

Consenso de Washington, heterogeneidad estructural e impactos en la desigualdad: el caso de México

Claudio Arturo Todd Chagoya

Resumen

El concepto de heterogeneidad estructural ayuda a comprender la polarización productiva que presentan los países subdesarrollados a partir de una visión estructuralista, dicha condición define distribuciones regresivas del ingreso a partir de su vínculo con las asimetrías en los mercados laborales. En este trabajo se utiliza este razonamiento teórico para analizar el caso de la entrada en vigor de las medidas adscritas al Consenso de Washington en México durante las décadas de los ochenta y noventa. Los hallazgos obtenidos fueron que la economía mexicana pasó por un proceso de reestructuración productiva tras la apertura comercial que acentuó la heterogeneidad estructural, lo cual tuvo un impacto en el incremento en la desigualdad. La evidencia que aquí se presenta es la estimación y el análisis del coeficiente de Gini y las curvas de Lorenz para los ingresos laborales con base a los microdatos de las Encuestas de Ingresos Gastos de los Hogares de 1984 a 1994.

Palabras clave: heterogeneidad estructural, Consenso de Washington, desigualdad por ingresos, mercados de trabajo, ingresos laborales, México.

Código JEL (*Journal of Economic Literature*): D31, D33, J42. N36.

Abstract

The concept of structural heterogeneity helps to understand the productivity polarization that underdeveloped countries present from a structuralist vision, this condition defines regressive income distributions from its link with asymmetries in labor markets. This paper uses this theoretical reasoning to analyze the case of the entry into force of the measures attached to

the Washington Consensus in Mexico during the eighties and nineties. The findings obtained were that the Mexican economy went through a process of productive restructuring after the commercial opening that accentuated the structural heterogeneity, which had an impact on the increase in inequality. The evidence presented here is the estimation and the analysis of the Gini coefficient and the Lorenz curves for labor income based on microdata from Household Income Expenditure Surveys from 1984 to 1994.

Keywords: structural heterogeneity, Washington Consensus, income inequality, labor market, labor income, Mexico.

JEL classification: D31, D33, J42. N36.

Introducción

La presente investigación busca responder ¿qué tanto las medidas adscritas al Consenso de Washington implementadas por los gobiernos mexicanos incrementaron la desigualdad de los ingresos laborales debido al asentamiento de la condición histórica de la heterogeneidad estructural tras la apertura comercial y debido a sus impactos en la polarización de los mercados y los ingresos laborales? La pregunta realizada busca generar las líneas para entender la relación entre el concepto heterogeneidad estructural usado por los economistas estructuralista de los años 50's y 60's y su relación con la desigualdad de los ingresos laborales en México, debido a la polarización laboral que se relaciona con la heterogeneidad estructural.

Durante finales de los años setenta y principios de los años ochenta la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) en México sufrió una crisis que generó las condiciones para la transformación del patrón de acumulación mediante la adopción de las políticas contenidas en el Consenso de Washington. El nuevo modelo trajo consigo la liberalización de los mercados, en específico de los flujos de mercancías del exterior. Es así como la economía mexicana empezó a tener una clara orientación hacia el mercado externo.

Las políticas de apertura comercial generaron una reestructuración de la actividad económica, lo que provocó un quiebre en la capacidad de absorción de fuerza de trabajo del sector moderno de la economía y la generalización del arrastre de dicho sector. Los sectores modernos que se vieron beneficiados con la apertura comercial (industria manufacturera y maquiladora) se concentraron, mientras que los sectores menos productivos sobre todo asociados a las actividades terciarias de pequeña escala, tanto formales como informales, se generalizaron, además de que aumentaron su capacidad de absorción de fuerza de trabajo (Rendón & Salas, 1993). El resultado fue que los ingresos laborales se polarizaron, incrementando así la desigualdad de los ingresos en México.

El objetivo general de este trabajo es constatar la utilidad del concepto heterogeneidad estructural como un rasgo histórico-estructural que influye en la distribución desigual de los ingresos laborales de los países subdesarrollados mediante el análisis del caso específico de la entrada en vigor de las políticas del *Consenso de Washington* en México.

Los objetivos específicos:

- Revisar teóricamente el concepto de heterogeneidad estructural, vinculándolo con la desigualdad de los ingresos laborales mediante el análisis de la estructura de los mercados laborales.
- Analizar históricamente la entrada en vigor de las políticas económicas adscritas al Consenso de Washington.
- Realizar un análisis de los efectos de la apertura comercial en México sobre la heterogeneidad estructural y la estructura laboral, relacionando dichos fenómenos con la desigualdad de los ingresos laborales.

1. El concepto de heterogeneidad estructural: una visión estructuralista de la desigualdad de los ingresos en países subdesarrollados¹

La desigualdad económica y social ha marcado huella a lo largo de la historia mexicana. Una revisión superficial brindaría referencias de que muchos de los hechos sociopolíticos son producto de las tensiones sociales que se dan por las desigualdades económicas y sociales: la independencia y la revolución de México son sólo ejemplos. Sin embargo, ¿cómo se explica que la desigualdad siga siendo un tema persistente incluso hasta la actualidad? Para responder esta pregunta habría que sacar a colación el tema de la permanencia de estructuras económico-sociales basadas en asimetrías de poder, donde se dan relaciones de convivencia e imbricación de unidades o estratos socioeconómicos desiguales (clases sociales, ramas productivas, regiones, etc.). Esto produce una asimetría en las capacidades sociales, muchas veces sostenida por las instituciones de un determinado momento histórico, donde la concentración de los ingresos, de la productividad y/o del financiamiento son sólo el resultado de un proceso de desigualdad estructural.

Los denominados *estructuralistas latinoamericanos* pusieron atención sobre el tema de la convivencia y combinación de asimetrías dentro de una estructura productiva, es decir, hablaban de una *heterogeneidad estructural*. Sobre este fenómeno, el chileno Aníbal Pinto, afirmó que “una extraordinaria heterogeneidad histórica, en que conviven unidades económicas representativas de fases separada por siglos de evolución, desde la agricultura primitiva, a veces precolombina, a la gran planta siderúrgica o de automotores montada a imagen y semejanza de las instaladas en una economía adulta (Pinto, 1996 [1965]: 776-777)”. Pinto (1996 [1965]) resalta que existe una concentración del progreso técnico y sus frutos en la productividad y los ingresos en unos pocos estratos. En relación con esto, Mallorquín (2013) observa que la heterogeneidad es más bien la expresión de las asimetrías de poder de

¹ Este capítulo es una versión adaptada y revisada del marco teórico utilizado en la tesis de licenciatura de quien suscribe este ensayo Todd (2021: capítulo 1). Se aclara que algunos fragmentos y notas fueron utilizadas, y en algunos casos se ampliaron gracias a la incorporación de nueva literatura, para poder sostener esta versión que se adaptó a un marco teórico que fundamente el tema de las raíces estructurales que expliquen la desigualdad de los ingresos.

las unidades socioeconómicas, donde algunas tienen el poder suficiente para imponer precios y fijar la distribución del ingreso a su favor. A lo largo de este capítulo se ahondará más en estas ideas.

En esto radica la importancia de vincular la *heterogeneidad estructural* con la distribución del ingreso laboral, ya que la desigualdad en este último aspecto es un producto de asimetrías estructurales y de la dispersión de las productividades de diferentes estratos. Por ello, el objetivo de este capítulo busca aportar una revisión teórica del concepto de *heterogeneidad estructural*, vinculándolo con la desigualdad de los ingresos, en particular de los ingresos laborales. Este vínculo es el marco teórico que se utilizará a lo largo del ensayo. Para ello, este capítulo se ordena de la siguiente forma: 1) primero se realizará un esbozo del desarrollo histórico y teórico del *estructuralismo latinoamericano*; haciendo énfasis en elementos que contribuyan al objetivo de este ensayo, como es el caso del uso del método histórico-estructural, por lo que muchos aspectos de esta escuela no serán abordado; 2) posteriormente el análisis se centrará en explicar el concepto de *heterogeneidad estructural*, fenómeno caracterizado tras un análisis de las falencias de las economías subdesarrolladas desde un punto de vista histórico-estructural, y relacionarlo con las cuestiones distributivas y 3) por último se abordará el tema de la estructura ocupacional por estrato productivo y su vinculación con la distribución del ingreso de los ingresos laborales, para ello se utilizaran los planteamientos del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe.

Es importante decir que este capítulo constituye el marco teórico del ensayo, por lo que el método expuesto y seguido por los *estructuralistas latinoamericanos* también será aplicado con el objeto de entender las raíces estructurales que subyacen la distribución regresiva del ingreso en países subdesarrollados como México y de cómo las trayectorias históricas y el peso de las transformaciones y reestructuraciones impulsadas por las instituciones de un determinado momento histórico condicionan la distribución del ingreso, como es el caso de la reestructuración productiva tras las políticas del *Consenso de Washington*.

