



VOL: AÑO 10, NUMERO 29

FECHA: SEPTIEMBRE-DICIEMBRE 1995

TEMA: POBREZA, CONDICIONES DE VIDA Y POLITICAS SOCIALES

TITULO: **Ajuste estructural y distribución del ingreso en México**

AUTOR: *Gerardo Fujii Gambero* [\*]

SECCION: Artículos

## RESUMEN:

Los objetivos centrales del trabajo son dos: mostrar las modificaciones que experimentó la distribución del ingreso en México a partir de mediados de la década de los ochenta, e identificar algunos factores relevantes que explican estas tendencias distributivas. En la investigación se profundiza en dos de ellos: los referidos al mercado de trabajo, en particular en el comportamiento de los niveles de ocupación y salarios y, en segundo término, los diferenciales de productividad intersectoriales e intrasectoriales que caracterizan a la economía mexicana.

## ABSTRACT:

Structural Adjustment and Income Distribution in Mexico

Two are the main objectives of this work: to show those modifications that the distribution of the income experimented in Mexico since the mid-eighties, and to identify some of the outstanding factors which explain these distributive trends. In this research two of these factors are profoundly studied: those regarding the labour market, and particularly the behaviour of occupational levels and salaries, and secondly, the differentials of intersectorial and intra-sectorial productivity which characterize Mexican economy.

## TEXTO

### I. Introducción

Uno de los rasgos estructurales de la economía mexicana es su notable concentración en la distribución del ingreso. En 1992, el 40 por ciento más pobre de la población percibía 13.8 por ciento del ingreso total mientras que, en el otro extremo, el 20 por ciento más rico se apropiaba del 53.9 por ciento de aquél, correspondiéndole al estrato del 10 por ciento superior el 38.5 por ciento del ingreso. [1]

Estos niveles de inequidad en la distribución son más agudos que en muchos países con magnitudes de producto por habitante similares a los de México. Por ejemplo, en 1989, las partes del ingreso correspondientes al 40 por ciento más pobre y al 20 y 10 por ciento más rico de la población eran, en Hungría, de 43.7 por ciento, 34.4 y 20.8 por ciento respectivamente, mientras que en Venezuela estos datos ascendían a 28.7, 49.5 y 33.2 por ciento [2] (ver cuadro 1). Dado el hecho de que la economía mexicana está incluida dentro del estrato de países de ingresos medios altos (en 1991, su producto nacional bruto per cápita ascendía a 3030 dólares corrientes mientras que su producto interno bruto por habitante, a paridad de poder de compra era, para el mismo año, de 7170

dólares), [3] su perfil distributivo es uno de los determinantes fundamentales de la difusión de la pobreza en el país. Según datos de la CEPAL, en 1984, el 30 por ciento de los hogares mexicanos eran pobres y el 10 por ciento se encontraba bajo la línea de extrema pobreza, mientras que en algunos países con un nivel de producto por habitante similar al de México, la magnitud de este problema era significativamente menor. Así, en 1986 el porcentaje de hogares pobres ascendía en Argentina a 13 y en Uruguay a 15 por ciento, mientras que la extrema pobreza afectaba al 4 y 3 por ciento de los hogares de estos países, respectivamente. [4] Es necesario considerar que, según otros antecedentes que emplean metodologías de estimación y definiciones de pobreza extrema diferentes, la difusión de este problema era sustancialmente más extensa que la reportada por CEPAL. Así, según Enrique Hernández L., en 1984 el 62 por ciento de los hogares mexicanos y el 58.5 por ciento de la población del país eran pobres, mientras que la extrema pobreza afectaba al 34.8 y al 29.9 por ciento de los hogares y de la población, respectivamente. [5]

Por otra parte, a partir de la década de los ochenta la economía mexicana ha estado sujeta a un programa de estabilización y ajuste estructural que ha tenido como objetivos centrales el descenso de la inflación y la puesta en marcha de un modelo de desarrollo económico radicalmente diferente al seguido a partir de la década de los cuarenta. Como se sabe, las transformaciones estructurales emprendidas a partir de la década pasada han determinado la apertura del mercado interno a las importaciones, lo que ha ido acompañado por una reducción drástica de la intervención estatal de la economía.

