



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA ♦ DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

**Heterogeneidad estructural y distribución del ingreso en México
(1984-2014)**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

Maestro en Economía

PRESENTA:

Marvin Ivan Trejo Mendez

TUTORA:

Dra. Iliana Yaschine Arroyo

Programa Universitario de Estudios del Desarrollo, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:

Dr. Christian Ambrosius

Facultad de Economía, UNAM

Dr. Israel Manuel Banegas González

Programa Universitario de Estudios del Desarrollo, UNAM

Dra. Isalia Nava Bolaños

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Dr. Cesar Armando Salazar López

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Ciudad Universitaria, Cd. Mx., Enero de 2021



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Contenido

Introducción	4
El problema de la desigualdad	4
Preguntas, objetivos e hipótesis	6
1. Cambio estructural: promesas y resultados	11
1.1 Contexto general	11
1.2 Promesas	15
1.3 Resultados	18
1.4 Consideraciones finales	21
2. La distribución del ingreso en México	26
2.1 Los años previos al cambio estructural (1950-1984)	27
2.2 Estabilización, ajuste y cambio estructural (1984-2000)	30
2.3 Consolidación y nuevo impulso reformista (2000-2014)	33
2.4 Cambio estructural y distribución del ingreso en México: consideraciones finales ..	35
3. Marco teórico	40
3.1 Convergencia: el enfoque dualista	40
3.2 Subdesarrollo: el enfoque estructural	43
3.2.1 Heterogeneidad estructural	45
3.3 Consideraciones finales	46
4. Metodología	50
4.1 Fuentes de información	50
4.2 Variables	54
4.2.1 Características sociodemográficas	55
4.2.2 Características laborales	55
4.2.3 Sector ocupacional	55
4.2.4 Niveles de ingreso	58
4.3 Métodos de análisis	60
4.4 Consideraciones finales	62
5. Resultados	65
5.1 Perfil sociolaboral de la población ocupada	65
5.1.1 Características generales	65
5.1.2 Características por sector y categoría ocupacional	69
5.1.3 Características por nivel de ingreso	82
5.2 Modelo multinomial ordenado	87
5.3 Efectos marginales	91

6. Consideraciones finales	98
6.1 Cambio y persistencia a raíz del cambio estructural	98
6.2 Heterogeneidad estructural y desigualdad.....	107
6.3 Limites y posibilidades.....	114
Bibliografía.....	116

Introducción¹

El problema de la desigualdad

La desigualdad en la distribución del ingreso² es una característica persistente a lo largo de la historia de México. Medido por el índice de Gini, la desigualdad ha ocupado valores entre 0.4 y 0.6 desde la década de 1950, colocándonos entre los países más desiguales en todo Latinoamérica (Székely, 2005). Si bien México ha adoptado distintas estrategias para atender este problema, lo cierto es que el fenómeno de la desigualdad ha constituido un elemento estructural a lo largo de muchas décadas.

Durante el siglo XX, la desigualdad se concibió como un elemento positivo, el cual era parte del proceso de desarrollo económico y, por lo tanto, una condición pasajera. El modelo de Kuznets desarrolló la idea de *crecer para distribuir*, es decir, la concentración del ingreso es necesaria para alcanzar un nivel de crecimiento económico sostenido, a partir del cual tendría lugar un proceso automático de redistribución en favor de los estratos sociales ubicados en la base de la pirámide. De esta manera, el modelo de Kuznets se convirtió en el principal sostén teórico de la desigualdad (Cortés, 2014).

A partir del modelo de Kuznets se desarrollaron argumentos en favor de una distribución desigual del ingreso, entre los cuales se puede destacar que la desigualdad permite niveles más altos de ahorro, ya que las personas con mayores ingresos tienen una mayor propensión a ahorrar; facilita la absorción de tecnologías más recientes mediante la inversión de los grupos de mayores ingresos; permite el desarrollo de capital humano, especialmente talentos estratégicos en la cúspide de la distribución; e impulsa la transformación y desarrollo de la estructura productiva gracias al aumento en la demanda de los grupos de más altos ingresos (Pinto, 1998).

¹ Investigación realizada en el marco del proyecto “La distribución del ingreso en México y Argentina, una explicación estructuralista” (IN30271-9), el cual recibió apoyo del Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT) de la UNAM.

² A partir de este momento, al hablar de desigualdad nos estaremos refiriendo a la desigualdad en la distribución del ingreso.

Recientemente, la evidencia empírica ha ofrecido pruebas de que la desigualdad es un factor nocivo para el crecimiento económico (Cortés, 2014). Como señala Pinto (1998), no existe una relación positiva entre distribución desigual de ingreso y crecimiento económico, la experiencia histórica señala que, en sociedades con reparto inequitativo, la propensión a ahorrar e invertir es más baja; una distribución desigual del ingreso limita las actividades que pueden desarrollarse únicamente a gran escala y que son las de mayor dinamismo, como la producción de bienes de capital; la demanda de los grupos de mayores ingresos limita o impide que se desarrollen cierto tipo de actividades; por último, una distribución desigual del ingreso impide incorporar y movilizar recursos que se encuentran desempleados abierta o disfrazadamente.

En las últimas décadas, las estrategias de crecimiento y desarrollo económico han enfatizado la necesidad de reducir la persistente desigualdad. En México, el cambio estructural, entendido como un conjunto de políticas implementadas en México entre 1982 y 1994 como respuesta a la crisis de la deuda y cuyo objetivo es desarrollar un perfil productivo basado en las exportaciones, se planteó como una estrategia que permitiría recuperar el crecimiento económico y simultáneamente modificar los altos índices de desigualdad.

Mediante la especialización con base en ventajas comparativas, se pretendía alcanzar la convergencia en ingresos entre países y al interior de ellos; la reasignación de recursos que conlleva esta especialización, principalmente hacia actividades exportadoras, crearía la cantidad de empleo suficiente para absorber el excedente de mano de obra poco calificada, tanto rural como urbana, mientras que las industrias locales se beneficiarían con la adquisición de tecnología extranjera y por la inserción en actividades altamente productivas.

En conjunto, esta serie de modificaciones tendría un efecto sobre el nivel de bienestar, especialmente sobre el ingreso y la desigualdad en su distribución. No obstante, el cambio estructural revirtió la tendencia a la baja en la desigualdad que México experimentaba desde mediados de los años sesenta.

A raíz del cambio estructural, México se ubicó en una tendencia de bajo crecimiento económico y menor dinamismo, contrastando con lo observado en el sector exportador, especialmente en la industria maquiladora, en donde se experimentó un mayor dinamismo y altas tasas de crecimiento.

El perfil productivo de México se encaminó hacia la especialización en actividades intensivas en trabajo no calificado de bajo valor agregado, con poca generación de empleos y encadenamientos débiles, además de una alta dependencia de componentes externos. En suma, el cambio estructural aumentó las diferencias entre sectores productivos y entre trabajadores. Por un lado, se puso especial atención al sector exportador, limitando la oferta de trabajo a las industrias dentro de este. Por otra parte, se privilegió el uso de mano de obra de baja calificación, ampliando la brecha entre trabajadores calificados y no calificados.

La concentración de recursos en el sector exportador, el énfasis en actividades intensivas en trabajo no calificado, la limitada capacidad de generación de empleo formal, así como la dependencia de componentes externos nos remiten a la discusión sobre la brecha de subdesarrollo dentro de la teoría estructuralista. A partir de esta caracterización, en esta tesis se propone analizar la relación que existe entre la composición por sectores ocupacionales y las percepciones de ingreso laboral, dentro del marco de la teoría estructuralista.

[Preguntas, objetivos e hipótesis](#)

La presente investigación plantea abordar la desigualdad desde un marco teórico estructuralista, destacando la heterogeneidad estructural bajo la cual opera la economía mexicana y que impide que los mecanismos de mercado tengan los efectos esperados.

La bibliografía revisada, que analiza la distribución del ingreso desde perspectivas distintas a la estructuralista, pone énfasis sobre las variaciones en la desigualdad o en la participación de los deciles en el ingreso total, resaltando algunos de los factores individuales o de carácter macroeconómico que permiten entender estas fluctuaciones. Por su parte, esta tesis busca aportar a las explicaciones sobre la

desigualdad explorando la relación que existe entre la composición por sectores ocupacionales de la economía mexicana y distintos niveles de ingreso. Para ello se plantean tres preguntas de investigación, las cuales se presentan en la tabla 1.

Tabla 1. Preguntas de investigación, hipótesis y objetivos

Pregunta de investigación	Hipótesis	Objetivos
¿El cambio estructural modificó la composición de los distintos sectores ocupacionales en México entre 1984 y 2014?	El cambio estructural modificó la composición por sectores ocupacionales, contribuyendo al aumento de categorías ocupacionales de baja productividad y menor percepción de ingresos.	Describir, a través de características sociolaborales de la población ocupada, los cambios ocurridos en los sectores ocupacionales a raíz del cambio estructural en 1984 y 2014.
¿Existe una relación entre las características de los sectores ocupacionales y la percepción de ingresos laborales en México en 1984 y 2014?	La categoría ocupacional de los trabajadores es un factor de peso importante al momento de definir los ingresos laborales en México.	Identificar la relación entre los sectores ocupacionales y la percepción de ingresos laborales en México en 1984 y 2014.
De existir cambios en la composición por sectores ocupacionales entre 1984 y 2014 ¿en qué sentido modifican la probabilidad de obtener distintos niveles de ingreso laboral en México?	A comparación de 1984, la composición por sectores ocupacionales en 2014 presenta una mayor heterogeneidad estructural, lo que reduce las probabilidades de acceder a mayores niveles de ingreso.	Identificar el sentido que adquieren los cambios en la composición por sectores ocupacionales, entre 1984 y 2014, y cómo afectaron la probabilidad de obtener distintos niveles de ingresos laboral en México.

Fuente: elaboración propia

En primer término, nos preguntamos si el cambio estructural modificó la composición de los distintos sectores ocupacionales en México entre 1984 y 2014. Como se explicará en el capítulo 1 y 3, el cambio estructural se presenta como un mecanismo de mercado para reasignar recursos, específicamente fuerza de trabajo subocupada o desempleada desde los sectores de baja productividad hacia los de mayor productividad, por lo que se esperarían cambios en los sectores ocupacionales.

No obstante, la bibliografía indica que los resultados del cambio estructural difieren de los resultados esperados. Por ello, planteamos como hipótesis que el cambio estructural modificó la composición por sectores ocupacionales, contribuyendo al

aumento de categorías ocupacionales de baja productividad y menor percepción de ingresos. El objetivo que buscamos alcanzar es describir, a través de características sociolaborales de la población ocupada, los cambios ocurridos en los sectores ocupacionales a raíz del cambio estructural.

Como segunda pregunta de investigación, nos planteamos la existencia de una relación entre las características de los sectores ocupacionales y la percepción de ingresos laborales en México en 1984 y 2014. La bibliografía sobre desigualdad, como se expone en el capítulo 2, atribuye la desigualdad a las diferencias entre trabajo calificado y no calificado, a la composición del hogar y sus perceptores de ingreso, entre otras.

Nuestra hipótesis sostiene que la categoría ocupacional en la que se insertan los trabajadores al mercado laboral es un factor de peso importante, más no el único, al momento de definir los ingresos laborales en México. El objetivo que perseguimos con esta pregunta es identificar de qué manera inciden las características de los sectores ocupacionales en la percepción de ingresos laborales en México en 1984 y 2014.

Por último, nos preguntamos, en caso de existir cambios en la composición por sectores ocupacionales entre 1984 y 2014, de qué manera estos modifican la probabilidad de obtener distintos niveles de ingreso laboral en México. Desde nuestra perspectiva teórica, como se detalla en el capítulo 3, se sostiene que el cambio estructural aumenta la heterogeneidad estructural de la economía mexicana, ocasionando una mayor desigualdad en las percepciones de ingreso laboral entre trabajadores.

Nuestra hipótesis afirma que, en comparación con 1984, la composición por sectores ocupacionales presenta una mayor heterogeneidad estructural contribuyendo a disminuir las probabilidades de los trabajadores de acceder a mayores niveles de ingreso. El objetivo detrás de este planteamiento consiste en identificar el sentido que adquieren los cambios en la composición por sectores ocupacionales, entre 1984 y 2014, y cómo afectaron la probabilidad de obtener distintos niveles de ingresos laboral en México.

En los últimos años, pareciera haber un consenso entre teorías y enfoques para tratar a la desigualdad como un aspecto negativo (Cortés & Salvia, 2019), no solo por sus efectos económicos, sino por sus repercusiones sociales y políticas.

No obstante, a pesar de la atención que se ha prestado a la desigualdad en la distribución del ingreso, aún nos encontramos lejos de llegar a un consenso en torno a los factores que causan la desigualdad y aquellos que contribuyen a perpetuarla. A través de esta tesis, se pretende hacer una aportación en este sentido, recurriendo para ello a la comparación de dos puntos en la historia de México, 1984 y 2014, los cuales son representativos de dos épocas: el periodo previo al cambio estructural y el periodo resultado del cambio estructural.

Esta tesis consta de cinco capítulos. El primer capítulo busca describir el contexto en el cual ocurre el cambio estructural, durante la década de los ochenta, haciendo un contraste entre los supuestos y las promesas que lo motivaron y los resultados obtenidos tres décadas después. En el segundo capítulo se describen las principales tendencias en cuanto a la distribución del ingreso en México, así como los principales factores que ayudan a entenderlas de acuerdo con la bibliografía en la materia.

El tercer capítulo constituye el marco teórico, en él se desarrollan con más detalle el enfoque estructuralista y la noción de heterogeneidad estructural, bajo la cual se pretende explicar los cambios en la distribución del ingreso entre los años ochenta y los años recientes. El cuarto capítulo describe la metodología empleada para llevar a cabo esta investigación, partiendo de una exposición de las fuentes de información y las variables construidas, e incluyendo los métodos de análisis que permitirán sustentar este trabajo de tesis.

Por último, en el quinto capítulo se desarrollan los resultados de la investigación, estructurados en tres apartados. El primero de ellos comprende una descripción de los grupos de población por niveles de ingreso, en la cual se consideran variables sociodemográficas y laborales. Esto con la finalidad de conocer las principales características de la población en cada uno de estos niveles y sus cambios a través del tiempo. El segundo apartado expone los resultados de la

estimación a través de un modelo multinomial ordenado, cuyo objetivo es inferir la relación que guardan los factores considerados con la percepción de distintos niveles de ingreso. El tercer apartado consiste en la estimación de efectos marginales, derivados del modelo multinomial ordenado, cuyo objetivo es inferir la probabilidad asociada de pertenecer a cada nivel de ingreso en función del sector ocupacional en el que se encuentre el trabajador.

Como se verá a lo largo de esta investigación, el sector ocupacional al cual pertenecen los trabajadores tiene una fuerte influencia sobre la pertenencia a los distintos niveles de ingreso. En concreto, para los trabajadores de menor ingreso, cambiar a un sector ocupacional de mayor jerarquía aumenta la probabilidad de pertenecer a niveles más altos ingreso; mientras que pertenecer a los sectores en la base de la jerarquía aumenta la probabilidad de ser parte de los niveles de menor ingreso. El efecto que tiene el sector ocupacional incrementa entre 1984 y 2014, lo que indicaría que la influencia de la heterogeneidad estructural sobre la distribución del ingreso aumentó como resultado del cambio estructural emprendido en los años ochenta.

1. Cambio estructural: promesas y resultados

Hacia finales de los setenta e inicios de los ochenta, el mundo atravesó por un periodo de transformación, el cual se caracterizó por una mayor confianza en los mecanismos de mercado para el manejo de la economía, en detrimento de la acción estatal.

La crisis de la deuda, a inicios de los años ochenta, orilló a países subdesarrollados, como México, a adoptar programas de estabilización y ajuste para enfrentar la crisis, bajo los cuales se comprometían a adoptar una serie de medidas encaminadas a la apertura comercial y la liberalización de la economía.

El presente capítulo tiene como objetivo ofrecer un panorama sobre el periodo en el que ocurre el cambio estructural, las ideas que lo sustentaron y los principales resultados a treinta años de su implementación. A lo largo de esta tesis, se entenderá por cambio estructural al conjunto de políticas implementadas en México, entre 1982 y 1994 como respuesta a la crisis de la deuda, y cuyo objetivo es desarrollar un perfil productivo basado en las exportaciones.

Como veremos, el cambio estructural plantea la desigualdad como un fenómeno que forma parte del proceso de crecimiento y desarrollo económico, de ahí que, en los años posteriores a su implementación, la tendencia a la baja en la desigualdad se haya revertido.

El capítulo está organizado en tres apartados. En el primero se describe, a grandes rasgos, la coyuntura que llevó a México a optar por el cambio estructural. En el segundo apartado se presentan los argumentos teóricos y políticos que sustentaron el giro hacia un modelo basado en el comercio internacional. En el último apartado se contrastan estos supuestos con los principales resultados señalados por la bibliografía en la materia.

1.1 Contexto general

El periodo que transcurre entre 1980 y 2014 se caracterizó por importantes cambios y transformaciones en la economía mexicana. Se trata de un periodo de

fluctuaciones en las tasas de crecimiento económico, con altas tasas de crecimiento antes de la crisis de la deuda externa, en 1982, seguidas por tasas de crecimiento moderado como resultado de la recuperación económica, hasta 1994, y tasas de crecimiento mínimo como resultado de la crisis de 1995 (Ochoa & Yaschine, 2019). Estas fluctuaciones se atribuyen, principalmente, al cambio estructural emprendido por diversos países durante la década de los ochenta.

En los años previos al cambio estructural, el programa de desarrollo estabilizador, implementado entre 1950 y 1970, se basó en una estrategia de promoción de la industrialización, apoyado en el desarrollo de la agricultura y la inversión pública en infraestructura de telecomunicaciones, energía y transporte. A la par, el gobierno siguió una estricta disciplina fiscal y monetaria, en donde los requerimientos de endeudamiento del sector público se mantuvieron por debajo del 3% del Producto Interno Bruto (PIB) (Aspe, 1993).

Durante la década de los setenta, se planteó la disyuntiva entre basar el crecimiento y desarrollo en una economía de exportación, siguiendo el ejemplo de países como Corea del Sur, o continuar dependiendo del gasto del gobierno para impulsar el crecimiento económico.

El sexenio de Luis Echeverría (1970-1976) buscó delinear un camino intermedio, basando su estrategia en un aumento de la competitividad en el sector industrial, para así promover la exportación, y en el sector agrícola, apoyándose en una reforma fiscal para financiar las medidas necesarias. Esto implicó un aumento de la participación estatal en la economía, reflejada en el incremento del gasto y la inversión pública, así como de las empresas propiedad del Estado.

La política de este sexenio cumplió con sus objetivos al tener como resultado altas tasas de crecimiento y mejora en los indicadores sociales (Ochoa & Yaschine, 2019), no obstante, la falta de una reforma fiscal contribuyó al aumento de los desequilibrios macroeconómicos.

El sexenio de López Portillo (1976-1982) siguió, a grandes rasgos, la misma línea. El descubrimiento de yacimientos petroleros y el aumento de los precios del petróleo permitieron continuar con los objetivos de industrialización y fomento a las exportaciones, a través del gasto e inversión públicas, pero con debilidad en los ingresos tributarios.

Aunque se alcanzaron altas tasas de crecimiento, atribuidas al sector petrolero, los desequilibrios macroeconómicos se agudizaron. El déficit presupuestal permitió mantener el crecimiento económico que se había vivido hasta entonces y la mejora en el nivel de vida, principalmente aumentando los salarios reales, el consumo per cápita, la reducción de las tasas de desempleo y subempleo, así como la apreciación del tipo de cambio real (Aspe, 1993).

Sin embargo, el crecimiento inducido por el aumento del gasto gubernamental, en este caso, se enfrentó a un sistema financiero poco flexible debido a restricciones gubernamentales, tales como tasas de interés controladas y un sistema bancario regulado en exceso, lo que llevó al estallido de la crisis de la deuda externa a inicios de los años ochenta (Aspe, 1993).

Debido a que las tasas de interés no reflejaban la magnitud de los desequilibrios macroeconómicos, ocurrieron fugas de capital que orillaron al Banco de México a retirarse del mercado de divisas, devaluando los tipos de cambio, tanto nominal como real, y haciendo necesaria la búsqueda de fondos en el exterior para enfrentar la crisis, los cuales se otorgaron condicionados a la adopción de programas de ajuste y estabilización.

Estos programas partían de la idea de que la política monetaria y de gasto público no son capaces de reducir la inflación y evitar la recesión por sí mismos, sino que es necesario corregir la inercia de la inflación y "la debilidad estructural de los sistemas económicos" (Aspe, 1993, p. 14).

La crisis económica de la década de los ochenta estableció las condiciones para el reordenamiento político y económico que resultó en el cambio estructural,

marcando el inicio del periodo de estabilización, ajuste y cambio estructural. Los desajustes ocasionados por la crisis de la deuda externa justificaron las medidas empleadas para salir del sobreendeudamiento, alta inflación, devaluación y deterioro en la estructura productiva que caracterizaron el final de la década de los setenta e inicios de los ochenta (Cordera & Tello, 2010).

En este sentido, el cambio estructural abría el abanico de oportunidades que, a través de nuevos esquemas comerciales y financieros, prometía superar las barreras que impedían el desarrollo y crecimiento económico del país. El cambio estructural apuntó en dos direcciones.

Primero, reducir el papel que el Estado jugaba en la economía, comprometiendo a las naciones receptoras de fondos internacionales a adoptar un programa de presupuesto equilibrado, mediante el cual se buscaba disminuir el déficit fiscal vía la reducción del gasto que ejercía el gobierno. Para México, esto implicó la privatización de empresas deficitarias o que presentaran pérdidas.

En segundo término, la apertura comercial, es decir, reducción de barreras arancelarias o no arancelarias al comercio de bienes, servicios y capitales. Este es el aspecto de mayor relevancia para entender el cambio estructural, especialmente si consideramos que, a lo largo de los últimos treinta años, el comercio internacional se ha posicionado como la solución a los principales males de la economía y "se ha expandido a una tasa acelerada, sin precedente, y la relación entre el conjunto de comercio y el producto interno bruto (PIB) entre las naciones excede, y con mucho, a la que existió en cualquier otra época" (Cordera & Tello, 2010, p. 12).

En el caso de México, el desarrollo del comercio internacional se ha reflejado en el crecimiento de las exportaciones, principalmente las manufacturas, y la reducción de la importancia que los bienes primarios, especialmente el petróleo, tenían para la economía. Los gobiernos de Miguel de la Madrid (1982-1988) y, sobre todo, el de Salinas de Gortari (1988-1994) plantearon mantener la apertura económica

como la única alternativa viable, para retomar el camino del crecimiento sostenido, frente a la estrategia empleada por los gobiernos predecesores.

1.2 Promesas

El proyecto de cambio estructural significó un regreso al liberalismo económico como vía para superar la crisis de la deuda de finales de los años setenta e inicios de los ochenta. Para ello era necesaria una reestructuración en la división internacional del trabajo basada en mecanismos de mercado. De acuerdo con esta postura, a través de los mecanismos automáticos de mercado se puede alcanzar una asignación óptima de los recursos, incluidos los frutos del progreso técnico, y una más justa distribución del ingreso (Cordera & Tello, 2010).

Ante la disyuntiva generada por la crisis de la deuda, se planteó que al facilitar la movilidad de flujos comerciales y de inversión se podrían superar las distorsiones y obstáculos generados por el modelo de sustitución de importaciones, dirigiendo a las economías hacia un perfil exportador que hiciera uso de las capacidades internas del país, permitiera un aumento de la producción al incorporar un mayor contenido tecnológico y, por lo tanto, mejorara el nivel de vida de la población en general (Godínez Enciso, 2007).

Desde la teoría, el cambio estructural se fundamenta en la noción ricardiana de ventajas comparativas, la cual parte del supuesto de que los factores productivos, entre países, son homogéneos, aunque sus dotaciones difieran. En un contexto de libre competencia, cada país se especializaría en aquellos productos para los cuales cuenta con una mayor dotación de factores, por lo cual se asume que existe una tendencia, en el libre comercio, a la convergencia entre precios relativos de factores, de productos y de tasas de salarios entre los participantes del comercio, en donde los propietarios de factores abundantes serían los más beneficiados del proceso (Cardero, Mántey, & Mendoza, 2006).

La especialización implica una reasignación de recursos, cuyo efecto podemos observar en la producción y el empleo. A nivel país, la producción incrementaría

en aquellos sectores dedicados a la exportación, los cuales demandarían una mayor cantidad de trabajo para satisfacer su expansión (Cervantes & Fujii, 2012), es decir, habría una transferencia de mano de obra del resto de los sectores hacia aquellos que permitirían una inserción de la economía nacional en las cadenas globales de producción.

A nivel internacional, el comercio entre países reduce el empleo de trabajadores no calificados en países desarrollados mientras lo incrementa en países en desarrollo, los cuales constituyen el factor abundante en estos países.

Por otro lado, la teoría indicaba que una mayor apertura comercial tendría efectos positivos sobre el nivel tecnológico en el que operan las economías subdesarrolladas y en su competitividad a nivel internacional. De acuerdo con esta postura, la liberalización y apertura comercial iniciarían "procesos de *catching-up* en la industria local favoreciendo la adquisición de bienes de capital, el acceso a nuevos esquemas organizacionales, la obtención de efectos *spillovers*, derivados de la presencia de empresas multinacionales, y la formación de nexos entre productores locales y *global players*, que generarían resultados positivos en la competitividad nacional" (Godinez Enciso, 2007, p. 8). Mediante este proceso, sería posible reactivar a las economías en actividades de mayor intensidad tecnológica, disminuyendo las diferencias productivas entre países.

El cambio estructural se planteó como primer objetivo dinamizar y sanear la economía mexicana frente a la crisis de la deuda (Lechuga & Gutiérrez Mendoza, 2015) de los años ochenta, mediante un impulso a la actividad exportadora y un mayor flujo comercial hacia el exterior. En segundo término, el cambio estructural se presentó como un mecanismo que contribuiría a incrementar las tasas de salarios y de empleo pues, dada la dotación de factores en México, se esperaba un efecto neto positivo que permitiera aumentar el empleo de trabajo no calificado y reducir la brecha salarial entre trabajadores no calificados y calificados (Cervantes & Fujii, 2012).

