, expansión de la educación y desigualdad en Costa Rica", *Serie de Divulgación Económica No. 27*, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José.
- Ravallion, M. (1992), "Poverty Comparison: A Guide to Concepts and Methods", *Living Standards Measurement Study Working Papers No. 88*, Banco Mundial, Washington D.C.
- Sauma, P. y J. D. Trejos (1990), "Evolución reciente de la distribución del ingreso en Costa Rica", *Documento de Trabajo No.132*, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José.
- _____ (1998), "El gasto público y los servicios básicos en Costa Rica: un análisis en el marco de la iniciativa 20/20", documento mimeografiado preparado como parte del proyecto regional "Revisión del gasto público en servicios sociales básicos en América Latina y el Caribe", PNUD/CEPAL/UNICEF.
- Seligson, M. A., J. Martínez y J. D. Trejos (1996), "Reducción de la pobreza en Costa Rica: El Impacto de las Políticas Públicas", *Serie Divulgación Económica No. 51*, Instituto de investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José.
- Serageldin, I. (1994), "Sustainability and the wealth of nations: first steps in an on going journey", *Environmentally Sustainable Development Studies and Monographs. Series No.5*, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Sunobrum, R.M. (1990), "Income distribution in less developed countries", Routledge, New York.
- Torres, O. (1981), "Los salarios y los asalariados: Un análisis de la estructura de su distribución", *Revista Ciencias Económicas*, Vol I (1), p 7-20.
- Trejos, J. D. (1983), "Las políticas de distribución y redistribución del ingreso en Costa Rica en la década de los años setenta", *Serie Divulgación Económica No. 24*, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José.
- _____ (1983), "La distribución del ingreso de las familias costarricenses: algunas características en 1977", *Documento de Trabajo No.50*, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José.
- _____ (1995), "Empleo, distribución del ingreso y pobreza durante los inicios del Ajuste en Costa Rica", *Documento de Trabajo No.173*, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José.
- Trejos, J. D. y M. L. Elizalde (1986), "Ingreso, desigualdad y empleo: Evidencias recientes sobre las características y evolución del perfil distributivo", *Revista Ciencias Económicas*, Vol VI (2), p 87-104.
- Trejos, J. D. y N. Montiel (1998), "El capital de los pobres en Costa Rica: Acceso, utilización y retribución", Informe final del Proyecto de la Red de centros de Economía Aplicada del Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa Rica, San José.
- Universidad de Costa Rica (1986), "Encuesta características socioeconómicas de las familias costarricenses", *Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas*, Archivo de datos, San José
- Wouter Van Ginneken, Jong-goo Park (1984), "Generating Internationally comparable income distribution estimates", International Labour Office, Ginebra.

ANEXO A
Características generales de las encuestas utilizadas

Características	1986	1988	1995
Aspectos Generales			
Nombre	Encuesta sobre Características socioeconómicas de las familias costarricenses	Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares	Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples. Módulo de Empleo
Ejecutor	Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas de la Universidad de Costa	Dirección General de Estadística y Censos	Dirección General de Estadística y Censos
Objetivo	Medir la gravedad y extensión de la pobreza en Costa Rica e identificar y analizar las principales características socioeconómicas y demográficas de los hogares	Obtener la información necesaria para revisar los coeficientes de ponderación de los Índices de Precios al Consumidor y conocer la estructura del ingreso y del gasto de los hogares	Mantener el flujo continuo de estadísticas relacionadas con la fuerza de trabajo, el empleo, el desempleo, el subempleo y los ingresos, además de otras características socioeconómicas.
Cobertura Geográfica	Nacional	Nacional	Nacional
Dominios	Area Metropolitana de San José, Resto Urbano, Resto Rural	Región Central Región Chorotega Región Pacífico Central Región Brunca Región Huetar Atlántica Región Huetar Norte	Región Central Región Chorotega Región Pacífico Central Región Brunca Región Huetar Atlántica Región Huetar Norte
Diseño muestral			
Tipo de muestreo	Probalístico Bietápico Se realizó una primera etapa UPM (unidades primarias de muestreo) con los segmentos censales y una segunda etapa USM (unidades secundarias de muestreo) dando mayor peso a los segmentos pobres mediante la creación de un índice, y la consulta a diversas instituciones.	Probalístico Bietápico Consiste en dos etapas con UPM, a partir de los segmentos del Censo con 60 viviendas y con USM con 12 viviendas a partir de las UPMs. (muestreo en 52 semanas con significancia por semestre)	Probalístico Bietápico con la selección de UPM en forma sistemática con probabilidad proporcional al tamaño (PPT) de acuerdo al número de viviendas y la USM con un promedio de 12 viviendas en conglomerados de tres viviendas tanto en la zona urbana como rural.
Marco Muestral	Censos Nacionales de 1984	Censos Nacionales de 1984	Censos Nacionales de 1984
Trabajo de campo			
Período de levantamiento	de 20 de julio a 3 de agosto de 1986	Del 17 de noviembre de 1987 hasta el 30 de Noviembre de 1988	Del 10 al 18 de julio (Area Central) y del 21 de julio al 9 de agosto (resto del país).
Período de referencia	Semana anterior a la ejecución de la encuesta. Ingresos mensuales, anuales y según cosechas para los agricultores.	Según tipo de ingreso y gasto (semanal, mensual, trimestral, semestral y anual) para efectos de los resultados de los datos, todos los rubros se llevan a un mismo período en este caso mensual.	Para los datos de empleo, la semana anterior a la ejecución de la encuesta, para datos de desempleo, cinco semanas anteriores, ingresos mensuales
Tamaño de la muestra			
Segmentos	203	527	719
Viviendas	2563	3910	9631
Porcentaje no respuesta hogares	8%	18%	12%

Características	1986	1988	1995
Medición del ingreso familiar			
Definición	Renta primaria, renta de la propiedad, transferencias corrientes, prestaciones recibidas.	Renta primaria, renta de la propiedad, transferencias regulares, otras prestaciones recibidas, otro tipo de ingreso	Renta primaria, transferencias regulares en dinero y rentas de la propiedad en dinero.
Porcentaje no respuesta			
Hogares	n.d.	n.d.	14.2%
Perceptores	n.d.	n.d.	11.3%
Ajustes realizados			
Población	Se ajustaron los factores de expansión para reproducir las proyecciones de la población total y su distribución zonal. Los coeficientes de ajuste, para los factores de expansión iniciales, fueron los siguientes:		
Zona Urbana	1.0753	1.00669	1.1961
Zona Rural	1.1026	1.01706	0.9811
Ingresos	Se realizaron ajustes por no respuesta, no medición, y su consistencia con las estimaciones surgidas de las Cuentas Nacionales		
Imputación de ingresos por no respuesta	Tanto las encuestas de 1986 y 1988 habían realizado esta imputación en sus archivos originales. Para el año de 1995, se realizó una imputación estimando los ingresos laborales y transferencias no reportados con base en los datos de la misma encuesta, desagregando por sexo, educación, rama, ocupación, edad. Esta imputación fue realizada por la DGEC, directamente		
Ingresos no captados (Alquiler Imputado)	La encuesta si capta esta información	Se estimó como el 0.80 del alquiler presumido por la encuesta.	Se estimó como el 10% del Ingreso familiar neto de alquiler.
Consistencia con Cuentas Nacionales	Se estimaron factores de corrección comparando el ingreso familiar per cápita de las encuestas con una estimación realizada a partir de las Cuentas Nacionales. Esta comparación se realizó por fuente de ingreso y se obtuvo los siguientes factores de ajuste según fuente:		
Salarios	1.014	1.0901	1.090
Renta empresarial	1.388	1.1730	1.127
Renta de capital en dinero	2.341	2.162	3.318

n. d. = Información no disponible.

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos y Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas.

ANEXO B
Cuadros estadísticos

Cuadro B-1

SALARIOS RELATIVOS POR NIVEL EDUCATIVO. 1980-1995 (Índice Primaria Completa = 100)

Años de educación	Salario Mensual Promedio en la Ocupación Principal															
	Todos los asalariados				47 ó más horas ^{1/}				De 5 a 15 años de experiencia ^{2/}				Sector Privado ^{3/}			
	1980	1985	1990	1995	1980	1985	1990	1995	1980	1985	1990	1995	1980	1985	1990	1995
<i>Sin Educación</i>	0.7	0.9	0.8	0.7	0.8	0.9	0.9	0.8	0.8	0.7	1.3	0.8	0.9	0.7	1.3	0.8
Con un año	0.8	0.8	0.9	0.7	0.9	0.9	0.9	0.8	1.0	0.9	0.8	0.8	1.0	0.9	0.8	0.8
Con dos años	0.8	0.9	0.9	0.8	0.9	1.0	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9	0.9
Con tres años	0.9	1.0	1.0	0.9	0.9	1.0	1.0	0.9	0.9	1.1	1.0	0.9	0.9	1.1	1.0	0.9
Con cuatro años	0.9	1.0	0.8	0.9	1.0	1.0	0.9	0.9	0.9	1.0	0.9	0.9	0.9	1.0	1.0	0.9
Con cinco años	0.9	0.9	0.9	0.8	0.9	1.0	0.9	0.9	0.8	1.0	1.0	0.9	0.8	1.0	1.0	0.9
<i>Primaria Completa</i>	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Con siete años	1.0	1.0	1.1	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.1	1.0	1.1	1.1	1.1
Con ocho años	1.1	1.2	1.1	1.2	1.0	1.1	1.1	1.2	1.1	1.3	1.2	1.2	1.1	1.3	1.1	1.1
Con nueve años	1.2	1.3	1.3	1.2	1.2	1.3	1.3	1.1	1.2	1.3	1.3	1.2	1.2	1.3	1.2	1.2
Con diez años	1.3	1.3	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.1	1.3	1.3	1.3	1.2	1.2	1.3	1.3	1.1
<i>Secundaria Completa</i>	1.7	1.6	1.6	1.6	1.5	1.5	1.4	1.5	1.6	1.6	1.5	1.4	1.5	1.5	1.4	1.4
Con doce años	1.8	1.6	1.7	1.8	1.7	1.5	1.7	1.7	2.3	1.7	2.1	1.8	2.0	1.6	2.2	1.6
Con trece años	2.3	2.0	2.1	1.9	2.1	2.0	2.1	1.9	2.6	2.0	2.4	1.8	2.8	2.2	2.5	1.5
Con catorce años	2.4	2.2	2.2	2.3	2.2	1.9	2.3	2.4	2.6	2.1	2.7	2.2	3.0	2.3	3.2	2.2
Con quince años	2.6	2.7	2.5	2.7	2.9	3.0	2.5	2.6	2.6	3.0	2.6	2.8	3.4	3.1	3.3	2.9
<i>Superior Completa</i>	2.9	2.8	3.6	3.7	4.0	3.0	3.7	3.9	4.3	3.1	3.2	3.9	6.4	4.0	3.0	4.2
Con diecisiete años	4.6	3.5	3.4	4.5	4.7	3.9	3.7	5.0	5.6	4.1	3.8	4.3	6.1	4.0	3.4	4.8
Con dieciocho años	5.4	3.6	4.6	3.9	5.2	3.4	4.6	4.2	4.8	4.0	5.1	4.5	7.3	2.7	5.0	4.4
Con diecinueve años	5.0	2.6	7.2	4.1	3.7	2.5	11.6	3.6	3.2	4.0	5.7	4.3	3.1	1.3	5.4	
<i>Total</i>	1.3	1.3	1.3	1.4	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.3	1.1	1.2	1.3	1.2

1/ Asalariados con jornada completa. 2/ Asalariados con jornada completa y entre 5 y 15 años de experiencia. 3/ Asalariados del sector privado con jornada completa y entre 5 y 15 años de experiencia.

Fuente: Elaboración del autor con base en las encuestas de hogares de propósitos múltiples (DGEC).