Cuadro 1. Distribución personal del ingreso de algunos países de nivel de desarrollo similar al de México

El propósito central del presente trabajo es evaluar los efectos que estos programas de estabilización y ajuste estructural han tenido sobre la distribución del ingreso en México.

Es sabido que el estudio de la distribución del ingreso puede ser enfocado desde dos perspectivas. Por una parte, según la proporción del ingreso de la que se apropian los propietarios de los factores que participan en la producción, que constituye el enfoque de la distribución funcional del ingreso. Este es el tema que se trata en la sección siguiente para, posteriormente, plantear la evolución que experimentó en los años recientes la distribución personal del ingreso. En el apartado IV se muestran algunos antecedentes sobre la evolución de los diferenciales de productividad en la economía mexicana durante la década de los ochenta, dada la relevancia de este aspecto para explicar las tendencias de la distribución del ingreso. Finalmente, en el último apartado se exponen en forma condensada las principales conclusiones del trabajo.

## II. Tendencias de la distribución funcional del ingreso

En la estadística mexicana existen dos fuentes para el tratamiento de este tema. Una son las cuentas nacionales, que consideran sólo dos tipos de ingresos: las remuneraciones a los asalariados y el excedente de operación. En este último se agrupan todos los ingresos que no corresponden a los asalariados, que constituyen un conjunto extremadamente heterogéneo que va desde las ganancias de los capitalistas a los ingresos de los medianos, pequeños y microempresarios, los trabajadores por cuenta propia y los productores agrícolas, independientemente de si se trata de empresarios, pequeños productores o campesinos individuales, así como de los rentistas. Estos son agentes económicos cualitativamente diferentes, por lo que la agregación de los ingresos que perciben en una sola categoría determina que la única conclusión que permiten estos antecedentes es el conocimiento de la participación de los salarios en el ingreso nacional.

La otra fuente estadística que aborda la distribución del ingreso son las encuestas de ingresos y gastos de los hogares. En ella, el ingreso corriente monetario está dividido, entre otras partidas, en remuneraciones al trabajo, que corresponden a salarios, tanto en rentas empresariales que comprenden los ingresos de los que se apropian los empresarios, independientemente de si se trata de unidades económicas individuales o grandes, como en rentas de la propiedad que agrupan a los ingresos derivados de la posesión tanto de activos físicos como financieros. Por lo tanto, también a través de los datos de estas encuestas resulta imposible separar las ganancias propiamente tales de otras partidas de ingreso conceptualmente diferentes, dado que la categoría de renta empresarial es tan heterogénea como la de excedente de operación de las cuentas nacionales. Por lo tanto, esta fuente estadística, al igual que las cuentas, permite conocer sólo la parte que corresponde a los salarios en el ingreso.

Además del problema expuesto, los datos que proporcionan las encuestas de ingresos y gastos de los hogares y las cuentas nacionales con respecto a la participación de los salarios en el ingreso son considerablemente diferentes. Por ejemplo, para el mismo año 1989, según las cuentas nacionales, la participación de los salarios en el ingreso interno neto era de 32.2 por ciento, mientras que según la encuesta de ingresos y gastos de los hogares, los salarios constituían el 59.9 por ciento del ingreso corriente monetario. [6] Aunque las definiciones de ingreso interno e ingreso corriente monetario no son exactamente equivalentes, esto, en ningún caso, puede explicar tan enorme diferencia en la participación de los salarios en ellos. Con el propósito de tratar de detectar cuál de estos datos es más fidedigno, para algunos años comprendidos entre 1980 y 1990 se estimó indirectamente la participación de los salarios en el ingreso nacional a través de la multiplicación de la participación de los asalariados en el total de ocupados (excluyendo de éstos a los trabajadores no remunerados) por la relación entre salario medio y la productividad del trabajo (medida a través de la relación entre el ingreso interno neto y la ocupación). Este cálculo da como resultado datos de participación de los salarios en el ingreso notablemente cercanos a los de las cuentas nacionales, por lo que aquí se empleará esta fuente para presentar las tendencias de distribución funcional del ingreso.

