

APERTURA COMERCIAL Y DISTRIBUCION DE LA RENTA EN LA ECONOMIA MEXICANA

*Gerardo Fujii Gambero**

En este artículo se analiza la naturaleza de los cambios de la distribución de la renta en México en las dos últimas décadas. Tras una breve revisión bibliográfica sobre las tendencias de la distribución de la renta durante el proceso de crecimiento económico y de los factores que las determinan, se destacan los planteamientos de la teoría del comercio internacional acerca de los efectos de éste sobre la distribución de la renta. A continuación, se describen los hechos más relevantes de la liberalización comercial en México y sus consecuencias sobre la distribución de la renta, así como su incidencia en la productividad, los salarios y el empleo, con el fin de obtener un perfil de los cambios que ha ido experimentando la distribución funcional de la renta.

Palabras clave: *liberalización de los intercambios, distribución de la renta, crecimiento económico, México, 1980-2000.*

Clasificación JEL: *F13, O54.*

1. Introducción

Tanto si la comparación se efectúa con continentes más desarrollados o menos desarrollados, no hay región en el mundo con los extremos de desigualdad en la distribución de la renta como América Latina. En la región, que tiene un producto per cápita de alrededor de 3.800 dólares, «una cuarta parte del total nacional es percibida por sólo el 5 por 100 de

la población, y un 40 por 100 por el 10 por 100 más rico». En Africa, con un producto por habitante en torno a los 1.000 dólares, al 5 por 100 más rico le corresponde casi el 24 por 100 de la renta, mientras que en Asia Sudoriental, con una renta por habitante cercana a los 10.000 dólares, esa proporción es de 16 por 100 y en los países industrializados, con casi 14.000 dólares de producto per cápita, al 5 por 100 más rico le corresponde el 13 por 100 de la renta. En el otro extremo, «el 30 por 100 más pobre de la población (de América Latina - G.F.) recibe tan sólo el 7,5 por 100 del ingreso total», mientras que en Africa esa proporción supera el 10 por 100 y en Asia y los países desarrollados está entre 12 y 13 por 100 (BID, 1998: 13). En términos del coeficiente de Gini, si su promedio mundial es de 0,40, en países tales como Brasil, Chile y México este coeficiente está entre 0,55 y 0,60, mientras que en Argentina se acerca a 0,50. Adicionalmente, si se

* Profesor titular. Facultad de Economía. División de Estudios de Posgrado. Universidad Nacional Autónoma de México.

Este trabajo recibió el apoyo de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la Universidad Nacional Autónoma de México mediante el Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica, proyecto IN303799. El autor agradece la colaboración de los becarios Balán A. Gutiérrez Herrera, Nancy Hernández Pérez, Elizabeth Pérez Cárdenas y Víctor Morales Paredes en la elaboración del material estadístico contenido en el trabajo

relaciona el coeficiente de Gini efectivo con el esperado según el nivel de renta de los países de América Latina, resulta que sólo Uruguay muestra un coeficiente observado casi equivalente al esperado. Para el resto de los países de la región, el Gini efectivo es superior —y en algunos casos, como Panamá, Guatemala, Brasil y Ecuador, notablemente más elevado— que el coeficiente esperado (éste es de alrededor de 0,45, mientras que el observado es de alrededor de 0,60) (BID, 1998: 15). La extrema desigualdad en la distribución de la renta en la región con respecto a otros países se explica por la participación muy elevada que tiene el décimo decil. El coeficiente de Gini del 90 por 100 de la renta, que incluye del primer al noveno deciles, cae sustancialmente al excluir al 10 por 100 más rico de los hogares. En Brasil, Guatemala, Panamá, Paraguay y Ecuador, el Gini de la renta total es alrededor de 0,60, mientras que el obtenido al excluir el decil más rico cae a alrededor de 0,43. En Chile, esta diferencia es aún más notable: de 0,57 desciende a 0,28. Si se emplean los datos de Estados Unidos como patrón de comparación, que tiene un coeficiente de Gini de la renta total de 0,38, puede observarse que la distribución de la renta en América Latina correspondiente a los nueve primeros deciles no es, en muchos casos, sensiblemente más desigual que la de este país, y que en muchos países el coeficiente pasa a ser inferior al de los Estados Unidos (BIB, 1998: 19)

En el período 1970-1995 existieron dos fases en cuanto a la tendencia en los cambios de la distribución de la renta en América Latina: la primera, que terminó en 1982, se caracterizó por el descenso en los niveles de desigualdad, hecho reflejado por el descenso en el coeficiente de Gini de 0,58 a 0,54. La crisis de la deuda externa de América Latina, desatada a partir de 1982, dio lugar al término de toda una fase en el desarrollo de la región, que en sus aspectos más relevantes se caracterizó por tasas elevadas de crecimiento económico y por el impulso a la industrialización al amparo de un amplio apoyo estatal, particularmente a través de políticas de protección y de empresas de propiedad de los Estados. La década de los ochenta estuvo marcada por la necesidad de hacer frente a la

escasez crítica de divisas ante el cierre de los mercados de capitales para la región, pero hacia fines de ella América Latina comenzó a marchar en forma rápida hacia un nuevo modelo de economía, caracterizado por la apertura comercial y, en algunos, por la liberalización de los flujos de capital, y por la reducción del papel del Estado en la economía, reflejada en un proceso intenso de privatización de empresas estatales y de definición de políticas neutras con respecto a los sectores de la economía. Este nuevo modelo de economía aparece asociado con la segunda fase en el plano de la distribución: a partir de 1982, se revirtió la tendencia que se había manifestado desde 1970, lo que es reflejado por el aumento en el coeficiente de Gini, que en 1995 había recuperado el nivel de 1970. Este aumento se concentró en el período 1982-1990, o sea, en la fase que está dominada por los problemas del ajuste. Desde fines de los ochenta, cuando la prioridad pasó a estar constituida por las reformas estructurales de corte liberal, la distribución de la renta, en general, no ha continuado su proceso de polarización, aunque tampoco ha tendido a disminuir la desigualdad.

El objetivo de este trabajo es tratar de determinar si existe alguna relación de causalidad entre un aspecto destacado de las reformas estructurales, la liberalización comercial, y la tendencia hacia la mayor desigualdad en cuanto a la distribución de la renta en México. Como se sabe, este es un hecho que ha preocupado particularmente a los economistas de los Estados Unidos ante la mayor desigualdad en la distribución de la renta que se ha venido observando en este país. Hay diversos trabajos que están señalando que una de las causas de esta tendencia reciente, que revierte el cambio que se había venido dando a partir de los años veinte del siglo pasado, radica en la configuración de un nuevo esquema de división internacional del trabajo, en el cual algunos países emergentes, al especializarse en la producción intensiva en trabajo de poca calificación, están determinando la creciente polarización de ingresos (Greenaw y Nelson, 2000, Slaughter, 1999 y 2000, Lawrence y Slaughter, 1993, Redmond y Kattuman, 2001, Wood, 1994, entre muchos otros)

Para ello, el trabajo está dividido en las siguientes partes: en el primer apartado se presenta una breve revisión bibliográfica acerca de las tendencias de la distribución de la renta durante el proceso de crecimiento económico y de los factores que las determinan, mientras que en la segunda parte se destacan los planteamientos de la teoría del comercio internacional acerca de los efectos de éste sobre la distribución de la renta. La tercera parte describe brevemente los hechos más relevantes del proceso de liberalización comercial de México y los cambios que se han dado en las tendencias y estructura del comercio exterior del país, y en la cuarta se presenta un cuadro general de la distribución de la renta y de sus cambios a partir de la década de los ochenta en los planos de la distribución personal y funcional. Para analizar las consecuencias que la apertura comercial ha tenido sobre la distribución de la renta, a partir del quinto apartado los antecedentes empíricos se refieren básicamente a la industria manufacturera, dado que éste es el sector productor de transables que mayores efectos ha experimentado como resultado de la apertura comercial, tanto a través de las exportaciones como de las importaciones. La quinta parte presenta la profundidad y tendencias de uno de los determinantes fundamentales de la desigual distribución de la renta en el país: los diferenciales intersectoriales de productividad. La sexta parte se concentra en las tendencias de la productividad, los salarios y el empleo, con el fin de tener un cuadro acerca de los cambios que ha ido experimentando la distribución funcional de la renta. En la parte de conclusiones se exponen algunos factores relevantes que pueden contribuir a explicar la notable divergencia entre las tendencias de la distribución de la renta en México a partir de la liberalización comercial y las postuladas por la teoría del comercio internacional.

