

liberalización, desigualdad y pobreza : América Latina y el Caribe en los 90

Enrique Ganuza, Ricardo Paes de Barros,
Lance Taylor, Rob Vos (editores)



pnud

NACIONES UNIDAS

CEPAL



Eudeba
Universidad de Buenos Aires

PNUD
Programa de Naciones Unidas
para el Desarrollo

1ª edición: junio de 2001

© 2001

Editorial Universitaria de Buenos Aires
Sociedad de Economía Mixta
Av. Rivadavia 1571/73 (1033) Ciudad de Buenos Aires
Tel: 4383-8025 / Fax: 4383-2202
www.eudeba.com.ar

Diseño de tapa: Silvina Simondet
Corrección y composición general: Eudeba

ISBN 950-23-1170-1
Impreso en Argentina.
Hecho el depósito que establece la ley 11.723.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

ÍNDICE

PRÓLOGO	
<i>Enrique Ganuza - Ricardo Paes de Barros - Lance Taylor - Rob Vos</i>	7
LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN AMÉRICA LATINA.	
EFFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, LA DISTRIBUCIÓN Y LA POBREZA	
· <i>Lance Taylor - Rob Vos</i>	13
EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE LA POBREZA Y LA DESIGUALDAD	
<i>Enrique Ganuza - Ricardo Paes de Barros - Rob Vos</i>	77
POBREZA, DESIGUALDAD Y LIBERALIZACIÓN COMERCIAL	
Y FINANCIERA EN AMÉRICA LATINA	
<i>Jere R. Behrman - Nancy Birdsall - Miguel Székely</i>	117
COMPORTAMIENTO MACROECONÓMICO, EMPLEO Y DISTRIBUCIÓN	
DE INGRESOS. ARGENTINA EN LOS AÑOS NOVENTA	
· <i>Roberto Frenkel - Martín González Rozada</i>	151
BOLIVIA: EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN SOBRE EL CRECIMIENTO,	
EMPLEO, DISTRIBUCIÓN Y POBREZA	
<i>Werner Hernany - Wilson Jiménez - Rodney Pereira</i>	201
APERTURA ECONÓMICA Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN BRASIL	
<i>Ricardo Paes de Barros - Carlos Henrique Corseuil</i>	255
CAMBIO ESTRUCTURAL, MERCADO LABORAL Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO:	
COLOMBIA EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA	
<i>José Antonio Ocampo - Fabio Sánchez - Camilo Ernesto Tovar</i>	305

LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN COSTA RICA: EFECTOS EN EL MERCADO DE TRABAJO, LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA <i>Pablo Sauma - Juan Rafael Vargas</i>	353
LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, EMPLEO Y DESIGUALDAD EN CHILE <i>José de Gregorio - Dante Contreras - David Bravo - Tomás Rau - Sergio Urzúa</i>	425
LIBERALIZACIÓN ECONÓMICA, AJUSTE, DISTRIBUCIÓN Y POBREZA EN ECUADOR, 1988-1999 <i>Rob Vós</i>	489
EL SALVADOR: LA LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS Y SUS EFECTOS EN EL CRECIMIENTO, EL EMPLEO, LA POBREZA Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO <i>Alexander Segovia - Jeannette Larde</i>	563
APERTURA, POBREZA Y DESIGUALDAD: GUATEMALA <i>Juan Alberto Fuentes</i>	605
LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS, POBREZA Y DISTRIBUCIÓN EN JAMAICA <i>Damien King - Sudhanshu Handa</i>	675
LA LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN MÉXICO: EFECTOS EN EL CRECIMIENTO, LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA <i>Jaime Ros - César Bouillon</i>	713
REFORMAS ECONÓMICAS Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN PANAMÁ <i>Niek de Jong - Rob Vós</i>	765
LIBERALIZACIÓN DEL SECTOR EXTERNO EN PARAGUAY. EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y LA POBREZA <i>Bill Gibson - José Molinas - Margarita Moli</i>	815
LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS. EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, EL EMPLEO Y DESIGUALDAD Y POBREZA. EL CASO DE PERÚ <i>Juan José Díaz - Jaime Saavedra - Máximo Torero</i>	877
LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS: EFECTOS SOBRE EL CRECIMIENTO, EL EMPLEO Y EL BIENESTAR. EL CASO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA <i>Jaime Aristy Escuder</i>	939
URUGUAY: EQUIDAD Y POBREZA ANTE LA APERTURA COMERCIAL DE LOS NOVENTA. UN ENFOQUE A TRAVÉS DE MICROSIMULACIONES <i>Marisa Bucheli - Rafael Díez de Medina - Carlos Mendive</i>	993

LA LIBERALIZACIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS EN MÉXICO: EFECTOS
EN EL CRECIMIENTO, LA DESIGUALDAD Y LA POBREZA*

Jaime Ros
César Bouillon

* Trabajo preparado para el proyecto "Liberalización de la balanza de pagos: efectos sobre el empleo, la distribución, la pobreza y el crecimiento", coordinado por la oficina regional de América Latina y el Caribe del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (Nueva York) y apoyado por la CEPAL y el BID. Los autores agradecen la ayuda de José Montes, Maiju Perala y Esteban Rodarte en la preparación y procesamiento de la base estadística utilizada así como los comentarios de Bill Gibson, Jorge Katz, Nora Lustig, Lance Taylor y Rob Vos. Se agradecen también los comentarios de los participantes en los seminarios de Río de Janeiro, San Salvador, Antigua y Buenos Aires, donde fueron presentadas versiones anteriores de este trabajo.

La experiencia de México es de particular interés para el análisis de los efectos de la liberalización de la balanza de pagos. Las medidas de liberalización comercial y financiera, además de haber ido más lejos que en otros países, ocurrieron en circunstancias de gran movilidad y volatilidad de los movimientos de capital extranjero. Estas circunstancias afectaron el desempeño macroeconómico y a través de ello los efectos que la liberalización tuvo sobre el mercado de trabajo, la distribución del ingreso y la pobreza.¹

Este trabajo analiza los efectos de la liberalización del comercio exterior y de los movimientos de capital. La primera sección describe las reformas de política comercial y liberalización financiera así como los principales cambios ocurridos en las tendencias del comercio exterior y de los flujos de capital. La segunda sección analiza cómo los flujos de capital y la liberalización comercial influyeron en el comportamiento macroeconómico, a través de la apreciación real del peso entre 1988 y

1. Si bien la revitalización de los flujos de capital a principios de los años noventa se extendió al conjunto de América Latina, México ocupó claramente un lugar destacado en este proceso: cerca de la mitad del flujo de capital acumulado hacia América Latina a principios de los años noventa fue recibido por la economía mexicana. A su vez, la contracción de los movimientos de capital en 1994 y 1995 se inicia en México y afecta en forma particularmente severa a su economía. Véase Banco de México (1993), Calvo *et al.* (1992), United Nations (1993) y World Bank (1993).

finis de 1994, la caída de la rentabilidad en los sectores de bienes comerciables y una drástica reducción del ahorro privado. Esta sección examina también cómo este desempeño macroeconómico se reflejó en el comportamiento del empleo y de la productividad en distintos sectores de la economía. La atención se enfoca aquí en el rápido crecimiento de la productividad y la reducción de empleos en la industria manufacturera, vinculándose este comportamiento a la reducción de la rentabilidad y la rápida penetración de importaciones que caracterizaron el período 1988-1994. La tercera sección examina la evolución de la estructura salarial desde fines de los años ochenta, vinculándola con las tendencias de la productividad y del empleo analizadas en la sección anterior. La creciente desigualdad salarial ocurrida desde fines de los ochenta ha atraído la atención de numerosos investigadores, generando una amplia gama de hipótesis sobre el fenómeno que se discuten en esta parte del trabajo. Esta discusión introduce el análisis de los efectos de los cambios ocurridos en el mercado de trabajo sobre la desigualdad y la pobreza que se realiza en la cuarta sección. La sección final resume las principales conclusiones y discute las perspectivas de la economía en el nuevo contexto creado después de la crisis de 1994-1995.

1. Las medidas de liberalización de la balanza de pagos

A mediados de los años ochenta, la economía mexicana sufría aún las consecuencias de la crisis de la deuda de 1982 y a ello se agregaban las dificultades creadas por el colapso del precio internacional del petróleo a principios de 1986. Tres años más tarde, como consecuencia del éxito de un programa heterodoxo de estabilización iniciado a fines de 1987, el acuerdo Brady de reestructuración y alivio de la deuda externa en julio de 1989 y la consecuente recuperación del acceso a los mercados internacionales de capital, la economía se encontraba en una trayectoria de inflación descendente y de recuperación del crecimiento económico. La segunda mitad de los años ochenta es también el período en que se adoptan las principales medidas de liberalización de la balanza de pagos (véase la viñeta sobre los principales cambios de política en esta área). Estos cambios culminan con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte que entra en efecto en enero de 1994 y que, desde entonces, constituye el marco institucional en el que se desenvuelven los flujos de comercio exterior y capital en México. Este marco incluye un régimen de casi libre comercio y movilidad de

capital entre México y los Estados Unidos, su principal socio comercial y fuente de inversión extranjera.

1.1. La apertura comercial y la expansión del comercio exterior²

La liberalización del comercio exterior pasó por tres etapas. A mediados de 1985, como parte del paquete de devaluación cambiaria y corrección fiscal de julio de ese año, se acelera la eliminación de permisos de importación y la reforma del sistema arancelario iniciadas lentamente en 1984. La cobertura de los permisos, que había llegado a 100% del valor de las importaciones en 1982, se reduce a 37.5% (véase Ros, 1994b y Villagómez, 1998). La liberalización afecta principalmente a los bienes intermedios y de capital, así como, más selectivamente, a algunos bienes de consumo. La participación de los bienes de capital en el total de las importaciones controladas pasa de 19 a 10 por ciento (habiendo representado el 31% en 1982). Al mismo tiempo, con el fin de compensar la eliminación de controles directos, las tasas arancelarias aumentaron: el arancel promedio ponderado por importación pasa de 8,6% en 1984 a 13,1% en 1986, nivel que es menor, sin embargo, que el de 1982 (16,4%). La dispersión de la tarifa arancelaria se reduce: para 1986, el 90 por ciento de las importaciones sujetas a derechos de aduana se encontraba sometida a tres tasas (10, 22,5 y 37 por ciento; véase Zabludovsky, 1990). En julio de 1986 se firma el acuerdo de entrada al GATT. México se comprometió con ello a continuar la sustitución de los controles directos por aranceles y posteriormente a reducir las tasas arancelarias.

La segunda etapa se inicia a fines de 1987, en el contexto del "Pacto de Solidaridad Económica" cuyo objetivo era reducir rápidamente la inflación a través del congelamiento temporal de precios, salarios y tipo de cambio. La reforma extendió la eliminación del permiso previo a gran parte de las manufacturas de consumo —lo que llevó la cobertura de permisos a sólo 20 por ciento del valor de las importaciones en 1988—, y simplificó considerablemente el sistema arancelario. La dispersión de los aranceles se redujo a un rango de 0 a 20%, con sólo 5 tasas (0%, 5%, 10%, 15% y 20%), mientras que la tarifa promedio cayó a 10,4 por ciento (promedio no ponderado) y a 6,1 por ciento (promedio ponderado por valor de importación). Las medidas incluyeron también la supresión de

2. Para una discusión más amplia y detallada de las reformas de política, véase Ros, 1994a; Lustig y Ros, 1998.

prácticamente todos los precios oficiales restantes, que tradicionalmente habían constituido la base para el pago de las tarifas. Después de estas medidas, los sectores que permanecían protegidos con permisos de importación representaban alrededor del 25 por ciento de la producción total comerciable, principalmente productos agrícolas y unas cuantas industrias manufactureras que continuaban siendo objeto de programas de promoción industrial (la industria automotriz, en particular).

Principales medidas de estabilización y liberalización de la balanza de pagos

- 1985: Primera etapa del programa de apertura comercial (julio). Eliminación de permisos de importación a bienes de capital e intermedios y reducción del número de categorías arancelarias.
- 1987: Inicio del programa de estabilización (PSE) (diciembre). Segunda etapa del Programa de apertura comercial (diciembre). La eliminación del permiso previo se extiende a las importaciones de bienes de consumo; la dispersión arancelaria y la tarifa promedio disminuyen.
- 1988: Inicio de la liberalización financiera; eliminación de cuotas de crédito (a sectores de alta prioridad) y de los requisitos de reserva obligatorios. Abolición de algunos controles a las tasas de interés (octubre/noviembre).
- 1989: Abolición de los topes en las tasas de interés (abril). Reforma de las reglamentaciones a la inversión extranjera directa (mayo). Apertura del mercado accionario a los inversionistas extranjeros (mediante liberalización del régimen de inversión neutra). Acuerdo en principio del plan de reducción de la deuda externa con los bancos acreedores (julio).
- 1990: Firma del acuerdo de reducción de la deuda externa con los bancos acreedores (febrero). Apertura del mercado de dinero a los inversionistas extranjeros con la eliminación de restricciones a la inversión de cartera en valores gubernamentales (diciembre). Ciertas restricciones, para invertir en Bondes, Ajustabonos y Tesobonos pero no CETES, se habían eliminado en julio de 1989. "Reglamentación S" y "Regla 144A" de la US SEC (abril). Inicio de negociaciones del Tratado de Libre Comercio (TLC).

- 1991: Reconocimiento de la Bolsa de valores de México como un *offshore designated securities market* por la US SEC (febrero). Privatización de TELMEX (iniciada en Diciembre de 1990) y principales privatizaciones bancarias.
- 1992: Límite máximo de 10% a los depósitos en moneda extranjera (y requerimiento mínimo de invertir 15% de esos pasivos en moneda extranjera) (abril). Conclusión de las negociaciones del TLC (octubre). Firma del TCL por los ejecutivos de los tres países (diciembre). Ampliación de los límites al endeudamiento bancario (medidas de abril) en moneda extranjera (noviembre)
- 1993: Nueva Ley de Inversión Extranjera (diciembre) que sustituye a Ley de 1973 (que había establecido, como regla general, un máximo de 49% a la participación extranjera en el capital de las empresas).
- 1994: El TLC entra en efecto en enero.

La tercera etapa está asociada con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). De acuerdo con la OECD (1992), cuando se inician las negociaciones para el TLC en 1990, México tenía ya una de las economías en desarrollo más abiertas del mundo. La conclusión de las negociaciones y firma del acuerdo a fines de 1992 y la entrada en vigor del tratado en enero de 1994 significaron pasos adicionales en la dirección de la liberalización comercial. Con más de dos terceras partes de su comercio exterior realizado con Estados Unidos, el TLC significa en gran medida para México libre comercio *a secas*. Con todo, ciertas restricciones comerciales se mantuvieron en algunos sectores (equivalentes al 6,8% del valor de importaciones). Éstos comprenden la agricultura donde se temía que una liberalización rápida condujera a desplazamientos masivos de fuerza de trabajo, en particular en la producción de maíz; la refinación de petróleo debido a consideraciones de soberanía; y la industria de equipo de transporte donde las compañías automotrices habían tomado decisiones de inversión basadas en programas industriales que aseguraban protección a cambio de cumplir metas de desempeño en materia de balanza comercial.³

3. Además del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, México ha establecido varios acuerdos bilaterales de libre comercio con países latinoamericanos: el acuerdo con Chile entró en vigor en enero de 1992 y tratados similares con Bolivia, Costa Rica y Colombia y Venezuela entraron en vigencia en 1995. Además, en 1997 se inician negociaciones con la Unión Europea con el fin de alcanzar una liberalización comercial bilateral y preferencial.

