

## Procesos socioeconómicos y desigualdad en la distribución del ingreso. El papel del sector informal

*Fernando Cortés'*

### RESUMEN

*Durante la época del desarrollo estabilizador en México, la desigualdad disminuyó lenta pero sistemáticamente. En el entorno del cambio de modelo económico esta tendencia se revirtió, y entre 1984 y 1994 han tenido lugar un proceso concentrador que ha favorecido francamente al 10 por ciento de la población con mayores recursos económicos. La correlación entre tipo de modelo económico y evolución de la desigualdad ha sido objeto de rápidas discusiones "teóricas". Sin embargo, todos concuerdan en que durante el cambio de modelo la desigualdad aumenta. La discusión se concentra en si este fenómeno es de corto o de largo plazo. Hay quienes sostienen lo primero, otros lo segundo, y no faltan quienes argumentan "depende". Este trabajo es de naturaleza esencialmente empírica, y por lo tanto, inmerso en la discusión conceptual, pero complementándola en análisis de los datos existentes, argumenta que las regularidades empíricas observadas (que son el material que ilustra la discusión teórica) se deben al papel que juega el sector informal en un Sistema social en el que los desocupados no gozan de protección social.*

**E**n este trabajo nos proponemos indagar acerca de las relaciones entre la distribución del ingreso y el sector informal. De partida señalaremos que no son claros los vínculos teóricos que enlazan o deberían enlazar a ambos procesos; por ejemplo, si como consecuencia de una política de contracción económica disminuye el empleo y los salarios reales y parte de los desempleados se mueven al sector

---

'El Colegio de México.

informal en calidad de trabajadores por cuenta propia, ¿la desigualdad en la distribución del ingreso aumentará, disminuirá, o el resultado será inconclusivo? ¿Se puede derivar teóricamente una comprensión cabal de las liga~ entre ambos procesos? ¿Es posible establecer una regularidad de validez universal, o la relación dependerá de cada caso concreto?

Antes de siquiera pensar en esbozos de respuestas a estas preguntas parece imprescindible, en primer lugar, estudiar si, efectivamente, se puede establecer una relación empírica entre desigualdad en la distribución del ingreso y sector informal. Tal es el propósito específico de esta investigación. La puerta para entrar al análisis de este tema será el estudio del comportamiento del coeficiente de desigualdad de Gini, centrandó el interés en las remuneraciones al trabajo, la renta empresarial, la renta de la propiedad y las transferencias; es decir de las fuentes del ingreso monetario. Es claro que algunos hogares nutrirán sus presupuestos de sólo una de las fuentes; sin embargo, otros combinarán dos o más de ellas. Los aportes de los perceptores se originan en las retribuciones que reciben de la venta de fuerza de trabajo, por actividades empresariales, de sus activos, o bien de las transferencias que perciben de otros agentes económicos, como son las jubilaciones y pensiones, indemnizaciones, becas y donativos, etcétera.

CUADRO 1  
Composición del ingreso monetario, según fuentes

	1977	1984	/1989	/1992	/1994
Remuneración al trabajo	0.674	0.600	0.606	0.625	0.668
Renta empresarial	0.251	0.282	0.281	0.280	0.239
Renta de la propiedad	0.012	0.035	0.036	0.016	0.016
Transferencias	0.063	0.083	0.078	0.079	0.077
Total	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

Fuentes: cálculos propios a partir de los microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP, 1977; I EGI, 1984, 1989, 1992 Y 1994.

Las cifras de este cuadro parecieran reflejar la caída de la tasa de salario que se expresa como una disminución de la participación relativa de las remuneraciones al trabajo. Nótese que en 1994 las cifras llegan a tener una importancia similar a las de 1977.

Considerando los pesos relativos podemos suponer, de antemano, que las alteraciones en la distribución de los ingresos salariales y de la renta empresarial, a lo largo del tiempo, tendrán el mayor efecto sobre la concentración del ingreso monetario. Considerando la información del cuadro 1 deberíamos esperar efectos relativamente pequeños de los cambios en las otras fuentes de ingreso.

### 1. La descomposición del índice de Gini para microdatos

El índice de desigualdad de Gini se puede expresar como (Murray V. *et al*, 1996: 4):

$$G = \sum_k R_k G_k P_k$$

Donde  $k$  varía desde 1 hasta 4, los valores del subíndice corresponden a cada una de las cuatro fuentes que componen el ingreso monetario.  $G$  simboliza al coeficiente de Gini del ingreso monetario, y  $G_1$ ,  $G_2$ ,  $G_3$  Y  $G_4$  a los coeficientes de desigualdad interna (intra-desigualdad) en cada fuente. Los términos  $P_1$ ,  $P_2$ ,  $P_3$ , Y  $P_4$ , simbolizan sus correspondientes participaciones relativas.

Para lograr una comprensión cabal de los términos  $R_1$ ,  $R_2$ ,  $R_3$  Y  $R_4$ , debe recordarse que el coeficiente de Gini supone que las observaciones se ordenan jerárquicamente (por lo regular de menor a mayor, aunque también podría hacerse al revés) según las variables que se consideren (Cortés F. y R.M. Rubalcava, 1984: 257), éstas son, en nuestro caso, el ingreso monetario, las remuneraciones, la renta empresarial, la renta de la propiedad y las transferencias. En consecuencia, habrá tantas ordenaciones posibles como variables haya, en este caso particular a los hogares se les puede otorgar un rango de acuerdo con las cinco variables.

Los coeficientes  $R$  se pueden interpretar como coeficientes de correlación por rangos que miden el grado de coincidencia o discrepancia entre la distribución de órdenes de los hogares según el ingreso monetario y los de cada una de las fuentes. En función de esta interpretación las llamaremos correlaciones de Gini. También pueden entenderse, respectivamente, como una medida de la capacidad que tiene la estratificación de cada fuente para pronosticar la jerarquía de los hogares con base en el ingreso monetario.

En el cuadro 2 mostramos una síntesis del resultado a que se llegó una vez que aplicamos la ecuación de descomposición a los microdatos del ingreso monetario de las E IGH de 1977, 1984, 1989, 1992 Y 1994.

CUADRO 2  
Índices de concentración de Gini y su descomposición por  
fuentes del ingreso monetario

	1977		1984		1989		1992			
Fuentes	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%	Aporte	%		
Remuneraciones al trabajo	0.370	69.9	0.284	0.611	0.282	0.560	0.316	60.7	0.369	70.0
Renta empresarial	0.126	23.8	0.128	0.274	0.163	0.324	0.167	32.1	0.130	24.5
Renta de la propiedad	0.007	1.4	0.024	0.051	0.028	0.056	0.009	1.7	0.000	1.9
Transferencias	0.026	5.0	0.030	0.064	0.030	0.060	0.028	5.5	0.019	3.6
Total	0.530	100.0	0.466	100.0	0.504	100.0	0.521	100.0	0.528	100.0

Fuentes: microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP, 1977; INEGI, 1984, 1989, 1992 Y 1994.

En el renglón *total* y bajo el encabezamiento *aporte* se incluyen los valores de los coeficientes de Gini del ingreso. La desigualdad disminuyó entre 1977 y 1984 Y de ahí en adelante crece sistemáticamente, aunque entre 1992 y 1994 el alza es pequeña.

La columna *aporte* contiene la contribución de cada fuente a la formación del Gini total. Además, para cada año se incluye también el peso relativo con que concurre cada fuente al valor del coeficiente.

Una de las características sobresalientes de la información del cuadro 2 es que los valores observados del índice de Gini están fuertemente determinados por lo que acontece con las remuneraciones al trabajo. Esta fuente, en 1977, contribuye con casi un 70% a la formación del índice, su importancia cae sistemáticamente hasta 1989, años en que alcanza el piso de 56%, y a partir de este año repunta para llegar a contribuir, nuevamente, con un 70% en 1994.

La renta empresarial es la otra fuente que juega un papel de importancia en la determinación del valor del coeficiente de concentración del ingreso. Su contribución es de casi un 24% en 1977, y se eleva al orden del 32% en 1989 y 1992 para caer en 1994 a un nivel prácticamente igual al que tuvo en 1977 (24.5%).

Al tomar en conjunto las remuneraciones al trabajo y la renta empresarial nos percatamos que, dependiendo del año, dan cuenta desde casi un 90 por ciento del índice de Gini (88.4% en 1989) hasta poco menos de un 95 por ciento (94.5% en 1994). El cuadro 2 también muestra que las fluctuaciones del índice están fuertemente asociadas a los cambios que experimentan las dos fuentes principales.

## 2. El análisis de las variaciones en la distribución del ingreso

El análisis del cambio en los valores del índice de Gini y de los aportes que hacen las fuentes se puede realizar a partir de los datos del cuadro 3,

construido con la información del cuadro 2. Las cuatro últimas columnas expresan el aumento o disminución de G, en función del aporte de las fuentes del ingreso monetario. Es así como entre 1977 y 1984 el coeficiente de concentración de Gini disminuyó en 0.064. Esta caída en la desigualdad se originó en las remuneraciones al trabajo, son ellas las que aportaron menos a la formación del índice en 1984, que en 1977, es decir, esta fuente provocó un movimiento hacia una distribución más equitativa del ingreso monetario. Las otras tres originaron movimientos opuestos, hacia una mayor desigualdad en 1984 que en 1977, pero sus fuerzas combinadas fueron insuficientes para contrarrestar el impacto de aquella. El resultado neto fue que el ingreso monetario en 1984 se distribuyó más equitativamente que en 1977. Estos movimientos nos indican que para profundizar el análisis será necesario examinar lo que pasó con el ingreso de los asalariados, o, dicho de otro modo, dar una ojeada al mercado de trabajo.

CUADRO 3  
Cambios en el índice de Gini entre 1977 y 1994

<i>Fuentes</i>	<i>Cbio 84/17</i>	<i>Cbio 89/84</i>	<i>Cbio 92/89</i>	<i>Cbio 94/92</i>
Remuneraciones al trabajo	-0.086	-0.002	0.034	0.053
Renta empresarial	0.002	0.035	0.004	-0.038
Renta de la propiedad	0.017	0.004	-0.019	0.001
Transferencias	0.003	0.001	-0.002	-0.010
Total	-0.064	0.038	0.017	0.007

Fuente: cálculos propios a partir del cuadro 2.

La tendencia hacia una disminución sistemática de la desigualdad en la distribución del ingreso se revierte entre 1984 y 1989. El índice de Gini aumentó en 0.038. A pesar de que siguió el proceso de equidad impulsado por el pago al factor trabajo, esta vez no tuvo la fuerza suficiente para neutralizar las tendencias concentradoras de la renta empresarial, en primer lugar, y de la renta de la propiedad, en segundo. En este período se concentra el ingreso monetario debido a que la renta empresarial y de la propiedad (con mayor fuerza la primera que la segunda) tuvieron una mayor contribución al índice global en 1989 que en 1984. Por consiguiente, para entender lo que ocurrió durante

estos años será necesario examinar detenidamente lo acontecido con las ganancias de los trabajadores por cuenta propia, y de los pequeños y grandes empresarios.