1.1. El estructuralismo latinoamericano

La *heterogeneidad estructural* es un concepto que está dentro del andamiaje teórico de la escuela *estructuralista latinoamericana*, por ello es menester, en primer momento, presentar la aparición y el desarrollo de dicha escuela de pensamiento.

De acuerdo con Pinto (2019 [1969]) el contexto histórico del surgimiento del pensamiento *estructuralista* de la CEPAL está atravesado por dos hechos: la Gran Depresión y la segunda Guerra Mundial². La crisis de 1929 fue un gran choque para Latinoamérica; las afectaciones al patrón de acumulación primario-exportador se dieron mediante la caída de los precios del conjunto de las materias primas, por un lado, y de la demanda internacional de dichos bienes, por el otro. Las materias primas tenían un rol importante en la estructura productiva de la región, ya que eran soporte de la acumulación de las economías latinoamericanas por ser la principal fuente de divisas. Un segundo choque fue generado por las consecuencias de la segunda guerra mundial: las economías industrializadas tuvieron que centrar su producción a las necesidades de la guerra, dejando de exportar productos manufacturados³.

El contexto histórico ponía en tela de juicio los problemas de volatilidad del crecimiento económico que generaba el patrón de acumulación primario-exportador y la nula capacidad para cerrar la brecha entre países “centro” y países de la “periferia” (Todd, 2021: 22).⁴. Sin

²El análisis de las implicaciones de ambos fenómenos (Gran Depresión y Segunda guerra mundial) que aquí se incluye es una adaptación de lo expuesto en la tesis de licenciatura de quien suscribe este ensayo (Todd, 2021: 21-22).

³Celso Furtado (1978) argumenta sobre las consecuencias productivas que tuvo dicho contexto histórico en el siguiente pasaje: “La desorganización del comercio internacional que siguió a la crisis de 1929 tuvo consecuencias profundas en la región. Fueron los problemas surgidos a partir de entonces los que abrieron el camino a la formación de la actual conciencia latinoamericana. Las dificultades del abastecimiento de productos tradicionalmente importados que se agudizaron durante el segundo conflicto mundial dieron origen a un comercio más diversificado dentro de la región, el cual modificó los patrones de intercambio tradicionales (P. 16).”

⁴ La noción centro-periferia es una de las aportaciones del estructuralista argentino Raúl Prébisch (1986), la cual es descrita en el célebre *Manifiesto latinoamericano*. De acuerdo con Mallorquín (2017: 27) la noción de centro-periferia, desarrollada inicialmente por Prébisch es el punto de partida del análisis de las asimetrías de poder que están insertas en las relaciones entre regiones y países. Esto es relevante para el concepto de asimetrías dentro de una misma estructura productiva como lo que se desarrollará más adelante con la *heterogeneidad estructural*.

embargo, la ortodoxia en teoría y política económica, basada en una universalidad de los conceptos económicos, tenía también que dejarse a un lado y superar el desajuste entre el plano de la realidad económica de América Latina y la del pensamiento económico (Pinto, 2019 [1969]).

Una respuesta a ese desajuste fue dada por teóricos latinoamericanos que se agruparon en la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) inaugurada en 1948 tras una serie de impulsos por parte de organismos multinacionales, así como a los esfuerzos de personalidades como el economista argentino Raúl Prébisch. La inauguración de la CEPAL representaba un intento por afrontar los problemas de la región para el período de posguerra, por ello la peculiaridad de las discusiones que se dieron para fundar esta comisión es que estaban particularmente dirigidas por la necesidad de una caracterización económica de la región latinoamericana que, posteriormente, se materializaran en políticas activas para el desarrollo; esto generó que los intelectuales que se organizaban en torno a la CEPAL fueran un fusión entre teóricos y funcionarios (Carava & Espeche, 2021: 54). Estos intelectuales inauguran la corriente *estructuralista* cefalina del desarrollo (Mallorquín, 2019: 26). Todo esto generó una forma de analizar los procesos económicos a partir de las particularidades de los países subdesarrollados.

El *estructuralismo* siguió un método muy particular denominado histórico-estructural. Dichos autores buscaban una metodología aplicable a las condiciones históricas propias de la periferia latinoamericana. Respecto a ello en Todd (2021: 22-23) con base en la revisión de la literatura de Bielchowsky (1998: 14-16) y Guillén (2007: 297) se afirma que el método utilizado por la corriente estructuralista es un cruce entre método histórico y el inductivo; además de que hay una referencia abstracto-teórica propia: el enfoque histórico-estructuralista implica un método de producción de conocimiento muy atento al comportamiento de los agentes sociales, como son las clases sociales, y a la trayectoria de las instituciones y las organizaciones políticas, es decir, una revisión constante de la complejidad de la realidad. La visión *estructuralista* latinoamericana buscó caracterizar la propia condición de subdesarrollo de la región, y superar visiones “etapistas” donde el

subdesarrollo era simplemente un paso previo al mundo desarrollado⁵. Los autores más sobresalientes de la primera etapa del estructuralismo latinoamericano de los años cincuenta y sesenta son Raúl Prébisch, Jorge Ahumada, Celso Furtado, Juan Noyola y Aníbal Pinto.⁶

El *estructuralismo* y el pensamiento de la CEPAL en general se ha relacionado a la denominada política de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Sin embargo, este proceso de industrialización latinoamericana, de acuerdo con Pinto (2019 [2016]), debía convertirse en un proceso de desarrollo “hacia adentro” que modificará la matriz productiva primario-exportadora por una economía capaz de satisfacer la demanda interna de ciertos productos industrializados pero que a la vez vaya avanzando en una serie de productos más complejos y que incluso se generarán capacidades para la exportación. Para ello, siguiendo a este autor, se requería un cierto grado de acción consciente y planificada dirigida al cambio estructural, esto es la centralidad de la actividad del *estructuralismo* y del actuar de la CEPAL.

1.2. La heterogeneidad estructural: un rasgo de las economías subdesarrolladas.

En este subapartado se expone el concepto de *heterogeneidad estructural*, un rasgo muy característico de las economías latinoamericana subdesarrolladas. Es importante mencionar que para el *estructuralismo latinoamericano* el subdesarrollo no es una etapa, sino una consecuencia de las relaciones asimétricas que se dan en las relaciones sociales del capitalismo mundial (Mallorquín, 2017: 35).

⁵ Salvia (2012: Apartados II.1.1 y II.1.2) presenta un amplio desarrollo del contraste que tuvieron las posiciones estructuralistas que acogieron el concepto de heterogeneidad estructural con respecto a las visiones dualistas y “etapistas”. Boundi (2012: 18) menciona que la visión “etapista” caracterizaba al subdesarrollo como una etapa que se debía pasar para llegar a los grandes niveles de consumo de las economías avanzadas, quien mejor sostuvo esta idea fue el economista estadounidense Walt Whitman Rostow.

⁶ Valenzuela Feijóo (1991: 10 y 15) señala que estos autores son los grandes clásicos de la economía política regional, debido a la necesidad de un pensamiento que sintetice o funde la racionalidad histórica de un período, en este caso el de la industrialización latinoamericana como proceso espontáneo, y que además lo empujen. Son estos autores los que ajustaron en términos de Pinto (2019 [1969]) el plano intelectual con la realidad que se vivía en América Latina, en la cual era menester superar el simple crecimiento “hacia afuera”.

En Todd (2021: 24) se expone el planteamiento de Furtado (1964: 163-167) sobre la caracterización de subdesarrollo. Para este autor brasileño dicho fenómeno es un proceso autónomo; una forma específica de inserción en el capitalismo mundial presentada en los países con relativo atraso frente a los países más desarrollados. Su argumento hizo énfasis en que estos procesos resultaron de una combinación de estructuras históricas particulares, donde se presenta la convivencia de empresas capitalista con alto grado productivo y capacidad de exportación al mercado mundial con industrias capaces de sólo competir en el mercado interno y, además, esta cohabitación se llevaba a cabo con la presencia de unidades productivas precapitalistas.

El concepto de *heterogeneidad estructural* fue desarrollado gracias a los análisis del estructuralista chileno Aníbal Pinto⁷. La primera cuestión que atrajo el interés de Pinto (1996 [1965]) fue la problemática de la concentración del progreso técnico y de sus frutos en ciertos estratos económicos, la cual estuvo presente tanto en el modelo “primario-exportador”⁸, o crecimiento “hacia afuera”, como durante la ISI o crecimiento “hacia adentro”. Para los años sesenta del siglo XX la ISI ya comenzaba a mostrar problema. Si bien la estructura productiva se había vuelto más diversificada debido al crecimiento de las actividades manufactureras e industriales, persiste la concentración del ingreso y de la productividad física y económica entre algunos estratos o polos, mientras que otros, en estos rubros, se encontraban en situaciones paupérrimas, donde la productividad era extremadamente baja, así como los ingresos (Todd, 2021: 25). Había un problema de desequilibrio en el desarrollo de los diferentes estratos que formaban parte de la estructura productiva latinoamericana⁹.