No cabe duda que el proceso de liberalización comercial tuvo éxito en generar una rápida expansión de las importaciones y exportaciones. El total del comercio exterior (exportaciones más importaciones) pasó de representar 25,6% del PIB en 1988 a 39,5% en 1994 y 55,2% en 1997 (véase cuadro 1). Sin embargo, es claro también que esta expansión presentó fuertes desequilibrios entre 1988 y 1994: mientras que las importaciones aumentan su participación en el PIB en 10,6 puntos porcentuales, las exportaciones lo hacen en sólo 3,3 puntos. Es solamente después de la devaluación y crisis de fines de 1994, que la participación de las exportaciones aumenta rápidamente (pasando de 17,2 a 28,3 puntos porcentuales del PIB, véase cuadro 1).

1.2. La liberalización de la cuenta de capital

La liberalización de la inversión extranjera

La ley de inversión extranjera de 1973 reservó ciertas actividades económicas a la inversión y a la de mexicanos e introdujo como regla general un límite máximo del 49% a la propiedad extranjera de las empresas.⁴ Aunque no es sino hasta 1993 que la ley de 1973 deja de ser el marco de referencia legal fundamental que reglamentaba la participación extranjera en la economía, la administración de De la Madrid desde 1984 y la de Salinas a partir de 1989, se alejaron progresivamente de una interpretación restrictiva de la ley. En este proceso el cambio de mayor alcance fue el decreto de mayo de 1989 que derogó todas las disposiciones y resoluciones administrativas existentes y presentó una interpretación muy liberal de la ley de 1973.⁵ Con la meta implícita de aumentar la participación de la inversión extranjera directa en la inversión total del 10 por ciento prevaleciente en 1988 al 20 por ciento, las nuevas reglamentaciones establecieron la aprobación automática del 100 por ciento de participación extranjera para proyectos de inversión menores a 100 millones de

4. En la práctica, la ley se aplicó a los nuevos proyectos de inversión extranjera, ya que la agencia reguladora establecida por la ley –la Comisión Nacional para la Inversión Extranjera (CNIE)– permitió que aquellas empresas que pertenecían completamente a extranjeros conservaran la estructura de capital existente antes de la adopción de la ley. Además la CNIE fue autorizada a modificar la regla general del 49% tomando en cuenta un cierto número de criterios incluyendo la complementariedad de las inversiones con el capital nacional, y sus efectos en la transferencia de tecnología, balanza de pagos y empleo.

5. Sobre el tema, véase Lustig (1992), Peres (1990), USITC (1990).

dólares que cumplieran con una serie de condiciones (generación de divisas y desarrollo regional, entre otras).

La nueva ley de 1993 incorporó los cambios a las reglamentaciones del pasado reciente así como las disposiciones del TLC en materia de trato nacional al capital extranjero. El límite máximo del 49% desaparece como regla general que norma la participación de la inversión extranjera y la gama de sectores con algún tipo de restricción a la propiedad extranjera se reduce considerablemente. Las áreas con limitaciones al máximo de participación extranjera incluyen instituciones financieras (49%), periódicos (49%), pesca y puertos (49%), transporte aéreo nacional (25%), y sociedades cooperativas (10%). Las actividades que quedan restringidas a la inversión extranjera abarcan la radio y la televisión (excluida la televisión por cable), el transporte terrestre de pasajeros, turismo y carga, uniones de crédito y banca de desarrollo, y la distribución de gasolina y gas licuado. Los sectores reservados exclusivamente al Estado incluyen petróleo y petroquímica básica, electricidad y energía nuclear, telégrafos y correos y minerales radioactivos. Cabe hacer notar que varios cambios posteriores a 1993 han permitido una mayor participación del capital extranjero en algunas de estas actividades (véase sobre el tema, Villagómez, 1998).

La apertura de los mercados financieros

La liberalización y apertura de los mercados financieros locales se inicia en 1988 con un conjunto de medidas que liberalizan los requisitos de reserva obligatorios y los topes a las tasas de interés, unifican los tipos de cambio libre y controlado, y eliminan los controles de cambio que habían sido adoptados durante la crisis de 1982. En 1989 y 1990, se adoptan las principales medidas de apertura a la inversión extranjera de cartera en los mercados accionario y de dinero. El decreto de mayo de 1989, ya mencionado, liberaliza el régimen de inversión neutra (introducido en 1986) para fomentar el ingreso de inversionistas foráneos en el mercado accionario mexicano (véase SECOFI, 1993). A ello se agregó, a fines de 1990, la eliminación de restricciones a la compra por extranjeros de valores de renta fija (esencialmente valores gubernamentales).

Junto con los cambios en el entorno internacional –disminución de las tasas de interés y las modificaciones al marco regulatorio de la inversión de cartera en Estados Unidos–⁶ estas reformas contribuyeron a una rápida

6. Estos cambios –la “reglamentación S” y la regla “144A”– alentaron la inversión de cartera en México, al igual que otros países en desarrollo, a través, en particular, de las colocaciones

revitalización de los flujos de capital hacia el país. Los flujos brutos de capital aumentan de 3.5 mil millones de dólares en 1989 a 33.3 mil millones en 1993, antes de contraerse fuertemente de nuevo en 1994 (Banco de México, 1994). Como puede verse en el cuadro 1, los flujos pasan de ser insignificantes en 1988-1989 a representar 12,6 % del PIB en 1993 cuando alcanzan su punto máximo. El que estos montos hayan sido una parte tan considerable de los flujos hacia América Latina sugiere que otros factores específicos al caso mexicano deben haber contribuido a ellos. Entre estos, cabe mencionar que México establece el primer acuerdo Brady de reestructuración y alivio de la deuda externa del gobierno, acordado en principio en julio de 1989 y firmado con los bancos acreedores en febrero de 1990.⁷ El acuerdo, combinado con la amortización de deuda externa—financiada mediante los ingresos por privatizaciones y ajuste fiscal—y la reducción de las tasas de interés internacionales, condujo a una sustancial disminución de los pagos de intereses como porcentaje del PIB y de las exportaciones (véase cuadro 1). Este indicador, utilizado comúnmente por los inversionistas extranjeros y nacionales para evaluar el riesgo del país, disminuyó en los años noventa por debajo de los valores alcanzados a mediados de los setenta, antes de la crisis de balanza de pagos que se gestó en el período 1973-1976. Otro hecho importante fue el inicio, a mediados de 1990, de las negociaciones del TLC con Estados Unidos y Canadá. La perspectiva de una mayor integración en el espacio económico de América del Norte fue citada, con frecuencia, como un elemento que habría contribuido a las entradas de capital en México a través, en particular, del llamado efecto de “candado” sobre las reformas económicas de los gobiernos de De la Madrid y Salinas de Gortari.⁸

Al igual que sucede con la expansión del comercio exterior, las entradas de capital presentan una naturaleza desequilibrada. Las inversiones de cartera tienen un papel dominante y creciente en los primeros años de la década: casi inexistentes en 1989, la inversión de cartera aumenta a 3.4 mil millones en 1990 y a 28.4 mil millones de dólares en 1993 (85% del total de los flujos brutos).⁹ Por su parte, la inversión extranjera directa

de American Depository Receipts (ADRs) en la bolsa de valores de Nueva York y de los fondos país en los mercados bursátiles de Estados Unidos. Véase, sobre este tema, El-Erian (1992), Banco de México (1993), French-Davis y Reisen (1998) y CEPAL (1998).

7. Para un análisis del acuerdo, véase Lustig (1992).

8. Para un análisis del tema, véase Lustig, Bosworth y Lawrence (1992) y Hufbauer y Schott (1993).

9. La magnitud de estos flujos fue tal que durante un tiempo “sobrefinanciaron” el creciente déficit en cuenta corriente y permitieron al Banco Central acumular rápidamente reservas internacionales. Las dificultades para esterilizar los efectos de estos fuertes aumentos en reservas llevaron incluso al Banco Central a introducir en 1992 medidas temporales tendientes a limitar el endeudamiento bancario en moneda extranjera.

sólo adquiere una importancia mayor que en el pasado a partir de 1994, coincidiendo con la entrada en vigor del TLC y la aprobación, en el año anterior, de la nueva ley de inversión extranjera. Desde entonces, la inversión directa ha representado 3.3% del PIB en promedio (alrededor de 20% de la inversión privada total) mientras que el resto de los flujos netos de capital han sido del orden de 1,7% del PIB (véase cuadro 1).

2. El desempeño macroeconómico durante el auge y contracción de los flujos de capital

Durante un tiempo, las entradas de capital y los programas de estabilización y reforma interactuaron en forma virtuosa. El retorno a los mercados internacionales de capital fue un indicador de la respuesta positiva de los inversionistas locales y extranjeros al proceso de reforma económica y ajuste estructural que México había emprendido desde mediados de los años ochenta. Por otra parte, los flujos de capital mismos –al revertir el signo de la transferencia masiva de recursos al exterior que México había estado efectuando durante la década anterior– pusieron fin a las dificultades financieras que siguieron al estallido de la crisis de la deuda en 1982. Con ello contribuyeron a asegurar el éxito del programa de estabilización iniciado a fines de 1987 que, a su vez, reforzó el cambio positivo en las percepciones sobre el futuro de la economía mexicana.

Al mismo tiempo, el proceso de liberalización y el auge de las entradas de capital van acompañados de cambios de tendencia en varios frentes del desempeño de la economía que habrían de resultar decisivos en el desafortunado desenlace del episodio de entradas de capital a fines de 1994.

2.1. La apreciación real del peso, la caída de la rentabilidad y la crisis de 1994

Con el telón de fondo de un programa de estabilización basado en el tipo de cambio como una de sus principales anclas nominales, las fuertes entradas de capital contribuyeron a una tendencia persistente a la apreciación real del peso entre 1988 y 1994 (véase cuadro 1). Aun cuando el régimen cambiario pasó por varias modificaciones –de un tipo de cambio fijo a un régimen de minidevaluaciones diarias y, posteriormente, a

una banda cambiaria (con límites que se amplían con el tiempo)— la apreciación fue continua en la medida en que la inflación superó sistemáticamente las metas de inflación del gobierno. Así, de 1988 a 1993, el peso se apreció en más de 40 por ciento en términos reales (el tipo de cambio real se redujo en 30 por ciento). Para 1993, el valor real del peso era sólo un 10 por ciento inferior al de 1981, en vísperas de las devaluaciones masivas de principios y mediados de 1982, aun cuando entre esos años la economía había registrado una apertura comercial radical y contaba con menos ingresos por exportación de petróleo que a principios de los años ochenta.

En combinación con la liberalización comercial, la apreciación real del peso significó un cambio en los precios relativos en contra de los bienes comerciados y una reducción de la rentabilidad en la producción de esos bienes. El cuadro 2 ilustra esta compresión de los beneficios. Como lo muestra el cuadro, la participación de beneficios e intereses en el ingreso total se reduce continuamente de 1988 a 1994. La reducción acumulada es del orden de 7 puntos porcentuales y beneficia a los ingresos del trabajo calificado (mientras que, como se examinará en detalle más adelante, la participación en el ingreso del trabajo no calificado se reduce). La evolución de la participación de los beneficios es muy distinta entre sectores, de tal manera que ocurre una fuerte redistribución de beneficios entre los sectores productores de bienes comerciados y aquellos que producen bienes no comerciados. Mientras que los beneficios en la industria manufacturera y la minería se reducen en más de 11 puntos porcentuales, la participación de los beneficios de los sectores de bienes no comerciados aumenta en algo más de 4 puntos porcentuales.

Las entradas de capital externo también condujeron a una fuerte expansión del crédito bancario interno, en la medida en que sus efectos monetarios no fueron esterilizados por completo. Parte de esta expansión crediticia se canalizó al financiamiento de nuevas inversiones pero otra parte, la más significativa, terminó atizando un auge del consumo privado en medio de una atmósfera artificial de bonanza. Las limitaciones y deficiencias de la reglamentación prudencial de un sistema bancario recientemente privatizado también contribuyeron a la sobre-expansión del crédito al consumo y a un creciente endeudamiento de los hogares y reducción del ahorro personal.

Mientras que el creciente endeudamiento de los hogares implicó una reducción del ahorro personal, la compresión de los beneficios en los sectores de bienes comerciados debe haber contribuido a una caída del ahorro de las empresas. El resultado de estas dos tendencias fue el

desplome de la tasa de ahorro privado y, como consecuencia de ello, de la tasa de ahorro interno. Como se muestra en el cuadro 1, la reducción del ahorro privado es del orden de 7 puntos porcentuales del PIB entre 1988 y 1992 (recuperándose sólo ligeramente en 1993 y 1994). Es difícil aislar el papel que en esta caída tuvieron los dos factores mencionados: la reducción del ahorro personal asociada al auge de consumo y la reducción del ahorro empresarial derivada de la reducción en la participación de los beneficios (y otros posibles factores).¹⁰ Estimaciones propias sugieren que los cambios distributivos y el endeudamiento de los hogares jugaron ambos un papel importante.

En combinación con esta fuerte caída en el ahorro interno, los efectos de la apreciación real del peso y de la liberalización externa sobre la balanza comercial explican por qué enormes déficit en cuenta corriente, que alcanzaron niveles récord, emergieron en el contexto de un bajo ritmo de crecimiento económico. Mientras que en el pasado, los déficit en cuenta corriente del orden del 7-8 por ciento del PIB eran excepcionales y característicos de períodos de muy rápida expansión económica (con ritmos de crecimiento del PIB por encima del 7%), a principios de los años noventa esos déficit emergen en una economía semi-estancada y no muestran signos de revertirse cuando el crecimiento se desacelera de 1991 en adelante (véase gráfico 2 y, para una discusión más amplia, Ros, 1994 y Lustig y Ros, 1998).

Las fuentes de la combinación de lento crecimiento con creciente déficit en cuenta corriente se muestran en el gráfico 3. Con base en la descomposición de Taylor (1998), el gráfico presenta la evolución del producto y los impactos sobre ésta de la postura fiscal del gobierno (G/t), las exportaciones netas (E/m) y la postura del gasto privado (I/s). Como puede verse en el gráfico, el crecimiento del producto durante el período estuvo asociado en gran medida a los efectos expansionistas del gasto privado. A su vez, la postura expansionista del sector privado (el aumento en I/s) se debió principalmente a la reducción de la tasa de ahorro privado (s) más que al aumento de la inversión privada (I) (o al menos más que al incremento en la tasa de inversión, I/Y). Por

10. Las razones de ello son que no existen estimaciones sistemáticas del ahorro empresarial y personal (las Cuentas Nacionales no distinguen entre estas dos fuentes del ahorro privado) y, por otra parte, los escasos estudios discrepan entre sí debido a las distintas fuentes de información utilizadas. Este es el caso de Székely (1998) cuyas estimaciones, basadas en las Encuestas de Ingreso y Gasto de los hogares de 1989 y 1992, llevan a concluir que la caída del ahorro privado se debe en su totalidad a la reducción del ahorro empresarial y, por otra parte, de Calderón (1996) que atribuye una mayor importancia a la reducción del ahorro personal con base en información sobre flujos de fondos financieros.

su parte, la postura fiscal fue sólo moderadamente expansionista entre 1988 y 1994¹¹ mientras que la evolución del comercio exterior fue contraccionista durante la mayor parte del período: el efecto del crecimiento de las exportaciones (E) fue contrarrestado por el fuerte aumento de la propensión media a importar (m). De ahí la tendencia a la reducción de (E/m) en el gráfico 3. Ante esta combinación de un fuerte aumento de la propensión media a importar y el desplome de la tasa de ahorro, no es sorprendente que el rápido deterioro de la cuenta corriente se haya dado en medio de un lento crecimiento del producto y de la capacidad productiva.