Cuadro B-2

COMPARACIÓN DE GRADOS DE DESIGUALDAD ENTRE EHPM Y EIG. 1988 (encuestas sin ajuste)

Indicador de Desigualdad	Tipo de Perceptor			
	Asalariados ¹	Ocupados ²	Perceptores ³	Familias ⁴
<i>Coefficiente de Gini</i>				
EHPM (1)	0.3947	0.4185	0.4420	0.3868
EIG (2)	0.3880	0.4234	0.4504	0.3502
Diferencia (2-1)	-0.0067	0.0049	0.0084	-0.0366
Diferencia % (2/1)	-1.7	1.2	1.9	-9.5
<i>Índice de Theil</i>				
EHPM (1)	0.2737	0.3072	0.3417	0.2503
EIG (2)	0.2574	0.3092	0.3500	0.2022
Diferencia (2-1)	-0.0163	0.0020	0.0083	-0.0481
Diferencia % (2/1)	-6.0	0.7	2.4	-19.2
<i>Varianza Ln ingreso</i>				
EHPM (1)	0.5548	0.6556	0.8415	0.6005
EIG (2)	0.6422	0.8158	0.9204	0.4470
Diferencia (2-1)	0.0874	0.1602	0.0789	-0.1535
Diferencia % (2/1)	15.8	24.4	9.4	-25.6
<i>Ingresos Promedios</i>				
EHPM (1)	14,589.5	14,781.8	14,089.3	24,214.0
EIG (2)	14,060.4	15,077.8	16,505.6	29,874.4
Diferencia (2-1)	-529.1	296.0	2,416.3	5,660.4
Diferencia % (2/1)	-3.6	2.0	17.1	23.4
<i>Perceptores</i>				
EHPM (1)	603,403	779,625	887,270	471,664
EIG (2)	726,907	943,045	1,125,821	621,865
Diferencia (2-1)	123,504	163,420	238,551	150,201
Diferencia % (2/1)	20.5	21.0	26.9	31.8

1/ Se refiere a salarios en la ocupación principal; 2/ Incluye salarios y renta empresarial de los trabajadores independientes; 3/ De ingreso laboral y transferencias; 4/ El ingreso corresponde a ingreso familiar sin alquiler imputado y sin renta del capital. Las familias ordenadas según su ingreso per cápita.

Fuente: Cálculos del autor con base en EHPM/DGEC (1988) y la EIG/DGEC (1988).

Cuadro B-3
IMPORTANCIA RELATIVA DEL ALQUILER IMPUTADO EN EL INGRESO FAMILIAR Y ESTIMACIÓN PARA 1995

Deciles de IFSAI	1986		1988		Incremento % por Alquiler Imputado		
	IFSAI	IFCAI	IFSAI	IFCAI	1986	1988	1995*
Total	20,596.8	22,592.8	28,071.0	31,504.1	1.0969	1.1223	
1	1,510.0	2,949.3	4,400.6	5,682.1	1.9532	1.2912	1.2885
2	5,324.0	6,801.6	8,843.2	10,480.8	1.2775	1.1852	1.2213
3	7,804.7	9,246.6	12,273.2	14,403.1	1.1847	1.1735	1.1836
4	10,081.2	11,657.8	15,328.7	17,623.6	1.1564	1.1497	1.1576
5	12,575.4	14,305.7	18,666.7	20,836.6	1.1376	1.1162	1.1378
6	15,493.8	17,345.4	22,587.3	25,213.0	1.1195	1.1162	1.1218
7	19,042.4	21,190.6	27,779.3	30,835.2	1.1128	1.1100	1.1086
8	24,438.1	26,512.0	34,882.6	38,573.5	1.0849	1.1058	1.0972
9	32,347.9	34,754.3	46,954.5	52,792.1	1.0744	1.1243	1.0872
10	77,608.1	81,430.1	89,173.8	98,796.4	1.0492	1.1079	1.0784

IFSAI: Ingreso Familiar **sin** Alquiler Imputado.

IFCAI: Ingreso Familiar **con** Alquiler Imputado.

*/ Estimación para 1995 según función potencial ajustada con los datos de los dos años previos y con el siguiente $y=1.2885X^{-0.0773}$, con $R^2 = 0,87$ y donde X corresponde al decil de ingreso y Y al monto porcentual de aumento del ingreso familiar por concepto de alquiler imputado. Se ha excluido el primer valor de 1986 por ser un punto extremo que reduce la bondad del ajuste.

Fuente: Cálculos del autor con base en encuestas del ECSE/IICE (1986) y de la EIG/ DGEC (1988).

Cuadro B-4
PERCEPTORES DE DISTINTAS FUENTES DE INGRESO EN CADA ENCUESTA. 1988- 1995

Perceptores de cada fuente de Ingreso	Número de personas		Distribución % ¹		Distribución % ¹	
	1988	1995	1988	1995	1988	1995
Salarios	771,509	905,076	64.3	58.2	34.6	34.3
Renta Empresarial	393,955	313,031	32.8	20.1	17.7	11.9
Ingreso Laboral	954,206	1,219,089	79.5	78.3	42.8	46.2
Renta del Capital	111,322	33,264	9.3	2.1	5.0	1.3
Ingreso Producción ²	1,111,233	1,353,929	92.6	87.0	49.9	51.3
Transferencias ³	329,011	274,426	27.4	17.6	14.8	10.4
Ingreso Personal ²	1,200,066	1,556,394	100.0	100.0	53.8	59.0

1/ Como % del total de perceptores de ingreso personal en el primer caso y de la Población en Edad de Trabajar en el segundo; 2/ Incluye TFNR y desempleados con ingreso cero; 3/ Incluye transferencias y otros ingresos. Estos últimos no medidos en 1995.

Fuente: Cálculos del autor con base en la EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-5
FAMILIAS PERCEPTORAS DE DISTINTAS FUENTES DE INGRESO EN CADA ENCUESTA. 1986 -1988 - 1995

Familias perceptoras por fuente de Ingreso	Número de Familias			Distribución Porcentual		
	1986	1988	1995	1986	1988	1995
Salarios	440,704	470,180	583,489	73.8	75.3	71.9
Renta Empresarial	243,353	353,526	270,356	40.7	56.6	33.3
Ingreso Laboral	552,834	591,975	732,988	92.6	94.8	90.4
Renta del Capital	116,634	100,696	30,942	19.5	16.1	3.8
Ingreso Producción	558,749	603,858	740,297	93.5	96.7	91.3
Transferencias ^{1/}	169,114	278,061	230,978	28.3	44.5	28.5
Ingreso Total	597,278	624,674	811,266	100.0	100.0	100.0

1/ Incluye transferencias y otros ingresos. Estos últimos no medidos en 1995.

Fuente: Cálculos del autor con base en la ECSE/IICE (1986),EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-6
COMPARACIÓN DE LA EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR ZONA Y ESTIMACIÓN DE LOS
FACTORES DE AJUSTE, 1976-1997

Año	Población Encuesta			Población Total ^{1/}	% Población Urbana		Estimación Población		Factor Ajuste	
	Total	Urbana	Rural		Encuesta	Proyección ^{2/}	Urbana	Rural	Urbana	Rural
1976	2,018,493	860,811	1,157,682	2,025,763	42.65	41.64	843,528	1,182,235	0.97992	1.02121
1977	2,065,576	890,848	1,174,728	2,087,067	43.13	41.99	876,359	1,210,708	0.98374	1.03063
1978	2,115,041	918,932	1,196,109	2,151,225	43.45	42.34	910,829	1,240,396	0.99118	1.03703
1979	2,165,921	948,673	1,217,248	2,217,334	43.80	42.69	946,580	1,270,754	0.99779	1.04396
1980	2,217,761	1,026,680	1,191,081	2,284,495	46.29	43.05	983,475	1,301,020	0.95792	1.09230
1981	2,270,610	1,064,536	1,206,074	2,353,128	46.88	43.41	1,021,493	1,331,635	0.95957	1.10411
1982	2,324,257	1,103,177	1,221,080	2,423,835	47.46	43.77	1,060,913	1,362,922	0.96169	1.11616
1983	2,378,598	1,141,905	1,236,693	2,495,984	48.01	44.13	1,101,478	1,394,506	0.96460	1.12761
1984 ^{a/}	2,433,144	1,180,768	1,252,376	2,568,940	48.53	44.49	1,142,921	1,426,019	0.96795	1.13865
1985	2,489,212	1,220,954	1,268,258	2,642,073	49.05	44.86	1,185,234	1,456,839	0.97074	1.14869
1986	2,545,579	1,261,072	1,284,507	2,715,831	49.54	45.22	1,228,099	1,487,732	0.97385	1.15821
1986 ^{b/}	2,491,441	1,142,110	1,349,331	2,715,831	45.84	45.22	1,228,009	1,487,732	1.07529	1.10257
1987	2,606,374	1,142,048	1,464,326	2,790,635	43.82	45.59	1,272,250	1,518,385	1.11401	1.03692
1988	2,672,250	1,182,263	1,489,987	2,865,812	44.24	45.96	1,317,127	1,548,685	1.11407	1.03939
1988 ^{c/}	2,832,543	1,371,873	1,460,670	2,865,812	48.43	45.96	1,317,127	1,548,685	0.96009	1.06026
1989	2,735,682	1,202,671	1,533,011	2,940,690	43.96	46.33	1,362,422	1,578,268	1.13283	1.02952
1990	2,804,769	1,238,658	1,566,111	3,014,596	44.16	46.70	1,407,816	1,606,780	1.13657	1.02597
1991	2,871,085	1,271,495	1,599,590	3,087,685	44.29	47.07	1,453,373	1,634,312	1.14304	1.02171
1992	2,938,377	1,303,763	1,634,614	3,160,405	44.37	47.39	1,497,716	1,662,689	1.14876	1.01718
1993	3,004,577	1,324,667	1,679,910	3,232,524	44.09	47.81	1,545,470	1,687,054	1.16669	1.00425
1994	3,070,918	1,352,375	1,718,543	3,303,809	44.04	48.18	1,591,775	1,712,034	1.17702	0.99621
1995	3,136,020	1,369,421	1,766,599	3,374,026	43.67	48.56	1,638,427	1,735,599	1.19644	0.98245
1996	3,202,440	1,392,892	1,809,548	3,442,917	43.49	48.93	1,684,619	1,758,298	1.20944	0.97168
1997	3,270,700	1,419,407	1,851,293	3,510,638	43.40	49.30	1,730,745	1,779,893	1.21934	0.96143

1/ Población según proyección MIDEPLAN/CELADE/DGEC (1988)

2/ Según comportamiento logístico a partir de datos censales y siguiendo función: $%U(t) = K1 + K2/(1+e^{[a+b \cdot t]})$, donde $K1 = 22$, $K2 = 53$, $a = 0.6421$ y $b = -0.0281$.

a/ Cifras obtenidas por interpolación lineal; b/ Encuesta Características Socioeconómicas (ECSE/IICE); c/ Encuesta de Ingresos y Gastos (EIG/DGEC).

Fuente: Dirección General de Estadística y Censos (Encuestas de Hogares) y MIDEPLAN/CELADE/DGEC (1988).