En la gráfica 1 se muestra la evolución de la participación de los salarios dentro del ingreso interno neto durante la década de los ochenta, en la que se aprecia que ella descendió en más de 10 puntos porcentuales, de más de 40 por ciento a comienzos de la década de los ochenta, a algo más de 30 por ciento a comienzos de los noventa. Evidentemente, la contrapartida de esta tendencia estuvo constituida por el incremento de la ponderación del excedente de operación en el ingreso. Aunque, como se expresó, esto no necesariamente es equivalente al aumento en la participación de las ganancias, lo más probable es que ellas hayan contribuido a esta tendencia.

La evolución de la participación de los salarios en el ingreso nacional está determinada por los niveles de ocupación y por las tendencias de los salarios. En seguida se pasa a describir el comportamiento de estas variables.

## 1. Ocupación

Los niveles de ocupación inciden sobre la participación de los salarios en el ingreso nacional no sólo a través del número de asalariados que tiene acceso al empleo, sino además por su efecto sobre la magnitud del salario. Sin embargo, la ocupación no afecta únicamente la distribución funcional del ingreso, dado que para gran parte de la población la obtención de ingreso está condicionada por el acceso al empleo. Por ello, el comportamiento de los niveles de ocupación también tiene una incidencia directa sobre la distribución personal del ingreso y sobre la difusión de la pobreza.

Es conocido el hecho que los programas de estabilización y ajuste estructural puestos en acción en México a partir de comienzos de la década de los ochenta sumieron al país en la depresión económica, la cual se reflejó en que la tasa promedio de crecimiento del PIB entre 1982 y 1991 haya sido del 1.1 por ciento. Dado el crecimiento poblacional que ha tenido lugar en este período, ello determinó que el producto por habitante en 1991 haya sido equivalente al 89 por ciento del registrado en 1981. [7]

#### Gráfica 1. Participación de los salarios en el ingreso interno neto

Es lógico esperar que en estas condiciones, y dado el crecimiento de la población económicamente activa a un ritmo medio anual de 3.1 por ciento entre 1981 y 1990, [8] los niveles de desocupación debieron haberse incrementado sustancialmente a partir de comienzos de la década y haberse mantenido también permanentemente elevados. Sin embargo, esto no se refleja en el comportamiento de la tasa de desempleo abierto. Si en la fase 1976-1981 en que el PIB creció a una tasa media anual de 8.4 por ciento, la tasa de desempleo urbano abierto fue, en promedio, de 5.3 por ciento, [9] en el período 1982-1992 ella fue de 4.3 por ciento (véase Cuadro 2). Esta tasa de desempleo sorprendentemente baja en el contexto de la dinámica y de las transformaciones económicas que experimentó el país a partir de comienzos de la década de los ochenta, se deriva de la definición de empleo y desempleo que es aplicada por la Encuesta Nacional de Empleo Urbano del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). En ella se considera ocupados a los que efectivamente lo están, independientemente del número de horas semanales que la persona laboró durante la semana para la que se aplica la encuesta, y también a los desocupados que afirman que volverán a trabajar en un lapso no mayor a las siguientes cuatro semanas. De ello resulta que la tasa de desempleo urbano reportada por INEGI es incluso inferior al porcentaje de ocupados que no trabajó. Por ejemplo, en 1989, en el área metropolitana de la Ciudad de México, la tasa de desempleo abierto era de 4.6 por ciento, mientras que la proporción de personas ocupadas que no laboraron ascendía a 7 por ciento. [10] Una imagen más real de la magnitud del problema del desempleo en México durante la década de los ochenta está dada por la tasa de desocupación parcial y de desocupación, la cual incluye tanto a los desempleados abiertos como a los parcialmente ocupados. Estos se definen según dos criterios: los que en la semana de aplicación de la encuesta laboraron menos de 15 o los que trabajaron menos de 35 horas. Resulta así que, en 1992, la tasa de desocupación urbana parcial, de acuerdo al primer criterio, era de 6.6 por ciento y, según el segundo, de 22.9 por ciento (véase Cuadro 2).

Con respecto a las tendencias que mostró el desempleo abierto y parcial durante la década de los ochenta, los antecedentes del cuadro recién mencionado indican que la agudización de los problemas ocupacionales se dio en la fase de puesta en práctica de los primeros programas antiinflacionarios de comienzos de los ochenta. Posteriormente, se registró un descenso en los tres indicadores de desempleo hasta comienzos de la década de los noventa, en la medida que la economía lograba alcanzar una tasa modesta de crecimiento, tendencia que se revirtió en 1992, en virtud de la pérdida de dinamismo de la economía mexicana.

