

Mercados de trabajo y desigualdad del ingreso en México. Dos décadas de reestructuración económica*

Diana Alarcón y Terry McKinley

*Instituto Interamericano de Desarrollo Social, Washington, D.C.
Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York*

Resumen:

En este trabajo aportamos elementos que nos permitan identificar las fuentes de dispersión de ingresos de los hogares registrada en México desde 1984. Nos proponemos identificar la contribución de las distintas fuentes de ingreso a la desigualdad del mismo en los hogares, cuando agrupamos a la fuerza de trabajo por posición en el empleo y por ocupación. Nuestros resultados indican que: a) una de las principales razones por las que aumentó la desigualdad en este periodo fue el incremento tan grande que se dio en los ingresos de los trabajadores que ocupan posiciones de dirección y en el ingreso de los profesionales y, b) la mayor desigualdad de ingresos en los hogares está marcada por una tendencia hacia la polarización de los ingresos del trabajo, con un aumento sustancial en los ingresos de los directivos y profesionales, un estancamiento en el empleo de sectores medios de trabajadores y un retroceso o estancamiento de los ingresos de trabajadores menos calificados.

Introducción

En México han ocurrido cambios económicos significativos desde principios de la década de los ochenta. Al periodo de estabilización y contracción económica drástica que se dio a raíz de la crisis de la deuda

Abstract:

In this document we give elements that let us identify the sources of dispersion in the entrances of homes registered in Mexico since 1984. Our purpose is to identify the contribution of the different sources of the entrance to the inequality in homes, when we group the work force in position in the employment and for occupation. Our results indicate that: 1) one of the principal reasons that provokate the increase in the inequalities in this period was the big increase that happened in the entrances of workers that have employments of direction and in the professionals entrance, too and 2) the mayor inequality in the entrances of homes is mark for the tendency to the polarization in the entrance of work, with a substantial increase in the entrances of directives and professionals, an stagnate in the employment of half sectors of workers and the retrogression or stagnate of the entrances of less qualify workers.

* Una versión previa de este trabajo fue publicado como Working Paper por el Centro de Estudios Internacionales de la Universidad de Toronto, Canadá. Agradecemos el apoyo y comentarios de los Dres. Albert Berry y Gustavo Indart que hicieron posible este trabajo. La investigación estadística fue financiada por FOCAL, Canadá. Agradecemos la colaboración de Arturo Torres y María Elena Medina en la etapa de preparación de la base de datos que utilizamos. Tilahun Temesgen nos asistió en la última etapa del procesamiento de información.

en 1982 le siguió uno de reestructuración económica que se planteó profundizar la inserción de la economía nacional en los mercados internacionales, la privatización de la mayor parte de las empresas estatales y la desregulación del mercado interno.

En particular, la liberalización comercial, que estuvo en el centro de la política económica del gobierno desde mediados de los años ochenta, intentaba fortalecer la competitividad de los productores nacionales en el exterior. Fue adoptada como una forma de reorientar la producción hacia la exportación, apoyando la diversificación del comercio exterior y reduciendo la vulnerabilidad de la balanza comercial del país. Desde el punto de vista del bienestar, uno de los beneficios esperados de este proceso de liberalización era la generación de empleos industriales, que vendría con la reactivación de la producción para exportar y contribuiría a mejorar la distribución del ingreso.

Estas predicciones estaban basadas en uno de los resultados más conocidos de la teoría neoclásica del comercio internacional. Teóricamente, en países cuyo recurso abundante es la fuerza de trabajo, la liberalización comercial se asocia con una tendencia hacia una mayor igualdad en la distribución de los ingresos.¹ Sin embargo, este resultado ha sido empíricamente cuestionado por la experiencia reciente de países en donde la apertura comercial ha estado asociada a una mayor desigualdad en la distribución de ingresos.²

México, con abundancia de fuerza de trabajo, realiza la mayor parte de su comercio internacional con un país relativamente abundante en capital; parecería, pues, cumplir con las características teóricas de un país en donde la apertura comercial generaría una tendencia hacia una mayor igualdad en la distribución del ingreso.³ Sin embargo, contrario a las predicciones, el periodo de liberalización comercial ha estado asociado con una mayor concentración de los ingresos. Esta tendencia ha generado un gran debate, no sólo por sus efectos sobre el bienestar de sectores amplios de la población, sino por sus implicaciones teóricas más generales.

El objetivo de este trabajo es limitado. Nos interesa avanzar hacia la identificación de las fuentes de ingreso que han generado una mayor

¹ Esta formulación está basada en el teorema de Herchsher-Ohlin, tal y como fue extendido por Stolper-Samuelson para predecir el impacto del comercio exterior sobre el empleo y los salarios de los países involucrados.

² En la literatura se han esgrimido varias razones para explicar este resultado que han sido discutidas en el contexto de varios países. Algunos de estos trabajos incluyen los de Feenstra y Hanson (1994); Horton *et al.* (1995); Robbins (1994) y Wood (1995).

³ Más de dos terceras partes de las importaciones y exportaciones de México se realizan con Estados Unidos.

concentración de las retribuciones familiares durante el periodo de reestructuración económica. No pretendemos establecer una relación de causa-efecto entre la adopción de políticas económicas específicas y sus impactos distributivos.⁴ Nuestro objetivo es aportar elementos para identificar los factores que están detrás del aumento en la desigualdad de ingresos en México, señalando áreas en donde hace falta profundizar la investigación. Examinamos la distribución de los distintos componentes del ingreso familiar y, en particular, la distribución del ingreso entre distintas posiciones y ocupaciones de los trabajadores entre 1984 y 1994, periodo que está determinado por la disponibilidad de información estadística. La fuente de datos sobre la cual están hechas las estimaciones de desigualdad discutidas en este trabajo proviene de encuestas de hogares específicamente diseñadas para captar sus ingresos y gastos.⁵

Tendencias macroeconómicas

Desde la crisis de la deuda de 1982, México ha experimentado una rápida reestructuración económica, que incluye un proceso amplio de liberalización del comercio y la integración del país al área comercial de Norteamérica. Las exportaciones de manufacturas han experimentado un crecimiento muy rápido y han orientado a la estructura productiva del país hacia el exterior (cuadro 1). El crecimiento de la economía, sin embargo, ha sido sumamente errático. De hecho, la tasa promedio de crecimiento del producto interno bruto (PIB) per cápita ha sido negativo desde 1981.

Con la irrupción de la crisis de la deuda la economía mexicana pasó por un periodo de contracción severa. La suspensión temporal del crédito externo y la fuga de capitales produjo una pérdida neta de recursos equivalente a 6 por ciento del PIB. La estrategia del gobierno mexicano fue la adopción de políticas de estabilización con metas estrictas respecto al control de la inflación, el déficit

⁴ Este es un proyecto que requeriría de la formulación de un modelo complejo de equilibrio general, en donde fuese posible simular el impacto que sobre la distribución de los ingresos tendrían los diversos cambios de política económica que ocurrieron durante el periodo. Existen ejercicios de este tipo, que, sin embargo, no han logrado resolver el debate por las limitaciones mismas que impone esta metodología.

⁵ Los datos utilizados en esta sección provienen de las distintas versiones de la Encuesta de Ingreso-Gasto de los Hogares (ENIGH), que conduce el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). A la fecha, las encuestas disponibles que son comparables entre sí proporcionan información para 1984, 1989, 1992 y 1994. Hay una encuesta más que fue levantada en 1996, pero, a la fecha, el INEGI no la ha hecho pública. Los resultados presentados en esta sección están basados en cálculos hechos con los microdatos de las encuestas de 1989, 1992 y 1994. Las características de estas encuestas, la metodología utilizada en los cálculos y las definiciones de variables se encuentran en el apéndice.

fiscal, la balanza comercial y el cumplimiento de los compromisos de pago de la deuda externa.

CUADRO 1
INDICADORES MACROECONÓMICOS

	<i>Porcentajes</i>		
	<i>1975-1980</i>	<i>1981-1985</i>	<i>1986-1993</i>
Crecimiento anual promedio del PIB	6.7	2.1	1.8
Crecimiento anual promedio del PIB per cápita	4.0	-0.3	-0.4
Proporción de las exportaciones en el PIB (dólares constantes)	5.2	12.6	16.4
Proporción de salarios en el valor agregado manufacturero	36.7	27.8	19.6
<i>Números índice 1980=100</i>			
	<i>1989</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>
Empleo en manufactura ¹	88.8	84.0	74.2
Salarios en manufactura (obreros) ¹	62.0	68.7	71.7
Salarios en manufactura ("cuello blanco") ¹	75.3	96.1	106.4
Proporción de trabajadores en sector informal ²	25.1	33.0	35.3

Notas:

¹ Empleo y salarios en manufactura corresponde a firmas manufactureras que emplean más de 10 trabajadores.