Cuadro B-7
ESTIMACIONES ALTERNATIVAS DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO ENTRE DISTINTOS PERCEPTORES,
1988 Y 1995

DESCRIPCION	CASOS		INGRESO PROMEDIO		GINI ¹		THEIL (ty) ¹		Varianza ln Y ¹	
	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995
ASALARIADOS/SALARIOS										
Sin Ajuste		753,587		54,686.47		0.3875		0.2604		0.5572
Con Ingreso Imputado	726,907	835,348	14,060.37	56,192.25	0.3880	0.3799	0.2574	0.2479	0.6422	0.5351
Con Ingreso Ajustado	758,356	835,348	15,018.70	61,249.55	0.3924	0.3799	0.2637	0.2479	0.6862	0.5351
Con Ponderador Ajustado	753,393	906,058	14,042.03	57,340.80	0.3880	0.3810	0.2573	0.2499	0.6420	0.5364
Con Ponderador e Ingreso Ajustado	735,393	906,058	15,307.22	62,501.47	0.3880	0.3810	0.2573	0.2499	0.6420	0.5364
OCUPADOS/INGRESO LABORAL										
Sin Ajuste		993,095		56,408.39		0.4196		0.3065		0.6751
Con Ingreso Imputado	943,045	1,126,374	15,077.81	58,148.18	0.4234	0.4089	0.3092	0.2876	0.8158	0.6539
Con Ingreso Ajustado	943,045	1,126,374	16,776.33	63,953.90	0.4262	0.4095	0.3138	0.2886	0.8181	0.6535
Con Ponderador Ajustado	954,206	1,219,089	15,060.02	59,282.21	0.4234	0.4092	0.3091	0.2880	0.8159	0.6534
Con Ponderador e Ingreso Ajustado	954,206	1,219,089	16,756.77	65,196.29	0.4262	0.4098	0.3138	0.2889	0.8180	0.6514
ACTIVOS/INGRESO DE LA PRODUCCION										
Sin Ajuste		1,107,096		57,640.68		0.5109		0.4846		4.3812
Con Ingreso Imputado	1,036,378	1,237,744	14,276.44	53,481.15	0.4635	0.4631	0.3807	0.3827	2.1053	3.0444
Con Ingreso Ajustado										
Ajuste Inicial Ren k	1,036,378	1,237,744	16,212.72	61,934.06	0.4726	0.4838	0.3980	0.4235	2.1235	3.1014
Nuevo Ajuste Ren k		1,237,744		60,068.36		0.4716		0.3990		3.0664
Con Ponderador Ajustado	1,048,792	1,337,841	14,257.59	54,620.89	0.4636	0.4629	0.3809	0.3822	2.1208	2.8577
Con Ponderador e Ingreso Ajustado										
Ajuste Inicial Ren k	1,048,792	1,337,841	16,191.37	63,382.63	0.4727	0.4843	0.3982	0.4245	2.1257	2.9040
Nuevo Ajuste Ren k		1,337,841		61,397.38		0.4715		0.3982		2.8683
PERCEPTORES/INGRESO DE LA PRODUCCION										
Sin Ajuste		1,293,669		53,229.80		0.5277		0.5102		2.5144
Con Ingreso Imputado	1,098,047	1,252,006	13,728.89	53,464.10	0.4814	0.4646	0.4122	0.3849	0.3269	2.8377
Con Ingreso Ajustado										
Ajuste Inicial Ren k	1,098,067	1,252,006	15,830.10	65,159.35	0.4902	0.4997	0.4301	0.4570	3.3573	2.9601
Nuevo Ajuste Ren k		1,252,006		61,349.50		0.4772		0.4095		2.9313
Con Ponderador Ajustado	1,111,233	1,353,929	13,710.32	54,606.61	0.4815	0.4646	0.4123	0.3845	3.6382	2.4460
Con Ponderador e Ingreso Ajustado										
Ajuste Inicial Ren k	1,111,233	1,353,929	15,808.13	66,842.97	0.4903	0.5008	0.4302	0.4591	3.3644	2.6769
Nuevo Ajuste Ren k		1,353,929		62,774.56		0.4776		0.4099		2.6049
PERCEPTORES/INGRESO PERSONAL										
Sin Ajuste		1,291,038		48,447.96		0.4932		0.4313		2.6340
Con Ingreso Imputado	1,186,010	1,437,077	14,613.21	51,121.23	0.4831	0.4808	0.4106	0.4070	1.7892	1.9926
Con Ingreso Ajustado										
Ajuste Inicial Ren k	1,186,010	1,437,077	16,558.53	61,310.33	0.4932	0.5152	0.4309	0.4804	1.8582	2.1485
Nuevo Ajuste Ren k		1,437,077		57,991.12		0.4947		0.4349		2.0896
Con Ponderador Ajustado	1,200,066	1,556,394	14,594.05	52,249.79	0.4831	0.4805	0.4105	0.4064	1.7911	1.9731
Con Ponderador e Ingreso Ajustado										
Ajuste Inicial Ren k	1,200,066	1,556,394	16,536.58	62,894.38	0.4933	0.5160	0.4308	0.4820	1.8600	2.1125
Nuevo Ajuste Ren k		1,556,394		59,355.21		0.4951		0.4358		2.0510

¹ Estimados sobre datos agrupados en decilas.

Fuente: Cálculo del autor con base en EIG/DGEC (1988) y EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-8
DESCOMPOSICIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS SALARIALES DE LOS ASALARIADOS,
SEGÚN EL ÍNDICE DE THEIL. 1988-1995

Variables	1988			1995			Cambio en la Desigualdad 1995/1988		
	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre
Sexo	0.2993	0.2955	0.0038	0.2801	0.2772	0.0028	-0.0193	-0.0183	-0.0010
Hombre	0.2578	0.2174	0.0404	0.2330	0.1972	0.0358	-0.0248	-0.0202	-0.0046
Mujer	0.0416	0.0782	-0.0366	0.0471	0.0801	-0.0330	0.0055	0.0019	0.0036
Edad	0.2991	0.2633	0.0358	0.2801	0.2514	0.0287	-0.0190	-0.0120	-0.0071
Hasta 24	-0.0483	0.0432	-0.0915	-0.0487	0.0331	-0.0819	-0.0004	-0.0100	0.0096
25 a 39	0.1676	0.1203	0.0473	0.1754	0.1214	0.0540	0.0078	0.0010	0.0068
40 a 59	0.1670	0.0835	0.0835	0.1503	0.0886	0.0617	-0.0167	0.0050	-0.0218
60 y más	0.0128	0.0163	-0.0035	0.0031	0.0083	-0.0052	-0.0097	-0.0081	-0.0016
Educación	0.2993	0.2062	0.0932	0.2801	0.1754	0.1047	-0.0193	-0.0308	0.0115
Primaria Incompleta	-0.0300	0.0373	-0.0674	-0.0347	0.0174	-0.0522	-0.0047	-0.0199	0.0152
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	-0.0003	0.0786	-0.0789	-0.0452	0.0624	-0.1076	-0.0449	-0.0162	-0.0288
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	0.1491	0.0530	0.0961	0.1743	0.0665	0.1078	0.0252	0.0136	0.0117
Superior Completa	0.1805	0.0373	0.1433	0.1857	0.0290	0.1567	0.0051	-0.0083	0.0134
Educación I	0.2993	0.2397	0.0597	0.2801	0.2184	0.0616	-0.0193	-0.0212	0.0020
Menos de Superior Completa	0.1188	0.2024	-0.0836	0.0944	0.1894	-0.0950	-0.0244	-0.0130	-0.0115
Superior Completa	0.1805	0.0373	0.1433	0.1857	0.0290	0.1567	0.0051	-0.0083	0.0134
Tipo	0.2993	0.2047	0.0947	0.2801	0.1756	0.1045	-0.0193	-0.0291	0.0099
Trabajador Agrícola	-0.0290	0.0482	-0.0772	-0.0295	0.0218	-0.0513	-0.0005	-0.0264	0.0259
Asalariado Formal Calificado	0.2718	0.0671	0.2046	0.3043	0.0687	0.2355	0.0325	0.0016	0.0309
Asalariado Formal No Calificado	0.0792	0.0616	0.0176	0.0457	0.0659	-0.0202	-0.0336	0.0042	-0.0378
Población Flotante	-0.0226	0.0277	-0.0504	-0.0404	0.0192	-0.0595	-0.0177	-0.0086	-0.0092
Zona	0.2993	0.2662	0.0331	0.2801	0.2594	0.0207	-0.0193	-0.0069	-0.0124
Urbana	0.3248	0.1827	0.1421	0.2784	0.1686	0.1098	-0.0464	-0.0141	-0.0323
Rural	-0.0255	0.0835	-0.1090	0.0016	0.0907	-0.0891	0.0271	0.0072	0.0199
Estrato	0.2993	0.1474	0.1520	0.2801	0.1270	0.1531	-0.0193	-0.0204	0.0011
90% Restante	-0.0650	0.1100	-0.1750	-0.0715	0.1008	-0.1723	-0.0065	-0.0092	0.0027
10% Más Rico	0.3643	0.0374	0.3269	0.3516	0.0262	0.3253	-0.0128	-0.0112	-0.0016

Fuente: Cálculo del autor con base en EIG/DGEC (1988) y EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-9
DESCOMPOSICIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS LABORALES DE LOS OCUPADOS, SEGÚN EL
INDICE DE THEIL. 1988-1995

Variables	1988			1995			Cambio en la Desigualdad 1995/1988		
	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre
Sexo	0.3552	0.3464	0.0088	0.3277	0.3218	0.0058	-0.0275	-0.0245	-0.0030
Hombre	0.3293	0.2691	0.0601	0.2915	0.2410	0.0504	-0.0378	-0.0281	-0.0097
Mujer	0.0259	0.0772	-0.0513	0.0362	0.0808	-0.0446	0.0102	0.0035	0.0067
Edad	0.3554	0.3176	0.0378	0.3277	0.3016	0.0261	-0.0277	-0.0160	-0.0117
Hasta 24	-0.0417	0.0408	-0.0824	-0.0395	0.0301	-0.0696	0.0022	-0.0107	0.0128
25 a 39	0.1617	0.1305	0.0312	0.1970	0.1414	0.0555	0.0353	0.0110	0.0243
40 a 59	0.2156	0.1197	0.0958	0.1624	0.1115	0.0509	-0.0531	-0.0082	-0.0449
60 y más	0.0198	0.0266	-0.0068	0.0077	0.0185	-0.0108	-0.0120	-0.0081	-0.0039
Educación	0.3554	0.2732	0.0823	0.3277	0.2294	0.0983	-0.0277	-0.0438	0.0160
Primaria Incompleta	0.0011	0.0667	-0.0655	-0.0276	0.0310	-0.0585	-0.0287	-0.0357	0.0070
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	0.0581	0.1216	-0.0635	-0.0083	0.0875	-0.0958	-0.0664	-0.0341	-0.0323
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	0.1202	0.0523	0.0679	0.1841	0.0797	0.1044	0.0639	0.0274	0.0365
Superior Completa	0.1760	0.0326	0.1434	0.1794	0.0312	0.1482	0.0034	-0.0014	0.0048
Educación 1	0.3553	0.2943	0.0610	0.3277	0.2693	0.0584	-0.0277	-0.0250	-0.0026
Menos de Superior Completa	0.1793	0.2617	-0.0824	0.1483	0.2381	-0.0898	-0.0311	-0.0236	-0.0075
Superior Completa	0.1760	0.0326	0.1434	0.1794	0.0312	0.1482	0.0034	-0.0014	0.0048
Tipo	0.3555	0.2789	0.0766	0.3277	0.2350	0.0927	-0.0278	-0.0439	0.0161
Trabajador Agrícola	0.0034	0.0751	-0.0717	-0.0217	0.0321	-0.0538	-0.0252	-0.0430	0.0178
Asalariado Formal Calificado	0.1946	0.0495	0.1451	0.2190	0.0509	0.1681	0.0244	0.0013	0.0230
Asalariado Formal No Calificado	0.0435	0.0494	-0.0059	0.0279	0.0502	-0.0222	-0.0156	0.0007	-0.0163
Productor Formal	0.0951	0.0366	0.0585	0.1250	0.0565	0.0685	0.0299	0.0199	0.0100
Población Flotante	0.0188	0.0682	-0.0494	-0.0225	0.0454	-0.0678	-0.0413	-0.0229	-0.0185
Zona	0.3554	0.3291	0.0263	0.3277	0.3090	0.0187	-0.0278	-0.0202	-0.0076
Urbana	0.3278	0.2014	0.1264	0.2977	0.1933	0.1045	-0.0300	-0.0081	-0.0219
Rural	0.0276	0.1277	-0.1001	0.0299	0.1157	-0.0858	0.0023	-0.0120	0.0143
Estrato	0.3554	0.1631	0.1923	0.3277	0.1467	0.1810	-0.0278	-0.0164	-0.0114
90% Restante	-0.0704	0.1255	-0.1958	-0.0785	0.1115	-0.1900	-0.0082	-0.0140	0.0058
10% Más Rico	0.4258	0.0376	0.3882	0.4062	0.0352	0.3710	-0.0196	-0.0024	-0.0172

Fuente: Cálculo del autor con base en EIG/DGEC (1988) y EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-10
DESCOMPOSICIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN DE LOS ACTIVOS,
SEGÚN EL ÍNDICE DE THEIL. 1988-1995

