

## LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN MÉXICO (1984-1992)

GERARDO FUJII \*

### INTRODUCCIÓN

De acuerdo a la dinámica que las economías de América Latina han manifestado en los últimos años, se puede distinguir entre dos grupos de países: unos pocos han mostrado un crecimiento aceptable, mientras que la gran mayoría no ha logrado recuperar la dinámica que los caracterizó hasta la década de los setenta. Sin embargo, el elemento común que comparten ambos tipos de economías, es la amplia difusión de la pobreza y la persistencia de este fenómeno. Es necesario insistir en el hecho de que el crecimiento de algunas economías de la región ha sido insuficiente para reducir en forma significativa la parte de la población que vive en condiciones de pobreza. Evidentemente que este problema se presenta en términos aún más dramáticos en las economías estancadas o de lento crecimiento. Según antecedentes que muestra Óscar Altimir (1994, 11), en la década de los ochenta la incidencia de la pobreza y de la indigencia en América Latina se amplió tanto en términos absolutos como relativos. Si en 1980 el 41% de la población de la región, equivalente a 136 millones de personas, era pobre, en 1990 esta situación afectaba a 196 millones, que representaban el 46% de la población latinoamericana. Sin embargo, debe destacarse el he-

\* Profesor titular, 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.

cho de que entre los países de la región existen importantes diferencias en cuanto a la amplitud de este problema y a su dinámica. En un caso están Argentina y Uruguay, con porcentajes de población pobre relativamente bajos para los patrones típicos de América Latina pero que, a lo largo de la década de los ochenta, han experimentado la ampliación absoluta y relativa de la población pobre. En la aplastante mayoría de los países con porcentajes elevados de población pobre, se ha agravado este fenómeno en la década de los ochenta, caso en el cual están Brasil, Costa Rica, Chile, Panamá, Perú y Venezuela, siendo Colombia el único país de la región que experimentó en estos años una reducción drástica del peso relativo de la población pobre (Óscar Altimir, 1994, 12).

Por otra parte, es necesario destacar el hecho de que en América Latina existe una asociación estrecha entre la difusión de la pobreza y la inequidad en la distribución del ingreso. Para una parte importante del mundo subdesarrollado la explicación fundamental de la amplitud de la pobreza es el bajo nivel del producto por habitante. En países pobres, necesariamente, la mayor parte de los habitantes son de esta naturaleza. Una situación diferente es la de la mayoría de la población latinoamericana, que vive en países considerados como de nivel medio de ingreso. En comparación con otras naciones incluidas dentro de esta categoría, la proporción de la población pobre en América Latina es significativamente más amplia, siendo una de las causas fundamentales de esto la elevada inequidad que caracteriza a los países de nuestra región en comparación con otros de niveles similares de ingreso por habitante. Este planteamiento puede ser comprobado empíricamente al comparar la evolución de la magnitud de la pobreza con el coeficiente de Gini como indicador de la desigualdad en la distribución del ingreso. En Colombia, país que, como se indicó, experimentó un descenso acusado en la difusión de la pobreza, el coeficiente de Gini se redujo; mientras, en los restantes países de la región, que vieron ampliado este problema, es casi generalizado el aumento de este coeficiente, reflejando ello una creciente inequidad en la distribución del ingreso. (Altimir, 1994, 9 y 10.)

De aquí, entonces, que la lucha contra la pobreza pasa en América Latina por el logro de una distribución más igualitaria del ingreso. Esto, además, pone en evidencia las limitaciones del enfoque asistencial que muchos países de la región han seguido para el combate a la pobreza.

El propósito central del presente trabajo es mostrar la evolución que en la década de los ochenta experimentó la distribución del ingreso en México examinándose, además, algunos factores cruciales que explican el perfil inequitativo que posee en el aspecto distributivo. Dado que México comparte con los restantes países latinoamericanos rasgos comunes en estos aspectos, el estudio del caso mexicano también ilustra el comportamiento de la región en su conjunto.

La estructura del trabajo es la siguiente. En el caso de que se opte por una estrategia encaminada a reducir las disparidades de ingreso, la primera pregunta que se plantea es si ello lesionará las posibilidades de crecimiento con lo que, en último término, se llegaría a una situación de socialización de la pobreza. En el apartado I se aborda brevemente este punto. El apartado II muestra la evolución que a partir de la década de los ochenta experimentaron la distribución personal del ingreso en México y dos componentes fundamentales de éste: los salarios y los ingresos de los empresarios. El apartado III está dedicado a examinar dos determinantes de la distribución y, finalmente, en la última parte se resumen las conclusiones del trabajo.