#### Cuadro 2. Tasa de desempleo urbano (a)

Sin embargo, existe un consenso amplio de que los datos de desempleo ocultan significativamente los problemas de ocupación que enfrenta la población del país. Para tener una imagen más completa, mostraremos dos antecedentes adicionales. El hecho de que personas desempleadas o virtualmente desempleadas aparezcan como ocupadas seguramente constituye parte importante de la explicación de que algunas de ellas no perciban ingresos: las que, según algunas fuentes, representan una fracción relevantes

de la población económicamente activa. Así, en 1988, según la Encuesta Nacional de Empleo de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, el 14.4 por ciento de aquella población no percibía ingresos. Si se comparan estos datos con los reportados por una fuente distinta, la Encuesta Continua sobre Ocupación de la Secretaría de Programación y Presupuesto, la proporción de personas no remuneradas dentro de la población económicamente activa se incrementó sustancialmente durante la década de los ochenta, ya que en 1979 ella era de 8.2 por ciento. El peso de los trabajadores no remunerados es muy significativo y, además, creciente dentro de las actividades agropecuarias. En 1979 ellos representaban el 19 por ciento de los ocupados en estos sectores, relación que pasó a 33 por ciento en 1988. [11]

Además, gran parte de los problemas de empleo que enfrenta la economía mexicana son ocultados a través del empleo informal, que creció sustancialmente durante la década de los ochenta. Refiriéndonos exclusivamente a las actividades no agropecuarias y definiendo el empleo informal, de manera muy amplia, como el conjunto de personas no asalariadas dentro de la población ocupada, se observa que entre 1979 y 1988 la proporción del empleo informal dentro del total de ocupados pasó de 20.1 a 25.9 por ciento, representando este último un total de 3.2 millones de personas excluidas del empleo formal. Por grandes sectores de la economía, la mayor parte del empleo informal se concentra en las ramas de servicios y comercio (77.1 por ciento). Por otra parte, la participación del empleo informal dentro del total de ocupados en las actividades comerciales pasó, entre 1979 y 1988, de 45.2 a 50.8 por ciento, mientras que en el sector servicios ascendió de 17.9 a 26.4 por ciento. [12]

En resumen, los antecedentes a los que se ha hecho referencia muestran que durante la década de los ochenta la economía mexicana enfrentó fuertes y crecientes problemas de desempleo, que se reflejan particularmente en la magnitud de la desocupación parcial, en la ampliación de la proporción de la población activa que no percibe ingresos y en la difusión del empleo informal. Esto determinó que una proporción creciente de la población percibiese ingresos bajos e inestables, lo que fue un factor importante que contribuyó a la caída en la participación de los salarios en el ingreso y a las tendencias hacia la mayor inequidad distributiva y hacia la difusión de la pobreza.

## 2. Salarios

En 1992, los asalariados constituían el 71.8 por ciento de la población ocupada, [13] por lo que el comportamiento de los salarios va a señalar el de los ingresos para la mayor parte de la población.

En la Gráfica 2 se muestra la evolución de los salarios manufactureros y de los mínimos a partir de 1980. Puede observarse que, a partir de 1982, estos últimos han caído persistentemente, de tal modo que en 1991 equivalían a 42.1 por ciento del nivel que tenían en 1980. Por su parte, también el salario manufacturero descendió continuamente hasta 1988, año en que representó el 66.4 por ciento del alcanzado en 1980. Posteriormente ha comenzado a crecer, pero todavía en 1991 era significativamente más bajo del prevaleciente a comienzos de la década.