2. Tendencias y determinantes de la distribución de la renta

La discusión con respecto a la relación entre el nivel de renta por habitante y los cambios en la distribución de la

renta sigue estando enmarcada por la hipótesis de la U invertida de Kuznets (1955 y 1963), según la cual existe un comportamiento regular en la distribución en la medida que se incrementa el producto por habitante. En el plano de la distribución personal de la renta, los países más pobres tienen normalmente una distribución de la renta más equitativa que los de nivel medio. Esto se explica por el hecho que las primeras fases del proceso de industrialización van acompañadas por el surgimiento de una brecha de productividad entre la agricultura y la industria, a la vez que este sector se caracteriza por diferenciales intrasectoriales de productividad mayores que los de la agricultura. En una fase posterior, en la medida que el proceso de industrialización va madurando, la economía tiende a hacerse más homogénea en términos de productividad, lo que determina que se pase a la segunda fase de la U invertida, o sea, a la reducción en los diferenciales de renta.

En esta línea de pensamiento se inscribió el planteamiento de los estructuralistas latinoamericanos, uno de cuyos representantes más destacados, Anibal Pinto (1965 y 1970), sostuvo que el perfil extremadamente desigual que tiene la distribución de la renta en el continente se explica, en primer lugar, por la heterogeneidad estructural de las economías de Iberoamérica, en el sentido de que en ella coexisten sectores y ramas de actividad con enormes diferenciales de productividad.

Con posterioridad a Kuznets, se han desarrollado numerosas investigaciones empíricas para corroborar esta regularidad en las modificaciones en la distribución personal de la renta y para estudiar los factores que la determinan (Adelman y Morris, 1973; Paukert, 1973; Jain, 1975; Sen, 1973; Robinson, 1976; Lecaillon, Paukert, Morrison y Germida, 1984; Fields, 1980; Ahluwalia, 1976).

Con respecto a los cambios en la distribución funcional de la renta que acompañan al proceso de crecimiento económico, Kuznets concluyó que existe una primera fase en la cual el incremento en la renta se concentra principalmente en los beneficios, a lo que le sigue una segunda etapa en la cual

umenta la participación de los salarios en la renta, la que en las economías maduras se estabiliza entre el 60 y 70 por 100. Este tema fue también abordado por Lewis (1954) en su trabajo clásico, en el que estableció que en una economía que comienza a industrializarse los salarios manufactureros están determinados por fuera de este sector, por la renta del trabajador agrícola, dado que la agricultura opera con un gran excedente de trabajo, por lo cual la industria se enfrenta a una curva de oferta de trabajo infinitamente elástica a un salario industrial equivalente al producto medio del trabajo en la agricultura más una prima para estimular el desplazamiento de trabajadores desde el sector rural al urbano. Esto determina que la industria crezca con salarios constantes, por lo que el incremento de la productividad manufacturera aumenta la participación de los beneficios en la renta, lo que estimula el proceso de acumulación de capital. En la medida que se va agotando el excedente de trabajo en la agricultura la curva de oferta de trabajo para la industria va tomando una pendiente normal, con lo que los salarios en este sector pasan a ser regulados por la productividad marginal de este factor, lo que permite ir incrementando la participación de los salarios en la renta.

En la literatura contemporánea es dominante el punto de vista de que las diferencias de renta entre las personas se explican, en primer lugar, por los diferenciales en la inversión en capital humano. Por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo sostiene que «las mayores diferencias (en los ingresos laborales-G.F.) provienen de los niveles de educación y la forma como el mercado remunera los distintos tipos de educación» (BID, 1998: 39). En otro documento, esta misma institución estima que de los 16 puntos en que el coeficiente de Gini de la región supera al promedio mundial, aproximadamente las dos terceras partes se explican por diferencias en el capital humano, contribuyendo la desigualdad en su distribución y su bajo nivel general en partes casi iguales a determinar el exceso en el coeficiente de Gini de América Latina (BID, 1997: 77). Evidentemente que esta posición está inspirada en la teoría endógena del crecimiento económico, que ha

destacado el papel de la inversión en capital humano y en investigación y desarrollo en la dinamización del crecimiento económico.

Una posición marcadamente diferente es la de UNCTAD que, al reseñar los factores que explican las diferencias en la distribución entre países con niveles similares de renta por habitante, destaca que la inversión en capital humano es uno, y no el más importante, entre cuatro factores determinantes de la distribución de la renta. Estos son los siguientes: «el primer conjunto de factores identificado en estudios de corte transversal se refiere a la estructura de la producción. Dado que generalmente las rentas están estrechamente relacionadas con la productividad, se puede esperar que amplios diferenciales intersectoriales de productividad en una economía determinen un elevado grado de desigualdad de rentas, excepto que ellas sean corregidas a través de políticas redistributivas... Por lo tanto, a igualdad de otros factores, mientras mayor sea la dualidad en la estructura de la producción asociada con un nivel promedio dado de renta por habitante, mayor será el grado de desigualdad.»

Un segundo factor explicativo de las diferencias en la desigualdad entre países son las discrepancias en el crecimiento de la población: «en términos generales, se ha encontrado que la desigualdad es mayor cuando el crecimiento poblacional es más elevado. Puede haber varias razones que determinan esta relación. Uno es que el coeficiente de dependencia puede ser más elevado en los grupos de rentas más bajas en virtud de la tendencia observada de descenso en las tasas de fertilidad a medida que aumenta la renta y la educación. Otro es que el crecimiento poblacional más rápido reduce (suponiendo constantes los otros factores) la tasa de absorción del trabajo, con lo que desciende la participación de la renta laboral en el total de la renta.»

En tercer lugar, la UNCTAD destaca que «es de aceptación general que uno de los factores más importantes que subyace en la desigualdad es el nivel de y el acceso a la educación. Por una parte, la distribución desigual de la renta tiende a impedir que los pobres inviertan en educación y en la adquisición de

habilidades... Por la otra, una distribución desigual de las oportunidades educativas genera una mayor desigualdad en la distribución de la renta al ampliar las brechas de calificación y productividad entre la población trabajadora».

En cuarto término, el informe de UNCTAD señala que «el acento en la educación destaca la importancia crucial de la propiedad de los activos para la distribución de la renta. Sin embargo, la desigualdad en la distribución del capital humano no es el único determinante, y ni siquiera el más importante, de la distribución de la renta. La distribución de la riqueza material y, por lo tanto, del valor añadido entre el trabajo y las clases propietarias es tanto o más importante. En efecto, grandes desigualdades de renta están frecuentemente asociadas con considerables concentraciones de la riqueza material, particularmente en los países en desarrollo. El poner atención exclusivamente en la educación y en el capital humano permite alcanzar sólo una comprensión parcial de los factores que inciden sobre la distribución en las economías de mercado.»

Por último, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo destaca que «también hay acuerdo general que las variables socio-políticas son determinantes importantes de la igualdad.» (UNCTAD 1977: 116-119)

3. Comercio internacional y distribución de la renta

De acuerdo con Heckscher-Ohlin, el intercambio entre las naciones se explica por dos hechos: por una parte, la producción de diferentes bienes exige la combinación de factores de la producción en diferentes proporciones y, por la otra, los países cuentan con dotaciones relativas de factores de la producción que son diferentes. A partir de esto se derivan dos planteamientos centrales de la teoría convencional del comercio internacional: los países son más eficientes en la producción de aquellos bienes que usan intensivamente los factores abundantes en términos relativos y, de acuerdo con lo anterior, los países exportarán aquellos productos que hacen un uso intensivo de los factores productivos de los

que están mejor dotados en términos cuantitativos. De esto se deriva que el comercio internacional tiene dos efectos en el plano de la distribución de la renta: como lo fundamentaron Stolper y Samuelson (1941), dentro de cada país resultarán beneficiados los propietarios de los factores abundantes y perjudicados los de los factores escasos en virtud de la reestructuración de la oferta en términos de las ventajas comparativas, lo que deriva en el incremento en la demanda por recursos productivos relativamente abundantes, a la vez que cae la de los escasos. En el plano internacional, el libre comercio determina la tendencia hacia la igualación en el precio de los factores entre los países dado que la exportación de bienes representa, indirectamente, la exportación de los factores escasos.