La trayectoria de la economía descrita anteriormente era muy vulnerable ya que implicaba una continua acumulación de pasivos externos. Entre 1989 y 1993, el déficit en cuenta corriente (excluyendo el servicio de la deuda) representó en promedio 31,7% de las exportaciones. Con una tasa de crecimiento de las exportaciones del 8,7% anual (el promedio para 1989-1993), Dadush *et al.* (1994) estimaron que la relación de pasivos externos a exportaciones tendería a estabilizarse en un nivel de 3.6.¹² Esta relación es bastante superior que el 220% de las exportaciones o el 80% del PIB que el Banco Mundial utiliza para clasificar a un país como severamente endeudado. Es entonces muy poco probable que los acreedores e inversionistas extranjeros habrían decidido extender el financiamiento necesario para estabilizar la relación. Ello sugiere que mucho antes de que la relación de pasivos a exportaciones tendiera a estabilizarse la economía habría enfrentado severos problemas de balanza de pagos.

La desaceleración de los flujos de capital llegó en 1994 y tomó la forma de una serie de ataques especulativos asociados a los acontecimientos políticos de ese año (en particular, el asesinato en marzo del candidato presidencial del partido gobernante). En un esfuerzo por revertir la desaceleración de los flujos, el gobierno tomó una serie de decisiones de política económica que generaron las condiciones para la crisis financiera del final del año.¹³ Primero, el acervo de deuda pública interna se dolarizó mediante la conversión a su vencimiento de Certificados de

11. Nótese que la reducción del déficit fiscal que muestran los datos del cuadro 1 no está en contradicción con esta postura expansionista, ya que esa reducción del déficit no se debió a la contracción del gasto en bienes y servicios sino a la reducción de los pagos de intereses asociada con la desinflación y el acuerdo de reducción de la deuda externa.

12. Ros (1993 y 1994) llega a conclusiones similares. Véase también McLeod y Welch (1992), Oks (1992), Oks y van Wijnbergen (1992).

13. La secuencia de eventos y dilemas de política económica en 1994 que culminan con la crisis de diciembre se examina en Lustig y Ros (1998) y Lustig (1998, cap. 7).

Tesorería (CETES) denominados en pesos en bonos de corto plazo indexados al valor del dólar (Tesobonos). Segundo, la estructura de plazos de la deuda gubernamental se redujo en la medida en que la dolarización de la deuda involucró no sólo la conversión de CETES a Tesobonos sino también la de bonos de más largo plazo denominados en pesos (Bondes y Ajustabonos). Una consecuencia de esta reducción de la estructura de plazos fue el gran monto de deuda que se vencía en 1995: en el caso de los Tesobonos, 28.6 miles de millones de dólares se vencían durante 1995 de los cuales 35% (9.9 miles de millones) se vencían en el primer trimestre (véase Cole y Kehoe, 1996; Ibarra, 1997).

Además, el Banco de México decidió esterilizar los efectos sobre la cantidad de dinero de las pérdidas de reservas internacionales que resultaron de los ataques especulativos (especialmente en marzo de 1994 después del asesinato del candidato presidencial del partido en el gobierno) así como también de las pérdidas más graduales que ocurrieron como resultado del gran déficit en cuenta corriente en el marco de la desaceleración de los flujos de capital. Ello impidió que la cantidad de dinero se contrajera y contribuyó a mantener las tasas de interés relativamente bajas. Cualquier otra medida a este respecto habría sido probablemente ineficaz para impedir una devaluación. Sin embargo, el resultado fue una reducción de las reservas por 20 mil millones de dólares durante el año. Ello, junto con 30 mil millones de dólares adicionales de deuda indizada al dólar, creó las condiciones para un pánico financiero después de la devaluación del 20 de diciembre. Un paquete de rescate de 50 mil millones de dólares fue necesario para calmar a los mercados financieros después del pánico que siguió a la crisis cambiaria, pero la necesidad de un ajuste era tal que el paquete no pudo evitar una profunda recesión en 1995. Los efectos negativos sobre los niveles de vida de los mexicanos —con una caída de más de 20 por ciento en los salarios reales de la industria manufacturera— aún no se han revertido.

2.2. El comportamiento del empleo y de la productividad: efectos sectoriales

La apreciación real del peso resultó, como hemos visto, en un bajo crecimiento del producto que afectó, en especial, a los sectores de bienes comerciables. Esta lenta expansión se reflejó en la creación de empleos, particularmente en la industria manufacturera donde un pobre desempeño en términos de expansión del producto se combinó con una fuerte aceleración del crecimiento de la productividad.

Estas tendencias se presentan en el cuadro 3 junto con la evolución subsecuente durante la crisis y el período poscrisis (1993-1997). La primera columna del cuadro muestra el crecimiento del empleo –para la economía como un todo y por sector– como la diferencia entre el crecimiento del producto (segunda columna) y el crecimiento de la productividad laboral (tercera columna). La última columna del cuadro descompone las fuentes de expansión de la oferta de trabajo (en el período 1988-1993) así como las fuentes de generación de empleos. Así, por ejemplo, el crecimiento anual del empleo entre 1988 y 1993, determinado en gran medida por factores sociodemográficos, más el crecimiento de la oferta de trabajo debido a la expulsión de mano de obra en la minería y las manufacturas, es igual a la generación de empleo por los sectores receptores de mano de obra (agricultura y sectores productores de bienes no comerciables). La característica más sobresaliente del período 1988-1993 es la contribución negativa de la industria manufacturera al crecimiento del empleo. Como lo muestran la segunda y tercer columnas, ello es resultado de una muy alta tasa de crecimiento de la productividad laboral (6 por ciento anual) en el marco de una relativamente lenta expansión del producto (4.2 por ciento anual).

Productividad y empleo en las manufacturas

Estas dos tendencias en la industria manufacturera –la relativamente lenta expansión del producto y el rápido crecimiento de la productividad– parecen estar estrechamente vinculadas con la reducción de la rentabilidad y la penetración de importaciones en el sector. La reacción a la reducción de los márgenes de beneficio varió, sin embargo, de una industria a otra dependiendo de la magnitud de esa reducción, el grado de penetración de importaciones, y el potencial de cada sector para el comercio intraindustrial (véase cuadro 4). En un grupo de industrias (en la parte superior del cuadro 4), la penetración de importaciones está inversamente correlacionada con el crecimiento del producto y del empleo. Las empresas en estos sectores reaccionan a la caída de los márgenes de beneficio con aumentos defensivos de productividad. Ahí donde la reducción de los márgenes es muy fuerte, muchas empresas no alcanzan a cubrir costos variables y desaparecen. Ello genera una contracción del empleo debida al desplazamiento de la producción local por las importaciones. Este es el caso de varios segmentos de la industria textil, de la madera y del cemento y vidrio.¹⁴ Ahí donde la reducción

14. Con énfasis en la palabra segmentos; otros segmentos, como lo revelaría un análisis más

de los márgenes es más moderada o inexistente, como en la industria alimenticia y del papel e imprenta, la desaceleración del crecimiento del producto y del empleo es también menos pronunciada. En todos estos casos los coeficientes de importación son relativamente bajos indicando un alto grado inicial de protección del mercado interno, y los coeficientes de exportación también son bajos sugiriendo una falta de experiencia de las empresas en estos sectores con la actividad exportadora (véase cuadro 4).

En un segundo grupo de industrias –con los más altos coeficientes de importación y exportación iniciales, que sugieren un mayor potencial para el comercio intraindustrial que en el primer grupo– la penetración de importaciones se correlaciona positivamente con el crecimiento de las exportaciones. Este grupo (en la parte inferior del cuadro 4), incluye las industrias química, metalúrgica, de maquinaria y equipo (cuyas principales ramas se vinculan con la industria automotriz), y otras industrias manufactureras. Los aumentos de productividad resultaron de la inversión en tecnologías ahorradoras de mano de obra, la adopción de cambios para reducir costos directos de trabajo (reducción de personal y subcontratación), la modificación de la mezcla de productos (reduciendo diversidad) y la reducción de valor agregado (complementando con importaciones). Con ello, las empresas de estos sectores parecen haber logrado sobrevivir y prosperar a través de una mayor especialización en el comercio intraindustrial. De ahí el rápido crecimiento simultáneo de sus coeficientes de importación y exportación que caracteriza su desempeño durante el período. En estos casos, la penetración de importaciones conduce, a través de una mayor especialización intraindustrial en el comercio exterior, a las tasas más altas de crecimiento de las exportaciones. A diferencia del primer grupo de industrias donde los aumentos de productividad van acompañados generalmente de una lenta expansión del producto asociada a la penetración de importaciones (y es en este sentido que los aumentos de productividad son defensivos), en este segundo grupo los cambios tecnológicos asociados a la penetración de importaciones se traducen (en casi todos los casos) en las tasas más altas de crecimiento de la productividad y del producto dentro del sector industrial.¹⁵

desagregado, siguieron un comportamiento distinto que se asemeja más al del segundo grupo de industrias que se discute más abajo. Un ejemplo es la reestructuración de la industria de la ropa donde varias actividades constituyen casos exitosos de crecimiento de las exportaciones. Sin embargo, aun en estos casos el éxito sólo quedó claro después de la devaluación de fines de 1994.

15. El comportamiento excepcional de la productividad en otras manufacturas y del producto en la metalúrgica se discute más adelante (sección 3).

La desaceleración del crecimiento de la productividad en la economía en su conjunto

La aceleración del crecimiento de la productividad en la industria manufacturera no condujo, sin embargo, a un mayor crecimiento de la productividad para el conjunto de la economía. De hecho, cuando comparamos con la segunda mitad de los años setenta, esta aceleración en las manufacturas entre 1988 y 1993 fue acompañada, paradójicamente, de una desaceleración de la tasa de crecimiento de la productividad en el conjunto de la economía (véase cuadro 5). Las razones de este comportamiento se ilustran en el ejercicio de descomposición presentado en el cuadro. La contribución no ajustada de cada sector al crecimiento total de la productividad es igual al crecimiento de su productividad multiplicado por la participación del sector en el empleo total. La suma de estas contribuciones no es igual al crecimiento de la productividad en el conjunto de la economía (de ahí la denominación "no ajustada"), ya que parte del crecimiento de la productividad resulta de efectos de reasignación de la fuerza de trabajo de sectores con baja productividad a sectores con alta productividad. Los efectos de esta reasignación son iguales a la diferencia entre el crecimiento de la productividad en la economía y la suma de las contribuciones no ajustadas. Su magnitud se muestra en la última línea del cuadro.

Estos efectos de reasignación fueron muy importantes en la segunda mitad de los años setenta, equivalentes de hecho a un poco más que el crecimiento total de la productividad (la explicación de ello reside en la disminución de la productividad agrícola que contrarrestó las ganancias de productividad en otros sectores, dejando así a los efectos de reasignación como la única fuente de ganancias netas). Aunque estos efectos de reasignación siguen siendo positivos en el período 1988-1993 —indicando que, en promedio, los sectores de alta productividad crecieron más rápido que los sectores de baja productividad— su magnitud en este segundo período es muy inferior a la del primero. De hecho, la desaceleración del crecimiento de la productividad total puede explicarse por completo por la reducción en los efectos de reasignación. Como, al mismo tiempo, la contribución de las manufacturas al crecimiento de la productividad aumentó sustancialmente, ello significa que esa mayor contribución fue contrarrestada por la caída de la contribución al crecimiento de la productividad de los sectores productores de bienes no comerciables (nótese que la contribución de la agricultura es sólo ligeramente menos negativa en el segundo período).

De hecho, la menor contribución al crecimiento de la productividad por parte de los sectores de no comerciables fue una de las causas mismas de

la disminución en la magnitud de los efectos de reasignación. Ello puede observarse en el cambio de la contribuciones ajustada al crecimiento de la productividad (que se estima de manera que el efecto de reasignación asociado al rápido crecimiento de un sector de alta productividad se agrega a la contribución directa (o no ajustada) de ese sector). La suma de las contribuciones sectoriales ajustadas es entonces igual al crecimiento de la productividad en la economía y el residuo es cero. Los resultados presentados en el cuadro muestran que, en efecto, la mayor contribución de las manufacturas en el segundo período se vio más que contrarrestada por la sustancial caída en la contribución ajustada de los sectores de bienes no comerciables al crecimiento de la productividad (la contribución ajustada de la agricultura al crecimiento siendo, de nuevo, negativa en ambos períodos y de aproximadamente la misma magnitud).

Esta reducción en la contribución ajustada de los sectores de no comerciables es atribuible a dos factores. El primero es la reducción en la productividad relativa de estos sectores ocurrida entre los dos períodos. Esta reducción se debió al estancamiento económico de los años ochenta y contribuyó a reducir el efecto de la reasignación del empleo hacia esos sectores (con productividad aún superior a la media) y por lo tanto su contribución ajustada al crecimiento de la productividad.¹⁶ El segundo factor es la desaceleración del crecimiento de la productividad en esos sectores (de 1,3 a -0,5 por ciento). Ello puede vincularse con la reducción en el empleo que ocurrió en las manufacturas después de 1988 como consecuencia de la propia aceleración del crecimiento en la productividad industrial. Este fenómeno determinó un aumento en las tasas de subempleo en los servicios y el comercio que obstaculizó el crecimiento de la productividad en esos sectores.

3. Liberalización comercial, mercado de trabajo y desigualdad salarial

La estructura salarial muestra cambios importantes en el período que sigue a la liberalización comercial. El cuadro 2 muestra la redistribución ocurrida entre los ingresos del trabajo calificado y no calificado que tuvo

16. Nótese que es precisamente debido a que la productividad sigue siendo superior a la media que la contribución ajustada de los no comerciables es positiva aun cuando la contribución no ajustada es negativa.

lugar entre 1988 y 1994. El gráfico 4 muestra la reducción desde 1988 en las remuneraciones al trabajo relativas en los sectores de salarios bajos (agricultura, construcción, comercio y servicios con salarios inferiores al promedio de la economía). El gráfico 5 ilustra la tendencia ascendente de la relación sueldos-salarios al interior de cada una de las divisiones de la industria manufacturera. Varios estudios sobre el tema aportan evidencia adicional que documenta el incremento en la dispersión salarial y muestra cómo ésta se relaciona con el aumento en las remuneraciones del trabajo calificado en relación a las del trabajo no calificado (véase Hanson y Harrison, 1995; Cragg y Epelbaum, 1996; Alarcón y McKinley, 1997; Meza, 1998).