Gráfica 2. Tendencias de los salarios manufactureros y mínimos

## III. Tendencias de la distribución personal del ingreso

Los cambios ocurridos en la distribución personal del ingreso se muestran en la Gráfica 3 y en el Cuadro 3. El desplazamiento de la curva de Lorenz hacia abajo y hacia la derecha, entre 1984 y 1992, señala que durante los años ochenta la población acomodada fue

apropiándose de una proporción cada vez mayor de los ingresos, lo que se reflejó en el aumento del coeficiente de Gini de 0.4292 en 1984 a 0.4636 en 1989 y a 0.4749 en 1992. Esto modificó la tendencia que tuvo lugar entre 1977 y 1984, años entre los que se registró un movimiento hacia una distribución más equitativa del ingreso personal. Aunque la proporción del ingreso captada por el 40 por ciento más pobre de la población descendió, la mayor caída en puntos porcentuales fue la correspondiente al sector medio, en el que agrupamos a la población incluida entre los deciles quinto y octavo. En el extremo opuesto, el 10 por ciento más rico de la población vio aumentada su participación en el ingreso en 5.8 puntos porcentuales entre 1984 y 1992.

### Gráfica 3. Curvas de Lorenz del ingreso corriente total de los hogares

A la mayor inequidad en la distribución personal del ingreso contribuyeron tanto las tendencias que se dieron en la distribución de las remuneraciones a los asalariados, como de los ingresos de los empresarios y los propietarios. En seguida se pasa a describir lo ocurrido en estos aspectos.

### Cuadro 3. Distribución personal del ingreso corriente total\*

#### 1. Distribución de las remuneraciones a los asalariados

Dado que el ordenamiento de los hogares por niveles de ingreso corriente total coincide con el ordenamiento por niveles de salario, es posible calcular el coeficiente de Gini para la distribución de los salarios, que pasó de 0.3880 en 1984 a 0.3867 en 1989 y a 0.4247 en 1992, lo que indica que entre estos dos últimos años se acrecentó significativamente la inequidad en la distribución de los salarios.

Con el propósito de mostrar más detalladamente el comportamiento de la distribución de las remuneraciones al trabajo, se definieron cuatro estratos de salarios (bajos, medios, elevados y muy elevados). En el primero está el 40 por ciento de los hogares con los ingresos corrientes más bajos: los que corresponden también a quienes perciben los salarios más bajos. En el estrato de salarios medios están los hogares entre los deciles quinto y octavo, ordenados por el ingreso corriente y en el de los salarios elevados y muy elevados, el 20 y 10 por ciento de los hogares que reciben los ingresos corrientes más elevados. En el cuadro 4 se muestra, para los años 1984, 1989 y 1992, los porcentajes de hogares incluidos en cada uno de estos estratos y la parte de los salarios que a cada uno de ellos les corresponde.

### Cuadro 4. Porcentajes de hogares y de salarios correspondientes a diferentes niveles de salario

Puede observarse que si bien entre 1984 y 1989 aumentó la participación de los estratos de salarios bajos y medios dentro del total de salarios, entre este último año y 1992 la tendencia se revirtió drásticamente en favor del sector de los salarios más elevados, mientras que todos los restantes grupos veían descender la proporción de los salarios de la que se apropiaban, lo que afectó particularmente al estrato de salarios medios.

#### 2. Distribución de los ingresos empresariales y de la renta de la propiedad

La distribución de estos ingresos, además de ser significativamente más inequitativa que la de los salarios, tendió a tornarse aún más desigual entre la década de los ochenta y comienzos de la de los noventa. Esto se refleja en el crecimiento del coeficiente de Gini, de 0.4981 en 1984 a 0.557 en 1989 y a 0.5723 en 1992.

En el Cuadro 5 se distinguen cuatro estratos según niveles de renta empresarial y de la propiedad, donde puede apreciarse que el proceso de redistribución de estos ingresos benefició únicamente y en proporción muy significativa a los sectores de rentas muy elevadas, que entre 1984 y 1992 vieron aumentar la proporción de la renta de que se apropiaban en más de 14 puntos porcentuales, en detrimento, particularmente, de los estratos medios y bajos.