Durante el período 1989 a 1992 el coeficiente de Gini marca, nuevamente, un aumento en la concentración del ingreso monetario. Sin embargo, esta vez, es el resultado, principalmente, del crecimiento del aporte a la desigualdad originado en las remuneraciones al trabajo, con el refuerzo de la renta empresarial. Los cambios en estas dos fuentes fueron contrarrestados parcialmente por una tendencia hacia una mayor equidad, en 1992 que en 1989, de la renta de la propiedad y de las transferencias. Este resultado nos lleva a privilegiar, nuevamente, la estrategia de profundizar en el análisis de los sueldos y salarios y de la ganancia empresarial.

En el lapso 1992 a 1994, nuevamente aumentó el Índice de concentración de Gini. El crecimiento fue pequeño debido a los efectos encontrados de dos fuerzas. Aumentó la contribución a la desigualdad de las remuneraciones al trabajo, pero fue contrarrestado, en gran medida, por el movimiento opuesto de la renta empresarial y, en mucho menor medida, por las transferencias. Este resultado nos lleva, otra vez, a centrar el foco de nuestra atención sobre las remuneraciones al trabajo y la renta empresarial.

Justamente, las próximas tres secciones las dedicaremos a examinar los cambios en la distribución de los salarios y de las ganancias "empresariales".

### 3. La distribución de las remuneraciones al trabajo .

Los coeficientes de Gini ofrecen una imagen sintética del grado de desigualdad. Para trazarla se hace caso *omiso* de una serie de propiedades de la distribución que en un estudio particular pueden ser del mayor interés. A partir de la información que proporcionan estos Índices no se sabe, por ejemplo, si los cambios observados en la distribución de las remuneraciones al trabajo, entre 1977 y 1989, obedecen a aumentos relativamente mayores en los sectores más pobres de la sociedad; o bien a que bajaron las percepciones de los más adinerados, o tuvo lugar cualquier otra combinación que se tradujo en mayor equidad.

Con el objeto de profundizar el análisis de la desigualdad de las remuneraciones al trabajo consideremos su distribución en términos de salarios mínimos. Hemos decidido usar los de 1989, para todos los años, como una manera de controlar por la pérdida de capacidad adquisitiva que experimentó desde la década de los ochentas.

Se sabe que entre 1977 y 1984 uno de los factores explicativos de la caída de la concentración del ingreso monetario es la marcada disminución en la desigualdad dentro de las remuneraciones al trabajo. El cuadro 4 muestra que en ese período la distribución del ingreso de los asalariados se abultó en los tramos inferiores: aumentó el porcentaje de hogares que recibieron hasta dos salarios mínimos y consecuentemente disminuyó la participación relativa de los superiores. Sabemos que en el lapso comprendido entre 1984 y 1989 continuó el movimiento hacia una mayor equidad en la distribución del pago al factor trabajo, sin embargo, a diferencia del período anterior, esta vez se explica por un adelgazamiento de la cola izquierda de la distribución, es decir, por una caída en el porcentaje de hogares que tenían un ingreso monetario de un salario mínimo o menos y un aumento consecuente de los intervalos superiores, excepto el de más de seis salarios mínimos. A partir de 1989 los aumentos de la desigualdad entre los trabajadores dependientes se debieron, fundamentalmente, en el aumento de la participación relativa de los hogares de más altos ingresos. La recuperación fue tan rápida que en 1994 se llevaron el mismo porcentaje que en 1977.

CUADRO 4

Distribución de las remuneraciones al trabajo. Porcentajes de hogares según intervalos de salarios mínimos de 1989

Salarios mínimos	1977	1984	1989	1992	1994
Hasta 1	45.3	48.4	42.3	43.1	42.5
De 1.1 a 2	16.8	19.2	22.3	20.5	20.3
De 2.1 a 3	13.2	12.3	13.8	13.5	13.4
De 3.1 a 4	7.6	7.0	8.1	7.4	7.1
De 4.1 a 5	4.6	4.6	4.7	4.8	4.6
De 5.1 a 6	3.5	2.7	3.2	2.8	3.2
Más de 6	9.0	5.7	5.7	7.8	9.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: cálculos propios a partir de los microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP, 1977; INEGI, 1984, 1989, 1992 y 1994.

La disminución de la desigualdad en las remuneraciones al trabajo entre 1977 y 1989 y su posterior aumento, poco dice respecto al acceso de los hogares a los bienes y servicios necesarios para su reproducción social y cotidiana.

Para perfilar la situación considérese el cuadro 5. En él se muestra, a grandes rasgos, que el ingreso medio por hogar se contrajo entre

1977 Y 1984. Esta es una clara consecuencia de la política salarial que se siguió en el país en ese entonces. Posteriormente, se observa un crecimiento sostenido hasta 1994, superando levemente el valor que había alcanzado al inicio del período.

## CUADROS

Remuneraciones al trabajo por hogar, según intervalos de salarios mínimos de 1989 (millones de pesos de agosto de 1989, por mes), Todos los hogares

Salarios mínimos	1977	1984	1989	1992	1994
Hasta 1	0.064531	0.048910	0.061035	0.057113	0.051522
De 1.1 a 2	0.417713	0.406393	0.401496	0.401623	0.404536
De 2.1 a 3	0.672239	0.666024	0.674252	0.663292	0.670536
De 3.1 a 4	0.962612	0.946392	0.937102	0.947165	0.942445
De 4.1 a 5	1.226168	1.211970	1.212535	1.208613	1.219371
De 5.1 a 6	1.504107	1.489996	1.495457	1.493663	1.493340
Más de 6	2.801379	2.396487	2.666971	2.871668	3.342760
Total	0.622923	0.484049	0.541219	0.591436	0.663699

Fuentes: cálculos propios a partir de los microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP, 1977; INEGI, 1984, 1989, 1992 Y 1994.

Una mirada a vuelo de pájaro de estas cifras muestra con toda claridad que los cambios más importantes de los ingresos por hogar tuvieron lugar en los extremos de la distribución. Los hogares que tienen un salario mínimo o menos o los que tienen más de seis presentan las fluctuaciones más marcadas. Las variaciones en los restantes estratos de ingreso son mínimas.

Las cifras del cuadro 6 permiten apreciarlo con mayor nitidez. Entre 1977 y 1984 los hogares más pobres experimentan la caída porcentual más fuerte de sus sueldos y salarios, fenómeno que también afecta al estrato de los hogares con mayores ingresos. La caída de las remuneraciones del primero y del último intervalo de clases, llevó a engrosar la proporción de hogares que obtuvieron hasta un salario mínimo (pasaron de ser el 45.3 al 48.4% del total) y a adelgazar el tramo de los hogares más ricos (en 1977 eran el 9.0% y en 1984 alcanzan sólo al 5.7%). El efecto del primero de estos movimientos fue en la dirección de una mayor concentración en tanto que el del segundo es hacia una mayor equidad. Sin embargo, la composición de los movimientos se sintetizó en mayor igualdad.

La disminución de las remuneraciones afectó a los hogares de todos los estratos; esto provocó que la curva de los salarios de 1984 se abultara en la cola de la izquierda respecto a 1977. Si la traslación



CUADRO 6  
Variaciones de las remuneraciones por hogar  
entre periodos consecutivos, en porcentajes

Salarios mínimos	1984/1977	1989/1984	1992/1989	1997/1992
Hasta 1	-24.2	24.8	-6.4	-9.8
De 1 a 2	-2.7	-1.2	0.0	0.7
De 2.1 a 3	-0.9	1.2	-1.6	1.1
De 3.1 a 4	-1.7	-1.0	1.1	-0.5
De 4.1 a 5	-1.2	0.0	-0.3	0.9
De 5.1 a 6	-0.9	0.4	-0.1	0.0
Más de 6	-14.5	11.3	7.7	16.4
Total	-22.3	11.8	9.3	12.2

Fuentes: cálculos propios a partir de los microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. spp 1977; INEGI, 1984, 1989, 1992 Y 1994.

hubiese sido proporcional, la desigualdad se habría mantenido constante;

sin embargo, fueron la base y la cúpula de la estratificación las que sufrieron las consecuencias más severas. Ahora bien, la mayor retracción

en los ingresos tuvo lugar en los hogares que registraron más de seis salarios mínimos; ésta fue producto de la caída en la proporción de hogares en ese estrato y de la contracción de sus ingresos.

En el período siguiente la distribución de las remuneraciones experimentan un reflujo con relación al período anterior. En efecto, al crecer en un 11.8%, los hogares que tienen las menores y las mayores entradas por la venta de su fuerza de trabajo recuperan lo que habían perdido. El aumento en el ingreso medio lleva a que disminuya el porcentaje de hogares que tienen hasta un salario mínimo (pasó de 48.4 a 42.3%). Sin embargo, la recuperación de las remuneraciones en el intervalo de más de seis salarios mínimos, no fue acompañada por un crecimiento en la proporción de hogares en este tramo. En consecuencia, la caída en la concentración de las remuneraciones al trabajo se explica, esta vez, porque la cola izquierda de la distribución se adelgaza, provocando una disminución en la desigualdad que contrarresta el impacto concentrador de las mayores remuneraciones que reciben los hogares del último estrato.

Los dos períodos siguientes se apegan a un mismo patrón de cambio. En un contexto de recuperación del pago al factor trabajo (incrementos del orden de 9.3 y 12.2%, respectivamente) pierden los hogares más pobres y ganan los que tienen las más altas remuneraciones. Estos cambios no provocan alteraciones sustanciales en la participación relativa de los hogares que obtienen hasta un salario mínimo o menos, pero sí un aumento en los que tienen remuneraciones de más de seis salarios mínimos. El efecto combinado de ambos movimientos

provocó el aumento de la intradesigualdad que se observó a partir de 1989.

En el período analizado se observa una cierta independencia entre la evolución de los ingresos medios obtenidos por los asalariados como pago por su trabajo y la concentración de sus remuneraciones. En efecto, en medio de una disminución generalizada de las remuneraciones la desigualdad disminuyó (1977 a 1984). En épocas de bonanza para los trabajadores la concentración decreció (1984 a 1989) y aumentó (1989 a 1992 y 1992 a 1994).

#### 4. La distribución de la renta empresarial

Los coeficientes de Gini de la renta empresarial que alimentan la ecuación de descomposición asumen valores muy elevados; varían entre 0.816 y 0.874. Ello es consecuencia, en gran medida, del alto porcentaje de hogares que tienen entradas de hasta un salario mínimo y de la escasa importancia de los hogares que perciben 10 o más salarios mínimos.