La evidencia sobre la evolución del empleo y los salarios sugiere que el rápido aumento de la prima salarial del trabajo calificado es un fenómeno derivado del cambio en la composición de la demanda de trabajo. El cuadro 6 ilustra la importancia de los factores de demanda *en el sector manufacturero*. En efecto, el cuadro muestra que la correlación entre el cambio en la relación empleados a obreros y el cambio en la relación entre los ingresos de estos dos tipos de trabajadores tiende a ser positiva entre industrias: las industrias que más desplazan obreros (en relación a empleados) son aquéllas en donde más se incrementa la relación sueldos-salarios. Si la sustitución de trabajo no calificado por trabajo calificado (medida aquí por la relación empleados a obreros) hubiera sido inducida por factores de oferta esperaríamos observar una correlación negativa entre ingresos y empleo entre industrias (el aumento en la relación sueldos-salarios siendo entonces la causa de una disminución de la relación de empleados a obreros).

3.1. Cambios en la composición de la demanda de trabajo por sectores

La evidencia empírica sugiere también que el cambio en la composición de la demanda de trabajo está asociado a efectos intraindustriales más que a efectos interindustriales. Hanson y Harrison (1995) para el período 1984-1990 y Cragg y Epelbaum (1996) para el período 1987-1993 encuentran que los efectos interindustriales netos cuentan poco en la explicación del cambio en la demanda de trabajo en favor del trabajo calificado; es decir, el cambio en la demanda de trabajo en favor del trabajo calificado y el aumento en la prima salarial asociado pueden explicarse sólo en muy poca medida por cambios intersectoriales en el empleo entre industrias intensivas en trabajo no calificado e industrias intensivas en trabajo calificado. Según Hanson y Harrison, por ejemplo, esos efectos

interindustriales dan cuenta de entre 7 y 20 por ciento del aumento en la participación de los sueldos a empleados en los ingresos laborales (7 por ciento cuando se utiliza información del Censo Industrial y 20 por ciento cuando se usa una muestra de plantas medianas y grandes de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial).

Vale la pena observar que además de ser reducidos en magnitud, el *signo* de los efectos interindustriales parece inconsistente con las implicaciones de la teoría convencional del comercio internacional. De acuerdo con el teorema de Stolper-Samuelson, la liberalización comercial debería haber incrementado la remuneración del factor relativamente abundante en México (trabajo no calificado) en relación a la del factor escaso (trabajo calificado). Los mecanismos a través de los cuales la liberalización produce este resultado son bien conocidos: suponiendo tecnologías similares en la economía local y la economía internacional, la apertura comercial conduce a un aumento de los precios relativos de los bienes intensivos en trabajo no calificado (que la economía local produce a costos relativamente bajos dada la abundancia de trabajo no calificado). Este cambio en precios relativos lleva a una mayor demanda de trabajo en las industrias intensivas en trabajo no calificado, provocando así un aumento de los salarios del trabajo no calificado en relación a los del trabajo calificado. El resultado esperado del mayor comercio internacional es entonces una reducción de la prima salarial del trabajo calificado, en lugar del aumento que se observa en México después de la liberalización comercial.

Varias hipótesis han sido propuestas para explicar por qué los cambios interindustriales no ocurrieron en la dirección prevista por el teorema Stolper-Samuelson. Primero, la estructura de la protección en México antes de la apertura comercial puede haber favorecido industrias intensivas en trabajo no calificado (véase Hanson y Harrison, 1995; 1999). La liberalización comercial podría entonces haber modificado los precios relativos en la "dirección equivocada" (es decir, en favor de los bienes intensivos en trabajo calificado). Segundo, la emergencia en las dos últimas décadas de nuevos países competidores con gran abundancia de trabajo no calificado y bajos salarios puede significar que, aunque México tiene una abundancia relativa de trabajo no calificado en relación con su principal socio comercial (los Estados Unidos), éste puede no ser el caso en relación con el resto del mundo (véase Londoño y Székely, 1997). Tercero, sea por razones relacionadas con diferencias en las funciones de producción (atraso tecnológico en industrias intensivas en trabajo no calificado) y/o con reversibilidad en la intensidad de factores, México puede no tener una ventaja comparativa en varias actividades intensivas en trabajo no calificado a pesar de la abundancia relativa de este factor. Un ejemplo

importante de reversibilidad en la intensidad de factores puede ser el caso de la agricultura, que es relativamente intensiva en trabajo no calificado en México pero relativamente intensiva en capital en Estados Unidos, de manera que Estados Unidos puede tener una ventaja comparativa en el comercio de productos agrícolas (y México entonces una desventaja) a pesar de la abundancia de trabajo no calificado en México (véase, sobre el tema, Larudee, 1998).

3.2. Cambios intraindustriales en la composición de la demanda de trabajo

En cualquier caso, la limitada magnitud de los efectos interindustriales indica claramente que una explicación completa de la cambiante estructura salarial debe ser consistente con el hecho de que tanto el aumento en la demanda relativa de trabajo calificado como el aumento en la prima salarial del trabajo calificado son fenómenos que ocurren predominantemente en el interior de industrias específicas, e incluso en el interior de plantas, más que como resultado de cambios en la estructura por sectores del empleo y los salarios.

Cragg y Epelbaum (1995, 1996) sugieren un mecanismo basado en los efectos de la liberalización comercial sobre los precios de los bienes de capital importados bajo el supuesto de que el capital físico y el trabajo calificado son complementos en la producción. En la medida en que los precios relativos de los bienes de capital importados disminuyeron como consecuencia de la liberalización comercial, la adopción de técnicas más intensivas en capital físico se vio estimulada y con ello también la adopción de técnicas más intensivas en trabajo calificado dada la complementariedad entre esos dos insumos. El aumento resultante en la demanda de trabajo calificado habría entonces conducido al aumento de la prima salarial.

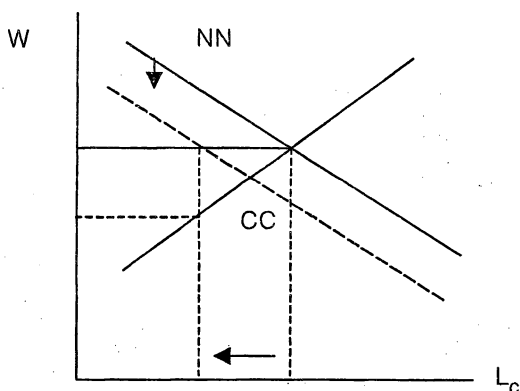
Una segunda hipótesis es que la mayor competencia resultante de la apertura a las importaciones aceleró el ritmo de cambio tecnológico y redujo la demanda de trabajo no calificado en la industria manufacturera con efectos adversos en los salarios del trabajo no calificado.¹⁷ Esta hipótesis puede elaborarse en el marco de un modelo con dos sectores, de bienes comerciables y no comerciables, en el que el sector de bienes comerciables opera en condiciones de competencia imperfecta y el

17. Cragg y Epelbaum (1996) también sugieren este mecanismo sin explorarlo.

principal factor variable en la producción de estos bienes es el trabajo no calificado (mientras que el trabajo calificado es un factor fijo a corto plazo, complementario del capital físico).

El gráfico 1 muestra la determinación del salario y el empleo del trabajo no calificado en el sector de bienes comerciables en un modelo con las características mencionadas. La curva NN es un locus de combinaciones en el cual los mercados de bienes no comerciables y de trabajo no calificado están en equilibrio. Esta curva tiene pendiente positiva: un aumento del empleo en el sector de comerciables conduce a una reducción de la oferta de trabajo no calificado en el sector de bienes no comerciables y a un aumento del salario del sector (que en el equilibrio final se transmite al sector de comerciables). La curva CC es un locus de combinaciones en el cual el mercado de bienes importables está en equilibrio. Esta curva tiene pendiente negativa: un aumento del salario del trabajo no calificado aumenta el costo y precio de los bienes importables lo que reduce la demanda de estos bienes y el empleo del sector.

Gráfico 1



Los efectos de una liberalización comercial en el mercado de trabajo operan por tres vías: 1) la reducción del precio relativo de los bienes importados en relación al precio del producto local; 2) el aumento (más allá de aquel asociado al cambio en precios relativos) en la participación de las importaciones en el mercado local asociado a un aumento en la preferencia por bienes importados; 3) el aumento de la elasticidad del precio de la demanda para las empresas productoras de bienes importables como resultado de la intensificación de la competencia en el mercado local.

Estos tres mecanismos afectan la posición de la curva CC en el gráfico. La reducción del precio de los bienes importados desplaza hacia abajo la curva (a condición, estrictamente, de que la elasticidad de sustitución entre bienes importados e importables producidos localmente sea superior a la unidad). A corto plazo, el ajuste del empleo y los salarios es como sigue: si los salarios del sector de comerciables no se reducen de inmediato, el empleo del sector se contrae a lo largo de la línea horizontal al nivel inicial de salarios. En la medida en que los trabajadores desplazados se autoemplean en las actividades informales del sector de bienes no comerciables, el ingreso informal se reduce a lo largo de la curva NN hasta el punto en que el pleno empleo se restablece (en la intersección de la curva NN y la línea vertical al nuevo nivel de empleo). Ello abre una brecha entre los salarios de trabajadores no calificados de los dos sectores, consistente en la experiencia de México con la creciente desigualdad salarial entre sectores (véase gráfico 4). También abre una brecha entre los salarios del trabajo no calificado —que, con el tiempo, tienden a reducirse ante el exceso de oferta de trabajo no calificado en los sectores de bienes comerciables— y las remuneraciones del trabajo calificado que, en este ejercicio, se mantienen constantes debido al carácter de costo fijo del trabajo calificado. El gráfico 5 ilustra el aumento de la prima salarial del trabajo calificado en los sectores de comerciables. A más largo plazo la brecha de remuneraciones entre actividades formales e informales tiende a cerrarse a través de la competencia en el mercado de trabajo, lo que a su vez tiende a restablecer el nivel inicial de precios relativos entre bienes importados y bienes locales y a desplazar la curva CC hacia arriba.

Aun cuando los ajustes de largo plazo tienden a restablecer el nivel inicial de precios relativos, la curva CC no volverá a su nivel inicial si la preferencia por bienes importados ha aumentado como consecuencia de la liberalización (posiblemente como resultado del propio ajuste de corto plazo y la desaparición de sustitutos locales de bienes importados). En este caso el equilibrio final se caracteriza por un menor nivel de empleo en el sector de importables y un mayor empleo en el sector de no comerciables.

El aumento en la elasticidad precio de la demanda para las empresas en el sector de importables tiene dos efectos. Por un lado, tiende a reducir el precio de los bienes importables en relación al de los no comerciables, lo que induce sustitución en el consumo entre importables y no comerciables. El segundo efecto es la reducción del precio de los bienes importables en relación al de los bienes importados. Ambos efectos tienden a desplazar la curva CC hacia arriba —en la medida en que implican un desplazamiento de la demanda hacia los bienes importables producidos localmente al nivel inicial de salarios— y tienden a contrarrestar la

reducción del empleo en el sector de importables derivada de los efectos anteriores. Sin embargo, en este caso los efectos de más largo plazo que operan sobre la inversión a través de la disminución de la rentabilidad en el sector de importables (asociada a la mayor elasticidad) tienden a reforzar la contracción del empleo en el sector.

En términos de la curva de ingreso marginal que enfrenta una empresa típica del sector de importables, los efectos de la caída del precio de los bienes importados y del aumento en la preferencia por bienes importados equivalen a un desplazamiento hacia abajo de la curva. Los efectos de la mayor elasticidad precio equivalen a un cambio en la pendiente de la curva que por sí sola tiende a elevar la cantidad producida. Como veremos, la evidencia sugiere que estos efectos no contrarrestaron los efectos negativos de los dos mecanismos anteriores sobre el empleo y los salarios del trabajo no calificado en el sector de importables. Además, las consecuencias dinámicas de más largo plazo de la disminución del margen de beneficio sobre el nivel de inversión en el sector tendieron a magnificar los efectos adversos sobre el empleo y los salarios.

Las dos hipótesis sobre como afectó la liberalización comercial a la composición de la demanda de trabajo—caída de los precios relativos de los bienes de capital e intensificación de la competencia externa—enfatan, respectivamente, los efectos positivos de la liberalización sobre la demanda de trabajo calificado y los efectos negativos sobre la demanda de trabajo no calificado. Ambas son consistentes con la importancia cuantitativa de los efectos intraindustriales que Hanson y Harrison encuentran, así como con el aumento generalizado en la demanda *relativa* de trabajo calificado (al interior de cada una de las industrias manufactureras) que Cragg y Epelbaum documentan. Si bien estos dos mecanismos pueden haber operado simultáneamente, la evidencia empírica sugiere, como veremos ahora, que los efectos de la penetración de importaciones determinaron la forma predominante en que el mercado de trabajo se ajustó a la liberalización.¹⁸

En primer lugar, la explicación basada en la intensificación de la competencia de productos importados implica que la composición de la demanda de trabajo debe ser una característica específica del sector de bienes comerciables, y no observable en el sector de bienes no

18. Un tercer mecanismo asociado a la expansión de la inversión extranjera en empresas maquiladoras ha sido sugerido por Feenstra y Hanson (1997). En esta hipótesis, el proceso global de creciente subcontratación tiende a desplazar hacia los países en desarrollo procesos productivos que son relativamente intensivos en trabajo no calificado en los países desarrollados pero, al mismo tiempo, relativamente intensivos en trabajo calificado los países en desarrollo.

comerciables donde no hubo tal intensificación de la competencia. Esto es precisamente lo que Cragg y Epelbaum (1996) documentan: la sustitución de trabajo no calificado fue mucho más rápida en el sector de comerciables, específicamente en la industria manufacturera, y en gran medida limitada a este sector. Si la principal causa del cambio en la composición de la demanda de trabajo hubiera sido la caída de los precios relativos de los bienes de capital importados, la sustitución de trabajo no calificado por trabajo calificado debería haber sido un fenómeno más general que abarcara tanto a bienes comerciables como no comerciables. De hecho, se puede argumentar que el fenómeno debería haber sido más marcado en los sectores de no comerciables. En la medida en que la composición de la inversión probablemente se modificó en favor de estos sectores, ante la caída de la rentabilidad en la producción de comerciables, la complementariedad entre capital físico y trabajo calificado debería haber inducido un ritmo más rápido de sustitución entre los dos tipos de trabajo en los sectores de bienes no comerciables y no en la industria manufacturera.

En segundo lugar, si los efectos de la liberalización comercial se dieron a través de la penetración de importaciones deberíamos observar que aquellas industrias donde más rápidamente aumentó la relación empleados a obreros son aquellas que más rápidamente redujeron su personal ocupado (ya que en esta hipótesis la modificación en la composición de la demanda refleja los cambios en el factor variable, el trabajo no calificado). Esta correlación negativa entre cambio en la relación empleados a obreros y cambio en el empleo es observable en el cuadro 6. Esta correlación no apoya la explicación alternativa: si el mecanismo a través del cual operó la liberalización comercial sobre la demanda de trabajo fue el impulso a la inversión proveniente de la reducción de los precios de los bienes de capital, las industrias que más rápidamente aumentaron sus niveles de inversión, producción y empleo deberían ser aquellas que más incrementaron la relación de empleados a obreros (ya que supuestamente fueron las más beneficiadas por la disminución de los precios de los bienes de capital). La correlación esperada en este caso es positiva y no negativa. Más aún, el hecho mismo, observable con claridad en el cuadro 6, de que la relación empleados a obreros aumenta como consecuencia de una reducción en el empleo de obreros más que de un aumento en la demanda de empleados plantea serias dudas sobre la explicación basada en la reducción de los precios de los bienes de capital, hipótesis que sugiere un aumento absoluto de la inversión y así de la demanda de trabajo calificado. Vale la pena observar además que cuatro de las cinco industrias en el parte superior del cuadro 4 (con rápida penetración de

importaciones no asociada a la expansión del comercio intraindustrial) se encuentran entre las cinco industrias que más rápidamente reducen el empleo de obreros.