### I. ¿*TRADE-OFF* ENTRE CRECIMIENTO Y DISTRIBUCIÓN?

Con respecto a este punto, la ciencia económica registra la existencia de dos posiciones diferentes. Una, la de la economía convencional, que postula la asociación estrecha entre el ahorro y los niveles de ingreso. Si son los sectores de elevados niveles de ingreso los que están en condiciones de ahorrar, el énfasis en la distribución lesionará, en último término, el crecimiento económico al reducir las posibilidades de financiar la expansión del potencial productivo. Este argumento ha sido uno de los empleados para justificar la ampliación de los niveles de inequidad distributiva en América Latina, derivada de las políticas de ajuste estructural en la década de los ochenta. Sin embargo, este postulado va conectado con una posición optimista acerca de la repartición de los frutos del crecimiento económico, que es planteada por la "economía del goteo", según la cual son todos los sectores de la sociedad los que en definitiva pasan a disfrutar de una economía en expansión. A esta posición se le contraponen otra que, basándose en estudios empíricos, ha puesto en duda que el único determinante fundamental del ahorro sea el nivel de ingreso, llegando a formular funcio-

nes de ahorro considerablemente complejas. Un buen caso ilustrativo de la debilidad del enfoque de la economía convencional lo constituyen los sectores de elevados ingresos de América Latina, que no se han caracterizado precisamente por la austeridad en sus niveles de consumo. También el planteamiento de la economía del goteo no ha pasado las pruebas de la contrastación empírica en todos los casos y, en este plano, las economías latinoamericanas también han constituido una buena refutación. No obstante las elevadas tasas de crecimiento económico registradas en la región entre los años cincuenta y sesenta, los beneficios de la expansión se concentraron básicamente en ciertos sectores de la sociedad, permaneciendo estratos amplios de la población privados de los frutos del crecimiento.

También en la búsqueda de una estrategia de desarrollo económico que aborde simultáneamente el crecimiento y la distribución es necesario considerar si existe una relación de precedencia necesaria entre ambos aspectos. El trabajo pionero en este rubro fue escrito por Simon Kuznets, en el que plantea que esta regularidad existe, que en la primera fase de la transformación de una sociedad agrícola en una industrial tienden a dominar los factores que contribuyen a concentrar el ingreso, y que sólo en un grado bastante avanzado de desarrollo de la economía industrial esta tendencia es contrarrestada, pasándose a una fase en la cual la distribución del ingreso tiende a hacerse más equitativa. Textualmente, Kuznets (1956, 18) señala que se puede suponer “una onda larga en la inequidad que caracteriza la estructura secular del ingreso: ampliándose en las fases tempranas del crecimiento económico, cuando tiene lugar la transformación rápida desde la sociedad preindustrial a la civilización industrial; posteriormente, se estabiliza durante un cierto lapso y, finalmente se estrecha en las fases posteriores”. Este planteamiento de Kuznets es conocido en la literatura como la hipótesis de la “U” acerca de la relación entre el nivel de desarrollo, medido por el ingreso por habitante, y el comportamiento de la distribución del ingreso.

Con posterioridad a las contribuciones de Kuznets se han publicado diversos trabajos para corroborar empíricamente su hipótesis. Algunos de los nombres que destacan en este esfuerzo son los de Irma Adelman, Gary Fields, Cynthia Morris, Montek Alhuwalia y Hollis Chenery, entre otros. Las conclusiones generales que se desprenden de este conjunto de trabajos son las siguientes:

1. La correlación entre nivel de producto por habitante y el perfil de la distribución del ingreso es bastante débil. Países con ingresos per cápita similares muestran perfiles de distribución del ingreso considerablemente diferentes, de lo que se desprende que, aparte de este factor, existen otros determinantes importantes de la distribución del ingreso.

2. No existe unanimidad acerca de que necesariamente las fases iniciales del crecimiento económico deban ir acompañadas por una distribución concentrada de sus beneficios. Es así que G. Fields (1988, 462) sostiene que “si consideramos dos posibles conclusiones —una que la inequidad en cuanto a ingresos debe aumentar antes de que decrezca y la otra que la inequidad puede aumentar o disminuir dependiendo del tipo de país y de las políticas seguidas— es la última conclusión la que es ciertamente más consistente con la evidencia empírica disponible”.