Variables	1988			1995			Cambio en la Desigualdad 1995/1988		
	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre
Sexo	0.4496	0.4414	0.0082	0.4593	0.4523	0.0070	0.0097	0.0109	-0.0012
Hombre	0.3952	0.3373	0.0579	0.3788	0.3230	0.0557	-0.0164	-0.0142	-0.0022
Mujer	0.0545	0.1042	-0.0497	0.0806	0.1293	-0.0487	0.0261	0.0251	0.0010
Edad	0.4476	0.3897	0.0579	0.4593	0.4126	0.0467	0.0117	0.0230	-0.0112
Hasta 24	-0.0356	0.0661	-0.1017	-0.0285	0.0631	-0.0916	0.0071	-0.0030	0.0100
25 a 39	0.1933	0.1504	0.0430	0.2593	0.1870	0.0723	0.0660	0.0366	0.0293
40 a 59	0.2514	0.1353	0.1162	0.2100	0.1372	0.0728	-0.0414	0.0020	-0.0434
60 y más	0.0384	0.0379	0.0005	0.0185	0.0253	-0.0067	-0.0199	-0.0127	-0.0072
Educación	0.4476	0.3507	0.0970	0.4593	0.3411	0.1183	0.0117	-0.0096	0.0213
Primaria Incompleta	0.0183	0.0831	-0.0648	-0.0139	0.0483	-0.0622	-0.0322	-0.0348	0.0026
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	0.0897	0.1647	-0.0750	0.0327	0.1351	-0.1023	-0.0570	-0.0296	-0.0274
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	0.1457	0.0688	0.0769	0.2176	0.1070	0.1106	0.0719	0.0382	0.0337
Superior Completa	0.1939	0.0341	0.1598	0.2228	0.0507	0.1721	0.0289	0.0166	0.0124
Educación 1	0.4476	0.3753	0.0722	0.4593	0.3863	0.0731	0.0118	0.0109	0.0008
Menos de Superior Completa	0.2537	0.3412	-0.0875	0.2365	0.3356	-0.0991	-0.0172	-0.0057	-0.0115
Superior Completa	0.1939	0.0341	0.1598	0.2228	0.0507	0.1721	0.0289	0.0166	0.0124
Tipo	0.4477	0.3460	0.1017	0.4593	0.3197	0.1396	0.0116	-0.0263	0.0379
Trabajador Agrícola	0.0257	0.1034	-0.0777	-0.0072	0.0362	-0.0435	-0.0329	-0.0672	0.0342
Asalariado Formal Calificado	0.2170	0.0522	0.1647	0.2396	0.0542	0.1854	0.0227	0.0020	0.0207
Asalariado Formal No Calificado	0.0617	0.0506	0.0111	0.0541	0.0525	0.0016	-0.0077	0.0019	-0.0095
Productor Formal	0.1106	0.0400	0.0706	0.1796	0.0781	0.1015	0.0690	0.0382	0.0309
Población Flotante	0.0327	0.0998	-0.0671	-0.0068	0.0987	-0.1055	-0.0395	-0.0011	-0.0383
Zona	0.4477	0.4146	0.0330	0.4593	0.4351	0.0242	0.0117	0.0205	-0.0088
Urbana	0.3830	0.2394	0.1436	0.3959	0.2757	0.1202	0.0129	0.0363	-0.0234
Rural	0.0647	0.1753	-0.1106	0.0635	0.1595	-0.0960	-0.0012	-0.0158	0.0146
Estrato	0.4477	0.2112	0.2364	0.4593	0.2280	0.2314	0.0117	0.0167	-0.0051
90% Restante	-0.0501	0.1654	-0.2155	-0.0420	0.1713	-0.2133	0.0081	0.0059	0.0022
10% Más Rico	0.4978	0.0459	0.4519	0.5013	0.0567	0.4446	0.0035	0.0108	-0.0073

Fuente: Cálculo del autor con base en EIG/DGEC (1988) y EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-11
DESCOMPOSICIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS DE LA PRODUCCIÓN DE LOS PERCEPTORES,
SEGÚN EL INDICE DE THEIL. 1988-1995

Variables	1988			1995			Cambio en la Desigualdad 1995/1988		
	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre
Sexo	0.4795	0.4696	0.0099	0.4831	0.4786	0.0045	0.0036	0.0091	-0.0055
Hombre	0.4152	0.3502	0.0650	0.3663	0.3218	0.0445	-0.0489	-0.0284	-0.0205
Mujer	0.0643	0.1194	-0.0551	0.1168	0.1568	-0.0401	0.0525	0.0375	0.0150
Edad	0.4796	0.4261	0.0535	0.4831	0.4361	0.0470	0.0035	0.0100	-0.0065
Hasta 24	-0.0301	0.0643	-0.0944	-0.0304	0.0614	-0.0919	-0.0003	-0.0029	0.0026
25 a 39	0.1981	0.1491	0.0490	0.2435	0.1823	0.0613	0.0455	0.0332	0.0123
40 a 59	0.2599	0.1491	0.1108	0.2298	0.1529	0.0769	-0.0302	0.0037	-0.0339
60 y más	0.0518	0.0636	-0.0119	0.0402	0.0396	0.0006	-0.0116	-0.0241	0.0125
Educación	0.4797	0.3826	0.0971	0.4831	0.3626	0.1204	0.0034	-0.0200	0.0234
Primaria Incompleta	0.0240	0.1007	-0.0767	-0.0121	0.0503	-0.0624	-0.0361	-0.0504	0.0143
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	0.1092	0.1712	-0.0620	0.0439	0.1461	-0.1022	-0.0653	-0.0251	-0.0402
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	0.1525	0.0704	0.0821	0.2138	0.1072	0.1066	0.0613	0.0368	0.0245
Superior Completa	0.1939	0.0403	0.1536	0.2375	0.0590	0.1785	0.0436	0.0187	0.0249
Educación 1	0.4796	0.4114	0.0682	0.4831	0.4065	0.0766	0.0035	-0.0049	0.0084
Menos de Superior Completa	0.2857	0.3711	-0.0854	0.2456	0.3475	-0.1018	-0.0401	-0.0236	-0.0164
Superior Completa	0.1939	0.0403	0.1536	0.2375	0.0590	0.1785	0.0436	0.0187	0.0249
Tipo	0.4797	0.3757	0.1040	0.4831	0.3348	0.1483	0.0034	-0.0410	0.0443
Trabajador Agrícola	0.0294	0.0999	-0.0706	-0.0095	0.0350	-0.0445	-0.0389	-0.0649	0.0261
Asalariado Formal Calificado	0.2146	0.0505	0.1642	0.2263	0.0524	0.1739	0.0116	0.0019	0.0097
Asalariado Formal No Calificado	0.0669	0.0489	0.0180	0.0453	0.0507	-0.0055	-0.0217	0.0018	-0.0234
Productor Formal	0.1095	0.0386	0.0708	0.1701	0.0755	0.0946	0.0606	0.0369	0.0237
Población Flotante	0.0356	0.0965	-0.0610	-0.0096	0.0954	-0.1050	-0.0452	-0.0011	-0.0441
	0.0238	0.0412	-0.0174	0.0606	0.0258	0.0348	0.0368	-0.0154	0.0523
Zona									
Urbana	0.4797	0.4432	0.0365	0.4831	0.4564	0.0267	0.0034	0.0133	-0.0099
Rural	0.4073	0.2555	0.1518	0.4257	0.2993	0.1264	0.0185	0.0438	-0.0253
	0.0724	0.1877	-0.1153	0.0574	0.1572	-0.0998	-0.0151	-0.0305	0.0155
Estrato									
90% Restante	0.4797	0.2277	0.2520	0.4831	0.2383	0.2448	0.0034	0.0106	-0.0072
10% Más Rico	-0.0409	0.1809	-0.2218	-0.0488	0.1697	-0.2186	-0.0079	-0.0111	0.0032
10% Más Rico	0.5207	0.0468	0.4738	0.5319	0.0685	0.4634	0.0113	0.0217	-0.0105

Fuente: Cálculo del autor con base en EIG/DGEC (1988) y EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-12
DESCOMPOSICIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS PERSONALES DE LOS PERCEPTORES, SEGÚN
EL INDICE DE THEIL. 1988-1995

Variables	1988			1995			Cambio en la Desigualdad 1995/1988		
	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre
Sexo	0.4806	0.4714	0.0092	0.5117	0.5034	0.0084	0.0311	0.0320	-0.0008
Hombre	0.4010	0.3367	0.0642	0.3897	0.3261	0.0635	-0.0113	-0.0106	-0.0007
Mujer	0.0796	0.1347	-0.0550	0.1221	0.1773	-0.0552	0.0425	0.0426	-0.0001
Edad	0.4807	0.4303	0.0504	0.5118	0.4603	0.0514	0.0310	0.0300	0.0010
Hasta 24	-0.0240	0.0671	-0.0911	-0.0223	0.0613	-0.0836	0.0017	-0.0058	0.0075
25 a 39	0.1979	0.1489	0.0490	0.2511	0.1736	0.0775	0.0532	0.0247	0.0285
40 a 59	0.2434	0.1418	0.1017	0.2453	0.1595	0.0858	0.0018	0.0177	-0.0159
60 y más	0.0634	0.0725	-0.0091	0.0377	0.0659	-0.0283	-0.0258	-0.0066	-0.0192
Educación	0.4808	0.3811	0.0997	0.5118	0.3760	0.1357	0.0310	-0.0050	0.0360
Primaria Incompleta	0.0202	0.1013	-0.0810	-0.0201	0.0583	-0.0784	-0.0403	-0.0429	0.0026
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	0.1077	0.1686	-0.0608	0.0548	0.1461	-0.0912	-0.0529	-0.0225	-0.0304
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	0.1666	0.0768	0.0898	0.2330	0.1120	0.1210	0.0664	0.0352	0.0312
Superior Completa	0.1862	0.0344	0.1518	0.2440	0.0597	0.1844	0.0578	0.0252	0.0325
Educación 1	0.4807	0.4132	0.0675	0.5118	0.4313	0.0804	0.0311	0.0181	0.0130
Menos de Superior Completa	0.2945	0.3788	-0.0844	0.2677	0.3717	-0.1039	-0.0267	-0.0072	-0.0196
Superior Completa	0.1862	0.0344	0.1518	0.2440	0.0597	0.1844	0.0578	0.0252	0.0325
Tipo	0.4808	0.3888	0.0920	0.5118	0.3736	0.1381	0.0310	-0.0152	0.0462
Trabajador Agrícola	0.0268	0.0921	-0.0653	-0.0016	0.0322	-0.0338	-0.0284	-0.0599	0.0315
Asalariado Formal Calificado	0.1990	0.0467	0.1523	0.2279	0.0492	0.1787	0.0289	0.0025	0.0263
Asalariado Formal No Calificado	0.0666	0.0496	0.0170	0.0616	0.0468	0.0148	-0.0051	-0.0028	-0.0023
Productor Formal	0.0995	0.0352	0.0644	0.1786	0.0724	0.1062	0.0791	0.0372	0.0419
Población Flotante	0.0380	0.0906	-0.0527	0.0001	0.0877	-0.0876	-0.0379	-0.0029	-0.0350
	0.0509	0.0747	-0.0238	0.0452	0.0853	-0.0401	-0.0057	0.0106	-0.0163
Zona									
Urbana	0.4808	0.4471	0.0336	0.5118	0.4844	0.0273	0.0310	0.0373	-0.0063
Rural	0.4031	0.2587	0.1444	0.4482	0.3204	0.1278	0.0451	0.0617	-0.0167
	0.0776	0.1884	-0.1108	0.0635	0.1640	-0.1004	-0.0141	-0.0244	0.0104
Estrato									
90% Restante	0.4808	0.2184	0.2624	0.5118	0.2497	0.2620	0.0310	0.0313	-0.0003
10% Más Rico	-0.0529	0.1729	-0.2258	-0.0458	0.1793	-0.2251	0.0071	0.0064	0.0007
10% Más Rico	0.5337	0.0456	0.4881	0.5575	0.0705	0.4871	0.0238	0.0249	-0.0011

Fuente: Cálculo del autor con base en EIG/DGEC (1988) y EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-13
ÍNDICES DE THIEL NORMALIZADOS POR TIPO DE PERCEPTOR Y CARACTERÍSTICAS
(En porcentajes)