Cabe observar finalmente que en el interior de la industria manufacturera la tasa de reducción del personal ocupado está positivamente correlacionada, con dos excepciones, con la disminución porcentual en el margen de beneficios.¹⁹ Ello sugiere que las reducciones de personal ocupado fueron, en efecto, una reacción a la caída de los márgenes asociada a la reducción del precio relativo de los bienes importables. Como, a su vez, la composición de la demanda de trabajo se vincula estrechamente con los cambios en el personal ocupado (cuadro 6), estas dos relaciones vinculan la modificación de la composición de la demanda de trabajo con la caída de los márgenes. Las dos excepciones (la industria metalúrgica y otras manufacturas) son las dos industrias con la mayor y menor tasa de crecimiento de la productividad durante el período. Debido a estas características, el comportamiento de sus márgenes de beneficio es consistente con nuestra hipótesis. En efecto, en nuestra explicación la reducción del empleo por parte de las empresas es, estrictamente, una reacción a la caída *ex ante* de los márgenes, es decir a la caída de los márgenes antes de tomar en cuenta el impacto más o menos exitoso que las reducciones de empleo tuvieron, a través de sus efectos sobre la productividad laboral, sobre la evolución *ex post* los márgenes. Si nuestra hipótesis es correcta, la industria con la mayor tasa de crecimiento de la productividad (metalurgia) puede convertirse en una observación excepcional debido a que logró compensar con ese alto ritmo de crecimiento de la productividad los efectos de una fuerte caída *ex ante* en los márgenes: de ahí su relativamente baja reducción *ex post* del margen en el contexto de un fuerte decrecimiento del empleo. Por otra parte, la industria menos exitosa en cuanto a la elevación de la productividad (otras manufacturas) también puede ser una observación excepcional ya que la reducción del empleo comparativamente baja determinó una relativamente fuerte caída *ex post* del margen de ganancia.

Si bien el cambio en la composición de la demanda de trabajo en la industria tuvo un papel decisivo en el aumento de la prima salarial del

19. La ecuación de regresión entre la tasa de crecimiento del personal ocupado (gL) y el cambio porcentual en el margen de beneficio (gp), excluyendo las dos observaciones excepcionales, es:

$$gL = -0.006 + 0,116 gp \quad R^2(aj.) = 0,84 \quad \text{Estadísticos t entre paréntesis}$$

$$(-1.27) (5.08)$$

trabajo calificado, vale la pena destacar otros factores que actuaron por el lado de la oferta. Primero, el cambio en la composición de la demanda de trabajo en la industria manufacturera implicó un cambio en la composición del crecimiento de la oferta de trabajo para otros sectores de la economía. Cragg y Epelbaum (1996) ilustran el hecho de que algunas ocupaciones poco calificadas (vendedores y trabajadores del transporte y los servicios) experimentaron un rápido crecimiento pero relativamente bajos aumentos en sus remuneraciones entre 1987 y 1993.

Por otra parte, ya mencionamos que la liberalización comercial no benefició a la agricultura, un sector intensivo en trabajo no calificado. En consecuencia, la demanda de trabajo no calificado en este amplio sector de la economía se vio adversamente afectada y ello tendió a reducir el precio de oferta del trabajo no calificado que enfrentaron otros sectores. Combinados con los demás factores mencionados, incluyendo el cambio en la composición de la demanda en la industria, el resultado fue el rápido incremento en la brecha de remuneraciones entre trabajo calificado y no calificado.

4. Mercado de trabajo, desigualdad y pobreza

La desigualdad de los ingresos laborales y la pobreza se elevaron sustancialmente en México después de la reforma comercial y la liberalización de la balanza de pagos. Como lo muestra el cuadro 7a, entre 1984 y 1994 la desigualdad del ingreso laboral individual creció aproximadamente en 9 puntos del coeficiente de Gini mientras que la desigualdad del ingreso laboral del hogar per cápita se elevó en alrededor de 7 puntos del mismo coeficiente. Esto, ligeramente contrarrestado por una disminución de la desigualdad de los ingresos no laborales generó un aumento de la desigualdad medida por el ingreso per cápita del hogar de casi 6 puntos en el coeficiente de Gini. El cuadro 7b muestra a su vez el incremento en la pobreza entre 1984 y 1994. El número de pobres en el país aumentó en alrededor de 6 puntos porcentuales, y el número en condiciones de pobreza extrema lo hizo en alrededor de 3 puntos porcentuales. Los indicadores de brecha de pobreza y severidad de la pobreza también empeoraron, tanto para los pobres en su totalidad, como para aquellos en condiciones de pobreza extrema.

La sección anterior mostró el vínculo entre la liberalización comercial y el aumento de la brecha salarial entre trabajo calificado y no calificado.

El objetivo de esta sección es analizar los efectos que este aumento en la brecha salarial junto con otros cambios en la estructura del mercado laboral tuvieron en el aumento en la desigualdad de los ingresos laborales y la pobreza. La información utilizada proviene de la *Encuesta Nacional de Ingreso-Gasto de los Hogares*, levantada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de México, para los años 1984 y 1994. El ejercicio que se realiza consiste en reconstruir la distribución del ingreso del país bajo el supuesto de que los cambios en el mercado laboral observados después de la reforma comercial no hubieren ocurrido. Más precisamente, lo que se hizo fue imponerle al mercado laboral de 1994 las características del mercado laboral del año 1984 (escenario contrafactual que refleja las condiciones de la economía antes de la reforma comercial) para obtener una nueva distribución del ingreso. La comparación entre la distribución del ingreso original y la obtenida con el escenario contrafactual permite estimar los cambios en la desigualdad asociados a los cambios en la estructura del mercado laboral ocurridos entre 1984 y 1994. La metodología utilizada permite aislar los efectos en la distribución del ingreso y la pobreza de cambios en la tasa de participación, cambios en la tasa de desempleo, cambios en la estructura de empleo y cambios en la estructura de ingresos relativos de la fuerza laboral.

4.1. Efectos de los cambios del mercado laboral en la distribución del ingreso

El cuadro 8 resume las estimaciones de los efectos de los distintos cambios en la estructura laboral sobre la desigualdad, tanto al nivel de ingresos de individuos empleados como al nivel del ingreso laboral per cápita del hogar y el ingreso total per cápita del hogar. El cuadro reporta los cambios porcentuales simulados entre el Gini observado en el año 1994 y el Gini que se obtendría si se impone al mercado de trabajo la estructura del mercado laboral del año 1984.²⁰ El resultado más importante es el incremento en la desigualdad generado por los cambios en la estructura de los ingresos promedio por grupo de trabajadores (agrupados en función de género, nivel de educación y sector económico) que

20. Tanto en la simulación de desigualdad como en la de pobreza, cuando ésta contiene componentes aleatorios, se presenta también el máximo y mínimo valor de cambio porcentual en los indicadores. En estos casos la simulación se repitió 50 veces para comprobar la solidez de los resultados.

generan un aumento en la desigualdad de casi 10 puntos porcentuales al nivel del ingreso de los trabajadores empleados, 9 puntos porcentuales al nivel del ingreso laboral per cápita del hogar y 8 puntos porcentuales al nivel del ingreso total per cápita del hogar.

En cuanto a los efectos de los cambios en la estructura de empleo, el desempleo y la participación de la fuerza laboral, el efecto más importante fue el del cambio en la tasa de participación de la fuerza laboral. La tasa de participación se elevó tanto en el caso de los hombres como en el de las mujeres, como lo muestra el cuadro 9. En el caso de las mujeres los aumentos de participación están positivamente correlacionados con el nivel educativo, las mujeres con nivel educativo bajo elevaron su participación en alrededor de 5 puntos porcentuales, mientras que las de nivel educativo alto lo hicieron en alrededor de 15 puntos porcentuales. Los hombres con educación media y alta elevaron su nivel de participación, siendo el aumento más alto en los de nivel educativo medio con alrededor de 16 puntos porcentuales. Estos cambios en la participación de la fuerza laboral después de la reforma fueron desigualadores al nivel de los individuos pero tuvieron efectos igualadores al nivel del hogar, como lo muestra el cuadro 8.²¹ Si bien estos cambios responden principalmente a cambios en variables demográficas como el nivel de educación, número de hijos o composición de los hogares, el hecho de que los aumentos de participación más significativos se dan entre individuos con educación media y alta puede estar ligado al proceso de reforma y modernización de la economía. Los efectos desigualadores al nivel de ingresos individuales se generan del importante aumento de la participación, tanto masculina como femenina de individuos de nivel de educación media y alta. El hecho de que esos efectos son igualadores al nivel de hogares puede estar revelando que parte de los cambios en participación fueron generados por decisiones endógenas en el hogar, en respuesta a cambios en el ingreso.

En cualquier caso, la magnitud de estos efectos es muy inferior a los de los cambios en la estructura de ingresos, de manera que los efectos igualadores no lograron compensar la fuerte tendencia a una mayor desigualdad generada por los cambios en los ingresos promedio por grupos de trabajadores. En su conjunto, los cambios en el mercado laboral incrementaron la desigualdad al nivel de los ingresos de los individuos

21. Legovini, Bouillon y Lustig (2000) también encuentran estos efectos igualadores de magnitud reducida para la participación laboral utilizando la metodología propuesta por Bourguignon, Fournier y Gurgand (1998).

empleados en 9 puntos porcentuales, en 3 puntos porcentuales al nivel del ingreso laboral per cápita del hogar, y en 5 puntos porcentuales al nivel del ingreso total per cápita del hogar.

El análisis muestra la importancia de la creciente brecha en las remuneraciones al trabajo calificado y no calificado como fuente del cambio en la estructura de los ingresos laborales relativos y, por lo tanto, del aumento en la desigualdad. En efecto, como se muestra en el cuadro 9, tres fueron las razones que explican los cambios desigualadores de la estructura de ingresos promedio por grupos de trabajadores. Primero, el notable aumento de los ingresos de trabajadores más educados, que se dio en la mayoría de sectores de la economía, en especial en el sector de bienes no comerciables en donde la participación en el empleo de este grupo de trabajadores se incrementó significativamente.²² Segundo, la fuerte reducción de los ingresos de los trabajadores con educación media y baja empleados en la manufactura y minería asalariada. Esta reducción fue de 22 y 33 por ciento para trabajadores y trabajadoras asalariadas con baja educación respectivamente, y de 2.5 y 10 por ciento para los trabajadores y trabajadoras asalariados con educación media respectivamente. El tercer factor que influyó en el incremento de la desigualdad fue la caída en los ingresos promedio de los agricultores no asalariados. Si bien, la disminución en ingresos en este sector fue uniforme para todos los niveles de educación, el sector emplea preponderantemente trabajadores con educación baja. La contribución del deterioro de los ingresos agrícolas al aumento de la desigualdad en México luego de la reforma comercial ha sido estimado previamente por Bouillon, Legovini y Lustig (1999) y Legovini, Bouillon y Lustig (2000) los cuales encuentran que alrededor del 20% del incremento en desigualdad entre 1984 y 1994 puede ser explicado por el deterioro de las condiciones en el sector rural, especialmente en el sur del país, asociado con caídas en los precios internacionales de sus productos y al desmantelamiento de la ayuda estatal a este sector.

22. Los efectos del incremento en los retornos a la educación sobre la desigualdad en México han sido previamente estimados por Legovini, Bouillon y Lustig (2000), para toda la economía mexicana y por Bouillon (1999) para trabajadores masculinos en el sector asalariado, utilizando encuestas de Hogares y la metodología propuesta por Bourguignon, Fournier y Gurgand (1998).

4.2. Efectos de los cambios del mercado laboral en la pobreza

El cuadro 10 presenta los resultados de la simulación para los indicadores de pobreza. En su conjunto el efecto de los cambios en el mercado de trabajo fue mínimo en el caso de la pobreza moderada y una reducción de casi 14 por ciento en el caso de la pobreza extrema. Estos resultados globales esconden, sin embargo, dos efectos muy dispares. A través de sus efectos en la desigualdad discutidos anteriormente, los cambios en la estructura de ingresos promedio tendieron a aumentar la pobreza moderada en 31 por ciento y la pobreza extrema en 37 por ciento. Al mismo tiempo, los cambios en la tasa de participación de la fuerza laboral, la tasa de desempleo y la estructura de empleo promovieron una reducción de la pobreza moderada y extrema de 32 y 59 por ciento, respectivamente.

En el caso de la tasa de participación, su efecto tendió a reducir la pobreza a través principalmente del incremento en la participación de las mujeres menos educadas. Este efecto es equivalente a una disminución de la pobreza moderada en 21 por ciento y de la pobreza extrema en 42 por ciento (ver cuadro 8). Los cambios en la tasa de participación beneficiaron notablemente al primer decil de la economía, lo cual puede explicar su fuerte efecto en la reducción de la extrema pobreza. Es necesario resaltar que el aumento en participación de las mujeres menos educadas es atribuible a cambios en variables demográficas, más que al proceso de liberalización de la economía.

La tasa de desempleo varió en menos de medio punto porcentual, tanto para hombres como para mujeres entre los años 1984 y 1994 (ver cuadro 9). En el caso de los hombres, el desempleo casi no cambió para los niveles de educación baja e intermedia (1 y -1 por ciento, respectivamente) y para los niveles de educación alta disminuyó en más del 3 por ciento. En el caso de las mujeres se observa una ligera disminución de la tasa de desempleo total, derivada de una reducción de casi 3.5 puntos en el desempleo de las mujeres con educación media y un aumento en más de tres puntos entre las mujeres con educación alta. La reducida magnitud de estos cambios en su conjunto, y el hecho de que los cambios mayores tendieron a darse entre trabajadores con educación alta (positivo entre hombres y negativo entre mujeres) explica porque el efecto sobre la pobreza de los cambios en el desempleo fue tan reducido (ver cuadro 10).

Los cambios en la estructura del empleo tendieron a reducir la pobreza aunque no en la magnitud generada por los cambios en las tasas de participación. La pobreza moderada tendió a disminuir en 7 por ciento y

la pobreza extrema en 9 por ciento como consecuencia de esos cambios. Estos efectos se dieron principalmente través de los cambios en la estructura de participación por sectores de los trabajadores menos educados, fundamentalmente la mejora en los ingresos de los trabajadores que migraron del sector agrícola asalariado al sector servicios.

5. Conclusiones

El desempeño de la economía mexicana en los años que siguieron a las medidas de liberalización de la balanza de pagos resultó a todas luces decepcionante. El crecimiento de la economía entre 1987 y 1994 —una vez superadas las dificultades asociadas a la crisis de la deuda y el colapso de los precios del petróleo— fue de 3.5 por ciento al año. Este crecimiento resulta particularmente lento ante los enormes ingresos de capital durante el período, flujos que permitieron financiar déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos de una magnitud que en el pasado había estado asociada solamente a ritmos de crecimiento del producto excepcionalmente altos.