⁷Valenzuela Feijóo (1991:35) señala que la “contribución interpretativa (conceptual) específica” más importante de Aníbal Pinto es la categoría de *heterogeneidad estructural*. En esa misma sintonía, Salvia (2012: 92) menciona que Pinto contribuye a dar mayor precisión a dicho concepto.

⁸ En el modelo primario-exportador el elemento dinamizador es la demanda exterior de productos primarios; la cual dinamizó los sectores y actividades ligadas a las exportaciones de esos bienes. Estos sectores eran altamente productivos. Sin embargo, las transformaciones económicas sucedidas en este modelo arrastraron levemente a otras unidades económicas, las cuales se mantuvieron en el “pasado económico”; provocando una concentración de la productividad y de las ganancias en pocos sectores, además de una desigual distribución de los ingresos (Pinto, 1996 [1965]: 372-375).

⁹ El problema del desarrollo equilibrado se presenta en términos comparativos cuando se analiza las experiencias de las economías desarrolladas, donde si bien existió una industria líder, ésta cumplía con la tarea

Pinto (1996 [1965]) afirma que existe una relación con este desarrollo desigual que se expresa con la convivencia de unidades económicas provenientes de fases históricas separadas. Tómese en cuenta el caso de la agricultura, donde existe la presencia unidades de producción primitivas con un desarrollo casi precolombino, *vis a vis* a sectores avanzados como puede ser una gran planta siderúrgica o de automotores cuyos niveles de productividad son similares a los que se dan en esos sectores en las economías desarrolladas. Además, cabe aclarar que la *heterogeneidad estructural* no se refiere a una diferenciación de sectores tal cual, porque incluso dentro de los mismos sectores hay diferencias importantes en productividad y distribución del ingreso. La estructura compleja subdesarrollada presenta actividades económicas donde se encuentra un “corte horizontal” que impone una división de capas modernas, tradicionales y estancadas (Pinto, 1996 [1965]: 376).

En el análisis de Pinto (1970:84-85) sobre la situación de la estructura productiva latinoamericana en el período de la ISI, hay una descomposición en tres grandes estratos productivos¹⁰:

- El estrato primitivo: caracterizado por tener niveles de productividad e ingreso semejantes a las unidades económicas de la economía precolombina y/o colonial.
- El estrato moderno: incluye las actividades económicas con capacidad de exportar, cuyos niveles de productividad llegan a ser muy parecidos a los niveles de las economías desarrolladas.
- El estrato intermedio: corresponde a los niveles de productividad media del sistema nacional.

Según Pinto (1970) estos estratos son multisectoriales ya que en un sector puede haber unidades económicas pertenecientes a diferentes polos o estratos. Por ejemplo, en el sector agrícola pueden encontrarse unidades como la agricultura de subsistencia, la cual es incapaz

histórica de generar encadenamientos que arrastraran a otras industrias y sectores, por lo que la irrigación del progreso tendería a ser más homogénea en el largo plazo (Pinto, 1973b: 85-86).

¹⁰ Debe tenerse en cuenta que estrato no es lo mismo que sector, un estrato puede incluir varios sectores.

de acceder al mercado, asimismo están grandes propiedades agrícolas altamente productivas y con una orientación hacia la exportación de sus productos.

En este punto se trae a colación las aportaciones de Mallorquín sobre la profundidad del fenómeno de la *heterogeneidad estructural* (Todd, 2021: 27-28) Dicha noción sostiene que los desniveles de la productividad en los diferentes estratos definen la estructura productiva (Mallorquín, 2013: 94). Es importante señalar, que los estructuralistas no sólo hacían análisis de diferenciales de productividad y de ingresos *per se*, se buscaba también una explicación mucho más allá, donde se tomarán en cuenta las importantes “asimetrías de poder entre las unidades productivas, regiones, sectores o ramas productivas para pensar tanto las disparidades productivas, [...], así como las diferencias de ingreso [...] (Mallorquín, 2013: 95)”. Es decir, no son los diferenciales entre estratos modernos, atrasados y medios los que aparecen de manera espontánea en la estructura productiva latinoamericana, estas disparidades son producto de las asimetrías de poder, las cuales generan diversidad y diferenciación productiva y económica, pero también con diferentes modos sociales de producción y de formas de propiedad que coexisten bajo una determinada articulación (Valenzuela Feijóo, 1991: 36; Mallorquín, 2013; 95)¹¹.

En términos generales, la *heterogeneidad estructural* es una característica particular de las economías subdesarrolladas de América Latina basada en la presencia de variadas unidades históricas como el resultado de la forma de inserción al mercado mundial, por esta cuestión

¹¹ Sobre el tema del vínculo entre las asimetrías productivas, distribución del ingreso y formaciones de poder desiguales existe el trabajo de Graciarena (1974) desde un punto de vista estructuralista, donde se afirma que la distribución del ingreso subyace la estructura de poder, ya que las pautas dominantes de la distribución del ingreso son de naturaleza política: por ejemplo, las estructuras de propiedad, así como la política social y económica. En este sentido, Stiglitz (2012) reflexiona sobre el estado actual de la desigualdad social: “La desigualdad es la causa y la consecuencia del fracaso del sistema política, y contribuye a la inestabilidad de nuestro sistema económico, lo que a su vez contribuye a aumentar la desigualdad; una espiral viciosa en sentido descendente en la que hemos caído [...] (p. 17)”. Para este autor la desigualdad y el sistema político (es decir, las formas de distribución del poder político) son parte de las explicaciones de los incrementos de la desigualdad y del malestar social que conlleva: “[...] la política ha condicionado el mercado, y lo ha condicionado de forma que favorezca a los de arriba a expensas de los demás. Cualquier sistema económico debe tener reglas y normativas [...]. Hay muchos marcos distintos, y cada uno de ellos tiene consecuencias para la distribución de la riqueza, así como para el crecimiento, para la eficiencia y para la estabilidad. La élite económica ha presionado para lograr un marco que le beneficia, a expensas de los demás, pero se trata de un sistema económico que no es eficiente ni es justo. (p. 25)”

las economías se volcaron a la exportación de materias primas por medio de atracción de capitales de los países más desarrollados, esto generó un nulo arrastre al resto de la economía tradicional. Esta imbricación se mantuvo dentro del desarrollo de la ISI, donde no hubo tendencias a homogeneizar la productividad como sucedería en casos de mercados libres y competitivos, más bien se mantuvo la heterogeneidad estructural caracterizada por una estructura socioeconómica que articuló estratos modernos y atrasados. Este proceso histórico saca a relucir que el reforzamiento de asimetrías de poder provoca una mayor capacidad de concentrar el progreso técnico, la inversión y, sobre todo, los ingresos. En consecuencia, las formaciones socioeconómicas en América Latina son complejas, donde podemos encontrar disparidades entre las formas de producir, de explotación del trabajo y de apropiación del excedente y una multiplicidad de clases sociales.

1.3. Heterogeneidad estructural, estructura ocupacional y distribución del ingreso

Este subapartado tiene por objeto describir los vínculos entre la *heterogeneidad estructural* y la distribución desigual de los ingresos. Para esto es necesario traer a colación una serie de consecuencias que trae consigo el desarrollo desigual y combinado de los estratos polarizados, sobre todo en el funcionamiento de los mercados laborales, y que se presenta como una distribución desigual del ingreso dentro de los sectores económicos (Salvia, 2012: 22).

Es importante comenzar este apartado regresando a los planteamientos del estructuralismo, Aníbal Pinto señala en varias ocasiones que uno de los problemas centrales para entender la influencia de la heterogeneidad estructural en la estructura distributiva y social está determinada por los pesos que tienen los estratos “modernos”, “intermedios” “atrasados”.¹²

¹² Aníbal Pinto (1973) menciona lo siguiente para el caso de la problemática de que sea el estrato productivo primitivo el preponderante en términos ocupacionales: “[...] que el esquema de distribución tiende a señalar un mayor grado de desigualdad en la medida que es más alta la representación del sector primario, *sobre todo desde el ángulo de la cuota de población que retiene. A contrario sensu*, el patrón tendería a ser más equitativo cuanto mayor sea la participación de los otros sectores (P.165).”

Esto quiere decir que la forma en que la *heterogeneidad estructural* dibuja la estructura ocupacional tiene influencias en la distribución del ingreso, ya que las actividades del estrato moderno que concentran la productividad derivada del progreso técnico están en condiciones de ofrecer remuneraciones mayores a su fuerza de trabajo que el estrato primitivo. Sin embargo, la estructura ocupacional derivada de la heterogeneidad productiva genera una polarización de los ingresos donde el estrato “primitivo” absorbe más mano de obra.

El Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe de la Organización Internacional del Trabajo (PRELAC-OIT) generó una corriente de trabajo que centró sus análisis en las problemáticas de los mercados de trabajo latinoamericano. Sobre este punto los planteamientos de la PRELAC sostienen que:

“La heterogeneidad de la estructura económica se traduce en una situación de heterogeneidad en el empleo. Existe un pequeño sector conformado por quienes laboran en los estratos más modernos [denominado sector moderno formal urbano], que registran una alta productividad y elevados niveles de remuneración; y otro sector, de mayor dimensión, constituido por los ocupados en los estratos intermedios con correspondientes niveles de ingreso y productividad. (Op. citada en Infante, 1981: 323)”

De acuerdo con Infante (1981: 323-324), PRELAC reconoce cuatro segmentos: 1) sector moderno (formal) urbano, 2) sector informal urbano, 3) sector tradicional rural, 4) sector moderno rural¹³. Aunque, la preocupación de PRELAC se centró en el sector informal urbano de la región latinoamericana debido a su impacto en la distribución relativa de los ingresos. Este sector presentaba un crecimiento en consonancia con el volumen de la misma fuerza de trabajo, con el ritmo de las migraciones rurales-urbanas (este sector era la primera entrada al trabajo urbano) y del ritmo de absorción de los sectores modernos formales urbanos (Souza, 1977: 21).

¹³ Cabe notar la diferencia entre los estratos de PRELAC y los que desarrolla Pinto (1970; 1996 [1965]). La principal diferencia es que para el primero los estratos están asociados a su condición urbana y rural y no a su participación en el mercado interno o externo.

Esto plantea el reconocimiento de que existe un mercado de trabajo urbano estratificado, con una absorción de la oferta de trabajo diferenciada. El sector moderno urbanos, debido a su leve crecimiento, no absorben una gran cantidad de la oferta laboral, por ello se crea un excedente de trabajadores que se refugian en los sectores informales (Infante, 1981: 324-325).

Por otro lado, con la finalidad de tener más claro las dinámicas con las que opera la *heterogeneidad estructural* sobre la distribución desigual de los ingresos mediante la polarización del mercado laboral, se presenta el Esquema 1. El punto de partida es la heterogeneidad estructural que fue desarrollada en el anterior subapartado, donde se tiene en cuenta las asimetrías productivas y la concentración del progreso técnico, dando como resultados estratos desiguales.

Esquema 1. Dinámica de la heterogeneidad estructural sobre la desigualdad de los ingresos



Fuente: elaboración propia con base en Salvia (2012)

Continuando con el Esquema 1, la situación heterogénea de la estructura productiva influye en la demanda de fuerza de trabajo, por lo tanto, a estratos productivos segmentados se da también un mercado de trabajo segmentado. Por otro lado, la *heterogeneidad estructural* proporciona elementos para dar cuenta de la formación de excedentes de población. El razonamiento se basa en el comportamiento de la inversión: “[ésta] era más lenta que lo requerido para la absorción de toda la fuerza de trabajo, por lo cual el proceso llevaba a que los excedentes generados por el progreso técnico se concentraban en los centros industriales y en los polos más dinámicos al interior de cada economía nacional, sin que ello pudiese difundirse al resto de las economías nacionales (Salvia, 2012: 90)”. Esto sería una explicación estructural de por qué persisten en las economías subdesarrolladas un gran sector informal de baja productividad que absorbe ese cuantioso exceso de oferta de mano de obra.

Por otro lado, los traslados sectoriales de fuerza de trabajo de los estratos menos productivos a los de productividad alta y media son muy escasos debido a la misma concentración que generan los estratos más productivos, por lo cual emerge una estructura económica, social y ocupacional más heterogénea a lo largo de los procesos de desarrollo de los países subdesarrollados. Siguiendo lo planteado por el Esquema 1, es la heterogeneidad una de las fuerzas centrales que presionan de manera regresiva sobre la distribución del ingreso, manteniendo la desigualdad entre la fuerza de trabajo de los distintos sectores productivos (Salvia, 2012: 93). Es decir, las asimetrías productivas, en que descansa la estructura laboral polarizada y concentradora de los ingresos, genera que sólo unos cuantos segmentos de la población cuenten con ingresos laborales altos y con puestos de trabajo de buena calidad, mientras que una gran cantidad de población es absorbida por los estratos bajos donde los escasos ingresos, la informalidad y el subempleo son la regla.

2. El consenso de Washington: ajuste estructural y apertura comercial. Una nueva etapa en el desarrollo de México (1970-1994).

Tomando en cuenta el marco teórico de este ensayo, es importante recalcar que la *heterogeneidad estructural* y, por ende, del fenómeno de la desigualdad en la distribución de los ingresos son fenómeno de carácter histórico, la desigualdad actual es concebida como el producto de una serie de transformaciones históricas experimentadas por la estructura productiva. El presente capítulo tiene como objetivo analizar la entrada en vigor de las políticas económicas adscritas al *Consenso de Washington*, las cuales estuvieron en sintonía con un cambio estructural profundo para el caso de México. Estas transformaciones enfatizaron las asimetrías de productivas heredadas, las cuales en última instancia fundamentan las asimetrías en la distribución del ingreso.

Es importante tener en cuenta que la implementación de la mayor parte de las medidas del *Consenso de Washington* a México tuvo su origen en la magnitud de la crisis estructural que México venía sufriendo como una clara señal de agotamiento de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Es importante ubicar estos fenómenos como punto de partida. Por esto el primer apartado de este capítulo expondrá el periodo de crisis estructural que sufrió México de 1970 a 1982.

Posteriormente, se presentará el desarrollo histórico de las políticas de cambio estructural que se asociaron a la medida del *Consenso de Washington*. En el apartado 2.2 se buscará identificar las transformaciones estructurales que sufrió el país, dándole importancia al tema de la apertura comercial.

2.1. El arribo: crisis estructural (1970-1982).

Los años setenta fueron un parteaguas de la política económica mexicana: fue el paso del milagro mexicano a la crisis de la deuda. Cabe mencionar, que la ISI no logró solucionar por completo los grandes problemas estructurales. Elsa M. Gracida (2012) afirma que la crisis

que se dio a lo largo de los años setenta se debía a la profundización de los desequilibrios productivos y financieros de naturaleza estructural que se expresaban en la aparición de inflación y depreciación cambiaria. Uno de los límites más importantes que se venía fraguando es el de la restricción externa (Guillén, 2021) la ISI conforme avanzaba complejizaba la demanda de bienes importados, lo que producía un incremento del coeficiente de importaciones.

Según el análisis de Rivera Ríos (1986: 73) el gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) basó su estrategia en una amplia intervención estatal mediante la inversión pública, suponiendo que ésta tendría una capacidad de arrastre que solucionaría los problemas de desempleo, crecimiento y estabilidad. La estrategia tuvo resultados positivos en el crecimiento económico. Moreno-Brid & Ros (2010: 173-174) presentan los siguientes datos: la tasa de crecimiento del PIB de 1972 a 1973 fue de 8%; durante el sexenio completo (1970-1976) la tasa anual de crecimiento fue de 6%; también hubo avances en crecimiento de la inversión privada y en el aumento de las exportaciones; mientras que, en materia salarial, hubo incrementos en términos reales considerables de 40% entre 1970 y 1976, y la participación salarial en el PIB se elevó de 35.5 a 40.3%. Además, hubo una caída de la desigualdad personal por ingresos medida con el coeficiente de Gini.

Sin embargo, la aparición de desequilibrios estructurales no se hizo esperar. El combate a las desigualdades en vez de generar un política fiscal progresiva, se basó en el incremento del gasto público por encima de los ingresos fiscales, provocando un déficit público que se incrementó de 0.5% del PIB a 6.4% entre 1971 a 1975, mientras que el déficit financiero pasó del 2.5 al 10% del PIB, el cual fue cubierto con expansión monetaria, crecimiento de tasas de encaje legal para el sistema bancario y, sobre todo, deuda externa; esta última se incrementó de los 7 500 millones de dólares en 1971 a 24 000 millones en 1976 (Moreno-Brid & Ros, 2010: 175-176).

Los síntomas que anunciaban un desequilibrio estructural (Moreno-Brid & Ros, 2010: 176-177) durante este sexenio fue la inflación interna de dos dígitos que llegó a más del 20% de

1973 a 1974 (incluso por arriba del crecimiento de los precios en el exterior), esto generó una apreciación cambiaria que aumentó el déficit comercial y el déficit en cuenta corriente. Estas presiones obligaron al abandono de la política de paridad fija dando como resultado la devaluación del peso de cerca del 100% en agosto de 1976. Cabe resaltar que fue en este contexto que se tuvo que recurrir a la asistencia del Fondo Monetario Internacional (FMI) a finales de 1976.