	Asalariados		Ocupados		Activos		Perceptores IPRO		Perceptores IPE		Familias IFCAI		
	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1988	1995	1986	1988	1995
Total	2.2160	2.0419	2.5802	2.3382	3.2279	3.2561	3.4447	3.4217	3.4337	3.5892	3.8175	2.5167	2.7907
Sexo													
Hombre	2.2284	2.0792	2.5531	2.3622	3.1852	3.1586	3.3345	3.2088	3.2995	3.3161	3.9876	2.5270	2.7919
Mujer	2.4594	2.2054	2.8642	2.4943	3.7989	3.9133	4.1537	4.4784	4.1831	4.6474	3.4102	2.9955	3.0934
Edad													
Hasta 24	1.5824	1.3117	1.9087	1.4982	3.0660	3.1827	3.0776	3.1925	3.3908	3.3235	2.3795	2.8640	1.9829
25 a 39	2.0288	1.9588	2.2490	2.2909	2.6167	3.0240	2.6664	3.0319	2.7744	3.0659	2.8129	2.2501	2.7176
40 a 59	2.4983	2.4395	2.9716	2.6620	3.3379	3.2259	3.6492	3.5514	3.5097	3.6804	4.1538	2.4928	2.7376
60 y más	5.1444	3.8121	4.5738	3.9605	5.7931	5.1513	7.2326	6.0215	5.5763	5.7957	7.0471	3.5857	4.2824
Educación													
Primaria Incompleta	1.8400	1.5295	2.6756	2.1565	3.3090	3.3558	3.9217	3.4568	3.7971	3.6282	2.8025	2.4474	2.7765
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	1.5743	1.2722	2.2907	1.6761	3.0827	2.5932	3.1931	2.8147	3.2117	2.8552	3.7537	2.3623	2.0414
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	1.4284	1.4698	1.6231	1.8593	2.1322	2.4962	2.1900	2.5203	2.3205	2.6332	3.9790	1.5871	2.3586
Superior Completa	2.6876	1.6272	2.3956	1.8351	2.4667	2.8503	2.9295	3.2443	2.5233	3.2161	3.1256	2.2508	2.8088
Educación 1													
Menos de Superior Completa	1.7343	1.6576	2.1877	2.0129	2.8384	2.8396	3.0684	2.9496	3.1086	3.1294	3.4978	2.2092	2.4270
Superior Completa	2.6876	1.6272	2.3956	1.8351	2.4667	2.8503	2.9295	3.2443	2.5233	3.2161	3.1256	2.2508	2.8088
Tipo													
Trabajador Agrícola	2.3753	1.7498	3.0073	2.2185	4.1668	2.5232	4.1668	2.5232	4.1466	2.4783	3.6945	2.7251	2.5555
Asalariado Formal Calificado	2.0451	1.6691	2.0276	1.6894	2.1400	1.8259	2.1400	1.8259	2.1336	1.8340	3.4256	1.9507	1.8175
Asalariado Formal No Calificado	1.0919	1.1044	1.2040	1.1574	1.2838	1.2370	1.2838	1.2370	1.4028	1.2261	1.6591	1.5680	1.3939
Productor Formal			3.0065	3.1808	3.2525	4.0790	3.2525	4.0790	3.2225	4.0680	5.1506	3.0502	3.7597
Población Flotante	2.2974	1.7363	3.6258	2.4880	4.7290	5.2860	4.7290	5.2860	4.6184	5.0706	3.0184	2.5607	2.3541
Inactivos							11.1995	7.9270	6.3101	7.7091	6.0157	3.5116	4.3403
Zona													
Urbana	2.2076	2.0397	2.5156	2.3470	2.9696	3.2931	3.1270	3.5267	3.1035	3.6819	4.1491	2.2486	2.7717
Rural	1.8366	1.9019	2.5199	2.2709	3.4353	3.1584	3.7168	3.1766	3.7931	3.3644	2.8570	2.6742	2.5501
Estrato													
90% Restante	1.1699	1.0390	1.3651	1.1761	1.8658	1.8886	2.0629	1.8916	1.9797	2.0073	1.4744	1.3487	1.4812
10% Más Rico	1.1175	0.8035	1.0027	0.9452	1.1153	1.3637	1.1028	1.6139	1.0491	1.5990	2.5379	0.7383	1.2511

Fuente: Cálculos del autor con base en la ECSE/IICE (1986), EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-14
CAMBIOS EN LOS ÍNDICES DE THIEL NORMALIZADOS POR TIPO DE PERCEPTOR Y CARACTERÍSTICAS

	Asalariados		Ocupados		Activos		Perceptores IPRO		Perceptores IPE		Familias IFCAI							
	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo	Abs. 88/86	Abs. 95/86	Abs. 95/88	Rel. 88/86	Rel. 95/86	Rel. 95/88		
<i>Total</i>	-0.1741	-7.9	-0.2420	-9.4	0.0282	0.9	-0.0230	-0.7	0.1556	4.5	-1.3008	-1.0268	0.2740	-34.1	-26.9	10.9		
Sexo																		
Hombre	-0.1492	-6.7	-0.1909	-7.5	-0.0266	-0.8	-0.1257	-3.8	0.0166	0.5	-1.4607	-1.1958	0.2649	-36.6	-30.0	10.5		
Mujer	-0.2540	-10.3	-0.3699	-12.9	0.1144	3.0	0.3247	7.8	0.4643	11.1	-0.4146	-0.3167	0.0979	-12.2	-9.3	3.3		
Edad																		
Hasta 24	-0.2707	-17.1	-0.4105	-21.5	0.1168	3.8	0.1150	3.7	-0.0673	-2.0	0.4845	-0.3966	-0.8811	20.4	-16.7	-30.8		
25 a 39	-0.0699	-3.4	0.0419	1.9	0.4073	15.6	0.3656	13.7	0.2915	10.5	-0.5628	-0.0953	0.4675	-20.0	-3.4	20.8		
40 a 59	-0.0588	-2.4	-0.3096	-10.4	-0.1120	-3.4	-0.0979	-2.7	0.1707	4.9	-1.6610	-1.4163	0.2448	-40.0	-34.1	9.8		
60 y más	-1.3324	-25.9	-0.6132	-13.4	-0.6418	-11.1	-1.2111	-16.7	0.2194	3.9	-3.4614	-2.7647	0.6967	-49.1	-39.2	19.4		
Educación																		
Primaria Incompleta	-0.3105	-16.9	-0.5191	-19.4	0.0468	1.4	-0.4649	-11.9	-0.1690	-4.4	-0.3551	-0.0260	0.3292	-12.7	-0.9	13.4		
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	-0.3021	-19.2	-0.6146	-26.8	-0.4895	-15.9	-0.3783	-11.8	-0.3565	-11.1	-1.3914	-1.7123	-0.3209	-37.1	-45.6	-13.6		
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	0.0414	2.9	0.2362	14.6	0.3640	17.1	0.3304	15.1	0.3127	13.5	-2.3919	-1.6204	0.7715	-60.1	-40.7	48.6		
Superior Completa	-1.0604	-39.5	-0.5605	-23.4	0.3836	15.6	0.3148	10.7	0.6929	27.5	-0.8748	-0.3168	0.5580	-28.0	-10.1	24.8		
Educación I																		
Menos de Superior Completa	-0.0768	-4.4	-0.1748	-8.0	0.0012	0.0	-0.1188	-3.9	0.0208	0.7	-1.2886	-1.0708	0.2178	-36.8	-30.6	9.9		
Superior Completa	-1.0604	-39.5	-0.5605	-23.4	0.3836	15.6	0.3148	10.7	0.6929	27.5	-0.8748	-0.3168	0.5580	-28.0	-10.1	24.8		
Tipo																		
Trabajador Agrícola	-0.6254	-26.3	-0.7888	-26.2	-1.6436	-39.4	-1.6436	-39.4	-1.6683	-40.2	-0.9695	-1.1391	-0.1696	-26.2	-30.8	-6.2		
Asalariado Formal Calificado	-0.3760	-18.4	-0.3382	-16.7	-0.3141	-14.7	-0.3141	-14.7	-0.2996	-14.0	-1.4749	-1.6081	-0.1332	-43.1	-46.9	-6.8		
Asalariado Formal No Calificado	0.0125	1.1	-0.0465	-3.9	-0.0468	-3.6	-0.0468	-3.6	-0.1767	-12.6	-0.0912	-0.2652	-0.1740	-5.5	-16.0	-11.1		
Productor Formal			0.1743	5.8	0.8265	25.4	0.8265	25.4	0.8455	26.2	-2.1004	-1.3909	0.7095	-40.8	-27.0	23.3		
Población Flotante	-0.5610	-24.4	-1.1378	-31.4	0.5570	11.8	0.5570	11.8	0.4522	9.8	-0.4577	-0.6643	-0.2066	-15.2	-22.0	-8.1		
Inactivos									-3.2725	-29.2	1.3990	22.2	-2.5040	-1.6753	0.8287	-41.6	-27.8	23.6
Zona																		
Urbana	-0.1679	-7.6	-0.1686	-6.7	0.3235	10.9	0.3997	12.8	0.5785	18.6	-1.9005	-1.3774	0.5230	-45.8	-33.2	23.3		
Rural	0.0653	3.6	-0.2490	-9.9	-0.2770	-8.1	-0.5402	-14.5	-0.4287	-11.3	-0.1828	-0.3069	-0.1241	-6.4	-10.7	-4.6		
Estrato																		
90% Restante	-0.1309	-11.2	-0.1890	-13.8	0.0228	1.2	-0.1713	-8.3	0.0276	1.4	-0.1257	0.0068	0.1325	-8.5	0.5	9.8		
10% Más Rico	-0.3139	-28.1	-0.0575	-5.7	0.2484	22.3	0.5111	46.3	0.5498	52.4	-1.7996	-1.2869	0.5128	-70.9	-50.7	69.5		

Fuente: Cálculos del autor con base en la ECSE/IICE (1986), EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-15
EVOLUCIÓN DEL INGRESO REAL PROMEDIO POR TIPO DE PERCEPTOR Y TIPO DE INGRESO. 1988-1995
 (Tasas medias anuales de variación)

Variables	Asalariados	Ocupados	Activos	Percept. IPRO	Percept. IPE	Familias 1/
<i>Sexo</i>	2.9	2.2	1.8	2.5	1.0	1.0
Hombre	2.9	2.1	1.8	2.2	1.1	1.5
Mujer	3.3	3.1	2.4	3.9	1.5	-1.0
<i>Edad</i>	2.9	2.2	1.8	2.5	1.0	1.0
Hasta 24	3.1	2.9	1.9	1.9	1.1	0.1
25 a 39	3.1	2.9	2.7	2.8	1.9	2.8
40 a 59	1.6	0.2	-0.1	0.9	0.2	0.3
60 y más	1.0	0.4	-0.5	5.0	-2.1	-1.2
<i>Educación</i>	2.9	2.2	1.8	2.5	1.0	1.0
Primaria Incompleta	0.8	-0.3	-1.2	0.2	-2.3	-0.5
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	1.7	0.9	0.7	0.9	-0.2	-0.9
Secund. Compl. y Super. Incompl.	2.7	3.0	2.4	2.6	1.5	1.9
Superior Completa	1.2	0.1	-0.2	1.1	0.0	-0.3
<i>Educación 1</i>	2.9	2.2	1.8	2.5	1.0	1.0
Menos de Superior Completa	2.7	2.0	1.6	2.2	0.6	0.7
Superior Completa	1.2	0.1	-0.2	1.1	0.0	-0.3
<i>Tipo</i>	2.9	2.2	1.8	2.5	1.0	1.0
Trabajador Agrícola	2.5	0.8	2.2	2.2	1.8	0.0
Asalariado Formal Calificado	2.4	2.0	1.4	1.4	1.0	0.9
Asalariado Formal No Calificado	1.7	1.5	1.4	1.4	0.9	0.9
Productor Formal		1.1	1.6	1.6	1.7	2.1
Población Flotante	0.6	0.1	-2.9	-2.9	-3.5	-1.2
Inactivo				28.1	-1.9	-2.2
<i>Zona</i>	2.9	2.2	1.8	2.5	1.0	1.0
Urbana	2.2	1.7	1.2	1.9	0.6	1.0
Rural	3.9	2.7	2.3	3.0	1.3	0.9
<i>Estrato</i>	2.9	2.2	1.8	2.5	1.0	1.0
90% Restante	3.0	2.4	1.9	2.6	0.9	0.8
10% Más Rico	3.4	1.9	1.7	2.4	1.1	1.4

1/ Según características del jefe.