² Proporción de la fuerza de trabajo urbana en firmas que emplean más de seis trabajadores en servicios y construcción o menos de 16 en manufactura (incluido el propietario).

Fuentes: Banco Mundial, 1995, *Database*; UNIDO, 1994, *Estadísticas industriales*; INEGI, *Encuesta industrial mensual*, varios años. INEGI; 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de micronegocios*.

En 1985, la estrategia de estabilización fue complementada con políticas de reestructuración económica, incluyendo un programa muy amplio de liberalización comercial. En junio de 1985 más de 92 por ciento de las importaciones requerían licencias de importación. Para diciembre de ese mismo año, este porcentaje se había reducido a 47 por ciento. El proceso de liberalización se profundizó con la entrada de México al Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio (GATT), en el verano de 1986. Hacia 1988 los precios oficiales de referencia habían sido eliminados y las tarifas promedio de

importación —ponderadas por su valor— se habían reducido a 24.5 por ciento. Para 1990, comparada con otros países en desarrollo, la economía mexicana era ya una de las más abiertas. Sólo 8 por ciento de las importaciones requerían permisos y la tarifa promedio, ponderada por el valor de las importaciones, se había reducida a 12 por ciento.

Sin embargo, a pesar de la liberalización comercial y la adopción de políticas de reestructuración complementarias, la tasa de crecimiento económico seguía siendo inestable. Hacia fines de la década de los ochenta, la economía mexicana seguía estancada. Varios factores explican este resultado: el terremoto que destruyó parte de la Ciudad de México en 1985, el colapso de los precios del petróleo en 1986 y la crisis internacional de los mercados financieros en 1987. El crecimiento promedio del PIB per cápita en el periodo 1981-1985 fue menos de 0.33 por ciento anual y en 1986-1993 experimentó una nueva contracción anual equivalente a menos de 0.45 por ciento, en promedio. La tasa bruta de inversión sufrió una contracción de 2 por ciento en toda la década de los años ochenta, con una tendencia descendente en los noventa.

A partir de las negociaciones de la deuda que se generaron con el Plan Brady, México recuperó la confianza de los mercados financieros internacionales y la economía empezó a mostrar signos de recuperación. La estabilización del tipo de cambio y la prevalencia de altas tasas de interés atrajeron grandes flujos de capital al país. Con la reducción del déficit público, la estabilización del tipo de cambio y una negociación tripartita, muy exitosa, para controlar precios y salarios, la inflación se redujo significativamente.⁶ La inflación —medida por el índice de precios al consumidor— disminuyó de 132 por ciento, en 1987, a 15.5 por ciento, en 1992, y a 6.9 por ciento, en 1994.

El crecimiento de la economía fue estimulado por la firma del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá a finales de 1993, y con los gastos generados por la campaña presidencial de 1994. Ese mismo año el crecimiento del PIB per cápita llegó a 1.6 por ciento. Sin embargo, la tasa de inversión bruta siguió cayendo en 1 por ciento promedio en todo el periodo de 1990-1995. Por otro lado, la expansión de la economía se veía amenazada también por una creciente sobrevaluación de la moneda y un aumento creciente en el déficit de

⁶ Durante este periodo se adoptó un mecanismo tripartito de negociación entre el gobierno, los sindicatos nacionales y las cámaras empresariales, que se expresaba en la concertación de compromisos anuales —llamados pactos— para regular el crecimiento en los precios y salarios. Frecuentemente incluían también metas en el tipo de cambio y otras variables macroeconómicas. La concertación de este tipo de pactos ha sido identificado como uno de los factores clave que permitió romper la inercia inflacionaria observada en estos años.

la cuenta corriente de la balanza de pagos. El superávit que venía registrándose en 1987 —de 4.3 millones de dólares— se transformó en un déficit de 28.8 millones de dólares en 1994.

Durante todo este periodo, el déficit de la balanza comercial se había financiando con la entrada masiva de capitales del exterior. El problema es que una gran parte del capital que entró a México en ese periodo era de muy corto plazo. En 1989 la inversión en portafolios representaba 10 por ciento del flujo total de capitales que ingresaban del exterior. Para 1993 ese porcentaje había llegado a 87 por ciento. En diciembre de 1994, esta situación ya no era sostenible. La moneda se devaluó abruptamente y hubo una salida masiva de capitales. La economía mexicana se sumió en una recesión profunda en 1995, con una contracción estimada del PIB per cápita de 8.7 por ciento (BID, 1996).

El debate continúa respecto a los costos y los beneficios de la reforma económica mexicana. Ciertamente se han experimentado grandes cambios en la estructura del empleo y de los salarios relativos (cuadro 1). Estadísticas agregadas de empleo reportan una pérdida de empleos industriales en 1994 de aproximadamente 25 por ciento respecto al nivel que tenían en 1980, con el consecuente aumento del empleo informal, que en 1994 se estimaba en 35.3 por ciento de la fuerza de trabajo urbana. Hay indicios de que los salarios reales de ciertos grupos de trabajadores también se contrajeron significativamente. Datos de la Encuesta Industrial Mensual reportan un nivel de salarios para trabajadores y obreros de línea que en 1994 era 72 por ciento del salario que tenían en 1980. Mientras que los llamados trabajadores de “cuello blanco” sí lograron recuperar su nivel salarial. Sus salarios sufrieron una contracción en 1989, pero hacia 1992 empezaron a recuperar el nivel que tenían en 1980 y en 1994 reportaban un nivel de salarios promedio 6.4 por ciento por encima del de 1980. Este es el primer indicio de la creciente disparidad de los ingresos del trabajo registrada a partir de 1989.

En las secciones que siguen hacemos un análisis más detallado de los cambios en los distintos componentes de ingreso y su impacto sobre la desigualdad en el ingreso de las familias. A diferencia de otros trabajos en donde hemos analizado las tendencias hacia la dispersión de los ingresos del trabajo —también a partir de microdatos—, en este proyecto nos planteamos hacer el nexo entre la dispersión de ingresos que está ocurriendo en el mercado de trabajo y su impacto sobre la distribución del ingreso a nivel de los hogares. Cuando hablamos entonces de la contribución de un componente de ingresos a la desigualdad nos referimos al efecto que tiene ese componente en la desigualdad del ingreso de los hogares y no sólo a la dispersión del ingreso del trabajo.

Tendencias en la distribución del ingreso

Según informes del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) la distribución del ingreso en México sufrió un deterioro en los 10 años que van de 1984 a 1994. El coeficiente de Gini del ingreso total de los hogares —agrupados en deciles de ingreso y ordenados de acuerdo al ingreso total del hogar— aumentó de 0.429, en 1984, a 0.477, en 1994. Según se puede observar en el cuadro 2, el aumento de la desigualdad fue más marcado de 1984 a 1989, pero se siguió acentuando hasta el último año para el cual tenemos información. La desigualdad en la distribución de los ingresos del trabajo —definidos como sueldos y salarios, pago a destajo, bonos y propinas, vacaciones y distribución de ganancias— siguió un patrón un tanto distinto: de 1984 a 1989 hubo una ligera mejoría, pero a partir de 1989 se registró un aumento sustancial hacia una mayor desigualdad en su distribución.

CUADRO 2
COEFICIENTES DE GINI Y PSEUDO GINI PARA EL INGRESO TOTAL Y SALARIOS

	<i>Ingreso total</i>	<i>Salarios</i>
<i>1984</i>		
Proporción del ingreso	100.0	46.9
Gini y pseudo Gini	0.4293	0.4435
<i>1989</i>		
Proporción del ingreso	100.0	46.6
Gini y pseudo Gini	0.4693	0.4298
<i>1992</i>		
Proporción del ingreso	100.0	45.8
Gini y pseudo Gini	0.4749	0.4657
<i>1994</i>		
Proporción del ingreso	100.0	48.0
Gini y pseudo Gini	0.4770	0.5100

Cálculos basados en datos agrupados. Hogares ordenados por el ingreso total del hogar.

Fuente: cálculos propios con base en INEGI, 1984, 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.