3. Entre los autores que tienden a aceptar la primera fase de la curva de Kuznets se afirma que ella no necesariamente debe ser seguida por el dominio de las tendencias hacia la equidad. En ello resultan cruciales las características de la estrategia de desarrollo económico que siguen los países que, en un caso, sí pueden ir conduciendo a la gestación de una sociedad más equitativa, mientras que una estrategia diferente puede determinar que se estanque la característica de elevada concentración en la distribución del ingreso. Un buen caso representativo de esta vía está constituido por las economías latinoamericanas, que no obstante el nivel medio de desarrollo que han alcanzado, se caracterizan por una notable inequidad. La situación alternativa está representada por las nuevas economías industrializadas en Asia. En este sentido, Adelman y Robinson (1989, 961) postulan

una vez que el proceso de industrialización se despliega, no existe una tendencia automática hacia el mejoramiento de la distribución del ingreso. Brasil, por ejemplo, experimentó una transición en forma de “J” (o sea, hacia el ascenso en el coeficiente de Gini-G. F.) durante el periodo de crecimiento rápido de fines de los años sesenta y comienzos de los setenta. Corea, Taiwán y Japón en el periodo pos Meiji siguieron el patrón de “U” invertida. *El que la inequidad decrezca o no en la fase tardía de las políticas que los países sigan.*

(subrayado nuestro). Aún más, incluso algunos autores sostienen que en el proceso de desarrollo económico de Corea del Sur no se observó la fase concentradora en la distribución del ingreso.

## II. CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO A PARTIR DE LA DÉCADA DE LOS OCHENTA. EL CASO DE MÉXICO

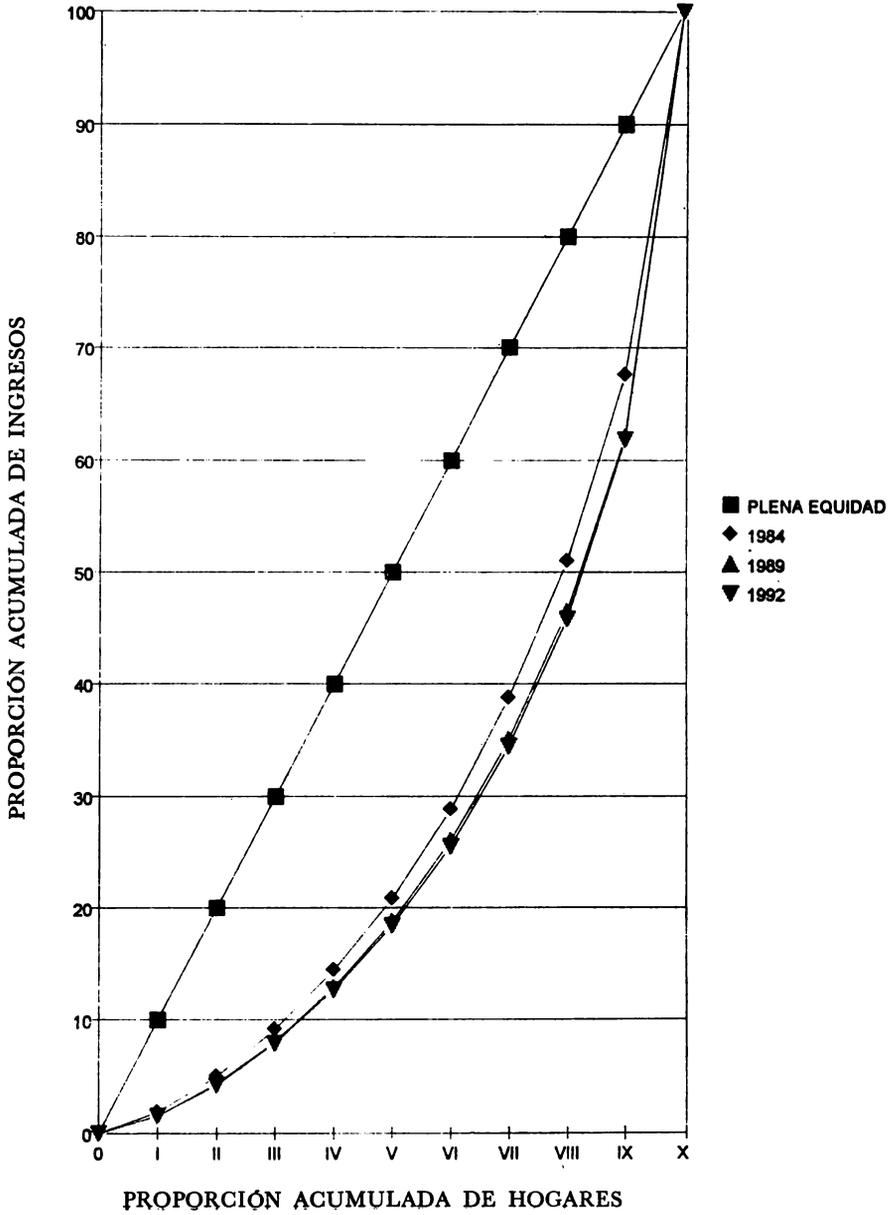
Se sabe que el estudio de la distribución del ingreso puede ser enfocado desde dos perspectivas. Por una parte, según la proporción del ingreso de la que se apropian los dueños de los factores que participan en la producción, que constituye el enfoque de la distribución funcional del ingreso. La otra perspectiva muestra los montos del ingreso que le corresponde a partes proporcionales de los receptores, ya sean familias, hogares o individuos, lo que constituye el enfoque de la distribución personal del ingreso. Estos aspectos serán aquí abordados empleando datos empíricos de la economía mexicana.