#### Cuadro 5. Porcentajes de hogares y de ingresos empresariales y de la propiedad

#### IV. La heterogeneidad estructural de la economía mexicana

Una de las características de la economía mexicana que tiene una influencia decisiva en la determinación de la fuerte inequidad que ella muestra en el aspecto de la distribución de los ingresos es su marcada heterogeneidad estructural, en el sentido de que tanto en el plano intersectorial como en el intrasectorial existen fuertes diferencias en los niveles de productividad del trabajo. Esto tiene una incidencia directa sobre las diferencias en los niveles de ingreso de los estratos de la población, así como sobre su distribución. Por una parte, niveles más elevados de productividad en determinadas actividades permiten que allí los ocupados en ellas tengan ingresos elevados, mientras que la distribución de la población ocupada entre la economía clasificada por estratos de productividad influye directamente sobre la repartición del ingreso generado en estos sectores. Si una fracción importante de los ocupados labora en actividades de baja productividad, en el otro extremo son relativamente pocos los que están insertos en el sector de alta productividad, lo que necesariamente determina que una fracción importante de la población se apropie de una parte relativamente pequeña del ingreso, a la vez que al reducido sector ocupado en las esferas de elevada productividad le corresponde una proporción elevada del ingreso total.

En este apartado se abordarán dos temas. En primer lugar, las diferencias de productividad que, en diversos planos, caracterizan a la economía mexicana, y posteriormente, la evolución que durante la década de los ochenta experimentaron los diferenciales de productividad.

Uno de los planos en que se manifiestan los diferenciales de productividad de la economía mexicana es el intersectorial. En 1991, la productividad media de la economía, calculada por la relación entre el producto interno bruto y la población ocupada, ascendía a 239.8 miles de pesos de 1980. Sin embargo, la dispersión de la productividad en torno a este promedio es notable, como se muestra en la Gráfica 4. Desagregando a la economía en dos grandes sectores, según si su nivel de productividad es superior o es inferior a la media, se obtiene que el 65.9 por ciento de la población ocupada laboraba en el sector de baja productividad relativa, mientras que el 34.1 por ciento lo hacía en las ramas de elevada productividad. Esto implica que en tres sectores de la economía con baja productividad -el agropecuario, el de la construcción y el de servicios comunales, sociales y personales- se generaba el 29.8 por ciento del producto del país, mientras que los tres de más elevada productividad -servicios financieros y de bienes inmuebles; minería y electricidad y gas y agua- en los que laboraba el 3.8 por ciento de la población ocupada, aportaban el 15.5 por ciento del producto. De aquí se deriva necesariamente una fuerte disparidad entre los niveles de ingreso por persona ocupada en los trabajadores agrícolas, por ejemplo, y los que laboran en las ramas de elevada productividad. Por otra parte, dado que la ponderación en términos ocupacionales del estrato de baja productividad es muy elevada (mientras que la situación inversa se presenta en los tres sectores de más alta productividad), resulta que la base de la estructura de la economía mexicana tiene que generar un perfil distributivo concentrado que, dada su magnitud,

difícilmente puede ser contrarrestado en forma significativa por las medidas convencionales de la política fiscal.

Pero además, dentro de muchos sectores de la economía se repite este cuadro de fuertes desniveles de productividad. Tal es la situación de ramas tales como la agricultura, los servicios y la industria manufacturera. Con respecto a esta última, este aspecto puede ser estudiado considerando las divisiones del sector manufacturero, lo que se aprecia en la Gráfica 4.

#### Gráfica 4. Diferenciales de productividad, 1991 (miles de pesos de 1980 por ocupado)

Con el propósito de determinar las modificaciones que a partir de la década de los ochenta experimentaron los diferenciales intersectoriales de productividad y las consecuencias que de ello se derivaron sobre la distribución del ingreso, la economía pudiera dividirse, según niveles de productividad, en tres estratos: de productividad baja ( $\leq 0.7$ , productividad media), alta ( $\geq 2$ , productividad media) y un estrato intermedio que incluye a los sectores de la economía cuyas productividades superan el 70 por ciento de la media, pero que no alcanzan a duplicarla. En el Cuadro 5 se muestran los antecedentes correspondientes a 1981 y 1991. Para estos dos años, en el estrato de baja productividad quedaron incluidos los mismos sectores: la agricultura, la construcción y los servicios sociales, comunales y personales, cuya productividad relativa descendió. El estrato de productividad media comprendía en 1981 a la industria manufacturera, el comercio y la rama de transportes y comunicaciones, pero en 1991, el sector manufacturero ya se había desplazado hacia el estrato de alta productividad, que a los dos años comprendió también a la minería, la electricidad y el sector financiero. Dado que dentro del estrato medio la manufactura era la rama de mayor productividad, este desplazamiento determinó que la relación entre la productividad del estrato con respecto al promedio nacional descendiese tanto en el estrato medio, como en el de elevada productividad. La evaluación de las consecuencias sobre la distribución del ingreso de estos movimientos exige considerar las modificaciones de la estructura ocupacional por estratos de productividad. Puede observarse así en el Cuadro 6 que al pasar la industria manufacturera al estrato de alta productividad, aumentó significativamente la participación de los ocupados en él, mientras que permaneció casi constante la ponderación ocupacional del estrato de baja productividad. Entonces, al reducirse en forma importante la participación en el empleo del estrato medio, éste pasó en la década de los ochenta a ser un factor que contribuyó a la polarización de la distribución del ingreso.