La llegada del gobierno de López Portillo (1976-1982) significó, *grosso modo*, la postergación de una crisis estructural severa gracias al incremento de los precios del petróleo y a los ingresos financieros extraordinarios (renta petrolera) con los que contó dicho gobierno, además de que representaba una garantía para que los mercados financieros mundiales volvieron a reactivar los ofrecimientos de créditos al gobierno mexicano (Gracida, 2010: 403).

Sin embargo, el diagnóstico correspondiente con respecto a los incrementos de los precios fue erróneo, ya que no se consideró a este hecho como un rasgo transitorio (Gracida, 2010; Moreno-Brid & Ros, 2010). En el primer trimestre de 1981 se observaron los primeros signos de ajuste a la baja de los precios de los energéticos (Rivera, 1986: 94). Aun así, el optimismo de la administración de López Portillo sólo pudo solventar la carencia de esos ingresos a través del endeudamiento externo y no en el incremento y diversificación de los ingresos estatales ni en la reducción del gasto público.

El año de 1981 fue el punto de inflexión para la acumulación de desequilibrios macroeconómicos de acuerdo con lo presentado por Moreno-Brid & Ros (2010: 184-185). La sobreapreciación del tipo de cambio real y la liberalización de las importaciones aplicada como parte de los acuerdos con el FMI de 1976 impactaron negativamente en la cuenta comercial no petrolera. El déficit comercial se duplicó en el paso de 1980 a 1981; mientras que el déficit de cuenta corriente alcanzó la suma no vista antes de 12.5 millones de dólares. Por otro lado, la deuda externa financió la brecha externa, la cual creció de 57.4 mil millones de dólares a 72.2 mil millones en un año; además, cabe resaltar que ésta se cimentaba en el

incremento de la deuda de corto plazo del sector público. Gracida (2010: 412) tras analizar el aumento de las tasas de interés y el crecimiento del pago de los intereses sobre la deuda, calificó al fenómeno del endeudamiento mexicano como de tipo espiral, ya que el nuevo endeudamiento sólo servía para pagar los intereses devengados de los préstamos anteriores.

La crisis de la deuda de 1982 se originó en el deterioro del precio del barril del petróleo que socavó los ingresos fiscales. Mientras que el incremento drástico de las tasas de interés externas generó que el peso de la deuda fuera impagable, por lo que “[en] agosto de 1982, cuando las reservas oficiales estaban casi completamente agotadas, la corriente de préstamos internacionales a México fue de pronto interrumpida [...] y el gobierno suspendió los pagos de la deuda externa, dando así inicio a la crisis internacional de la deuda. (Moreno-Brid & Ros, 2010: 188)”.

2.2. El consenso de Washington: políticas y cambios estructurales (1982-1994).

El gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) llegó con la difícil empresa de enfrentarse a una economía en crisis a causa del déficit fiscal, comercial y la constante amenaza de las altas tasas de inflación. Por lo que en este sexenio se inauguraron los años de ajuste y los procesos de reestructuración mediante una serie de reformas profundas para dar salida a la crisis.

De acuerdo con Moreno-Brid & Ros (2010), el primer paso fue el ajuste y la estabilización de la crisis de la deuda. El ajuste se pudo llevar a cabo gracias a la recuperación de los ingresos petroleros durante 1983-1984, debido a la entrada de 16 000 millones de dólares por venta de petróleo se logró generar un superávit comercial capaz de compensar los pagos de los intereses de la deuda externa mexicana. Aunado a ello, el papel de las exportaciones no petroleras fue irrelevante para la reducción del déficit comercial, más bien fue la contracción del gasto interno, es decir, de la demanda de importaciones, lo que contribuyó a la superación de la crisis (Moreno-Brid & Ros, 2010:199). Sin embargo, en este fenómeno se esconde una

fragilidad con la que operó la recuperación de la economía los primeros años posteriores a la crisis de la deuda de 1982, pues de acuerdo con Moreno-Brid & Ros (2010:200) no hubo la construcción de una plataforma sólida para un crecimiento basado en exportaciones.

Otro hecho importante que socavó la recuperación de México fue un segundo derrumbe del mercado petrolero en 1986-1987 (Moreno-Brid & Ros, 2010: 203-206). Este redujo en 50% los ingresos de las exportaciones de México, provocando una disminución en la entrada de dólares e indujo una devaluación cambiaria. En este período, a diferencia del proceso de estabilización de unos años atrás, el protagonismo de las exportaciones no petroleras fue mayor gracias al estímulo que significó la devaluación del tipo de cambio, provocando una recuperación de la balanza comercial.

Es en este contexto que se diagnosticó que el problema de la crisis se debió no solamente a una cuestión de choques exógenos, sino que las condiciones de la crisis se encontraban dentro de la lógica de acumulación guiada por una gran intervención del Estado.

Sin embargo, es importante mencionar que los cambios estructurales no sólo fueron concebidos internamente. La nueva visión económica estaba enmarcada por las presiones que ejerció Estados Unidos para la renegociación de la deuda externa y por la reapertura del acceso al financiamiento internacional, como bien lo describe Arroyo (2012: 441). El primer plan para abordar el problema de la deuda fue el denominado Plan Baker en 1986. Posteriormente, se implementó un plan global de ajuste (el Plan Brady) de 1989-1990, el cual consolidó las condiciones para el otorgamiento de apoyo en momentos de crisis. La discusión y aprobación de esta medida se logró gracias a un amplio acuerdo de los partidos Republicano y Demócrata junto con representantes del sector financiero de Wall Street, del Departamento del Tesoro, el grupo de asesores presidenciales, y de la Reserva Federal. Es a este hecho lo que se le ha llamado el *Consenso de Washington*¹⁴, cuyo concepto es una propuesta de

¹⁴Arroyo (2012) hace énfasis en la importancia del *Consenso de Washington* para la realización de los cambios estructurales y la entrada al neoliberalismo no sólo en México, sino en varios países subdesarrollados: “Los Estados Unidos usaron la ‘zanahoria’ de ofrecerles acceso preferencial al gran mercado para persuadir a varias naciones a tomar las líneas del neoliberalismo en muchos casos a través de la firma de ‘Cartas de intención’ en

sistematización de la políticas orientadas a la liberalización económica, entre otros aspectos, e impulsadas por las instituciones financieras internacionales sistematizada por el economista John Williamson, las cuales buscaban una reforma profunda en América Latina (Ocampo, 2005: 7-8).

Ochoa y Yaschine (2019: Cuadro 1) desarrollan cada punto del decálogo del *Consenso de Washington*, aquí se presenta un punteo sistemático de cada una de las medidas que se estaban buscando impulsar para los países con crisis de deuda como México:

- Control de déficit fiscal indisciplinado.
- Reorientación de las prioridades del gasto público con base en recortes a ramos administrativos y disminución de subsidios universales, pero, a la vez, en la conservación o incluso incremento en cuidadosos gastos dirigidos a personas vulnerables.
- Reforma fiscal que amplíe la base tributaria.
- Liberalización financiera con base en tasas de interés determinadas por el mercado y con un nivel modernamente positivo.
- Establecimiento de un tipo de cambio competitivo.
- Liberalización del comercio reemplazando permisos de importación, reducción gradual de aranceles, además de liberalización inmediata de insumos intermedios para industrias de exportación.
- Liberalización de la inversión extranjera directa (IED).
- Privatización de empresas públicas
- Desregulación compatible con una supervisión prudente de las instituciones financieras.
- Aseguramiento de los derechos de propiedad.

las negociaciones de programas de ajuste para resolver su crisis de deuda o en otros la adopción de acuerdos bilaterales de comercio en los que se comprometían a la aplicación de las reformas estructurales neoliberales (pp 441-442)”.

Los cambios suscitados tras la adopción de las políticas del *Consenso de Washington* se han interpretado de diferentes maneras, pero en general este momento de la historia económica de México significó una reestructuración profunda¹⁵. Para esto tuvo que haber una sinergia entre el ascenso de un grupo de poder interno que condujera la reestructuración nacional de acuerdo con medidas de ajuste que venían desde el extranjero y que estaban *ad hoc* a los cambios que se estaban dando en el capitalismo mundial. Arroyo (2012) y Rivera Ríos (1992) coinciden en que este grupo estuvo personificado por Carlos Salinas de Gortari durante el período de 1986-1994, es decir, durante el período donde estaba al frente de la Secretaría de Programación y Presupuesto en el gobierno de De la Madrid y del inicio al final de su sexenio como presidente de la República. En las disputas internas que se daban sobre proyectos económicos y políticos, Salinas de Gortari sostenía la posición en favor de las reformas estructurales y el fortalecimiento de la rectoría del Estado lejana a las actividades de mercado, debido a que son las empresas los agentes fundamentales en esta esfera (Arroyo, 2012: 465). Era la transformación de un modelo estatista por la llegada de un modelo de mercado.