México, al igual que la gran mayoría de los países latinoamericanos, se caracteriza por una notable inequidad en la distribución del ingreso. Este rasgo estructural, seguramente ya presente antes de que el país emprendiera la marcha hacia la industrialización, se fue reforzando en el transcurso de este proceso y adquirió un nuevo impulso durante la década de los ochenta, al calor de los programas de estabilización y ajuste estructural. Aquí nos detendremos particularmente en los fenómenos ocurridos a partir de la década pasada.

Los cambios ocurridos en la distribución personal del ingreso se muestran en la gráfica 1 y en el cuadro 1. El desplazamiento de la curva de Lorenz hacia abajo y hacia la derecha entre 1984 y 1992 está señalando 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 cuales se registró un movimiento hacia una distribución más equitativa del ingreso personal. Aunque la proporción del ingreso captada por el 40% 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% más rico de la población vio aumentada su participación en el ingreso en 5.8 puntos porcentuales entre 1984 y 1992.

A la mayor inequidad de 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. Enseguida se pasa a describir lo ocurrido en estos aspectos.

GRÁFICA 1. *Curvas de Lorenz del ingreso corriente total de los hogares*



CUADRO 1. *Distribución personal del ingreso corriente total\**

Años	Porcentaje del ingreso captado por:				
	Coefficiente de Gini	40% más pobre	40% medio	20% más rico	10% más rico
1984	0.4292	14.4	36.6	49.0	32.4
1989	0.4636	12.8	33.7	53.5	37.9
1992	0.4749	12.7	33.1	54.2	38.2

Relación entre el porcentaje del ingreso captado por:	
20% más rico/ 40% más pobre	10% más rico/ 40% más pobre
3.4	2.3
4.2	2.9
4.3	3.0

\* El ingreso corriente total incluye tanto el ingreso monetario como el no monetario.

FUENTE: INEGI, *Encuestas nacionales de ingresos y gastos de los hogares 1984, 1989 y 1992*, México, 1989, 1992 y 1993, respectivamente.

### 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 de los niveles de salarios, es posible calcular el coeficiente de Gini para la distribución de los salarios, el que pasó de 0.3977 en 1984 a 0.4143 en 1989 y a 0.4414 en 1992, lo que está indicando 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% de los hogares con los ingresos corrientes más bajos, los que corresponden también a quienes perciben los salarios 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% de los hogares que reciben los in-

gresos corrientes más elevados. En el cuadro 2 se muestran, 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 le corresponde.

CUADRO 2. *Porcentajes de hogares y de salarios correspondientes a diferentes niveles de salario*

Salarios	1984		1989		1992	
	Hogares	Salarios	Hogares	Salarios	Hogares	Salarios
Bajos	34	12.1	35	13.1	35	12.2
Medios	42	37.7	43	39.0	43	36.3
Elevados	12	19.3	11	17.9	11	17.1
Muy elevados	12	31.0	10	30.1	11	34.4

FUENTE: INEGI, *Encuestas nacionales de ingresos y gastos de los hogares 1984, 1989 y 1992*.

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 esta 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 apropian, 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 es reflejado por el crecimiento del coeficiente de Gini de 0.4981 en 1984 a 0.5570 en 1989 y a 0.5723 en 1992.

En el cuadro 3 se distingue entre cuatro estratos según niveles de renta empresarial y de la propiedad en el cual puede apreciarse que

el proceso de redistribución de estos ingresos benefició únicamente y en proporción muy significativa a los sectores de rentas muy elevadas, los que entre 1984 y 1992 vieron aumentar la proporción de la renta de que se apropian en más de 14 puntos porcentuales, en detrimento, particularmente, de los estratos medios y bajos.