De acuerdo con esto, la liberalización comercial debería tener las siguientes consecuencias sobre la distribución de la renta en México:

- En virtud de la especialización del país en productos intensivos en trabajo, por ser éste el factor relativamente abundante, y por el abandono de la producción más intensiva en capital, que sería sustituida por las importaciones, aumentará la remuneración del factor trabajo, a la vez que se reducirá la del capital.
- Por otra parte, si se introduce la distinción entre productos intensivos en trabajo calificado y en trabajo no calificado, la ventaja de México se localizaría en la producción de bienes que demandan más este último, mientras que la producción local de bienes intensivos en trabajo calificado debería ser sustituida por las importaciones. Por lo tanto, aumentará la demanda por trabajo calificado, a la vez que debería caer la de trabajo no calificado, por lo que debería darse una tendencia hacia la reducción de la brecha de salarios entre estas dos variedades de trabajo.
- En virtud de que las actividades con mayor productividad son las más intensivas en trabajo calificado y en capital, ciertos sectores deberían perder competitividad ante las ventajas que los países desarrollados tienen en estas actividades, éstas deberían entrar en declive, mientras que, en el otro extremo, dada la

ventaja del país en la producción de ramas intensivas en trabajo de menor calificación, ellas deberían expandirse. Por lo tanto, el capital y el trabajo calificado desplazados desde las áreas de alta productividad deberían dirigirse hacia las ramas de menor productividad, contribuyendo a incrementar su eficiencia. Esto debería conducir a la reducción de la brecha de productividades entre diferentes estratos de la economía, con lo cual los diferenciales de renta de los ocupados en ellos también deberían hacerse menores.

A lo expuesto se añade la creciente movilidad internacional del capital permitida por la liberalización financiera, la que, al reducir la escasez de este factor en el país debería reducir su rentabilidad, para acercarla a los niveles internacionales, con lo que entraría en operación un factor adicional que contribuye a modificar el reparto de la renta en contra del capital y en favor del trabajo.

En resumen, de acuerdo con estos planteamientos teóricos, la apertura comercial y financiera del país determina la puesta en acción de diferentes fuerzas que actuarían para modificar la distribución funcional de la renta a favor del trabajo con respecto al capital, y entre los trabajadores, a favor de los menos calificados con relación a las remuneraciones de los calificados. En definitiva, la liberalización de los flujos externos pasa a ser un factor que actúa a favor de una distribución más igualitaria de la renta. Estas son las tendencias. Sin embargo, en el corto plazo, la situación puede ser diferente: en primer lugar, el desplazamiento de factores implica costos y, segundo, los diferentes sectores no emplean los factores en la misma proporción, por lo que no todos los desplazados por la competencia de las importaciones encontrarán necesariamente ocupación en las ramas exportadoras (Samuelson, 1971 y Jones, 1971). Por lo tanto, si un país ha aplicado un sistema de protección elevado y prolongado ante la competencia externa, la apertura comercial acelerada debe generar, en el corto plazo, el dislocamiento de la producción y el desempleo de los ocupados en actividades no competitivas, lo que repercutirá como factor polarizador en el plano de la distribución.

4. El proceso de liberalización comercial de México

1982 constituyó el punto de quiebre en el desarrollo económico reciente del país. Hasta antes de ese período, el eje del crecimiento estaba constituido por la promoción de la industrialización por sustitución de importaciones, proceso que había comenzado en la década de los treinta del siglo pasado. Este proceso fue apoyado por políticas industriales y de comercio exterior que, aunque permitieron alcanzar la maduración de una planta industrial no despreciable, la aislaron de la competencia y de los mercados internacionales. En particular, a lo largo en este período se aplicó una política comercial que usaba en forma extensa licencias de importación y aranceles prohibitivos con el propósito de limitar las posibilidades de que las importaciones pudieran amenazar el mercado interno reservado para la industria nacional. Aunque esta política comenzó a cambiar en la década de los setenta, mediante la aplicación de una política comercial más selectiva con el propósito de estimular las exportaciones industriales, en particular en los sectores de la industria maquiladora (de ensamblaje) y automotriz, esto no modificó sustancialmente los fundamentos de la política industrial que el país había venido aplicando durante medio siglo. Este modelo de desarrollo finalizó con la crisis de la deuda externa. El período 1982-1987 estuvo dominado por la necesidad de hacer frente a los problemas de corto plazo y de estabilizar la economía en un contexto extremadamente adverso de escasez aguda de divisas y de elevada inflación. A partir de 1985 comenzó el proceso de liberalización comercial, con la sustitución de los precios oficiales de importación y de las licencias de importación por aranceles, el que se aceleró decididamente a partir de 1987, y con la adhesión al GATT. Desde este año, el régimen arancelario está compuesto de cinco niveles, con aranceles *ad valorem* que van de 0 a 20 por 100, a la vez que el arancel promedio cayó de más de 20 por 100 en la fase anterior a un nivel de alrededor de 12 por 100 a partir de ese año. Un comportamiento similar tuvo el arancel promedio ponderado, el que en 1996 ya era inferior a 3 por 100 (Dussel, 2000: 83-91).

CUADRO 1
CRECIMIENTO Y COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES

	Millones de dólares					Crecimiento			Composición (%)				
	1980	1985	1990	1995	2000	2000/1980	2000/1990	2000/1995	1980	1985	1990	1995	2000
Total.....	15.304	21.866	40.711	79.542	166.424	10,9	4,1	2,1	100	100	100	100	100
Petroleras.....	9.430	14.767	10.104	8.423	16.380	1,7	1,6	1,9	61,6	67,5	24,8	10,6	9,8
No Petroleras.....	5.875	7.100	30.607	71.119	150.044	25,5	4,9	2,1	38,4	32,5	75,2	89,4	90,2
Agropecuarias.....	1.544	1.323	2.162	4.016	4.263	2,8	2,0	1,1	10,1	6,0	5,3	5,0	2,6
Extractivas.....	952	510	617	545	521	0,5	0,8	1,0	6,2	2,3	1,5	0,7	0,3
Manufactureras.....	3.379	5.267	27.828	66.558	145.261	43,0	5,2	2,2	22,1	24,1	68,4	83,7	87,3
Maquiladoras.....	2.899	5.093	13.873	31.103	79.387	27,4	5,7	2,6	18,9	23,3	34,1	39,1	47,7
Resto.....	480	173	13.955	35.455	65.874	137,2	4,7	1,9	3,1	0,8	34,3	44,6	39,6

FUENTE: Banco de México, *Informe anual*, varios años.

Mientras que en la fase de industrialización por sustitución de importaciones el impulso fundamental al crecimiento estaba constituido por el mercado interno, con el comienzo del proceso de liberalización comercial la demanda por exportaciones pasó a tener creciente importancia para impulsar el crecimiento de la economía. El total de exportaciones se multiplicó por diez entre 1980 y 2000, pasando de 15,3 a 166,4 mil millones de dólares. Este enorme incremento ha sido continuo a partir de la liberalización comercial: entre 1990 y 2000 se multiplicaron por cuatro y en los cinco años que van de 1995 a 2000 lo volvieron a hacer por dos. Adicionalmente, el componente más dinámico de las exportaciones ha estado constituido por las industriales, lo que determinó que la estructura de las exportaciones haya experimentado un cambio drástico en un período relativamente breve. Si en 1980, el 62 por 100 de ellas estaba constituido por ventas de petróleo y el 22 por 100 por productos industriales, el año 2000 la participación de las primeras se había reducido al 10 por 100 de las exportaciones totales, mientras que las de productos industriales representaban el 90 por 100 del total. En otros términos, el valor de las exportaciones industriales se multiplicó por 43 entre los años extremos considerados, expansión que se concentró particularmente a partir de fines

de los años ochenta. Los dos segmentos en que se ha dividido a la industria manufacturera, el maquilador y el resto, han tenido un comportamiento exportador muy dinámico. En la actualidad, el 55 por 100 de las exportaciones manufactureras es aportado por la industria maquiladora, mientras que el resto de la manufactura contribuye con el 45 por 100 (ver Cuadro 1).