En este sentido, la apuesta se colocó sobre el empleo en áreas urbanas, específicamente en el establecimiento de plantas maquiladoras que, junto con el

empleo indirecto generado en servicios, crearían los trabajos necesarios para absorber la mano de obra excedente en el resto de los sectores (Alvarado, 2008).

Las políticas implementadas durante el periodo de estabilización, ajuste y cambio estructural, específicamente en los sexenios de Miguel de la Madrid (1982-1988) y Salinas de Gortari (1988-1994), siguieron la dirección de la apertura comercial como una solución a la crisis de la deuda y como el camino para mantener el crecimiento económico. Tanto el Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (1985) como el Pacto de Solidaridad Económica (1987), diseñados para atender la crisis de la deuda externa, giraron en torno al cambio estructural, implementando una fuerte disciplina presupuestal y la reducción a las barreras del comercio (Aspe, 1993).

El sexenio de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) centró su atención en dos factores principales. En primer lugar, abatir la inflación para así "recuperar el crecimiento sostenido de la actividad económica y de la generación de empleo y asimismo una mejoría gradual de los salarios reales y de la distribución del ingreso" (Salinas de Gortari, 1988, p. 108). La razón detrás del interés en la inflación se encontraba en el efecto concentrador que tiene entre los grupos que perciben mayores ingresos. Dentro de la estrategia planteada por Salinas de Gortari para retomar el crecimiento económico, se consideraba prioritario sentar las bases para una adecuada distribución del ingreso entre los distintos sectores de la economía.

En segundo lugar, se consideró como "motores del crecimiento: la inversión privada, las exportaciones no petroleras, la inversión pública en infraestructura y la expansión del mercado interno" (Salinas de Gortari, 1988, p. 109). Por un lado, se planteó que la inversión privada se desarrollara en las manufacturas, permitiendo así el desarrollo de las exportaciones no petroleras y colocándolas en el centro de la nueva estrategia de desarrollo en México. En conjunto, la inversión privada y pública, así como las exportaciones no petroleras tendrían un efecto positivo sobre el empleo y el poder adquisitivo que se traducirían en un

crecimiento del mercado interno y, por lo tanto, en una mayor y mejor distribución del ingreso entre los diferentes sectores económicos.

1.3 Resultados

En México, durante la crisis de la deuda de 1982, se buscó un mecanismo de ajuste que permitiera la recuperación económica. Este ajuste se implementó en el sector externo y fiscal, de manera que se generara el excedente necesario para continuar con el pago de la deuda externa.

No obstante, el ajuste sentó los cimientos de lo que sería una trayectoria de crecimiento con menor dinamismo y una menor capacidad para crear empleo formal, en un periodo en donde el país atravesaba por una transición demográfica (Cordera & Tello, 2010).

La tasa promedio de crecimiento del PIB experimentó un descenso de 3.7%, a inicios de los años noventa, a 0.6% entre 2001 y 2003 (Cardero et al., 2006), atribuido a la prioridad otorgada al equilibrio macroeconómico y por la composición sectorial de la economía.

La economía, en su conjunto, se insertó en actividades de ensamblaje y maquila, las cuales requieren un uso intensivo de mano de obra poco calificada y producen poco valor agregado, dando lugar a un proceso de terciarización improductiva (Lechuga & Gutiérrez Mendoza, 2015), en donde los servicios y la construcción adquirieron mayor peso.

La política económica de 1982 a la fecha se encuentra lejos de cumplir con los resultados esperados en términos de crecimiento económico, de empleo formal y de bienestar en la población (Cordera & Tello, 2010). Entre 1982 y 1994, las medidas que apuntaron al control de la inflación, tales como el congelamiento del tipo de cambio nominal y la estricta política fiscal y monetaria, tuvieron altos costos en materia de crecimiento económico y nivel de vida de la población (Ochoa & Yaschine, 2019).

No obstante, la industria maquiladora tuvo un desarrollo formidable, aumentando su participación en las exportaciones totales de un 20% en 1980 a 85% en 2003 (Cardero et al., 2006). La proporción de empleo relacionado con los sectores exportadores, tanto en empleo directo como indirecto, se duplicó entre 1980 y 2000 (Cervantes & Fujii, 2012).

De acuerdo con estos autores, este aumento se explica principalmente por el empleo en la industria manufacturera para exportación, pero también por el crecimiento de las exportaciones clasificadas en el rubro de “otros bienes y servicios”, así como en el empleo agrícola, los tres caracterizados por un empleo intensivo de mano de obra no calificada. Por el contrario, aunque la demanda de empleo calificado en exportaciones ha incrementado, su proporción respecto al trabajo total en exportaciones no ha superado el 8% (Cervantes & Fujii, 2012).

Esto es indicativo del perfil productivo desarrollado por México a raíz del cambio estructural, el cual se caracteriza por especializarse en actividades intensivas en trabajo no calificado (Alvarado, 2008; Cervantes & Fujii, 2012; Godinez Enciso, 2007). A pesar del crecimiento del comercio y de la inversión extranjera, la generación de empleo desde la apertura comercial ha sido insuficiente para absorber la mano de obra rural y urbana. Tan solo entre 1994 y 2002, la fuerza laboral incrementó en 6.5 millones de personas, mientras que en el mismo periodo se generaron 4.4 millones de empleos (Alvarado, 2008), situación que se ve agravada por la competencia en costos laborales con los países asiáticos y el crecimiento demográfico que tuvo lugar en el país entre la década de los setenta y el año 2000.

A la par, debemos considerar los efectos que esta modificación en la estructura del empleo ha tenido sobre los ingresos de los trabajadores. La política salarial seguida por Miguel de la Madrid buscó fortalecer el giro estructural hacia el sector externo, conteniendo el aumento de los salarios para contraer la demanda interna y favorecer la exportación, la maquila y el turismo (Martínez de Navarrete, 1989).

De acuerdo con Cardero et al. (2006), a partir de 1982 se experimentó una disminución en la tasa salarial de los trabajadores no calificados, incrementando la

brecha salarial entre trabajadores calificados y no calificados, entre otras cosas debido a que el peso del reajuste económico, desde inicios de los ochenta, lo soportaron los trabajadores menos calificados, mientras que los salarios de altos funcionarios en el sector público y privado se mantuvieron a salvo de la inflación (Martínez de Navarrete, 1989).

En materia de avance tecnológico, el cambio estructural no ha estimulado la innovación y el desarrollo tecnológico como se esperaba. La división internacional del trabajo llevó a la fragmentación de los procesos productivos de acuerdo con las ventajas comparativas de cada país y México, al ser un país con abundante fuerza de trabajo, se especializó en actividades que requieren de trabajo no calificado y bajos salarios, mientras que las actividades de desarrollo tecnológico permanecieron en los países con mano de obra de mayor calificación y mayores salarios (Cardero et al., 2006; Cervantes & Fujii, 2012).

Específicamente, las actividades desarrolladas dentro de la industria maquiladora consisten en ensamblaje que necesitan para su operación la importación de insumos semi-manufacturados y demandan una mayor proporción de trabajo no calificado en relación con el trabajo calificado. Esto nos lleva a considerar la concentración y desvinculación con la que operan los sectores exportadores respecto al resto de la economía nacional.

El alto grado de insumos importados, con los que opera la industria maquiladora, impide la integración de estos sectores con la industria local, no hay efectos de *spill over* que fomenten un desarrollo industrial independiente o un incremento en la capacidad productiva (Alvarado, 2008; Lechuga & Gutiérrez Mendoza, 2015). El sector exportador se concentró en tres ramas: máquinas y material eléctrico, vehículos terrestres, aparatos mecánicos y calderas, las cuales se vieron beneficiadas por el aumento en las exportaciones entre 1995 y 2000, a comparación del resto de las exportaciones (Lechuga & Gutiérrez Mendoza, 2015).

El empleo directo en las exportaciones es tres veces mayor que el empleo indirecto generado lo cual, además de su inserción en bajos grados de calificación,

refleja la debilidad de los encadenamientos que las actividades exportadoras han establecido con el resto de la economía (Cervantes & Fujii, 2012). A raíz del cambio estructural, se ha modificado el tejido industrial y las cadenas productivas, dando pie a la desaparición de empresas e industrias locales como consecuencia *natural* del proceso de competencia internacional (Godinez Enciso, 2007).

El dinamismo con el que se desempeñaron las exportaciones ha ido acompañado de un acelerado crecimiento de las importaciones, lo cual incrementó los déficits comerciales y colocó a México en una posición de dependencia estructural de productos y componentes con mayor contenido tecnológico (Godinez Enciso, 2007). A pesar de que México ha disminuido la importancia que tienen los bienes primarios en sus exportaciones, la transición hacia la exportación de productos con mayor contenido tecnológico ha incrementado la dependencia externa, restructurando el empleo hacia actividades intensivas en trabajo no calificado (Cervantes & Fujii, 2012).

1.4 Consideraciones finales

A lo largo de este capítulo se ha expuesto las características socioeconómicas que tomó el cambio estructural, así como las condiciones previas y los resultados de este. A través de esta exposición se busca otorgar elementos que permitan comprender los cambios en la desigualdad. En la tabla 2 se presenta una síntesis de las principales características por periodo de estudio.

A partir de este momento, se utilizará una clasificación en tres periodos que permita sintetizar la información de este capítulo y relacionarla con la que se presenta en el siguiente capítulo.

Tabla 2. Principales características socioeconómicas por periodo

Periodo	Principales características socioeconómicas
Años previos al cambio estructural (1950-1984)	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo de desarrollo estabilizador • Mayor participación del Estado en la economía • Altas tasas de crecimiento económico y mejora de indicadores sociales • Crisis de la deuda de los años ochenta
Estabilización, ajuste y cambio estructural (1984-2000)	<ul style="list-style-type: none"> • Secuelas de la crisis de la deuda • Adopción de programas de ajuste y estabilización • Apertura comercial como motor del desarrollo • Crecimiento con menor dinamismo y menor capacidad de crear empleo formal
Consolidación y nuevo impulso reformista (2000-2014)	<ul style="list-style-type: none"> • Descenso de la tasa de crecimiento del PIB • Crecimiento de la industria maquiladora • Reestructuración del empleo hacia actividades intensivas en trabajo no calificado • Modificación del tejido industrial y de las cadenas productivas

Fuente: elaboración propia

Los años previos al cambio estructural (1950-1984) estuvieron definidos por el modelo de desarrollo estabilizador, el cual se basó en una activa participación del Estado en la promoción de la industrialización, el desarrollo de la agricultura y en la inversión en infraestructura.

Los sexenios de Echeverría y López Portillo fueron los últimos en seguir esta estrategia, planteándose incrementar la competitividad industrial y agrícola para la exportación junto con una reforma fiscal para financiar el gasto público necesario. Durante estos sexenios se alcanzaron altas tasas de crecimiento económico y mejora en indicadores sociales, específicamente la reducción de tasas de desempleo y subempleo. No obstante, la falta de ingresos tributarios y el aumento del déficit presupuestal ampliaron los desequilibrios macroeconómicos, teniendo como resultado la crisis de la deuda de los años ochenta.

Los primeros años del periodo de estabilización, ajuste y cambio estructural (1984-2000) estuvieron marcados por las secuelas de la crisis de la deuda, a raíz de la cual México se comprometió a adoptar programas de ajuste y estabilización

económica. Estas medidas apuntaban a reducir el déficit fiscal mediante un menor gasto público, reduciendo así el papel que el Estado desempeñaba en la economía. En la práctica, esto se tradujo en la privatización de empresas propiedad del Estado.

Por otra parte, los programas de ajuste y estabilización promovieron una reestructuración económica en donde la apertura comercial se situó como motor del desarrollo. Esto implicaba una especialización productiva e impulso a las exportaciones como medidas frente a la crisis de la deuda, sentando las bases para el crecimiento de las manufacturas. Entre 1995 y 2000 hubo un aumento importante en la exportación de manufacturas, principalmente aquellas relacionadas con máquinas y material eléctrico, vehículos terrestres, aparatos mecánicos y calderas.

Sin embargo, este periodo se caracterizó por un crecimiento con menor dinamismo y menor capacidad de crear empleo formal. Las características que adquirió el desarrollo de la industria maquiladora llevaron a que el empleo se ubicara en áreas urbanas y se insertara en actividades de la cadena productiva que requieren un uso intensivo de mano de obra poco calificada y que producen un bajo valor agregado. Esto, junto con la política de contención salarial para favorecer la exportación, amplió la brecha de ingresos laborales entre trabajadores calificados y no calificados.

Por último, en el periodo de consolidación y nuevo impulso reformista (2000-2014) se experimentó un descenso en la tasa de crecimiento del PIB respecto a las registradas en los años previos al cambio estructural. Sin embargo, las industrias exportadoras mantuvieron su crecimiento. Durante este periodo, la proporción de empleo relacionada con las exportaciones se duplicó respecto a 1980, manteniendo una baja proporción de empleo calificado. Los puestos de trabajo generados por estas industrias se ubican, principalmente, en la manufactura, la agricultura y otros bienes y servicios, los cuales se caracterizan por uso intensivo de mano de obra no calificada.

En este periodo se puede observar dos características que tienen origen en el cambio estructural emprendido en los años ochenta. En primer lugar, la modificación del tejido industrial y de las cadenas productivas, producto de la desaparición de empresas e industrias locales que conlleva la especialización productiva.

En segundo término, la bibliografía señala una reestructuración del empleo hacia actividades intensivas en trabajo no calificado. Los procesos productivos que se instalaron durante el periodo anterior demandaban una mayor cantidad de trabajo no calificado, debido a que se trataba, en su mayoría, de ensamble o maquila de bienes importados. A pesar de ello, la generación de empleo hacia este periodo fue insuficiente para absorber la mano de obra excedente.

La bibliografía presentada en este capítulo proporciona indicios en favor de nuestras preguntas de investigación e hipótesis. Los autores presentados señalan que el cambio estructural modificó las características de los sectores ocupacionales en dos sentidos. El primero de ellos consiste en una modificación entre sectores ocupacionales que podría observarse en un menor tamaño del sector público, debido a las políticas de estabilización y ajuste, así como un aumento del sector micro-informal, ocasionado por una menor capacidad de la economía para generar empleo formal.

El segundo cambio consiste en una modificación al interior de los sectores, entre categorías ocupacionales. Como se ha señalado, una de las características del periodo de consolidación y nuevo impulso reformista es la reestructuración del empleo hacia actividades intensivas en trabajo no calificado y la ampliación de la brecha de ingresos laborales entre estos y los trabajadores calificados, por lo que cabe esperar cambios en las categorías ocupacionales de los diferentes sectores.

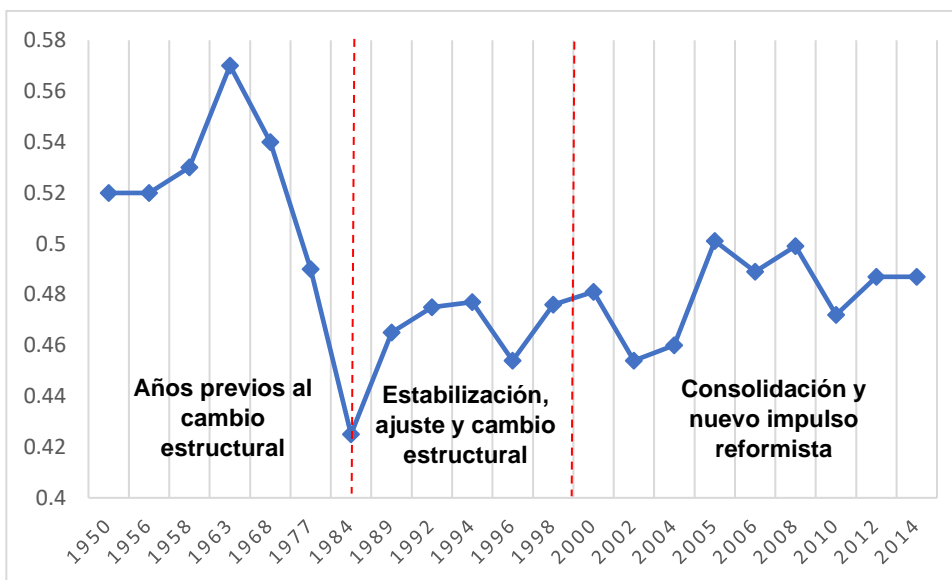
Considerando estos elementos, en el capítulo siguiente se presenta una descripción de las principales tendencias en cuanto a desigualdad en México, analizadas desde distintas perspectivas y enfoques teóricos. Se espera que esta exposición sirva como un referente para entender los cambios en la tendencia de

la desigualdad, pero también como una justificación para abordar este tema desde una perspectiva estructuralista.

2. La distribución del ingreso en México

La desigualdad en la distribución del ingreso es un elemento persistente en la historia de México. Uno de los indicadores más utilizados para medirla es el coeficiente de Gini. Entre 1950 y 2014, como se observa en la gráfica 1, el coeficiente de Gini fluctuó entre 0.4 y 0.6 en una escala que va de 0 a 1, indicando perfecta igualdad y desigualdad respectivamente.

Gráfica 1 Coeficiente de Gini



Fuente: elaboración propia con datos de Székely (2005) y Banco Mundial.

Sin embargo, desde inicios de los años sesenta y hasta mediados de los años ochenta se describe una tendencia a la baja en la desigualdad, llegando a su mínimo histórico en 1984. Como se mencionó en el capítulo anterior, los años previos al cambio estructural se caracterizaron por una activa participación del gobierno en la economía, impulsando la actividad económica y la mejora en los niveles de vida a través del gasto público. Esta postura del gobierno se asocia, tradicionalmente, con la disminución de la desigualdad en este periodo.

A partir de 1984, se revierte la tendencia a la disminución de la desigualdad y se mantiene al alza en las décadas siguientes. Este retroceso se asocia con el cambio estructural, pues no solo disminuyó la participación del Estado en la economía, también el efecto de los mecanismos de mercado sobre la actividad

económica y el empleo fue acotado e insuficiente para las características y condiciones de la economía mexicana.

En este capítulo se presenta una breve síntesis de las principales investigaciones hechas en materia de desigualdad en la distribución del ingreso en México, poniendo especial énfasis en las explicaciones que se ofrecen para entender la desigualdad, de manera que en los capítulos sucesivos se pueda hacer un contraste con la perspectiva que se busca desarrollar en esta tesis.

El capítulo cuenta con tres apartados, cada uno agrupa las investigaciones hechas sobre un periodo concreto del proceso que se está describiendo, siguiendo la clasificación de tres periodos utilizada en el capítulo anterior: los años previos al cambio estructural (1950-1984); la estabilización, ajuste y cambio estructural (1984-2000); así como la consolidación y el nuevo impulso reformista (2000-2014).

2.1 Los años previos al cambio estructural (1950-1984)

Aunque el periodo de desarrollo estabilizador ha sido caracterizado como un periodo de mayor equidad, en cuanto a la distribución del ingreso, debido a las altas tasas de crecimiento económico, según Van Ginneken (1979), entre 1950 y 1975 hay un incremento en la desigualdad a causa de los aumentos en productividad en los sectores de actividad económica modernos en comparación con los tradicionales.

Durante los años previos al cambio estructural, el Estado asumió una mayor participación en la economía, promoviendo la industrialización y el desarrollo de la agricultura, gracias a lo cual se pudo alcanzar altas tasas de crecimiento y mayores niveles de empleo.

Sin embargo, de acuerdo con Van Ginneken (1979), el desarrollo de la industria trajo consigo un aumento en la desigualdad debido a las diferencias, en cuanto a productividad, de la industria con respecto a la agricultura. De acuerdo con este autor, los grupos beneficiados por la creciente desigualdad fueron los ubicados en los deciles altos de la distribución: administradores y propietarios de empresas grandes, propietarios de capital, trabajadores organizados y empleados

asalariados, todos ellos relacionados con los sectores modernos de la economía, tales como la manufactura, el comercio y los servicios.

Por el contrario, entre los grupos más pobres se encontraban los trabajadores de la agricultura, los pequeños granjeros y los trabajadores del sector informal urbano (Van Ginneken, 1979). Como se expondrá en el siguiente capítulo, la explicación estructuralista sobre la desigualdad se basa en las diferencias en productividad que existen entre sectores y categorías ocupacionales, tal como apunta Van Ginneken (1979) en su trabajo.

No obstante, a pesar de la desigualdad señalada por Van Ginneken, de acuerdo con Cortés (2013), entre 1960 y 1980 la tendencia se caracterizó por una reducción lenta de la desigualdad, principalmente por la pérdida de participación, en el ingreso total, de los deciles más altos en favor de los deciles medianos, del cuarto al séptimo. Aunque 1963 fue el año con mayor desigualdad en la historia del país, el patrón que traza la desigualdad hasta 1984 es el de una "U" invertida de Kuznets (Székely, 2005).

Esto se debe, en línea con lo señalado por Cortés (2013), a la reducción en la participación de los deciles del extremo, es decir, de los deciles más pobres y ricos; así como al aumento de la participación de los deciles intermedios, del segundo al séptimo, en el ingreso total. Recordemos que durante los años previos al cambio estructural las tasas de desempleo y subocupación se redujeron, lo cual explica estos cambios en la participación en el ingreso total por deciles, específicamente, los deciles intermedios aumentaron su participación debido a que había mayores niveles de empleo.

Es necesario precisar que, si bien en un inicio esta reducción de la desigualdad se dio como producto del crecimiento de las clases medias (Székely, 2005), en el periodo comprendido entre 1977 y 1984 la disminución de la desigualdad estuvo acompañada por una fuerte contracción de los ingresos de todos los hogares del país, especialmente entre los hogares de ingresos más altos (Cortés, 2013).

De acuerdo con la evolución de la participación de los deciles en la masa de ingreso monetario, estimada por Banegas y Cortés (2019), para el periodo comprendido entre 1977 y 1984, los primeros ocho deciles aumentaron su participación en el ingreso total, siendo los primeros cuatro deciles los que tuvieron un mayor aumento, mientras que el decil IX no registró ningún cambio y el decil X disminuyó su participación.

Esto puede ser explicado por un fenómeno descrito por Vera (1980). Con base en la ENIGH de 1977, el autor identifica una serie de asociaciones entre el tamaño de la familia, sus variables asociadas y la distribución del ingreso. Considerando la edad del jefe de familia y el sector de actividad económica, Vera señala que las familias en el sector agrícola son más grandes que las familias en el resto de los sectores, lo cual se traduce en diferencias en el ingreso por hogar.

De esta manera, el aumento de la participación en el ingreso total de los primeros ocho deciles, descrito por Banegas y Cortés (2019), y la simultánea contracción en los ingresos de los hogares del país, expuesto por Cortés (2013), puede entenderse si consideramos que las familias de los deciles inferiores aumentaron el uso de fuerza de trabajo como estrategia para complementar sus ingresos.

A pesar de estos movimientos, cabe destacar que, entre 1977 y 1984, el aumento en la participación de los primeros deciles en el ingreso monetario total fue marginal. El décimo decil disminuyó 4.6% su participación y esto se distribuyó entre los primeros ocho deciles, otorgando a cada uno variaciones que van desde el 0.3% al 0.8% (Banegas & Cortés, 2019).

Hacia el final del periodo, la crisis de la deuda, en 1982, tuvo un efecto negativo sobre los hogares en los deciles más altos, mientras que los más pobres fueron beneficiados, aunque no necesariamente por una mejora en sus ingresos, sino porque sus actividades no estaban lo suficientemente conectadas a las fluctuaciones económicas como para verse afectados, además de recurrir a la estrategia de aumentar el número de perceptores por hogar para complementar sus ingresos.

En síntesis, en este periodo existió un grado de desigualdad subyacente, el cual se atribuye a las diferencias existentes, en cuanto a productividad, entre sectores de actividad económica y categorías laborales. Sin embargo, de manera general, la desigualdad marcó una tendencia a la baja en este periodo.

Las principales causas atribuidas a esta tendencia se encuentran en el crecimiento de las clases medias, la contracción de los ingresos en todos los hogares, un mayor uso de fuerza laboral por parte de los hogares de los deciles de ingreso bajo como estrategia para incrementar sus ingresos y el efecto negativo de la crisis de la deuda sobre los hogares de mayores ingresos.

2.2 Estabilización, ajuste y cambio estructural (1984-2000)

Este periodo se encuentra entre la crisis de la deuda de 1982 y la crisis de 1995, lo cual explica en gran medida un menor crecimiento económico y una menor capacidad de generar empleo formal. En este periodo se puede observar una inversión en la tendencia de la desigualdad. Entre 1984 y 1994, tiene lugar un aumento en la desigualdad con enriquecimiento, es decir, todos los hogares percibieron ingresos más altos, lo cual se relaciona con el proceso de recuperación económica tras la crisis de la deuda.

De acuerdo con Banegas y Cortés (2019), los ingresos monetarios de los hogares crecieron 37.4% debido al proceso de transición demográfica, una mayor incorporación de la mujer al mercado de trabajo y el uso de fuerza de trabajo secundaria³. Székely (2005) concuerda con esto, en este periodo se presencié un efecto contrario al ocurrido en los años previos al cambio estructural: una contracción de la clase media y una expansión de los deciles en los extremos, principalmente los más pobres.

Esto empata con lo señalado por Cortés (2013), quien menciona que el periodo que va entre 1980 y 2000 registra un aumento pronunciado de la desigualdad, fluctuando en torno a altos niveles de desigualdad atribuidos al cambio de modelo

³ Este concepto hace referencia al uso de fuerza de trabajo adicional, dentro de un hogar, distinta del receptor principal de ingresos, entre los que se encuentran mujeres y menores de edad principalmente.

económico. Como se señaló en el capítulo anterior, el cambio estructural tuvo un impacto limitado en el empleo, orillando al empleo en el sector micro-informal, el cual se relaciona con condiciones laborales precarias y bajos ingresos. De igual manera, una mayor participación de la mujer en el mercado laboral y el uso de fuerza de trabajo secundaria pueden estar relacionados con el empleo en actividades del sector micro-informal.

Las estimaciones sobre la participación de los deciles en la masa de ingreso monetario, elaboradas por Banegas y Cortés (2019), fortalecen el argumento de una contracción de la clase media y una expansión de los hogares más pobres. Entre 1984 y 1994, todos los deciles pierden participación en el ingreso monetario total, con excepción del décimo, que recupera la participación que había perdido entre 1977 y 1984.

Por su parte, López-Calva y Lustig (2010) identifican que el incremento en los retornos de la educación superior puede explicar, de manera parcial, este aumento en la desigualdad. De acuerdo con los autores, la demanda de trabajo, desde el inicio de los años ochenta y hasta los primeros años de los noventa, cambió para favorecer, en términos de ingresos laborales, a la mano de obra calificada y semi-calificada.