Las tendencias del período posreforma fueron particularmente adversas en el frente de la distribución del ingreso. Entre 1984 y 1994, la desigualdad medida por el ingreso per cápita del hogar aumentó en casi 6 puntos del coeficiente de Gini, como resultado de una mayor desigualdad en la distribución de los ingresos laborales. La evidencia presentada en este estudio indica que la liberalización comercial contribuyó al empeoramiento de la distribución del ingreso. La reforma comercial afectó la composición de la demanda de trabajo en contra del trabajo no calificado y el aumento resultante en la prima salarial del trabajo calificado fue la fuente principal de la mayor desigualdad en la distribución de los ingresos laborales. Nuestro análisis sugiere claramente que el principal vínculo entre la liberalización de la balanza de pagos y la distribución del ingreso es el que relaciona la liberalización comercial con el aumento en la desigualdad salarial.

La combinación de lento crecimiento económico con una tendencia a la mayor desigualdad en la distribución explican el empeoramiento de los indicadores de pobreza. Como hemos visto en la sección anterior, el número de pobres aumentó en alrededor de 6 puntos porcentuales y el número en condiciones de pobreza extrema lo hizo en alrededor de 3 puntos porcentuales. Ello ocurrió a pesar de que otros cambios en el

mercado de trabajo (los aumentos en las tasas de participación laboral en particular) fueron favorables a una disminución de la pobreza.

El análisis presentado en este trabajo sugiere claramente que este decepcionante desempeño se debió en parte al hecho de que la liberalización de la balanza de pagos ocurrió en un contexto de una apreciación cambiaria persistente y de gran volatilidad de los flujos de capital (véase la segunda sección). La inconsistencia entre las políticas cambiaria y de comercio exterior y la vulnerabilidad creada por las entradas masivas de capital de corto plazo tuvieron un desafortunado desenlace a fines de 1994. Después de la profunda recesión de 1995, y a diferencia de lo ocurrido con la crisis de la deuda en 1982, la economía ha recuperado un ritmo de crecimiento de entre 4 y 6% anual y la tasa de desempleo abierto se ha reducido a niveles del orden del 3%. ¿Qué viabilidad tiene un escenario de crecimiento sostenido a tasas mayores que las observadas desde principios de los años ochenta?

Varios factores le dan credibilidad a un escenario de este tipo. En primer lugar, el entorno internacional es más favorable en la actualidad que en el período que siguió a la crisis de la deuda en 1982. El paquete internacional de rescate tuvo éxito en impedir que el pánico financiero posterior a la crisis cambiaria degenerara en una corrida del crédito internacional que en la crisis anterior tardaría casi una década en revertirse. En comparación con el inicio de los años ochenta, las tasas de interés externas se mantienen bajas y a pesar de las turbulencias financieras provenientes del Este de Asia, y más recientemente de Rusia y Brasil, las políticas monetaria y fiscal no han tenido que adoptar posturas excesivamente contraccionistas para moderar los efectos de la continua volatilidad de los capitales. De hecho, mientras se mantengan dentro de ciertos límites, esas turbulencias pueden contribuir (como lo han hecho en el pasado reciente) a impedir la reaparición de una sobrevaluación cambiaria real y el fuerte sesgo hacia activos de alta liquidez que caracterizó a la composición de las entradas de capital a principios de los noventa. En tales condiciones, políticas cambiarias y fiscales que garanticen un tipo de cambio real elevado y altos niveles de utilización de los recursos internos tienen una mayor probabilidad de ser implementadas y una mayor capacidad de generar una recuperación duradera del crecimiento económico.

En segundo lugar, con todo y sus adversas consecuencias de corto plazo sobre los niveles de vida y la distribución del ingreso, la crisis misma puede haber alterado sustancialmente las perspectivas macroeconómicas de largo plazo en sentido positivo. Por un lado, la enorme devaluación real del peso eliminó de tajo la inconsistencia entre las políticas comercial y cambiaria que jugó un papel mayor en el proceso

que condujo a la crisis. Además, en el contexto de una economía más abierta se acentúan los efectos positivos de un tipo de cambio real alto en el desempeño del comercio exterior.²³ Por otra parte, dada su gran magnitud, la devaluación real del peso ha contribuido también a revertir los factores que influyeron en la caída del ahorro privado y de la rentabilidad en la producción de bienes comerciables (véase cuadros 1 y 2). La tasa de ahorro privado aumentó considerablemente en 1995, después de la fuerte devaluación real y siguió aumentando hasta 1997.²⁴ A través de sus efectos positivos en la rentabilidad del sector de bienes comerciables, el mayor tipo de cambio real debe haber contribuido también al aumento de la inversión extranjera directa que ha pasado a representar cerca del 20% de la inversión privada y, entre 1996 y 1998, un 60% de la inversión extranjera total (directa más inversión de cartera). Ello a su vez ha implicado un financiamiento del déficit en cuenta corriente menos dependiente del capital de corto plazo y por ello menos vulnerable a nuevos choques internos o provenientes de la economía internacional.

23. Una comparación del desempeño de las exportaciones durante la crisis de 1995 y durante la recesión de 1983 ilustra el lado positivo del legado de la apertura comercial en el marco de un tipo de cambio real alto. En 1995, el tipo de cambio aumentó en 86 por ciento (fin del período). En ese año, las exportaciones no petroleras excluyendo maquila crecieron en 37 por ciento, mientras que las exportaciones maquiladoras aumentaron en 30 por ciento. En cambio, después de un aumento de 466% en el tipo de cambio en 1982, las exportaciones maquiladoras aumentaron en 29 por ciento en 1993 mientras que las exportaciones no petroleras excluyendo maquila cayeron en casi 6 por ciento. Además, el impacto macroeconómico de la expansión de las exportaciones se ve magnificado en el marco de una economía más abierta. Como se muestra en la gráfica 2, las exportaciones netas han tenido un efecto expansionista desde 1995 –contrariamente a lo que sucedió entre 1988 y 1994– y han constituido el principal estímulo a la recuperación del crecimiento desde entonces (nótese que la recesión de 1995 se explica por el colapso de la inversión privada).

24. Además de la devaluación real, un factor importante en el aumento del ahorro privado ha sido la restricción del crédito asociada a la crisis del sistema bancario. A medida que la restricción del crédito se haga menos aguda, la tendencia al aumento de la tasa de ahorro puede revertirse. De hecho, un aspecto negativo de la evolución reciente de la economía es la significativa reducción de la tasa de ahorro interno en 1998, buena parte de la cual debe haberse debido a una caída del ahorro privado.

Referencias bibliográficas

- Alarcón, D. y T. McKinley: (1997) "The paradox of narrowing wage differentials and widening wage inequality in Mexico", *Development and Change*, 28 (3), pp. 505-530, Banco de México, Informe Anual, varios años.
- Bouillon, C.; Legovini, A. and N. Lustig: (1999) *Rising Inequality in Mexico: Returns to Household Characteristics and the "Chiapas Effect"*, The Inter-American Development Bank, mimeo.
- Bourguignon, F., Fournier, M. and M. Gurgand: (1998) "Labor Incomes and Labor Supply in the Course of Taiwan's Development, 1979-1994", mimeo.
- Calvo, G.; Leiderman, L. and C. Reinhart: (1992) "Capital inflows and real exchange rate appreciation in Latin America: the role of external factors", IMF Working Paper, August.
- CEPAL: (1998) *Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, Fondo de Cultura Económica, Chile.
- Cole, H. and T. Kehoe: (1996) "A self-fulfilling model of Mexico's 1994-95 debt crisis", *Journal of International Economics*, vol. 41, November.
- Cragg, M. and M. Epelbaum: (1996) "Why has wage dispersion grown in Mexico? Is it the Incidence of Reforms or the Growing Demand for Skills?", *Journal of Development Economics*, vol. 51, Nº 1.
- Dadush, U.; Dhareshwar, A. and R. Johannes: (1994) Are Private capital Flows to Developing Countries Sustainable?, World Bank Policy Research Working Paper 1397 (December).
- El-Erian, M. A.: (1992) "Restoration of access to voluntary capital market financing", IMF Staff Papers 39.
- Feenstra, R. and G. Hanson: (1997) "Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras", *Journal of International Economics*, vol. 42, Nº 3/4, pp. 371-394.
- French-Davis, R. and H. Reisen: (1998) *Capital Flows and Investment Performance*, OECD Development Centre, Paris.
- Hanson, G. and A. Harrison: (1995) *Trade, Technology and Wage Inequality in Mexico*, National Bureau of Economic Research (NBER), Working Paper Nº 5110, May 1995.
- (1999) "Trade liberalization and wage inequality in Mexico", *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 52, Nº 2.

- Hufbauer, G. C. and J. J. Schott: (1993) *NAFTA: An Assessment*, Institute for International Economics, Washington DC.
- Ibarra, C.: (1997) "Three essays on the 1994-95 Mexican currency crisis", University of Notre Dame, Ph. D. Conferencia.
- Larudee, M.: (1998) "Integration and income distribution under the North American Free Trade Agreement: the experience of Mexico", in D. Baker, G. Epstein and R. Pollin (eds.), *Globalization and Progressive Economic Policy*, Cambridge University Press.
- Legovini, A.; Bouillon, C. and N. Lustig: (2000) *Can Education Explain Inequality Changes in Mexico*, The Inter-American Development Bank, mimeo.
- Londoño J. and M. Székely: (1997) "Persistent poverty and excess inequality: Latin America during 1970-1995", OCE Working Paper Series N° 358 (September).
- Lustig, N.: (1998) *Mexico: The Remaking of an Economy*, Second Edition, Brookings Institution.
- Lustig, N.: (1992) *Mexico: The Remaking of an Economy*, First Edition, Washington DC, Brookings.
- and J. Ros: (1998) *Economic Reforms, Stabilization Policies and the Mexican Disease*, de próxima aparición.
- and M. Székely: (1998) "Economic Trends, Poverty and Inequality in Mexico", Inter-American Development Bank, mimeo.
- Lustig, B.; Bosworth, P. and R. Z. Lawrence (eds.): (1992) *North American Free Trade*, The Brookings Institution, Washington DC.
- McLeod, D. y J. Welch: (1992) "El libre comercio y el peso", *Economía Mexicana, Nueva Época*, vol. I, N° 1, enero.
- OCDE: (1992) *México. Estudios Económicos de la OCDE*, OCDE.
- Oks, D.: (1992) *Stabilization and Growth Recovery in Mexico: Lessons and Dilemmas*, The World Bank, Latin America and the Caribbean Regional Office, enero.
- y Juan José Díaz: (1999) "Distribución del ingreso y del gasto antes y después de las reformas estructurales", *Serie Reformas Económicas*, N° 34, CEPAL.
- y Van Wijnbergen: (1992) "Mexico After the Debt Crisis: Is Growth Sustainable?", *Journal of Development Economics* (1), junio, p. 47.
- Peres Núñez, W.: (1990) *Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico*, Paris, OECD.

- Revenge, A.: (1995) *Employment and Wage Effects of Trade Liberalization: The Case of Mexican Manufacturing*, World Bank, mimeo.
- Ros, J.: (1994a) "Mercados financieros y flujos de capital en México", en José A. Ocampo (ed.), *Los capitales externos en la economías latinoamericanas*, Fedesarrollo y BID.
- (1994b) "Mexico's Trade and Industrialization Experience Since 1960: A Reconsideration so Past Policies and Assessment of Current Reforms, in Gerry Helleiner", in *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times*, Routledge, London y New York.
- and P. Skott: (1998) "Dynamic effects of trade liberalization and currency overvaluation under conditions of increasing returns", *The Manchester School*, vol. 66, N° 4, September.
- SECOFI: (1993) "Evolución de la inversión extranjera en México durante 1992", *El Mercado de Valores*, N° 9, México, 1 de mayo.
- Székely, M.: (1998) *The Economics of Poverty, Inequality and Wealth Accumulation in Mexico*, MacMillan Press.
- Taylor, L.: (1998) *Project on the effects of balance of payments liberalization. Methodology for country studies*.
- United States International Trade Commission (USITC): (1990) *Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and Prospects for Future United States-Mexican Relations, Phase 1: Recent Trade and Investment Reforms Undertaken by Mexico and Implications for the United States*, Investigación, pp. 282-332, Publicación 2275, Washington, abril.
- World Bank: (1993) *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, World Bank, Washington DC.
- United Nations: (1993) *World Economic Survey 1993*, Nueva York, UN Department of Economic and Social Development.
- Van Wijnbergen, S.: (1991) "Debt Relief and Economic Growth in Mexico", *World Bank Economic Review*, N° 3, p. 5.
- Villagómez, A.: (1998) "El sector privado en México. Obstáculos a la inversión", BID, mimeo.

Cuadro 1: Indicadores de desempeño macroeconómico desde 1988

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Tasa de crecimiento (% anual)	1.2	4.2	5.1	4.2	3.6	2.0	4.4	-6.2	5.2	6.7	4.8
Inflación (% anual)	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9	8.0	7.1	52.0	27.7	15.7	18.6
Tipo de cambio real (índice 1988 = 100)	100	94.6	89.9	82.0	75.0	70.8	73.6	106.6	96.7	85.5	86.4
Tasa de ahorro privado (% del PIB)	17.5	14.8	13.2	10.6	10.5	11.6	11.4	15.8	16.7	—	—
Tasa de ahorro nacional (% del PIB)	—	—	—	—	—	—	19.8	19.3	22.5	24.1	20.5
Comercio exterior (porcentajes del PIB)											
Exportaciones	13.9	14.0	14.1	14.2	14.4	15.2	17.2	23.9	26.8	27.9	29.2
Importaciones	11.7	13.2	15.0	16.6	19.2	19.2	22.3	20.2	23.5	27.1	29.5
Cuenta de capital (porcentajes del PIB)											
Inversión											
directa	1.6	1.5	1.1	1.8	1.6	1.5	3.5	3.1	2.9	3.7	2.9
de cartera	0.5	0.2	1.4	4.9	6.6	10.1	2.6	-3.2	4.2	1.5	0.4
Préstamos	-1.8	0.4	4.7	3.1	-0.6	1.0	0.4	7.5	-3.8	-2.6	1.1
Deuda (porcentajes del PIB)											
Externa bruta	43.7	36.6	32.1	30.1	28.4	27.5	27.1	31.0	31.1	26.9	24.9
Interna bruta	22.4	23.4	20.9	16.8	11.8	10.2	10.8	9.5	6.9	7.3	8.7
Finanzas públicas (porcentajes del PIB)											
Gasto presupuestal consolidado (total)	36.4	30.6	27.5	23.9	22.2	22.5	23.1	23.0	23.3	23.7	21.5
Gasto corriente	12.5	11.2	10.5	9.9	8.8	9.1	8.9	8.2	8.1	8.3	7.2
Inversión	2.9	2.4	2.7	2.9	2.7	2.5	3.0	2.5	2.9	2.5	1.8
Pago de intereses internos	12.5	9.0	6.8	3.1	2.2	1.5	1.1	2.6	2.3	2.5	1.5
Pago de intereses externos	3.6	3.3	2.3	1.9	1.5	1.2	1.2	2.0	2.1	1.6	1.4
Otros	4.9	4.7	5.2	6.1	7.0	8.2	8.9	7.7	7.9	8.8	9.6
Ingreso presupuestal consolidado (total)	27.7	25.8	25.3	23.5	23.7	23.1	22.8	22.8	23.2	23.0	20.3
Gobierno federal (total)	16.3	16.4	15.9	15.5	16.0	15.5	15.2	15.3	15.7	15.8	14.1
Impuestos	11.4	11.1	10.7	10.7	11.3	11.4	11.3	9.3	9.0	9.8	10.4
Ingresos no tributarios	5.0	5.3	5.2	4.8	4.8	4.1	3.9	6.0	6.7	6.0	3.7
Mercado de trabajo											
Tasa de desempleo abierto urbano (%)	3.6	3.0	2.8	2.6	2.8	3.4	3.7	6.2	5.5	3.8	3.2
Salario medio real	100	105.9	107.4	114.2	122.8	130.6	136.9	118.8	109.1	—	—
Salario medio real en la industria manufacturera	100	109.0	112.1	119.4	129.9	139.2	144.3	124.4	111.1	110.4	112.8
Salario mínimo real	100	93.9	85.2	81.5	77.7	76.6	76.6	66.7	61.6	60.9	61.1

Fuentes: INEGI Cuentas Nacionales, Indicadores de Competitividad; Banco de México, Información Económica; OECD Economic Surveys, varios años; Secretaría de Hacienda y Crédito Público, datos históricos; IMF, International Financial Statistics.