Los microdatos de las encuestas de hogares de 1989, 1992 y 1994 confirman la tendencia hacia una mayor desigualdad. En 1989, el coeficiente de Gini para el total de ingresos de los hogares —ordenados de acuerdo a su ingreso per cápita— era de 0.512; aumentó a 0.519, en 1992, y en 1994 llegó a 0.524; aumento modesto pero significativo si tomamos en cuenta que ocurrió en un tiempo muy breve.⁷ Este aumento en la desigualdad se vino a sumar a un deterioro en la distribución de ingresos mucho más acentuado que se registró entre 1984 y 1989 (Alarcón y McKinley, a y b). El cuadro 3, en donde los hogares han sido ordenados por deciles de ingresos per cápita, muestra que hay una relación inversa entre el nivel de ingresos y el aumento de éstos en términos reales. Mientras que los hogares con más altos ingresos vieron crecer sus ingresos reales en 9 por ciento, aproximadamente, entre 1989 y 1994, los ingresos de los hogares más pobres sólo aumentaron 1.4 en esos cinco años e, incluso, se registró un deterioro del ingreso real para el segundo decil más pobre. Aun cuando no se muestra en el cuadro 3, la tendencia hacia la desigualdad en la distribución del ingreso familiar fue mucho más marcada en áreas rurales.⁸ El ingreso real de los hogares rurales más pobres aumentó 0.6 por ciento en 1989-1994, mientras que los hogares de mayores ingresos registraron un aumento de 20 por ciento. A pesar de que el aumento en la desigualdad fue más marcado en áreas rurales, los hogares en estas zonas representan una proporción relativamente pequeña del ingreso total y, por tanto, no tienen un impacto muy grande sobre el resto de la distribución.

De 1989 a 1994, la desigualdad en la distribución de los ingresos del trabajo fue uno de los factores que más contribuyó a incrementar la brecha en el ingreso de las familias. Como puede verse en el cuadro 4, los ingresos del trabajo no aumentaron mucho como proporción del total —de 46.6 por ciento, en 1989, a 48 por ciento, en 1994—, pero la desigualdad en su distribución creció significativamente. El valor del coeficiente de pseudo Gini se incrementó de 0.485, en 1989, a 0.511, en 1992, y hasta 0.530, en 1994.⁹ Hacia 1994, el coeficiente de pseudo Gini tenía un valor mayor que el propio coeficiente de Gini, lo cual se interpreta como un factor que profundiza la desigualdad en la distribución del ingreso.

⁷ Los coeficientes de Gini calculados aquí son distintos a los reportados por INEGI, porque: a) fueron calculados a partir de los microdatos de las encuestas y no a partir de datos agrupados en deciles y b) la variable de ordenación de los hogares es el ingreso per cápita y no el ingreso del hogar. La desigualdad calculada de esta manera tiende a ser mayor, porque: a) incluye una estimación de la desigualdad que existe entre los propios deciles de ingreso y b) normalmente, los hogares más pobres son los más numerosos.

⁸ La definición de áreas rurales se refiere en realidad a poblaciones de menos de 10 mil habitantes, que es la clasificación adoptada por el INEGI en estas encuestas.

⁹ Un coeficiente de pseudo Gini para un componente de ingresos se calcula ordenando cada componente de ingresos —ingresos del trabajo en este caso— con base en el ingreso per cápita total de los hogares y no con base en el valor del componente de ingresos como tal. De tal manera que el valor del coeficiente de pseudo Gini debe interpretarse en relación con el valor del coeficiente de Gini para los ingresos totales. Si el valor del coeficiente de pseudo Gini de un componente de ingresos es mayor (menor) que el coeficiente de Gini de los ingresos totales,

CUADRO 3
INGRESO REAL TOTAL PER CÁPITA POR DECILES
(precios de 1994)

<i>Deciles</i>	<i>1989</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>	<i>1989-1994 % cambio</i>
I	240.8	239.6	244.1	1.4
II	434.3	421.9	434.2	0.0
III	592.6	591.9	606.5	2.3
IV	761.9	762.4	790.2	3.7
V	954.8	958.6	997.7	4.5
VI	1 204.9	1 215.3	1 250.5	3.8
VII	1 519.7	1 552.2	1 598.6	5.2
VIII	1 991.3	2 053.2	2 113.3	6.1
IX	2 830.3	3 015.9	3 083.9	9.0
X	7 435.9	7 819.9	8 067.1	8.5

Nota: Hogares ordenados de acuerdo al ingreso total per cápita. Ingreso trimestral en nuevos pesos. Fuente: Cálculos propios con base en INEGI, 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.

CUADRO 4
COEFICIENTES DE PSEUDO GINI PARA LOS COMPONENTES DEL
INGRESO Y PROPORCIÓN EN EL INGRESO TOTAL DE LOS HOGARES

<i>Componentes</i>	<i>1989</i>		<i>1992</i>		<i>1994</i>	
	<i>Pseudo Gini</i>	<i>Proporción</i>	<i>Pseudo Gini</i>	<i>Proporción</i>	<i>Pseudo Gini</i>	<i>Proporción</i>
Ingreso del trabajo	0.485	46.6	0.511	45.8	0.530	48.0
Ganancias	0.614	13.6	0.596	9.9	0.579	9.1
Ingreso agrícola	0.368	5.1	0.413	6.0	0.358	4.1
Ingreso por servicios	0.594	6.7	0.593	5.9	0.596	7.1
Transferencias	0.519	6.0	0.521	5.8	0.497	5.5
Ingreso no monetario	0.510	22.0	0.510	26.6	0.508	26.2
<i>Total</i>	0.512	100.0	0.519	100.0	0.524	100.0

Nota: Cálculos basados en hogares ordenados por el ingreso total per cápita.

Fuente: Cálculos propios con base en INEGI, 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.

se dice que dicho componente contribuye a aumentar (disminuir) la desigualdad en la distribución del ingreso total. En general, el valor del coeficiente de Gini se obtiene sumando los coeficientes de pseudo Gini ponderados por su proporción en el ingreso total.

Otro componente que contribuyó de manera significativa al aumento de la desigualdad son los ingresos no monetarios, no tanto porque se haya modificado su distribución, sino porque aumentó su importancia en el ingreso total: en 1989 representaban 22 por ciento del ingreso total de los hogares, mientras que en 1994 constituían 26.2 por ciento del ingreso total. El valor imputado de la vivienda es, con mucho, el componente más grande de este renglón: en 1994 representaba 61 por ciento del total.

En este periodo, el coeficiente de Gini para el ingreso total de los hogares aumentó en 0.012 puntos (de 0.512 a 0.524); el incremento en la desigualdad de los ingresos laborales contribuyó a aumentar la desigualdad en la distribución del ingreso familiar en 0.028 puntos, mientras que el aumento del peso relativo de los ingresos no monetarios contribuyó a aumentar el coeficiente de Gini en 0.021 puntos.¹⁰

Los ingresos generados en actividades de servicios, en la agricultura y los ingresos por transferencias tuvieron una contribución muy marginal a los cambios ocurridos en la distribución del ingreso familiar durante 1989-1994. Los primeros contribuyeron ligeramente a aumentar la desigualdad, mientras que los ingresos derivados de la agricultura y de las transferencias fueron factores de igualación de los ingresos familiares. Como proporción del ingreso total, los ingresos por transferencias registraron una ligera disminución al tiempo que mejoraba su distribución. La importancia del ingreso generado en la agricultura y la ganadería se contrajo, por lo que disminuyó su participación de 5.1 a 4.1 por ciento del ingreso total, lo que refleja una contracción de 30 por ciento del ingreso generado en actividades estrictamente agrícolas. A su vez, la reducción del ingreso agrícola fue provocada por una contracción drástica del ingreso de los trabajadores por cuenta propia y peones rurales, cuyos ingresos cayeron 40 por ciento. En contraste, el ingreso de los productores agrícolas —medianos y grandes— aumentó 25 por ciento. Por su parte, los ingresos de la ganadería se contrajeron 7 por ciento, fundamentalmente debido a una contracción del ingreso de los trabajadores por cuenta propia y peones que trabajan en este sector, reducción que se revirtió por un aumento de 49 por ciento registrado en los ingresos de los ganaderos medianos y grandes.

Como proporción del ingreso total, los ingresos por ganancias se redujeron de 13.6 a 9.1 por ciento durante 1989-1994 y su distribución se hizo menos desigual.

¹⁰ La contribución de cada componente de ingreso a la desigualdad total se mide por el valor del coeficiente de pseudo Gini ponderado por la contribución de cada uno de ellos al ingreso total. La suma de todos estos factores es igual al coeficiente de Gini del ingreso total.

El valor del coeficiente de pseudo Gini de este componente disminuyó de 0.614, en 1989, a 0.579, en 1994. En ambos casos, el valor del coeficiente de pseudo Gini es mayor que el coeficiente de Gini del ingreso total, factor que es interpretado como un componente que empuja hacia una mayor desigualdad en la distribución del ingreso. Sin embargo, su impacto iniquitativo en 1989 era menor que en 1994.

Las ganancias derivadas del comercio representaban 57 por ciento de las ganancias totales reportadas en las encuestas de ingreso-gasto de los hogares en 1994, proporción menor al peso que tenían en 1989.¹¹ Dicha disminución se explica por una contracción de 8 por ciento en los ingresos de las empresas comerciales pequeñas y grandes, pero fundamentalmente por una reducción de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, que reportaron ingresos comerciales no agrícolas. Por otro lado, las ganancias generadas en empresas industriales, aunque eran una proporción más pequeña de las ganancias totales, disminuyeron su peso en el ingreso total en 39 por ciento entre 1989-1994, lo que estuvo fundamentalmente asociado a una contracción de 57 por ciento de las ganancias reportadas por empresas industriales.