Este cambio fue reforzado por la apertura comercial y la liberalización de capitales, que permitieron reubicar la producción hacia los países en desarrollo y adoptar tecnologías intensivas en habilidades, tanto en la producción como en la organización, beneficiando a los trabajadores calificados, principalmente aquellos con educación superior.

Como se señaló previamente, con la apertura comercial se favoreció una reestructuración del empleo hacia actividades intensivas en trabajo no calificado, incrementando la brecha de ingresos entre estos y los trabajadores calificados. En este sentido, el trabajo de López-Calva y Lustig (2010) establece una relación entre la percepción de ingresos laborales por calificación del trabajo y la

educación, es decir, que a mayor nivel de educación un trabajador percibe mayores ingresos.

Entre 1994 y 1998, como resultado de la crisis de 1995, se registró una caída de los ingresos monetarios per cápita de los hogares y de los ingresos de los perceptores. Derivado de ello, las brechas de ingresos medios entre los deciles de los extremos fueron las mayores registradas entre 1977 y 2014.

Los dos deciles inferiores de la distribución redujeron su participación, mientras que el décimo reclamó para sí esta porción; por su parte, los deciles del cuarto al noveno aumentaron su participación, aunque marginalmente, entre 0.2 y 0.5% (Banegas & Cortés, 2019). Además de los cambios en la participación en el ingreso, la crisis de 1994-1995 tuvo efectos en el aumento del número de perceptores por hogar de ingreso laboral y, simultáneamente, la disminución del ingreso promedio por perceptor (Banegas, 2019).

Banegas (2019) señala que, entre 1994 y 1998, los primeros seis deciles registran variaciones negativas en los ingresos laborales y no laborales, mientras que los deciles del séptimo al décimo compensan la variación negativa de ingresos laborales con ingresos no laborales, principalmente a través de transferencias gubernamentales como jubilaciones y pensiones.

En suma, el periodo de estabilización, ajuste y cambio estructural significó un retroceso en cuanto a la tendencia que seguía la desigualdad hasta inicios de los ochenta. Previo a la crisis de 1995, este aumento en la desigualdad se atribuye al enriquecimiento generalizado de los hogares, independientemente del decil al que pertenecieran.

Sin embargo, el enriquecimiento de los hogares de menores ingresos se relaciona con una mayor cantidad de perceptores por hogar, lo que indica una disminución de los ingresos percibidos per cápita. Esto se complementa con una disminución en la participación en el ingreso total por parte de estos hogares.

Desde otra perspectiva, el aumento en la desigualdad puede verse en las diferencias de ingresos entre mano de obra calificada y no calificada, la cual se acentuó, a partir del cambio estructural, con la adopción de tecnologías que beneficiaron al primer grupo.

Por último, la crisis económica de 1995 ahondó las brechas de desigualdad entre los hogares en los diferentes deciles, ya que contribuyó a disminuir el ingreso por perceptor y a incrementar el número de perceptores por hogar.

2.3 Consolidación y nuevo impulso reformista (2000-2014)

El último periodo, de nuestra investigación, se caracterizó por una menor tasa de crecimiento del PIB y una reestructuración del empleo hacia actividades intensivas en trabajo no calificado. Sin embargo, las investigaciones realizadas para el periodo que comprende del 2000 a la fecha indican una reducción en los niveles de desigualdad, aunque esta se mantiene en niveles altos.

Cortés (2013) señala que para el periodo de 2000 a 2002 esta reducción de la desigualdad estuvo sustentada en una pérdida proporcional en la participación de los deciles más altos sobre el ingreso total y una ganancia en el resto de los deciles, especialmente el primero y el segundo, así como una estabilización en la proporción del ingreso total que cada decil percibía, la cual se atribuye a las estrategias de subsistencia de los hogares en cada decil y el papel que ocupan las transferencias de programas sociales en el ingreso familiar.

En este sentido, el foco de atención sobre la disminución en la desigualdad se ha centrado en los ingresos no laborales. De acuerdo con López-Calva y Lustig (2010), las transferencias públicas jugaron un papel importante en la reducción de la desigualdad, principalmente a través de los programas de transferencias monetarias condicionadas como Progres-a-Oportunidades.

En este punto coinciden Banegas (2018) y Ochoa y Yaschine (2019); el incremento en la cobertura de los programas sociales de transferencias

monetarias se presenta como una medida que aumenta el ingreso no laboral, paliando la desigualdad a través del gasto social.

En el periodo comprendido entre 2006 y 2014, la desigualdad disminuye por el efecto de las transferencias monetarias hacia los deciles de menores ingresos y por una reducción en los ingresos laborales de los deciles superiores, producto del aumento de la oferta de trabajadores calificados y la disminución de su demanda (Banegas, 2019).

En esta misma línea argumentativa se encuentra el trabajo de Aguilar-Gutiérrez (2016), quien destaca dos elementos a partir de la descomposición del índice de Gini, Mehran y Piesch. Primero, que los salarios no contribuyen a disminuir la desigualdad en México, ya que los salarios de altos ejecutivos y del gobierno crecen a mayor velocidad que los salarios de las personas más pobres, concentrándose en los deciles más altos.

En segundo lugar, si bien las transferencias gubernamentales y las remesas han contribuido a disminuir la desigualdad en los últimos años, el componente más importante en la reducción de la desigualdad es el ingreso por negocios, el cual ha aumentado entre los más pobres. Para el autor "una modificación estructural en la economía mexicana ha permitido que sectores cada vez más pobres de la sociedad tengan acceso a ingresos por negocios familiares" (Aguilar-Gutiérrez, 2016, p. 577), aunque no ahonda en la naturaleza o el alcance que tienen estos ingresos a nivel de los hogares.

A manera de síntesis, para este último periodo las explicaciones sobre la desigualdad han girado en torno al papel que juegan otras fuentes de ingreso, adicionales al ingreso laboral, en la conformación del ingreso total de los hogares. Destacan los ingresos por transferencias gubernamentales, los cuales formaron parte de una política de transferencias condicionadas hacia los hogares más pobres, así como los ingresos por negocios, disponibles para los hogares debido a las modificaciones estructurales de los últimos años en la economía (Aguilar-Gutiérrez, 2016).

2.4 Cambio estructural y distribución del ingreso en México: consideraciones finales

En las últimas cuatro décadas, México ha atravesado por importantes transformaciones sociales y económicas. El modelo de desarrollo estabilizador y sus derivados, hasta la crisis de la deuda externa a inicios de los ochenta, permitieron un crecimiento económico a altas tasas que se reflejaba en los niveles de empleo e ingreso, así como en una tendencia a la baja en la desigualdad.

Con el cambio estructural, la economía dio un giro hacia el sector externo, limitando la capacidad de empleo en el sector formal y ampliando la proporción de la población empleada en el sector informal. De igual manera, a partir del cambio estructural, la tendencia a la baja en la desigualdad se invirtió.

La bibliografía presentada en este capítulo describe los cambios en la desigualdad en la distribución del ingreso a través de tres periodos, así como los factores atribuidos a estos cambios. En la tabla 3 se complementa la información presentada en la tabla 2, añadiendo los factores relacionados con la desigualdad en cada periodo.

Tabla 3. Principales características socioeconómicas y factores relacionados con la desigualdad por periodo

Periodo	Principales características socioeconómicas	Factores asociados con la desigualdad
Años previos al cambio estructural (1950-1984)	<ul style="list-style-type: none"> • Modelo de desarrollo estabilizador. • Mayor participación del Estado en la economía. • Altas tasas de crecimiento económico y mejora de indicadores sociales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento de la clase media. • Mayor cantidad de perceptores por hogar. • Crisis de la deuda. • Contracción de los ingresos de los hogares.
Estabilización, ajuste y cambio estructural (1984-2000)	<ul style="list-style-type: none"> • Crisis de la deuda de los años ochenta. • Adopción de programas de ajuste y estabilización. • Apertura comercial como motor del desarrollo. • Crecimiento con menor dinamismo y menor capacidad de crear empleo formal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crisis económica de 1995. • Mayor cantidad de perceptores por hogar. • Diferencias entre mano de obra calificada y no calificada.
Consolidación y nuevo impulso reformista (2000-2014)	<ul style="list-style-type: none"> • Descenso de la tasa de crecimiento del PIB. • Crecimiento de la industria maquiladora. • Reestructuración del empleo hacia actividades intensivas en trabajo no calificado. • Modificación del tejido industrial y de las cadenas productivas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Transferencias monetarias condicionadas. • Ingresos por negocios.

Fuente: elaboración propia

Durante los años previos al cambio estructural, el modelo de desarrollo estabilizador permitió alcanzar altas tasas de crecimiento y mayores niveles de empleo, por su parte, la desigualdad marcó una tendencia descendente. Entre los principales factores asociados, a esta disminución en la desigualdad, se encuentra el crecimiento de la clase media y el aumento del número de perceptores en los hogares de menores ingresos, lo cual fue posible gracias al crecimiento económico de estos años.

Hacia el final del periodo, se identifica a la crisis de la deuda y la contracción de los ingresos de los hogares como los principales factores asociados a la disminución de la desigualdad.

El periodo de estabilización, ajuste y cambio estructural presentó una tendencia al alza en la desigualdad, contrario a lo observado en el periodo anterior. En general, el periodo se caracterizó por un crecimiento de menor dinamismo y capacidad de crear empleo formal debido a los efectos de la crisis de la deuda, la crisis económica de 1995 y el cambio estructural.

La crisis de 1995 se identifica como uno de los principales factores asociados a una mayor desigualdad en el periodo, ya que aumentó de manera importante las diferencias de ingresos entre los deciles en los extremos. Otro factor importante por destacar es el mayor número de perceptores por hogar pues, como resultado de la crisis de 1995, los hogares de menores ingresos aumentaron el número de perceptores como estrategia frente a la disminución de ingresos por perceptor.

Por último, las diferencias entre mano de obra calificada y no calificada representan un factor asociado con la desigualdad a considerar pues, de acuerdo con la bibliografía presentada, las industrias y los procesos que se instalaron en el país, como resultado del cambio estructural, privilegiaron a la mano de obra calificada en términos de ingresos laborales.

El periodo de consolidación y nuevo impulso reformista representa el final de una etapa de cambio estructural, en el cual podemos observar una reestructuración del empleo, del tejido industrial y de las cadenas productivas hacia actividades intensivas en mano de obra no calificada. A lo largo de este periodo, los factores asociados con la desigualdad se centran en los ingresos adicionales de los hogares, tales como las transferencias monetarias condicionadas y los ingresos por negocios.

Como segunda pregunta de investigación nos planteamos cual es la relación que existe entre las características sociolaborales de los sectores ocupacionales y la percepción de ingresos laborales en México. La bibliografía revisada en este

capítulo sugiere algunas características que consideraremos en el análisis posterior.

En primer término, nos acotamos a las características sociolaborales, por lo que no se considerarán factores de carácter macroeconómico, como es el caso del efecto que tienen las crisis económicas en la percepción de ingresos laborales. De igual manera, los ingresos adicionales, tales como las transferencias monetarias condicionadas, se encuentran fuera de nuestro objeto de investigación que es la percepción de ingresos laborales asociada a características sociolaborales.

La mayor cantidad de perceptores de ingreso por hogar es un factor presente en los años previos al cambio estructural y en el periodo de estabilización, ajuste y cambio estructural. Debido a que el análisis en esta tesis se propone sobre los trabajadores y no sobre los hogares, nos centraremos en dos cualidades importantes de los perceptores de ingreso.

La primera de ellas es el sexo, ya que es la primera característica por considerar, en los hogares, al momento de aumentar el número de perceptores en el hogar. Tradicionalmente, las mujeres han sido la principal fuerza de trabajo auxiliar en este tipo de situaciones, además de que en las últimas décadas su participación en el mercado laboral se ha incrementado, de ahí que sea importante observar la relación que guarda el sexo con la percepción de ingresos laborales.

La segunda cualidad por considerar es la edad. Como señalamos previamente, las mujeres son las primeras a considerar dentro del hogar cuando se necesita aumentar el número de perceptores, los segundos son los menores de edad, por ello en esta tesis se considerará la edad entre los factores por analizar.

Por último, la bibliografía indica la existencia de diferencias en ingresos que se pueden atribuir a las diferencias entre mano de obra calificada y no calificada. López-Calva y Lustig (2010) refieren que las industrias y procesos, que se asentaron en México a raíz del cambio estructural, eran intensivas en habilidades y privilegiaban a la mano de obra calificada, principalmente a la que contaba con

educación superior. Por esta razón, es importante considerar el efecto que tiene la educación sobre la percepción de ingresos laborales.

En el siguiente capítulo se desarrolla la perspectiva teórica del estructuralismo latinoamericano, dentro de la cual se enmarca el análisis propuesto en esta tesis. Como veremos, a través del concepto de heterogeneidad estructural es posible precisar en qué medida los cambios en la composición por sectores ocupacionales favorecen una distribución desigual del ingreso.

3. Marco teórico

En México, tanto el patrón de crecimiento económico como la distribución del ingreso han presentado importantes diferencias respecto a los resultados esperados. Con el cambio estructural se planteó que, a través de la reasignación de recursos mediante mecanismos de mercado, sería posible alcanzar la convergencia hacia mayores niveles de ingreso y una menor desigualdad en su distribución.

La bibliografía revisada en los apartados anteriores indica lo contrario. Las industrias exportadoras, que constituían el motor del crecimiento, no fueron capaces de generar los puestos de trabajo necesarios para absorber los excedentes de mano de obra. Simultáneamente, la desigualdad ha presentado una tendencia al alza desde 1984, contrastando con la tendencia a la baja que había experimentado México desde la década de los sesenta.

Detrás de la teoría que sustenta el cambio estructural, subyace una idea de distribución del ingreso que favorece la concentración y la desigualdad. En este capítulo se exponen, a manera de contraste, dos posturas. En primer lugar, se presentan los planteamientos del enfoque dualista, en torno al cual se diseñó el cambio estructural emprendido en México a partir de los años ochenta.

Posteriormente se expone la perspectiva estructuralista, la cual presta atención a las características que presenta la estructura productiva y que permiten entender los fallos del cambio estructural en materia de distribución del ingreso. Como se explicará, la concentración del ingreso que propició el cambio estructural empuja a un gran sector de la población a emplearse en actividades de baja productividad y de bajos ingresos, incrementando la heterogeneidad estructural con la que opera la economía mexicana.

3.1 Convergencia: el enfoque dualista

El cambio estructural encuentra su justificación teórica en la convergencia a través de un modelo dual de desarrollo económico, proveniente de las aportaciones de la

teoría neoclásica, particularmente el planteamiento elaborado por Lewis (Salvia, 2012; Salvia & Vera, 2013).

La desigualdad aparece, para el planteamiento dualista, como parte *natural* del proceso de desarrollo. De acuerdo con este enfoque, las economías en vías de desarrollo presentan una estructura productiva dual, la cual se caracteriza por la existencia de dos sectores completamente opuestos, uno de subsistencia y otro moderno.

El sector de subsistencia se diferencia del moderno en cuanto a la productividad y los excedentes de mano de obra, que tienen como resultado diferencias en los ingresos que perciben los trabajadores en cada sector (Salvia, 2012; Salvia & Vera, 2013). El dualismo se refleja en el mercado laboral, en donde el sector de subsistencia presenta niveles de productividad muy bajos y grandes excedentes de mano de obra, mientras que su opuesto tiene una productividad alta y con salarios acordes a ello.

Sin embargo, estas brechas entre el sector de subsistencia y el sector moderno pueden ser superadas a través del aprovechamiento de las ventajas comparativas. La especialización del país en la producción de bienes que presentan este tipo de ventajas, a nivel internacional, fomenta el crecimiento del sector exportador, atrayendo mano de obra del sector de subsistencia y capital del extranjero.

El cambio estructural en México se planteó impulsar la actividad exportadora y un mayor flujo comercial hacia el exterior, de esta manera se esperaba que, dado el exceso de mano de obra subocupada o empleada en el sector informal, fuera posible emplear estos recursos y reducir las brechas de ingresos existentes entre sectores ocupacionales.

En este sentido, los países que exportan capitales invierten en países con mano de obra abundante y, por lo tanto, barata para producir bienes que posteriormente importarán para su uso y consumo; los países que reciben las inversiones obtienen fuentes de empleo. El excedente de mano de obra sirve como mecanismo de acumulación para los sectores de alta productividad, los cuales

reinvierten en el resto de los sectores. En México, se pretendía que las plantas maquiladoras, en áreas urbanas, constituyeran estos polos de atracción de mano de obra excedente.

De esta manera, hay una atracción constante de la mano de obra hacia sectores de mayor productividad y, por lo tanto, de mayores ingresos, de donde se concluye que la desigualdad en la distribución del ingreso desaparece cuando se agotan los excedentes de mano de obra y aumenta la presión al alza sobre los salarios.

Bajo el enfoque dual, la desigualdad en la distribución del ingreso es considerada un fenómeno incluso deseable, que forma parte del proceso de desarrollo. Entre los principales argumentos a favor de una distribución desigual del ingreso, el paradigma dualista sostiene que permite niveles más altos de ahorro, debido a que las personas con mayores ingresos tienen una mayor propensión a ahorrar; facilita la absorción de tecnologías más recientes; permite el desarrollo de capital humano, especialmente talentos estratégicos en los grupos de mayores ingresos; e impulsa la transformación y desarrollo del sistema gracias al aumento de la demanda en los grupos de más altos ingresos (Pinto, 1998).

Por otra parte, en México el cambio estructural fue adoptado como una estrategia frente a la crisis de la deuda de los años ochenta. Los sexenios de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari implementaron medidas de apertura económica y especialización productiva como una forma para salir de la crisis de la deuda y mantener el crecimiento económico que se había experimentado en los años previos al cambio estructural.

No obstante, los resultados obtenidos en materia de crecimiento económico y distribución del ingreso, a partir de la implementación de medidas que apuntan hacia la especialización para la exportación como motor del desarrollo económico, desatan preguntas en torno a cuáles han sido las fallas que han impedido alcanzar los objetivos planteados.

3.2 Subdesarrollo: el enfoque estructural

Para Salvia (2012) los resultados obtenidos en materia de crecimiento económico y distribución del ingreso a raíz de la apertura comercial se deben analizar desde una perspectiva de subdesarrollo y no de convergencia. Es decir, se debe considerar la condición subdesarrollada de las economías como un factor que impide alcanzar la convergencia que se busca a través de las medidas de cambio estructural.

La idea de subdesarrollo se encuentra en el centro de la teoría estructuralista, cuyo enfoque surge con el objetivo de identificar los problemas estructurales de las economías latinoamericanas que les impiden beneficiarse del comercio internacional y alcanzar mejores niveles de vida.

El subdesarrollo se encuentra enmarcado en la concepción centro-periferia de la teoría estructuralista (Rodríguez, 2006), en donde se plantea la existencia de países centrales, los cuales se caracterizan por tener una estructura productiva diversificada, en cuanto a las ramas que abarca, y homogénea, en cuanto a la productividad dentro de estas ramas; así como países periféricos, caracterizados por tener una estructura especializada y heterogénea, a lo que necesitamos añadir la dinámica demográfica y del progreso técnico en estos países.

Las diferencias en productividad, entre países y entre sectores, se deben a la adopción de métodos indirectos de producción y a una mayor especialización técnica entre actividades (Rodríguez, 2006), es decir, a mayores dotaciones de capital por trabajador. Para la teoría estructuralista, este es el punto central que explica las diferencias en niveles de ingreso.

Esta dinámica se reproduce al interior de los países, con regiones y sectores productivos que fungen como centros y otros como periferia, lo que implica un desarrollo desigual que se traduce en una distribución inequitativa del ingreso.

Desde el estructuralismo se ha señalado que la desigualdad en la distribución del ingreso es una característica estructural del proceso productivo en las economías latinoamericanas. El punto central para el estructuralismo es el progreso técnico.

No puede haber convergencia hacia una mayor igualdad en ingresos sin considerar la velocidad a la que ocurre el progreso técnico en los diferentes sectores y países.

Desde el enfoque dualista, el progreso técnico se distribuye de manera uniforme y puede ser transferido entre sectores productivos, precisamente uno de los argumentos utilizados para implementar el cambio estructural, en México, consistía en que las empresas se beneficiarían por el proceso de mejora tecnológica que tendría lugar en las industrias exportadoras.

De acuerdo con la explicación estructuralista, el progreso técnico penetra de manera asimétrica, pues tanto la tecnología como las oportunidades de innovación no se distribuyen de manera uniforme, existen barreras a la propagación del progreso técnico, por lo que la especialización de la estructura productiva, que las tesis dualistas en crecimiento económico defienden, conlleva la coexistencia de sectores de alta productividad con sectores de menor o nula productividad (Pinto, 1998; Prebisch, 2005).

Los diferenciales en productividad propician la concentración del progreso técnico en sectores de alta productividad, los cuales son, además, los que menor impacto tienen sobre el empleo total, debido a que cuentan con una mayor densidad de capital por trabajador. Esto se puede ejemplificar, en el caso de México, con el desarrollo de la industria maquiladora, que cuadruplicó su participación en las exportaciones entre 1980 y 2003 (Cardero et al., 2006) a pesar de que la generación de empleo, a nivel general y en el mismo periodo, se mantuvo muy por debajo del crecimiento de la fuerza laboral (Alvarado, 2008).

Por otro lado, una característica de las economías latinoamericanas es la existencia de una oferta de mano de obra excedente que, junto con el lento crecimiento de la demanda de trabajo en los sectores de alta productividad, configura un escenario de altos niveles de subempleo y empleo informal.

En este sentido, para el estructuralismo, las causas de la desigualdad en la distribución del ingreso se encuentran en el vínculo entre la concentración del

progreso técnico en algunos sectores, principalmente los sectores exportadores, y la heterogeneidad de la estructura productiva. Por lo tanto, el enfoque estructuralista pone el acento sobre las brechas de productividad, la distribución del empleo en función de la productividad y cómo estos factores tienen un impacto sobre los ingresos laborales.

3.2.1 Heterogeneidad estructural

Desde el estructuralismo se ha definido a la heterogeneidad estructural como la coexistencia de sectores altamente productivos con sectores de baja productividad, lo cual se extiende también al interior de los sectores, es decir, entre categorías ocupacionales.

De acuerdo con Cortés y Salvia (2019), la dispersión del desarrollo tecnológico en los países latinoamericanos implica un amplio abanico de productividades que, junto con la falta de encadenamientos hacia otros sectores, impide la distribución uniforme del progreso técnico y, por lo tanto, del ingreso. Por su parte, Salvia (2013) destaca la desigual concentración de capitales, recursos humanos y progreso técnico entre unidades económicas como un reflejo de la heterogeneidad estructural.

A la par, la existencia de un excedente de mano de obra, generado tanto por el crecimiento de la población como por la limitada capacidad de los sectores de alta productividad para absorberla, ocasiona elevados niveles de subempleo y empleo informal que amplían la brecha de ingresos entre sectores.

Desde la CEPAL (2012b) se han hecho esfuerzos para caracterizar la heterogeneidad estructural y sus efectos sobre la distribución del ingreso y la desigualdad. Para ello proponen una clasificación basada en tres sectores: el sector tradicional, de baja productividad e ingresos; el sector moderno, en donde se encuentran las actividades exportadoras y las grandes empresas; y el sector intermedio, el cual está dirigido a atender la demanda del mercado interno. El análisis planteado se enfoca en las diferencias en productividad entre los sectores

y las diferencias entre unidades de producción según el tamaño de la empresa y las formas de inserción laboral o la categoría ocupacional de los trabajadores.

De acuerdo con este estudio, la desigualdad en la distribución del ingreso puede ser explicada por las formas de acceso al empleo, ya que esto permite entender la dinámica del empleo a lo largo del ciclo, es decir, conocer la disposición de las empresas a contratar en las distintas fases del ciclo económico y en qué medida los trabajadores tienen que recurrir al autoempleo o al empleo informal.

En otro trabajo, la CEPAL (2012a) enriquece la caracterización anterior. Parte de la división en tres sectores: el bajo, caracterizado por niveles de productividad e ingreso mínimos, con baja o nula mecanización y densidad de capital, así como un uso de tecnologías atrasadas; el sector alto, que incluye actividades de exportación y empresas de gran escala operativa, cuya expansión es dinámica aunque con bajos niveles de creación de empleo y articulación con el resto de los estratos productivos, cuenta con una mayor densidad de capital y uso de tecnología, además de mantener relaciones laborales formales; por último, el sector mediano, que cuenta con adelantos técnicos y de productividad promedio, incluye actividades de lento crecimiento y con escasos vínculos con los sectores de alta productividad.

3.3 Consideraciones finales

El enfoque dualista que sustentó el cambio estructural se basa en una idea de convergencia a partir de la desigualdad. De esta manera es posible justificar la especialización en actividades con ventaja comparativa y el auge del comercio internacional en las últimas décadas.

Por el contrario, desde una perspectiva estructuralista, podría decirse que las diferencias no se eliminan ampliando las diferencias existentes. Economías como la mexicana se insertan, en el comercio internacional, desde una condición subdesarrollada, lo cual implica la existencia de un desarrollo desigual entre países y al interior de estos. Por lo tanto, al haber diferencias en el ritmo de desarrollo se esperaría que hubiera desigualdad en la distribución del ingreso, la

cual formaría parte estructural del proceso de crecimiento y desarrollo económico, más que un evento coyuntural como lo sostiene la visión dualista.

Tomando como referencia la perspectiva estructuralista, se construyeron las hipótesis de trabajo utilizadas en esta tesis. Estas, junto con los supuestos teóricos que las motivaron, se exponen en la tabla 4.

Tabla 4. Hipótesis y supuestos teóricos

Hipótesis	Supuestos teóricos
El cambio estructural modificó la composición por sectores ocupacionales, contribuyendo al aumento de categorías ocupacionales de baja productividad y menor percepción de ingresos.	<ul style="list-style-type: none"> • Subdesarrollo y dificultades en la convergencia. • Penetración asimétrica del progreso técnico. • Brechas de productividad influyen sobre la distribución del empleo.
La categoría ocupacional de los trabajadores es un factor de peso importante al momento de definir los ingresos laborales en México.	<ul style="list-style-type: none"> • Desigual concentración de capitales, recursos humanos y progreso técnico entre unidades económicas. • Limitada capacidad de absorción de los excedentes de mano de obra.
A comparación de 1984, la composición por sectores ocupacionales en 2014 presenta una mayor heterogeneidad estructural, lo que reduce las probabilidades de acceder a mayores niveles de ingreso.	<ul style="list-style-type: none"> • Heterogeneidad estructural. • La desigualdad se explica por las distintas formas de acceso al trabajo.