5. Tendencias de la distribución de la renta en México

En el Cuadro 2 se muestran los datos acerca de la distribución personal de la renta en México a partir de 1984. La razón por la cual fue elegido este año inicial es por la disponibilidad de antecedentes estadísticos plenamente comparables entre sí. A partir de 1984 han sido procesadas siete encuestas de renta y gastos de los hogares con una misma metodología, por lo que los datos son estrictamente comparables entre sí. Los antecedentes se refieren a la renta corriente, la que se desglosa entre renta monetaria y no monetaria. Esta última ha comprendido entre la cuarta y la quinta parte de la renta corriente en el período considerado.

Los cambios más notables que ha experimentado la distribución de la renta corriente son los siguientes:

CUADRO 2
DISTRIBUCION PERSONAL DEL INGRESO CORRIENTE TOTAL

Deciles	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
Porcentajes							
I-IV.....	14,4	12,9	12,7	12,7	13,6	12,5	12,4
V-VIII.....	36,6	33,6	32,8	32,8	33,7	33,5	32,9
IX-X.....	49,0	53,6	54,2	54,5	52,6	54,1	54,8
X.....	32,4	37,9	38,2	38,4	36,6	38,1	38,7
Coeficiente de Gini							
	0,425	0,469	0,475	0,477	0,456	0,476	0,481

FUENTE: INEGI, *Encuesta nacional de ingreso y gasto de los hogares*, varios años.

CUADRO 3
DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO
(% del valor añadido bruto)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Remuneración de asalariados.....	32,4	32,2	32,3	33,8	36,0	38,3	38,9	34,5	32,2	33,1	34,0
Excedente neto de operación.....	54,7	56,4	57,2	55,9	53,6	29,8	29,6	31,1	33,4	33,3	33,0
Ingreso mixto.....						21,3	21,0	21,4	22,1	21,8	21,3

NOTA: Para el período 1988-1992, el excedente de operación incluye el ingreso mixto, que es el generado por las empresas no instituidas como sociedades de capital, ya que son propiedad de los miembros del hogar en las que los propietarios pueden trabajar en forma autónoma, por lo que contiene un elemento de remuneración del trabajo realizado por el propietario o por los miembros de su familia.

FUENTE: INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México, Cuenta de bienes y servicios 1988-1998, México 2000 y Cuentas por sectores institucionales 1993-1999, México, 2000.*

- El reparto de la renta es en la actualidad notablemente más inequitativo que a mediados de los ochenta.

- El cambio más importante que se dio en la participación de los deciles en la renta está representado por el incremento notable en la proporción de la renta que le corresponde al decil de los hogares más ricos, la que aumentó en más de seis puntos porcentuales entre 1984 y 2000, lo que fue compensado por el descenso en la parte correspondiente a los deciles intermedios (del V al VIII) en más de tres puntos y de los hogares más pobres (los primeros cuatro deciles) en dos puntos.

- Este cambio en la distribución se concentró en la década de los ochenta, en un contexto de crecimiento nulo, de elevada

inflación y de gran inestabilidad. Posteriormente, el coeficiente de Gini ha seguido aumentando, aunque en forma más moderada, excepto en 1996, año en que descendió en forma relativamente importante, en el marco de recuperación de la economía después de la fuerte caída que había experimentado el año anterior. Sin embargo, posteriormente se ha seguido incrementando, para alcanzar el nivel más elevado del período considerado el año 2000.

En cuanto a la distribución funcional de la renta, los datos se presentan según de la nueva serie de cuentas nacionales que comienzan a partir de 1988. Hasta 1992, las cuentas nacionales permitían conocer la distribución de la renta entre

CUADRO 4
DIFERENCIALES INTERSECTORIALES DE PRODUCTIVIDAD Y REMUNERACIONES

		Productividad (π) (porcentajes de la media π_m)			Personal ocupado (%)			Valor añadido (%)			Remuneración media anual (porcentajes de la media)		
		1988-1991	1992-1994	1996-1998	1988-1991	1992-1994	1996-1998	1988-1991	1992-1994	1996-1998	1988-1991	1992-1994	1996-1998
Baja	$\pi < 0,7 \pi_m$				33,6	33,0	32,8	11,2	11,0	10,5			
	Agricultura	27,2	27,3	28,9	24,5	22,6	21,3	6,7	6,2	6,2	17,2	12,9	11,6
	Construcción	49,4	46,5	37,2	9,2	10,4	11,5	4,5	4,8	4,3	85,1	73,4	72,0
Media baja	$0,75 \pi < \pi_m < 1,26 \pi_m$				45,1	46,5	46,4	42,1	41,7	39,3			
	Servicios profesionales, personales y administración pública	83,1	80,0	76,5	28,0	28,1	28,1	20,7	19,6	18,8	123,3	133,7	142,4
	Comercio	125,4	120,5	112,2	17,1	18,3	18,3	21,4	22,1	20,5	96,1	94,6	86,7
Media alta	$1,5 \pi_m < \pi < 1,8 \pi_m$				18,0	17,5	17,8	28,3	28,6	31,2			
	Manufactura	152,8	160,0	173,3	12,6	12,0	12,0	19,2	19,2	20,8	166,8	153,4	145,6
	Transporte y comunicaciones..	166,7	170,0	178,3	5,4	5,5	5,8	9,1	9,4	10,3	160,0	152,1	150,2
Alta	$\pi > 2 \pi_m$				3,3	3,0	2,9	18,4	18,7	19,1			
	Electricidad, gas y agua	300,3	297,3	318,0	0,5	0,5	0,5	1,6	1,6	1,7	252,5	258,8	274,2
	Minería	214,2	285,2	334,2	0,7	0,5	0,4	1,5	1,4	1,4	210,2	207,8	223,6
	Servicios financieros	757,5	794,1	803,4	2,0	2,0	2,0	15,2	15,7	15,9	225,2	266,9	235,7
	Desviación estándar	222,4	235,2	242,0							75,5	84,3	84,8

FUENTE: INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México, Cuenta de bienes y servicios 1988-1998, México, 2000* y *Banco de información económica (www.inegi.gob.mx)*.

remuneraciones a asalariados y excedente de operación. Este último es un concepto extremadamente heterogéneo, dado que agrupa en una sola categoría todos los conceptos de renta que no corresponden a trabajo asalariado. En virtud de la heterogeneidad de la economía mexicana, de ninguna manera el excedente es equivalente a los beneficios, pues, además de éstos, incluye a la renta obtenida por los pequeños empresarios y por los trabajadores por cuenta propia que, en términos globales, representa una proporción importante de la renta del país en virtud de lo numeroso de este sector. En definitiva, la única perspectiva que permitía captar los antecedentes disponibles hasta 1992 era conocer la participación de las remuneraciones que reciben los asalariados en la renta nacional. En 2001, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática publicó el sistema de cuentas nacionales por sectores institucionales para el período 1993-1999, que

permite separar del antiguo concepto de excedente de operación el denominado ingreso mixto, que comprende el de las unidades productivas en las que los propietarios laboran en forma autónoma, por lo que contiene tanto un elemento de remuneración al trabajo como uno de pago por la propiedad de la empresa. Por lo tanto, a partir de 1993, el excedente de operación se refiere exclusivamente a los beneficios de las sociedades de capital.