CUADRO 3. *Porcentajes de hogares y de ingresos empresariales y de la propiedad correspondientes a diferentes niveles de éstos*

<i>Ingresos de empresarios y propietarios</i>	<i>1984</i>		<i>1989</i>		<i>1992</i>	
	<i>Hogares</i>	<i>Salarios</i>	<i>Hogares</i>	<i>Salarios</i>	<i>Hogares</i>	<i>Salarios</i>
Bajos	45	14.0	42	10.4	44	10.8
Medios	38	34.6	36	24.2	36	25.0
Elevados	8	13.0	10	12.2	9	11.6
Muy elevados	9	38.5	12	53.3	11	52.6

FUENTE: INEGI, *Encuestas nacionales de ingresos y gastos de los hogares 1984, 1989 y 1992*.

De lo expuesto se desprende la conclusión de que las transformaciones económicas de la década de los ochenta determinaron que tanto la distribución de los salarios como de la renta empresarial y de la propiedad se tornase más inequitativa, lo que explica la reciente desigualdad en la distribución del ingreso. Evidentemente, el peso que las modificaciones en la distribución tanto de los salarios como de la renta empresarial y de la propiedad tuvieron para explicar este movimiento hacia la inequidad, depende directamente de dos factores: de la ponderación de cada una de estas fuentes de ingreso dentro del ingreso total y de la magnitud de los procesos redistributivos que tuvieron lugar tanto dentro de los salarios como de los ingresos empresariales y de la propiedad.

Con respecto al primer punto nos enfrentamos a la dificultad de que las dos fuentes que proporcionan estos antecedentes, las encuestas de ingreso y gasto de los hogares y las cuentas nacionales proporcionan datos extremadamente diferentes acerca de la composición del ingreso. Si nos concentramos en la participación de los salarios, para el mismo

año, 1989, ella alcanzaba el 32.2% del ingreso interno según las cuentas nacionales, mientras que la encuesta de ingreso y gasto señala que los salarios constituían el 59.9% del ingreso corriente monetario.<sup>1</sup> Aunque las definiciones de ingreso interno e ingreso corriente monetario no son exactamente equivalentes esto, en ningún caso, puede explicar esta enorme diferencia en la participación de los salarios en el ingreso. Con el propósito de usar una fuente estadística homogénea para calcular la contribución de la inequidad en cada fuente de ingreso a los cambios en la distribución del ingreso total, aquí se trabajará con los datos de las encuestas de ingreso y gasto aunque, por lo expuesto, el empleo de los antecedentes de las cuentas nacionales habría conducido a resultados bastantes diferentes. En el cuadro 4 se exponen los antecedentes básicos que permiten hacer este cálculo.

CUADRO 4. *Participación de los factores en el ingreso corriente monetario, coeficientes de Gini por fuente de ingreso y contribución de la inequidad por tipo de ingreso a la inequidad global*

	1984	1989	1992
<i>I. Participación de los factores en el ingreso corriente monetario (%)</i>			
Salarios	62.0	59.9	61.0
Renta empresarial	26.0	27.9	28.0
<i>II. Coeficiente de Gini</i>			
Salarios	0.398	0.414	0.441
Renta empresarial	0.542	0.607	0.621
Ingreso corriente total	0.436	0.473	0.490
<i>III. Contribución de la desigualdad por tipo de ingreso a la desigualdad total (%)</i>			
Salarios	56.6	52.5	54.9
Salarios	56.6	52.5	54.9
Renta empresarial	32.3	35.8	35.5

FUENTE: Datos proporcionados por Genaro Aguilar calculados con base en el INEGI, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares, 1984, 1989 y 1992*.

<sup>1</sup> INEGI, *Anuario estadístico de Estados Unidos Mexicanos*, Edición 1992, México, 1993, p. 214; e INEGI, *Encuesta nacional de ingresos y gastos de los hogares 1989*, México, 1992, p. 43.

Las conclusiones más relevantes que se destacan en este cuadro son las siguientes:

1. Los ingresos de los empresarios muestran una distribución marcadamente más inequitativa que los pagos a los trabajadores asalariados.
2. Durante la década de los ochenta tanto las remuneraciones a los asalariados como los ingresos de los empresarios fueron adquiriendo un perfil distributivo cada vez más inequitativo, lo que es particularmente destacado para el caso de estos últimos.
3. Es la inequidad en los salarios la que mayor ponderación tiene en la explicación de la desigualdad en la distribución del ingreso corriente monetario, lo que se explica por la participación que tiene dentro de éste. Sin embargo, como se señaló, si se hubiesen tomado los datos de las cuentas nacionales de la participación salarial, la conclusión sería que los ingresos empresariales son los que más importancia tienen en la explicación de la inequidad global.