Fuente: elaboración propia

Nuestra primera hipótesis sostiene que el cambio estructural modificó la composición por sectores ocupacionales, contribuyendo al aumento de categorías ocupacionales de baja productividad y menor percepción de ingresos. Esta hipótesis se basa en la idea de subdesarrollo y las dificultades que presenta para la convergencia entre países a través del comercio internacional.

De acuerdo con el modelo dualista, la convergencia entre países, en cuanto a niveles de empleo e ingresos, es posible mediante el uso de ventajas comparativas, las cuales permiten superar las diferencias existentes entre sectores ocupacionales. Esto se debe a que el crecimiento de las industrias exportadoras atrae recursos, humanos y financieros, hacia ellas. En el caso de México, el excedente de mano de obra permitiría la acumulación y reinversión en otras industrias hasta que se termine este excedente.

Sin embargo, el resultado obtenido fue opuesto, la generación de empleo, a partir del cambio estructural, impidió la absorción de los excedentes de mano de obra y el efecto de arrastre de las industrias exportadoras hacia el resto de la economía. La bibliografía expuesta en este capítulo señala que la condición subdesarrollada de la economía mexicana impone límites a la convergencia debido a las diferencias en productividad entre sectores ocupacionales.

En este sentido, las brechas de productividad influyen sobre la manera en cómo se distribuye el empleo. Los sectores de alta productividad emplean a un segmento limitado de la mano de obra, mientras que los sectores de baja productividad se convierten en refugio de la mayoría de los trabajadores. De ahí que sostengamos que el cambio estructural amplió el tamaño de los sectores de baja productividad y menor percepción de ingresos.

Como segunda hipótesis, sostenemos que la categoría ocupacional de los trabajadores es un factor de peso importante al momento de definir los ingresos laborales en México. Esta hipótesis parte de la crítica al enfoque dualista, según el cual la especialización productiva es un mecanismo que permite eliminar las diferencias de ingresos entre trabajadores.

El cambio estructural propició una concentración desigual de capitales, recursos humanos y progreso técnico en unas cuantas industrias, las cuales se desarrollaron de manera independiente al resto de la economía o con encadenamientos débiles hacia otras industrias.

Por otra parte, la capacidad limitada de los sectores de alta productividad para absorber el exceso de mano de obra configura un escenario de mayores niveles de desempleo y autoempleo o empleo informal. Por ello, el trabajo y sus características constituyen factores principales a considerar al momento de analizar las diferencias en cuanto a ingresos laborales entre trabajadores.

Por último, nuestra tercera hipótesis consiste en señalar que, a comparación de 1984, la composición por sectores ocupacionales en 2014 presenta una mayor heterogeneidad estructural, lo que reduce las probabilidades de acceder a

mayores niveles de ingreso. De acuerdo con la CEPAL (2012b), la desigualdad se explica por las formas de acceso al empleo, pues es un indicador de la dinámica a lo largo del ciclo económico y de la medida en que los trabajadores tienen que recurrir al autoempleo o empleo informal.

Como señalamos en las dos hipótesis anteriores, el cambio estructural aumentó el tamaño de los trabajadores en los sectores de baja productividad, en donde generalmente se ubica al empleo informal, e incrementó la importancia que tiene el trabajo y sus características en la definición del ingreso laboral.

En suma, estas características indican la presencia de una mayor heterogeneidad estructural, ya que evidencian que el cambio estructural no logró reducir o eliminar los sectores de menor productividad y que las diferencias en ingreso se encuentran definidas, en gran medida, por el sector y categoría ocupacional al que pertenezca el trabajador. Una mayor heterogeneidad estructural implica no solo que las diferencias de ingresos se encuentran en función del sector o categoría ocupacional en que se encuentre el trabajador, también implica que la estructura productiva y ocupacional disminuye las probabilidades de acceder a mayores niveles de ingresos.

En el capítulo siguiente se exponen las fuentes de información a utilizar, así como las variables y los métodos a emplear para analizar cómo incide la estructura productiva y ocupacional sobre las probabilidades de los trabajadores a acceder a distintos niveles de ingreso laboral en México y cómo esto cambió durante el periodo 1984-2014.

4. Metodología

Para responder las preguntas de investigación, con base en un enfoque estructuralista, se elaborará un perfil sociolaboral de las personas ocupadas en distintos sectores ocupacionales y diferentes niveles de ingreso en los dos años de estudio. Asimismo, se identificarán los factores que determinan en cada año la probabilidad de pertenencia a los niveles de ingreso, para así poner en evidencia el papel que juega la heterogeneidad estructural en el acceso a distintos niveles de ingreso y cómo éste ha cambiado en el tiempo analizado.

Este apartado metodológico tiene como objetivo describir el proceso a seguir para llevar a cabo estos objetivos y responder a las preguntas de investigación planteadas al inicio de esta tesis. Para ello, en primer lugar, se describirán las características de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), la cual servirá como principal fuente de información a lo largo de esta investigación. Asimismo, se detallarán las razones detrás de la elección de los levantamientos de la ENIGH que se emplearon en esta investigación.

En segundo término, se describirán las variables a utilizar, específicamente las que fueron construidas, con base en la información contenida en la ENIGH, para el proyecto PAPIIT “La distribución del ingreso en México y Argentina, una explicación estructuralista” y que guiarán el desarrollo de esta investigación.

Por último, se expondrán las técnicas a utilizar para el análisis. En este caso, se plantea hacer uso de estadística descriptiva para elaborar el perfil de las personas ocupadas de acuerdo con el sector ocupacional y el nivel de ingreso y un modelo multinomial ordenado para identificar los factores que determinan la probabilidad de pertenencia a estos niveles de ingreso.

4.1 Fuentes de información

Para este trabajo se utilizará como fuente principal de información la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH), levantada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). La ENIGH se realiza cada dos años

desde 1992, con excepción del levantamiento extraordinario de 2005; previamente tenemos levantamientos de información en 1984 y 1989, todas ellas con representatividad a nivel nacional. La encuesta tiene como unidad de observación los hogares que habitan dentro del territorio nacional. En este trabajo se utilizan las encuestas de 1984 y 2014.

El objetivo principal de la ENIGH es ofrecer información respecto al comportamiento de los ingresos y gastos de los hogares, relacionado con su monto, procedencia y distribución. Asimismo, proporciona información acerca de las características ocupacionales y sociodemográficas de los integrantes del hogar (INEGI, 2018). Esta es la fuente de información que se ha utilizado típicamente en México para medir la desigualdad en la distribución de los ingresos.

La ENIGH trabaja con una muestra compleja, lo que significa que en ella las probabilidades de cada individuo de ser elegido varían en función del tipo de muestreo que se utilice, no son las mismas como en el caso de un muestreo simple. Para que los resultados obtenidos de esta investigación puedan generalizarse a nivel de la población es necesario que cada observación refleje el peso que tiene en la población, evitando así sobrerrepresentación de algunos grupos. Por ello, tanto las descripciones como las estimaciones se elaboraron utilizando los factores de expansión proporcionados por la encuesta, con lo cual tenemos una ponderación que ajusta los datos en cada año.

Entre los temas que abarca la ENIGH, y que son de interés para esta investigación, se encuentran las características sociodemográficas de los residentes de la vivienda, la condición de actividad y las características ocupacionales de los integrantes de doce o más años y, principalmente, el ingreso corriente total de los hogares.

Es importante precisar que, en la ENIGH, el ingreso se desagrega de acuerdo con su origen. Para las encuestas elaboradas entre 1984 y 2012, el ingreso está integrado por seis rubros: remuneraciones al trabajo, renta empresarial, cooperativas de producción y de consumo, renta de la propiedad, transferencias y otros ingresos (INEGI, 1984). Por su parte, en la encuesta de 2014 el ingreso se

desagrega en cinco categorías: ingresos del trabajo, renta de la propiedad, transferencias, alquiler de la vivienda y otros ingresos corrientes (INEGI, 2014).

Para el desarrollo de esta investigación, se utilizará el ingreso por remuneraciones al trabajo, presente en la encuesta de 1984, y los ingresos del trabajo, registrados en la encuesta de 2014. La definición de ingresos del trabajo, empleada en el levantamiento de 2014, servirá como guía para identificar este tipo de ingresos. De acuerdo con la definición, los ingresos del trabajo son todas aquellas

entradas recibidas por los integrantes del hogar resultado de su participación actual o previa en cualquier actividad realizada en una unidad económica institucional y cuyo propósito es producir o proporcionar bienes y servicios para el mercado, el autoconsumo o la generación de bienes o servicios públicos (INEGI, 2014, p. 1).

La razón de utilizar los ingresos del trabajo se encuentra en que permiten aproximarnos al problema de la heterogeneidad estructural. Si bien existen otras fuentes que, en conjunto, constituyen los ingresos de los hogares, el ingreso laboral nos permite vincularlo directamente con la estructura productiva, ya que representa una medida de las remuneraciones que prevalecen por sector y por estrato ocupacional. En este sentido, el ingreso laboral puede verse como una medida de la participación de los individuos en la producción y distribución del ingreso, en el marco de una determinada estructura productiva (Salvia, 2012).

Por otra parte, entre 1984 y 2014, la principal fuente de ingresos de los hogares en México fueron las remuneraciones al trabajo, que representaron entre un 45 y un 55% de los ingresos monetarios totales, seguido por las rentas empresariales, que abarcaron entre 20% y 10% de los ingresos totales, y las transferencias, las cuales aumentaron de importancia en los últimos años y que representaron entre 5 y 11% de los ingresos totales (Ochoa & Yaschine, 2019). Estamos hablando de que, en México, los ingresos familiares dependen principalmente del trabajo, ya sea independiente o asalariado, lo cual refuerza la utilidad de recurrir a las remuneraciones al trabajo para el estudio de la desigualdad en el ingreso.

En la encuesta de 1984, las remuneraciones al trabajo representan los ingresos por trabajo subordinado, en donde se consideran sueldos, salarios, horas extras, comisiones, propinas, aguinaldo, gratificaciones, premios, primas vacacionales, reparto de utilidades y pagos en especie. Los ingresos por trabajo independiente se encuentran catalogados como ingresos de negocios propios, en donde se encuentran ingresos por negocios agrícolas, pecuarios, industriales, comerciales y la prestación de servicios (INEGI, 1984).

La encuesta de 2014 clasifica el ingreso del trabajo en remuneraciones por trabajo subordinado, la cual consiste en sueldos, salarios, jornal, destajo, horas extra, comisiones, propinas, aguinaldo, reparto de utilidades, indemnizaciones y pagos en especie; ingresos por trabajo independiente, definidos como los ingresos provenientes de actividades económicas en unidades propias e independientes de algún jefe superior, esta categoría sería el equivalente a los ingresos de negocios propios en la encuesta de 1984; así como ingresos de otros trabajos, que se refieren a ingresos originados por desempeñar algún trabajo diferente al principal o secundario (INEGI, 2014).

La ENIGH tiene como inconveniente que los entrevistados varían en cada levantamiento, lo que impide hacer un seguimiento preciso de los cambios ocurridos entre individuos a lo largo del tiempo. Sin embargo, tiene a su favor que las variables y el diseño de los cuestionarios han cambiado muy poco en los años que se ha realizado, por lo que es posible hacer comparaciones entre periodos.

Como se mencionó, para esta investigación se utilizarán dos levantamientos de la ENIGH, 1984 y 2014, tomando como referencia la caracterización temporal hecha por Ochoa y Yaschine (2019), así como los criterios expuestos por Banegas y Cortés (2019).

La ENIGH de 1984 presenta información que representa los últimos años del periodo de desarrollo estabilizador y las condiciones previas al cambio estructural. Por su parte, la ENIGH de 2014 se considera representativa de una primera etapa de cambio estructural, la cual se caracteriza por las medidas de cambio estructural implementadas durante los años ochenta y que culmina con la aprobación de una

nueva ola de reformas entre 2012 y 2014, las cuales buscan profundizar la tendencia hacia el exterior de la economía mexicana.

Dado que buscamos relacionar la estructura productiva con la distribución del ingreso, trabajaremos únicamente con la población ocupada, por lo que nuestra unidad de análisis serán los individuos ocupados en el mercado laboral y como medida del ingreso se utilizará el ingreso laboral del trabajo principal, deflactado a pesos de 2014.

4.2 Variables

En total son ocho variables las que se emplearán para el análisis, de las cuales dos son construidas y el resto son modificaciones de la variable original contenida en la ENIGH. La tabla 5 contiene las variables utilizadas y los valores que toman en esta investigación.

Tabla 5. Variables empleadas

Variable	Valores
Variables sociodemográficas	
Edad	Continua
Sexo	0 Hombre 1 Mujer
Educación	1 Primaria 2 Preparatoria 3 Superior
Variables laborales	
Posición en el trabajo	1 Asalariado 2 Patrón 3 Cuenta propia 4 Trabajador familiar/sin remuneración
Tamaño de la empresa	0 Cinco o menos trabajadores 1 Seis o más trabajadores
Ingreso	Continua. Valores en pesos de 2014
Variables construidas	
Sector	1 Agrícola 2 Asalariado micro-informal 3 No asalariado micro-informal 4 Empleado público 5 Asalariado formal 6 No asalariado formal
Nivel de ingreso	1 Bajo 2 Medio 3 Alto

Fuente: elaboración propia

4.2.1 Características sociodemográficas

Para las características sociodemográficas, se consideraron las variables edad, sexo y nivel educativo. La variable edad y sexo no requirieron modificación. En el caso de la educación, se hizo una reclasificación con la finalidad de contar con categorías que reflejaran el logro educativo necesario para insertarse en el mercado laboral.

Estas categorías son primaria, en donde se agrupan las personas sin instrucción, con primaria completa o incompleta y con secundaria incompleta; preparatoria, dentro de la cual se ubican las personas con secundaria completa, preparatoria completa e incompleta, así como educación superior incompleta; por último, la categoría superior incluye a las personas con educación superior completa y posgrado.

4.2.2 Características laborales

Dentro de las variables laborales se considera la posición en el trabajo, el tamaño de la empresa y el ingreso laboral mensual.

En el caso del tamaño de la empresa se hizo una reclasificación para hacer comparables las categorías entre los distintos años de la ENIGH. La variable tamaño de la empresa cuenta con más categorías de respuesta en 2014, por lo que se redujeron a solo dos, que son las que cuenta la ENIGH en 1984. En cuanto al ingreso, se utiliza el ingreso laboral mensual de la actividad principal, expresado en pesos de 2014 para hacer comparaciones válidas entre ambos años.

4.2.3 Sector ocupacional

Para la construcción de la variable sector se siguió la propuesta del proyecto PAPIIT “La distribución del ingreso en México y Argentina, una explicación estructuralista”. Esta variable tiene por finalidad caracterizar la heterogeneidad estructural, a través de una clasificación por sectores ocupacionales, tomando en cuenta las diferencias entre unidades de producción según sus características y las formas de inserción laboral (CEPAL, 2012a).

La variable construida consiste en una clasificación en cuatro sectores y seis categorías ocupacionales. Esta variable es una adaptación para México de la propuesta de Salvia (2012), la cual sigue los lineamientos del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la Organización Internacional del Trabajo, y que se basa en el sector de actividad económica, la categoría ocupacional, el tamaño del establecimiento y la calificación del trabajo.

Para su construcción, se utilizaron ocho variables auxiliares, las cuales recodifican la información contenida en la ENIGH en categorías que sean de utilidad para construir la variable *sector*. Las variables auxiliares describen las características laborales de las personas, las características de los establecimientos en los que trabajan y las condiciones laborales en las que se encuentran los individuos.

Por parte de las características laborales, la variable *sector* considera la condición de actividad, tomando únicamente a las personas ocupadas; el perfil laboral, que organiza a la población de acuerdo con la ocupación del trabajo en profesional, técnico, otros y agrícola; así como la posición en el empleo, que clasifica a los individuos en asalariados, patrones, trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares o sin remuneración.

En cuanto a las características de los establecimientos, se considera el tamaño de la empresa, para la cual se hace una distinción entre empresas de menos de cinco trabajadores y empresas con seis o más trabajadores; el tipo de institución o empresa, que sirve para hacer una distinción entre los empleados del sector público y los del sector privado; así como el tipo de establecimiento en el que trabajan, que diferencia entre los establecimientos formales e informales a partir del tamaño de la empresa y de la posición en el empleo del individuo.

Por último, en las condiciones laborales se emplean dos variables auxiliares. Primero, el tipo de contrato bajo el cual se emplea el individuo, que puede ser permanente o temporal/sin contrato; en segundo término, si la persona cuenta o no con prestaciones laborales, para lo cual se considera únicamente los servicios de salud con los que cuenta.

A partir de las variables auxiliares se construye una clasificación en donde se definen cuatro sectores y seis categorías ocupacionales que permiten diferenciar a la población en función de la productividad y la calidad del empleo. La tabla 6 presenta un resumen de sus principales características.

Tabla 6. Descripción de la variable sector

Sector	Categoría ocupacional	Descripción
Agrícola	Agrícola	Trabajadores ocupados en actividades agrícolas.
Micro-informal	Asalariado micro-informal	Trabajadores asalariados, profesionistas o no, en establecimientos menores a cinco empleados. Trabajadores familiares o sin remuneración en establecimientos menores a cinco empleados.
	No asalariado micro-informal	Patrones en establecimientos menores a cinco empleados. Trabajadores por cuenta propia no profesionistas en establecimientos menores a cinco empleados.
Público	Empleado público	Asalariados, profesional o no, en instituciones públicas.
Formal	Asalariado formal	Asalariado, profesional o no, en establecimientos de más de seis trabajadores. Trabajador familiar, profesionista o no, en establecimientos de más de 6 trabajadores.
	No asalariado formal	Patrones en establecimientos de seis trabajadores o más Trabajadores por cuenta propia, profesionistas, en establecimientos de seis o más trabajadores.

Fuente: elaboración propia

El sector formal está compuesto por dos categorías ocupacionales. La categoría de asalariados formales consiste en todos aquellos trabajadores en establecimientos formales (de seis o más trabajadores) catalogados como asalariados o trabajadores familiares, sean profesionales o no profesionales. Por su parte, la categoría de no asalariados formales comprende a todos aquellos identificados como patrones o trabajadores por cuenta propia en establecimientos formales y que son profesionistas.

El sector público está constituido por los empleados del sector público, los cuales son todos aquellos trabajadores asalariados, profesionistas o no, que trabajan en el sector público.

El sector micro-informal consta de dos categorías ocupacionales: los asalariados informales, en donde se encuentran todos aquellos identificados como trabajadores asalariados o trabajadores familiares, profesionales o no profesionales, empleados en establecimientos con menos de cinco trabajadores; la segunda categoría son los no asalariados informales, los cuales son todos aquellos trabajadores no profesionistas, catalogados como patrones o por cuenta propia en establecimientos con menos de cinco trabajadores, y los trabajadores que prestan servicios a los hogares.

Por último, en el sector agrícola se clasifica a todos aquellos trabajadores ocupados en actividades agrícolas.

4.2.4 Niveles de ingreso

Debido a que el ingreso presenta una alta concentración de observaciones en la base de la distribución, se recurrió a un método de agrupación por k -medias con la finalidad de obtener grupos o niveles de ingreso que presentaran mayor similitud al interior y una mayor diferenciación respecto al exterior. El método de k -medias divide a nuestra población en k grupos, en donde cada observación pertenece al grupo con la media más cercana, minimizando la varianza al interior del grupo.

Este procedimiento se realizó a través del software Mathematica, utilizando la función *findclusters*. Debido a que la función requiere especificar el número de grupos en los que se dividirá la población, se definió que la mejor opción sería utilizar tres grupos para ambos años, ya que de esta forma los grupos presentaban una mayor uniformidad al interior y mayores diferencias entre ellos. Estos tres grupos representan nuestros niveles de ingreso bajo, medio y alto.

Con el objetivo de obtener grupos con características similares que permitan la comparación entre años, se decidió unir la variable de ingresos de 1984 y 2014

para después crear los grupos. En total, la ENIGH de 1984 y 2014 suman 40,997 observaciones, sus principales características se describen en el cuadro 1.

Cuadro 1. Características del ingreso laboral mensual para el total de observaciones en la ENIGH 1984 y 2014

Observaciones	40,997
Mínimo	0.00
Máximo	1,382,846.00
Media	5,083.05
Desv. Est.	10,613.16
1%	0.00
5%	0.00
10%	133.93
25%	1,046.75
50%	3,374.51
75%	6,264.62
90%	10,769.81
95%	15,530.96
99%	31,906.00

Fuente: elaboración propia con información de ENIGH 1984 y 2014

Un problema que surge de este arreglo es la diferencia de ingresos que existe entre años, principalmente debido a que en 2014 existen trabajadores con muy altos ingresos, lo que resultaría en un grupo sin información para el año 1984. Por ello, se decidió omitir los casos extremos. Se eliminaron de la muestra las 821 (2%) observaciones de mayor ingreso. Se quitaron también 576 (1.4%) observaciones que tenían inconsistencias; específicamente a todos los trabajadores asalariados registrados con \$0 de ingreso mensual.

De esta manera, la muestra resultante y con la que se trabajó en esta tesis comprende 39,600 observaciones que representan cerca del 97% del tamaño de la muestra original. A partir de este arreglo se elaboraron los niveles de ingreso, los detalles para el total de observaciones en la ENIGH 1984 y 2014 se presentan en el cuadro 2. Los detalles para cada año se especifican en el capítulo siguiente.

Cuadro 2. Niveles de ingreso para el 97% de las observaciones en la ENIGH 1984 y 2014, contruidos con el ingreso laboral mensual en pesos de 2014

Total obs. : 39,600

	Ingreso bajo	Ingreso medio	Ingreso alto
Frecuencia	22,932.00	13,293.00	3,375.00
Proporción	55.94%	32.42%	8.23%
Mínimo	0.00	4,030.87	10,652.65
Máximo	4,029.95	10,647.31	23,781.73
Media	1,632.42	6,428.95	14,874.74
Desv. Est.	1,298.36	1,769.75	3,421.45

Fuente: elaboración propia con información de ENIGH 1984 y 2014

4.3 Métodos de análisis

Esta investigación tiene como unidad de observación al individuo ocupado en alguna actividad económica. Para dar respuesta a las preguntas de investigación se proponen tres métodos de análisis, los cuales se presentan en la tabla 7.

Tabla 7. Preguntas de investigación, objetivos y método de análisis

Pregunta de investigación	Objetivos	Método de análisis
¿El cambio estructural modificó la composición de los distintos sectores ocupacionales en México entre 1984 y 2014?	Describir, a través de características sociolaborales de la población ocupada, los cambios ocurridos en los sectores ocupacionales a raíz del cambio estructural.	Elaboración de un perfil sociolaboral, por sector ocupacional, utilizando estadística descriptiva
¿Existe una relación entre las características sociolaborales de los sectores ocupacionales y la percepción de ingresos laborales en México en 1984 y 2014?	Identificar de qué manera inciden las características de los sectores ocupacionales en la percepción de ingresos laborales en México entre 1984 y 2014.	Estimación de modelos multinomiales ordenados y efectos marginales para 1984 y 2014.
De existir cambios en la composición por sectores ocupacionales entre 1984 y 2014 ¿en qué sentido modifican la probabilidad de obtener distintos niveles de ingreso laboral en México?	Identificar el sentido que adquieren los cambios en la composición por sectores ocupacionales, entre 1984 y 2014, y cómo afectaron la probabilidad de obtener distintos niveles de ingresos laboral en México.	Estimación de modelos multinomiales ordenados y efectos marginales para 1984 y 2014.

Fuente: elaboración propia

Nuestra primera pregunta de investigación busca conocer si el cambio estructural modificó las características de los sectores ocupacionales en México, para ello se propone la elaboración de un perfil sociolaboral por sector ocupacional, utilizando estadística descriptiva. Esto tiene como objetivo describir, a través de las características sociolaborales de la población ocupada, los cambios ocurridos en los sectores ocupacionales a partir del cambio estructural.

La segunda y la tercera pregunta se encuentran relacionadas. En el primer caso, nos interesa identificar la relación entre las características socio-ocupacionales, de los distintos sectores ocupacionales, con la percepción de ingresos laborales; en el segundo caso buscamos identificar cómo estas características socio-ocupacionales y sus cambios, entre 1984 y 2014, modifican la probabilidad de obtener distintos niveles de ingreso laboral en México.

Para responder estas preguntas proponemos la estimación de un modelo multinomial ordenado por año, usando como variable dependiente los niveles de ingreso y como regresores las variables de edad, sexo, educación y sector, así como la estimación de efectos marginales derivada de cada modelo. A través de estos métodos, podemos conocer la magnitud, dirección e importancia que tienen las variables consideradas en la percepción de ingresos laborales en México en 1984 y 2014.

Los modelos multinomiales ordenados son útiles cuando la variable dependiente se divide en alternativas que presentan un orden, como puede ser una clasificación por nivel socioeconómico en grupos o, en nuestro caso, en niveles de ingreso.

El modelo multinomial ordenado considera el ordenamiento de la variable independiente, pues en este caso importa la distribución condicional de ésta, es decir, se calcula la probabilidad de que una persona se encuentre en algún nivel de ingreso condicionado a las características sociolaborales que presenta. La variable dependiente se modela como una variable latente que atraviesa una serie de umbrales y que adopta la forma:

$$y_i^* = x_i' \beta + u_i$$

Los umbrales determinan la pertenencia a cada categoría de la variable dependiente, que para un modelo de m alternativas, se define formalmente por:

$$y_i = j \text{ cuando } \alpha_{j-1} < y^* \leq \alpha_j \quad \forall j = 1, \dots, m$$

$$\Pr(y_i = j) = \Pr(\alpha_{j-1} < y^* \leq \alpha_j)$$

Es decir, la probabilidad de que la variable dependiente, en el individuo i , tome el valor de la categoría j es igual a la probabilidad de que la variable latente y^* se encuentre en el intervalo definido por α_{j-1} y α_j .

Los resultados de la estimación se presentan en *log odds*. Por *odds* o momios se entiende la razón entre que un evento suceda y que no suceda, en este caso estamos hablando de la razón entre que una persona se encuentre en un nivel de ingreso más alto y que no se encuentre en un nivel de ingreso más alto. Estos momios se calculan en logaritmos, con la finalidad de situarlas en la misma escala y hacer más sencilla la interpretación.

