
POLÍTICA ECONÓMICA Y DESIGUALDAD

Distribución del ingreso según su origen

*Fernando Cortés**

Está ampliamente extendida la idea que a lo largo de la década de los ochenta la desigualdad aumentó como consecuencia de la redistribución del ingreso en favor de los sectores sociales ubicados en la cima de la pirámide social. Los estudios han mostrado que desde los sesenta había disminuido la desigualdad debido a que la participación relativa del décimo decil (el más rico) cayó sistemáticamente, a la vez que aumentó la de los deciles intermedios. Esta tendencia se revierte en los ochenta y se consolida en los noventa. La información que proporcionan las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) muestra que durante esos años el décimo decil recupera el camino perdido: su participación aumentó constantemente en perjuicio de los deciles inferiores.

Por otra parte, el paquete económico puesto en práctica a partir de 1987, aunque su gestación llevó varios años, expresa la decisión política de emprender el ajuste estructural de la economía, a partir de ese momento y en los años sucesivos se lleva a cabo un programa económico inspirado en las ideas neoliberales, que sustituyó al viejo modelo de desarrollo estabilizador.

Hay una correlación clara entre el cambio de modelo y la tendencia en la desigualdad de la distribución del ingreso en México. La sincronización entre ambos procesos ha llevado a los analistas a relacionarlos, de modo que se establece un vínculo entre el “estilo de desarrollo”, el reparto del producto de la actividad económica entre los actores sociales y por consiguiente sobre la concentración del ingreso.

Hay quienes sostienen que si se imponen las ideas neoliberales sin contrapeso



debería esperarse una división de la sociedad en dos partes, una incorporada y la otra segregada. La primera recibiría los beneficios de la modernización y la otra quedaría librada a su propia suerte, una es la economía que importa y la otra es la economía informal. Por el contrario, para otros, la contracción durante la etapa del cambio de

modelo, el aumento de la desigualdad en la distribución del ingreso y de la pobreza son fenómenos temporales, reversibles con la recuperación posterior. En esta perspectiva la caída de los salarios reales, el aumento en los niveles de desempleo y la disminución de los gastos sociales son costos transicionales cuya intensidad depende no sólo

* *Centro de Estudios Sociológicos,
El Colegio de México.*

de la magnitud de la crisis económica previa, sino también de si las medidas de reforma se introducen en periodos cortos o gradualmente y de si son o no compatibles con las medidas de política social.

Si bien ambas interpretaciones difieren respecto a si la desigualdad llegó para instalarse como rasgo estructural de la sociedad o si éste sólo es transitorio, coinciden en que la redistribución favoreció a las clases sociales localizadas en la cima de la estratificación. El acuerdo entre ambas posiciones antagónicas surge porque las dos infieren a partir de los datos de las ENIGH que el décimo decil “representa a los ricos”. En ocasiones esta misma idea se expresa de otra manera, afirmando que son los asalariados (tanto obreros, como sectores medios) quienes habrían pagado el costo del ajuste en los procesos de reforma económica y los propietarios del capital quienes habrían ganado. El análisis empírico de esta última afirmación se resuelve al analizar el cambio de la desigualdad según las fuentes del ingreso.

Distinguiremos cuatro fuentes del ingreso monetario: remuneraciones al trabajo, renta empresarial, renta de la propiedad y transferencias. Las primeras in-

cluyen sueldos y salarios, pago de primas vacacionales, pago por horas extras, aguinaldos, gratificaciones, etc., la renta empresarial registra principalmente las percepciones de los trabajadores por cuenta propia, y de los pequeños empresarios (definidos como los que tienen 5 o menos empleados) y subsidiariamente la de los “grandes empresarios” (más de cinco trabajadores); la renta de la propiedad abarca alquileres de casas y terrenos, intereses obtenidos de distintas fuentes y dividendos; las transferencias comprenden jubilaciones y pensiones, becas, donaciones, regalos y donativos del exterior, etc. En el Cuadro 1 mostramos la contribución de estas fuentes a la evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso monetario, medida por el índice de Gini para los años 1977, 1984, 1989, 1992 y 1994.

La desigualdad disminuyó entre 1977 y 1984 y de ahí en adelante creció sistemáticamente, aunque entre 1992 y 1994 el alza es pequeña.