### III. DOS DETERMINANTES DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

La pregunta que finalmente se abordará es qué factores están determinando la inequidad de los salarios y de la renta empresarial. En nuestra opinión, son dos los elementos que tienen importancia crucial en este aspecto: el primero es la heterogeneidad estructural de la economía, y el segundo, la distribución de la propiedad de los activos. En virtud de las limitaciones en la disponibilidad de información nos concentraremos básicamente en el primer aspecto.

#### *1. La heterogeneidad estructural de la economía mexicana*

Una de las características de la economía mexicana que tiene una influencia decisiva para determinar la fuerte inequidad que 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 diversos estratos de la población así como sobre la distribución de éste. Por una parte, niveles más elevados de productividad en determinadas actividades permiten que

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 entre estos sectores. Si una fracción importante de los ocupados labora en actividades de baja productividad mientras que, en el otro extremo, son relativamente pocos los que están insertos en el sector de alta productividad, esto necesariamente determina que una fracción importante de la población se apropie de una parte relativamente pequeña del ingreso a la vez que, en el otro extremo, al reducido sector ocupado en las esferas de elevada productividad le corresponderá una proporción elevada del ingreso total.

En esta parte se abordarán dos temas: en primer lugar, se mostrarán las diferencias de productividad que, en diversos planos, caracterizan a la economía mexicana para, posteriormente, pasar a exponer 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 que muestra la economía mexicana es en el aspecto 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 2. Desagregando a la economía en dos grandes sectores, según si su nivel de productividad es superior o inferior a la media, se obtiene que el 65.9% de la población ocupada laboraba en el sector de baja productividad relativa, mientras que el 34.1% lo hacía en las ramas de elevada productividad. Esto determinaba 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% del producto del país, mientras que los tres de más elevada productividad —servicios financieros y de bienes inmuebles, minería y electricidad, gas y agua— en los que laboraba el 3.8% de la población ocupada, aportaban el 15.5% del producto. De aquí, necesariamente, se deriva una fuerte disparidad en los niveles de ingreso por ocupado entre 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

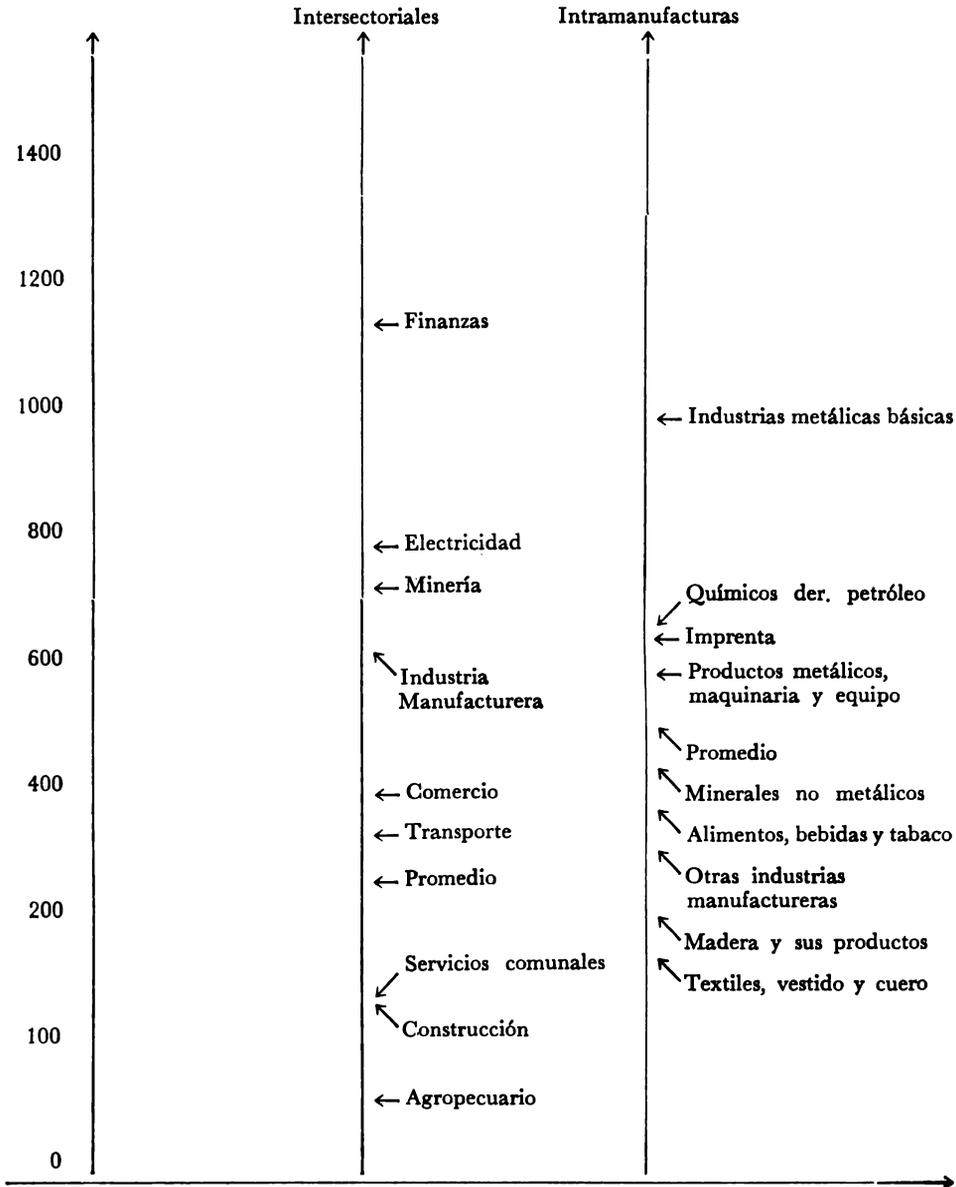
de la estructura de la economía mexicana tiene que generar un perfil distributivo concentrado el que, dada su magnitud, difícilmente puede ser contrarrestado en forma significativa por las medidas convencionales de la política fiscal.