Cuadro 2: Participación de salarios y beneficios en el ingreso

	1982/ 87	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Beneficios e intereses ¹	53.4	56.5	56.0	54.5	52.9	51.8	50.4	49.8	54.6	55.9
<i>Sector de bienes comerciales</i>	33.8	25.1	21.3	19.1	17.5	16.0	14.2	13.8	17.0	19.2
<i>Sector de bienes no comerciales</i>	19.5	31.4	34.7	35.4	35.4	35.8	36.2	36.0	37.6	36.7
Trabajador calificado ²	8.2	9.8	11.7	12.3	14.0	15.6	17.2	18.2	16.6	15.5
Otros ingresos laborales ³	38.4	33.8	32.3	33.2	33.0	32.6	32.4	31.9	28.7	28.6

1. Excedente de operación (excluyendo petróleo, agricultura, comercio, y otros servicios), menos ingreso de la propiedad pagado al exterior más intereses de la deuda pública.

2. Estimación usando el salario medio en la industria de la construcción como el límite superior de la remuneración al trabajo no calificado.

3. Remuneración al trabajo no calificado y a los empleados por cuenta propia. Estimado como residuo.

Fuente: Basado en INEGI, Cuentas Nacionales.

Cuadro 3: Crecimiento del empleo, productividad y producto por sector
(tasas anuales de crecimiento)

Sector	Empleo		Producto		Productividad		Contribuciones al empleo	
	1988-93	1993-97	1988-93	1993-97	1988-93	1993-97	1988-93	1993-97
Total	3.1	3.2	3.7	2.4 ^a	0.6	-0.8	3.1	3.2
Minería ¹	-7.4	8.8	2.0	4.1	9.4	-4.7	-0.1	0.1
Manufacturas	-1.8	4.9	4.2	4.7	6.0	-0.2	-0.3	0.8
Agricultura	5.8	0.5	1.9	1.7	-3.9	1.2	1.5	0.1
No comerciales	3.6 ³	3.9 ³	3.1	1.8	-0.5	-2.1	2.0	2.2
Construcción	4.1	-1.7	4.9	0.1	0.8	1.8	0.2	-0.1
Transporte y comunicación	5.0	2.7	4.1	5.0	-0.9	2.3	0.2	0.1
Comercio ²	5.1	3.4	4.3	1.0	-0.8	-2.4	0.8	0.6
Servicios	3.0	5.5 ⁴	3.9	1.6 ⁴	0.9	-3.9 ⁴	0.8	1.7 ⁴
Gobierno	0.8	—	0.9	—	0.1	—	0.03	—

1. Incluye electricidad.
2. Incluye restaurantes y hoteles.
3. Incluye actividades no especificadas.
4. Incluye gobierno.

Las contribuciones al empleo se estiman utilizando la siguiente descomposición: $L^* = \sum (L_i/L) L^*_i$, donde L^* es la tasa de crecimiento del empleo total, L^*_i es la tasa de crecimiento del empleo en el sector i , y (L_i/L) es la participación del sector i en el empleo total. La contribución de cada sector al crecimiento del empleo se estima como $(L_i/L) L^*_i$ y, por lo tanto, la suma de esas contribuciones es igual al total en la primera línea. A su vez, en cada línea el componente (L^*_i) se descompone por sector como $(Q^*_i - p^*_i)$ donde Q^*_i es la tasa de crecimiento del producto y p^*_i es la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo en el sector correspondiente. La tasa de crecimiento del producto (Q^*_i) se muestra en la segunda columna y la tasa de crecimiento de la productividad se presenta en la tercera columna. La tasa de crecimiento de la variable Y entre los años 0 y t se estima como $(\text{Log}Y_t - \text{Log}Y_0)/t$, donde Log es el logaritmo natural.

Fuente: Encuesta Nacional de Empleo 1997 e INEGI, *Cuentas Nacionales*.

Cuadro 4: Comercio exterior, márgenes de ganancia y productividad en la industria manufacturera, 1988-1994

División de la industria manufacturera	Año	Coefficiente de importación	Coefficiente de exportación	Margen de beneficio	Crecimiento de productividad ¹	Crecimiento de producción ¹
Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	1988	4.4	14.3	71.2		
	1994	12.0	12.5	60.5	7.2	8.9
Alimentos, bebidas y tabaco	1988	10.6	13.2	32.9		
	1994	19.8	9.7	35.2	3.5	5.0
Madera y sus productos	1988	7.3	14.3	46.2		
	1994	27.8	11.0	33.8	4.2	2.3
Productos de papel, imprentas y editoriales	1988	25.9	14.0	30.9		
	1994	41.2	6.3	26.7	1.7	3.4
Textil y vestido	1988	11.5	16.6	36.3		
	1994	35.6	19.4	26.7	3.2	2.5
Química	1988	31.5	23.0	36.0		
	1994	51.9	29.6	28.2	5.6	5.6
Metalúrgica	1988	44.4	41.3	35.9		
	1994	64.7	53.3	32.2	8.6	-1.6
Otras manufacturas	1988	53.2	31.8	52.6		
	1994	76.4	43.6	34.6	0.4	8.8
Productos metálicos, maquinaria y equipo	1988	67.5	56.1	21.5		
	1994	89.0	78.8	18.3	8.1	10.8
Total	1988	33.3	26.8	32.8		
	1994	54.7	34.1	28.5	5.4	

1. Tasa anual de crecimiento (en %).

Coefficiente de importación = $M/(VA+M-X)$.

Coefficiente de exportación = X/VA .

donde M, X y VA son respectivamente los valores a precios constantes de 1993 de la importación por sector de origen, exportación por sector de origen y del valor agregado bruto.

Margen de beneficio = $EB/(R+CI)$ donde EB, R y CI son respectivamente los valores a precios corrientes del excedente bruto de operación, las remuneraciones al personal ocupado y del consumo intermedio.

Fuente: INEGI, Cuentas Nacionales.

Cuadro 5: Contribuciones sectoriales al crecimiento de la productividad

Sector	Crecimiento de la productividad		Contribuciones no buscadas		Contribuciones ajustadas	
	1974-79	1988-93	1974-79	1988-93	1974-79	1988-93
Agricultura	-3.0	-3.9	-1.2	-1.0	-1.3	-1.4
Minería ¹	5.1	9.4	0.1	0.1	0.2	0.1
Manufacturas	1.9	6.0	0.3	1.1	0.8	1.1
No comerciables ²	1.3	-0.5	0.5	-0.3	2.0	0.8
Total	1.6	0.6	1.6	0.6	1.6	0.6
Efecto de reasignación			1.8	0.7	0.0	0.0

1. Incluye electricidad.

2. Incluye construcción, transporte y comunicación, comercio, servicios y gobierno.

Nota: La contribución no ajustada del sector i al crecimiento de la productividad en el conjunto de la economía se estima como $(L_i/L)p^*i$, donde L_i/L es la participación del sector i en el empleo total y p^*i es la tasa de crecimiento anual de la productividad.

La contribución ajustada del sector i al crecimiento de la productividad es $(L_i/L)p^*i + [(Y_i/Y) - (L_i/L)]Y^*i$, donde Y^*i es la tasa anual de crecimiento del producto del sector i y Y_i/Y es la participación del sector i en el producto total. La tasa de crecimiento de la variable Y entre los años 0 y t se estima como $(\text{Log}Y_t - \text{Log}Y_0)/t$, donde Log es el logaritmo natural.

Fuente: INEGI, Cuentas Nacionales; Encuesta Nacional de Empleo 1997; y ILO, Yearbook of Labour Statistics 1982.

Cuadro 6: Evolución de las remuneraciones y del empleo en las manufacturas, 1987-1994

Sector	Relación sueldo/salario ¹	Relación empleados/obreros ¹	Crecimiento de personal ocupado ²	Crecimiento de obreros ocupados ²	Crecimiento de empleados ocupados ²
Metalúrgica	63.1	11.0	-5.7	-5.9	1.6
Textil y del vestido	63.0	9.8	-4.4	-4.4	1.4
Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	61.9	7.5	-2.6	-2.9	1.1
Productos de papel, imprenta y editoriales	60.3	2.5	-2.5	-2.6	0.4
Química	57.3	9.8	-1.8	-2.3	1.4
Alimentos, bebidas y tabaco	57.2	14.4	0.2	-0.4	2.1
Madera y sus productos	35.4	-8.7	-3.6	-3.4	-1.2
Productos metálicos, maquinaria y equipo	16.5	-18.5	-1.7	-0.9	-2.6
Otras manufacturas	9.4	-18.6	1.3	2.3	-2.7

1. Cambio porcentual durante el período.
2. Tasa anual.

Fuente: INEGI, Cuentas Nacionales.

Cuadro 7: Desigualdad y pobreza, 1984 y 1994

Sector	1984	1994	Variación	
			Puntos	Por ciento
a) Desigualdad: Coeficiente de Gini				
Ingreso laboral	46.53	55.27	8.74	18.8
Ingreso del hogar per cápita	47.62	53.51	5.89	12.4
Ingreso laboral del hogar per cápita	52.19	58.72	6.53	12.5
Ingreso no laboral del hogar per cápita	65.15	62.94	-2.21	-3.4
b) Pobreza				
Pobreza moderada				
Incidencia	12.91	18.59	5.68	44.00
Brecha de pobreza	3.69	5.76	2.07	56.10
Severidad de la pobreza	1.7	2.57	0.87	51.18
Pobreza extrema				
Incidencia	2.39	5.24	2.85	119.25
Brecha de pobreza	0.87	1.25	0.38	43.68
Severidad de la pobreza	0.46	0.47	0.01	2.17

Nota: Las tasas de pobreza fueron calculadas utilizando la línea de pobreza del INEGI para el año 1994. Las líneas de pobreza moderada urbana y rural son 396.6 y 257.7 pesos mensuales per cápita de 1994; las líneas de pobreza extrema urbana y rural son 198.3 y 147.3 pesos mensuales per cápita de 1994. Los ingresos fueron ajustados proporcionalmente por el *ratio* de ingresos de las encuestas al ingreso total de cuentas nacionales (PIB).

Cuadro 8: Incremento simulado en la desigualdad por cambios en la estructura laboral después de 1984 (en porcentajes)¹

	Efectos individuales			Efectos acumulados		
	Media	Máxima	Mínima	Media	Máxima	Mínima
Ingreso laboral (individuos)						
Tasa de participación laboral	1.75	2.22	1.40	1.75	2.22	1.40
Tasa de desempleo	0.35	0.46	0.23	1.94	2.33	1.47
Estructura del empleo	-0.09	0.57	-0.92	-0.77	0.20	-1.75
Cambios en los ingresos promedio	9.69	—	—	9.47	9.95	8.89
Ingreso laboral (individuos)						
Tasa de participación laboral	-3.95	-3.40	-4.37	-3.95	-3.40	-4.37
Tasa de desempleo	0.07	0.20	-0.06	-3.79	-3.31	-4.23
Estructura del empleo	-0.57	-0.02	-1.25	-5.71	-4.69	-6.39
Cambios en los ingresos promedio	9.10	—	—	3.40	4.07	3.02
Ingreso laboral (individuos)						
Tasa de participación laboral	-1.12	-0.65	-1.44	-1.12	-0.65	-1.44
Tasa de desempleo	0.14	0.25	0.02	-0.79	-0.33	-1.10
Estructura del empleo	-0.49	0.05	-0.98	-2.14	-1.39	-2.85
Cambios en los ingresos promedio	7.66	—	—	5.27	5.77	4.92

1. La base de datos ha sido normalizada para evitar cambios espurios en la desigualdad producto del uso de percentiles de ingreso en las simulaciones.