Entre 1977 y 1984 cayó la desigualdad de la renta empresarial (pasó de 0.866 a 0.816). Ello se debió a que, entre esos años, la distribución se sesgó hacia la derecha, es decir, disminuyó fuertemente la proporción de hogares que ganaron rentas por un monto de hasta un salario mínimo y aumentó el porcentaje de los que obtuvieron 10 o más. Se podría decir que en este lapso la disminución de la base de la pirámide fue mayor que el estiramiento de su pico. Nótese que estos cambios tienen sentido opuesto al que se observó en las remuneraciones al trabajo en el mismo período.

CUADRO 7

Distribución de la renta empresarial. Porcentaje de hogares según intervalos de salarios mínimos de 1989.

Todos los hogares

Salarios mínimos	1977	1984	1989	1992	1994
Hasta 1	83.3	77.5	80.2	81.0	79.7
De 1.1 a 2.0	7.7	10.6	9.0	8.0	8.9
De 2.1 a 3.0	3.3	5.0	3.9	4.2	4.3
De 3.1 a 4.0	2.2	2.6	2.2	2.1	2.2
De 4.1 a 6	1.8	1.9	2.0	1.6	2.2
De 6.1 a 9	0.9	1.0	1.2	1.1	1.3
9.10 más	0.8	1.3	1.5	1.9	1.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuentes: cálculos propios a partir de los microdatos de las Encuestas de Ingresos Y Gastos de los Hogares. spp. 1977; IEGI, 1984, 1989, 1992 Y 1994.

El cambio más notable que se produce en 1989 con respecto a 1984 es el aumento de la proporción de hogares que tienen renta empresarial menor a un salario mínimo, lo que se manifiesta en un aumento en el índice de Gini hasta alcanzar el que había presentado en 1977. De ahí en adelante, 1992 y 1994, las participaciones relativas se estabilizan; en correspondencia con éstas insignificantes modificaciones el índice experimenta cambios pequeños. La relativa estabilidad de estas distribuciones hace que la contribución del índice intrafuente al cambio sea pequeña a lo largo de todo el período (máximo de 0.008).

La información desplegada en el cuadro anterior muestra la distribución de la proporción de hogares, pero no permite formarse una idea de la cantidad de dinero que aporta esta fuente a la conformación del ingreso de los hogares. Esta información se puede apreciar con mayor precisión en el cuadro 8.

CUADRO 8

Renta empresarial por hogar, según intervalos de salarios mínimos de 1989 (Millones de pesos de agosto de 1989).  
Todos los hogares

Salarios mínimos	1977	1984	1989	1992	1994
Hasta 1	0.033848	0.034828	0.030350	0.030703	0.027602
De 1.1 a 2.0	0.398078	0.392798	0.392960	0.395889	0.389182
De 2.1 a 3.0	0.681016	0.667999	0.671554	0.658543	0.660232
De 3.1 a 4.0	0.969592	0.940372	0.943658	0.929280	0.962032
De 4.1 a 6.0	1.376059	1.338786	1.345290	1.315035	1.338628
De 6.1 a 9.0	1.987937	2.013390	1.960523	1.977328	2.012282
9.10 más	4.117889	4.100581	6.040278	6.056495	5.246249
<b>Total</b>	<b>0.178602</b>	<b>0.227436</b>	<b>0.249000</b>	<b>0.26445</b>	<b>0.237669</b>

Fuentes: cálculos propios a partir de los microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. spp. 1977; INEGI 1984, 1989, 1992 Y 1994.

La renta empresarial por hogar entre 1977 y 1984 tuvo un aumento significativo: pasó de 0.178602 a 0.227436 millones de pesos de agosto de 1989. En medio de la política de estabilización y ajuste, que causó una caída fuerte de la demanda interna, los ingresos generados por las actividades independientes tuvieron un alza importante. Es notable que los datos de las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) muestran que la renta empresarial asciende sistemáticamente hasta 1992 y que experimentan un caída en 1994, justamente en el lapso en que la economía mostró un crecimiento vigoroso.

Una mirada de conjunto a este cuadro muestra que no hay cambios fuertes en el ingreso medio que percibieron los hogares por las

actividades económicas independientes de sus miembros. En consecuencia, las variaciones que experimenta el coeficiente intragini obedece más a las alzas y bajas en las participaciones relativas que a las rentas ganadas. Ello explica, en parte, el hecho de que las variaciones de la desigualdad de la renta empresarial sean pequeñas. Tal vez lo único destacable sea la caída en los hogares que obtuvieron rentas hasta un salario mínimo y el importante crecimiento de los hogares que ganaron nueve o más salarios mínimos.

A partir de los datos del cuadro 9 se puede conformar una idea más clara de la importancia de los cambios en las rentas medias. Durante el período 1977 a 1984 si bien la renta empresarial por hogar tuvo un crecimiento importante en el total, en los intervalos de clase los cambios fueron más bien leves. Destaca el hecho que los hogares que recibieron hasta un salario mínimo aumentaron su renta empresarial lo que combinado con la pronunciada caída relativa en el número de hogares se tradujo en menor desigualdad intrafuente.

CUADRO 9

Variaciones en la renta empresarial por hogar entre periodos consecutivos. Todos los hogares

<i>Salarios mínimos</i>	1984/1977	1989/1984	1992/1989	1994/1992
Hasta 1	2.9	-12.9	1.2	-10.1
De 1.1 a 2.0	-1.3	0.0	0.7	-1.7
De 2.1 a 3.0	-1.9	0.5	-1.9	0.3
De 3.1 a 4.0	-3.0	0.3	-1.5	3.5
De 4.1 a 6	-2.7	0.5	-2.2	1.8
De 6.1 a 9	1.3	-2.6	0.9	1.8
9.1 o más	-0.4	47.3	0.3	-13.4
<b>Total</b>	<b>27.3</b>	<b>9.5</b>	<b>6.2</b>	<b>-10.1</b>

Fuentes: cálculos propios a partir de los microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. spp. 1977; INEGI, 1984, 1989, 1992 Y 1994.

En el siguiente período se observa un alza generalizada en la renta de cada hogar; sin embargo, los del primero y séptimo intervalos contradicen esta tendencia, pero la caída más fuerte fue en los primeros (12.9%). Por otra parte hay que subrayar que la mayor alza fue la de los hogares que tuvieron rentas empresariales por 9.1 o más salarios mínimos. La disminución relativa del número de hogares con menos ingresos empresariales fue compensada por la pérdida de ingresos por esta fuente. Fue así como el crecimiento de la desigualdad intrafuente fue impulsado, por el aumento de los hogares con más de 9.1 salarios mínimos y por el fuerte crecimiento que experimentaron sus entradas. En breve, la mayor concentración de la renta empresarial se explica,

fundamentalmente, por los cambios que favorecieron a los hogares de la cúspide de la pirámide de ganancias empresariales.

Las pequeñas variaciones de la renta empresarial por hogar y los leves cambios en sus participaciones relativas, en el período 1989-1992, se sintetizaron en aumentos marginales en los coeficientes de Gini. La situación es distinta en el último período ya que crecieron los ingresos empresariales del intervalo de clase más bajo y, al contrario, en principio, estos movimientos deberían provocar un crecimiento de la desigualdad; sin embargo, combinados con una disminución relativa de los hogares que percibieron hasta un salario mínimo y aumento de los que tuvieron entradas por 10 o más salarios mínimos, comprimieron la distribución de esta variable provocando una disminución de la desigualdad.

La renta empresarial creció a tasa decreciente entre 1977 y 1992. En el período 1992 a 1994 se contrajo. La evolución de la desigualdad

en los ingresos generados por esta fuente se explica en su mayor parte por los cambios que sufrieron los hogares situados en la base y en la cúspide de la actividad empresarial. Ya se vio que este mismo rasgo caracteriza también a las remuneraciones al trabajo.

Impulsados por la idea de empezar a perfilar los rasgos de los actores sociales que están detrás de estos cambios conviene tener a la mano la información que proporciona el cuadro 10 referida a la renta empresarial y su distribución porcentual, según tramos de salarios mínimos y posición en la ocupación de los hogares. No se compara a la Encuesta de 1977 porque la ENIGH de ese año carece de variables ocupacionales. Si bien la información está referida a 1992, cuadros correspondientes a los restantes años presentan un panorama similar.

CUADRO 10  
Renta empresarial según posición en la ocupación e intervalos  
de salarios mínimos de 1989, en porcentajes

1992	Cta. propia Jornalero Asal. No agrop. Filarn rem	Empresa- ,iD Grande asal. no agrop.	Emp pequeño Jornalero asal. No agrop.	Jornalero asal. no agrop.	Asal. no agrop.	R <sub>g</sub>	Total
4 o menos sal. mino	65.9	1.3	12.1	1.0	5.1	14.1	100.0
4.10 más sal. mino	19.9	37.3	24.8	0.0	0.4	15	100.0
Total renta empre- sarial	1,792,243.6	1,090,328.2	933,120.8	19,096.1	107,527.9	769.9	4,712,251.5
Total	38.0	23.1	19.8	0.4	2.3	16.3	100.0

Fuentes: cálculos propios a partir de los microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gasto de los Hogares de 1992.

y Gasto de los

Antes de proceder al análisis de estas cifras son necesarias algunas explicaciones previas. Los renglones clasifican a los hogares en dos categorías: los que obtuvieron renta empresarial hasta cuatro salarios mínimos (recuérdese que los salarios mínimos que se utilizan son de 1989) y los que ganaron 4.10 más salario mínimos. En las columnas se agruparon los hogares según la posición en la ocupación de sus miembros. Unos son ocupacionalmente homogéneos, es decir, todos sus miembros comparten la misma posición ocupacional, pero también los hay con inserciones laborales diversificadas. Así, por ejemplo, en la columna cuenta propia (subrayada) se consideró la renta empresarial de todos los hogares en que sus miembros desempeñan su actividad en esa condición, pero también se incluyen los que combinan trabajadores por cuenta propia con las restantes categorías señaladas en esa entrada (familiares no remunerados, jornaleros y con asalariados no agropecuarios). La columna empresario pequeño (subrayada) incluye la renta empresarial de los hogares en la que todos sus miembros son, y también la de los hogares que combinan empresarios pequeños (hasta cinco trabajadores) con familiares no remunerados y asalariados no agropecuarios.

Llama la atención que, *grosso modo*, los empresarios grandes (los que tienen empresas con seis o más trabajadores) generan poco más de un quinto de la renta empresarial (23.1 %) y que los hogares de los trabajadores por cuenta propia y empresarios pequeños producen casi seis de cada 10 pesos de renta empresarial.

La renta en el estrato de cuatro o menos salarios mínimos se genera por hogares en ocupaciones por cuenta propia (65.9%) y en los que predominan las actividades empresariales en pequeña escala (12.1 %). En el estrato de 4.1 o más salarios mínimos poco menos de cuatro décimos se debe a las actividades económicas de los empresarios grandes.