Las reformas estructurales buscaron cambiar la estrategia de desarrollo por medio de la liberalización de la política comercial, la disolución de la política industrial y la liberalización de la inversión extranjera y de los flujos de capital. A continuación, se procede a profundizar en cada una de estas esferas del cambio estructural, para ello tomaremos el trabajo de Moreno-Brid & Ros (2010).

Las reformas de la política comercial empezaron desde 1984 con la relajación del control de importaciones. Posteriormente, en 1986 México firmó su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), institucionalizando así su política de liberalización comercial vía sustitución de controles a la importación por aranceles y

¹⁵ Para Rivera Ríos (1992) este período histórico corresponde a la forma particular en que México se adaptó a un proceso de reestructuración general de la economía mundial, además según sus propias palabras este proceso “constituye un esfuerzo por contrarrestar la crisis histórica y generar las condiciones necesarias para la apertura de otro ciclo de expansión económica, basado en las formas intensivas de la reproducción del capital (p.94)”. Guillen (2021) realiza una caracterización con base en el concepto de regímenes de acumulación, para este autor este período indica el fin del régimen de acumulación basado en la ISI dando tránsito al neoliberalismo y a lo que él ha denominado régimen de acumulación dominado por las finanzas.

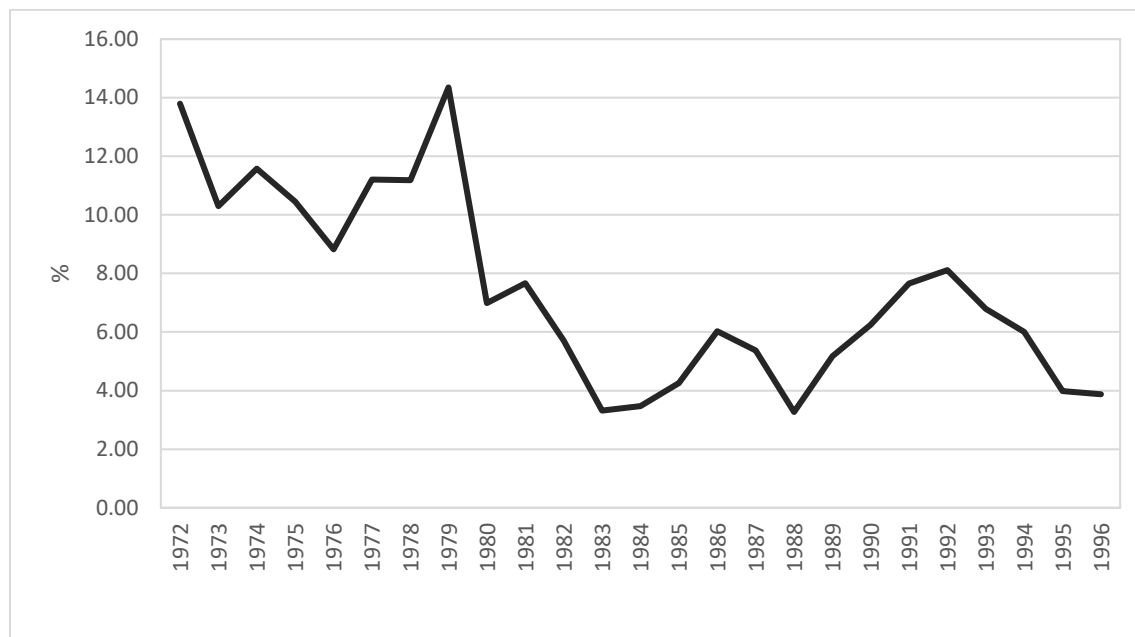
reducir las tasas arancelarias. La liberalización se profundizó en 1987 a partir de la firma del Pacto de Solidaridad Económica mediante la abolición de los permisos de importación sobre una cantidad importante de productos del sector manufacturero de bienes de consumo y con la simplificación del sistema de tarifas arancelarias.

Es importante señalar, que para el año de 1990 México era una de las economías en desarrollo más abiertas al comercio internacional. El instrumento culminante que ya para ese año estaba en proceso de negociación se materializaba en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La fecha de entrada en vigor fue enero de 1994, donde Estados Unidos, Canadá y México acordaron eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio interregional y relajar restricciones a la inversión extranjera.

La apertura comercial que vivió el país en los años ochenta y noventa sin duda fue un cambio estructural notorio y se dio rápidamente. Para ahondar en ello se presenta la Gráfica 1, la cual muestra la evolución de los impuestos al comercio internacional medida como un porcentaje del total de la recaudación durante un periodo considerable que va desde 1972 a 1996¹⁶. La tendencia general que puede observarse es que el peso porcentual de los impuestos al comercio tiene un comportamiento decreciente.

¹⁶ De acuerdo con el portal del Banco Mundial los impuestos al comercio internacional incluyen los derechos de importación, los derechos de exportación, las utilidades de monopolios de exportación e importación, las utilidades cambiarias y los impuestos sobre operaciones cambiarias. Ver <https://datos.bancomundial.org/indicador/GC.TAX.INTT.RV.ZS>

Gráfico 1. Impuestos al comercio internacional (% de la recaudación), 1972-1996



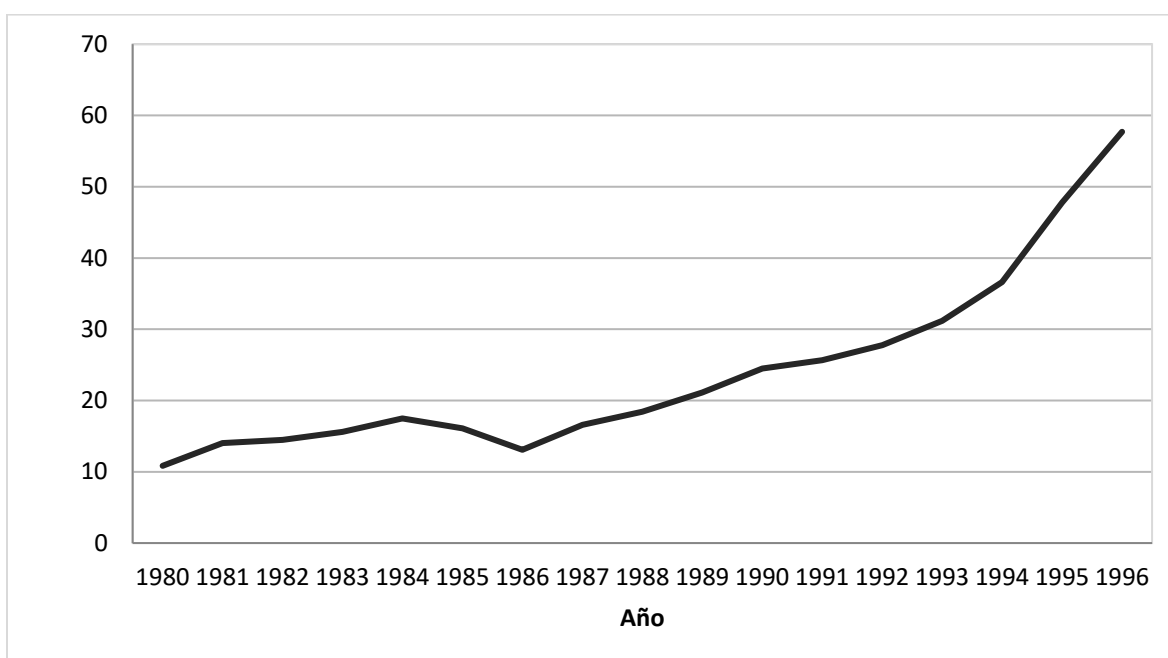
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Cabe resaltar como los porcentajes correspondientes a la década del setenta (1972-1979) oscilaron entre el 8.82% y hasta el 14.35%, prevaleciendo cifras por arriba del 10%. Esto cambió drásticamente a partir de 1980 donde cayó a 6.98 y desde este año hasta 1996 no ha vuelto a estar en valores por arriba del 8.11%. En 25 años la economía mexicana pasó de tener un gran control de su comercio exterior a tener cifras de impuestos de menos del 4%.

Es importante agregar que el proceso del fin al proteccionismo y del principio de la apertura comercial en el marco del cambio estructural se desarrolló a la par de la dilución de la política industrial (Moreno-Brid & Ros, 2010: 222-225) que eliminó los subsidios crediticios, los incentivos fiscales y los esquemas de protección comercial; aunque se crearon programas de fomento para algunas industrias clave por su capacidad exportadora. Es a partir de estos hechos que se sugiere que los cambios tuvieron impactos diferenciados dentro de la estructura productiva mexicana.