En el Cuadro 3 se muestran los antecedentes referidos a la distribución funcional de la renta en México. En primer término, la parte del valor añadido bruto correspondiente a los asalariados comenzó a ascender en la década de los noventa hasta acercarse a representar el 40 por 100 del valor añadido, lo que se correspondió con la caída en la participación del excedente de operación, tendencia que se revirtió con motivo de la crisis de 1995, de tal modo que en 1998 a los asalariados les corres-

pondió el 34 por 100 de la renta. Este movimiento tuvo su reflejo en la caída en la participación del excedente de operación en el valor añadido en la primera fase. Con respecto al período que comenzó en 1995, puede observarse que al descenso en la parte correspondiente a las remuneraciones le correspondió sólo el aumento en la parte de los beneficios, mientras que la participación de los ingresos mixtos se mantenía prácticamente constante.

6. Diferenciales intersectoriales de productividad

Por grandes divisiones de la economía

En el Cuadro 4 se puede constatar el carácter estructuralmente heterogéneo de la economía mexicana en el sentido de que en ella coexisten enormes diferencias de productividad entre los diversos sectores de la economía. En un extremo se encuentran dos sectores, la agricultura y la construcción, cuya productividad no alcanza a la mitad de la media de la economía, en los que labora un tercio de la población ocupada que genera sólo la décima parte del valor añadido. En el otro extremo están tres sectores —electricidad, gas y agua, minería y actividades financieras— cuya productividad más que duplica a la media, que tienen una pequeña ponderación en términos ocupacionales (3 por 100 del total) pero gran relevancia en términos del valor añadido. En este estrato destaca el sector financiero, en el cual labora el 2 por 100 de los ocupados que genera el 15 por 100 del valor añadido. Entre estos extremos hay actividades de productividad relativamente baja —los servicios y el comercio, que concentran alrededor del 45 por 100 de los ocupados y que aportan en torno al 40 por 100 del valor añadido— mientras que la industria manufacturera y los transportes y comunicaciones definen un estrato de productividad media alta, entre 1,5 y 1,8 veces la productividad media, que contribuyen con casi el 30 por 100 del valor añadido y en los que labora menos de la quinta parte de los ocupados. En segundo lugar, se puede observar que, con el transcurso del tiempo, se ha profundi-

zando el diferencial intersectorial de productividad, lo que queda reflejado por el aumento en la desviación estándar de la productividad.

Una economía con tales diferencias de productividad necesariamente tiene que mostrar una polarización extrema en cuanto a ingresos: en un extremo, los ocupados en la construcción y en los servicios y, particularmente, los que se dedican a la producción agrícola tienen que tener ingresos muy inferiores a los que laboran en la electricidad, la minería y en las finanzas. Puede observarse que en el período 1996-1998, la remuneración media anual de un trabajador agrícola equivalía a 12 por 100 de la remuneración media de la economía, mientras que en los sectores de elevada productividad, la remuneración duplicaba al promedio nacional. Adicionalmente, se observa que la dispersión de remuneraciones ha tendido a aumentar entre fines de los ochenta y el año 2000.

Diferenciales de productividad por divisiones de la industria manufacturera

El mismo cuadro de enormes diferencias de productividad se observa dentro de la industria manufacturera (ver Cuadro 5). Por una parte, los sectores textil, del vestuario y del cuero y de la madera tienen una productividad inferior al 70 por 100 de la media de la manufactura, por lo cual su aporte al valor añadido manufacturero resulta sensiblemente inferior a la importancia que tienen en términos ocupacionales, mientras que en el otro extremo se encuentra la industria metálica básica, cuya productividad relativa con respecto a la media de la industria se ha incrementado drásticamente, para más que triplicarla en el período 1996-1998. Entre estos extremos se encuentran las ramas con una productividad media baja —entre las que destaca por su relevancia en términos de la ocupación manufacturera la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo (alrededor del 30 por 100 de los ocupados), que genera en torno a la cuarta parte del valor añadido por la manufactura— y las que tienen una productividad que está entre una y 1,7 veces la media, que aportan en torno a la

CUADRO 5
DIFERENCIALES DE PRODUCTIVIDAD Y DE REMUNERACIONES
DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

		Productividad (π) (porcentajes de la media πm)			Personal ocupado (%)			Valor añadido (%)			Remuneración media anual (porcentajes de la media)		
		1988-1991	1992-1994	1996-1998	1988-1991	1992-1994	1996-1998	1988-1991	1992-1994	1996-1998	1988-1991	1992-1994	1996-1998
Baja	$p < 0,7 \pi m$				21,7	20,2	21,6	13,1	12,0	11,6			
	2. Textiles, vestido y cuero	57,5	56,6	50,4	16,5	15,4	17,2	9,5	8,7	8,7	69,1	67,5	59,7
	3. Industria de la madera	69,3	68,4	65,6	5,2	4,7	4,4	3,6	3,2	2,9	55,8	54,7	53,6
Media baja	$0,75 \pi < \pi m < 0,95 \pi m$				38,1	40,6	42,7	31,4	33,2	35,6			
	9. Otras industrias manufactureras	93,1	84,9	73,0	2,9	3,5	3,9	2,7	3,0	2,9	84,2	85,8	88,1
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	79,6	80,1	83,3	29,6	31,3	33,7	23,6	25,1	28,1	106,0	103,8	106,2
	4. Papel, imprentas y editoriales	91,7	89,2	91,6	5,7	5,8	5,0	5,2	5,2	4,6	112,3	111,1	106,6
Media alta	$\pi m < \pi < 1,7 \pi m$				37,3	37,4	34,1	50,8	50,4	47,6			
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	132,5	130,6	132,1	19,8	20,3	19,0	26,3	26,6	25,1	79,7	88,5	90,3
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo	139,9	137,8	143,6	12,1	11,6	10,8	16,9	16,0	15,5	153,6	154,3	168,6
	6. Productos de minerales no metálicos	142,5	145,1	163,4	5,3	5,5	4,3	7,6	7,9	7,0	109,4	107,9	104,9
Alta	$\pi p > 1,7 \pi m$												
	7. Industrias metálicas básicas	161,4	234,5	318,7	2,9	1,9	1,7	4,7	4,4	5,3	184,4	177,1	173,9
	Desviación estándar	37,1	55,1	82,2							41,1	39,1	41,8

FUENTE: INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México, Cuenta de bienes y servicios 1988-1998, México, 2000* y Banco de información económica (www.inegi.gob.mx).

mitad del valor añadido manufacturero con alrededor del 36 por 100 de los ocupados. Por otra parte, dentro de la industria manufacturera se ha dado la misma tendencia, aunque en forma mucho más acentuada que en el conjunto de la economía, en el sentido de que se ha ido profundizando la dispersión sectorial en términos de productividad, lo que se refleja en el aumento drástico de la desviación estándar de la productividad.

A los diferenciales de productividad entre las ramas de la manufactura les corresponden diferencias en las remuneraciones de los ocupados. En general, en las ramas de productividad baja, la remuneración media anual ha estado en torno al

60 por 100 de la remuneración promedio del sector, mientras que en el sector de industrias metálicas básicas, el de mayor productividad, equivale a 1,7 veces la del sector. Sin embargo, la relación entre estas variables no es siempre estricta. En dos sectores (productos metálicos, maquinaria y equipo y papel, imprentas y editoriales) la remuneración supera al promedio, no obstante que su productividad relativa es inferior a la media manufacturera, mientras que otros dos (productos alimenticios, bebidas y tabaco y productos de minerales no metálicos, a los que en el último período se ha unido el sector de industrias metálicas básicas) tienen remuneraciones relativamente bajas con relación a sus productividades relativas.