La información que proporcionan las ENIGH permiten examinar en conjunto el comportamiento de las remuneraciones al trabajo y de la renta empresarial. Este es el punto que se desarrollará en la próxima sección.

## 5. Las remuneraciones al trabajo y la renta empresarial

A lo largo del tiempo hay una relación inversa evidente entre el porcentaje de hogares que reciben remuneraciones al trabajo y renta empresarial, especialmente desde 1977 a 1989, años caracterizados, como ya hemos visto, por las más fuertes fluctuaciones en los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso. Para una mejor com-

preensión de las cifras debemos advertir que este cuadro cuenta dos veces a un hogar donde un perceptor recibe salario y otro "gana" por una actividad independiente. La clasificación que ofrecemos es de hogares, no de personas.

#### CUADRO II

##### Porcentajes de hogares que perciben remuneraciones al trabajo y renta empresarial: 1977 a 1994

	1977	1984	1989	1992	1994
Remuneraciones al trabajo	73.6	68.7	74.7	73.1	71.9
Renta empresarial	42.1	49.9	42.1	43.7	42.4

Fuentes: cálculos a partir de los microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP, 1977; INEOI, 1984, 1989, 1992 Y 1994.

Los hogares de asalariados experimentan una baja marcada entre 1977 y 1984 Y los de la renta empresarial un alza fuerte, en el mismo período. En el segundo, el movimiento es exactamente el opuesto y desde 1989 en adelante se aprecia una relativa estabilidad, con una leve tendencia hacia la disminución de los hogares en los que al menos uno de sus miembros recibió salarios. Esta evidencia lleva a pensar en la posibilidad que el trabajo asalariado y las actividades "empresariales" estén ligadas. Podría aventurarse la idea que cuando el mercado de trabajo se contrae, es decir, cuando bajan las remuneraciones y aumenta el desempleo, se produce un desplazamiento hacia las actividades por cuenta propia. Para tener una idea de quiénes son los que se desplazan, profundizaremos el análisis desglosando el porcentaje de hogares según intervalos de salarios mínimos.

La comparación de estos porcentajes muestra que entre 1977 y 1984 las variaciones más marcadas se dan a partir de 2.1 o más salarios mínimos, con la excepción del intervalo 4.1 a cinco. El aumento en el número relativo de hogares que perciben sueldos y salarios, que se observa entre 1984 y 1989, también es más acentuada a partir del estrato de 2.1 salarios mínimos. Son los miembros de los hogares cuyos ingresos monetarios arrancan en dos salarios mínimos quienes abandonan, en primer término, el mercado de compra y venta de fuerza de trabajo y posteriormente vuelven a él. Las regularidades percibidas en estos dos períodos son el resultado neto de personas que fueron afectadas por el flujo y el reflujo señalado, combinadas con los nuevos entrantes a las actividades remuneradas o al trabajo autónomo.

Las fluctuaciones en la distribución de los hogares en los períodos subsecuentes son pequeñas, destacándose, en el lapso 1989 a 1992, en

un contexto generalizado de disminución, los hogares de asalariados que percibían ingresos monetarios hasta por un salario mínimo, y entre 1992 y 1994 el aumento del número de asalariados que percibían más de seis salarios mínimos, en tanto que los restantes marcaban una disminución.

CUADRO 12  
Porcentaje de hogares que reciben remuneraciones al trabajo por estratos de ingreso monetario, según salarios mínimos 1989

<i>Salarios mínimos</i>	1977	1984	1989	1992	1994
Hasta 1	53.2	50.1	53.1	49.7	46.8
De 1.1 a 2	73.4	69.0	74.9	73.8	69.5
De 2.1 a 3	84.0	74.3	81.7	80.1	79.1
De 3.1 a 4	82.1	75.5	84.6	83.5	82.6
De 4.1 a 5	85.8	84.1	87.5	86.5	82.2
De 5.1 a 6	84.3	78.4	86.9	84.2	81.1
Más de 6	87.7	74.1	79.1	78.6	85.8
Total	73.6	68.7	74.6	73.1	71.9

*Fuentes:* cálculos a partir de los microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP, 1977; INEGI, 1984, 1989, 1992 Y 1994.

Por otra parte, el cuadro 13 muestra que la distribución de la renta empresarial exhibe un comportamiento claramente diferenciado de las remuneraciones al trabajo.

CUADRO 13  
Porcentaje de hogares que reciben renta empresarial por estratos de ingreso monetario según salarios mínimos de 1989

<i>Salarios mínimos</i>	1977	1984	1989	1992	1994
Hasta 1	56.1	68.9	58.4	62.2	56.4
De 1.1 a 2	42.4	52.2	37.0	41.2	39.3
De 2.1 a 3	32.4	43.0	36.3	36.3	39.6
De 3.1 a 4	35.5	43.3	37.1	40.7	37.6
De 4.1 a 5	33.7	35.0	33.9	33.1	38.6
De 5.1 a 6	33.8	35.3	40.4	34.3	41.2
Más de 6	36.1	40.0	44.5	41.5	38.6
Total	42.1	49.9	42.1	43.7	42.4

*Fuentes:* cálculos a partir de los microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares. SPP, 1977; INEGI, 1984, 1989, 1992 Y 1994.



En el primer período, si bien crece el porcentaje de hogares que reciben renta empresarial en todos los estratos, las alzas más acentuadas tienen lugar en los hogares cuyos ingresos alcanzaron cuatro o [llenos salarios mínimos. La caída en la importancia de los hogares que recibieron ingresos por actividades independientes, que tuvo lugar entre 1984 y 1989, fue más marcada en esos mismos estratos. De ahí en adelante las fluctuaciones son pequeñas. Sin embargo, entre 1989 y 1992, destacan las alzas que experimentaron los dos primeros tramos de salarios mínimos (hasta dos) que compensaron las disminuciones en los dos más altos (de 5.1 en adelante), de modo que tuvo lugar un leve crecimiento (del orden del 1.6 por ciento) en la proporción de hogares que recibieron renta empresarial. La reducción 1992 a 1994 fue acentuada en los hogares cuyos ingresos monetarios apenas se elevaron hasta un salario mínimo.

Del análisis de ambos cuadros hay que poner en relieve que la distribución relativa de los hogares, en ambas fuentes de ingreso, sólo experimentó variaciones significativas hasta 1989. Desde ese año en adelante los cambios son tan pequeños que no tienen relevancia considerando el orden de magnitud y el patrón que exhiben. Para los años 1977 a 1984 a la vez que cae con mayor fuerza la importancia porcentual de los hogares de 2.1 y más salarios *mínimos* que reciben remuneraciones al trabajo, aumenta en los que tienen renta empresarial por un monto de hasta cuatro salarios mínimos, que son, recuérdese, justamente los que sufrieron una reducción o bien subieron levemente sus rentas por perceptor. En el período siguiente (1984 a 1989) se observa el movimiento opuesto, es decir, un marcado aumento en el número relativo de hogares que recibieron pagos por sueldos y salarios desde 2.1 salarios mínimos en adelante y una clara disminución porcentual de los que tuvieron entradas por actividades independientes con ingresos hasta cuatro salarios mínimos.

Esta regularidad permitiría aventurar la hipótesis de una interconexión entre los mercados laboral y "empresarial", particularmente en los estratos bajos de este último. Se podría sostener que la fuerte Contracción que experimentó la actividad económica a raíz de la política de estabilización y ajuste de 1982 llevó a una reducción relativa de los puestos de trabajo de los asalariados en todos los estratos (con particular énfasis en los hogares de mayores ingresos), que combinada con la espectacular caída de los salarios reales, provocó, en ausencia de seguros de cesantía, que un contingente importante de asalariados buscara otros horizontes económicos en actividades económicas independientes. Para 1984, estos movimientos habrían provocado un aumento importante en el número relativo de hogares que perciben renta empresarial, especialmente en los estratos inferior-

res. Hacia 1989, se habrían recuperado los mercados de trabajo produciéndose así el retorno de los que percibían renta empresarial a las actividades remuneradas. A estos movimientos habría que sumar los contingentes de nuevos ingresados ya sea al trabajo remunerado o a las actividades autónomas.

Las condiciones económicas desfavorables para los asalariados, producto de las medidas de estabilización y ajuste (en el año de 1982) habrían arrojado a los asalariados a los brazos del trabajo independiente. Por la misma razón los nuevos contingentes deben haber engrosado preferentemente las filas de los trabajadores autónomos o, en el caso que contaran con recursos económicos, a las actividades empresariales. Estos impulsos lo sufrieron, con mayor vigor, los miembros de los hogares cuyos ingresos monetarios ascendían a más de dos salarios mínimos. Sin embargo, en la recién adquirida nueva actividad económica, el ingreso obtenido habría tenido como techo cuatro salarios mínimos. Esta cota superior podría ser la resultante de la mayor concurrencia a las actividades empresariales y por cuenta propia.

La redacción del párrafo anterior en tiempo potencial no es casualidad ni tampoco un recurso estilística. En sentido estricto las ENIGH, por ser muestras independientes, no aportan evidencia empírica directa para someter a prueba la hipótesis recién enunciada; para ello se requeriría información referida a los miembros de los mismos hogares a través del tiempo (es decir, muestras de panel tales como las Encuestas Nacionales de Empleo Urbano). En efecto, las regularidades que observamos en las distribuciones de los hogares, según salarios mínimos, se pueden modificar a lo largo del tiempo debido a factores distintos a la hipótesis que se sostiene en este trabajo (transvase de fuerza de trabajo): 1) la incorporación a la actividad remunerada o al trabajo independiente de los nuevos hogares en proporciones distintas a como se distribuyen los antiguos; 2) desproporciones del mismo tipo pero esta vez de los hogares antiguos; 3) cambios en los ingresos obtenidos por renta empresarial o por remuneraciones al trabajo que hacen que se alteren las proporciones de hogares por tramos de ingreso en una y otra fuente, sin que ello sea el resultado del desplazamiento entre tipos de actividades económicas.

Las dos primeras posibles explicaciones, alternativas a la hipótesis del transvase, tienen que ver con el crecimiento de la población (fecundidad, esperanza de vida y mortalidad) y con el conjunto de normas sociales que regulan la conformación y disolución de matrimonios. En general, las variables demográficas y sociales apuntadas provocan movimientos tendenciales pausados a lo largo del tiempo, a menos que las sociedades sean atacadas por pandernias. Bajo el supuesto de que el ingreso en el mercado laboral sea una opción

cancelada a las nuevas generaciones que se incorporan a la actividad económica, no les queda de otra opción que dedicarse a las actividades independientes, a menos que tengan recursos económicos suficientes para ser rentistas o puedan ser favorecidos por transferencias provenientes de otros hogares. Si este proceso efectivamente tuviera lugar, debería observarse una caída sistemática en la proporción de hogares que reciben remuneraciones al trabajo y un aumento pausado en los que perciben renta empresarial. Una tendencia similar se observaría si los hogares que ganan ingresos por remuneraciones al trabajo o por renta empresarial fueron afectados por "mortalidad" diferencial. La combinación de ambos procesos aceleraría el ritmo de la tendencia. En lo empírico aparecería el vínculo entre los porcentajes de hogares que reciben remuneraciones al trabajo y renta empresarial que se ha observado. A pesar de todas estas consideraciones, las hipótesis demográficas pierden pié en lo empírico porque a partir de ellas no se puede explicar el cambio de perfil entre 1984 y 1989, con respecto al período 1977-1984; a menos que se suponga que tuvo lugar una revolución demográfica de la cual no tenemos noticias.