Pero, además, dentro de muchos sectores de la economía se repite este cuadro de fuertes desniveles de productividad. Tal es la situación de ramas como la agricultura, los servicios y la industria manufacturera.

Referente a esta última, dicho aspecto puede ser estudiado considerando sus divisiones, lo que se aprecia en la gráfica 2.

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 fue dividida, según niveles de productividad, en tres estratos: de productividad baja ( $< 0 = 0.7$  productividad media), alta ( $> 0 = 2$  productividad media) y un estrato intermedio que incluye a los sectores de la economía cuyas productividades superan el 70% de la media, pero que no alcanzan a duplicarla. En el cuadro 5 se muestran los antecedentes correspondientes para 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, en 1981, comprendía a la industria manufacturera, el comercio y la rama de transportes y comunicaciones pero, en 1991, el sector manufacturero se había, desplazado hacia el estrato de alta productividad, el que, en los dos años anotados, comprendió también a la minería, la electricidad y al 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 en el cuadro 5 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.

GRÁFICA 2. *Diferenciales de productividad, 1991*  
(Miles de pesos de 1980 por ocupado)



Entonces, al reducirse en forma importante la participación en el empleo del estrato medio, ello significó que en la década de los ochenta éste pasó a ser un factor que contribuyó a la polarización de la distribución del ingreso.

CUADRO 5. *Estructura de la economía por estratos de productividad*

<i>Productividad</i>	<i>Productividad (miles pesos 1980)</i>		<i>Productividad relativa (respecto a la media)</i>		<i>Ocupación (%)</i>	
	<i>1981</i>	<i>1991</i>	<i>1981</i>	<i>1991</i>	<i>1981</i>	<i>1991</i>
Baja	108.8	108.9	0.477	0.454	65.9	65.5
Media	412.9	388.7	1.810	1.621	30.9	19.8
Alta	894.2	623.3	3.920	2.599	3.2	14.7
Promedio	228.1	239.8				

FUENTES: Banco de México, *Indicadores económicos*, México, octubre de 1993, pp. 11-20 e INEGI, *Anuario estadístico de Estados Unidos Mexicanos*, Ed. 1991, México, 1993, p. 41.

Haciendo el mismo ejercicio con respecto a la industria manufacturera, ella fue clasificada en los sectores de productividad alta, media y baja, empleándose como criterio cuantitativo para hacer este ordenamiento el considerar como ramas de productividad media a aquellas en que ésta equivalía entre 0.7 y 1.3 de la productividad promedio del sector manufacturero. En el cuadro 6 se muestra la ponderación de cada uno de estos sectores en términos ocupacionales.

Puede observarse que durante la década de 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, que fue uno de los factores que contribuyó a tornar más inequitativa la distribución del ingreso.