A partir de la información presentada en esta sección es posible identificar, en términos generales, la contribución de los distintos componentes del ingreso a los cambios en la desigualdad del ingreso familiar reportados en México durante el periodo de ajuste y reestructuración económica:

1. El deterioro en la distribución del ingreso del trabajo es el factor que más contribuyó a aumentar la desigualdad durante 1989-1994, seguido por un aumento en la proporción de los ingresos no monetarios que reportan los hogares, que, dada la iniquidad que caracteriza este tipo de ingresos, contribuyó a aumentar la desigualdad del ingreso total.
2. Los ingresos generados en la agricultura y la ganadería fueron un factor de igualación en la distribución de los ingresos totales hasta 1994. Sin embargo, un análisis más desagregado de este componente revela un deterioro marcado de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia y los peones rurales.
3. Los ingresos por ganancias disminuyeron también su participación en el ingreso total y su distribución fue menos desigual. En su interior, sin embargo, se percibe una contracción significativa de los ingresos de los trabajadores del comercio que ejercen por cuenta propia.

¹¹ Su contribución al ingreso total disminuyó 27 por ciento entre 1989 y 1994.

Distribución de ingresos y la posición de los trabajadores en la ocupación

Uno de los factores que más contribuyeron a aumentar la desigualdad en México fue la mayor dispersión observada en los ingresos del trabajo. En esta sección intentamos identificar el impacto que tuvieron los ingresos generados por los trabajadores, clasificados de acuerdo a su posición en el empleo, en la distribución del ingreso familiar. Nuevamente utilizamos la información proporcionada por las encuestas de ingreso y gasto de los hogares y clasificamos a la fuerza de trabajo de acuerdo a su posición en el trabajo. Nos limitamos a analizar el ingreso monetario percibido por los individuos que reportan ingresos al interior de cada hogar. La razón por la que elegimos trabajar con ingresos monetarios exclusivamente en esta sección es porque nos permite identificar con mayor claridad lo que está sucediendo en los mercados de factores, sin las distorsiones que puede incorporar la inclusión de ingresos no monetarios que, en su mayor parte, representan el valor imputado de la renta de la vivienda propia. La definición de ingresos con la que trabajamos en esta sección constituye 78, 73 y 74 por ciento de los ingresos totales de los hogares en 1989, 1992 y 1994, respectivamente.¹²

Con la clasificación de las encuestas de ingreso-gasto agrupamos a las personas que reportaron ingresos dentro de cada hogar de acuerdo a las siguientes posiciones: trabajadores no agrícolas, trabajadores rurales y peones, patrones pequeños y grandes—definidos como aquéllos que ocupan más de seis trabajadores—, autoempleados o trabajadores por cuenta propia y los trabajadores sin remuneración monetaria. Para efectos de análisis, entre los trabajadores no agrícolas distinguimos entre trabajadores altamente remunerados, que llamamos “directivos”, y el resto que llamamos “obreros” para simplificar la terminología. El grupo que definimos como directivos está compuesto por profesionales, técnicos, altos funcionarios y directores, supervisores y gerentes. Por exclusión, los denominados obreros son el resto de los trabajadores. Entre los trabajadores por cuenta propia hacemos también la distinción entre aquéllos que se dedican a actividades agrícolas y no agrícolas.

¹² En esta sección utilizamos el total del ingreso monetario, y no los ingresos generados por sueldos y salarios solamente, porque las personas que trabajan en las distintas posiciones aquí descritas tienen ingresos muy diversificados.

De acuerdo con estas clasificaciones, la composición de la fuerza de trabajo se polarizó en este periodo. El grupo más grande de trabajadores, que aquí identificamos como obreros, disminuyó. En 1989 representaba 47.1 por ciento de la fuerza de trabajo total y para 1994 se había contraído a 39.4 por ciento. Por el contrario, la proporción de trabajadores en posiciones de muy baja remuneración —peones y trabajadores rurales, los trabajadores por cuenta propia en la agricultura y los trabajadores sin remuneración— aumentó. De manera similar, la proporción de personas identificadas como “patrones” aumentó, sobre todo aquéllos que se reportan como patrones en establecimientos pequeños —menos de seis trabajadores—. En 1989 eran 2.5 por ciento de la fuerza de trabajo en México y para 1994 su proporción había aumentado a 3.4 por ciento (cuadros 5A).¹³ La proporción de trabajadores por cuenta propia en actividades no agrícolas aumentó ligeramente. En el caso de los empleados con altos salarios, a pesar de que su importancia numérica no se modificó, fue el único grupo de trabajadores cuyos ingresos aumentaron significativamente. El ingreso de los profesionales, técnicos y altos directivos pasó de 13.8 por ciento del ingreso total, en 1989, a 19.3 por ciento, en 1994.¹⁴ No hay otro grupo de trabajadores que registre un aumento de ingresos de esa magnitud. Por el contrario, los trabajadores por cuenta propia, en actividades agrícolas y no agrícolas, aumentaron como proporción de la fuerza de trabajo total, pero sus ingresos se deterioraron significativamente. Incluso en el caso de los trabajadores por cuenta propia en la agricultura, en 1994 terminaron con un nivel de ingresos por debajo de los peones rurales.

Es significativo mencionar que la proporción de trabajadores sin remuneración —tanto en empresas familiares como no familiares— aumentó sustancialmente: de 8 por ciento de la fuerza de trabajo en 1989, a 11.1 por ciento, en 1994. Resultado que sugiere una tendencia hacia el crecimiento del sector informal y de las actividades sin remuneración monetaria. En 1994 el ingreso promedio de estos trabajadores era una décima parte del ingreso de los peones rurales, de tal manera que a pesar de su aumento numérico sólo se apropiaron de 0.4 por ciento del ingreso total.

¹³ Por el número tan reducido de trabajadores que se identifican como patrones, estos resultados están sujetos a errores de muestreo y, por tanto, deben ser tomados con precaución, sobre todo en el caso de patrones de empresas grandes.

¹⁴ Si medimos el ingreso de estos mismos trabajadores en relación con el ingreso de los peones rurales, que es nuestro grupo de referencia, tenemos que en 1989 el ingreso de los trabajadores mejor pagados era cuatro veces el de los peones, y en 1989 su ingreso relativo era 5.5 veces mayor (cuadro 5).

CUADRO 5A
PROPORCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO E INGRESOS POR TRABAJADOR
POR POSICIÓN EN EL EMPLEO

<i>Posición en el empleo</i>	1989		1992		1994	
	<i>Proporción fuerza trabajo</i>	<i>Ingreso por trabajador*</i>	<i>Proporción fuerza trabajo</i>	<i>Ingreso por trabajador*</i>	<i>Proporción fuerza trabajo</i>	<i>Ingreso por trabajador*</i>
Directivos	11.1	4.0	11.5	4.7	11.2	5.5
Obreros	47.1	2.2	42.7	2.1	39.4	2.2
Trabajadores rurales y peones	8.4	1.0	8.9	1.0	9.6	1.0
Patrones empresas pequeñas	2.5	6.3	4.4	4.5	3.4	5.4
Patrones empresas grandes	0.3	25.2	0.9	13.6	0.5	13.4
Trabajadores por cuenta propia (agric.)	9.8	1.5	9.9	1.2	11.3	0.9
Trabajadores por cuenta propia (no agric.)	12.8	2.7	11.9	2.0	13.6	2.1
Trabajadores sin remuneración	7.9	0.2	9.8	0.1	11.1	0.1

Nota: *ingreso por trabajador es la proporción del ingreso en cada posición en relación con el ingreso de los trabajadores rurales y peones. Los porcentajes no suman 100 por el ingreso de los individuos que aparecen sin clasificación en la encuesta.

Fuente: cálculos propios con base en INEGI, 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.

En general, lo que tenemos en este periodo es un aumento significativo de la proporción de ingresos generados por trabajadores de altos ingresos, con la consecuente reducción en la importancia relativa de los ingresos generados por los obreros y trabajadores por cuenta propia (cuadro 5B), resultado de distintas combinaciones de movimientos en el empleo e ingresos relativos de los diversos grupos de trabajadores:

1. La proporción de ingresos de los trabajadores de más altos ingresos aumentó, como señalamos anteriormente, de 13.8 a 19.3 por ciento del total, como consecuencia de un aumento sustancial en su nivel promedio de ingresos.
2. La proporción de ingresos de los obreros se contrajo, de 31.7 por ciento del total, en 1989, a 26.6 por ciento, en 1994, debido, casi exclusivamente, a una reducción abrupta en su importancia numérica.
3. La proporción de ingresos de los trabajadores por cuenta propia en la agricultura se redujo de 4.6 a 3.2 por ciento, a pesar de su aumento numérico.
4. Lo mismo sucedió con los trabajadores por cuenta propia en actividades no agrícolas. Como proporción del ingreso total, su contribución se redujo de 10.6 a 8.7 por ciento, a pesar de un aumento en su importancia en el empleo total.