CUADRO 6

DIFERENCIALES DE PRODUCTIVIDAD ENTRE INDUSTRIA MAQUILADORA Y NO MAQUILADORA

	Productividad			Personal ocupado remunerado (%)	Valor añadido (%)	Remuneraciones		
	No maquiladora/ manufactura	Maquiladora/ manufactura	No maquiladora/ maquiladora			No maquiladora	Maquiladora	No maquiladora/ maquiladora
1988-1991	1,09	0,34	3,2	87,5	12,5	95,7	4,3	1,3
1992-1994	1,12	0,33	3,4	83,6	16,4	94,6	5,4	1,4
1996-1998	1,23	0,29	4,3	75,6	24,4	95,2	4,8	1,2

FUENTE: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuenta de bienes y servicios 1988-1998, México, 2000 y La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1990-1999, México, 2000.*

Diferencias de productividad entre industrias maquiladora y no maquiladora

El sector más dinámico de la economía es la industria maquiladora, tanto en términos de producción, ocupación y exportaciones. En el Cuadro 6 se observa que la ponderación de este sector en términos de la ocupación manufacturera creció sensiblemente del 13 por 100 que representaba entre fines de los ochenta y comienzos de los noventa a casi la cuarta parte a fines de los noventa. Sin embargo, el diferencial de productividad entre la industria maquiladora y el resto del sector manufacturero se ha ampliado en favor de esta última: hacia fines de los noventa la productividad del sector no maquilador cuadruplicaba a la de la industria maquiladora, relación que hasta mediados de los ochenta era algo superior a tres. Esto determina que la contribución de la industria maquiladora al valor añadido manufacturero sea extremadamente pequeña con respecto a su ponderación en términos ocupacionales. Sin embargo, no obstante la enorme y creciente brecha de productividades entre estos segmentos de la industria, el diferencial de remuneraciones a favor del sector no maquilador es pequeño y decreciente: en la fase 1996-1998, los ocupados en el primero percibían remuneraciones sólo el 20 por 100 más elevadas que los trabajadores de la industria maquiladora, no obstante que la relación de productividad entre ellos era de 4,3 a 1.

Diferencias de productividad por ramas de la industria maquiladora y no maquiladora

El mismo cuadro de fuertes y crecientes diferencias de productividad y de remuneraciones se observa dentro de la industria manufacturera no maquiladora (ver Cuadro 7). Dado el peso que tiene este sector dentro del total de la industria, los contrastes comentados con respecto a ésta se hacen extensivos al sector no maquilador. Sin embargo, hay algunas diferencias, siendo la más notable el mayor peso relativo, tanto en términos ocupacionales como de valor añadido, que tienen las ramas de productividad media alta en la industria no maquiladora que es más elevado que en el total de la industria. En éstas concentra más del 45 por 100 de los ocupados, que generan entre 50 y 60 por 100 del valor añadido, mientras que en el conjunto de la industria estos datos han ascendido a alrededor de 36 y no más de 50 por 100, respectivamente. Esto es compensado por el menor peso relativo del estrato de productividad media baja en la industria no maquiladora con respecto al conjunto de la manufactura. Adicionalmente, destaca el incremento notable que se ha dado en las brechas de productividad dentro de este sector de la industria, reflejado por el gran aumento en la desviación estándar de la productividad relativa.

En este plano, la industria maquiladora destaca por ser notablemente más homogénea que el resto. Sus diferenciales inter-

CUADRO 7

DIFERENCIALES DE PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA NO MAQUILADORA

		Productividad (π) (porcentajes de la media π_m)			Personal ocupado (%)			Valor añadido (%)			Remuneración media anual (porcentajes de la media)		
		1988-1991	1992-1994	1996-1998	1988-1991	1992-1994	1996-1998	1988-1991	1992-1994	1996-1998	1988-1991	1992-1994	1996-1998
Baja	$\pi < 0,7 \pi_m$				22,0	20,1	20,0	13,0	11,8	10,9			
	2. Textiles, vestido y cuero	56,4	56,3	53,1	16,6	15,1	15,1	9,4	8,5	8,0	68,3	66,8	58,1
	3. Industria de la madera	67,3	66,0	59,7	5,4	4,9	4,9	3,6	3,3	2,9	52,2	50,6	46,3
Media baja	$0,7 \pi < \pi < \pi_m$				31,0	32,3	32,4	26,9	28,1	30,2			
	4. Papel, imprentas y editoriales.....	84,4	80,5	77,3	6,4	6,7	6,3	5,4	5,4	4,9	109,8	106,9	102,8
	8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	87,3	88,6	97,1	24,6	25,6	26,1	21,5	22,7	25,3	109,8	108,8	107,9
Media alta	$\pi_m < \pi < 1,6 \pi_m$				47,0	45,4	45,6	60,1	55,5	53,2			
	9. Otras industrias manufactureras	122,0	112,4	107,6	2,0	2,3	2,2	2,4	2,6	2,4	85,9	92,0	71,1
	1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco.....	122,4	117,7	109,0	22,4	23,7	24,7	27,4	27,9	26,9	77,9	85,0	86,5
	5. Sust. químicas, derivados del petróleo.....	130,9	126,4	124,0	13,4	13,2	13,2	17,5	16,7	16,4	151,9	150,4	166,5
	6. Productos de minerales no metálicos.....	133,3	133,8	139,6	5,9	6,2	5,4	7,9	8,3	7,5	107,8	104,9	101,2
	7. Industrias metálicas básicas.....	148,3			3,3			4,9			180,2		
Alta	$\pi > 1,6 \pi_m$				0,0	2,2	2,1	0,0	4,6	5,6			
	7. Industrias metálicas básicas.....		212,6	268,1		2,2	2,1		4,6	5,6		171,2	168,9
	Desviación estándar	32,5	46,9	64,1							40,5	37,8	43,1

FUENTE: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuenta de bienes y servicios 1988-1998, México, 2000 y La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1990-1999, México, 2000.*

sectoriales de productividad y de remuneraciones son notablemente menores que los del resto de la industria. Por una parte, no existen sectores cuya productividad corresponda al estrato con productividad inferior al 70 por 100 de la media. En el otro extremo, sólo en el período 1996-1998 apareció una rama en el estrato de alta productividad (industria metálicas básicas). Cabe destacar que la productividad relativa de esta rama se fue incrementando permanentemente en el transcurso de los años considerados: en la primera fase estaba en el estrato de productividad media baja, posteriormente pasó al de productividad media alta, para finalizar en el de alta productividad. En tercer lugar, se

observa que la mayor parte de los ocupados de la industria maquiladora está en ramas con productividad media alta (más del 60 por 100), mientras que en las que tienen una productividad media baja se concentra entre 30 y 40 por 100 de los ocupados por este segmento de la industria. Esta homogeneidad relativa de la industria maquiladora también se refleja en el plano de las remuneraciones, cuyas diferencias son significativamente más reducidas que las del sector no maquilador. Adicionalmente, cabe destacar el hecho de que en esta parte del sector industrial no se registran los casos de ausencia de relación entre productividad y remuneraciones relativas que están presentes tanto

CUADRO 8
DIFERENCIALES DE PRODUCTIVIDAD DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MAQUILADORA

	Productividad (π) (porcentajes de la media π_m)			Personal ocupado (%)			Valor añadido (%)			Remuneración media anual (porcentajes de la media)		
	1988-1991	1992-1994	1996-1998	1988-1991	1992-1994	1996-1998	1988-1991	1992-1994	1996-1998	1988-1991	1992-1994	1996-1998
Media baja	$0,7 \pi < \pi < \pi_m$			32,5	34,6	39,0	26,9	28,1	31,5			
2. Textiles, vestido y cuero	74,2	72,8	72,9	15,4	17,0	23,8	11,4	12,3	17,3	75,3	75,2	67,8
4. Papel, imprentas y editoriales.....	94,1	83,9	77,6	0,5	0,7	0,9	0,5	0,6	0,7	80,5	89,7	90,9
6. Productos de minerales no metálicos.....	86,1	81,7	81,7	1,2	1,4	1,0	1,0	1,2	0,8	78,0	87,5	95,5
3. Industria de la madera	85,6	82,3	86,1	4,1	3,7	2,9	3,5	3,1	2,5	94,0	90,4	94,1
1. Productos alimenticios, bebidas y tabaco.....	72,0	77,2	95,5	2,0	1,8	1,3	1,4	1,4	1,2	66,6	75,7	67,6
9. Otras industrias manufactureras	96,8	95,3	97,4	9,2	10,0	9,2	8,9	9,5	9,0	96,2	96,9	98,1
7. Industrias metálicas básicas.....	87,9			0,1			0,1			89,8		
Media alta	$\pi_m < \pi < 1,6 \pi_m$			67,5	65,4	60,7	73,1	71,9	68,0			
8. Productos metálicos, maquinaria y equipo	108,0	110,2	111,7	64,4	62,5	57,4	69,5	68,9	64,2	108,6	109,0	114,4
5. Sust. químicas, derivados del petróleo.....	115,4	104,6	117,0	3,1	2,7	3,3	3,6	2,9	3,8	96,2	100,2	107,2
7. Industrias metálicas básicas.....		104,1			0,2			0,2			94,8	
Alta	$\pi > 1,6 \pi_m$			0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,5			
7. Industrias metálicas básicas.....			188,3			0,3			0,5			101,2
Desviación estándar	15,5	13,9	29,3							13,4	11,3	15,7