La tercera hipótesis alternativa al transvase tampoco ofrece una explicación convincente. Supongamos que efectivamente tuvo lugar un cambio en la distribución del ingreso que perjudicó (dadas las condiciones económicas imperantes en los mercados de trabajo) a los asalariados de los hogares cuyos ingresos monetarios eran superiores a dos salarios mínimos. Como resultado de este proceso deberíamos observar un aumento proporcional en el tamaño relativo de los hogares que obtuvieron menos de dos salarios mínimos. No es ésta la situación que muestran nuestras cifras. Se podría pensar un ejemplo similar para el caso de la renta empresarial, aunque habría que suponer, en este caso, que el mercado estaba en expansión aunque con utilidades medias decrecientes y se llegaría al mismo resultado: la distribución observada no la sostiene. Las dos explicaciones (una para cada fuente de ingreso) suponen que las variaciones observadas fueron internas; sin embargo, hubo cambios significativos en las proporciones totales de hogares, especialmente en el lapso marcado por los años 1977 a 1989, que escaparían a esta tercera explicación alternativa.

Tal vez, con la información disponible, sería posible imaginar una combinación consistente de las tres hipótesis alternativas. Sin embargo, para dar coherencia a las regularidades empíricas observadas es mucho más simple suponer movilidad de la fuerza de trabajo. En efecto, al contraerse el mercado de trabajo, se produce la égida ya sea por despido o por ingreso insuficiente. El desplazamiento de la demanda en favor de sustitutos de menor costo, en épocas de contracción económica, expande las oportunidades en el trabajo por cuenta propia

y en las actividades empresariales. Los expulsados de los trabajos asalariados encuentran la posibilidad de desarrollar actividades en calidad de no dependientes. No hay que olvidar que como trabajadores por un sueldo o un salario gozaron de remuneraciones relativamente altas (más de dos salarios mínimos), por lo que es probable que cuenten con capital humano que les permita desempeñar actividades por cuenta propia o bien recursos económicos (y capital humano) que les permita financiar el inicio de una pequeña empresa. Los nuevos contingentes que se agregan a las actividades del trabajo no dependiente, exacerbaban la competencia y limitan las ganancias medias (a juzgar por los datos, no más allá de los cuatro salarios mínimos), por lo que el cambio de actividades tenderá a reducir sus ingresos.

El flujo inverso, es decir, desde las actividades que generan ganancias hacia aquellas que se retribuyen en salarios, podría ocurrir bajo diferentes situaciones. Una posibilidad sería que por la exacerbación de la competencia se hubiesen cerrado las oportunidades que ofreció el trabajo por cuenta propia y la actividad empresarial; lo que combinado con un aumento en las plazas asalariadas hubiese creado las condiciones

para la vuelta al mercado de trabajo. Pero ésta no es la única explicación

posible a este fenómeno. Bastaría con una recuperación de la demanda de trabajo y una tasa salarial mayor que la tasa de ganancia.

Entre el primero y octavo deciles las remuneraciones al trabajo por receptor son sistemáticamente mayores que la renta que recibe cada persona dedicada a actividades empresariales. En el décimo decilla relación se invierte, los "empresarios" ganan más que los "trabajadores". Y el noveno está en una situación intermedia: a veces se gana más por realizar un trabajo asalariado (1977), otras cantidades muy parecidas (1984, 1992) Y también francamente menos (1989 y 1994). Sin embargo, debemos agregar que esta comparación aún está incompleta, ya que usualmente el trabajador asalariado tiene estabilidad laboral, prestaciones, seguro de vejez, seguro médico, atención hospitalaria, es decir, un *plus*, que a igual retribución lo hacen más atractivo que el trabajo independiente.

La hipótesis del transvase supone que el mercado de trabajo juega un papel. En efecto, fueron la crisis de 1982 y la política económico-social con la que se encaró las que comprimieron el mercado de trabajo. Disminuyeron las oportunidades laborales y sus retribuciones. Éstos fueron los factores que dieron origen a un flujo de fuerza de trabajo hacia labores que generan renta empresarial. Salen los miembros de los hogares que tienen un ingreso monetario de más de dos salarios mínimos, lo que equivale, más o menos, a los deciles superiores al cuarto (desde el quinto en adelante). En las nuevas actividades generan ingresos monetarios hasta cuatro salarios mínimos, lo que les

Significa optar, a lo más, a situarse entre el octavo y noveno deciles, Slue es justamente la frontera donde los salarios por perceptor pueden ser en algunos años, menores que las ganancias por perceptor. Además, hay que tomar en cuenta que los entrantes a la actividad productiva pasan a engrosar los contingentes de personas que tienen que abandonar la asalarización, lo que abulta aún más el peso relativo de los hogares que ganan renta empresarial.

CUADRO 14

**Remuneraciones al trabajo y renta empresarial por perceptor, según deciles de hogares ordenados por ingreso per cápita. (Cifras en millones de pesos de 1989)**

Deciles	1977		1984		1989		1992		1994	
	Remuneraciones	Renta empresarial	Remuneraciones	Renta empresarial	Remuneraciones	Renta empresarial	Remuneraciones	Renta empresarial	Remuneraciones	Renta empresarial
I	0.079812	0.069816	0.080205	0.085661	0.087483	0.074810	0.075866	0.063199	0.086414	0.049776
II	0.138152	0.11864	0.140494	0.124868	0.167095	0.142989	0.164829	0.116626	0.173078	0.106762
III	0.185131	0.144457	0.218474	0.166219	0.221805	0.185063	0.223457	0.173744	0.226048	0.158945
IV	0.252368	0.209955	0.262103	0.183582	0.262505	0.215921	0.267785	0.217877	0.263596	0.209783
V	0.321466	0.245003	0.321571	0.268367	0.322641	0.254960	0.304938	0.248699	0.310763	0.261617
VI	0.391845	0.311765	0.367856	0.325283	0.351713	0.317835	0.366830	0.295776	0.357398	0.310202
VII	0.475760	0.415127	0.444394	0.369619	0.398918	0.396131	0.400745	0.364417	0.420254	0.404476
VIII	0.577137	0.458536	0.533903	0.440394	0.456983	0.419405	0.478987	0.463672	0.495374	0.442897
IX	0.721510	0.599874	0.619732	0.607279	0.593889	0.679243	0.644499	0.659016	0.662256	0.713678
X	1.238801	1.270129	0.992094	1.611991	1.093043	2.047520	1.358119	2.778960	1.695996	2.055280
Total	0.563324	0.368806	0.479456	0.404786	0.468113	0.529866	0.524978	0.538349	0.587812	0.475176

Fuentes: cálculos a partir de los microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares, SPP, 1977; INEGI, 1984, 1989, 1992 Y 1994.

En el lapso 1984 a 1989 se recupera el mercado de trabajo, lo cual provoca la migración de retorno, considerando que los salarios que gana cada persona son mayores que las utilidades. La atracción no sólo favorece a las actividades remuneradas por una diferencial de retribuciones que es favorable a ellas, sino también porque hay una serie de prebendas que no son frecuentes en las actividades independientes,

La contracción del mercado de trabajo, en 1982, obligó a las clases bajas urbanas a los sectores medios y probablemente a las clases medias altas a buscar solución a sus problemas económicos en nuevos espacios donde laborar. Abandonaron el cobijo del trabajo remunerado los miembros de hogares urbanos que se desempeñaban como trabajadores industriales, empleados domésticos, operadores de equi-

pos de transporte, personal de protección y vigilancia, oficinistas, comerciantes, vendedores, personal de control en las actividades fabriles, así como profesionistas y técnicos. Todo parece indicar que en el período siguiente volvieron a ser trabajadores remunerados.'

Como vemos, la evidencia que deriva de los datos de las ENIGH apoyan la hipótesis del transvase de fuerza de trabajo. En el caso que esta hipótesis sea verdadera, es decir, que efectivamente haya tenido lugar el desplazamiento de fuerza de trabajo entre ambos mercados, en una u otra dirección según el período, se vuelve de vital importancia formarse una idea acerca del tipo de actividad económica que genera las ganancias de las actividades independientes. Habiéndose detectado que la renta empresarial de los hogares que tienen un ingreso monetario de cuatro o menos salarios mínimos presentan un comportamiento claramente diferenciado de los que tienen como ingreso mensual monetario más de esa cantidad, se han construido dos cuadros, uno para cada grupo. Estos cuadros combinan la posición en la ocupación y la ocupación de los hogares. Para imputar estas características, claramente individuales a los hogares, se siguió el procedimiento descrito con anterioridad. Básicamente, éste consiste en clasificarlos según las características de sus miembros. Así, por ejemplo, se tiene la categoría en que todos son asalariados, etcétera. El procedimiento seguido clasifica aparte a los hogares cuyos miembros combinan actividades; por ejemplo, habrá algunos que trabajan como asalariados y otros por cuenta propia. En el texto sólo comentaremos los resultados para 1992. Sin embargo, los cálculos se hicieron también para 1984, 1989 y 1994. En general, los resultados son esencialmente los mismos que los de 1992. Cada vez que difieran se marcará expresamente en el texto.

Los hogares que recibieron renta empresarial con ingresos monetarios no superiores a cuatro salarios mínimos se caracterizan porque predominan las actividades por cuenta propia (63.3%), empresarios pequeños (8.1 %) y asalariados no agropecuarios por sí solos o en combinación con jornaleros (9.8 y 6.0%, respectivamente), que en conjunto representan casi un 90% del total en el estrato.

Por otra parte, la mayoría de las ocupaciones son agrícolas (30.6 %), seguidas por los trabajos industriales (12.8%) y el ambulante (7.8%). Hay que notar la acentuada importancia de las ocupaciones agrícolas aun en el caso de los empresarios grandes. Los arreglos ocupacionales de los cuenta propia presentan la mayor diversidad ocupacional,

, Esta descripción se basa en un estudio (Cortés F., 1997) que identifica los actores sociales incluidos en los deciles.