Una de las características sobresalientes de esta información es que los valores observados del índice de Gini están fuertemente determinados por las remuneracio-

nes al trabajo y la renta empresarial, aunque el peso de las primeras es mucho mayor. Dependiendo del año, dan cuenta desde casi un 90% del índice de Gini (88.4% en 1989) hasta poco menos de un 95% (94.5% en 1994).

En el Cuadro 2 se muestran los componentes que explican el cambio del índice de Gini. Se distingue entre la desigualdad dentro de las fuentes (gk), sus importancias relativas (pk), y la correlación por rango de los órdenes de los casos según cada fuente y el rango que ocupan en la ordenación por ingreso monetario (rk).

La caída del índice de Gini entre 1977 y 1984 se originó en las modificaciones que experimentaron las remuneraciones al trabajo: se achicó la parte del pastel a distribuirse entre los trabajadores dependientes, disminuyó la desigualdad entre ellos y el ingreso que obtuvieron por este concepto perdió capacidad predictiva para situarlos en la estratificación de los hogares. En el lapso 1984 a 1989 aumentó la desigualdad debido a que creció entre los hogares que recibieron renta empresarial y la estratificación según ingreso monetario siguió más de cerca la jerarquización social de esta fuente.

CUADRO 1
ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE GINI Y SU DESCOMPOSICIÓN POR FUENTES DEL INGRESO MONETARIO

Fuentes (origen del ingreso)	1977		1984		1989		1992		1994	
	Aporte	%								
Remuneraciones al trabajo	0.370	69.9	0.284	61.1	0.282	56.0	0.316	60.7	0.369	70.0
Renta empresarial	0.126	23.8	0.128	27.4	0.163	32.4	0.167	32.1	0.130	24.5
Renta de la propiedad	0.007	1.4	0.024	5.1	0.028	5.6	0.009	1.7	0.010	1.9
Transferencias	0.026	5.0	0.030	6.4	0.030	6.0	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

FUENTE: Microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares, SPP 1977; INEGI, 1984, 1989, 1992 y 1994.

CUADRO 2
DESCOMPOSICIÓN DEL CAMBIO DEL INGRESO MONETARIO

Fuentes (origen del ingreso)	1984/1977				1989/1984				1992/1989				1994/1992			
	Total	rk	gk	pk	Total	rk	gk	pk	Total	rk	gk	pk	Total	rk	gk	pk
Remuneraciones al trabajo	-0.086	-0.029	-0.023	-0.041	-0.002	0.011	-0.016	0.003	0.034	0.008	0.015	0.009	0.053	0.015	0.014	0.022
Renta empresarial	0.002	-0.005	-0.007	0.015	0.035	0.027	0.008	-0.001	0.004	0.003	0.002	-0.001	-0.038	-0.013	-0.003	-0.024
Renta de la propiedad	0.017	0.001	0.000	0.014	0.004	0.003	0.000	0.001	-0.019	-0.008	0.000	-0.016	0.001	0.001	0.000	0.000
Transferencias	0.003	-0.003	-0.001	0.008	0.000	0.002	0.000	-0.002	-0.002	-0.002	0.000	0.001	-0.010	-0.008	-0.001	-0.001
Total	-0.064	-0.036	-0.032	-0.003	0.038	0.044	-0.008	0.001	0.017	0.002	0.016	-0.007	0.007	-0.005	0.010	-0.003

FUENTE: Microdatos de las Encuestas de Ingresos y Gastos de los Hogares, SPP 1977; INEGI, 1984, 1989, 1992 y 1994.

En este periodo las remuneraciones al trabajo siguieron la tendencia hacia una mayor equidad. Desde 1989 a 1994 son las remuneraciones al trabajo las responsables del aumento observado en el índice de Gini. En efecto, tanto entre 1989 y 1992, como entre este año y 1994, los sueldos y salarios experimentaron un proceso de concentración que presionó a aumentos en el valor de G y lo mismo aconteció con su participación relativa en desmedro de las rentas.