Fuente: Cálculos del autor con base en las encuestas de EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-16
ESTIMACIONES ALTERNATIVAS DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO FAMILIAR. 1986- 1988- 1995

Descripción	Número de casos			Ingreso Promedio			Coeficiente de Gini ¹			Índice de Theil Ty ¹			Varianza del Logaritmo ¹		
	1986	1988	1995	1986	1988	1995	1986	1988	1995	1986	1988	1995	1986	1988	1995
<i>Personas/ deciles de ingreso per cápita</i>															
Ingreso Familiar de la Producción (IFPRO). Solo si IFPRO>0															
Sin Ajuste	2,380,593	2,778,653	2,975,146	4,965.9	6,392.5	25,766.9	0.4848	0.4529	0.4468	0.4268	0.3659	0.3466	0.9320	0.7679	0.7313
Con Ajuste Final	2,594,505	2,812,226	3,198,256	5,715.4	7,499.9	30,764.3	0.5041	0.4698	0.4629	0.4725	0.4025	0.3799	0.9378	0.7914	0.7648
Ingreso Familiar de la Producción (IFPRO)															
Sin Ajuste	2,490,829	2,832,543	3,138,736	4,647.6	6,177.9	23,514.1	0.5064	0.4662	0.4749	0.4686	0.3908	0.3986	1.8515	1.0164	2.0899
Con Ajuste Final	2,715,883	2,866,641	3,373,917	5,347.7	7,248.7	28,073.0	0.5261	0.4797	0.4899	0.5163	0.4209	0.4305	1.7798	1.0270	2.0794
Ingreso Familiar sin Alquiler Imputado (IFSAI=IPE)															
Sin Ajuste	2,489,964	2,832,544	3,138,736	5,331.0	7,386.7	26,552.8	0.5041	0.4531	0.4550	0.4659	0.3697	0.3598	1.0514	0.6750	0.8158
Con Ajuste Final	2,715,883	2,866,641	3,373,917	6,024.9	8,455.4	31,262.5	0.5198	0.4658	0.4692	0.5057	0.3969	0.3890	1.0730	0.7024	0.8502
Ingreso Familiar con Alquiler Imputado (IFCAI)															
Sin Ajuste	2,491,441	2,832,544	3,138,736	5,892.0	8,380.4	29,537.3	0.4836	0.4547	0.4423	0.4261	0.3739	0.3397	0.8498	0.6710	0.7487
Con Ajuste Final	2,715,883	2,866,641	3,373,917	6,584.6	9,447.2	34,733.8	0.4998	0.4662	0.4558	0.4645	0.3990	0.3671	0.8831	0.6948	0.7816
<i>Familias/ deciles de ingreso total</i>															
Ingreso Familiar de la Producción (IFPRO). Solo si IFPRO>0															
Sin Ajuste	512,816	596,785	685,644	19,598.3	25,266.3	97,211.9	0.4547	0.4302	0.4227	0.3601	0.3120	0.2996	0.8457	0.7893	0.6837
Con Ajuste Final	558,749	603,858	740,297	22,442.8	29,097.6	114,322.8	0.4753	0.4378	0.4352	0.4030	0.3251	0.3219	0.8587	0.7836	0.7009
Ingreso Familiar de la Producción (IFPRO)															
Sin Ajuste	548,232	617,404	751,332	18,335.4	24,416.7	88,712.8	0.4884	0.4491	0.4716	0.4236	0.3451	0.3877	2.2500	1.1912	2.7860
Con Ajuste Final	597,278	624,674	811,266	20,998.0	28,121.1	104,321.8	0.5071	0.4563	0.4830	0.4637	0.3577	0.4094	2.0983	1.1680	2.7796
Ingreso Familiar sin Alquiler Imputado (IFSAI=IPE)															
Sin Ajuste	548,232	617,404	751,332	20,596.8	28,071.0	97,415.6	0.4786	0.4215	0.4413	0.4046	0.2991	0.3287	1.0362	0.6664	0.8532
Con Ajuste Final	597,278	624,674	811,266	23,239.8	31,768.7	113,441.6	0.4957	0.4303	0.4538	0.4408	0.3136	0.3519	1.0607	0.6885	0.8896
Ingreso Familiar con Alquiler Imputado (IFCAI)															
Sin Ajuste	548,070	617,404	751,332	22,593.9	31,504.1	107,878.5	0.4542	0.4166	0.4252	0.3613	0.2923	0.3049	0.7842	0.6265	0.7639
Con Ajuste Final	597,278	624,674	811,266	25,228.9	35,196.0	125,525.7	0.4721	0.4249	0.4381	0.3975	0.3059	0.3279	0.8261	0.6487	0.7950
<i>Familias/ deciles de ingreso per cápita</i>															
Ingreso Familiar de la Producción (IFPRO). Solo si IFPRO>0															
Sin Ajuste	513,063	596,784	685,644	19,592.3	25,266.3	97,211.9	0.3998	0.3697	0.3662	0.2777	0.2271	0.2220	0.6595	0.5825	0.5039
Con Ajuste Final	558,802	603,858	740,297	22,442.2	29,097.6	114,322.8	0.4236	0.3793	0.3806	0.3182	0.2415	0.2435	0.6743	0.5833	0.5228
Ingreso Familiar de la Producción (IFPRO)															
Sin Ajuste	548,079	617,404	751,332	18,336.3	24,416.7	88,712.8	0.4381	0.3898	0.4201	0.3425	0.2585	0.3104	1.9540	0.9159	2.4461
Con Ajuste Final	597,278	624,674	811,266	20,998.0	28,121.1	104,321.8	0.4587	0.3986	0.4338	0.3806	0.2716	0.3322	1.7601	0.9104	2.3894
Ingreso Familiar sin Alquiler Imputado (IFSAI=IPE)															
Sin Ajuste	547,822	617,404	751,332	20,601.0	28,071.0	97,415.6	0.4239	0.3556	0.3805	0.3189	0.2088	0.2423	0.8119	0.4583	0.6213
Con Ajuste Final	597,278	624,674	811,266	23,239.8	31,768.7	113,441.6	0.4435	0.3675	0.3956	0.3538	0.2252	0.2645	0.8164	0.4800	0.6504
Ingreso Familiar con Alquiler Imputado (IFCAI)															
Sin Ajuste	548,232	617,404	751,332	22,592.8	31,504.1	107,878.5	0.3935	0.3508	0.3607	0.2736	0.2040	0.2183	0.5729	0.4217	0.5382
Con Ajuste Final	597,278	624,674	811,266	25,228.9	35,196.0	125,525.7	0.4148	0.3611	0.3762	0.3087	0.2187	0.2394	0.6111	0.4414	0.5648

¹ Estimados sobre datos agrupados en decilas.

Fuente: Cálculos del autor con base en la ECSE/IICE (1986),EIG/DGEC (1988) y la EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-17
DESCOMPOSICIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS FAMILIARES (IFCAI),
SEGÚN EL INDICE DE THEIL. 1988-1995

Variables	1988			1995			Cambio en la Desigualdad 1995/1988		
	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre
Sexo	0.3358	0.3348	0.0011	0.3797	0.3732	0.0065	0.0439	0.0384	0.0054
Hombre	0.2977	0.2800	0.0177	0.3590	0.3128	0.0462	0.0612	0.0328	0.0285
Mujer	0.0381	0.0547	-0.0166	0.0208	0.0604	-0.0397	-0.0173	0.0057	-0.0230
Edad	0.3359	0.3206	0.0152	0.3797	0.3707	0.0090	0.0438	0.0501	-0.0063
Hasta 24	-0.0011	0.0113	-0.0124	-0.0057	0.0068	-0.0125	-0.0046	-0.0046	-0.0001
25 a 39	0.0330	0.0919	-0.0589	0.1006	0.1185	-0.0179	0.0676	0.0266	0.0410
40 a 59	0.2132	0.1316	0.0816	0.2154	0.1530	0.0624	0.0022	0.0214	-0.0192
60 y más	0.0908	0.0858	0.0050	0.0694	0.0925	-0.0230	-0.0213	0.0067	-0.0280
Educación	0.3359	0.2673	0.0686	0.3797	0.2898	0.0899	0.0438	0.0225	0.0213
Primaria Incompleta	0.0006	0.0895	-0.0889	-0.0121	0.0682	-0.0804	-0.0128	-0.0213	0.0085
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	0.0962	0.1151	-0.0190	0.0307	0.0973	-0.0666	-0.0655	-0.0178	-0.0477
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	0.0894	0.0357	0.0537	0.1747	0.0794	0.0953	0.0853	0.0437	0.0416
Superior Completa	0.1497	0.0269	0.1228	0.1865	0.0448	0.1417	0.0368	0.0179	0.0189
Educación 1	0.3359	0.2862	0.0496	0.3797	0.3248	0.0549	0.0439	0.0386	0.0053
Menos de Superior Completa	0.1862	0.2593	-0.0731	0.1932	0.2800	-0.0867	0.0071	0.0207	-0.0136
Superior Completa	0.1497	0.0269	0.1228	0.1865	0.0448	0.1417	0.0368	0.0179	0.0189
Tipo	0.3359	0.2866	0.0493	0.3797	0.3067	0.0730	0.0438	0.0201	0.0237
Trabajador Agrícola	-0.0071	0.0574	-0.0645	-0.0145	0.0340	-0.0485	-0.0074	-0.0234	0.0160
Asalariado Formal Calificado	0.1304	0.0332	0.0972	0.1546	0.0387	0.1159	0.0242	0.0055	0.0187
Asalariado Formal No Calificado	0.0349	0.0433	-0.0084	0.0310	0.0402	-0.0093	-0.0040	-0.0031	-0.0009
Productor Formal	0.0883	0.0379	0.0504	0.1670	0.0755	0.0915	0.0787	0.0376	0.0411
Población Flotante	0.0232	0.0422	-0.0189	-0.0003	0.0357	-0.0360	-0.0236	-0.0065	-0.0171
Inactivo	0.0661	0.0726	-0.0065	0.0420	0.0826	-0.0406	-0.0241	0.0100	-0.0341
Zona	0.3359	0.3044	0.0315	0.3797	0.3476	0.0321	0.0438	0.0432	0.0006
Urbana	0.3189	0.1800	0.1389	0.3676	0.2273	0.1403	0.0487	0.0473	0.0014
Rural	0.0170	0.1244	-0.1074	0.0121	0.1203	-0.1082	-0.0049	-0.0041	-0.0008
Estrato	0.3359	0.1470	0.1889	0.3797	0.1807	0.1990	0.0438	0.0336	0.0102
90% Restante	-0.0736	0.1206	-0.1941	-0.0640	0.1342	-0.1982	0.0095	0.0136	-0.0041
10% Más Rico	0.4095	0.0265	0.3830	0.4437	0.0465	0.3972	0.0342	0.0200	0.0143

Fuente: Cálculo del autor con base en EIG/DGEC (1988) y EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-18
DESCOMPOSICIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS FAMILIARES (IFCAI),
SEGÚN EL INDICE DE THEIL. 1986-1995