CUADRO 5B
PROPORCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO E INGRESOS POR
TRABAJADOR POR POSICIÓN EN EL EMPLEO

<i>Posición en el empleo</i>	<i>Proporción fuerza de trabajo</i>		
	<i>1989</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>
Directivos	13.8	16.9	19.3
Obreros	31.7	27.6	26.6
Trabajadores rurales y peones	2.6	2.8	3.0
Patrones empresas pequeñas	5.0	6.2	5.7
Patrones empresas grandes	2.7	3.9	1.9
Trabajadores por cuenta propia (agricultura)	4.6	3.8	3.2
Trabajadores por cuenta propia (no agrícola)	10.6	7.3	8.7
Trabajadores sin remuneración	0.4	0.3	0.4

Fuente: cálculos propios con base en INEGI, 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.

Posiciones en el empleo y su contribución a la desigualdad

Siguiendo la metodología de Lerman y Yitzhaki (1985) y Yitzhaki (1983) es posible desagregar el coeficiente de Gini para identificar la contribución de cada componente de ingreso a la desigualdad total. Dicha contribución depende de tres factores: la proporción del ingreso que representa cada componente, la distribución medida por el coeficiente de Gini de ese mismo componente y la correlación de su propia distribución con la distribución del ingreso total.¹⁵

Suponiendo una misma proporción del ingreso, la contribución de cada componente a la desigualdad será mayor mientras mayor sea su coeficiente de Gini o mayor sea su correlación de Gini.¹⁶ Con esta metodología puede calcularse la contribución de los cambios en la desigualdad de cada componente de ingreso con base en los cambios del coeficiente de Gini del ingreso total en términos porcentuales.¹⁷ En esta sección utilizamos la metodología propuesta para analizar, primero, la contribución total del ingreso generado por cada grupo de trabajadores a la desigualdad del ingreso en 1989 y la comparamos con su contribución en 1994. En segundo lugar, analizamos la contribución marginal del ingreso de cada uno de estos grupos a la desigualdad del ingreso total en el periodo estudiado.

En 1989, los ingresos generados por los obreros explicaban la mayor parte de la desigualdad del ingreso per cápita de las familias. En conjunto, explicaban 26.5 por ciento de la desigualdad total. Le seguía en importancia el ingreso generado

¹⁵ Este último factor se denomina la correlación de Gini y es la relación de dos covarianzas: la covarianza del componente de ingreso k con la distribución acumulada del ingreso total, dividido por la covarianza del componente de ingreso k con la distribución acumulada del componente k mismo (Lerman y Yitzhaki, 1985 y Yitzhaki, 1983). Aplicaciones de esta metodología pueden encontrarse en Adams y Alderman (1992); Adams y He (1995); Karoly y Burtless (1995) y Stark *et al.* (1986).

¹⁶ Ver nota anterior.

¹⁷ Llamamos Sk a la proporción que representa el componente k respecto al ingreso total; Gk es el coeficiente de Gini del componente k y Rk es la correlación de Gini de k . La contribución de cada componente a la desigualdad total se mide como $(SkGkRk/G)$ y el cambio porcentual del coeficiente de Gini del ingreso total (G), atribuible a un cambio de 1 por ciento del componente k , es $(SkGkRk/G) - Sk$. Si el primer término de esta ecuación, la contribución del componente de ingreso k a la desigualdad total, es mayor que el segundo, que es la proporción del ingreso de ese mismo componente, se dice que un aumento marginal de ese componente tiende a aumentar la desigualdad. Si el segundo término excede al primero, un aumento marginal de dicho componente contribuye a reducir la desigualdad (Leibbrandt *et al.*, 1996).

por los trabajadores de más altos ingresos. Por sí solos, explicaban casi 18 por ciento de la desigualdad (cuadro 6A). Básicamente, la mayor contribución de los ingresos de los obreros a la desigualdad estaba determinada por su peso en el ingreso total. En 1989 constituían 31.7 por ciento del ingreso monetario de las familias. Para 1994, la proporción del ingreso generada por este grupo de trabajadores había disminuido a 26.6 por ciento, con lo cual descendió su contribución a la desigualdad total a 21.4 por ciento. Por el contrario, los trabajadores de más altos ingresos vieron aumentar su ingreso como proporción del total—de 13.8 a 19.3 por ciento en 1989 y 1994, respectivamente—al tiempo que su distribución se hacía más desigual. En conjunto, el ingreso de este grupo de trabajadores se convirtió en la mayor fuente de desigualdad en 1994, lo que explicó 28.3 por ciento del total.

Los cambios registrados entre el resto de los trabajadores fueron más pequeños. La contribución que hicieron los pequeños empresarios a la desigualdad total aumentó ligeramente y la de los grandes empresarios se redujo de 5 a 3.4 por ciento. Para los trabajadores por cuenta propia, su contribución también se redujo, sobre todo entre aquéllos ligados a actividades agrícolas. Sus ingresos explicaban 11 por ciento de la desigualdad en 1989 y se redujo a 7.7 por ciento en 1994. En términos globales, el único grupo que hizo una contribución negativa a la desigualdad total fue el de los peones rurales. Su ingreso en 1994 ayudaba a reducir la desigualdad en 0.5 por ciento.

Contribuciones marginales a la desigualdad por posición en el empleo

La contribución marginal de cada posición a la desigualdad es igual a la magnitud con la que su ingreso contribuye a la desigualdad del ingreso familiar menos la proporción que representa del ingreso total. En 1994 sólo tres grupos de trabajadores habrían profundizado la desigualdad. Un aumento del 1 por ciento en el ingreso de los empresarios pequeños y grandes habría aumentado la desigualdad en 2.3 y 1.5 por ciento, respectivamente. Pero un aumento del ingreso en la categoría de empleo en donde están los profesionales, técnicos y directivos habría tenido un impacto mucho más dramático sobre la desigualdad del ingreso familiar. Tan sólo 1 por ciento de aumento en sus ingresos generaría un aumento de 9 por ciento en la desigualdad total. Muy por encima del efecto iniquitativo que este mismo grupo tenía en 1989, que fue de 3.8 por ciento.

CUADRO 6A
CONTRIBUCIÓN A LA DESIGUALDAD POR POSICIÓN EN EL EMPLEO

<i>Posición en el empleo</i>	1989		1992		1994	
	<i>Proporción fuerza trabajo</i>	<i>Ingreso por trabajador</i>	<i>Proporción fuerza trabajo</i>	<i>Ingreso por trabajador</i>	<i>Proporción fuerza trabajo</i>	<i>Ingreso por trabajador</i>
Directivos	13.8	17.6	16.9	23.8	19.3	28.3
Obreros	31.7	26.5	27.6	22.4	26.6	21.4
Trabajadores rurales y peones	2.6	-0.9	2.8	-0.5	3.0	-0.5
Patrones empresas pequeñas	5.0	7.3	6.2	8.8	5.7	8.0
Patrones empresas grandes	2.7	5.0	3.9	6.8	1.9	3.4
Trabajadores por cuenta propia (agric.)	4.6	1.4	3.8	0.9	3.2	0.6
Trabajadores por cuenta propia (no agric.)	10.6	11.3	7.3	6.0	8.7	7.7

Fuente: cálculos propios con base en INEGI, 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.

De esta manera, hacia 1994 el grupo de trabajadores de más altos ingresos fue el mayor factor de iniquidad tanto en términos absolutos como en cuanto a su contribución marginal. Por su importancia en el empleo total en ese mismo año, el segundo factor de desigualdad fueron los ingresos generados por los obreros. Sin embargo, un aumento de sus ingresos de 1 por ciento en realidad habría hecho la mayor contribución a reducir la iniquidad en la distribución del ingreso familiar. No hay otro grupo de trabajadores que tuviera un impacto equitativo tan grande. Su contribución marginal hacia la equidad se mantuvo durante todo el periodo.

Por su parte, un aumento en el ingreso de los peones rurales y los trabajadores por cuenta propia ayudaría a reducir la desigualdad, pero su impacto es más pequeño. En 1994, un aumento de 1 por ciento en el ingreso de los peones rurales reduciría la desigualdad en 3.5 por ciento, mientras que el aumento de ingresos de los trabajadores por cuenta propia en actividades agrícolas y no agrícolas reduciría la desigualdad en 2.6 y 1 por ciento, respectivamente (cuadro 6B).