CUADRO 15

porcentaje de hogares según ocupación y posición en la ocupación e intervalos de salarios mínimos de 1989.  
(Sólo hogares con ingreso hasta 4 salarios mínimos)

1992	Cta. propia joma- /ero Asal. /no Agrop. Filiar no rem	Emp. grande asal. No Agrop.	Emp. Pequeño Joma/e ro Asal. No Agrop.	Asal. /no agrop. Joma- /ero	Asal. /no agrop.	Resto	Total
Profesionistas	0.7	0.0	0.4	0.0	0.9	0.0	0.6
Técnicos Profeso y artistas	1.8	0.0	1.7	0.0	6.2	0.4	1.9
<b>Funcionarios</b>	0.1	0.0	3.0	0.2	0.1	0.2	0.3
Trab. Agrícolas	28.8	82.6	34.4	90.5	4.4	23.6	30.6
Superv. Control	0.0	2.4	0.1	0.0	1.0	0.0	0.1
Trab. Ind.	11.0	1.0	17.0	0.0	37.6	7.0	12.8
Oficinistas	1.4	0.0	1.1	0.3	9.0	0.0	1.8
Comerciantes, vendo ag. ventas	0.1	0.0	1.2	0.0	4.3	0.0	0.6
Ambulantes	9.7	0.0	12.1	0.0	2.8	3.3	7.8
Serv. Pers. y Públ.	4.6	0.0	5.0	0.0	2.0	0.3	3.5
Domésticos	1.6	0.0	2.9	0.0	2.4	0.7	1.5
Op. Eq. Transp.	1.6	0.0	0.0	0.0	3.2	0.0	1.4
FFAA protecc. y vigil.	0.0	0.0	0.0	0.0	6.9	0.0	0.7
ri-r»	4.6	1.0	1.1	3.8	0.3	15.8	5.1
Ti+(Tec + Ofic + Serv)	3.1	0.0	1.6	0.0	1.1	2.0	2.4
Com.+ (Tec + Ti)	1.4	0.0	0.7	0.0	3.9	0.4	1.3
Amb. + (Tec + Ta + Ti + Op eq tr +	9.7	0.0	4.1	1.1	3.3	14.7	8.6
Oñc « Dom)						1.4	1.3
Dom. (Ti + Ta)	1.6	1.9	1.2	0.0	0.3		
Op. Eq. Tr. (Ta + Ti)	2.1	0.0	4.1	2.5	1.7	3.1	2.3
Otras comb.	16.2	11.2	8.3	1.6	8.8	26.7	15.2
Sin información ocupo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.1
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>/00.0</b>	<b>/00.0</b>	<b>/00.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Porcentaje de hogares	63.3	1.1	8.1	6.0	9.8	11.7	100.0

~alltotal

Profesionistas: profesionistas.

Téc, Profeso y artistas: técnicos, profesionistas y artistas

Funcionarios: funcionarios y directivos de los sectores público, privado y social.

Trabajadores agrícolas: trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y de caza y pesca.

Supervisores, control: supervisores, inspectores y otros trabajadores de control en los procesos de producción artesanal e industrial. Trab. Ind.: Artesanos y trabajadores fabriles en la industria de la transformación y trabajadores en actividades de reparación y mantenimiento.

Operadores de maquinaria fija de movimiento continuo y equipos en proceso de producción Industrial. Ayudantes, peones y otros trabajadores no calificados en el proceso de producción Industrial y artesanal. Oficinas: jefes de departamento, coordinadores y supervisores en actividades administrativas y de servicios. Trabajadores administrativos. Comer, vendo Ag. v/as.: comerciantes, empleados y agentes de ventas. Ambulantes: vendedores ambulantes y trabajadores ambulantes en servicios. Serv. Pers. y Públ. trabajadores en servicios personales en establecimientos. Domésticos: trabajadores en servicios domésticos. Op. E. transp: conductores y ayudantes de conductores de maquinaria móvil y medios de transporte. FFAA protecc. y vigil: trabajadores en servicio de protección y vigilancia y fuerzas armadas. Ti: trabo ind. Ta: trabajadores agrícolas; Téc: Téc profeso y artistas; Op eq Ir: Op eq transp; Ofic: Oficinas, Dom. Domésticos.

destacando las ocupaciones agrícolas, el ambulante, las industriales, y los servicios personales y públicos. Las dos primeras también tienen un peso estadístico significativo en hogares que tienen miembros que trabajan en la industria, como oficinistas domésticos, etcétera (5.1 y 8.6%, respectivamente). Los empresarios pequeños pululan en los trabajos agrícolas, industriales y en el ambulante.

Por lo menos una parte importante de los hogares que ganan renta empresarial tienen, no sólo un nivel bajo de ingreso monetario, sino que son fundamentalmente, por cuenta propia, empresarios pequeños y asalariados no agropecuarios; ellos realizan actividades agrícolas, son ambulantes, venden servicios (probablemente servicios menores) o desempeñan trabajos industriales. Esta caracterización permite afirmar, gruesamente, que sería muy difícil identificar a los hogares que ganan renta empresarial y tienen un ingreso inferior a cuatro salarios mínimos con la imagen de "empresarios".

Si a lo anterior agregamos que este estrato produce casi un 40% de la renta empresarial total, concluimos que la emigración del trabajo remunerado se dirige fundamentalmente a actividades que requieren poco capital.

Sorprende que en los hogares con un ingreso monetario superior a cuatro salarios mínimos los empresarios grandes no lleguen a un 20%. De hecho, las combinaciones de cuentapropista, empresarios pequeños y asalariados no agropecuarios alcanzan a casi un 80% de los hogares, si agregamos el resto donde los empresarios pequeños no tiene presencia.

La diferencia más clara entre los dos estratos radica en el mayor porcentaje que exhiben los empresarios grandes. Sin embargo, hay una diferencia sustancial, en esta categoría, entre los dos estratos. Las ocupaciones con un peso significativo son más diversificadas y tienen mayor importancia relativa las que caracterizan a los individuos situados hacia la cúspide de la pirámide de la estratificación social: profesionistas (20.7 v/s 0.0%) funcionarios (30.2 v/s 3.0%), supervisores (13.4 v/s 2.4%) Y oficinistas (5.8 v/s 1.4%). Destaca el alto porcentaje de hogares en que los empresarios grandes son ambulantes (4.6 v/s 0.0%). Pero, no dejan de tener importancia, aunque a un nivel más menguado que en el estrato bajo los trabajos.

Los ambulantes en conjunto con los profesionistas, oficinistas, trabajadores agrícolas, oficinistas y los ocupados en los servicios públicos y personales, así como los técnicos profesores y artistas forman las categorías más importantes dentro de los hogares de la cuenta propia. Lo mismo tiende a ocurrir dentro de los empresarios pequeños. En tanto que los empresarios grandes se localizan en el entorno de la cúspide de la pirámide social. En este estrato los



**CUADRO 16**  
**porcentaje de hogares según ocupación y posición en la**  
**ocupación e intervalos de salarios mínimos de 1989.**  
**(Sólo hogares con ingreso hasta 4.1**  
**más salarios mínimos)**

1992	<i>Cta. propia jornalero Asa/ no Agrop. Filiar no rem</i>	<i>Emp. Grande Asa/ No Agrop.</i>	<i>Emp. Pequeño Jornalero Asa/ No Agrop.</i>	<i>Asa. no Agrop. Jornalero</i>	<i>Resto</i>	<b>Total</b>
Profesionistas	7.9	20.7	16.9	15.7	3.7	12.3
Técnicos Profeso y artistas	5.8	1.5	3.5	19.6	0.0	3.7
Funcionarios	0.0	30.2	5.8	31.4	0.0	7.7
Trab. Agrícolas	5.8	9.0	4.3	0.0	17.2	7.6
Superv. Control	0.0	13.4	1.2	0.0	0.0	2.9
Trab. Ind.	3.9	0.0	5.5	0.0	3.2	3.4
Oficinistas	5.8	0.0	0.0	0.0	0.0	2.2
Comerciantes, vend, ag ventas	1.6	2.3	3.3	0.0	0.0	1.9
Ambulantes	32.8	4.6	24.9	0.0	20.2	23.1
Serv. Pers. y Públ.	8.3	0.0	1.9	0.0	0.0	3.7
Domésticos	0.5	6.2	3.5	0.0	0.0	2.3
Op. Eq. Transp.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
FFAA protec. y vigil.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ti+Ta	1.9	0.0	0.0	0.0	1.9	1.0
Ti+(Tec + Ofic + Serv)	1.5	0.0	0.6	0.0	1.5	0.9
Com.+(Tec + Ti)	2.2	0.0	0.7	0.0	0.0	1.1
Amb. + (Tec + Ta + Ti + Op eq tr + Ofic +Dom)	5.3	0.4	9.4	0.0	15.4	6.9
Dom. (Ti + Ta)	0.0	0.0	0.2	0.0	1.4	0.3
Op. Eq. Tr. (Ta + Ti)	0.0	0.0	0.9	0.0	0.0	0.2
Otras combo	16.7	11.6	17.4	33.3	35.0	18.7
Sin información ocupo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>Total</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Porcentaje de hogares respecto al total	38.4	19.2	27.1	1.0	14.3	100.0

*Profesionistas:* profesionistas. *Téc. Profeso y artistas:* técnicos, profesionistas y artistas  
*Funcionarios:* funcionarios y directivos de los sectores público, privado y social.  
*Trabajadores agrícolas:* trabajadores en actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y de caza y pesca. *Supervisores, control:* supervisores, inspectores y otros trabajadores de control en los procesos de producción artesanal e industrial. *Trab. Ind.:* Artesanos y trabajadores fabriles en la Industria de la transformación y trabajadores en actividades de reparación y mantenimiento.  
Operadores de maquinaria fija de movimiento continuo y equipos en proceso de producción industrial y artesanal. *Oficinistas:* jefes de departamento, coordinadores y supervisores en actividades administrativas y de servicios. Trabajadores administrativos. *Comer, vendo Ag. Vtas.:* comerciantes, empleados y agentes de ventas. *Ambulantes:* vendedores ambulantes y trabajadores ambulantes en servicios. *Serv. Pers. y Públ.* trabajadores en servicios personales en establecimientos. *Domésticos:* trabajadores en servicios domésticos. *Op. E. transp:* conductores y ayudantes de conductores de maquinaria móvil y medios de transporte. *FFAA protec. y vigil:* trabajadores en servicio de protección y vigilancia y fuerzas armadas. *Ti: trabo ind. Ta: trabaja-*  
Ores agrícolas; *Téc:* Téc profes y artistas; *Op eq tr:* Op eq transp; *Offic:* Oficinistas, *Dom.* Domésticos.

asalariados no agropecuarios incluyen a los profesionistas, técnicos, profesores y artistas

Esta somera descripción de los contenidos ocupacionales de los hogares que se encuentran en los dos estratos de ingreso tiene como propósito perfilar las características del grupo hacia el cual se mueven o regresan los asalariados ante las contingencias económicas. No es el propósito de este trabajo entrar en mayor detalle respecto al monto y repartición de la renta empresarial. Es claro que aunque el número o el peso de los empresarios grandes sea pequeño, el monto de los ingresos que perciben pueden ser altos. Por ahora es el momento de juntar las piezas de la información que se ha venido manejando.