En este sentido, la interpretación de los resultados se hace en términos de probabilidad y no en términos de unidades, es decir, cuando el coeficiente calculado es positivo se interpretaría, en nuestro caso, como que un aumento de una unidad en el regresor aumentaría la probabilidad de pertenecer a un nivel de ingreso mayor contra la de no pertenecer a ese nivel de ingreso.

4.4 Consideraciones finales

A lo largo de este apartado metodológico se buscó trazar la ruta a seguir para responder las preguntas de investigación que guían esta investigación. Para dar respuesta a estas preguntas, los métodos de análisis por utilizar serán la estadística descriptiva, para la elaboración de un perfil sociolaboral por sector ocupacional y nivel de ingreso; la estimación de un modelo multinomial ordenado para cada año de estudio, con la finalidad de conocer de qué manera inciden los factores socio ocupacionales al percibir ingresos laborales; así como la estimación de efectos marginales derivados del modelo multinomial ordenado, para conocer

cómo los cambios ocurridos influyen en la probabilidad de obtener distintos niveles de ingreso.

Se estableció que la fuente principal de información a utilizar será la ENIGH, levantada por el INEGI, debido a que es la fuente de información normalmente utilizada para la medición de desigualdad en la distribución del ingreso; es representativa a nivel nacional; cuenta con un abanico amplio de información, que va desde temas sociodemográficos, laborales, de ingresos y gastos; capta de forma detallada los ingresos de las personas y hogares; proporciona información para los años de interés considerados en esta investigación; y existe poca variación en los cuestionarios y las variables de la encuesta a lo largo del tiempo.

Los levantamientos empleados para esta investigación buscan reflejar las condiciones al inicio del cambio estructural y los resultados treinta años después, antes de que las nuevas reformas de apertura comercial surtan efecto. Esto con la finalidad de hacer una comparación entre ambos puntos e identificar los principales cambios en cuanto a las características de la estructura productiva y el acceso a distintos niveles de ingreso.

La forma de aproximarnos a la relación entre la heterogeneidad estructural y la desigualdad del ingreso será a través del estudio de la relación entre la estructura productiva y el ingreso laboral. En este sentido, se plantea un análisis por sectores ocupacionales, en el cual se toman en cuenta las diferencias entre unidades de producción que buscar aproximarse a sus diferencias en productividad. Para caracterizar la heterogeneidad estructural, se construyó una variable de sector, la cual divide a las personas ocupadas en cuatro sectores y seis categorías ocupacionales en función de sus características laborales, las características de los establecimientos y las condiciones laborales. En el caso del ingreso laboral se generó una variable que clasifica a las personas ocupadas en tres niveles de acuerdo con su ingreso laboral mensual del trabajo principal.

En el siguiente capítulo se presentan los resultados de la caracterización por sectores ocupacionales y niveles de ingreso, los cuales se elaborarán a partir de estadística descriptiva. Posteriormente se presentan los resultados de la

estimación, que se realizará a partir de un modelo multinomial ordenado mediante el cual se reconoce el ordenamiento existente en la variable dependiente (niveles de ingreso) y nos permite conocer la probabilidad de pertenecer a determinado nivel de ingreso, dadas ciertas condiciones sociales y laborales. Por último, se presentarán los resultados de la estimación de efectos marginales, mediante los cuales se busca conocer el efecto que tuvieron los cambios ocurridos, a partir del cambio estructural, sobre las probabilidades de obtener diferentes niveles de ingreso.

5. Resultados

5.1 Perfil sociolaboral de la población ocupada

5.1.1 Características generales

Las principales características sociodemográficas de la población ocupada, en 1984 y 2014, se presentan en el cuadro 3.

Cuadro 3. Características sociodemográficas de la población ocupada en 1984 y 2014

	1984	2014
Frecuencia	19,163,135	53,558,896
Edad		
Media	36.82	38.46
Sexo (%)		
Hombre	73.72	60.55
Mujer	26.28	39.45
Educación (%)		
Primaria	75.00	31.10
Preparatoria	21.25	52.57
Superior	3.75	16.34

Fuente: elaboración propia con información de ENIGH 1984 y 2014

En 1984 y 2014, México se caracterizó por tener una fuerza laboral mayor a los treinta años y compuesta principalmente por hombres. En 1984, los hombres representaban el 73.72% de la población ocupada, mientras que las mujeres conformaban el 26.28% restante, es decir, en 1984 por cada cuatro trabajadores, tres eran hombres. La edad de la población ocupada en este año abarcó un rango entre los 14 y los 97 años, con una edad promedio de 36.82 años.

Para 2014, la proporción de mujeres ocupadas aumentó de manera importante, alcanzando el 39.45% del total, mientras que la proporción de hombres continuó siendo la mayoritaria. La edad de la población ocupada se mantuvo en un rango similar, entre 14 y 95 años, mientras que la edad promedio aumentó a 38.46 años.

Los datos de la ENIGH de 1984 indican que el nivel educativo de la población ocupada era bajo. Tres cuartas partes de la población (75.00%) conformaron el grupo con educación primaria, es decir, no contaban con estudios o solamente habían cursado los grados de educación primaria, conclusa o inconclusa, y secundaria inconclusa. El resto se ubicó en el grupo de educación preparatoria (21.25%), en donde se encuentran las personas que concluyeron su educación secundaria, cursaron educación preparatoria, concluida o no, y quienes tienen educación superior inconclusa. El menor porcentaje corresponde a aquellos en el grupo de educación superior (3.75%) que son aquellos con educación superior concluida o estudios de posgrado.

Para 2014, los grupos con mayor nivel educativo aumentan en tamaño. El porcentaje de personas con educación preparatoria y superior se incrementaron a 52.57% y 16.34% respectivamente. No obstante, en 2014 cerca de tres de cada diez trabajadores (31.1%) se mantuvieron en niveles de educación básica.

En el cuadro 4 se presenta la información referente a las características laborales.

Cuadro 4. Características laborales de la población ocupada en 1984 y 2014

	1984	2014
Frecuencia	19,163,135	53,558,896
Posición en el empleo (%)		
Asalariado	67.70	72.96
Patrón	4.43	7.87
Cuenta propia	27.26	13.44
Sin remuneración	0.61	5.74
Tamaño de la empresa (%)		
Menor a 5 trabajadores	57.34	54.14
Mayor a 6 trabajadores	42.66	45.86
Ingreso laboral mensual		
Media	5,572.72	4,277.53
Desv. Est.	4,233.68	4,259.14
Mínimo	1.73	0.00
Máximo	23,765.13	23,781.30
Ingreso total	34,963,852.50	138,109,267.00

Fuente: elaboración propia con información de ENIGH 1984 y 2014

Por posición en el empleo, los datos de la ENIGH 1984 indican que en este año predominaron los trabajadores asalariados (67.7%), seguidos de los trabajadores por cuenta propia (27.26%), patrones (4.43%) y trabajadores en empresas familiares o en unidades donde no reciben remuneración (0.61%).

Este ordenamiento persiste en 2014, los principales grupos son los trabajadores asalariados y los trabajadores por cuenta propia. En el caso de los trabajadores asalariados, se registró un aumento en la proporción respecto a 1984, alcanzando 72.96%, es decir, cerca de tres cuartas partes del total. Por el contrario, la participación de los trabajadores por cuenta propia se redujo a 13.44%, mientras que la de patrones (7.87%) y de trabajadores en empresas familiares o sin remuneración (5.74%) aumentó.

Tanto en 1984 como en 2014, las empresas en las que se emplean los trabajadores son principalmente pequeñas, es decir, operan con cinco o menos empleados. En 1984 las empresas pequeñas representaron el 57.34% del total, mientras que en 2014 esta proporción se redujo ligeramente a 54.14%.

Como se observa en el cuadro 5, dentro de las empresas pequeñas, de cinco trabajadores o menos, se emplean principalmente trabajadores asalariados o por cuenta propia. Para 1984, los asalariados en empresas pequeñas representaban 45.81% y los trabajadores por cuenta propia el 46.23%; en 2014 aumentó la proporción de asalariados (52.24%), patrones (13.48%) y trabajadores sin remuneración (9.55%) en empresas pequeñas, mientras que la de trabajadores por cuenta propia se redujo (24.73%).

Cuadro 5. Posición en la ocupación por tamaño de empresa. Porcentajes

	5 o menos		6 o más	
	1984	2014	1984	2014
Asalariado	45.81	52.24	97.12	97.43
Patrón	6.90	13.48	1.12	1.24
Cuenta propia	46.23	24.73	1.76	0.11
Sin remuneración	1.06	9.55	0.00	1.23

Fuente: elaboración propia con información de ENIGH 1984 y 2014

Por otra parte, los trabajadores que se emplean en empresas con seis o más trabajadores representaron el 42.66% en 1984 y el 45.86% en 2014. En estas unidades, más del 97% son trabajadores asalariados en ambos años.

El ingreso laboral mensual de la población ocupada, expresado en pesos de 2014, es mayor en 1984 en comparación con el registrado en 2014. A pesar de que el rango de ingresos y la desviación estándar son similares en ambos años, el ingreso promedio en 1984 fue de \$5,572.72, mientras que en 2014 fue de \$4,277.53, lo que representa una diferencia aproximada de \$1,300 respecto a 1984⁴.

A manera de síntesis, la población con la que trabajaremos está compuesta principalmente por personas mayores a treinta años y por hombres, que en 2014 representaban a seis de cada diez trabajadores. En cuanto a educación, hay una diferencia importante entre 1984 y 2014 en cuanto a los niveles educativos de la población ocupada. En esos treinta años, disminuyó la población con educación primaria y aumentó la población con educación preparatoria. Sin embargo, la educación primaria continúa representando un porcentaje importante, mientras que la población con educación superior, a pesar de haber aumentado en porcentaje, continúa siendo una parte pequeña en comparación con quienes tienen educación primaria o preparatoria.

Por características laborales, los trabajadores ocupan mayoritariamente la posición de asalariados o de trabajadores por cuenta propia. Destacan de manera importante los asalariados, ya que en 2014 representan cerca de tres cuartas partes de la población ocupada. Por otro lado, aunque poco más de la mitad de las empresas en que se emplean los trabajadores son pequeñas, las empresas grandes presentan un porcentaje similar, y su participación en el total ha aumentado entre 1984 y 2014.

⁴ Es importante recordar que se omitió el 2% de las observaciones de mayores ingresos, como se señaló en el apartado de metodología, con la finalidad de contar con un segmento de población similar en cuanto ingreso en ambos años.

A continuación, se presentan las características por sector y categoría ocupacional, con la finalidad de destacar las principales diferencias que existen entre ellas y que podrían jugar un papel importante en la estimación que se presenta en el apartado siguiente. Es importante recordar que la variable sector y las categorías ocupacionales que la conforman están construidas a partir de las características laborales, por lo que estas se omiten de la descripción y nos enfocamos en las características sociodemográficas, el ingreso laboral y el nivel de ingreso.

5.1.2 Características por sector y categoría ocupacional

La variable sector cuenta con seis categorías que nos describen cuatro sectores ocupacionales de la economía: agrícola, micro/informal, público y formal. En el cuadro 6 se presentan la frecuencia y proporción que cada sector y categoría ocupacional representa respecto a la población ocupada total para cada año de estudio.

Cuadro 6. Frecuencia y proporción por sector y categoría ocupacional

Sector ocupacional	Frecuencia		Proporción	
	1984	2014	1984	2014
Agrícola	5,311,869	4,771,548	27.72	8.91
Micro-informal	6,345,959	24,266,112	33.12	45.31
Asalariado	2,847,669	13,867,344	14.86	25.89
No asalariado	3,498,290	10,398,768	18.26	19.42
Público	1,793,782	3,584,264	9.36	6.69
Formal	5,711,525	20,936,972	29.81	39.09
Asalariado	5,610,307	20,551,096	29.28	38.37
No asalariado	101,218	385,876	0.53	0.72

Fuente: elaboración propia con información de ENIGH 1984 y ENIGH 2014

Al inicio de nuestro periodo de estudio, en 1984, el sector de mayor tamaño es el micro/informal, en el cual se encontraban 33.12% de los trabajadores. A su vez, dentro de este sector se encuentran dos categorías: asalariado y no asalariado

micro/informal, las cuales conformaban el 14.86% y 18.26% de la población ocupada en 1984.

El sector formal ocupa, en cuanto a tamaño, la segunda posición en 1984, ya que incluye al 29.81% de los trabajadores en ese año. Al igual que el sector micro/informal, se encuentra conformado por dos categorías laborales: asalariado y no asalariado formal, los cuales integran al 29.28% y al 0.53% de la población ocupada, haciendo de los trabajadores asalariados en el sector formal la categoría de mayor tamaño, en ambos años, dentro de nuestra clasificación.

En tercer lugar, se encuentra el sector agrícola cuya proporción en 1984 fue de 27.72%, es decir, poco más de una cuarta parte de los trabajadores encuestados. Por último, en 1984, poco menos de una décima parte del total (9.36%) de los trabajadores se encontraban empleados en el sector público.

Treinta años después, en 2014, el porcentaje de trabajadores en el sector público se redujo a 6.69%, lo que se asocia con la reducción del tamaño del sector público, señalada por la bibliografía en el capítulo 1, como mecanismo de ajuste promovido por el cambio estructural.

Sin embargo, el sector que mayor reducción registró fue el agrícola, cuya participación se redujo a 8.91%, es decir, cerca de una tercera parte del porcentaje registrado en 1984. Cabe mencionar que la cantidad de personas empleadas en el sector agrícola es similar en ambos años, por lo que la reducción en su participación respecto al total puede deberse al aumento de la fuerza de trabajo total y del empleo en los otros sectores.

Los sectores micro/informal y formal fueron los únicos que registraron un aumento en el periodo que va de 1984 a 2014. El sector micro/informal aumentó su participación a 45.31%, doce puntos porcentuales por encima del nivel registrado en 1984. La categoría que mayor cambio registró, dentro de este sector, fue la de asalariado micro/informal que en 2014 representó poco más de una cuarta parte de la población ocupada (25.89%).

Por otro lado, el sector formal aumentó su participación a 39.09%, lo que representa un aumento de diez puntos porcentuales respecto a 1984. Este aumento recae principalmente en el incremento que tuvo la categoría de asalariado formal, cuya participación se colocó en 38.37% en 2014.

En el cuadro 7, se presentan la edad promedio y el sexo por sector y categoría ocupacional.

Cuadro 7. Edad promedio y sexo por sector y categoría ocupacional

Sector ocupacional	Edad		Mujeres (%)	
	1984	2014	1984	2014
Agrícola	40.90	45.82	10.17	21.71
Micro-informal	38.08	39.12	45.80	46.99
Asalariado	32.65	34.99	25.17	34.38
No asalariado	42.59	44.64	45.43	63.8
Público	35.66	42.23	39.30	48.89
Formal	31.86	35.36	29.47	33.15
Asalariado	31.72	35.20	26.15	33.28
No asalariado	44.01	44.04	16.91	39.45

Fuente: elaboración propia con información de ENIGH 1984 y ENIGH 2014

La media de edad, para todas las categorías y en ambos años de estudio, se encuentra entre los 30 y 45 años. Las categorías con menor edad promedio son asalariado formal, asalariado micro/informal y empleado público. Por otra parte, la categoría de no asalariado formal presenta una de las mayores edades para ambos años de estudio, mientras que en los sectores agrícola y público se observa el mayor aumento en la edad promedio entre 1984 y 2014.

Como se señaló en el apartado anterior, en 2014 se registró, en comparación con 1984, una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral. Visto a través del filtro de las categorías laborales, podemos identificar en cuáles de estas categorías las mujeres tuvieron una mayor participación.

El sector agrícola permaneció siendo principalmente masculino. En 1984, de cada diez trabajadores en el sector agrícola, solamente una era mujer, mientras que para 2014 por cada diez trabajadores, dos eran mujeres. A pesar de que la proporción de mujeres se duplicó en el sector agrícola, esta continúa siendo pequeña en comparación con las otras categorías.

Los trabajadores no asalariados del sector formal se asemejan al sector agrícola en su composición predominantemente masculina. En 1984 registran 16.91% de mujeres, el segundo más bajo entre todas las categorías. En 2014, este porcentaje se duplicó, aumentando la proporción de mujeres a 39.45%, es decir, de cada diez trabajadores en la categoría de no asalariados formales, aproximadamente cuatro eran mujeres.

Los trabajadores asalariados, en el sector micro/informal y en el sector formal, presentan un comportamiento muy parecido entre sí. Inician en 1984 con poco más de una cuarta parte de su población siendo mujeres; al término de nuestro periodo de estudio, en 2014, ambas categorías aumentaron el porcentaje de mujeres a una tercera parte de su población.

Por último, las categorías de no asalariado micro/informal y de empleado público se caracterizan por contar con el mayor porcentaje de población femenina en ambos años de estudio. Los trabajadores en la categoría de no asalariado micro/informal contaban, en 1984, con porcentajes muy cercanos de hombres (54.57%) y de mujeres (45.43%). Para 2014, en esta categoría predominaron las mujeres (63.8%), siendo la única de las seis con una mayoría de mujeres. Por otro lado, en la categoría de empleado público, en 1984, de cada diez trabajadores cerca de cuatro eran mujeres; en 2014 esta proporción aumentó a 48.89%, haciendo de esta la única categoría en donde hay una participación equitativa de ambos grupos.

En el cuadro 8, se presenta la proporción de trabajadores por sector y categoría ocupacional con distintos niveles educativos.

Cuadro 8. Educación por sector y categoría ocupacional

Sector ocupacional	Primaria		Preparatoria		Superior	
	1984	2014	1984	2014	1984	2014
Agrícola	96.53	70.91	3.47	27.57	0.00	1.52
Micro-informal	84.89	38.66	14.19	52.71	0.92	8.63
Asalariado	79.26	34.18	19.79	56.72	0.95	9.10
No asalariado	89.47	44.64	9.64	47.35	0.89	8.01
Público	36.58	4.94	43.63	46.57	19.78	48.50
Formal	56.06	17.73	38.57	59.13	5.36	23.14
Asalariado	56.17	17.83	38.76	59.97	5.07	22.20
No asalariado	50.01	12.41	28.14	14.48	21.85	73.11

Fuente: elaboración propia con información de ENIGH 1984 y ENIGH 2014

De manera general, en 1984 se registraron bajos niveles de educación sin importar la categoría ocupacional. No obstante, hay importantes diferencias por resaltar. El sector agrícola y micro-informal presentaron una mayor proporción de trabajadores con bajos niveles educativos, pues en cada categoría de estos sectores más de tres cuartas partes de la población contaba con educación primaria.

Por el contrario, los sectores público y formal presentaron mayor nivel de escolaridad en 1984. Si bien hay un importante porcentaje de trabajadores con educación primaria, los cuales comprenden una tercera parte entre los trabajadores del sector público y poco más de la mitad entre los trabajadores del sector formal, también cuentan con altos porcentajes de población con educación preparatoria y superior.

En 2014, todos los sectores ocupacionales experimentaron un aumento en los niveles educativos que presentaban. En este año se observa una disminución de las personas con educación primaria y un aumento en la proporción de individuos con niveles educativos más altos, principalmente de los trabajadores con educación preparatoria. No obstante, persisten muchas de las características descritas en los párrafos anteriores.

Los sectores agrícola y micro-informal continuaron siendo los de menor nivel educativo, pues la proporción de trabajadores con educación primaria en estos sectores es la más alta. Destaca el sector agrícola, en donde se registró un 70.91% de población con educación primaria. En estos sectores, la educación preparatoria tuvo un aumento considerable, representando poco más de una cuarta parte en el sector agrícola y cerca de la mitad de la población en el sector micro-informal. Por el contrario, la educación superior continuó siendo muy limitada, representando menos de una décima parte en estos sectores.

Los sectores público y formal registraron los mayores niveles educativos, pues registraron una mayor proporción de trabajadores con educación preparatoria y superior. La educación primaria disminuyó drásticamente en estos sectores. En el sector público, la proporción de trabajadores con educación primaria es la más pequeña de todas las categorías ocupacionales (4.94%), mientras que entre los asalariados y no asalariados del sector formal la proporción de trabajadores con educación primaria se redujo más de la mitad.

Por el contrario, la proporción de trabajadores con educación superior aumentó, respecto a 1984, más del doble en el sector público (48.50%), poco más de cuatro veces entre los asalariados formales (22.20%) y cerca de tres veces en los no asalariados formales (73.11%).

En términos de ingreso, como se muestra en el cuadro 9, tenemos un ordenamiento similar para ambos años de estudio, de menor a mayor ingreso se encuentra el sector agrícola, el sector micro-informal, el sector formal y el sector público.

Cuadro 9. Ingreso promedio por sector y categoría ocupacional

Sector ocupacional	Ingreso promedio	
	1984	2014
Agrícola	3,490.66	1546.55
Micro-informal	4,948.84	2,742.23
Asalariado	4,928.93	2,709.35
No asalariado	4,965.05	2,786.08
Público	9,055.57	9173.80
Formal	7,108.45	5,841.14
Asalariado	7,100.58	5,814.53
No asalariado	7,544.66	7,258.62

Fuente: elaboración propia con información de ENIGH 1984 y ENIGH 2014

En 1984, los trabajadores del sector agrícola y del sector micro-informal percibían un ingreso laboral promedio menor a la media general que fue de \$5,572.70. Los de menores ingresos eran los trabajadores agrícolas, con una media de ingreso de \$3,490.66; enseguida los asalariados micro-informales, con un ingreso promedio de \$4,928.93, y los no asalariados micro-informales con \$4,965.05.

Por el contrario, los trabajadores en los sectores público y formal percibieron ingresos por encima de la media. Empleado público fue la categoría con mayor ingreso promedio al registrar \$9,055.57, seguido de no asalariado formal con \$7,544.66 y asalariado formal con \$7,100.58.

En 2014, los ingresos promedio se contrajeron de manera importante, con excepción del ingreso promedio de los empleados públicos para quienes hay un ligero incremento. Esta disminución fue más marcada en los sectores agrícola y micro-informal, así como en la categoría de asalariado formal. No obstante, únicamente los dos primeros se mantuvieron por debajo de la media del año que fue de \$4,277.53.

Al igual que en 1984, el sector agrícola es el de menores ingresos, con un ingreso mensual promedio de \$1,546.55; le siguen los asalariados micro/informales, con \$2,709.35, y los no asalariados micro-informales, con \$2,786.08. Del otro lado

tenemos a las categorías ocupacionales de mayores ingresos, cuyo ingreso promedio se encuentra por encima de la media de ingresos en el año.

El sector público nuevamente fue el sector de mayores ingresos, al registrar un ingreso promedio mensual de \$9,173.80; a continuación, se encuentra el grupo de los no asalariados formales, cuyo ingreso promedio fue de \$7,258.62, y finalmente los asalariados formales, con \$5,814.53.

En el cuadro 10 se presenta la proporción de personas en cada nivel de ingreso por sector y categoría ocupacional. Se puede observar un aumento, entre 1984 y 2014, de la población en el grupo de ingresos bajo y medio, principalmente en los sectores agrícola y micro-informal.

Cuadro 10. Nivel de ingreso por sector y categoría ocupacional

Sector ocupacional	Bajo		Medio		Alto	
	1984	2014	1984	2014	1984	2014
Agrícola	71.15	89.59	24.09	9.17	4.76	1.23
Micro-informal	47.96	76.99	43.73	20.35	8.31	2.66
Asalariado	42.68	75.78	52.09	22.45	5.23	1.77
No asalariado	52.26	78.61	36.92	17.54	10.81	3.85
Público	2.59	13.35	72.15	55.38	25.26	31.27
Formal	18.57	39.89	65.96	47.85	15.47	12.26
Asalariado	18.15	39.97	66.67	47.95	15.18	12.08
No asalariado	41.75	35.59	26.71	42.43	31.54	21.98

Fuente: elaboración propia con información de ENIGH 1984 y ENIGH 2014

En el sector agrícola, en 1984, siete de cada diez trabajadores (71.15%) pertenecían al nivel de ingresos bajo, mientras que dos de cada diez (24.09%) se encontraban en el grupo de ingreso medio. Treinta años después, en 2014, aproximadamente nueve de cada diez trabajadores (89.59%) en el sector agrícola eran de ingresos bajos.

Por su parte, en el sector micro-informal, en 1984 cinco de cada diez (52.09%) trabajadores asalariados pertenecían al nivel de ingresos medio, mientras que

entre los trabajadores no asalariados esta proporción correspondía a tres de cada diez (36.92%) y por lo menos uno de cada diez (10.81%) se encontraba en el nivel alto de ingresos.

En 2014, la proporción de trabajadores en el nivel de ingresos bajo aumentó considerablemente en el sector micro-informal. Entre los trabajadores asalariados y no asalariados, de este sector, por lo menos siete de cada diez pertenecían al nivel de ingresos bajo, en porcentaje esto representa 75.78% y 78.61% respectivamente.

En el sector formal se observa la misma tendencia, aumenta la proporción de trabajadores en el nivel bajo de ingresos y disminuye la de trabajadores en los niveles medio y alto de ingresos. En 1984, los trabajadores asalariados de este sector pertenecían principalmente al nivel de ingresos medio, con 66.67%, en el nivel de ingresos bajo se encontraba 18.15% de los asalariados formales. En 2014 esta proporción se duplicó, alcanzando 39.97%, mientras que la de trabajadores en el nivel medio de ingresos disminuyó a 47.95%.

En el caso de los no asalariados formales, en 1984, la mayor parte de su población se encuentra en el nivel de ingresos bajos (41.75%) y en el de ingresos altos (31.54%). En 2014, la población de ingresos altos disminuyó diez puntos porcentuales (21.98%), mientras que la de ingresos bajos se redujo a 35.59%. En esta categoría ocupacional la mayor parte de la población en 2014 (42.43%) se encuentra en el nivel de ingreso medio.

El sector público se caracteriza por tener la mayor parte de su población en los niveles de ingreso medio y alto. En 1984, aproximadamente tres cuartas partes (72.15%) de los trabajadores del sector público pertenecían al nivel de ingreso medio, mientras que poco más de una cuarta parte (25.26%) percibían ingresos en el nivel alto. En 2014, hubo un aumento considerable de trabajadores en el nivel bajo de ingresos, los cuales pasaron de 2.59% a 13.35%; en este año, la proporción de trabajadores en el nivel de ingreso medio disminuyó (55.38%), mientras que la de trabajadores en el nivel de ingreso alto aumentó (31.27%), siendo el único sector que registró un aumento en esta categoría.