CUADRO 6B
CONTRIBUCIÓN MARGINAL A LA DESIGUALDAD
(porcentajes)

<i>Posición en el empleo</i>	<i>1989</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>
Directivos	3.8	6.9	9.0
Obreros	-5.2	-5.2	-5.2
Trabajadores rurales y peones	-3.5	-3.3	-3.5
Patrones empresas pequeñas	2.3	2.6	2.3
Patrones empresas grandes	2.3	2.9	1.5
Trabajadores por cuenta propia (agric.)	-3.2	-2.9	-2.6
Trabajadores por cuenta propia (no agric.)	0.7	-1.3	-1.0

Nota: la contribución marginal es igual a la contribución a la desigualdad de cada posición menos su proporción en el ingreso.

Fuente: cálculos propios con base en INEGI, 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.

Para 1994, el aumento de los ingresos de los trabajadores mejor pagados se había convertido en la mayor fuente de desigualdad del ingreso familiar en México, no sólo porque explicaba la mayor parte de la desigualdad —28.3 por ciento—, sino porque hacía la mayor contribución marginal al aumento de la desigualdad —9 por ciento por cada punto porcentual de aumento en este tipo

de ingresos—. Por el contrario, el ingreso de los obreros y empleados de más baja remuneración, por su importancia numérica, sigue siendo un factor importante, pero decreciente de la desigualdad, con una contribución marginal positiva a la desigualdad total. Es decir, un aumento marginal en el ingreso de los obreros y empleados generales ayuda a aliviar la desigualdad en el ingreso familiar.

Medidas de polarización

La información presentada hasta aquí sugiere, de distintas maneras, una tendencia hacia la polarización de los ingresos generados por diversos grupos de trabajadores. Muy fuertemente influida por el aumento en la proporción de ingresos generados por quienes ocupan posiciones de alta remuneración, pero también por la contracción de ingresos entre los trabajadores de más bajos ingresos que hemos documentado en párrafos anteriores. Efectivamente, el coeficiente de Gini de los ingresos del trabajo aumentó 12 por ciento, al pasar de 0.495, en 1989, a 0.524, en 1992, y a 0.554, en 1994.¹⁸ Dicho aumento es relativamente grande si tomamos en cuenta el corto periodo en el cual están ocurriendo estos cambios. En la sección anterior hemos mostrado que este aumento de la desigualdad en los ingresos del trabajo explica una parte importante del aumento en la brecha distributiva que se observa a nivel de los ingresos familiares en este periodo.

Utilizando la metodología de Foster y Wolfson (1992) es posible identificar una tendencia clara hacia una mayor polarización en la distribución de los ingresos del trabajo, que está claramente detrás del aumento en la desigualdad.¹⁹

¹⁸ El coeficiente de Gini que se reporta aquí es distinto al coeficiente de pseudo Gini en el cuadro 4, porque en este caso el coeficiente de Gini está calculado a partir de un ordenamiento de los ingresos del trabajo como tales, en lugar de ordenarlos respecto al ingreso per cápita de los hogares, como se hizo para calcular el coeficiente de pseudo Gini en el cuadro 4.

¹⁹ Un aumento en la desigualdad normalmente está asociado a un aumento en la polarización del ingreso, pero no siempre se mueven en la misma dirección. Un aumento de la polarización involucra dos conceptos: a) un aumento en la dispersión en la distribución del ingreso y b) un aumento en la bipolaridad del ingreso. Un aumento en la dispersión implica un movimiento no ambiguo alejándose del centro de la distribución, movimiento que ocurre cuando los ricos se están haciendo más ricos y los pobres más pobres, y la brecha entre los dos crece. Un aumento en la bipolaridad denota un movimiento en el cual aumenta la concentración del ingreso alrededor de los dos polos. Una mayor polarización implica que los ingresos que están cerca del centro de la distribución se alejan de éste y se acercan hacia sus respectivos polos, mientras que los valores más extremos, incluso por encima del polo, se mueven hacia él, acercándose, por tanto, hacia el centro de la distribución. De esta manera, la polarización y la desigualdad se mueven juntas cuando hay una transferencia regresiva del ingreso que atraviesa el centro de la distribución, y genera un aumento en la dispersión. Pero desigualdad y polarización se moverían en sentido inverso cuando hay transferencias progresivas de ingreso en cada lado de la distribución aumentando la bipolaridad.

Entre 1989 y 1994 el aumento en el grado de polarización de los ingresos del trabajo fue mayor que el aumento registrado en la desigualdad de su distribución. El cuadro 7 muestra un aumento del índice de polarización del 26 por ciento en el periodo estudiado —de 1.28, en 1989, a 1.61, en 1994— mientras que el coeficiente de Gini aumentó 12 por ciento. A su vez, el aumento en la polarización de los ingresos del trabajo se explica fundamentalmente por un aumento de 18 por ciento en el sesgo de la distribución, junto con un aumento de 9 por ciento en el valor de la desviación relativa de la mediana.²⁰ Indicadores que sugieren que una parte importante del aumento en la desigualdad de los ingresos del trabajo observada en este periodo es la tendencia hacia una mayor polarización de los mismos, con una marcada ampliación de la brecha de ingresos entre los grupos de trabajadores con más altos y más bajos ingresos.

CUADRO 7
ÍNDICE DE POLARIZACIÓN PARA LOS INGRESOS DEL TRABAJO

	1989	1992	1994	Cambio porcentual
Índice polarización	1.28	1.43	1.61	26
Coeficiente Gini	0.49	0.52	0.55	12
Sesgo	1.55	1.65	1.83	18
Desviación relativa de la mediana	1.32	1.39	1.44	9

Nota: el coeficiente de Gini Coefficient está calculado para ingresos del trabajo y es distinto al coeficiente de pseudo Gini Coefficient reportado en el cuadro 4. Todos los cálculos están hechos sobre el ingreso del trabajo de los individuos.

Fuente: cálculos propios en base a INEGI, 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.

Ocupaciones en el empleo y desigualdad de ingresos

Dado que los ingresos del trabajo fueron una fuente importante de desigualdad en el periodo 1989-1994, en esta sección intentamos hacer un análisis más

²⁰ El índice de polarización (P) tiene tres componentes: el coeficiente de Gini (G), el sesgo de la distribución (S) y la desviación relativa de la mediana (T), de tal manera que $P = (T - G) S$. En donde el sesgo se calcula como el cociente de la media dividido por la mediana; la desviación relativa de la mediana es el cociente del valor medio de los ingresos de la población que está por encima de la mediana, dividido por el valor medio de los ingresos de la población cuyos ingresos están por debajo de la mediana y todo este factor dividido entre el valor medio de los ingresos de toda la población. Este último factor es una medida del grado de dispersión alrededor de la media.

detallado de lo que sucedía en el mercado de trabajo, tratando de identificar las fuentes de desigualdad en su interior. Una manera de abordar esta discusión es analizando los cambios operados en los patrones de ingreso de distintos grupos de trabajadores, esta vez clasificados de acuerdo a su ocupación en el empleo, categoría de análisis que nos permite un mayor grado de desagregación en las encuestas de ingreso de los hogares.

De acuerdo a los resultados obtenidos hasta aquí, la mayor parte de la desigualdad está ubicada en los ingresos de los trabajadores no agrícolas. En esta sección adoptamos una definición de ingresos que incluye solamente los ingresos devengados por trabajadores y empleados no agrícolas. Dentro de la categoría de trabajadores de alta remuneración que habíamos identificado en los cuadros 5 y 6, ahora hacemos la distinción entre trabajadores técnicos, supervisores y profesionales. Dentro de la categoría de obreros, ahora distinguimos seis ocupaciones: trabajadores del sector público,²¹ trabajadores en el sector industrial, ayudantes, peones y trabajadores no calificados en el sector industrial; empleados en el comercio, trabajadores de servicios y, finalmente, un grupo de trabajadores que incluye dos ocupaciones de muy baja remuneración: vendedores ambulantes y trabajadores domésticos.

Los cuadros 8A y 8B muestran la composición en el empleo y la proporción de ingresos que corresponde a cada una de las ocupaciones propuestas. El grupo de trabajadores técnicos, supervisores y profesionales aumentaron como proporción de la fuerza de trabajo total, pero en términos de ingresos tuvieron un comportamiento diferenciado. Los ingresos de los trabajadores técnicos se mantuvieron relativamente estables durante este periodo, mientras que los ingresos de los supervisores y profesionales aumentaron sustancialmente. En 1989 su ingreso era 5.6 veces el ingreso de los trabajadores de más baja calificación,²² proporción que aumentó a 8.4 veces en 1994. El resultado fue un aumento sustancial en la proporción de ingresos apropiados por este grupo de trabajadores. En 1989 su ingreso representaba 18.2 por ciento del ingreso total de los empleados, mientras que en 1994 tenían ya 29 por ciento.

²¹ Dentro de esta categoría se incluyen trabajadores del llamado sector social.

²² En esta sección mantenemos el ingreso de los peones como punto de referencia.