## 6. A manera de conclusión

El análisis de los datos muestra que el cambio en los porcentajes de hogares y en sus perfiles por grupos de ingreso experimentaron alteraciones relativamente fuertes entre 1977 y 1984; y entre éste año y 1989. De ahí en adelante las modificaciones fueron suaves. Se examinaron varias explicaciones posibles a este fenómeno, sin embargo, la más simple y que guarda mayor coherencia con los datos es la que se ha denominado del "transvase".

Los efectos de las políticas de estabilización y ajuste, puestas en práctica en 1982, especialmente en lo que dice relación a la política salarial y el empleo, restringieron las opciones de los asalariados para conseguir el dinero suficiente que garantizara su reproducción cotidiana y social. Ello llevó a las personas que pertenecían a los hogares que tenían más de dos salarios mínimos a emprender la aventura del trabajo independiente, pero sólo lograron insertarse en el estrato formado por los hogares cuyo ingreso monetario alcanzó a no más de cuatro salarios mínimos. Dadas las características ocupacionales de este grupo sería de esperar que el transvase se haya dado en favor de actividades por cuenta propia y de empresas de tamaño pequeño, en que predominan las ocupaciones agrícolas, las actividades ambulantes, los servicios personales y públicos, y también las ocupaciones industriales.

El péndulo vuelve hacia el origen en el período 1984 a 1989. Aumentan las proporciones de los hogares con remuneraciones al trabajo y que percibieron entradas por más de dos salarios mínimos a la vez que disminuyen los que ganaron renta empresarial y tuvieron ingresos de cuatro o menos salarios mínimos. Al parecer las medidas de política económica restituyeron las posibilidades de empleo de la fuerza de trabajo dependiente, lo que combinado con la detención de

la caída en picada de las tasas salariales crearon las condiciones favorables a una resalarización de la fuerza de trabajo.

El apoyo a la hipótesis del movimiento entre trabajo dependiente e independiente no sólo deriva del análisis de las ENIGH. Algunos resultados de investigación sobre mercados de trabajo aportan evidencia indirecta en favor de ésta hipótesis. Debe notarse que la información no es estrictamente comparable. En efecto, los datos que se manejan en este trabajo se refieren a los hogares en tanto que los hallazgos a los que nos remitiremos normalmente aplican a la población económicamente activa. Sin embargo, parece evidente que los fenómenos que afectan a los individuos necesariamente deben reflejarse en los hogares que los cobijan.

Brígida García (1988: 71 a 75) muestra que a partir de la mitad de la década de los setentas se detiene el proceso de asalarización en la economía del país. Rendón y Salas (1992) basándose en la Encuesta Continua sobre Ocupación, del primer trimestre de 1979, y en el XI Censo de Población y Vivienda levantado en 1990, muestran que entre esos años, hubo un pequeño incremento en el porcentaje de asalariados como proporción de la PEA (pasó de 68.6 a 72.6%). Como contraparte el porcentaje de autónomos pasó de 31.4% en 1979 a 27.4% en 1990. Este resultado podría llevar a la conclusión que el incipiente proceso de autonomización de la fuerza de trabajo de que daba cuenta García, se habría revertido en los ochentas. Sin embargo, la conclusión es dudosa en la medida que el Censo de Población y Vivienda de 1990, parece haber subestimado la población económicamente activa, sesgo particularmente fuerte en las mujeres (García B, 1994: 584 a 590).

En un trabajo reciente se refrenda la tendencia al crecimiento del trabajo autónomo que había señalado García en 1988 (García B. y O. de Oliveira, 1996): la proporción de trabajadores no asalariados fue de 33.7; 36.6 y 38.0, en 1979, 1991 y 1995, respectivamente. Para dibujar esta tendencia se eludió el Censo de 1990. Estas cifras se basa en la Encuesta Continua de Ocupación de 1979 y en las Encuestas Nacional de Empleo de 1991 y 1995.

Los perfiles de estos cambios, comparados con los años más cercanos de las ENIGH (1977 y 1989) resultan bastantes parecidos. Sin embargo, el intervalo considerado por los trabajos de referencia puede estar ocultando algunas variaciones significativas, especialmente las que ocurrieron alrededor de 1982.

Otra fuente que podría ayudar a percibir si la hipótesis del transvase tiene apoyo empírico más allá de las ENIGH, serían los trabajos específicamente focalizados sobre el sector informal. Afortunadamente se cuenta con un resumen exhaustivo preparado por Clara Jusidman para la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (1993). Allí

se señala que las estimaciones de PREALC/OIT, que definen al sector informal por la posición en el trabajo, engloban a los trabajadores por cuenta propia, trabajadores no remunerados y patrones; concluyen que el sector informal tuvo un marcado crecimiento desde 1950 a 1980, pasando de un 9.7% de la PEA, a 18.3%, respectivamente (1993:19). Usando la misma definición de OIT/PREALC, Teresa Rendón y Carlos Salas estiman que el sector informal pasó del 17.0% de la población ocupada total al 20.3% entre 1979 y 1983. Poco más de tres puntos porcentuales en sólo cuatro años. Nótese que este dato es el más próximo al período 1977 a 1984, está atravesado por la crisis de comercio exterior de 1982, y las definiciones utilizadas son muy próximas a las posiciones ocupacionales predominantes en la renta empresarial.

Según estimaciones de Altimir (1994: 17), entre 1981 y 1984 en México aumentó un 7% la fuerza laboral no agrícola en actividades informales y en un 12% la subutilización de la fuerza laboral agrícola. Para el cálculo de la variación en el sector informal urbano utilizó la definición de OIT/PREALC, por lo que estas cifras son comparables con las que dan los autores anteriormente citados. Por otra parte, la CEPAL (1992: 18 a 20) registra que en siete países de América Latina el empleo en el sector informal y en la pequeña industria creció entre 1980 y 1989 más rápido que la población en edad de trabajar y que la población total.

A partir de estos dos fragmentos de evidencia se podría afirmar que si bien el proceso de asalarización entre 1979 y 1995 continuó con la tendencia exhibida durante los setentas, éste no fue el resultado de un movimiento tendencial sostenido, sino que tuvo una caída pronunciada en el entorno de 1982-83 y una posterior recuperación, para cerrar un poco por abajo que en su inicio. La contraparte de estos cambios es que los trabajadores independientes aumentan su peso relativo en esa última fecha. Nótese que el panorama que se dibujó se basa en datos nacionales, es decir, que incluye todos los sectores de la economía, que cubren aproximadamente el mismo período y las definiciones de los conceptos son cercanos a los que se manejan en las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares.

Sin embargo, hay que mencionar que Rendón y Salas (1992: 19) afirman que, durante los ochentas, una de las características de los cambios en el mercado de trabajo es "el freno a la proletarización de la fuerza de trabajo". Esta conclusión la extraen del análisis de los sectores manufactureros, comercio y servicios, por lo que debe entenderse como de validez limitada. Esta misma afirmación la retornan en un trabajo posterior (1996: 84), extendiéndola para el período 1988 a 1993, basados en esos mismos tres sectores.

La evidencia que proporcionan los trabajos citados podría llevar a concluir que durante la década perdida se acentuaron las tendencias observadas en el mercado de trabajo durante los setentas por lo menos en lo que respecta a la dicotomía trabajo autónomo y trabajo asalariado. Además de la fluctuación en torno de 1982, en este lapso se ha asistido a cambios importantes en la estructura sectorial de la fuerza de trabajo. Rendón y Salas (1992) muestran en su análisis de los tres sectores que durante la década de los ochentas la otrora dinámica industria manufacturera perdió bríos, lo que se tradujo en una caída fuerte del proceso de proletarización (1992:20). Ello se habría debido no sólo a la caída de la producción sino también al proceso de modernización tecnológica en algunas ramas de la economía (1992:20). Por otra parte, tuvo lugar un proceso de asalarización en el sector terciario como consecuencia de la inyección de capital a estas actividades. La hipótesis de los autores es que la caída de la demanda interna por productos industriales combinada con la competencia de las empresas extranjeras llevó a que el capital nacional se volcara al terciario (1992:21). Señalan, entonces, que durante la década de los ochentas se produjo un marcado proceso de terciarización de la economía, pero, a diferencia de lo que ocurrió en la década anterior "esta expansión se debe más al establecimiento de pequeños negocios en busca de ingresos para sobrevivir, que a un fenómeno de demanda derivada de todos los sectores de la economía" (1992:22). En el trabajo de 1996, extienden este argumento hasta 1993 (1992:83 y 84).

Se ha planteado la hipótesis del transvase como una forma de dar sentido a los cambios que se observaron en las proporciones de hogares que reciben remuneraciones al trabajo y renta empresarial. Sin embargo, las ENIGH, por ser muestras independientes, no entregan la información idónea para saber si efectivamente tuvo lugar el cambio en la inserción laboral de los miembros de los hogares. Para dar sustento empírico sólido a la hipótesis deberíamos disponer de información relativa al trabajo desarrollado por los miembros de un mismo hogar a lo largo del tiempo. Esta información sólo la podría proporcionar una encuesta de panel.

Dada esta limitación se siguió la estrategia de buscar explicaciones alternativas a las regularidades observadas en los datos. El análisis de las mismas mostró que no son capaces de explicar el comportamiento de las observaciones. Por lo tanto, podemos decir que la hipótesis que se sostiene en este trabajo ganó en verosimilitud. Esta aumenta significativamente al corroborarse que la interpretación que se ofrece es consistente con los estudios longitudinales sobre el proceso de autonomización de la fuerza de trabajo (o su complemento, la caída de la asalarización), así como la estimaciones referidas al sector informal.

Para lograr este objetivo fue necesario mostrar que las actividades que proporcionaron la renta empresarial a los ex asalariados fueron fundamentalmente las por cuenta propia o las empresariales en pequeño, que les redituaron entradas monetarias más bien exiguas, ya que el ingreso que lograron juntar entre todos los miembros difícilmente superó los cuatro salarios mínimos.

Los antecedentes empíricos que hemos aportado, así como los resultados a que han llegado diversos estudios parecieran indicar que en el marco de una tendencia general hacia el aumento del trabajo asalariado, especialmente por la incorporación de la mujer al trabajo remunerado, México experimentó una retracción alrededor de los años que siguieron a 1982, para recuperar posteriormente su ritmo. Este hecho no es contradictorio con el crecimiento del trabajo autónomo registrado en la década de los ochentas, sólo se trata de una fluctuación en el mercado laboral ante la perturbación de la fuerte crisis de 1982. Lo que importa, para este trabajo, es que hay razones para suponer que la disminución del número de hogares que recibió salarios entre 1977 y 1984, y el posterior aumento fue reflejo de un fenómeno real y no mero artefacto provocado por problemas de muestreo.