A manera de síntesis, el sector agrícola representa el segundo más pequeño en tamaño para ambos años de estudio. En 1984, poco más de una cuarta parte (27.72%) de la fuerza laboral se empleaba en el sector agrícola, esta proporción disminuyó de manera importante en 2014, ocupando 8.91% de la fuerza laboral en el año. La edad promedio ha incrementado en estos años, pasando de 40.90 a 45.82 años.

En cuanto al sexo, el sector agrícola registró la menor participación de mujeres en comparación con el resto de los sectores, a pesar de que la proporción de mujeres empleadas en el sector agrícola se duplicó entre 1984 y 2014. Este sector se caracteriza por bajos niveles educativos. En 1984, prácticamente la totalidad de trabajadores registró contar con educación primaria. En 2014, la proporción de personas con educación preparatoria se incrementó de manera importante, aunque la gran mayoría continuó en educación primaria.

En términos de ingreso, es el sector que menores percepciones tiene. El ingreso promedio de un trabajador agrícola disminuyó de \$3,490.66, en 1984, a \$1,546.55 en 2014. Por esta razón, en el sector agrícola la mayor parte de los trabajadores pertenece al nivel de ingreso bajo, situación que se acentuó con el cambio estructural, en 2014.

El sector micro-informal es el de mayor tamaño, respecto al resto, en ambos años. Comprende dos categorías ocupacionales: asalariados y no asalariados. Los asalariados del sector micro-informal incrementaron su proporción sobre la fuerza laboral total en 2014, convirtiéndose en la segunda categoría ocupacional de mayor tamaño. La edad media de los trabajadores en esta categoría ocupacional se ubicó en 32.65 y 34.99 años, en 1984 y 2014 respectivamente.

Las mujeres en esta categoría ocupacional representaron una cuarta parte (25.17%) de la fuerza laboral, en 1984, y poco más de una tercera parte (34.99%) en 2014. En cuanto a educación, se puede observar cómo los asalariados del sector micro-informal avanzaron hacia mayores niveles educativos en 2014. Destacan los aumentos en la categoría de educación preparatoria y superior.

La media de ingreso en esta categoría ocupacional fue de \$4,928.93 en 1984, mientras que en 2014 se redujo a \$2,709.35; los asalariados micro-informales se ubican, principalmente, en los niveles de ingreso bajo y medio. En 1984, más de la mitad (52.09%) de los trabajadores en esta categoría ocupacional pertenecían al nivel de ingresos medio; para 2014 esta proporción disminuyó considerablemente (22.45%) mientras que las personas en el nivel de ingresos bajo alcanzaron poco más de tres cuartas partes (75.78%) de los asalariados micro-informales.

Por otra parte, los no asalariados del sector micro-informal representaron la tercera categoría ocupacional de mayor tamaño. Su proporción, respecto al total, aumentó de 18.26% a 19.42% en 2014. La edad promedio de los trabajadores en esta categoría ocupacional fue de 42.59 y 44.64 años, en 1984 y 2014 respectivamente.

Entre los no asalariados del sector micro-informal se encuentra la mayor proporción de mujeres para ambos años de estudios, siendo la única categoría ocupacional que cuenta con una mayoría de mujeres en 2014. La educación en esta categoría refleja el mismo avance que en el resto de los sectores ocupacionales. En 1984, cerca de nueve de cada diez trabajadores en esta categoría contaban con educación primaria; para 2014, esta proporción se redujo a cuatro de cada diez (44.64%), aumentando la proporción de trabajadores con educación preparatoria y superior.

El ingreso promedio de los no asalariados del sector micro-informal disminuyó, en 2014, pasando de \$4,965.05 a \$2,786.08. Al igual que en las categorías previamente descritas, se puede observar un aumento en la proporción de personas en el nivel de ingreso bajo en 2014. Entre los trabajadores en esta categoría ocupacional, más de la mitad (52.26%) pertenecían al nivel de ingreso bajo en 1984, mientras que poco más de la tercera parte (36.92%) se ubicaban en el nivel de ingreso medio. Para 2014, la mayor parte de la población en esta categoría perteneció al nivel de ingresos bajo (78.61%), mientras que la proporción de personas en el nivel de ingresos medio disminuyó poco más de la mitad (17.54%).

El sector público es el sector ocupacional de menor tamaño en comparación con el resto. Su proporción, respecto al total de la fuerza de trabajo, es menor a una décima parte y su reducción se asocia con el cambio estructural. La edad promedio de los trabajadores en este sector fue de 35.66 y 42.23 años, en 1984 y 2014 respectivamente.

Es un sector con una proporción alta de mujeres. En 1984 esta proporción correspondía a 39.30% de los trabajadores en el sector, para 2014 la proporción de mujeres aumentó a 48.89%. En términos de educación, el sector público presentó altos niveles educativos en ambos años. En 1984 registró, en comparación el resto de los sectores, la menor proporción de trabajadores con educación primaria (36.58%), así como una alta proporción de personas con educación preparatoria (43.63%) y superior (19.78%). En 2014 observamos, nuevamente, la menor proporción de trabajadores con educación primaria (4.94%), en comparación con el resto de los sectores, y proporciones similares, entre si, en educación preparatoria (46.57%) y superior (48.50%).

El sector público contó con el mayor ingreso promedio en ambos años de estudio, siendo el único sector que experimentó un aumento. En 1984, el ingreso promedio fue de \$9,055.57 mientras que en 2014 fue de \$9,173.80. Esto se refleja en las altas proporciones de trabajadores en los niveles de ingreso medio y alto. Una cuarta parte (25.26%) de los trabajadores en el sector público pertenecían al nivel de ingresos alto en 1984, mientras que en el nivel de ingreso medio se encontraban cerca de tres cuartas partes (72.15%).

Para 2014, aumentó considerablemente la proporción de personas en el nivel de ingreso bajo, pasando de 2.59% a 13.35%, mientras que la proporción de empleados públicos en el nivel de ingreso medio se redujo a 55.38%. Sin embargo, el sector público fue el único que registró un aumento en la proporción de trabajadores en el nivel de ingreso alto, representando estos el 31.27% de los trabajadores en el sector.

El sector formal fue el segundo de mayor tamaño en los años de estudio, abarcando 29.80% de los trabajadores en 1984 y 39.09% en 2014. A nivel de

categorías ocupacionales, los trabajadores asalariados del sector formal conforman la categoría de mayor tamaño de todas, pues comprenden prácticamente la totalidad del tamaño del sector.

La edad promedio de los asalariados en el sector formal fue de 31.72 y 35.20 años en 1984 y 2014, respectivamente. La participación de mujeres en esta categoría ocupacional abarcó más de una cuarta parte (26.15%) en 1984 y aumentó a una tercera parte (33.28%) en 2014, presentando un comportamiento similar al observado entre los asalariados del sector micro-informal.

La educación en esta categoría ocupacional presentó un movimiento importante hacia mayores niveles, al igual que ocurrió en el resto de las categorías ocupacionales. En 1984, los asalariados del sector formal contaban con educación primaria (56.17%) y preparatoria (38.76%), la educación superior (5.07%) era minoritaria. En 2014, se redujo de manera importante la proporción de trabajadores con educación primaria (17.83%), mientras la educación preparatoria (59.97%) y superior (22.20%) tuvieron un crecimiento considerable.

El ingreso promedio, entre los asalariados del sector formal, se redujo de \$7,100.58 en 1984 a \$5,814.53 en 2014. A la par, se redujo la proporción de trabajadores en niveles de ingreso medio y alto, mientras que la proporción de trabajadores en nivel de ingreso bajo se duplicó.

Por último, los no asalariados del sector formal representan la categoría más pequeña de todas, al comprender menos de 1% en ambos años de estudio. La edad promedio en esta categoría es característica, pues es prácticamente la misma en ambos años. La proporción de mujeres en este sector se duplicó, pasando de 16.91% en 1984 a 39.45% en 2014.

Esta categoría ocupacional se caracteriza por el nivel educativo. En 1984, la mitad de los no asalariados del sector formal contaban con educación primaria, una proporción baja en comparación con el resto de las categorías ocupacionales, con excepción del sector público. Además, registraron la proporción más alta de trabajadores con educación superior (21.85%) de todas las categorías

ocupacionales. En 2014, esta proporción se incrementó hasta abarcar cerca de tres cuartas partes (73.11%) de los no asalariados en el sector formal.

El ingreso promedio en esta categoría ocupacional también sufrió una reducción, aunque menos pronunciada en comparación con los asalariados del sector formal. En 1984, el ingreso promedio fue de \$7,544.66 mientras que en 2014 disminuyó a \$7,258.62. En términos de la distribución por niveles de ingreso, se observa un comportamiento distinto al del resto de las categorías ocupacionales. En este caso, hay una disminución en la proporción de trabajadores en los niveles de ingreso bajo y alto, mientras que el nivel de ingreso medio aumentó su proporción entre 1984 y 2014.

5.1.3 Características por nivel de ingreso

Siguiendo el procedimiento descrito en el capítulo anterior, se construyeron tres niveles de ingreso: bajo, medio y alto. En este apartado se describen las principales características para cada uno de estos niveles de ingreso, las cuales se presentan en el cuadro 11.

Cuadro 11. Características sociodemográficas y de ingreso por nivel de ingreso de la población ocupada en 1984 y 2014

	Bajo		Medio		Alto	
	1984	2014	1984	2014	1984	2014
Frecuencia	7,930,162	31,787,818	9,116,373	17,378,009	2,116,600	4,393,069
Proporción (%)	41.38	59.35	47.57	32.45	11.05	8.20
Edad						
Media	38.07	38.02	35.17	38.52	39.25	41.42
Sexo (%)						
Hombres	68.91	54.53	75.26	69.39	85.15	69.09
Mujeres	31.09	45.47	24.74	30.61	14.85	30.91
Educación (%)						
Primaria	89.56	41.78	69.66	18.24	43.46	4.64
Preparatoria	10.15	50.74	27.44	59.67	36.12	37.66
Superior	0.29	7.48	2.90	22.09	20.42	57.70
Ingreso*						
Media	2016.00	1627.30	6572.47	6406.25	14592.54	15033.64
Mínimo	1.73	0.00	4030.87	4032.14	10664.54	10652.65
Máximo	4029.95	4029.90	10647.31	10646.40	23765.13	23781.30
Proporción del ingreso total (%)	14.50	23.43	55.79	47.75	29.71	28.81
Categoría ocupacional (%)						
Agrícola	47.65	13.45	14.04	2.52	11.94	1.35
Asalariado micro-informal	15.33	33.06	16.27	17.92	7.03	5.59
No asalariado micro-informal	23.06	25.71	14.17	10.50	17.87	9.12
Empleado público	0.59	1.51	14.20	11.42	21.41	25.51
Asalariado formal	12.84	25.84	41.02	56.70	40.23	56.50
No asalariado formal	0.53	0.43	0.30	0.94	1.52	1.93

Fuente: elaboración propia con información de ENIGH 1984 y ENIGH 2014

Nota: * valor en pesos de 2014

En la descripción por sectores, del apartado anterior, se observa una reducción de los ingresos laborales en los sectores agrícola, micro-informal y formal, que tiene como resultado un aumento en la proporción de trabajadores en el nivel de ingreso bajo y una reducción de aquellos con ingreso medio y alto.

El nivel de ingreso bajo abarcó un rango de ingresos que iba de \$0 a \$4,030 con una media de \$2,016 y de \$1,627.30, en 1984 y 2014 respectivamente. En 1984 era el segundo nivel de ingreso de mayor tamaño (41.38%), mientras que en 2014 aumentó su participación y se posicionó como el de mayor tamaño (59.35%) de los tres. La suma total de los ingresos en este grupo equivalía al 14.5% del ingreso total en 1984, mientras que en 2014 esta cifra ascendió a 23.43% en respuesta al incremento de trabajadores en este nivel.

Por su parte, el nivel de ingreso medio se encontraba entre los \$4,030 y los \$10,650 mensuales. La media de ingreso en este grupo fue de \$6,572.47 en 1984 y \$6,406.25 en 2014. En 1984 constituía el grupo de ingresos más grande, con

47.57% de la población ocupada en él, mientras que en 2014 su tamaño disminuyó a 32.45%, posicionándolo como el segundo más grande.

El nivel de ingresos alto es el grupo más pequeño de los tres, congregando el 11.05% de la población ocupada en 1984 y 8.20% en 2014. En él se considera a todos aquellos que perciben un ingreso superior a \$10,650 mensuales, tiene una media de ingresos de \$14,592.54 y de \$15,033.64 en 1984 y 2014, respectivamente. A pesar de ser el más pequeño, la suma de sus ingresos equivale a cerca de una tercera parte del ingreso total en cada año, pues en 1984 representaba el 29.71% y en 2014 fue de 28.81%.

La edad promedio, en cada nivel de ingreso, presenta variaciones pequeñas. En el nivel de ingreso bajo, el promedio de edad fue similar en ambos años, 38.07 y 38.02 años en 1984 y 2014, respectivamente. En el nivel de ingreso medio, la edad promedio aumentó de 35.17 años, en 1984, a 38.52 en 2014; mientras que en el nivel de ingreso alto incrementó de 39.25 años a 41.42 en el mismo periodo.

Por sexo, las mujeres tienen mayor participación en el nivel de ingreso bajo. En 1984, el mayor porcentaje de mujeres (31.09%) se presentó en el nivel de ingreso bajo, en comparación con los grupos de ingreso medio (24.74%) y alto (14.85%). A pesar de que en 2014 las mujeres ganaron más espacios en los niveles de ingreso medio y alto, aumentando su proporción a 30.61% y 30.91% respectivamente, la mayor proporción de mujeres continuó en el nivel de ingreso bajo, en donde representaron 45.47%.

La educación siguió un patrón similar al sexo. El nivel de ingresos bajo se caracterizó por niveles bajos de educación, mientras que en el grupo de ingresos altos ocurrió lo contrario. En 1984, el nivel de ingresos bajo registró una gran mayoría (89.56%) de personas con educación primaria, lo mismo ocurría en los grupos de ingreso medio (69.66%) y alto (43.46%) aunque en menor magnitud. Por el contrario, el grupo de ingresos altos registró, en este año, un alto porcentaje de personas con educación superior (20.42%), el mayor porcentaje para esta categoría en 1984 y que mantiene una distancia considerable, en cuanto a tamaño, con lo registrado en los niveles de ingreso bajo y alto.

En 2014, a pesar de que la población ocupada transitó hacia mayores niveles educativos, en el grupo de ingresos bajos persistió una proporción importante de trabajadores en los menores niveles educativos. Entre los trabajadores en el grupo de ingresos bajos incrementó de manera importante el porcentaje de personas con educación preparatoria (50.74%) aunque mantuvo una proporción alta de personas con educación primaria (41.78%).

En el resto de los niveles de ingreso, la proporción de personas con educación preparatoria y superior incrementó. En el caso del nivel de ingresos medio, la proporción de personas con educación preparatoria se duplicó, mientras que en el de ingresos altos el porcentaje de trabajadores con educación superior tuvo un incremento de más del doble.

En términos de sectores y categorías ocupacionales, en 1984, el grupo de ingreso bajo registró una proporción alta de trabajadores del sector agrícola (47.65%) y del sector micro-informal (38.39%), dentro del cual la categoría de mayor tamaño eran los no asalariados (23.06%). Esto significa que, en 1984, en los sectores agrícola y micro-informal, en conjunto, se encontraban cerca de nueve de cada diez (86.04%) trabajadores en el nivel de ingresos bajos.

En 2014, el sector agrícola redujo de manera importante su participación en el total (13.45%), mientras que los sectores micro-informal (58.77%) y formal (26.84%) aumentaron su participación. Esto se debe a que, al interior de estos sectores ocupacionales, las categorías ocupacionales de asalariados duplicaron su proporción. Los asalariados del sector micro-informal aumentaron de 15.33% a 33.06%; mientras que los asalariados del sector formal pasaron de 12.84% a 25.84% entre 1984 y 2014.

En el grupo de ingreso medio, los sectores ocupacionales de mayor tamaño, en 1984, fueron el micro-informal (30.44%) y el formal (41.32%). La categoría ocupacional de mayor tamaño, en este nivel de ingreso, corresponde a los asalariados del sector formal (41.02%), seguidos de los asalariados del sector micro-informal (16.27%), los empleados públicos (14.20%), los no asalariados del sector micro-informal (14.17%) y los trabajadores del sector agrícola (14.04%).

En 2014, el nivel de ingreso medio presentó el mismo ordenamiento por categorías ocupacionales. Sin embargo, aumentó la proporción de asalariados en el sector formal (56.70%) y en el sector micro-informal (17.92%), mientras que el resto de las categorías ocupacionales disminuyeron su tamaño. Por sectores ocupacionales, el sector formal (57.64%) aumentó su proporción respecto a 1984, mientras que el sector micro-informal (28.42%) la redujo. No obstante, ambos sectores ocupacionales permanecieron siendo los de mayor tamaño.

En el nivel de ingreso alto, podemos observar importantes cambios. En 1984, el sector de mayor tamaño fue el formal (41.75%), seguido del micro-informal (24.90%) y del sector público (21.41%). El sector agrícola representaba a poco más de una décima parte (11.94%) de los trabajadores en este nivel de ingreso. Por categorías ocupacionales, los asalariados del sector formal contaban con la mayor proporción (40.23%), mientras que los empleados públicos representaban, en proporción, poco más de la mitad de los asalariados formales (21.41%).

En 2014, los trabajadores de los sectores agrícola (1.35%) y micro-informal (14.71%) redujeron su participación en este nivel de ingreso. Los sectores ocupacionales de mayor tamaño, para este año, fueron el sector formal (58.43%) y el sector público (25.51%). Ambos incrementaron su proporción respecto a 1984. Los asalariados del sector formal (56.50%) y los empleados públicos (25.51%) continuaron siendo las categorías ocupacionales de mayor tamaño en este nivel de ingreso.

De manera general, se puede señalar que la participación de los sectores agrícola y micro/informal es mayor en el nivel de ingreso bajo y disminuye conforme avanzamos hacia los grupos de mayor ingreso. Por el contrario, la participación de los sectores público y formal es menor en el nivel de ingreso bajo y aumenta conforme aumenta el ingreso. Hay una mayor proporción de asalariados y no asalariados del sector micro-informal en el nivel de ingreso bajo, mientras que la proporción de asalariados del sector formal es mayor en el nivel de ingreso medio y la de empleados públicos en el de ingreso alto.

En síntesis, entre 1984 y 2014, el grupo de bajos ingresos aumentó de tamaño, convirtiéndose en el más grande de los tres, seguido por el de ingreso medio e ingreso alto. El nivel de ingreso bajo se asocia con una mayor presencia de mujeres y menores niveles educativos, en comparación con los niveles de ingreso medio y alto, en los cuales las mujeres ocupan una proporción menor y, en general, los trabajadores presentan mayores niveles educativos.

A raíz del cambio estructural, en los niveles de ingreso hay un predominio claro de ciertos sectores y categorías laborales. En el de ingresos bajos, la mayoría de los trabajadores se ocupa en el sector micro-informal. En el de ingreso medio, la mayoría de los trabajadores se encuentra en el sector formal, especialmente en la categoría de asalariados; lo mismo sucede en el nivel de ingreso alto, en donde además destaca la presencia de los trabajadores del sector público.

5.2 Modelo multinomial ordenado

Se estimaron dos regresiones logísticas multinomiales ordenadas, una por cada año de estudio considerado, tomando como variable dependiente la variable de nivel de ingreso y como regresores las variables de sexo, edad, educación y sector. Esto con la finalidad de conocer la importancia que tienen estas variables al momento de definir la probabilidad de pertenencia a los distintos niveles de ingreso.

La relación entre los valores de verosimilitud del modelo completo y el restringido, medido por la pseudo R^2 , es de 17.35% y de 21.04% para el año de 1984 y 2014, respectivamente. Este coeficiente refleja la bondad de ajuste del modelo a la variable que se pretende explicar, en este caso los modelos estimados explican el 17.35% y el 21.04% de la variable real, lo cual se considera dentro de los parámetros aceptables para cualquier modelo.

De acuerdo con la prueba de Wald, los coeficientes estimados son estadísticamente significativos en su conjunto para ambos modelos; además de que individualmente son estadísticamente significativos en todos los casos. Los resultados se muestran en la cuadro 12. Debido a que se trata de un modelo no

lineal, se debe tener en cuenta que los coeficientes están expresados en *log odds* o momios, las cuales refieren a la razón entre que una persona se encuentre en un nivel de ingreso más alto y que no se encuentre en un nivel de ingreso más alto. Estas probabilidades se calculan en logaritmos, con la finalidad de situarlas en la misma escala y hacer más sencilla la interpretación.

Por otra parte, en la estimación se utilizaron variables continuas (edad) y variables discretas (sexo, educación y sector). En el último caso, la estimación arroja coeficientes para cada categoría de la variable, los cuales se calculan tomando como base o referencia la primera categoría, para la cual no hay un coeficiente definido.

Cuadro 12. Regresión multinomial ordenada para los años 1984 y 2014

	1984		2014	
Prob. Wald	0.000		0.000	
Pseudo R2	0.1735		0.2104	
Edad	0.015	*	0.034	*
	0.0000356		0.0000252	
Mujer	-1.028	*	-0.830	*
	0.0011521		0.0006704	
Educación				
Preparatoria	0.817	*	1.086	*
	0.0013017		0.000853	
Superior	2.350	*	2.353	*
	0.0027457		0.0010817	
Sector				
Asalariado micro-informal	1.316	*	1.031	*
	0.0015837		0.0017121	
No asalariado micro-informal	1.217	*	0.908	*
	0.001547		0.0017684	
Empleado público	2.837	*	3.277	*
	0.002023		0.0019564	
Asalariado formal	2.284	*	2.452	*
	0.0014693		0.0016641	
No asalariado formal	1.269	*	1.768	*
	0.0072893		0.0037252	

Nota: * = estadísticamente significativo al 99%

Fuente: estimación realizada con información de ENIGH 1984 y 2014

Los resultados de la estimación, expuestos en el cuadro 12, indican que la edad tiene un efecto positivo sobre las posibilidades de encontrarse en un nivel de ingreso más alto independientemente del nivel en el que se encuentre, es decir, al aumentar la edad un año, manteniendo el resto de las variables constantes, una persona aumenta sus probabilidades de encontrarse en un nivel de ingreso más alto. Aunque hubo un incremento en la magnitud del efecto que tiene la edad entre 1984 y 2014, este es el efecto más pequeño en toda la estimación, lo cual responde al hecho de que no hay grandes diferencias de edades entre la población ocupada en los distintos niveles de ingreso.

Por su parte, el sexo tiene un efecto negativo. En este caso, al ser una variable discreta, la categoría que se toma como base es la de hombre, por lo que al aumentar una unidad, o sea ser mujer, en ambos años disminuyen las probabilidades de encontrarse en un nivel de ingreso más alto.

Como se señaló previamente, la participación de las mujeres en el mercado laboral, en 1984, era limitada y se ubicaba principalmente en el grupo de ingreso bajo, de ahí que el coeficiente calculado para ese año sea el mayor. El aumento en la participación de las mujeres en el mercado laboral, en 2014, y el hecho de que tengan una mayor presencia en los niveles de ingreso más alto explica que el coeficiente haya disminuido para este año.

En cuanto a la educación, la categoría base es educación primaria, dentro de la cual se clasifica a las personas que cuentan con educación primaria completa o incompleta, secundaria incompleta o sin instrucción. En ambos años el efecto es positivo, cuando una persona cambia de educación primaria a educación preparatoria o superior aumentan las probabilidades de encontrarse en un nivel de ingreso superior.

El efecto de la educación es mayor cuando se trata de la categoría de educación superior, en donde se encuentran los estudios profesionales y de posgrado; de igual forma, el efecto es mayor en 2014. Esto refleja el aumento en la escolarización en estos treinta años.

En el primer año de estudio, 1984, se observó que el nivel de ingreso bajo se caracterizó por una proporción alta de trabajadores con educación primaria, equivalente a nueve de cada diez trabajadores, mientras que en los niveles de ingreso medio y alto esta proporción es menor, al mismo tiempo que los trabajadores con educación preparatoria y superior tienen una mayor presencia. Para 2014, el efecto de la variable educación aumenta debido a que, en general, los trabajadores registraron mayores niveles educativos, es decir, hay una menor proporción de trabajadores con educación primaria y una mayor proporción con educación preparatoria y superior.

Sin embargo, se debe considerar que persisten diferencias a nivel particular, específicamente, en el nivel de ingreso bajo por lo menos cuatro de cada diez (41.78%) trabajadores cuentan con educación primaria, mientras que en los niveles de ingreso medio y alto esta proporción es mucho menor. Por el contrario, en estos niveles de ingreso hay una mayor población con educación superior.

Por último, el sector tiene un efecto positivo sobre las probabilidades de un trabajador de percibir mayores ingresos, es decir, cambiar de ser un trabajador agrícola, que es la categoría de referencia, a pertenecer a cualquiera de las otras cinco categorías ocupacionales incrementa las posibilidades de encontrarse en un nivel de ingreso más alto.

Históricamente, los trabajadores agrícolas se han ubicado en los niveles de ingreso más bajo, por lo que cambiar de actividad hacia cualquier otro sector se traduciría en una mejora en los ingresos que perciben, especialmente si el cambio se da hacia el sector público o el formal, que son aquellos donde predominan los trabajadores con niveles de ingreso medio y alto.

Sin embargo, aquí el aspecto importante a destacar es la magnitud de los coeficientes. Si bien para todas las categorías de la variable sector son positivos, indicando que con cualquier cambio aumentan las probabilidades de encontrarse en un nivel de ingreso superior, son especialmente altos cuando se trata de un empleado del sector público o de un asalariado formal. Como se mencionó, el sector público se asocia con el grupo de ingresos altos, mientras que los

asalariados formales se encuentran en mayor proporción en los grupos de ingreso medio y alto.

En las categorías del sector micro-informal hay una disminución del tamaño del coeficiente entre 1984 y 2014; mientras que los sectores formal y público aumentaron su magnitud, principalmente los no asalariados formales y los empleados del sector público.