CUADRO 8A
PROPORCIÓN DEL EMPLEO TOTAL E INGRESO POR EMPLEADO EN CADA OCUPACIÓN

<i>Ocupación</i>	1989		1992		1994	
	<i>Proporción del empleo</i>	<i>Ingreso por empleado</i>	<i>Proporción del empleo</i>	<i>Ingreso por empleado</i>	<i>Proporción del empleo</i>	<i>Ingreso por empleado</i>
Técnicos	10.6	2.8	11.5	3.0	12.0	3.2
Supervisores y profesionales	3.3	5.8	9.7	6.8	10.1	8.4
Trabajadores del sector público	25.0	2.8	18.1	3.0	17.3	3.3
Obreros industriales	24.3	2.0	23.2	2.0	19.3	2.1
Ayudantes y peones industriales	7.0	1.6	11.3	1.4	13.2	1.4
Trabajadores del comercio	8.7	2.3	9.1	2.2	8.9	2.4
Trabajadores de servicios	7.7	1.8	7.5	1.7	8.2	1.8
Ambulantes y domésticos	5.1	1.1	7.0	1.0	8.1	1.1

Nota: los porcentajes residuales corresponden a ocupaciones no incluidas. La base para calcular el ingreso por empleado es el ingreso de los trabajadores rurales y peones.

Fuente: cálculos propios con base en INEGI, 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.

CUADRO 8B
 PROPORCIÓN DE INGRESOS DE LOS EMPLEADOS

<i>Ocupación</i>	<i>1989 Proporción del ingreso</i>	<i>1992 Proporción del ingreso</i>	<i>1994 Proporción del ingreso</i>
Técnicos	11.8	13.0	13.1
Supervisores y profesionales	18.2	25.0	29.0
Trabajadores del sector público	27.3	20.6	19.9
Obreros industriales	19.9	17.8	13.8
Ayudantes y peones industriales	4.4	5.9	6.5
Trabajadores del comercio	7.8	7.8	7.3
Trabajadores de servicios	5.4	4.8	5.0
Ambulantes y domésticos	2.2	2.8	2.9

Fuente: cálculos propios con base en INEGI, 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.

Entre los trabajadores del sector público la situación fue inversa. Como proporción de la fuerza de trabajo, su importancia disminuyó sustancialmente de 25 por ciento, en 1989, a 17.3 por ciento, en 1994. Dicha tendencia puede estar reflejando el adelgazamiento del Estado, que fue parte del proceso de reformas adoptadas en este periodo. El aumento en las remuneraciones promedio de este tipo de trabajadores —de 2.8 a 3.3 veces el ingreso de nuestro grupo de referencia— indicaría que la reducción del empleo público ocurrió entre personal de baja remuneración. Sin embargo, la reducción del empleo en este sector generó una caída en la proporción de ingresos apropiada por este grupo de trabajadores —de 27.3 a 19.9 por ciento en 1994—.

Una situación similar ocurrió entre los trabajadores industriales. Su participación en el empleo total se contrajo de 24.3 a 19.3 por ciento durante 1989-1994, aunque la mayor parte de la reducción ocurrió durante 1992-1994. Aun cuando los ingresos relativos de este tipo de trabajadores se mantuvo igual durante todo el periodo, la pérdida de empleo produjo una reducción drástica en su proporción de ingresos —de 19.9 a 13.8 por ciento del total—. Al mismo tiempo que la importancia de los trabajadores industriales se reducía hubo un aumento de casi el doble en la proporción de ayudantes, peones y trabajadores no calificados en la industria. Se trata de trabajadores de muy baja remuneración,

cuyos ingresos se contrajeron aún más en este periodo; sin embargo, el aumento en el empleo total provocó un incremento en su contribución al ingreso total de 4.4 a 6.5 por ciento.

El cambio hacia la utilización de trabajadores de baja remuneración queda ilustrado también con el aumento registrado en la proporción de trabajadores ocupados como vendedores ambulantes y domésticos, que pasaron de 5.1 por ciento de la fuerza de trabajo total a 8.1 en 1994, aunque su nivel de remuneraciones fue tan bajo que su aportación al ingreso total se mantuvo prácticamente sin cambios. Entre los trabajadores de servicios y empleados comerciales no se registran cambios significativos en términos de empleo ni en su nivel medio de remuneraciones, que siguen siendo relativamente bajas.

Las tendencias identificadas hasta aquí indican un patrón hacia una mayor polarización de los ingresos de los trabajadores. Esta vez ubicada como una tendencia hacia el aumento en la importancia numérica de los trabajadores que funcionan como supervisores y los profesionales con un aumento sustancial en su nivel de ingresos. En el otro extremo tenemos una contracción significativa en el volumen de trabajadores industriales con un nivel de remuneraciones constante y un aumento importante en la proporción de ayudantes, peones y trabajadores no calificados, vendedores ambulantes y trabajadores domésticos, todas ellas ocupaciones de muy baja remuneración. Llama la atención la estructura altamente diferenciada en el nivel de remuneraciones de los distintos grupos de trabajadores. Los ingresos de todos los trabajadores en ocupaciones de baja remuneración se mantuvieron prácticamente constantes. Se registró un ligero aumento relativo en los ingresos de los técnicos y trabajadores del sector público y un aumento sustancial en los ingresos medios de supervisores y profesionales.

Todas estas tendencias apuntan hacia una mayor polarización del ingreso. Efectivamente, el coeficiente de Gini aumentó de 0.47, en 1989, a 0.50, en 1992, y a 0.53, en 1994, que se acumula como un incremento sustancial de 12 por ciento en la desigualdad en la distribución de los ingresos de los trabajadores y empleados no agrícolas. Pero el índice de polarización registra un aumento de 26 por ciento proveniente de un aumento de 18 por ciento en el *skewness* y de 9 por ciento en la desviación relativa de la mediana. Estos hallazgos sugieren que el aumento en la desigualdad en este periodo se explica, en gran parte, por un incremento en las distancias de ingresos entre los supervisores y profesionales, con respecto a los trabajadores de más baja remuneración, con una disminución en el volumen de empleo en ocupaciones de remuneraciones medias —empleados públicos y trabajadores industriales—.

Ingresos por ocupaciones y la distribución familiar del ingreso

Finalmente, en los cuadros 9A y 9B examinamos la contribución de estas ocho ocupaciones a la desigualdad del ingreso familiar.²³ Evidentemente, el aumento tan grande registrado en las remuneraciones medias de supervisores y profesionales hizo la mayor contribución al aumento en la desigualdad a nivel del ingreso familiar. En 1989 explicaba 12.7 por ciento de la desigualdad total y para 1994 ya había aumentado hasta 21.9 por ciento. Los trabajadores técnicos también aumentaron su contribución a la desigualdad de los ingresos familiares pero en mucho menor proporción —de 4.8 a 6.2 por ciento—. La contracción del empleo y de los ingresos de todos los otros grupos de trabajadores provocó una reducción de su contribución a la desigualdad del ingreso familiar en el periodo estudiado. La reducción más grande se observa entre los trabajadores del sector público y tiene su origen, básicamente, en la reducción del empleo en este sector.

Otra manera de analizar la contribución de cada una de estas ocupaciones a la distribución del ingreso familiar es calculando su contribución marginal a la desigualdad, es decir, el porcentaje en que aumentaría —o disminuiría— la desigualdad por cada 1 por ciento de aumento en el ingreso. Según vimos párrafos arriba, esta es una medida que toma en cuenta tanto la proporción de la desigualdad explicada por cada grupo de ingreso como la proporción del ingreso de cada uno de estos grupos al ingreso total.

Con esta metodología mostramos que un aumento marginal en el ingreso del personal técnico no tiene prácticamente ningún efecto sobre la desigualdad del ingreso familiar. De hecho, son los ingresos de los supervisores y profesionales los únicos que tendrían un impacto crecientemente iniquitativo. En 1994, un aumento de 1 por ciento en los ingresos de este grupo de trabajadores aumentaría la desigualdad en la distribución del ingreso familiar en 8.6 por ciento. No hay otro grupo de trabajadores que tenga un impacto tan crecientemente iniquitativo. Le sigue en importancia el ingreso de los empleados del sector público, pero un aumento marginal de sus ingresos sólo incrementaría la desigualdad 2.2 por ciento.

²³ La proporción de ingresos reportada en el cuadro 9A se obtiene dividiendo el ingreso reportado en cada una de las ocupaciones de empleo entre el ingreso total de los hogares (que incluye el ingreso monetario y no monetario). De tal manera que la contribución de cada una de estas ocupaciones a la desigualdad debe interpretarse como su contribución a la desigualdad del ingreso familiar.