#### Cuadro 6. Estructura de la economía por estratos de productividad

Haciendo el mismo ejercicio con respecto a la industria manufacturera, ella se clasificó en los sectores de productividad alta, media y baja, empleándose como criterio cuantitativo para hacer este ordenamiento la consideración, como ramas de productividad media, de aquéllas en que ésta equivalía a entre 0.7 y 1.3 de la productividad promedio del sector manufacturero. En el Cuadro 7 se muestra la ponderación de cada uno de estos sectores en términos ocupacionales.

#### Cuadro 7. Estructura ocupacional de la industria manufacturera por niveles de productividad

Puede observarse que durante la década los ochenta, también el sector manufacturero de la economía mexicana registró una polarización marcada en términos de la ponderación ocupacional de los distintos estratos de productividad, lo que fue uno de los factores que contribuyó a tornar más inequitativa la distribución del ingreso.



Esta marcada heterogeneidad de la manufactura se relaciona claramente con el tamaño de empresa. Así, en 1988, la productividad del trabajo, calculada como el cociente entre el valor agregado bruto y el personal ocupado, y expresada en millones de pesos corrientes era, para la micro y pequeña industria, de 12.4; para las empresas de tamaño mediano, de 22.4, mientras que para las grandes equivalía a 33.8. Esto, a su vez, determina fuertes diferencias en el nivel de remuneraciones promedio por ocupado entre estos tres estratos del sector manufacturero, que equivalían, en términos anuales, a 4.0, 7.3 y 10.6 millones de pesos para las empresas pequeñas, medianas y grandes, respectivamente. [14]

Para detectar los movimientos en términos de productividad y de ocupación por tamaños de empresa, lo que permite inferir el efecto de estas tendencias sobre la distribución del ingreso, en el cuadro 8 se presenta la ponderación de estos tres estratos tanto respecto de su aporte al valor agregado, como de la ocupación del sector manufacturero. Puede observarse que aunque la participación de los tres estratos mencionados en términos ocupacionales no se modificó significativamente durante la década de los ochenta, sí descendió la contribución del sector de las micro y pequeñas empresas al valor agregado por la industria manufacturera, a la vez que aumentó la de las medianas y, particularmente, la de las grandes empresas. Esto, necesariamente, significó un desplazamiento de la distribución del ingreso hacia las personas localizadas en estos últimos estratos, ya fueran trabajadores o empresarios.

#### Cuadro 8. Distribución del personal ocupado y del valor agregado por tamaño de industria

En conclusión, entre comienzos de la década de los ochenta y comienzos de la de los noventa, en la economía tuvieron lugar desplazamientos ocupacionales por estratos de productividad y ampliaciones de las brechas de productividad dentro de la industria, que contribuyeron a explicar las tendencias hacia la inequidad distributiva que se manifestó durante esos años.

#### V. Conclusiones

Los resultados más relevantes del presente trabajo pueden ser resumidos en los siguientes puntos:

1. A partir de mediados de la década de los ochenta, período que coincide con la puesta en práctica del programa de reformas estructurales de la economía mexicana, la distribución funcional del ingreso se ha modificado drásticamente en contra de los salarios, a la vez que la distribución personal del ingreso se fue tornando más y más inequitativa entre 1984 y 1992.