Variables	1986			1995			Cambio en la Desigualdad 1995/1986		
	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre	Total	Dentro	Entre
Sexo	0.5077	0.5039	0.0038	0.3797	0.3732	0.0065	-0.1280	-0.1307	0.0027
Hombre	0.4796	0.4465	0.0330	0.3590	0.3128	0.0462	-0.1206	-0.1337	0.0131
Mujer	0.0282	0.0574	-0.0293	0.0208	0.0604	-0.0397	-0.0074	0.0030	-0.0104
Edad	0.5077	0.4868	0.0209	0.3797	0.3707	0.0090	-0.1280	-0.1161	-0.0119
Hasta 24	-0.0126	0.0104	-0.0230	-0.0057	0.0068	-0.0125	0.0068	-0.0036	0.0105
25 a 39	0.0733	0.1242	-0.0509	0.1006	0.1185	-0.0179	0.0273	-0.0057	0.0330
40 a 59	0.3262	0.2314	0.0948	0.2154	0.1530	0.0624	-0.1108	-0.0784	-0.0324
60 y más	0.1208	0.1208	-0.0001	0.0694	0.0925	-0.0230	-0.0513	-0.0284	-0.0229
Educación	0.5077	0.4094	0.0983	0.3797	0.2898	0.0899	-0.1280	-0.1196	-0.0084
Primaria Incompleta	-0.0074	0.1033	-0.1107	-0.0121	0.0682	-0.0804	-0.0047	-0.0351	0.0304
Prim. Compl. y Secund. Incomp.	0.1346	0.1589	-0.0243	0.0307	0.0973	-0.0666	-0.1039	-0.0615	-0.0424
Secund. Compl. y Superior. Incompl.	0.2015	0.1097	0.0918	0.1747	0.0794	0.0953	-0.0268	-0.0303	0.0034
Superior Completa	0.1790	0.0376	0.1415	0.1865	0.0448	0.1417	0.0074	0.0072	0.0002
Educación I	0.5077	0.4457	0.0620	0.3797	0.3248	0.0549	-0.1280	-0.1209	-0.0071
Menos de Superior Completa	0.3287	0.4081	-0.0795	0.1932	0.2800	-0.0867	-0.1354	-0.1282	-0.0073
A42Superior Completa	0.1790	0.0376	0.1415	0.1865	0.0448	0.1417	0.0074	0.0072	0.0002
Tipo	0.5077	0.4239	0.0838	0.3797	0.3067	0.0730	-0.1280	-0.1173	-0.0107
Trabajador Agrícola	0.0184	0.0756	-0.0571	-0.0145	0.0340	-0.0485	-0.0329	-0.0415	0.0086
Asalariado Formal Calificado	0.1502	0.0576	0.0926	0.1546	0.0387	0.1159	0.0044	-0.0189	0.0233
Asalariado Formal No Calificado	0.0208	0.0469	-0.0262	0.0310	0.0402	-0.0093	0.0102	-0.0067	0.0169
Productor Formal	0.2401	0.1043	0.1358	0.1670	0.0755	0.0915	-0.0731	-0.0288	-0.0443
Población Flotante	-0.0010	0.0337	-0.0348	-0.0003	0.0357	-0.0360	0.0007	0.0020	-0.0013
Inactivos	0.0793	0.1059	-0.0265	0.0420	0.0826	-0.0406	-0.0373	-0.0233	-0.0140
Zona	0.5077	0.4614	0.0463	0.3797	0.3476	0.0321	-0.1280	-0.1139	-0.0142
Urbana	0.4999	0.3264	0.1735	0.3676	0.2273	0.1403	-0.1323	-0.0991	-0.0332
Rural	0.0078	0.1350	-0.1272	0.0121	0.1203	-0.1082	0.0043	-0.0147	0.0190
Estrato	0.5077	0.2269	0.2809	0.3797	0.1807	0.1990	-0.1281	-0.0462	-0.0819
90% Restante	-0.1125	0.1202	-0.2327	-0.0640	0.1342	-0.1982	0.0485	0.0140	0.0344
10% Más Rico	0.6202	0.1067	0.5135	0.4437	0.0465	0.3972	-0.1765	-0.0602	-0.1163

Fuente: Cálculo del autor con base en EIG/DGEC (1988) y EHPM/DGEC (1995).

Cuadro B-19
ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DEL INGRESO FAMILIAR DE LOS ESTRATOS ALTOS. 1986 -1988 -1995

Fuente de Ingreso /1	Estructura Relativa del Ingreso Familiar				Ingreso Familiar Promedio (Indice Total = 100)				% del Ingreso de cada fuente captado por			
	Total	Alto Relativo	10% más alto	5% más alto	Total	Alto Relativo	10% más alto	5% más alto	Total	Alto Relativo	10% más alto	5% más alto
1986												
Ingreso Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	261.0	345.8	494.2	100.0	45.2	34.7	24.9
Renta Primaria	78.4	73.4	70.9	68.3	100.0	244.4	312.6	430.4	100.0	42.3	31.3	21.7
Salarios	52.3	36.8	32.7	24.9	100.0	183.5	216.1	235.2	100.0	31.8	21.7	11.9
Renta Empresarial	26.1	36.6	38.2	43.4	100.0	366.4	506.2	821.9	100.0	63.5	50.7	41.4
Renta del Capital	12.7	13.9	15.1	15.7	100.0	285.6	410.7	611.0	100.0	49.5	41.2	30.8
En efectivo	4.8	8.7	10.5	12.2	100.0	467.9	749.4	1244.4	100.0	81.0	75.1	62.7
Alquiler Imputado	7.9	5.2	4.6	3.5	100.0	173.6	202.9	222.2	100.0	30.1	20.3	11.2
Transferencias	8.9	12.7	14.0	16.0	100.0	372.6	545.6	889.7	100.0	64.5	54.7	44.9
1988												
Ingreso Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	229.8	284.2	347.9	100.0	41.6	28.4	17.1
Renta Primaria	74.2	65.4	61.2	57.6	100.0	202.4	234.3	270.1	100.0	36.6	23.4	13.3
Salarios	53.0	42.5	35.9	33.4	100.0	184.2	192.8	219.6	100.0	33.3	19.2	10.8
Renta Empresarial	21.3	22.9	25.3	24.2	100.0	247.5	337.6	395.9	100.0	44.8	33.7	19.5
Renta del Capital	15.4	21.6	24.2	29.4	100.0	321.0	446.3	661.9	100.0	58.0	44.5	32.6
En efectivo	5.7	11.2	13.8	18.0	100.0	448.9	685.0	1091.2	100.0	81.2	68.4	53.8
Alquiler Imputado	9.7	10.4	10.4	11.4	100.0	245.3	305.1	408.0	100.0	44.4	30.5	20.1
Transferencias	10.3	13.1	14.5	13.0	100.0	291.0	400.5	437.4	100.0	52.6	40.0	21.6
1995												
Ingreso Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	244.0	288.7	366.7	100.0	39.0	29.0	18.5
Renta Primaria	77.7	72.9	70.3	64.2	100.0	228.9	261.3	303.0	100.0	36.6	26.2	15.3
Salarios	55.6	50.0	46.9	40.7	100.0	219.5	243.3	268.2	100.0	35.1	24.4	13.5
Renta Empresarial	20.6	21.0	21.6	21.7	100.0	248.6	303.5	385.7	100.0	39.8	30.5	19.4
Ocup. secundaria	1.5	1.9	1.8	1.9	100.0	309.4	352.7	462.9	100.0	49.5	35.4	23.3
Renta del Capital	15.0	19.6	22.6	28.5	100.0	318.5	434.1	695.3	100.0	50.9	43.6	35.1
En efectivo	5.4	12.0	15.1	21.1	100.0	539.0	804.3	1428.7	100.0	86.2	80.7	72.0
Alquiler Imputado	9.6	7.7	7.5	7.4	100.0	194.6	226.1	283.1	100.0	31.1	22.7	14.3
Transferencias	7.3	7.5	7.1	7.3	100.0	250.8	280.9	367.4	100.0	40.1	28.2	18.5

1/ Se refiere al ingreso familiar con alquiler imputado ajustado por subdeclaración

Fuente: Cálculo del autor con base en las encuestas ECSE/IICE (1986), EIG/DGEC (1988) Y EHPM/DGEC 81995).

Cuadro B-20
ESTIMACIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO NACIONAL. 1976 - 1995

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
ENCUESTA DE HOGARES																				
SALARIOS PROMEDIOS (Colones corrientes por mes)																				
Trabajador No Calificado	724,3	881,6	963,6	1163,8	1300,5	1525,2	2134,9	3644,5	4458,6	5454,6	6540,7	9231,6	9488,8	11313,3	13535,1	16322,1	20916,7	24832,9	28692,5	33222,8
Capital Humano	1286,3	1.558,3	1751,2	2002,3	2201,5	2497,8	3523,3	5602,3	6901,1	8523,1	10008,8	13689,8	16216,1	18895,9	22707,8	27857,5	35234,5	43094,6	50477,1	60687,5
ASALARIADOS																				
Trabajador No Calificado	170254	166151	174501	170562	165962	164974	164878	146965	146698	144893	151580	156234	152683	157039	155764	147726	146319	149615	171351	149526
Capital Humano	277253	309412	334889	355087	392920	397457	424544	444124	473945	500455	524649	541895	571032	595679	612973	609515	664152	702619	714745	755693
MASA SALARIAL (Millones de Colones)																				
Total	479,93	628,62	754,60	909,49	1080,8	1244,4	1847,8	3023,7	3924,8	5055,8	6242,5	8860,74	10708,7	13032,52	16027,52	19390,77	26461,6	33994,4	40994,7	50828,82
Trabajador No Calificado	123,31	146,47	168,15	198,50	215,84	251,62	352,01	535,61	654,07	790,34	991,4	1442,29	1448,8	1776,63	2108,27	2411,19	3060,5	3715,4	4916,5	4967,67
Capital Humano	356,62	482,15	586,45	710,99	865,00	992,75	1495,8	2488,1	3270,7	4265,4	5251,1	7418,45	9259,9	11255,88	13919,25	16979,58	23401,1	30279	36078,2	45861,15
MASA SALARIAL (distribución relativa)																				
Total	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Trabajador No Calificado	0,26	0,23	0,22	0,22	0,20	0,20	0,19	0,18	0,17	0,16	0,16	0,16	0,14	0,14	0,13	0,12	0,12	0,11	0,12	0,10
Capital Humano	0,74	0,77	0,78	0,78	0,80	0,80	0,81	0,82	0,83	0,84	0,84	0,84	0,86	0,86	0,87	0,88	0,88	0,89	0,88	0,90
CUENTAS NACIONALES																				
REMUNERACIÓN EMPLEADOS NACIONALES (millones de colones corrientes)																				
Total	9643	11828	14370	17155	20528	24848	38212	56769	73923	93146	113425	134624	167398	210006	266112	328958	432367	519333	651403	818089
Trabajador No Calificado	2478	2756	3202	3744	4099	5024	7279	10056	12319	14561	18014	21913	22647	28629	35005	40905	50007	56760	78123	79955
Calificado	7165	9072	11168	13411	16428	19824	30932	46713	61604	78585	95411	112711	144751	181377	231107	288053	382360	462573	573281	738134
EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN (millones de colones corrientes)																				
Total	7367	9768	10270	11375	13867	22825	44181	50048	60710	73120	94054	104228	129884	151441	180662	255503	322239	386715	456320	542809
INGRESO NACIONAL (millones de colones corrientes)																				
Total	17010	21595	24640	28530	34394	47674	82393	106817	134633	166266	207480	238852	297282	361447	446774	584461	754606	906049	1107724	1360897
Capital Físico	7367	9768	10270	11375	13867	22825	44181	50048	60710	73120	94054	104228	129884	151441	180662	255503	322239	386715	456320	542809
Capital Humano	7165	9072	11168	13411	16428	19824	30932	46713	61604	78585	95411	112711	144751	181377	231107	288053	382360	462573	573281	738134
Trabajo No Calificado	2478	2756	3202	3744	4099	5024	7279	10056	12319	14561	18014	21913	22647	28629	35005	40905	50007	56760	78123	79955
INGRESO NACIONAL (distribución relativa)																				
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Capital Físico	43,3	45,2	41,7	39,9	40,3	47,9	53,6	46,9	45,1	44,0	45,3	43,6	43,7	41,9	40,4	43,7	42,7	42,7	41,2	39,9
Capital Humano	42,1	42,0	45,3	47,0	47,8	41,6	37,5	43,7	45,8	47,3	46,0	47,2	48,7	50,2	51,7	49,3	50,7	51,1	51,8	54,2
Trabajo No Calificado	14,6	12,8	13,0	13,1	11,9	10,5	8,8	9,4	9,2	8,8	8,7	9,2	7,6	7,9	7,8	7,0	6,6	6,3	7,1	5,9

Fuente: Cálculos del autor con base en las Encuestas de Hogares de la DGEC y Cuentas Nacionales del Banco Central de Costa Rica.