CUADRO 9A
CONTRIBUCIÓN A LA DESIGUALDAD POR OCUPACIÓN

<i>Ocupación</i>	1989		1992		1994	
	<i>Proporción del ingreso</i>	<i>Proporción de la desigualdad</i>	<i>Proporción del ingreso</i>	<i>Proporción de la desigualdad</i>	<i>Proporción del ingreso</i>	<i>Proporción de la desigualdad</i>
Técnicos	5.3	4.8	5.8	5.8	6.0	6.2
Supervisores y profesionales	8.5	12.7	11.1	17.9	13.3	21.9
Trabajadores del sector público	12.5	14.4	9.2	11.3	9.1	11.3
Obreros industriales	8.8	4.3	7.9	3.7	6.3	3.0
Ayudantes y peones industriales	1.9	0.7	2.6	0.2	3.0	0.4
Trabajadores del comercio	3.6	3.6	3.5	3.5	3.4	3.5
Trabajadores de servicios	2.4	1.6	2.1	1.6	2.3	1.5
Ambulantes y domésticos	1.0	0.5	1.2	0.7	1.4	0.4

Nota: los porcentajes residuales corresponden a ocupaciones no incluidas.

Fuente: cálculos propios con base en INEGI, 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.

CUADRO 9B
CONTRIBUCIÓN MARGINAL A LA DESIGUALDAD
(porcentajes)

<i>Ocupación</i>	<i>1989</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>
Técnicos	-0.5	0.0	0.2
Supervisores y profesionales	4.2	6.8	8.6
Trabajadores del sector público	1.9	2.1	2.2
Obreros industriales	-4.5	-4.2	-3.3
Ayudantes y peones industriales	-1.2	-2.4	-2.6
Trabajadores del comercio	0.0	0.0	0.1
Trabajadores de servicios	-0.8	-0.5	-0.8
Ambulantes y domésticos	-0.5	-0.5	-1.0

Fuente: cálculos propios con base en INEGI, 1989, 1992, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares*.

Para el resto de las ocupaciones, su impacto marginal es muy cercano a cero e incluso negativo. Un aumento en el ingreso de los trabajadores industriales, por ejemplo, ayudaría a reducir la desigualdad 3.3 por ciento (cuadro 9B).

Conclusiones

La reforma económica en México ha estado asociada con una tendencia hacia la concentración del ingreso de las familias, de la cual dan cuenta las encuestas de hogares levantadas por el INEGI para medir los ingresos y gastos familiares. Un análisis detallado de la contribución de distintas fuentes de ingreso a la desigualdad aporta indicadores de los factores que la agudizan y señala áreas de investigación en donde hay que profundizar para evaluar el impacto distributivo de las políticas de reforma económica adoptadas.

Los resultados aquí presentados nos han permitido identificar, por aproximaciones sucesivas, los factores que más han influido sobre los cambios en la distribución del ingreso. En su nivel más general, la polarización de los ingresos del trabajo tuvieron un peso importante en la tendencia hacia la concentración del ingreso familiar observada durante 1984-1994. Una vez desagregada la fuerza de trabajo por su posición en el trabajo, observamos que

el aumento que se registró en los ingresos de posiciones que aquí identificamos como “directivas”—profesionales, técnicos, directores, gerentes y supervisores—fue el factor que más contribuyó a acelerar la desigualdad. A un mayor nivel de desagregación analizamos la contribución de distintas ocupaciones a la desigualdad total y encontramos que la mayor fuente de desigualdad fue el aumento tan grande que se dio en los ingresos de los “supervisores y profesionales”.

Simultáneamente mostramos que la desigualdad en la distribución del ingreso familiar que se registró en el periodo está fuertemente influida por una tendencia hacia una mayor polarización de los ingresos de los trabajadores. Estimaciones de un índice de polarización en los ingresos, cuando agrupamos a la fuerza de trabajo por posiciones y por ocupación en el trabajo, muestra una tendencia hacia una mayor concentración del ingreso alrededor de dos polos crecientemente diferenciados. Hay un aumento sustancial del ingreso de supervisores y profesionales que explica una proporción creciente de la desigualdad; una contracción del empleo en sectores medios, en este caso representados por los trabajadores del sector público y del sector industrial, con ingresos más o menos constantes, y un aumento en la proporción de trabajadores de muy baja calificación en la industria, en el sector servicios, entre vendedores ambulantes y trabajadores domésticos con un nivel de ingresos constante o, incluso, con una pequeña pérdida en sus ingresos relativos, como es el caso de los trabajadores no calificados en el sector industrial.

Adicionalmente, las distintas formas de desagregación de la fuerza de trabajo propuestas en este artículo nos permitieron identificar otros grupos de trabajadores que experimentaron reducciones significativas en su nivel de ingresos. Este es el caso de los trabajadores por cuenta propia en los sectores agrícola y comercio, así como los peones rurales.

Diffícilmente puede establecerse una relación causal entre los cambios en la política macroeconómica y los cambios observados en la distribución del ingreso de las familias. En todo caso es un proyecto que rebasa los objetivos de este trabajo. Sin embargo, el análisis que hemos hecho cuestiona la aplicabilidad de los postulados teóricos más tradicionales en el sentido de que un régimen comercial más abierto genera una distribución más equitativa del ingreso. Los resultados aquí obtenidos, a partir del estudio detallado de las fuentes de desigualdad del ingreso en México, se suman a investigaciones recientes que han encontrado una tendencia hacia la profundización de la desigualdad del ingreso en periodos de liberalización comercial.

Bibliografía

- ADAMS, Richard and H. Alderman, 1992, "Sources of Income Inequality in Rural Pakistán: A Decomposition Analysis", in *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 54, núm. 2.
- ADAMS, Richard and Jane J. He, 1995, *Sources of Income Inequality and Poverty in Rural Pakistan*, in Research Report núm. 102, International Food Policy Research Institute, Washington D.C.
- ALARCÓN, Diana and Terry McKinley, "Increasing Wage Inequality Accompanies Trade Liberalization in México", in Albert Berry (ed.), *The Social Challenge of the New Economic Era in Latin América*, Lynn Reiner, forthcoming (a).
- ALARCÓN, Diana and Terry McKinley, "The Paradox of Narrowing Wage Differentials and Widening Wage Inequality in México", *Development and Change*, forthcoming (b), July, Vol. 28, núm. 3.
- DAVIS, Donald R., "Trade Liberalization and Income Distribution", in *Development Discussion Paper*, núm. 551, Harvard Institute for International Development, September 1996.
- FEENSTRA, Robert and George Hanson, 1994, *Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages*, paper prepared for the conference *Political Economy of Trade Policy*, Columbia University, Davis, CA, Department of Economics, University of California (mimeo).
- FOSTER, James E. and Michael C. Wolfson, 1992, *Polarization and the Decline of the Middle Class*, Canada and the U.S. (mimeo).
- HORTON, Susan, Ravi Kanbur and Dipak Mazumdar, 1995, *Openness and Inequality Invited paper for the IEA World Congress (December)*, Toronto, Department of Economics, University of Toronto.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA, 1989, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares 1984*, tercer trimestre de 1984, México.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA, 1992, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares 1989*, México.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA, 1994, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares 1992*, México.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, GEOGRAFÍA E INFORMÁTICA, 1995, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares 1994*, México.
- KAROLY, Lynn A. and Gary Burtless, 1995, "Demographic Change, Rising Earnings Inequality, and the Distribution of Personal Well-Being, 1959-1989", in *Demography*, Vol. 32, núm. 3, August.
- KRUEGER, Anne O., 1990, "The Relationship between Trade, Employment, and Development", in G. Ranis and T. Schultz, editors, *The State of Development Economics: Progress and Perspectives*, Cambridge, MA, Basil Blackwell.

- LEIBRANDT, Murray V., Christopher D. Woolard and Ingrid D. Woolard, 1996, "The Contribution of Income Components to Income Inequality in South África", *Living Standards Measurement Study*, Working, paper núm. 124, World Bank, Washington, D.C.
- LERMAN, Robert I. and Shlomo Yitzhaki, 1985, "Income Inequality Effects by Income Source, A New Approach and Applications to the United States", in *Review of Economic and Statistics*, vol. LXVII, núm. 1.
- ROBBINS, Donald, 1994, *Worsening Relative Wage Dispersion in Chile During Trade Liberalization: is Supply at Fault?*, Cambridge, MA, Harvard University (mimeo.).
- ROBBINS, Donald, 1996, *Trade, Trade Liberalization and Inequality in Latin America and East Asia-Synthesis of Seven Country Studies*, (mimeo.), Harvard Institute for International Development, March.
- STARKS O., J. Taylor and S. Yitzhaki, 1986, "Remittances and Inequality", in *Economic Journal*, vol. 96.
- WOOD, Adrian, 1995, "Does Trade Reduce Wage Inequality in Developing Countries?", paper prepared for the *Symposium The Third World After the Cold War*, Brighton, The Institute of Development Studies, University of Sussex .
- YITZHAKI, Shlomo, 1983, "On an Extension of the Gini Inequality Index", in *International Economic Review*.