2. Uno de los factores cruciales que explica este comportamiento es la dinámica de la ocupación y de los salarios. Aunque la tasa de desempleo abierto de la economía mexicana no ha sido muy elevada, la verdadera magnitud del problema se revela por dos factores: en primer lugar, la magnitud de la ocupación parcial, y en segundo, la ampliación vertiginosa del empleo informal. A las dificultades para encontrar empleo estable se unió el drástico descenso en los niveles salariales a partir de comienzos de la década de los ochenta, factores que contribuyeron directamente a la caída en la participación de los salarios en el ingreso.

3. Otro factor de vital importancia para explicar la inequidad en la distribución del ingreso en la economía mexicana es su marcada heterogeneidad estructural, en el sentido de que en ella coexisten, tanto en el plano intersectorial como intrasectorial, actividades de elevada productividad que dan a los ocupados en ellas acceso a niveles de ingreso marcadamente diferentes. Este rasgo estructural de la economía del país se acentuó en

los años recientes, al producirse desplazamientos ocupacionales que determinaron el descenso en la participación de la ocupación de los estratos de productividad media en favor de los de elevada productividad, lo que contribuyó a tornar más inequitativa la distribución del ingreso.

#### CITAS:

[\*] Profesor titular de la División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México. Este trabajo contó con el apoyo financiero de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la Universidad Nacional Autónoma de México, proyecto IN 400593. El autor agradece a Genaro Aguilar Gutiérrez su ayuda en el aspecto estadístico.

[1] En 1984 se levantaron 4 encuestas, una para cada uno de los trimestres, mientras que en 1989 y 1992 sólo se levantó la del tercer trimestre

[2] The World Bank, World Development Report 1993, Washington D. C., 1993, p. 297.

[3] The World Bank, Op. cit., pp. 239 y 297.

[4] CEPAL, Magnitud de la pobreza en América Latina, Santiago, 1991:50-51.

[5] Enrique Hernández L., Crecimiento económico y pobreza en México. Una agenda para la investigación, UNAM, México, 1992:121.

[6] INEGI, Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. Edición 1992, México, 1993:214, e INEGI, Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares 1989:43.

[7] Cálculos basados en OCDE, Etudes économiques de l'OCDE, Mexique, 1992:9 y 285.

[8] Cálculos basados en Teresa Rendón y Carlos Salas, "El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios", Comercio Exterior, vol. 43, núm. 8, México, D. F., agosto de 1993:722.

[9] Datos de Nora Lustig, Mexico. The Remaking of an Economy, The Brookings Institution, Washington, D. C., 1992:22.

[10] Véase Teresa Rendón y Carlos Salas, 1993:724.

[11] Véase Teresa Rendón y Carlos Salas, "Información sobre la evolución del mercado laboral en México. 1980-1990", mimeo, México, enero de 1992, Cuadros II.2-1a y II.2-2a.

[12] Véase Ibid. Cuadros IV.1-1u y IV1-2u.

[13] INEGI, Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares 1992, Méx., 1993.

[14] Cálculos basados en INEGI, Anuario estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, edición 1992, México, 1993:258.

#### BIBLIOGRAFIA:

Adelman, Irma y Sherman Robinson (1989), "Income distribution and development", en Handbook of Development Economics, H. Chenery y T. N. Srinivasan, editores, Elsevier Science Publishers B. V., Amsterdam, vol. II.

Altimir, Oscar (1994), "Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste", en Revista de la CEPAL, núm. 52, Naciones Unidas, abril.

CEPAL (1991), Magnitud de la pobreza en América Latina, Santiago.

Fields, Gary S. (1988), "Income distribution and economic growth", en The State of Development Economics. Progress and perspectives, G. Ranis y P. Schultz, editores, Basil Blackwell, 1988.

Hernández L., Enrique (1992), Crecimiento económico y pobreza en México. Una agenda para la investigación, UNAM, México, 1992.

Kuznets, Simon (1955), "Economic growth and income inequality", en The American Economic Review, vol. XLV, núm. 1, marzo de 1955.

Kuznets, Simon (1963), "Quantitative aspects of the economic growth of nations. VII. Distribution of income by size", Economic Development and Cultural Change, vol. XI, núm. 2, part II, enero.

Lusting, Mora (1992), México The Remaking of an Economy. The Brookings Institution, Washington, D.C.

Rendón, Teresa y Carlos Salas (1993), "El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios", Comercio Exterior, vol. 43, núm. 8, México, D.F., agosto.