Cuadro 9: Características del mercado laboral, 1984 y 1994

	Hombres			Mujeres				
	1984	1994	Variación %	1984	1994	Variación %		
a) Ingreso promedio por nivel de educación y sector económico								
Educación alta								
Asalariado								
Agricultura	1,702.5	4,784.9	181.0	1,733.9	3,073.9	77.3		
Minería y manufactura	2,643.8	4,343.0	64.3	1,845.4	2,145.9	16.3		
Servicios	2,366.1	3,925.4	65.9	1,509.4	2,260.0	49.7		
No asalariado								
Agricultura	7,586.9	4,123.6	-45.6	n. a.	n. a.	n. a.		
Minería y manufactura	3,547.2	3,674.3	3.6	1,532.5	179.6	-88.3		
Servicios	2,730.8	4,388.0	60.7	353.3	2,212.4	526.2		
Educación intermedia								
Asalariado								
Agricultura	546.1	480.8	-11.9	269.6	205.5	-23.8		
Minería y manufactura	1,371.7	1,337.6	-2.5	932.9	838.0	-10.2		
Servicios	1,306.9	1,255.4	-3.9	1,151.6	1,131.9	-1.7		
No asalariado								
Agricultura	2,195.2	1,146.5	-47.8	258.8	129.6	-49.9		
Minería y manufactura	1,631.7	1,437.2	-11.9	463.3	388.1	-16.2		
Servicios	1,514.1	1,920.7	26.8	967.0	1,077.5	11.4		
Educación baja								
Asalariado								
Agricultura	484.7	463.1	-4.5	283.5	304.7	7.5		
Minería y manufactura	1,088.3	849.2	-22.0	816.5	545.0	-33.3		
Servicios	958.3	935.3	-2.4	639.9	518.0	-19.1		
No asalariado								
Agricultura	937.4	551.7	-41.1	314.8	113.6	-63.9		
Minería y manufactura	1,127.2	1,767.1	56.8	336.3	278.3	-17.3		
Servicios	1,166.4	1,154.8	-1.0	507.4	491.2	-3.2		
b) Tasas de participación y desempleo por nivel de educación								
	Educación							
	Total		Baja		Intermedia		Alta	
	1984	1994	1984	1994	1984	1994	1984	1994
Hombres								
Tasa de desempleo	4.22	4.69	3.19	4.36	6.80	5.97	5.88	2.71
Tasa de participación	69.67	74.56	77.96	77.79	51.76	67.36	72.72	82.94
Mujeres								
Tasa de desempleo	3.59	3.38	1.57	1.62	8.36	4.90	1.92	5.18
Tasa de participación	22.57	30.47	20.35	25.28	25.85	33.87	43.73	58.66

Cuadro 10: Cambios simulados en la pobreza por cambios en la estructura laboral después de 1984 (en porcentajes)¹

	Efectos individuales			Efectos acumulados		
	Media	Máxima	Mínima	Media	Máxima	Mínima
Tasa de participación laboral						
Pobreza moderada						
Tasa de pobreza	-20.53	-19.03	-22.28	-20.53	-19.03	-22.28
Brecha de pobreza	-35.03	-33.22	-37.77	-35.03	-33.22	-37.77
Severidad de la pobreza	-52.32	-48.55	-56.72	-52.32	-48.55	-56.72
Pobreza extrema						
Tasa de pobreza	-42.28	-38.70	-45.54	-42.28	-38.70	-45.54
Brecha de pobreza	-87.21	-79.28	-94.59	-87.21	-79.28	-94.59
Severidad de la pobreza	-153.75	-137.22	-170.37	-153.75	-137.22	-170.37
Tasa de desempleo						
Pobreza moderada						
Tasa de pobreza	-0.32	0.48	-0.96	-20.70	-19.50	-22.18
Brecha de pobreza	-0.12	1.38	-1.44	-34.58	-32.68	-37.22
Severidad de la pobreza	-0.19	2.57	-2.75	-51.51	-47.19	-56.20
Pobreza extrema						
Tasa de pobreza	0.94	4.18	-1.70	-40.52	-36.17	-45.40
Brecha de pobreza	-0.01	5.48	-5.89	-85.16	-74.80	-92.11
Severidad de la pobreza	-3.56	4.52	-13.42	-153.67	-133.46	-170.43
Estructura del empleo						
Pobreza moderada						
Tasa de pobreza	-6.53	-2.90	-9.35	-31.68	-28.78	-34.51
Brecha de pobreza	-9.32	-7.40	-12.39	-51.10	-47.94	-54.97
Severidad de la pobreza	-12.72	-9.91	-16.87	-73.94	-69.16	-79.87
Pobreza extrema						
Tasa de pobreza	-8.55	-2.19	-14.53	-58.88	-52.19	-69.73
Brecha de pobreza	-21.49	-16.47	-26.76	-119.57	-106.63	-131.81
Severidad de la pobreza	-32.65	-25.33	-39.10	-203.45	-181.80	-226.51
Estructura de ingresos						
Pobreza moderada						
Tasa de pobreza	31.07	—	—	0.84	3.90	-3.14
Brecha de pobreza	32.83	—	—	-13.62	-9.76	-17.97
Severidad de la pobreza	33.77	—	—	-31.08	-25.64	-36.76
Pobreza extrema						
Tasa de pobreza	37.01	—	—	-13.94	-8.22	-19.30
Brecha de pobreza	33.54	—	—	-67.63	-55.95	-77.53
Severidad de la pobreza	32.40	—	—	-139.90	-117.37	-160.97

1. La base de datos ha sido normalizada para evitar cambios espurios en la desigualdad producto del uso de percentiles de ingreso en las simulaciones.

Gráfico 2: Balanza comercial y crecimiento del PIB, 1970-1997

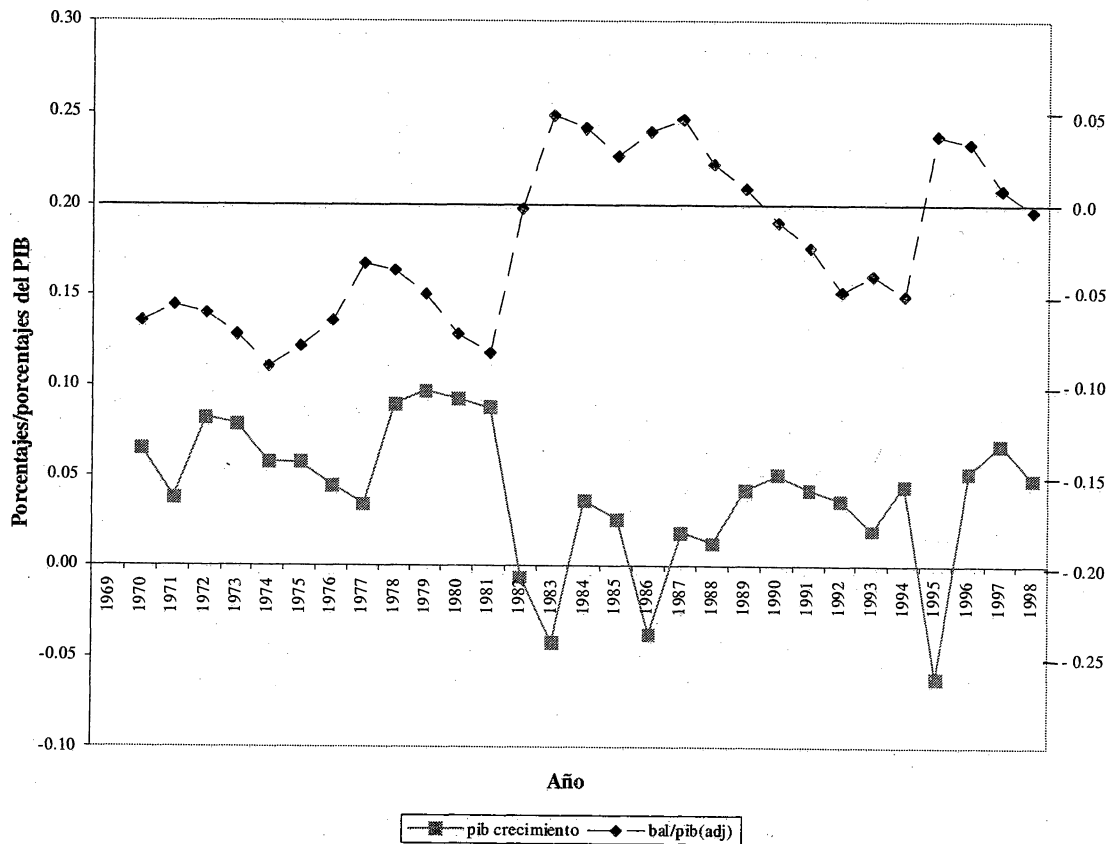


Gráfico 3: Fuentes del crecimiento de la demanda

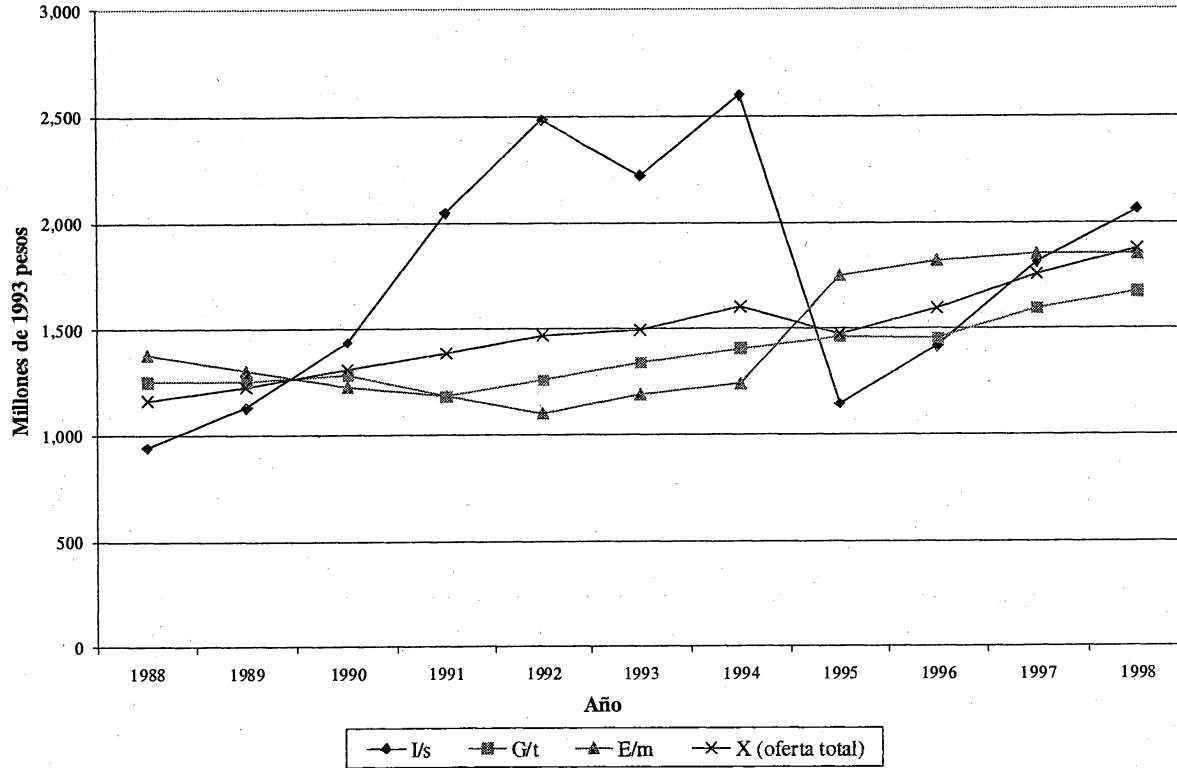


Gráfico 4: Remuneraciones relativas en los sectores de salarios bajos

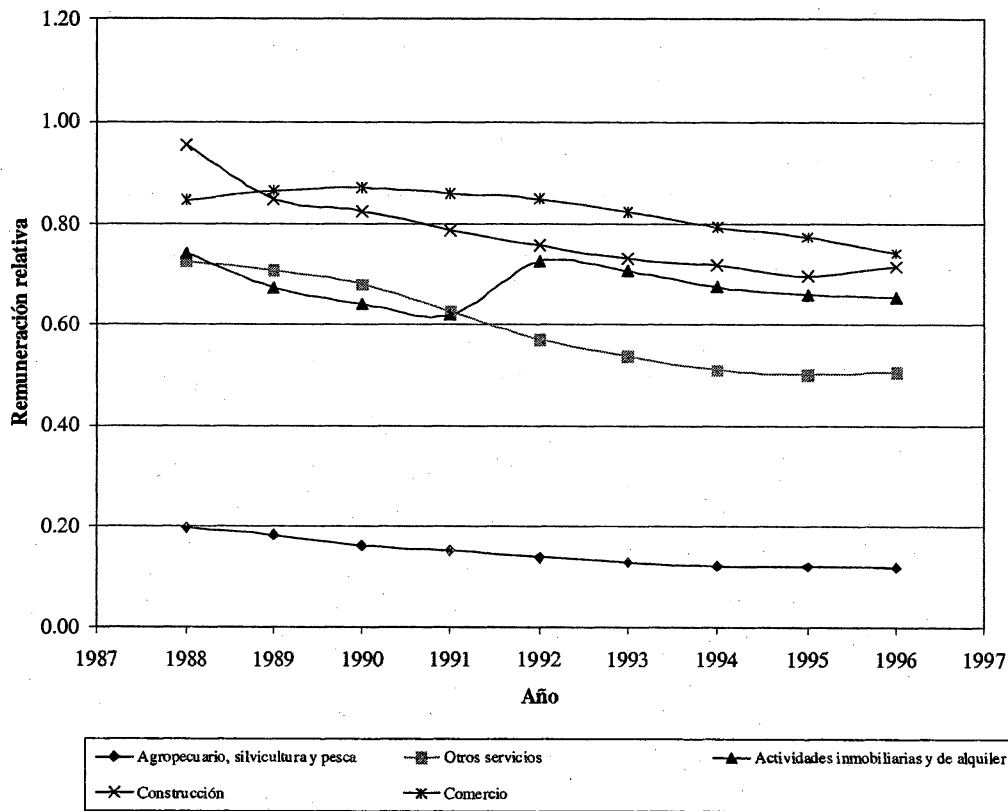
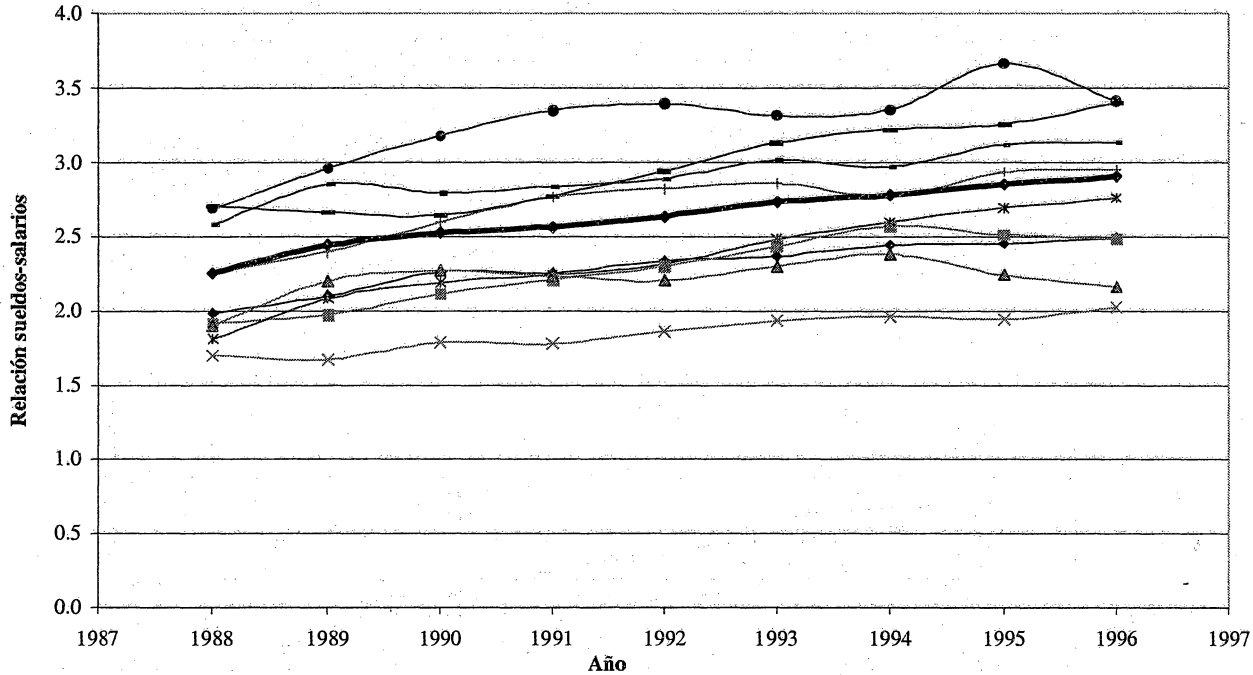


Gráfico 5: Relación sueldos-salarios en la industria manufacturera



- ◆ Productos alimenticios, bebidas y tabaco
- ▲ industria de la madera y productos de madera
- * Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico
- Industrias metálicas básicas
- Otras industrias manufactureras
- Textiles, prendas de vestir e industria del cuero
- × Papel, productos de papel, imprentas y editoriales
- Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón
- Productos, metálicos, maquinaria y equipo
- ◆ Total