FUENTE: INEGI, *Sistema de cuentas nacionales de México, La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1990-1999, México, 2000.*

en el conjunto de la economía como en el sector manufacturero no maquilador. Por último, no obstante la homogeneidad de esta parte de la industria, debe destacarse que entre mediados y fines de la década de los noventa aumentó notablemente su dispersión intersectorial en términos de productividad, lo que se explica por el incremento en la productividad relativa del sector de industrias metálicas básicas. En el plano de las remuneraciones relativas, este fenómeno ha sido mucho menos marcado, dado que el pago relativo a los trabajadores de este sector se ha rezagado notablemente con respecto al comportamiento de su productividad relativa.

7. Productividad, salarios, empleo y distribución funcional de la renta en la industria

La evolución de la distribución funcional de la renta en la industria se deriva de la comparación de las tendencias del valor añadido, de la productividad y de las remuneraciones. Con respecto al sector no maquilador, entre 1988 y 1998 el valor añadido se incrementó en 54 por 100, mientras que el empleo permaneció prácticamente estable (entre esos años creció sólo en 4 por 100). Esto significa que, con mucho, la expansión de esta parte de la industria fue determinada por el

CUADRO 9

CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD, DE LA REMUNERACION MEDIA ANUAL, DEL EMPLEO Y DEL VALOR AÑADIDO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Años	No maquiladora				Maquiladora			
	Productividad	Remuneración media anual	Empleo	Valor añadido	Productividad	Remuneración media anual	Empleo	Valor añadido
1988....	100	100	100	100	100	100	100	100
1989....	105	109	103	108	93	108	116	108
1990....	108	108	106	115	107	109	123	131
1991....	110	112	108	119	105	108	118	123
1992....	114	119	108	123	106	109	138	146
1993....	117	121	104	122	106	109	144	154
1994....	126	126	100	126	110	112	155	171
1995....	130	110	92	119	110	106	173	191
1996....	138	100	95	131	110	101	208	228
1997....	144	100	100	144	103	101	252	260
1998....	148	103	104	154	103	104	281	290

FUENTE: INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, Cuenta de bienes y servicios 1988-1998, México, 2000. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. Total nacional 1990-1999, México, 2000.*

aumento de la productividad del trabajo, la que el último año era 48 por 100 más elevada que el año inicial. Sin embargo, esto no se reflejó en el aumento de la remuneración media, la que entre el primer y el último año considerados sólo creció en 3 por 100. Sin embargo, debe destacarse que hasta 1994 las remuneraciones reales crecían a la par con la productividad, pero a partir de 1995 la dinámica de estas variables ha sido la opuesta: mientras la productividad se siguió incrementando, las remuneraciones reales han caído en forma abrupta, para acercarse a los niveles de fines de los ochenta. De los comportamientos señalados se desprende que entre 1988 y 1994, parte de los beneficios del incremento de la productividad era percibido por los trabajadores, con lo que la distribución funcional de la renta no se alteraba. Sin embargo, con la crisis de 1995 se rompió la relación entre el comportamiento de estas variables, con lo que la distribución de la renta entre beneficios y pagos al factor trabajo se ha ido modificando a favor de los primeros (ver Cuadro 9).

La industria maquiladora ha tenido un comportamiento radicalmente diferente en este plano. Por una parte, su expansión medida en términos del valor añadido fue conside-

rablemente superior al de la otra parte de la manufactura (190 por 100 de crecimiento en el período). Sin embargo, a diferencia del segmento no maquilador, esta dinámica se ha sustentado en el aumento del empleo, el que creció en 181 por 100 en el período, mientras que la productividad sólo lo hizo en 3 por 100, dinámica que también registraron los salarios. Por lo tanto, la distribución funcional de la renta en este segmento de la industria no se ha modificado. Sin embargo, su dinamismo en términos de empleo tiene que haber tenido un efecto reductor de la pobreza, dado que le ha dado acceso al empleo a un número creciente de trabajadores, que en 1999 llegaban a 1.1 millones que, aunque no muy bien remunerados, gozan de las ventajas de estar en el sector estructurado del mercado laboral.

8. Conclusiones

En resumen, la apertura comercial del país no ha significado que se de una tendencia hacia un reparto más igualitario de la renta, tanto en el plano de la distribución personal como en el de la funcional. Por una parte, la economía ha tendido a

hacerse más heterogénea en términos de productividad, lo que ha ampliado las diferencias en las remuneraciones de los trabajadores según el nivel de productividad del sector en que laboran, a la vez que el incremento de productividad del sector industrial no maquilador se ha concentrado, a partir de 1995, en los beneficios. El único efecto importante de la apertura comercial en el plano del tema objeto de este trabajo deviene de la enorme expansión del empleo en el sector industrial maquilador. Sin embargo, como se apuntó, esto ha contribuido a contener el problema de la pobreza, pero no necesariamente ha hecho más equitativa la distribución de la renta pues, por una parte, los diferenciales de productividad entre los dos segmentos de la industria y entre ramas de la industria maquiladora se han ampliado, a la vez que el diferencial de remuneraciones por trabajador de la industria no maquiladora con respecto al de la maquiladora ha permanecido estable, mientras se ampliaban las brechas entre los pagos que perciben los ocupados en este segmento de la industria a la par con el incremento en las diferencias intersectoriales de productividad. Como se expuso antes, según la teoría del comercio internacional la apertura comercial debe inducir un movimiento hacia una distribución más equitativa de la renta por la especialización de los países en los productos que usan intensivamente los factores productivos abundantes y por los desplazamientos de recursos productivos desde las áreas en las cuales un país no tiene ventajas comparativas hacia aquéllas en las que es competitivo. El propósito de esta parte es presentar algunas posibles explicaciones del contraste que existe entre las tendencias de la distribución de la renta en México con respecto a las predicciones sostenidas por la teoría.

En la segunda fase de la vigencia de la industrialización por sustitución de importaciones, la distribución de la renta se fue tornando gradualmente más equitativa, lo que encuentra su explicación en el hecho de que la expansión de una industria no exportadora requería de la ampliación del mercado interno, para lo cual es determinante el comportamiento de la masa salarial. Esta crece por dos vías: por el aumento de la ocupación y/o

de los salarios por trabajador. En México, la vía fundamental fue el aumento de la ocupación industrial por el traslado de población desde el sector rural a las ciudades, lo que, en virtud del diferencial de productividad entre agricultura e industria, iba acompañado de percepciones más elevadas para la población que se trasladaba. Posteriormente, a partir de los años setenta, se aplicó una política decidida de incremento en los salarios reales, lo que fue modificando la distribución funcional de la renta a favor de los salarios y contribuyó a ampliar adicionalmente el mercado interno y, por esta vía, a impulsar el proceso de industrialización.

La apertura externa tan radical que emprendió la economía mexicana a partir de 1987 exigió elevar la competitividad del sector manufacturero. En el corto plazo, esto sólo es posible a través de la compresión de los salarios. Además, con el propósito de aumentar drásticamente las exportaciones manufactureras, se impulsó a la industria maquiladora, la que se concentra en ramas intensivas en trabajo relativamente poco calificado, por lo que los salarios constituyen un elemento fundamental dentro de sus costes de producción. Por lo tanto, la ventaja comparativa de México en estas ramas radica en los bajos salarios.