La marcada heterogeneidad estructural de la manufactura mexicana está fuertemente correlacionada 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 expresado en millo-

nes 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, los que equivalían, en términos anuales, a 4.0; 7.3 y 10.6 millones de pesos para las empresas pequeñas, medianas y grandes, respectivamente.

CUADRO 6. *Estructura ocupacional de la industria manufacturera por niveles de productividad*

Productividad	Composición de la ocupación	
	1981	1991
Alta	6.2	16.7
Media	93.8	63.5
Baja	0.0	20.0

FUENTE: Cálculos del autor basados en INEGI, *Sistema de Cuentas Nacionales de México, 1960-1987*.

Para detectar los movimientos en términos de productividad y de ocupación por tamaño de empresa, lo que permite inferir el efecto de estas tendencias sobre la distribución del ingreso, en el mismo cuadro 7 se presenta la ponderación de estos tres estratos, definidos en función del número de ocupados, tanto en su aporte al valor agregado como a 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, tuvo que significar un desplazamiento de la distribución del ingreso hacia las personas localizadas en estos últimos estratos, ya sean trabajadores o empresarios.

CUADRO 7. *Distribución porcentual del número de empresas, número de ocupados y del valor agregado del sector manufacturero por tamaño de empresa*

Tamaño de empresa	Número de empresas (%)			Personal ocupado (%)			Valor agregado (%)		
	1980	1985	1988	1980	1985	1988	1980	1985	1988
Micro y pequeña	97.1	96.6	96.7	34.8	33.4	34.9	20.2	17.6	17.7
Mediana	1.7	2.0	1.9	15.9	16.1	16.1	14.3	14.8	14.7
Grande	1.2	1.4	1.4	49.3	50.5	49.0	65.5	67.6	67.6

FUENTE: Cálculos del autor basado en INEGI, *Anuario estadístico de Estados Unidos Mexicanos*, Edición 1992, México, 1993, p. 259.

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

## 2. *Algunos indicios acerca de la distribución de la propiedad*

Dado que la propiedad sobre los activos permite la apropiación de ingresos bajo la forma de ganancias, una distribución concentrada de la propiedad tiene necesariamente que generar una repartición concentrada de ellas. El disponer de antecedentes cuantitativos acerca de este aspecto no es fácil, por lo que aquí se mostrará sólo un antecedente indirecto referido al sector manufacturero mexicano que puede dar luces acerca de la concentración de la propiedad de los activos. En el cuadro 7 puede apreciarse que una proporción significativa y creciente del valor agregado generado por la industria manufacturera se concentra en un número relativamente pequeño de grandes establecimientos industriales, lo que permite afirmar que también las ganancias industriales se concentrarían en este estrato.

## CONCLUSIONES

En último término se puntualizarán tres conclusiones que pueden ser extraídas de este trabajo:

1. La resolución de los problemas de pobreza que afectan a parte significativa de la población latinoamericana pasa necesariamente por tocar la distribución notablemente inequitativa del ingreso que caracteriza a nuestros países. Esto requiere actuar sobre los factores que, en último término, están determinando este perfil distributivo.

2. Uno de ellos está constituido por las enormes diferencias de productividad inter e intrasectorial y por tamaño de empresa que caracterizan a nuestros países. En la medida que persistan amplios sectores de la población latinoamericana ocupados en ramas y empresas de baja productividad, ello los condena a tener bajos ingresos, que contrastan con los que perciben los localizados en los sectores de elevada productividad. Esto requiere el diseño de políticas específicamente orientadas a elevar la productividad de los sectores deprimidos.

3. Finalmente, otro de los determinantes cruciales de la inequidad, es la desigualdad de los ingresos derivados de la concentración de la propiedad de los capitales y de la tierra, que es un factor tanto de naturaleza histórico-institucional como derivado de las leyes de la dinámica capitalista.

## BIBLIOGRAFÍA

- Adelman, Irma y Sherman Robinson, "Income Distribution and Development" en *Handbook of Development Economics*, H. Chenery y T. N. Srinivasan, editores, Elsevier Science Publishers B. V., Amsterdam, 1989, vol. II.
- Altimir, Óscar, "Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste", *Revista de la CEPAL*, núm. 52, Naciones Unidas, abril de 1994.
- Fields, Gary S., "Income distribution and economic growth", en *The State of Development Economics. Progress and Perspectives*. Gustav Ranis y Paul Schultz, editores, Basil Blackwell, 1988.
- Kuznets, Simon, "Economic Growth and Income Inequality", *The American Economic Review*, vol. XLV, núm. 1, marzo de 1955.