Esto indicaría que un trabajador agrícola en 2014 tiene una menor probabilidad de mejorar su nivel de ingreso al cambiar de actividades hacia el sector micro-informal, ya sea como asalariado o como no asalariado, que en 1984. Mientras tanto, si cambia hacia actividades del sector público o formal, las probabilidades de mejorar su nivel de ingreso son mayores en 2014 que tres décadas antes. En este sentido, en comparación con 1984, se puede observar un aumento en la brecha existente, en términos de probabilidades, de ascenso hacia mayores niveles de ingresos, entre los sectores y las categorías ocupacionales aquí planteados, que se puede asociar con los cambios ocurridos en la estructura ocupacional a raíz del cambio estructural.

5.3 Efectos marginales

El cuadro 13 muestra los efectos marginales, en puntos porcentuales, de cada variable sobre la probabilidad de pertenencia a un nivel de ingreso. En la tabla se presentan coeficientes por nivel de ingresos, para cada variable y para cada año de estudio. Los coeficientes se pueden leer de manera vertical para comparar sus magnitudes, en ambos años, en un mismo nivel de ingreso y entre distintas categorías en una variable; de igual manera, se pueden leer horizontalmente, lo que nos permite comparar coeficientes de una variable para los distintos niveles de ingreso y entre años de estudio.

Cuadro 13. Efectos marginales de la estimación multilogística ordenada en los años 1984 y 2014

	Bajo		Medio		Alto	
	1984	2014	1984	2014	1984	2014
Edad	-0.003 0.000007	-0.006 0.000004	0.002 0.000004	0.004 0.000003	0.001 0.000003	0.002 0.000002
Mujer	0.192 0.0002055	0.140 0.00011	-0.121 0.0001466	-0.091 0.0000767	-0.071 0.0000756	-0.049 0.0000392
Educación						
Preparatoria	-0.157 0.0002432	-0.191 0.0001408	0.087 0.0001312	0.148 0.0001154	0.069 0.0001262	0.043 0.0000345
Superior	-0.357 0.0002533	-0.437 0.000187	0.049 0.0002961	0.278 0.0001311	0.308 0.0005087	0.159 0.0000972
Sector						
Asalariado micro-informal	-0.288 0.0003305	-0.144 0.0002025	0.236 0.0002635	0.124 0.000177	0.052 0.0000873	0.020 0.0000287
No asalariado micro-informal	-0.266 0.0003233	-0.123 0.0002143	0.220 0.0002617	0.107 0.0001869	0.046 0.0000789	0.016 0.0000296
Empleado público	-0.551 0.0002875	-0.594 0.0002678	0.327 0.0002162	0.400 0.0001815	0.225 0.0002723	0.194 0.0001568
Asalariado formal	-0.476 0.0002613	-0.432 0.0002001	0.333 0.0002131	0.334 0.000176	0.143 0.0001258	0.099 0.0000549
No asalariado formal	-0.278 0.0016176	-0.287 0.0007263	0.229 0.0011707	0.237 0.000546	0.049 0.0004511	0.050 0.0001849

Nota: todos los coeficientes son estadísticamente significativos al 99%

Fuente: estimación realizada con base en información de ENIGH 1984 y 2014

En términos generales, al comparar la magnitud de los coeficientes en 1984 y en 2014, se puede observar que, entre los trabajadores en el nivel de ingreso bajo, el efecto que tienen los factores considerados es mayor en comparación con los de ingreso medio y alto. De igual manera, el cambio estructural tiene un impacto importante sobre el efecto que tienen estos factores, principalmente sobre la magnitud que presentan en 2014.

La edad es el factor que menos impacto tiene sobre la probabilidad de pertenecer a un nivel de ingreso. Entre las personas de ingreso bajo, aumentar la edad un año disminuye la probabilidad de pertenecer al grupo de ingresos bajos, mientras que aumenta la probabilidad de pertenecer a los demás grupo de ingresos. Este efecto duplica su tamaño, en todos los niveles de ingreso, en 2014. Sin embargo, el efecto es muy pequeño, en comparación con el resto de los coeficientes.

Por el contrario, ser mujer representa un factor de peso importante sin importar el nivel de ingresos, aunque su peso disminuyó entre 1984 y 2014 como resultado de la mayor participación de las mujeres en el mercado laboral. No obstante, el efecto de ser mujer difiere entre niveles de ingreso. En el nivel de ingreso bajo, ser mujer aumentaba la probabilidad de percibir bajos ingresos en 19.2 puntos porcentuales, en 1984, y en 14 puntos porcentuales en 2014.

Por el contrario, en los niveles de ingreso medio y alto, ser mujer reduce las probabilidades de pertenecer a estos grupos. Entre estos dos, el efecto es mayor en el grupo de ingreso medio, en donde ser mujer representaba una reducción de 12 y 9 puntos porcentuales en 1984 y 2014, respectivamente, sobre la probabilidad de pertenecer al nivel de ingreso medio. Por otro lado, en el grupo de ingreso alto, el efecto también es negativo, aunque de menor magnitud en comparación con los otros niveles de ingreso.

La educación es un factor que puede verse desde dos perspectivas. Entre los trabajadores del grupo de ingreso bajo tiene un peso importante. Este grupo es el único con coeficiente negativo, lo que indica que, para un trabajador en el nivel de ingreso bajo, un cambio de educación primaria hacia preparatoria o superior disminuye la probabilidad de encontrarse en el grupo de ingresos bajos.

En el grupo de ingresos bajos se encuentran los coeficientes de mayor tamaño, pues para una persona que cambia de educación primaria a superior, las probabilidades de encontrarse en el nivel de ingresos bajo disminuyen en 35.70 y 43.70 puntos porcentuales, en 1984 y 2014 respectivamente.

En comparación, la educación tiene un efecto positivo en los niveles de ingreso medio y alto, indicando que, para un trabajador en estos niveles de ingreso, un cambio de educación primaria hacia preparatoria o superior aumenta las probabilidades de pertenecer a estos niveles de ingreso. Siguiendo con el ejemplo anterior, un trabajador con educación primaria en el grupo de ingreso medio aumenta su probabilidad de pertenecer a este grupo 4.90 y 27.80 puntos porcentuales en 1984 y 2014, respectivamente, si aumenta su educación a nivel

superior; por su parte, el mismo cambio para un trabajador en el nivel de ingreso alto aumentaría sus probabilidades en 30.80 y 15.90 puntos porcentuales.

Por otra parte, la educación ha aumentado en importancia entre 1984 y 2014. Si comparamos los coeficientes en ambos años podemos notar que han aumentado de tamaño en el nivel de ingreso bajo y medio, mientras que en el de ingreso alto disminuyó su magnitud. En el nivel de ingreso medio, el efecto de la educación tuvo un mayor incremento, entre 1984 y 2014, en comparación con el nivel de ingreso bajo. Esto refleja los mayores niveles de educación en 2014 descritos en el perfil sociolaboral.

En la variable sector tenemos que destacar las diferencias de efectos entre categorías ocupacionales y entre niveles de ingreso. Entre categorías ocupacionales, para un mismo año, el efecto de un cambio de categoría aumenta conforme cambiamos de categoría ocupacional. En 1984, un trabajador agrícola, en el nivel de ingreso bajo, que cambia de categoría ocupacional a asalariado reduce la probabilidad de pertenecer a este grupo de ingreso en 28.80 puntos porcentuales cuando cambia al sector micro-informal, 47.60 puntos porcentuales cuando lo hace al sector formal y 55.10 cuando el cambio es hacia el sector público.

Tanto en 1984 como en 2014, los coeficientes del sector micro-informal son los de menor tamaño, mientras que los del sector público son los de mayor tamaño sin importar el nivel de ingreso de que se trate.

Por otra parte, un cambio de categoría ocupacional tiene mayor efecto entre los trabajadores en el nivel de ingreso bajo que entre los de ingreso medio y alto. En el nivel de ingreso bajo, cambiar del sector agrícola a la categoría de asalariado micro-informal representa una reducción de 28.80 y 14.40 puntos porcentuales, en 1984 y 2014 respectivamente, sobre la probabilidad de pertenecer a este nivel de ingreso. El mismo cambio en el nivel de ingreso medio equivale a aumentar 23.6 y 12.4 puntos porcentuales esta probabilidad en los mismos años de estudio; mientras que en el nivel de ingreso alto representa un aumento de 5.2 y 2.0 puntos porcentuales, en 1984 y 2014 respectivamente.

Este patrón se repite para cualquier cambio de categoría ocupacional, por lo que el efecto que tiene un cambio de categoría ocupacional, desde la agrícola hacia el resto, es mayor entre los trabajadores en los niveles de ingreso bajo y medio en comparación con la magnitud que tiene este cambio entre los trabajadores del nivel de ingreso alto.

Por último, es importante resaltar los cambios que hay entre años de estudio. En el nivel de ingreso bajo, el efecto que tenía un cambio hacia las categorías del sector micro-informal se redujo a la mitad en 2014; en la categoría de asalariado formal también disminuyó el efecto, aunque este fue menos marcado que en el sector micro-informal. Únicamente en el caso de las categorías de no asalariado formal y empleado público los efectos aumentaron ligeramente de tamaño.

En el nivel de ingreso medio, el efecto que tenía un cambio hacia cualquier categoría del sector micro-informal también se redujo a la mitad en 2014, aunque en este nivel de ingreso se pueden observar ligeros aumentos en el tamaño del efecto que tiene un cambio hacia los sectores público y formal. En el nivel de ingreso alto, el efecto de un cambio hacia cualquier categoría ocupacional se redujo en 2014, con excepción de la categoría de no asalariado formal que presentó un aumento pequeño.

Destaca la disminución en el tamaño del efecto entre las categorías del sector micro-informal. En 1984 si un trabajador del sector agrícola, en el nivel de ingresos bajos, cambiaba de sector hacia el micro/informal y se volvía asalariado, su probabilidad de pertenecer al grupo de bajos ingresos se reducía en 28.80 puntos porcentuales; para 2014, hacer el mismo cambio reduce la probabilidad en la mitad, es decir, 14.40 puntos porcentuales.

De esta manera, se puede mostrar cómo el cambio estructural, mediante un aumento en la heterogeneidad estructural, acota la probabilidad de ascender en la escala de ingresos. Para que este mismo trabajador, en 2014, pudiera tener la misma disminución en la probabilidad de pertenecer al grupo de bajos ingresos, tendría que hacer un cambio al sector formal, en la categoría de no asalariado

formal, en donde la probabilidad de pertenecer al grupo de bajos ingresos disminuye 28.70 puntos porcentuales.

Los coeficientes en las categorías del sector micro-informal se redujeron a, por lo menos, la mitad del valor que tenían en 1984 para todos los niveles de ingreso. Esto puede indicar que un cambio hacia el sector micro-informal es menos efectivo a la hora de mejorar las probabilidades de pertenecer a un grupo de mayores ingresos, por lo que sería mejor hacer un cambio hacia el sector formal o el sector público, cuyas categorías son las que presentan los coeficientes de mayor tamaño en toda la estimación.

A manera de complementar lo descrito en los párrafos anteriores, el cuadro 14 muestra la probabilidad total, por categoría laboral, de pertenecer a los distintos niveles de ingreso.

Cuadro 14. Probabilidad total de pertenencia al nivel de ingreso por categoría ocupacional. Porcentajes

	Agrícola		Asalariado micro-informal		No asalariado micro-informal		Empleado público		Asalariado formal		No asalariado formal	
	1984	2014	1984	2014	1984	2014	1984	2014	1984	2014	1984	2014
Ingreso bajo	69.27%	86.40%	40.43%	71.97%	42.62%	74.07%	14.12%	26.98%	21.70%	43.15%	41.46%	57.71%
Ingreso medio	28.50%	12.41%	52.13%	24.84%	50.55%	23.09%	61.15%	52.39%	61.78%	45.77%	51.39%	36.08%
Ingreso alto	2.23%	1.19%	7.44%	3.19%	6.83%	2.84%	24.73%	20.63%	16.51%	11.08%	7.15%	6.21%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: estimación realizada con base en información de ENIGH 1984 y 2014

En ella podemos observar que, entre 1984 y 2014, han aumentado las probabilidades de pertenecer al nivel de ingreso bajo independientemente de la categoría ocupacional. Este aumento ha sido más marcado en los sectores agrícola y micro-informal. En estos sectores, por cada diez trabajadores, por lo menos ocho o siete, respectivamente, pertenecerían al nivel de ingresos bajo en 2014. Asimismo, para sus respectivas categorías ocupacionales la probabilidad de pertenecer a los niveles de ingreso medio o alto se redujo cerca de la mitad, mientras que la probabilidad de pertenecer al nivel de ingreso bajo aumentó considerablemente.

Del lado contrario, en los sectores público y formal se observa un incremento importante en las probabilidades de pertenecer al nivel de ingreso bajo, aunque de menor magnitud que en los sectores agrícola y micro/informal. Por categoría ocupacional, los no asalariados en el sector formal tienen una mayor probabilidad (57.71%) de pertenecer al grupo de ingreso bajo, seguido de los asalariados

formales (43.15%) y los empleados del sector público (26.98%), para quienes esta probabilidad es la de menor tamaño en 2014.

Aunque en 2014 las probabilidades de pertenecer a los niveles de ingreso medio y alto se redujeron a nivel general, los sectores público y formal tienen las probabilidades más altas de pertenecer a estos grupos. En el sector formal, los asalariados tienen las mayores probabilidades de pertenecer al nivel de ingreso medio y alto, con 45.77% y 11.08% respectivamente; por su parte, entre los no asalariados estas probabilidades son de 36.08% para el nivel de ingreso medio y 6.21% para el nivel de ingreso alto.

En el sector público se encuentran las probabilidades más altas de pertenecer a estos grupos, pues por lo menos cinco de cada diez (52.39%) trabajadores tenían la probabilidad de pertenecer al nivel de ingreso medio, mientras que dos de cada diez (20.63%) podrían pertenecer al grupo de ingreso alto. Estas probabilidades son especialmente altas si consideramos que en el resto de las categorías ocupacionales la probabilidad de pertenecer al nivel de ingreso alto se encuentra por debajo del 10%, con excepción de los asalariados formales en donde la probabilidad es de 11.08% en 2014.

6. Consideraciones finales

6.1 Cambio y persistencia a raíz del cambio estructural

La primer pregunta que nos planteamos, al iniciar este trabajo de tesis, consiste en conocer si el cambio estructural modificó las características de los distintos sectores ocupacionales en México entre 1984 y 2014. Como punto de partida tomamos el periodo que comprende los años previos al cambio estructural (1950-1984), en el cual se emprendió una estrategia de promoción de la industrialización, desarrollo de la agricultura e inversión pública, con una alta participación del Estado en la economía.

De acuerdo con nuestros resultados, los últimos años de este periodo se caracterizaron por una distribución equilibrada de la fuerza de trabajo. En 1984 la fuerza laboral se distribuía en partes similares entre los distintos sectores ocupacionales, es decir, los sectores agrícola (27.72%), micro-informal (33.12%) y formal (29.80%) congregaban cerca de una tercera parte de la población ocupada cada uno, mientras que una décima parte (9.36%) correspondía al sector público.

Algo similar puede observarse con respecto al ingreso. De acuerdo con nuestra clasificación por niveles de ingreso, la proporción de trabajadores con ingreso bajo (41.38%) y medio (47.57%) fue similar en 1984, mientras que los trabajadores con ingreso alto representaron una décima parte (11.05%).

La estrategia implementada, durante los años previos al cambio estructural, permitió alcanzar altas tasas de crecimiento y mejora en los indicadores sociales, principalmente la reducción en las tasas de desempleo, subempleo y aumento de los salarios reales. Sin embargo, al basarse en el gasto público, incrementó los desequilibrios macroeconómicos que tuvieron como resultado la crisis de la deuda de los años ochenta.

El cambio estructural se presentó como una respuesta a la crisis, planteándose el objetivo de recuperar el crecimiento y desarrollo económico del país. El cambio estructural se basó en dos aspectos principales. Primero, la reducción del papel del Estado en la economía, con lo cual los países receptores de fondos de

estabilización se comprometieron a adoptar programas de presupuesto equilibrado que permitieran reducir el déficit fiscal. En México, esto se tradujo, entre otras acciones, en privatización de empresas estatales deficitarias o con pérdidas.

En segundo término, el cambio estructural promovió la apertura comercial, buscando el desarrollo de un perfil exportador que hiciera uso de las capacidades internas del país, permitiera incorporar mayor contenido tecnológico y mejorara el nivel de vida de la población.

El cambio estructural se basó en la noción de ventajas comparativas, según la cual al especializarse en bienes para los que cuentan con una mayor dotación de recursos, los países pueden convergir hacia niveles similares de ingresos. En este sentido, la especialización productiva consiste en una reasignación de recursos, fuerza de trabajo en el caso de México, desde los sectores en donde se encuentran subocupados hacia los sectores exportadores que los demandan para su expansión.

A través de este mecanismo, se consideraba que el cambio estructural contribuiría a incrementar las tasas de salarios y de empleo, aumentando la cantidad de empleo no calificado y reduciendo las brechas de ingresos entre estos y los trabajadores calificados. Sin embargo, de acuerdo con la bibliografía presentada en el capítulo primero, el cambio estructural sentó las bases para una trayectoria de bajo crecimiento con menor dinamismo y menor capacidad de generar empleo.

El cambio estructural propició la especialización en actividades intensivas en trabajo no calificado y que producen bajo valor agregado, al insertarse en actividades de ensamble y maquila. La bibliografía apunta a una reestructuración del empleo, como consecuencia del cambio estructural, hacia actividades intensivas en trabajo no calificado.

Al respecto, nuestra hipótesis plantea que el cambio estructural modificó la composición por sectores ocupacionales, contribuyendo al aumento de categorías ocupacionales de baja productividad y menor percepción de ingresos. Teóricamente, esta hipótesis parte del planteamiento de subdesarrollo y las

dificultades para la convergencia entre países, a través del comercio internacional, que se encuentran en la teoría estructuralista.

Bajo el planteamiento dualista, la convergencia entre países es posible al explotar sus ventajas comparativas, pues las industrias exportadoras atraen recursos hacia ellas permitiendo superar las diferencias existentes entre sectores ocupacionales. Sin embargo, como se ha expuesto hasta aquí, el resultado obtenido con el cambio estructural dista de lo esperado. De acuerdo con nuestro marco teórico, la condición subdesarrollada impone límites a la convergencia, los cuales se atribuyen a las diferencias en productividad entre sectores ocupacionales.

En este sentido, las brechas de productividad influyen sobre la manera como se distribuye el empleo, pues los sectores de alta productividad tienen una capacidad limitada para emplear mano de obra, mientras que esta capacidad es más amplia en los sectores de baja productividad, convirtiéndose en refugio para la mayoría de los trabajadores.

La bibliografía presentada en el primer capítulo proporciona elementos que indican modificaciones en los sectores ocupacionales a partir del cambio estructural. Por una parte, se señala una disminución en el sector público como parte del cambio estructural, mientras que la menor capacidad de generar empleo nos hace pensar en un aumento de tamaño en el sector micro-informal como respuesta a la falta de empleos. De igual manera, hay indicios de cambios al interior de los sectores, debido a la reestructuración del empleo hacia actividades intensivas en trabajo no calificado señalada por la bibliografía.

La información expuesta en el quinto capítulo tenía como objetivo describir, a través de características sociolaborales de la población ocupada, los cambios ocurridos en los sectores ocupacionales a raíz del cambio estructural. Para ello se estableció una clasificación de seis categorías ocupacionales que describen cuatro sectores. Se buscó ilustrar los cambios a través de cinco variables sociolaborales, las cuales se eligieron tomando como referencia los factores asociados con la desigualdad señalados por la bibliografía en el segundo capítulo, estas variables son la edad, el sexo, la educación, el sector ocupacional y el nivel de ingreso.

Los resultados del perfil sociolaboral por sector ocupacional indican que nuestra hipótesis se confirma. Entre 1984 y 2014, aumentó el tamaño del sector micro-informal, dentro del cual se encuentran las categorías ocupacionales de menor percepción de ingresos, después del sector agrícola. Sin embargo, es importante destacar que el sector micro-informal fue el sector ocupacional de mayor tamaño en ambos años, presentando una diferencia de doce puntos porcentuales en 2014 respecto a 1984.

Dentro de este sector, la categoría ocupacional que más creció, en el periodo estudiado, fueron los asalariados, los cuales representan poco más de una cuarta parte de la población ocupada en 2014; los no asalariados también presentaron un aumento en su proporción, aunque este fue muy pequeño en comparación con el cambio ocurrido entre los asalariados.

Esto indica que el crecimiento del sector micro-informal se debió principalmente a un aumento del trabajo dependiente en unidades productivas pequeñas, recordemos que la categoría ocupacional de asalariado micro-informal consiste en trabajadores asalariados, profesionistas o no, y trabajadores en unidades familiares o sin remuneración empleados en establecimientos menores a cinco empleados.

En lo que respecta al resto de los sectores ocupacionales, en 2014 el sector agrícola redujo su tamaño aproximadamente a una tercera parte de su tamaño en 1984. Fue el sector que mayor disminución presentó, aunque mantuvo una cantidad similar de trabajadores en ambos años, por lo que la menor proporción se puede atribuir al aumento de la fuerza laboral y del empleo en otros sectores ocupacionales. El sector público también se redujo en tamaño en este año, lo cual se relaciona con el cambio estructural, no obstante, es el sector de menor tamaño en ambos años de estudio, pues en ambos emplea poco menos de una décima parte de la población ocupada.

El sector formal es el segundo de mayor tamaño en ambos años de estudio, el cual experimentó un incremento de diez puntos porcentuales en 2014 respecto a 1984. Este aumento se relaciona con un aumento de magnitud similar en la

categoría de asalariado, la cual representa prácticamente a la totalidad de los trabajadores en este sector y es la categoría ocupacional de mayor tamaño en 1984 y 2014.

No obstante, los asalariados del sector formal experimentaron una disminución en el ingreso mensual promedio, similar en magnitud a la observada en los sectores agrícola y micro-informal, lo que indica que no solo aumentaron en tamaño los sectores y categorías ocupacionales de más baja productividad, sino que disminuyó la calidad de los trabajos en uno de los sectores de más alta productividad.

Además de los cambios observados en la composición por sectores ocupacionales, destacamos los cambios ocurridos en el resto de las variables consideradas. El sector agrícola es el segundo más pequeño en tamaño en ambos años. La edad promedio de sus integrantes aumentó de 40.90 a 45.82 años entre 1984 y 2014. Registra la menor participación de mujeres entre todos los sectores, a pesar de que esta se duplicó entre 1984 y 2014. Es un sector de bajo nivel educativo, pues cuenta con una alta proporción de personas con educación primaria en ambos años de estudio. A la par, es el sector con menor percepción de ingresos, por lo que cuenta con una alta proporción de trabajadores con ingreso bajo en 1984, la cual aumentó de manera importante en 2014.

El sector micro-informal es el sector ocupacional de mayor tamaño, tanto en 1984 como en 2014. Los asalariados en este sector pasaron de ser la cuarta categoría de mayor tamaño, en 1984, a ser la segunda en 2014. La edad media entre los asalariados, del sector micro-informal, aumentó de 32.65 a 34.99 años entre 1984 y 2014. De igual manera, la participación de las mujeres incrementó en este periodo, representando una cuarta parte en 1984 y poco más de una tercera parte en 2014.

En términos de educación, hay un aumento importante en la proporción de trabajadores con educación preparatoria y superior, mientras que los trabajadores con educación primaria se redujeron más de la mitad. En 1984, estos representaban cerca de ocho de cada diez trabajadores (79.26%), reduciéndose a

tres de cada diez (34.18%) en 2014. Por su parte, los trabajadores con educación preparatoria prácticamente triplicaron su tamaño en el periodo, mientras que los que contaban con educación superior crecieron cerca de diez veces su tamaño con respecto a 1984, no obstante, en 2014 representaron menos de una décima parte (9.10%) del total de trabajadores en la categoría ocupacional.

Los asalariados del sector micro-informal se ubican, principalmente, en los niveles de ingreso bajo y medio. Entre 1984 y 2014, hay una disminución importante en la proporción de trabajadores con ingreso medio y alto, mientras que la de ingreso bajo aumenta hasta abarcar a tres cuartas partes (75.78%) de los trabajadores en esta categoría ocupacional.

Los no asalariados, del sector micro-informal, se mantuvieron como la tercera categoría ocupacional de mayor tamaño en ambos años de estudio. En esta categoría, la edad promedio aumentó de 42.59 a 44.64 años entre 1984 y 2014. Es la categoría ocupacional que presenta la mayor proporción de mujeres, tanto en 1984 como en 2014. En 1984, las mujeres representaban el 45.43% de los trabajadores no asalariados del sector micro-informal, mientras que en 2014 esta proporción incrementó a 63.80%, siendo la única categoría con mayoría de mujeres.

La educación sigue el mismo patrón que el de los asalariados en este sector. La proporción de trabajadores con educación primaria se redujo a la mitad en 2014, mientras que la población con educación preparatoria y superior aumentó considerablemente. La proporción de trabajadores con educación preparatoria incrementó su tamaño cerca de cinco veces respecto a 1984, mientras que la de educación superior lo hizo en diez veces, aunque representó menos de una décima parte de la población total entre los no asalariados del sector micro-informal.

En cuanto al nivel de ingreso, aumentó la proporción de personas con ingreso bajo, pasando de ser poco más de la mitad (52.26%) en 1984, a representar más de tres cuartas partes (78.61%) de la población ocupada en esta categoría. Por su

parte, los trabajadores con ingreso medio y alto redujeron su tamaño más de la mitad con respecto a 1984.

El sector público es el sector ocupacional de menor tamaño en comparación con el resto. Entre 1984 y 2014 se observa una reducción en su tamaño, asociada con el cambio estructural. La edad promedio en este sector aumentó de 35.66 a 42.23 años en este periodo. Es un sector con alta proporción de mujeres. En 1984, aproximadamente cuatro de cada diez trabajadores (39.30%) eran mujeres, mientras que en 2014 esta proporción aumentó a más de cuatro de cada diez trabajadores (48.89%).

En el sector público prevaleció una baja proporción de personas con educación primaria y una alta proporción de trabajadores con educación preparatoria y superior. Tanto en 1984 como en 2014, la proporción de trabajadores con educación primaria, en el sector público, fue la menor entre todas las categorías. En contraparte, cuenta con proporciones altas de trabajadores con educación preparatoria y superior en ambos años de estudio, de las cuales esta última fue la que experimentó un mayor incremento en 2014.