El factor fundamental que permite sostener este tipo de economía exportadora que basa su competitividad en bajos salarios radica en el enorme excedente de trabajo con que opera la economía mexicana. Su magnitud se puede apreciar en la dimensión que en términos de empleo tienen los sectores de baja productividad de la economía. Ya antes se mencionó que en la agricultura labora la quinta parte de la población ocupada, con una productividad equivalente a 29 por 100 de la media de la economía. Esto hace suponer que una proporción importante de los ocupados en este sector tienen una productividad marginal cercana a cero y que, por lo tanto, la renta del ocupado en este sector, tal como lo expuso Lewis (1954), está determinada por el producto medio. Si la productividad de este sector alcanzara el nivel que actualmente tiene la productividad media de la economía, ello significaría que millones 4,8 millones de ocupados en la agricultura serían

an excedentes. Otro indicador de la magnitud de este problema lo da la dimensión del denominado sector informal de la economía. Existen estimaciones muy diferentes acerca de su magnitud. Para el sector urbano, que incluye a las localidades de 100 mil y más habitantes, ellas van de 3,8 a 8,5 millones (STyPS, 2000).

Al excedente interno de trabajo con que opera la economía mexicana se añade el hecho de que otros países, particularmente los de Asia, con excedentes de trabajo mucho mayores que los de la economía mexicana, se han incorporado a la exportación de productos intensivos en trabajo poco calificado. Esto significa una presión adicional sobre los salarios en México, los que se mantienen deprimidos no sólo por el trabajo excedentario que ella tiene, sino por el excedente mundial de trabajo de los países densamente poblados que se integran activamente al mercado mundial.

Estos hechos constituyen factores fundamentales que explican que la tendencia hacia el aumento de los salarios de los trabajadores poco calificados no se verifique y que, además, no pueda darse en un futuro cercano mientras no se vaya agotando el excedente mundial de trabajo. Además, esto está en el trasfondo del hecho de que, tal como ocurre en el sector manufacturero no maquilador, los salarios permanezcan estancados aunque la productividad se haya incrementado en forma importante.

Por otra parte, se argumentó que la apertura comercial aparece asociada con la ampliación de las brechas intersectoriales de productividad, tendencia opuesta a la que tendría que darse según la teoría del comercio internacional. Aunque pudo haberse dado el desplazamiento de capital y de trabajo calificado desde ramas que no estaban en condiciones de enfrentar la competencia con las importaciones agudizada por la liberalización comercial hacia las ramas menos intensivas en estos factores, movimiento que debería conducir a la reducción de la brecha de productividades, este proceso tuvo otras consecuencias que más que contrarrestaron este proceso. Ya se mostró que es en la industria no maquiladora en el cual se ha manifestado con particular fuerza la tendencia

hacia mayores diferenciales de productividad entre sectores, lo que puede explicarse porque aquella parte de las industrias de este sector que contribuyen con más de la mitad de las exportaciones industriales del país, las que se concentran en 17 empresas que aportan alrededor del 70 por 100 del total de exportaciones, están basando su competitividad no sólo en bajos salarios, sino que también en incrementos de productividad, fenómeno que también se dio en parte de la industria concentrada fundamentalmente en el mercado interno para defenderse de la competencia de las importaciones. Esto significa que el efecto desplazamiento de factores derivado del comercio internacional fue más que dominado por la reacción en términos de productividad en algunos segmentos de la industria.

Referencias bibliográficas

- [1] ADELMAN, I. y MORRIS, C. T. (1973): *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries*, Stanford University Press.
- [2] AHLUWALIA, M. S. (1976): «Inequality, Poverty and Development», *Journal of Development Studies*, diciembre.
- [3] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1997): *América Latina tras una década de reformas. Progreso económico y social en América Latina. Informe 1997*, Washington, D.C.
- [4] BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1998): *América Latina frente a la desigualdad. Progreso económico y social en América Latina. Informe 1998-1999*, Washington, D.C.
- [5] DUSSEL PETERS, E. (2000): *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Boulder, Colorado y Londres, Lynne Rienner Publishers.
- [6] FIELDS, G. S. (1980): *Poverty Inequality and Development*, Cambridge University Press.
- [7] GREENAWAY, D. y NELSON, D. (2000): «The Assessment: Globalization and Labour-market Adjustment», *Oxford Review of Economic Policy*, volumen 16, número 3.
- [8] JAIN, S. (1975): *Size Distribution of Income: A Compilation of Data*, Washington, D.C., World Bank.
- [9] JONES, R. W. (1971): «A Three-Factor Model in Theory, Trade, and History», en Jagdish BHAGWATI *et al.*, *Trade, Balance of Payments, and Growth*, Amsterdam: North-Holland.
- [10] KUZNETS, Simon (1955): «Economic Growth and Income Inequality», *The American Economic Review*, volumen XLV, número 1, marzo.

- [11] KUZNTSES, S. (1963): «Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: VIII. Distribution of Income by Size», *Economic Development and Cultural Change. (Aspectos cuantitativos del desarrollo económico)*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1964).
- [12] LAWRENCE, R. y SLAUGHTER, M. (1993): «Trade and US Wages: Great Sucking Sound or Small Hiccup?», *Brookings Papers on Economic Activity*, número 2.
- [13] LECAILLON, J.; PAUKERT, F.; MORRISON, C. y GERMIDA, D. (1984): *Income Distribution and Economic Development: An Analytical Survey*, Geneva, ILO.
- [14] LEWIS, A. (1954): «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour», *The Manchester School of Economic and Social Studies*, volumen XXII, número 2, mayo («Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra», en *Lecturas sobre desarrollo agrícola*, selección de Edmundo Flores, Lecturas de El Trimestre Económico número 1, México, 1980 (1972).
- [15] PAUKERT, F. (1973): «Income Distribution at Different Levels of Development: A Survey of Evidence», *International Labour Review*, agosto-septiembre.
- [16] PINTO, A. (1965): «Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano», *El Trimestre Económico*, volumen XXXII, número 125, México, (reeditado en *El Trimestre Económico*, volumen LXIII (1), número 249, México, enero-marzo de 1996).
- [17] PINTO, A. (1970): «Naturaleza e implicaciones de la "heterogeneidad estructural" de América Latina», *El Trimestre Económico*, volumen XXXVII (1), número 145, México, enero-marzo (reeditado en *Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL*. Textos seleccionados, Ed. FCE. y CEPAL, Santiago, 1998, volumen II).
- [18] REDMOND, G. y KATTUMAN, P. (2001): «Employment Polarisation and Inequality in the UK and Hungary», *Cambridge Journal of Economics*, volumen 25, número 4.
- [19] Robinson, S. (1976): «A Note on the U Hypothesis Relating Income Inequality and Economic Development», *American Economic Review*, junio.
- [20] STOLPER, W. F. y SAMUELSON, P. A. (1941): «Protection and Real Wages», *Review of Economics Studies*, noviembre.
- [21] SAMUELSON, P. (1971): «Ohlin Was Right», *Swedish Journal of Economics* 73.
- [22] STyPS (SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL) (2000): «El empleo en el sector informal de la economía. Comportamiento reciente y políticas públicas en México», *El Mercado de Valores*, número 8, agosto.
- [23] SEN, A. K. (1973): *On Income Inequality*, Oxford, Clarendon Press.
- [24] SLAUGHTER, M. (1999): «Globalisation and Wages», *The World Economy*, número 22.
- [25] SLAUGHTER, M. (2000): «What Are The Results of Product Price Studies and What Can We Learn from their Differences», en R. FEENSTRA (ed.), *The Impact of International Trade on Wages*, Chicago, IL, University of Chicago Press.
- [26] UNCTAD (1997): *Trade and Development Report, 1997. Globalization, Distribution and Growth*, Nueva York y Ginebra, United Nations.
- [27] WOOD, A. (1994): *North- South Trade Employment and Inequality*, Oxford, Clarendon Press.