La inserción de México al mercado mundial trajo consigo un incremento del comercio exterior. Para el caso de las exportaciones, éstas se incrementaron en volumen, como se puede observar en la Gráfica 2, para el período de 1980 a 1996. La gráfica exhibe el crecimiento considerable que han tenido las exportaciones mexicanas dentro de este período, siendo la mitad de la década de los ochenta el punto de inflexión donde la línea muestra una clara tendencia hacia el crecimiento. México pasó de tener un índice del valor de las exportaciones de 10.83 en 1980 a uno de 57.70 en 1996, esto habla de la orientación exportadora que surgió a partir de las políticas del *Consenso de Washington*.

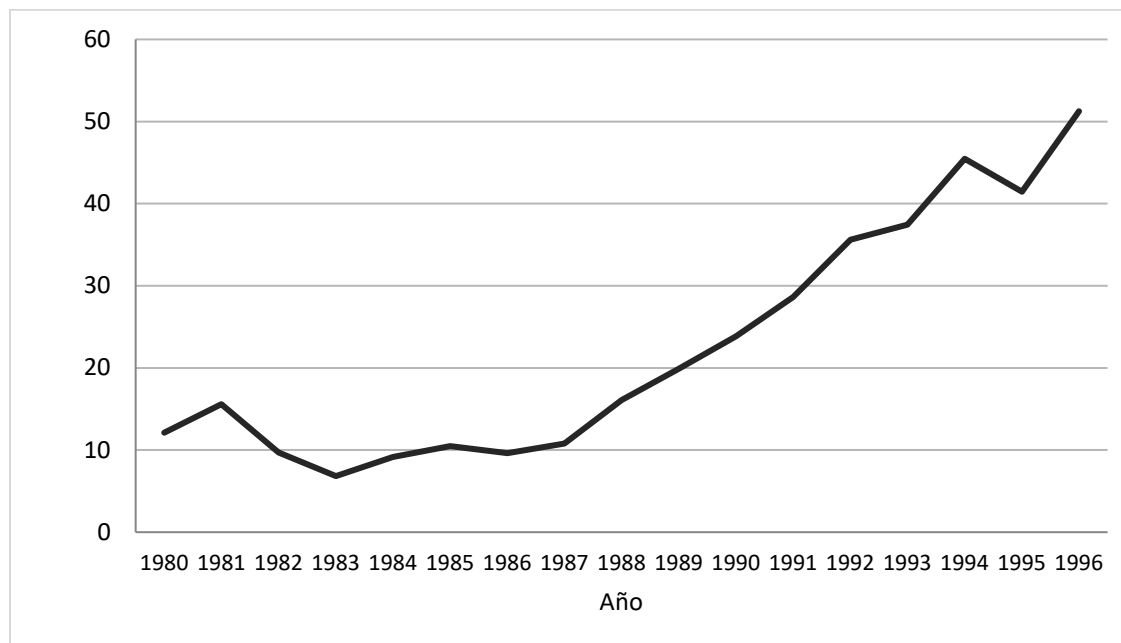
Gráfico 2. Evolución del índice de valor de las exportaciones, 1980-1996. (2000=100)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

Sin embargo, un fenómeno particular que también se dio tras estos cambios estructurales es que el peso de las importaciones no se redujo considerablemente. Para evidenciar esto, se muestran las cifras de la evolución del índice del valor de las importaciones mexicanas en la Gráfica 3. México tuvo valores muy estables en los primeros siete años de la década de los ochenta, sin embargo, a partir de 1987 las importaciones han tendido una tendencia marcada hacia el crecimiento, pasando de 10.78 a 51.25 para el año de 1996.

Gráfico 3. Evolución del índice del valor de las importaciones, 1980-1996. (2000=100)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

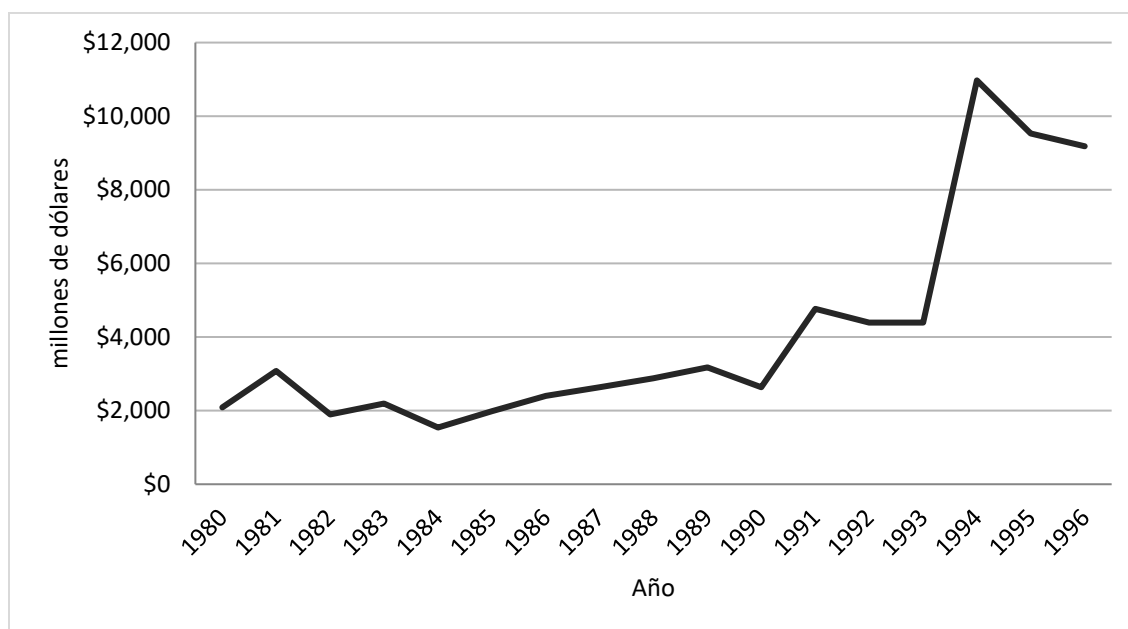
El objetivo de traer a colación las importaciones es para entender el cambio estructural que trajo consigo la apertura comercial. Si bien las exportaciones crecieron, esto no quiere decir que las importaciones se mantienen en números menores. La liberalización comercial que fue parte de las medidas de *Consenso de Washington* generó un auge de las exportaciones no petroleras pertenecientes al sector manufacturero¹⁷, pero también indujo el aumento de las importaciones.

Otro elemento que debe ser tomado en cuenta es que la liberalización también se dio en los flujos de inversión del resto del mundo hacia México. Para dar cuenta de este fenómeno se presenta la Gráfica 4, la cual presenta la evolución de la inversión extranjera directa (IED) entre 1980 y 1996. Los flujos de IED tuvieron un comportamiento lento en un primer

¹⁷ Sobre este punto Moreno-Brid & Ros (2010) mencionan lo siguiente: “[la] liberalización comercial y el TLCAN [...] afectaron en forma radical el modelo de especialización de las exportaciones. De ser una economía esencialmente exportadora de petróleo a comienzos de los años ochenta, México se convirtió en pocos años en un actor importante en el mercado mundial de manufacturas, y transformó radicalmente la gama de sus exportaciones. (p. 244)”

momento, pero con tendencia positiva, hay que tomar en cuenta que de 1984 a 1988 la IED pasó de 1,541 millones de dólares a 2,880.1 (un incremento de casi el 87%). Sin embargo, a partir de la década de los noventa la tendencia se volvió mucho más pronunciada. De 1990 a 1996 la IED fue de 2,663.3 millones de dólares a 9,185.5 (un incremento considerable de casi 245%).

Gráfico 4. Evolución de la inversión extranjera directa, 1980-1996.



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPALSTAT

El segundo auge mostrado en la Gráfica 4 corresponde a la etapa de reestructuración más profunda. La explicación de este fenómeno está ligado al importante papel que jugaron las empresas transnacionales (ET's) en el proceso de reestructuración mexicana. De acuerdo con el análisis Bielschowsky & Stumpo (1998: 246) son las ET's, tanto las que ya operaban como las que llegaron en el proceso de liberalización comercial, las principales promotoras de la reorientación industrial hacia el mercado de los Estados Unidos. Son estas unidades económicas las que han pasado de una producción al mercado local, a convertirse en ramas que ensamblan y exportan al mercado externo. Esta reorganización generó una disminución del grado de complejidad y de integración vertical (Bielschowsky & Stumpo, 1998: 249).

Además, siguiendo el análisis de Bielschowsky & Stumpo (1998: 248) las ET's se colocaron en los sectores industriales que más fácilmente se adaptaron a la orientación hacia la exportación, dichos sectores son el automotriz, equipos de telecomunicaciones y de informática, química/petroquímica y maquila.