El sector público presentó el mayor ingreso promedio, en comparación con el resto de los sectores, tanto en 1984 como en 2014, además de ser el único sector en el que se observó un aumento de este. En consecuencia, es un sector con altas proporciones de trabajadores en ingreso medio y alto. Si bien hay un incremento de la población con ingreso bajo, esta representa poco más de una décima parte (13.35%) de la población total en el sector en 2014, la mayoría (55.38%) se encuentran en el segmento de ingreso medio y una parte importante (31.27%) en el de ingreso alto. Cabe señalar que, en términos de proporciones, el sector público presenta los niveles más altos de trabajadores con ingreso medio y alto de todas las categorías ocupacionales en 2014.

El sector formal es el segundo sector ocupacional de mayor tamaño en los años de estudio. Los asalariados de este sector comprenden la categoría de mayor tamaño de entre todas para ambos años de estudio. La edad promedio en esta categoría aumentó de 31.72 a 35.20 años entre 1984 y 2014. La participación de

mujeres, entre los asalariados del sector formal, sigue un patrón similar al de los asalariados del sector micro-informal. En 1984, las mujeres comprendían más de una cuarta parte (26.15%) de los trabajadores en esta categoría, aumentando a una tercera parte (33.28%) en 2014.

Por otro lado, los niveles educativos en este sector aumentaron en el mismo sentido que en el resto de las categorías. En 2014, la educación primaria se redujo aproximadamente a una tercera parte de su valor en 1984; los trabajadores con educación preparatoria y superior aumentaron, principalmente estos últimos cuya proporción fue la tercera de mayor tamaño en comparación con el resto.

El ingreso promedio entre los asalariados del sector formal disminuyó, en una magnitud similar a lo ocurrido en el sector micro-informal, en el periodo de estudio y con ello disminuyó la proporción de trabajadores con ingreso medio y alto, mientras que la de ingreso bajo incrementó poco más del doble.

Los no asalariados del sector formal son la categoría más pequeña de todas en ambos años de estudio. La edad promedio, 44 años, es característica debido a que se mantuvo prácticamente sin cambios. En esta categoría, la proporción de mujeres se duplicó entre 1984 y 2014, pasando de 16.91% a 39.45%.

Es una categoría ocupacional con alto nivel educativo. Tanto en 1984 como en 2014, registró la mayor proporción de personas con educación superior. Específicamente, en 2014, cerca de tres cuartas partes (73.11%) de los no asalariados del sector formal contaban con educación superior.

El ingreso promedio se redujo entre 1984 y 2014, aunque lo hizo en menor magnitud en comparación con los asalariados del sector formal. En términos de niveles de ingreso, el cambio ocurrido entre nuestros años de estudio corresponde a una disminución de los trabajadores en el nivel de ingreso bajo y alto, así como un aumento de los trabajadores con ingreso medio.

En síntesis, por tamaño de sector ocupacional observamos un aumento en los sectores micro-informal y formal, atribuidos a un aumento de tamaño de las

categorías de asalariado en cada sector, los sectores agrícola y público disminuyeron su tamaño respecto a 1984.

La edad promedio aumentó en el periodo de estudio. En el sector micro-informal y entre los asalariados del sector formal este aumento fue ligero, mientras que en los sectores agrícola y público la edad promedio aumentó de manera importante; por último, entre los no asalariados del sector formal la edad promedio se mantuvo prácticamente inalterada.

Las mujeres aumentaron, de manera general, su participación en el mercado laboral entre 1984 y 2014, aunque a nivel de categoría ocupacional se observan diferencias. El sector agrícola presentó el menor aumento en la participación de mujeres, en comparación con el resto de los sectores. Los asalariados, de los sectores formal y micro-informal, presentan un comportamiento similar que se observa en las proporciones en cada año y el aumento que presentaron. El sector público y los no asalariados, del sector micro-informal y formal, cuentan con la mayor proporción de mujeres en ambos años de estudio.

En cuanto a educación, hay una disminución general de los trabajadores con educación primaria y un aumento de aquellos que cuentan con educación preparatoria y superior. No obstante, el sector agrícola presenta el menor nivel educativo debido a su población con educación primaria, mientras que el sector público y los no asalariados del sector formal cuentan con los mayores niveles educativos, en 2014, debido a su población con educación superior.

Por ingreso, el sector de menor ingreso es el agrícola, seguido del micro-informal, formal y el sector público como el de mayor ingreso en ambos años de estudio. Entre 1984 y 2014 hay una tendencia al aumento en la cantidad de trabajadores con ingreso bajo, mientras que disminuyen los de ingreso medio y alto. Los sectores agrícola y micro-informal contaron con las proporciones más altas de trabajadores con ingreso bajo, por su parte, los sectores público y formal cuentan con mayores proporciones de trabajadores con ingreso medio, a la vez que el sector público presentó la mayor proporción de trabajadores con ingreso alto en 2014.

6.2 Heterogeneidad estructural y desigualdad

Como segunda pregunta de investigación nos planteamos si existe una relación entre las características sociolaborales de los sectores ocupacionales y la percepción de ingresos laborales en México en 1984 y 2014. En el apartado anterior se señalaron los cambios ocurridos en los sectores ocupacionales, tomando como referencia tres variables sugeridas por la bibliografía revisada y una proveniente de nuestro marco teórico, además del nivel de ingreso.

En el segundo capítulo identificamos estas variables a partir de la bibliografía en materia de desigualdad de ingreso. De acuerdo con la bibliografía, las investigaciones hechas sobre el periodo de los años previos al cambio estructural (1950-1984) señalaban que la tendencia a la baja en la desigualdad, durante este periodo, se puede explicar por el crecimiento de las clases medias, la contracción de los ingresos de los hogares y por un mayor uso de fuerza laboral por hogar.

Durante el periodo de estabilización, ajuste y cambio estructural (1984-2000) la tendencia a la baja en la desigualdad se invierte. Entre las explicaciones a este cambio destacamos dos. La primera consiste en un aumento de los ingresos monetarios de los hogares atribuido al proceso de transición demográfica, mayor incorporación de la mujer al mercado de trabajo y el uso de fuerza de trabajo secundaria (Banegas & Cortés, 2019). Esta explicación apunta a un incremento en el número de perceptores por hogar, el cual se puede entender al considerar que los ingresos por perceptor disminuyeron y que una estrategia para mantener los ingresos del hogar consiste en incrementar el número de perceptores.

La segunda explicación recae en el incremento en los retornos de la educación superior (López-Calva & Lustig, 2010), según la cual el aumento en la desigualdad en el periodo se debe al cambio en la demanda de trabajo, pues la apertura comercial permitió reubicar la producción hacia los países en desarrollo y adoptar tecnologías intensivas en habilidades, favoreciendo a la mano de obra calificada y semicalificada, principalmente a los trabajadores con educación superior.

Por último, en el periodo de consolidación y nuevo impulso reformista (2000-2014), la bibliografía destaca la importancia de los ingresos no laborales en la disminución de la desigualdad. De acuerdo con estas explicaciones, las transferencias monetarias condicionadas y los ingresos por negocios permiten entender la disminución en la desigualdad a lo largo de este periodo.

Derivado de estas explicaciones, en este trabajo de tesis nos enfocamos en las diferencias de calificación entre mano de obra y en el mayor número de perceptores por hogar, pues es un factor presente en dos de los periodos considerados y se encuentra dentro de nuestro objeto de estudio. Adecuándolo a las características de nuestra investigación, centramos nuestra atención sobre las características de los perceptores de ingreso.

En primer lugar, consideramos el sexo debido a que las mujeres son la principal fuerza de trabajo que puede incorporarse en un momento de necesidad, además de que en los últimos años han incrementado su participación en el mercado laboral. Otro factor importante es la edad, pues en una estrategia de incrementar los perceptores de ingresos en el hogar, además de las mujeres se considera a los menores de edad. Por último, se incluyó la educación, la cual refleja las diferencias entre mano de obra calificada y no calificada.

Nosotros añadimos el sector ocupacional como un factor a considerar, pues una de nuestras hipótesis sostiene que la categoría ocupacional de los trabajadores es un factor de peso importante al momento de definir los ingresos laborales en México. Esta hipótesis parte de la crítica al enfoque dualista, según la cual la concentración de recursos en las industrias exportadoras no asegura una convergencia en ingresos, por el contrario, genera menores oportunidades de empleo y aumenta las diferencias de ingresos en función del sector ocupacional, por lo que el trabajo y sus características se convierten en elementos importantes por considerar al momento de analizar estas diferencias.

Para dar respuesta a la pregunta de investigación planteada al principio de este apartado, se elaboró un modelo multinomial ordenado y se estimaron los efectos marginales por nivel de ingreso, con el objetivo de identificar de qué manera

inciden estas características en la percepción de ingresos laborales en México en 1984 y 2014.

Los resultados de este modelo indican que la edad tiene un efecto positivo sobre las posibilidades de encontrarse en un nivel de ingreso más alto. Esto se relaciona con el hecho de que el nivel de ingreso alto presenta una mayor edad promedio, en comparación con el resto de los niveles de ingreso.

De acuerdo con los efectos marginales, la edad es el factor que menor efecto tiene sobre la probabilidad de pertenecer a un nivel de ingreso. En el nivel de ingreso bajo, la edad tiene un efecto negativo, lo que indica que disminuye la probabilidad de pertenecer a este nivel de ingreso. En los niveles de ingreso medio y alto, el efecto es positivo, por lo que aumentar la edad en un año incrementa la probabilidad de pertenecer a estos niveles de ingreso.

La magnitud del efecto que tiene la edad, tanto en la estimación del modelo como en la de efectos marginales, se duplicó entre 1984 y 2014, aunque es el efecto más pequeño de toda la estimación, lo que refleja el reducido aumento de la edad promedio de la población ocupada.

El sexo tiene un efecto negativo, lo cual, al ser el hombre la categoría de referencia, indica que ser mujer disminuye las posibilidades de percibir ingresos en niveles más altos. El tamaño del coeficiente se redujo entre 1984 y 2014, esto se asocia con una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral, no obstante, su sentido negativo refleja el hecho de que las mujeres tienen una mayor participación, tanto en proporción como en cantidad, en el nivel de ingreso bajo y disminuye conforme avanzamos hacia el nivel de ingreso alto.

Los resultados de los efectos marginales indican que ser mujer tenía efectos diferenciados en función del nivel de ingreso al que perteneciera la persona. En el nivel de ingreso bajo, ser mujer tenía un efecto positivo, es decir, aumentaba la probabilidad de percibir ingresos bajos; mientras que, en los niveles de ingreso medio y alto, ser mujer reducía las probabilidades de pertenecer a estos niveles de ingreso. En magnitud, el efecto de ser mujer es mayor en el nivel de ingreso

medio, mientras que en el de ingreso alto el efecto es el más pequeño de todos los niveles de ingreso para esta variable.

La educación tiene un efecto positivo, es decir, aumentar la educación de primaria a preparatoria o superior aumenta las posibilidades de encontrarse en un nivel de ingreso mayor. En 1984, se observó que en el nivel de ingreso bajo había una proporción alta de trabajadores con educación primaria, mientras que en los niveles de ingreso medio y alto presentaron una mayor proporción de trabajadores con educación preparatoria y superior.

En 2014, el tamaño del efecto aumentó principalmente para la educación preparatoria. De manera general, el efecto que tiene la educación se asocia con los mayores niveles de escolaridad, en 2014, y con la distribución inequitativa que tiene entre niveles de ingreso, por ejemplo, los trabajadores de ingreso bajo continuaron presentando una alta proporción de población con educación primaria y baja en educación superior, mientras que en el nivel de ingreso alto ocurre lo contrario.

Los efectos marginales indican que el efecto de la educación, sobre las probabilidades de percibir un nivel de ingreso, difiere por nivel de ingreso. Por un lado, entre los trabajadores de ingreso bajo la educación tiene un peso importante, pues presenta un efecto negativo, indicando que cambiar de nivel educativo reduce la probabilidad de percibir ingresos bajos. Entre los trabajadores con ingreso bajo se encuentran los coeficientes de mayor tamaño en comparación con los otros niveles de ingreso.

Por otra parte, la educación tiene un efecto positivo entre los trabajadores de ingreso medio y alto, indicando que un cambio de nivel educativo aumenta las probabilidades de encontrarse en ese nivel de ingreso. De manera general, la educación incrementó su importancia para los trabajadores de ingreso bajo y medio, mientras que en los de nivel alto disminuyó su magnitud en 2014.

Por último, el sector ocupacional tiene un efecto positivo sobre las probabilidades de un trabajador de percibir mayores niveles de ingreso. Esto significa que

cambiar de la categoría agrícola, la cual se toma como referencia, hacia cualquiera de las cinco categorías ocupacionales restantes incrementa las posibilidades de pertenecer a un nivel de ingreso más alto.

Los coeficientes para cada categoría ocupacional presentan un mayor tamaño en comparación con el resto de las variables consideradas en la estimación, confirmando así nuestra hipótesis, la categoría ocupacional de los trabajadores tiene un peso importante en la definición de los ingresos laborales en México.

El efecto y la importancia que tiene el sector ocupacional se explican por los cambios en la composición por sectores ocupacionales ocurrida a raíz del cambio estructural. El aumento en la proporción de la población ocupada en el sector micro-informal y la disminución del ingreso promedio en este sector, en 2014, permiten entender que un cambio hacia este sector ocupacional aumente, en menor medida, las posibilidades de encontrarse en un nivel de ingreso mayor. Por su parte, el hecho de que los sectores formal y público sean representativos de los niveles de ingreso medio y alto explica que tengan un mayor peso que cualquier otra variable en la estimación.

El efecto que tiene un cambio de categoría ocupacional es mayor cuando se hace hacia las categorías del sector formal o al sector público, en donde los coeficientes son más altos debido a que son los sectores que presentan mayores ingresos y mayores proporciones de trabajadores en nivel de ingreso medio o alto. De la misma manera, en la estimación de efectos marginales, los coeficientes presentan un menor tamaño en el sector micro-informal, mientras que los del sector público son los de mayor tamaño sin importar el nivel de ingreso. Al mismo tiempo, un cambio de categoría ocupacional tiene mayor peso entre los trabajadores de ingreso bajo que entre los de ingreso medio y alto.

En las categorías del sector micro-informal hay una disminución en el tamaño del coeficiente en 2014, mientras que en el sector formal y público aumentaron su magnitud, principalmente en las categorías de no asalariado formal y en el sector público. En los resultados de los efectos marginales observamos una disminución a la mitad, en cuanto a tamaño, del efecto que tiene un cambio hacia las

categorías del sector micro-informal. La categoría de asalariado del sector formal presenta una disminución en la magnitud del efecto, aunque de menor tamaño. En el nivel de ingreso medio, el efecto de un cambio hacia cualquier categoría del sector micro-informal también se reduce a la mitad, aunque en este nivel hay ligeros aumentos en el tamaño del coeficiente de los sectores formal y público.

Esto indica un deterioro en las posibilidades de percibir mayores ingresos, asociado con el sector ocupacional, pues un trabajador agrícola en 2014 tiene menores posibilidades de mejorar su nivel de ingreso al cambiar hacia el sector micro-informal en comparación con 1984, mientras que si lo hace al sector público o formal, sus posibilidades son mayores que en 1984.

Nuestra última pregunta de investigación plantea analizar en qué sentido los cambios en la composición por sectores ocupacionales modifican la probabilidad de obtener distintos niveles de ingreso laboral en México. Nuestra hipótesis consiste en señalar que la composición por sectores ocupacionales presenta una mayor heterogeneidad estructural en 2014, en comparación con 1984, lo que tiene como resultado una reducción en las probabilidades de acceder a mayores niveles de ingreso.

En las hipótesis anteriores, destacamos que el cambio estructural aumentó el tamaño de los sectores de baja productividad, en donde se ubica el empleo informal y en unidades productivas pequeñas, e incrementó la importancia que tiene el trabajo y sus características en la definición del ingreso laboral. Estas características se relacionan con una mayor heterogeneidad estructural, pues implican la coexistencia de sectores ocupacionales con grandes diferencias de productividad, que esta coexistencia es mayor en comparación con nuestro punto de partida y que las diferencias en ingresos laborales se definen por el sector ocupacional al que pertenezca el trabajador.

Una mayor heterogeneidad estructural, además de reflejarse en el peso que tiene el sector ocupacional sobre la percepción de ingresos laborales, implica una estructura productiva y ocupacional que disminuye las probabilidades de acceder a mayores niveles de ingresos.

En este sentido, el cambio estructural a través de un aumento en la heterogeneidad estructural acota la probabilidad de ascender en la escala de ingresos. La disminución en el tamaño de los coeficientes que presenta el sector micro-informal entre 1984 y 2014, para todos los niveles de ingreso, indica que un cambio hacia dicho sector es menos efectivo al momento de mejorar las probabilidades de pertenecer a un grupo de mayores ingresos, reduciendo las oportunidades a los empleos del sector formal y público, los cuales son más difíciles de acceder.

Entre 1984 y 2014, como se mostró en el cuadro 14, han aumentado las probabilidades de pertenecer al nivel de ingreso bajo, independientemente de la categoría ocupacional. Este aumento fue más marcado entre los sectores agrícola y micro-informal, en donde la probabilidad de pertenecer al nivel de ingreso bajo se encuentra entre ocho o siete de cada diez trabajadores, mientras que las probabilidades de pertenecer al nivel de ingreso medio y alto se redujeron cerca de la mitad con respecto a 1984.

En los sectores público y formal también se observa un aumento en las probabilidades de pertenecer al nivel bajo, aunque en menor magnitud. Entre los asalariados del sector formal este aumento fue mayor, mientras que en los trabajadores del sector público se registró el menor incremento de esta proporción. En los sectores público y formal las probabilidades de pertenecer a niveles de ingreso medio y alto son mayores, siendo el sector público donde se encuentran las probabilidades más altas.

De esta manera, podemos dar respuesta a nuestra última pregunta de investigación. La composición por sectores ocupacionales, en 2014, presenta una mayor proporción de trabajadores en el sector micro-informal que en 1984. Por su parte, la estimación del modelo y de los efectos marginales reflejan la importancia que tiene el sector ocupacional al momento de definir la percepción de ingresos laborales, en comparación con el resto de las variables consideradas. Esto se complementa con el hecho de que la probabilidad total de pertenecer al nivel de

ingreso bajo se incrementó en 2014, siendo más propensos los trabajadores en los sectores agrícola y micro-informal.

6.3 Limites y posibilidades

En los apartados anteriores dimos respuesta a las preguntas de investigación planteadas al inicio. Sin embargo, a lo largo del camino para elaborar esta tesis, surgieron nuevas preguntas que podrían ayudar a complementar los resultados aquí presentados.

Esta tesis se pensó desde un análisis sobre la estructura ocupacional, siguiendo un poco la tendencia de los trabajos que utilizan el enfoque estructuralista para analizar la desigualdad. Pienso que un complemento ideal para esta investigación sería añadir información sobre la rama de actividad económica en la que se emplean los trabajadores.

Con ello podríamos ofrecer un panorama más completo de los cambios ocurridos entre 1984 y 2014, así como establecer relaciones que nos permitan dar una interpretación más fiel a nuestros resultados. Por ejemplo, en capítulos anteriores señalamos que el crecimiento del sector micro-informal se debió al aumento del trabajo dependiente en unidades pequeñas, es decir, al crecimiento de la categoría de asalariados. Sin embargo, no sabemos a ciencia cierta qué explica este cambio. Con información por rama económica podríamos hacernos una idea de cuales fueron las ramas que más crecieron entre los asalariados del sector micro-informal, si hubo un cambio de actividades económicas o si solo crecieron las que ya estaban presentes.

Otro ejemplo lo tenemos con la participación de las mujeres en el mercado laboral. Como señalamos, esta participación ha incrementado a nivel general, aunque se observan diferencias por sector ocupacional. En este sentido, contar con información a nivel de rama de actividad económica nos ayudaría a entender por completo por qué hay una mayor proporción de mujeres en el sector público y entre los no asalariados, tanto del sector micro-informal como del sector formal.

Creo que un aspecto positivo en este trabajo de tesis fue la construcción de niveles de ingreso, pues permiten ilustrar mejor las diferencias que una clasificación por cuantiles de ingreso. Sin embargo, también constituyó un límite importante al desarrollo de la tesis debido a las diferencias de ingresos entre cada año. Nosotros optamos por reducir la muestra para evitar tener un nivel de ingreso sin información en 1984 o que abarcara un rango demasiado amplio. Considero importante explorar otras formas de crear estos niveles de ingreso, de manera que podamos considerar a las personas de mayores ingresos que reporta la ENIGH.

Entre los factores que consideramos, en la elaboración de esta tesis, destaca la educación. El efecto que tiene sobre la probabilidad de pertenecer a un nivel de ingreso es de igual o mayor magnitud que el efecto que tiene un cambio de categoría ocupacional. En la estimación su efecto fue positivo, aumentando las probabilidades de encontrarse en un ingreso mayor, y de gran relevancia entre las personas de ingreso bajo. Esto refleja el hecho de que la educación en niveles superiores continuaba, hasta 2014, siendo limitada entre los trabajadores de ingresos bajos.

Esto me lleva a pensar en los efectos que tiene la heterogeneidad estructural sobre el acceso a la educación. Como expusimos, los trabajadores de los sectores agrícola y micro-informal cuentan con bajos niveles de educación superior, sería interesante investigar en qué sentido la composición por sectores ocupacionales disminuye las posibilidades de movilidad social o restringe el acceso a la educación, la salud y, en general, a mejores niveles de bienestar.

Por último, me parece importante avanzar en la comprensión del sector micro-informal. Como vimos, el sector micro-informal ya era una parte importante y funcional de la economía mexicana en 1984, aumentó su importancia con el cambio estructural y quizá repunte tras la pandemia del COVID-19. Necesitamos identificar sus características y sus dinámicas para poder diseñar los mecanismos sociales y de política que nos permitan reducir las brechas que existen entre sectores.

Bibliografía

- Aguilar-Gutiérrez, G. (2016). ¿Por qué disminuyó la desigualdad en México? Análisis con los índices de Gini, Mehran y Piesch 2000-2012. *Economía Sociedad y Territorio*, (52), 557. <https://doi.org/10.22136/est0522016467>
- Alvarado, E. (2008). Poverty and Inequality in Mexico after NAFTA: Challenges, Setbacks and Implications. *Estudios Fronterizos*, 9(17), 73–105.
- Aspe, P. (1993). *El camino mexicano de la transformación económica* (2da ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Banegas, I. (2019). Factores subyacentes de la desigualdad de ingresos en México (1977-2014). En *Argentina y México: ¿igualmente (des)iguales?* (1a ed., pp. 371–430). México: Siglo XXI.
- Banegas, I., & Cortés, F. (2019). La distribución del ingreso monetario de los hogares vis a vis la evolución económica. México 1977-2014. En *Argentina y México: ¿igualmente (des)iguales?* (1a ed., pp. 265–308). México: Siglo XXI.
- Cardero, E., Mántey, G., & Mendoza, M. Á. (2006). What is wrong with economic liberalization? The Mexican case. *Investigación Económica*, LXV, 19–43. <https://doi.org/10.1017/cbo9780511571091.005>
- CEPAL. (2012a). *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada de desarrollo*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL. (2012b). *Eslabones de la desigualdad. Heterogeneidad estructural, empleo y protección social*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Cervantes, R., & Fujii, G. (2012). The Mexican trade liberalization process and its net effects on employment: 1988-2004. *Econoquantum*, 9(2), 81–97. <https://doi.org/10.18381/eq.v9i2.150>
- Cordera, R., & Tello, C. (2010). *México: la disputa por la nación. Perspectivas y*

opciones del desarrollo (2a ed.). México: Siglo XXI.

Cortés, F. (2013). Medio siglo de desigualdad del ingreso en México. *Economía UNAM*, 12–34.

Cortés, F. (2014). Enfrentar la pobreza o disminuir la desigualdad: ¿es un dilema? En *Desafíos de la pobreza para la agenda del desarrollo de México* (pp. 31–54). México: El Colegio de México.

Cortés, F., & Salvia, A. (2019). Introducción: la desigualdad en la distribución del ingreso en Argentina y México. En *Argentina y México: ¿igualmente (des)iguales?* (1a ed., pp. 11–62). México: Siglo XXI.

Godinez Enciso, J. A. (2007). Brasil y México: especialización productiva diferenciada y dependencia estructural “renovada” en un contexto económico globalizado. *Análisis Económico*, 22(49), 5–30.

INEGI. (1984). *Informe metodológico de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 1983-1984*.

INEGI. (2014). *Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares ENIGH 2014. Nueva construcción de ingresos y gastos. Diseño conceptual y definición de categorías y variables*.

INEGI. (2018). México - Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2018, Nueva serie. Recuperado de Red Nacional de Metadatos website: <http://www3.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/511>

Lechuga, J., & Gutiérrez Mendoza, A. (2015). La economía mexicana, un lento proceso de reestructuración. *Economía Informa*, (392), 47–64. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2015.05.011>

López-Calva, L. F., & Lustig, N. (2010). *Declining inequality in Latin America: a decade of progress?* Washington, DC: Brookings Institution Press.

Martínez de Navarrete, I. (1989). *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México*. México: Facultad de Economía UNAM.

- Ochoa, S., & Yaschine, I. (2019). Contexto socioeconómico para la comprensión de la evolución de la desigualdad del ingreso monetario en México, 1970-2014. En *Argentina y México: ¿igualmente (des)iguales?* (1a ed., p. 459). México: Siglo XXI.
- Pinto, A. (1998). Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural en América Latina. En *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados* (pp. 547–568). Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Prebisch, R. (2005). *El desarrollo económico de la América Latina y sus principales problemas*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano*. México: Siglo XXI.
- Salinas de Gortari, C. (1988). *El reto* (1a ed.). México: Diana.
- Salvia, A. (2012). *La trampa neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003*. Buenos Aires, Argentina: EUDEBA.
- Salvia, A., & Vera, J. (2013). Heterogeneidad estructural y distribución de los ingresos familiares en el Gran Buenos Aires (1992-2010). *Desarrollo económico*, 427–462.
- Székely, M. (2005). Pobreza y desigualdad en México entre 1950 y 2004. *El Trimestre Económico*, 913–931.
- Van Ginneken, W. (1979). Socio-economic groups and income distribution in Mexico. *International Labour Review*, 118(3), 331–342.
- Vera, G. (1980). El tamaño de la familia y la distribución del ingreso. Un ensayo exploratorio. En *Documento de trabajo* (Vol. 0).
<https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>