Este somero análisis muestra que: *i*) el índice de Gini disminuyó entre 1977 y 1984 y que de ese año en adelante aumentó sistemáticamente, *ii*) que son las remuneraciones al trabajo las principales responsables de los cambios observados debido al proceso de polarización del pago al trabajo en beneficio de los asalariados con mayores ingresos, *iii*) que la renta empresarial sólo jugó un papel importante entre 1984 y 1989 y que es despreciable el rol de la renta de la propiedad en la evolución del índice de Gini.

En conclusión, el aumento en la desigualdad es un reflejo de la polarización entre los asalariados. A lo anterior hay que agregar que los ingresos de los sectores sociales más acomodados no están representados en las encuestas (la renta de la propiedad llega a representar a lo sumo el 5.6% del ingreso monetario), por lo tanto el índice de Gini subestima el grado de desigualdad en la distribución del ingreso al no registrar una parte del proceso de concentración que se ha venido dando en los últimos años. **Demos**



EMPLEO FAMILIA E INGRESO

Persistente dualidad productiva

Carlos Salas P.*

Las familias mexicanas tienen en el trabajo la fuente más importante de su ingreso monetario, tal como lo muestran las cifras de la Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto (ENIGH) levantada por el INEGI. Según datos de esta encuesta, en 1994, en las poblaciones de más de 2 500 habitantes, el 76% de los hogares tenía ingresos por trabajo, mientras que el 35% tenía ingresos llamados empresariales y el 4% tenía ingresos por renta de la propiedad. En el caso de las poblaciones con menos de 2 500 habitantes, el 59% de las familias tenía ingresos por trabajo, 65% tenía ingresos empresariales y sólo el 2% de los hogares disponía de ingresos derivados de la renta de la propiedad. En la ENIGH, los ingresos del trabajo incluyen los sueldos, salarios y prestaciones de los trabajadores asalariados, mientras que los ingresos empresariales incluyen las rentas derivadas de la propiedad de un negocio, ya sea como trabajador por cuenta propia o como patrón. Las familias pueden tener ingresos por varias actividades, incluso por remesas provenientes del exterior, tal como ocurre en las áreas rurales de muchos estados del país. No obstante, este tipo de transferencias es de escasa importancia: sólo el 7% de los hogares en localidades de menos de 2 500 habitantes, es receptor de remesas del exterior. En otras palabras, la mayoría de la población depende sólo de su trabajo para poder comprar los satisfactores que requiere la familia para vivir. Por tanto, el nivel de ingresos de un hogar se determina, en buena media, por el pago al trabajo de aquellas personas de la familia que tienen algún tipo de empleo remunerado.

En consecuencia, la calidad del empleo juega un papel importante en la deter-

minación del nivel de ingreso de las familias. Se podría argumentar que el problema de los bajos ingresos radica en el poco trabajo que realizan las personas, o en su escasa preparación, lo cual impide el acceso a mejores empleos. Sin embargo, las posibilidades reales de preparación para ocupar la mayoría de los puestos de trabajo disponibles son muy reducidas. Por otro lado, la oferta de puestos de trabajo que garanticen un ingreso más decoroso es muy reducida, ya que se concentra sobre todo en las grandes empresas. Durante los últimos años, la necesidad de obtener ingresos, aunada a la poca creación de empleos en los sectores más dinámicos de la economía (esto es, aquellos ligados con los mercados externos) ha impulsado un fuerte crecimiento de las actividades de pequeña escala, dentro de las cuales se encuentran unidades unipersonales. Como se verá más adelante, es precisamente en las microunidades donde se obtienen los menores ingresos por trabajo (sea éste asalariado o no).

Un rasgo distintivo de la estructura sectorial del empleo en México, es la dispersión en el tamaño de las unidades económicas, medido por el monto del personal ocupado. Así encontramos desde las unidades unipersonales, atendidas por un solo hombre o una sola mujer, hasta las grandes empresas con cientos e incluso miles de trabajadores en su nómina.

En el agregado, las unidades que ocupan hasta 5 personas absorben el 58% de la población ocupada. En contraparte, las unidades con más de 50 trabajadores emplean a poco más del 27%. Las pequeñas unidades concentran la mayoría del empleo en el sector agropecuario, del comercio y los servicios. La manufactura, en cambio, tiene una mayor dispersión en cuanto al tamaño de las unidades que la conforman. En particular destaca el dinamismo de una parte de las

* División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM, y Programa de Ciencia y Tecnología, El Colegio de México.