Notas

- ¹ En plazos tan cortos los efectos principales son de demanda no previéndose modificaciones importantes en las dotaciones (oferta).
- ² Esta sección se basa en Trejos (1983).
- ³ Los factores productivos se deberían considerar en forma más desagregada. De esta manera sería útil descomponer el factor trabajo en un conjunto de factores productivos diferentes en función de su calificación y ocupación y considerar que existe un mercado particular para cada uno. En la misma dirección, el factor capital podría separarse según su carácter de financiero o real y dentro de este último destacar por su particularidad e importancia, la tierra. Más recientemente se habla de capital natural y de capital social como elementos adicionales básicos para comprender la función de producción agregada (Serageldin, 1994).
- ⁴ Las utilidades no distribuidas de las sociedades de capital y los impuestos directos de las sociedades de capital son ejemplos de los ingresos de capital que no fluyen directamente hacia sus propietarios. El Gobierno y empresas extranjeras también son propietarios de medios de producción, por lo que sus retribuciones tampoco llegar directamente a las personas residentes del país.
- ⁵ Dentro de este concepto se incluyen los alquileres imputados de las viviendas ocupadas por sus propios dueños, ya que se considera que el ingreso obtenido de la ocupación de la vivienda se asemeja más al ingreso de la propiedad que el ingreso obtenido de las empresas, lugar donde es ubicado este tipo de ingresos en las estadísticas de producción.
- ⁶ Ver por ejemplo Serageldin (1994) para una estimación del capital natural y social.
- ⁷ El cambio metodológico de las encuestas de hogares también provocó cambios bruscos en la medición de los salarios. Estos se suavizaron utilizando como parámetro los salarios reportados a la Caja Costarricense de Seguro Social.
- ⁸ Otra opción es acudir a escalas equivalentes diversas en términos de las economías de escala que puedan existir en el consumo o en términos de sus diferentes requerimientos. Este enfoque no se utiliza aquí. (Ver Van Ginneken y J-G Park, 1984).
- ⁹ Hogar y familia se utilizarán como sinónimos y con el concepto tradicional del hogar.
- ¹⁰ El sector agrícola se trabajó en un módulo aparte y luego se incorporó a nivel del módulo de los hogares para construir el ingreso familiar y no al de personas.
- ¹¹ Si se compara la EHPM y la EIG del mismo año (1988), el coeficiente de Gini a nivel de familias es casi 4 puntos de por ciento menor en la última y el ingreso promedio familiar cerca de 23% superior, aún considerando la misma definición de ingreso familiar. En el cuadro B.2 de anexo B se presentan los resultados en detalle y para varios tipos de perceptores.
- ¹² La medición de los ingresos de capital en las EHPM es muy burda y limitada. Consiste en una pregunta general única que es parte de una pregunta que indaga sobre transferencias. Incluso en los archivos electrónicos se totaliza como parte de las transferencias. Para hacer la separación para 1995 hubo que pedir un procesamiento especial a la DGEC.
- ¹³ Entre 1976 y 1986 la DGEC realizó encuestas cuatrimestrales de hogares denominados de empleo y de desempleo (EHED). A partir de 1987 con la revisión muestral y metodológica se empiezan a llamar de propósitos múltiples (EHPM) y se realizan una vez al año.
- ¹⁴ Conceptualmente ello es además correcto pues las utilidades no distribuidas son ingresos de los dueños de los activos que se reinvierten. Ello puede sobrestimar los ingresos de capital ya que no es la forma tradicional de medirlos para los hogares y debido a que pueden estar incorporando utilidades no distribuidas de no residentes.
- ¹⁵ Este módulo solo se aplica en algunos años con 1994 y más recientemente en 1997.
- ¹⁶ Este es un resultado que tiende a reproducirse en las distintas encuestas que cuentan con esta estimación en el país como los de 1971, 1983, 1986 y 1988.
- ¹⁷ Si el ajuste es de la mitad del estimado inicialmente, el coeficiente de Gini se reduce 2 puntos de por ciento a nivel de familias El ajuste no deja de ser despreciable pues aunque inicialmente significaba sextuplicar los ingresos de capital en efectivo, aún se están triplicando con este procedimiento. Ver anexo A para más detalles. En los cuadros B.7 y B.16 se muestran los distintos indicadores de desigualdad sin ajuste y con varias opciones de ajuste.
- ¹⁸ Una comparación de las dos series de encuestas y los posibles cambios se encuentra en Céspedes y Jiménez (1994).
- ¹⁹ En el cuadro B.6 del anexo B se presentan los factores de ajuste aplicados a las encuestas por año y zona. En el fondo ello demandó procesar 23 encuestas diferentes.
- ²⁰ Aunque en esos años se inicia la reducción arancelaria, esta es muy gradual y no hay otros acontecimientos macroeconómicos que expliquen las fuertes modificaciones mostradas entre las dos encuestas, la última de la serie anterior (1986) y la primera de la nueva serie (1987).
- ²¹ En forma más general, cuando se incluyen z variables es posible calcular las contribuciones marginales del orden de 1 al orden $z-1$.
- ²² Los aportes de la AID empiezan a reducirse a partir de 1988 para desaparecer totalmente en 1995, año en que cesan sus operaciones en el país. En todo caso durante el quinquenio 1986/90, aportó un monto medio anual de U.S. \$ 92 millones, esto es, el 45% de todas las transferencias unilaterales.
- ²³ La expansión del turismo, tanto en términos de visitantes como de inversión extranjera directa, se empieza a manifestar durante la segunda mitad de los ochenta y con mayor énfasis a partir de 1988. No obstante, el mayor impacto se produce en los años 1993 y 1994, cuando los ingresos por divisas por esta actividad alcanzaron el equivalente al 30% de las exportaciones de bienes.
- ²⁴ El PAE III fue una operación conjunta BID/Banco Mundial aprobado en 1993 por estas instituciones pero refrendada hasta 1994 por la Asamblea Legislativa luego de una amplia polémica e intentos de la administración entrante (mayo 94) por modificar las condicionalidades. Estos elementos más el deterioro de la situación macroeconómica llevó al Banco Mundial a cancelar la operación en marzo de 1995, de forma que los U.S. \$100 millones comprometidos inicialmente no ingresaron al país y apoyaron la expansión de la deuda interna. Sin embargo, otros recursos provenientes del BID y ligados al PAE III, aproximadamente U.S. \$170 millones en préstamos sectoriales y multisectoriales, siguieron en pie aunque desembolsándose más lentamente.
- ²⁵ Cabe señalar que esa desaceleración económica se revierte en 1997, cuando la economía crece al 3,5% y se estima un aumento del orden del 5% para 1998.
- ²⁶ Ellos utilizan trabajadores con estudios universitarios como calificados.

²⁷ La sección anterior analiza la evolución de los rendimientos reales con ponderadores fijos e índices de precios diferentes. Aquí se consideran los pagos finalmente obtenidos fruto de su utilización efectiva y en términos nominales. También se consideran los trabajadores y no su estimación de capital humano.

²⁸ En el país no se han producido procesos de privatización importantes por lo que redistribuciones de la dotación del capital físico entre personas por este mecanismo no es significativo.

²⁹ Recuérdese en todo caso los cambios metodológicos de las encuestas de hogares entre 1986 y 1987, lo que aconseja analizar los dos períodos por aparte.

³⁰ La variable Tipo se ha construido a partir de siete variables: condición de actividad, categoría ocupacional, tamaño y ubicación del establecimiento, sector institucional, rama de actividad y grupo ocupacional. Inicialmente se definieron 14 grupos y luego se agruparon en 6 buscando mayor representatividad estadística. El trabajador agrícola incluye a los ocupados en ese sector. El asalariado formal calificado incluye a los profesionales y técnicos empleados del sector público y privado no agrícola. El asalariado formal no calificado comprende a los empleados públicos y privados no agrícolas, no profesionales ni técnicos y en establecimiento de 5 o más trabajadores. El productor formal incluye a los patronos, incluidos microempresarios, y los cuenta propia técnico-profesionales o con local independiente. La población flotante incorpora actividades informales y los desempleados. El último grupo corresponde a inactivos con ingresos.

³¹ El otro caso donde se presenta un aumento de la desigualdad es en la zona rural y ello a pesar que entre los trabajadores agrícolas la desigualdad se reduce.

³² Las cifras de las EHPM sin ajuste (cuadro 11) muestran una evolución muy similar en este período (16% en los 7 años y 2.2% anual).

³³ Ello muestra de paso lo limitado que resulta obtener conclusiones sobre procesos a partir de observaciones de solo algunos puntos en el tiempo.

³⁴ Ello supone que se distribuye también más desigualmente o que la dispersión de los retornos por año de educación aumenta.

³⁵ Recuérdese que los pesos relativos son en términos de ingresos y no de personas.

³⁶ Recuérdese que la población flotante incluye a los desocupados más los trabajadores en actividades informales.

³⁷ A nivel de la composición del ingreso familiar los ingresos de capital en efectivo pesan el 5% del ingreso total en 1995 y el 89% se concentra en el último decil. En 1988 su peso es del 6% y el 68% se concentra en el último decil (cuadro B-19 del anexo B).

³⁸ Recuérdese que como muestra el cuadro 3, cerca de la mitad de estos ingresos son percibidos por inactivos. En este caso entonces, las limitaciones alrededor de las estimaciones de este tipo de ingresos se tornan aún más pertinentes de considerar a la hora de evaluar resultados.

³⁹ Las reformas incluyen también modificaciones en los tributos y en los programas sociales por lo que el impacto neto requeriría considerar el ingreso disponible neto, esto es, descontando impuestos efectivamente pagados y sumando los subsidios netos provenientes del acceso efectivo a los distintos programas sociales. Estas estimaciones escapan a los alcances de este trabajo, aunque mediciones para 1988 a nivel de familias puede encontrarse en Taylor-Dormond (1997).

⁴⁰ Mientras que el gasto real del gobierno general se expandió un 53% entre 1988 y 1995, el gasto en pensiones y atención a grupos vulnerables lo hizo en un 72% real (Sauma y Trejos, 1988).

⁴¹ El estrato alto así definido equivale aproximadamente al 15% de los perceptores de ingresos de la producción. Dos veces el ingreso mediano dejaría como estrato alto al 18% de los perceptores y tres veces el ingreso mediano lo circunscribiría al 8% de los perceptores. El primero se descartó por amplio y el segundo por estar aproximado por la versión absoluta.

⁴² Porcentajes menores no son posibles de considerar por lo reducido de los tamaños muestrales. Como curiosidad y dadas las características de la distribución del ingreso entre perceptores de ingresos de la producción, estos límites absolutos se aproximan bastante a considerar líneas relativas equivalentes a dos y tres veces el ingreso promedio.

⁴³ Mientras que la encuesta de 1988 (EIG/DGEC) aplica un formulario aparte a los productores agrícolas, la encuesta de 1995 (EHPM/DGEC) realiza el mismo reducido juego de preguntas definidas para productores urbanos. Además, en el ajuste aplicado para lograr consistencia con cuentas nacionales, este grupo no se ha trabajado por aparte como se ha hecho en otras oportunidades, como por ejemplo, en Sauma y Trejos (1990).

⁴⁴ Sobre todo por que existen cambios poblacionales muy fuertes a la baja y por que la medición de los ingresos agrícolas son de menor calidad en general pero especialmente para 1995.

⁴⁵ Según las encuestas de hogares (EHPM/DGEC), que siguen un criterio de autodeclaración de la jefatura, en cerca del 90% de los casos el jefe es el principal aportador de ingresos al hogar.

⁴⁶ Las distribuciones de ingreso aquí consideradas ordenan las familias según un ingreso per cápita. Resultados similares se obtienen cuando estos son ordenados por el ingreso familiar total, solo que en este caso los niveles de desigualdad son superiores y cercanos al 0,44 (coeficiente de Gini) como se puede observar en el cuadro 22.

⁴⁷ En el cuadro B-16 del anexo B se presentan las estimaciones de los principales indicadores para los datos originales y para los datos luego de distintos ajustes especificados en la sección metodológica.

⁴⁸ Como no se tienen estimaciones para individuos de la encuesta de 1986 no se puede confrontar estos resultados contra una reducción de la desigualdad entre las familias.

⁴⁹ Si la pobreza se mide como una situación de insuficiencia de ingresos.