El análisis del período 1977 a 1984 permite entender porqué continuó la tendencia a la disminución de la desigualdad en la distribución del ingreso, a pesar que en esos años se aplicó un paquete de medidas que contrajo radicalmente la actividad económica. La migración del trabajo remunerado a la actividad por cuenta propia no sólo cambió las participaciones relativas de estas fuentes sino también disminuyó la intra desigualdad, en ambos casos. Son estos los cambios que parecen haber acontecido en ese lapso. Esta forma de analizar el período contrasta fuertemente con la idea de que la concentración disminuyó porque habría disminuido la distancia entre los ingresos de las clases sociales. Este resultado avala la tesis de equidad por empobrecimiento (Cortés F. y R.M. Rubalcava; 1991).

El período siguiente, 1984 a 1989, acontecen una serie de cambios en las ideas que rigen el estilo de desarrollo. Tal vez los puntos culminantes de este proceso son el ingreso de México al GATI (1985) y la firma del pacto de solidaridad económica (diciembre de 1987). A su vez se observa un punto de quiebre en la tendencia histórica hacia una mayor desigualdad. A primera vista pareciera que la puesta en práctica de un modelo económico inspirado en ideas neoliberal<sup>es</sup> provoca una redistribución regresiva del ingreso. La información disponible no avala ni niega tal interpretación.

En efecto, la desigualdad aumentó debido a que, a pesar de que continuó creciendo la renta empresarial por hogar o por perceptor, ésta se concentró debido a que se ensanchó por su base, producto de

Incrementos relativos de los hogares y en las pérdidas de ingreso que sufrieron en el período, combinadas con un estiramiento de su cúpula por el alza en el porcentaje de hogares. Estos cambios hicieron que la estratificación por esta fuente se aproxime a la ordenación según el ingreso monetario.

Por otra parte, las remuneraciones al trabajo empiezan a recuperarse y su intra desigualdad continúa disminuyendo, pero con menor fuerza que en el período anterior. Pero esta vez la variación se originó por un aumento mayor del ingreso por hogar de los más pobres que de los más ricos. Los restantes escalones tuvieron variaciones menores. La concatenación de estos cambios acortaron las distancias dentro de las remuneraciones al trabajo.

En un período signado por un leve crecimiento económico se observan signos que apoyan la idea de que el péndulo inició su movimiento opuesto. Así lo muestra la caída en el porcentaje de hogares que recibieron remuneraciones al trabajo y el alza correspondiente en la renta empresarial. El retorno a la asalarización aumenta los pesos relativos de los hogares que recibieron más de dos salarios mínimos, y disminuyen proporcionalmente más aquéllos cuyo ingreso fue de cuatro o menos salarios mínimos, que son justamente los que se habían movido en sentido opuesto entre 1977 y 1984.

El crecimiento en la proporción de hogares y el aumento en sus remuneraciones reales son claros signos de una recuperación en el mercado de trabajo. Y a pesar de que la renta empresarial por hogar siguió creciendo, lo hizo con menor fuerza que en el período anterior. Estos movimientos sumados al decremento de la proporción de hogares que ganaron renta empresarial parecerían indicar una saturación de las posibilidades que ofrecieron las actividades económicas independientes. La interpretación a estos cambios sería que una vez que hay recuperación del mercado de trabajo, ámbito económico en que las tasas de retribución y protección al trabajo asalariado son relativamente atractivas, se abandonan las actividades por cuenta propia y la explotación de las pequeñas empresas, especialmente si los mercados se ven competidos. Estos serían los movimientos que originaron el truco de la tendencia hacia una mayor concentración del ingreso. Desde 1989 a 1992 y entre este año y 1994, el patrón de cambio sigue, dominado por las remuneraciones al trabajo. Durante todo el período evidentes monetarias por sueldos y salarios que recibe cada hogar. Una alza moderada que se debió a las ganancias que gozaron de hogares localizados en la cúspide de la estratificación por ingresos en el bajo, que se combinaron con la pérdida de los hogares ubicadas a ase. Este estiramiento en la pirámide salarial, acompañado por

variaciones menores en los peldaños intermedios, provocó un alza sistemática del coeficiente intragini.

En ese lapso la renta empresarial muestra comportamientos diversos. En el primer subperíodo la renta por hogar sigue creciendo aunque a tasa decreciente y sus variaciones son pequeñísimas, lo que llevó a que esta fuente no tuviera relevancia para explicar el aumento de la concentración. Sin embargo, en el segundo, experimentó una caída promedio, originada en una reducción de la renta por perceptor de la base y de la cúpula de su estratificación. En tanto la caída de esta última fue mayor en aquélla, disminuyó la intra desigualdad. En buena medida la renta empresarial contrapesó las tendencias concentradoras que emergieron de las remuneraciones al trabajo.

En resumen, entre 1989 y 1994 las remuneraciones al trabajo crecen en términos reales debido al alza sostenida de los ingresos que reciben los hogares localizados en la punta de la estratificación. En el segundo subperíodo (1992 a 1994) el aumento en la desigualdad habría sido mucho mayor si no hubiera tenido lugar un proceso desconcentrador en la renta empresarial.

En estos años, las variaciones los porcentajes de hogares que reciben remuneraciones al trabajo y renta empresarial muestran fluctuaciones menores por 10 que es razonable suponer que se desacopló el vínculo entre remuneraciones al trabajo y sector informal.

Las políticas de contracción de la demanda por la reducción del gasto público, aumento en los impuestos, reducción de los salarios reales y restricciones al crédito conllevan la caída en el ingreso real. La política de contracción económica disminuye los empleos que se suman al efecto salarial (Stewart F. 1995: 23). Al cortar la demanda debería esperarse que el efecto sea más fuerte entre los pobres, debido a que tienen una mayor propensión al consumo (Stewart F. 1995: 24). La disminución del gasto gubernamental afecta, en primer lugar, a los trabajadores del sector público, pero también se transmite al sector privado. Por un lado sufre un multiplicador negativo y por otro, normalmente, los salarios de sus trabajadores también están sujetos a reajustes máximos. El sector informal sufre la contracción económica por un aumento en la oferta de trabajo proveniente del sector público y privado y una reducción de la demanda en la medida que se contrae el sector formal (Stewart F. 1995: 24). La mayor concurrencia tenderá a bajar las ganancias medias en el sector no estructurado (Tokman V.; 1996: 16).

En agosto de 1982, a raíz de la crisis petrolera, México puso en acción una serie de medidas para disminuir la demanda. El análisis realizado muestra que entre 1977 y 1984 las remuneraciones al trabajo se contraen en todos los sectores sociales, pero con mayor fuerza en



los sectores más acomodados. A su vez tuvo lugar una fuerte caída en la asalarización y un aumento concomitante en el trabajo autónomo. La hipótesis es que se produjo un movimiento desde los trabajos asalariados que redituaban más de dos salarios mínimos a puestos precarios en el sector informal. La contracción económica y la mayor concurrencia bajaron fuertemente los ingresos por perceptor, pero la caída no tuvo un reflejo fiel en el ingreso por hogar debido a que aumentaron el número de miembros involucrados en la generación de ingreso. A lo largo del texto se ha mostrado con detalle los efectos que ejercieron sobre el índice de Gini los procesos que afectaron a las dos principales fuentes que tiene incidencia sobre la desigualdad y el cambio, a lo largo del tiempo, en la distribución del ingreso monetario.

El período limitado por los años 1984 y 1989 se caracteriza por contener los años en que se inicia la aplicación del nuevo modelo económico. En diciembre de 1987 se firma el Pacto de Solidaridad Económica, en medio de uno de los períodos inflacionarios más agudos de la historia económica mexicana moderna. Estos años fueron de contracción en el crecimiento del producto, pero todo pareciera indicar que el mercado de trabajo formal se recuperó. Crecieron proporcionalmente los hogares que recibieron remuneraciones y disminuyeron los que ganaron renta empresarial. La hipótesis es que en este lapso hubo una migración de retorno: desde la asalarización a la autonomía. La caída de la renta por perceptor se aceleró en los escalones más bajos de ingresos, haciéndose relativamente atractivo el empleo formal. Es probable que la creciente oferta de fuerza de trabajo en busca de empleo en las actividades no estructuradas haya presionado fuertemente hacia una disminución de la ganancia, de manera que aunque el pago al trabajo no haya aumentado en términos reales, se hace atractivo en comparación con el sector informal.

La interpretación de los procesos que mueven a los índices de Gini no se basa únicamente en la información de las ENIGH. Debido a que no se dispone de información idónea para someter a prueba directa esta interpretación (información de los mismos hogares o individuos a través del tiempo, ya sea obtenida por panel, historia oral, entrevistas retrospectivas, etcétera.) se aportó evidencia externa que aumenta su verosimilitud. Se mostró que hipótesis demográficas o económicas alternativas son inconsistentes con los datos y que la interpretación que se ofrece es coherente con la investigación sobre mercados de trabajo.

## Bibliografía

- Altimir Óscar, (1994). "Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste", en *Revista de la Cepal*, núm. 52, Santiago.
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe (1992). *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Cortés Fernando y Rosa María Rubalcava (1991). *Autoexplotación forzada y equidad por empobrecimiento*, El Colegio de México, México.
- Cortés Fernando (1997). *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reformas económicas*, El Colegio de México, en proceso de publicación.
- Cortés Fernando y Rosa María Rubalcava (1984). *Técnicas estadísticas para el estudio de la desigualdad social*, El Colegio de México, México.
- García, Brígida (1988). *Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México: 1950 a 1980*, El Colegio de México, México.
- García Brígida y Orlandina de Oliveira (1994). *Trabajo femenino y vida familiar en México*, El Colegio de México, México.
- INEGI, ENIGH-92 (1992b). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares: documento metodológico*, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares: ENIGH-92* (1993). Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- INEGI, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los hogares: ENIGH-94* (1995). Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- INEGI-SPP, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares* (ENIGH-1984) (1990). Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- INEGI-SPP, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares* (ENIGH-1989) (1992a). Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México.
- Leibbrandt; Murray, Christopher D. Woolard and Ingrid D. Woolard (1996). *The Contribution on Income Components to Income Inequality in South Africa: A Descomposable Gini Analysis*, LSMS Workig Paper Number 125, World Bank, Washington.

- Rendón, Teresa y Carlos Salas (1993). "El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios", en Banco Nacional de Comercio Exterior, *Comercio Exterior*, Vol. 43, Núm 8.
- Rendón, Teresa y Carlos Salas (1996). "Ajuste estructural y empleo: El caso de México", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Año 2, número 2.
- Secretaría de Programación y Presupuesto, *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares: primera observación*, México, s/f.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (1993). *El sector informal en México*, Cuadernos del Trabajo 2, México.
- Stewart Frances (1995). *Adjustment and Poverty: options and choices*, Routledge, Londres.
- Tokman Victor (1996). "Influencia del sector informal urbano sobre la desigualdad económica", en *El Trimestre Económico*, Vol. 43, Núm 250, abril-junio.