Como se adelantó, los sectores beneficiarios de estos cambios estructurales fueron los sectores manufactureros de baja intensidad tecnológica y en conocimiento, además de ser intensivas en mano de obra (Pozas, 2010: 36, 47). Dichos sectores se caracterizan por ser dependientes de las importaciones de insumos, lo cual condiciona la capacidad de arrastre del valor agregado generado por los sectores exportadores al ser mínimos los encadenamientos hacia atrás dentro del país (Moreno-Briud & Ros, 2010: 251-252). Otro importante aspecto para entender los impactos de la liberalización comercial sobre la estructura productiva es que muchas de las importaciones se dieron gracias al desplazamiento de industrias previamente protegidas y que difícilmente pudieron competir con las importaciones, como es el caso de la industria textil.

En general, las transformaciones estructurales traídas con la adopción de las medidas del Consenso de Washington generaron un sector industrial manufacturero capaz de competir en el mercado mundial, pero sin gran capacidad de arrastre, por lo que los niveles de productividad se han mantenido estancados. En este sentido, la difusión de los frutos de un sector moderno deja bastante que desear. Por lo que la reestructuración si bien cambió la matriz productiva y exportadora de México, no pudo superar los problemas de la heterogeneidad estructural. En el siguiente capítulo se discutirá esta cuestión.

3. México y la apertura comercial. Incremento de la heterogeneidad estructural y de la desigualdad de los ingresos

En este punto de la investigación, se tiene un panorama teórico del significado de la heterogeneidad estructural como fuente de desigualdad dentro de la estructura económica

mexicana. Además, gracias al contexto histórico se puede saber que el proceso de liberalización comercial que formó parte de las medidas del *Consenso de Washington* transformó la estructura productiva, generando un sector industrial moderno con una gran capacidad para exportar (sobre todo a los Estados Unidos), pero que no genera encadenamientos productivos dentro del país y que, además, se concentra en actividades de bajo valor agregado. En este capítulo toca realizar un análisis de los efectos de la apertura comercial en México sobre la heterogeneidad estructural y el impacto de ésta en la desigualdad de los ingresos laborales.

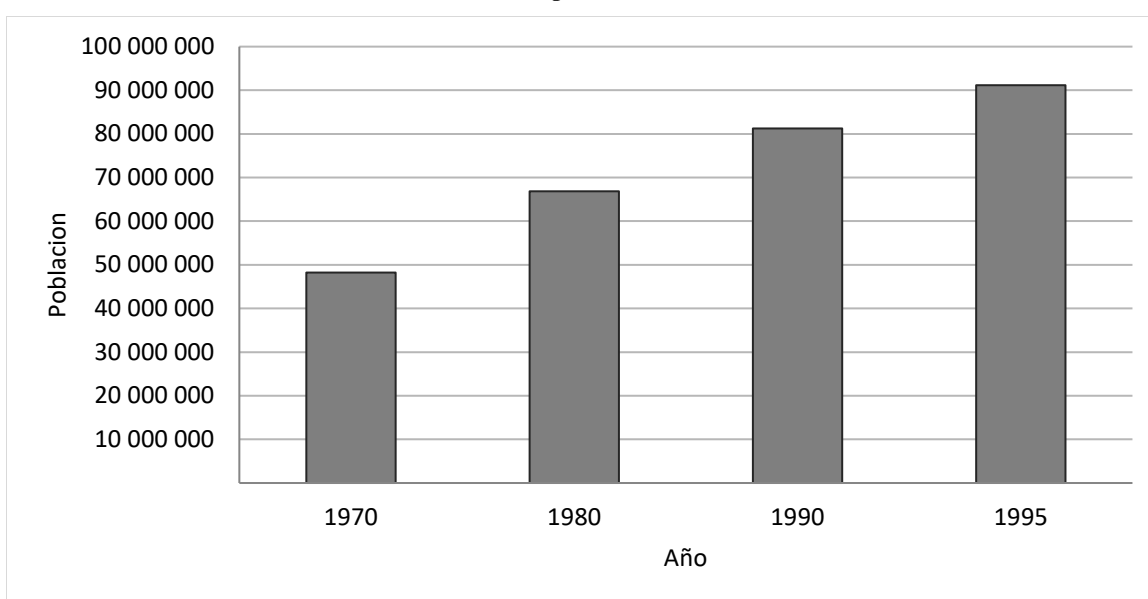
En la primera parte de este capítulo, se hablará del mercado de trabajo en el contexto de la reestructuración y los desajustes que se presentaron. Posteriormente, utilizando evidencia empírica con base en los datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) se presenta un análisis de los ingresos laborales mediante el coeficiente de Gini y la curva de Lorenz tratando de demostrar que el análisis hasta aquí realizado efectivamente tuvo impactos sobre la desigualdad de los ingresos laborales.

3.1. Reestructuración y empleo en los años ochenta

Las políticas económicas del Consenso de Washington impulsaron una liberalización comercial basada en la desprotección (apertura indiscriminada de los sectores a la competencia internacional), desregularización y desestatización del sistema económico mexicano; sin embargo, estas a la par contribuyeron al debilitamiento de las cadenas productivas internas, lo cual ha tenido un impacto negativo en el crecimiento del empleo (Aguilar, 2017: 1). En este subapartado se revisarán los impactos de la reestructuración en el mercado de trabajo mexicano. Una cuestión importante de fondo es que la heterogeneidad de la estructura productiva mexicana se vio ampliada, lo cual ha impactado en la estructura del empleo (CEPAL, 1991: 59). Esto está en consonancia con el marco teórico revisado en el capítulo 1.

Para tener un análisis completo del mercado de trabajo, primeramente, se aborda el lado de la oferta de dicho mercado, para ello se presenta un análisis de los principales factores demográficos que lo definen, los datos correspondientes a la dinámica poblacional la cual condiciona el tamaño y la distribución de la mano de obra (Castillo, 2004: 111). La importancia de traer a discusión estos fenómenos radica en que una presión por el lado de la oferta puede generar desequilibrios en el mercado de trabajo, más en un contexto de reestructuración económica y productiva que afecta a la composición de la demanda laboral.

Gráfico 5. Dinámica de la población en México, 1970-1995



Fuente: Elaboración propia con datos de las Estadísticas Históricas de México 2014 del INEGI (2014: Cuadro1.3).

Durante la segunda mitad del siglo XX México vivió un fenómeno de crecimiento demográfico que llegó a tener el pico de sus tasas de crecimiento en los años setenta, sin embargo, este crecimiento se fue desacelerando para las siguientes décadas. La Gráfica 5 da cuenta del importante crecimiento poblacional a lo largo del período de 1970 a 1995. México sumó en este período de veinticinco años una cantidad de 42.93 millones de habitantes, es decir, un crecimiento bastante considerable de poco más del 89%. Utilizando los mismos datos de la Gráfica 5, se calcula que en el período de 1970-1980 se presentó la mayor tasa de crecimiento anual del 3.01%, mientras que para 1980-1990 está disminuyó a 1.8%. Esta

cuestión es relevante para el análisis del mercado de trabajo ya que la bonanza poblacional de los años setenta habla de que en los siguientes años (década de los ochenta y noventa) se ampliará la oferta de mano de obra. La reestructuración en México llega en un período demográfico donde un crecimiento de la población trae consigo, en el mediano plazo, un incremento de la población en edad de trabajar y con ello de la oferta de mano de obra.

Para hablar en concreto del crecimiento de la mano de obra se utiliza como indicador la Población Económicamente Activa (PEA)¹⁸, cuyos datos se presentan en la Tabla 1 para el período de 1970 a 1995. Utilizando los datos de la Tabla 1, se calcula que en el subperíodo que va de 1970 a 1980 la PEA tuvo una tasa de crecimiento anual del 4.96%, lo cual sumó a 11.1 millones de mexicanos a la PEA. Esta presión creciente seguirá en aumento en los siguientes años 1990 y 1995.

Tabla 1. Dinámica de la población económicamente activa (PEA), 1970-1995

Año	PEA
1970	12,955,057
1980	22,066,084
1990	24,063,283
1995a/	35,844,545

Notas: a/ Esta cifra es calculada con base a la distribución porcentual de la población de 12 años y más tomadas del Censo de Población y Vivienda 1995, a diferencia de los otros años que corresponden a cifras tomadas de los Censos de Población.

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de las Estadísticas Históricas de México 1999 del INEGI (1999: 311, Cuadro 6.4)

La dinámica de la PEA observada en la anterior tabla da cuenta que el lado de la oferta del mercado de trabajo generó presiones. A continuación, se hablará de cómo la demanda laboral se comportó, cuántos empleos y en qué sectores fueron ubicadas las nuevas posiciones de trabajo.

¹⁸ Martínez (2007: 22) explica que la PEA es aquella población que cumple con los requisitos de tener edad para trabajar y desear trabajar.

Los impactos de las políticas del *Consenso de Washington* que generaron una reestructuración productiva tuvieron varias consecuencias para las dinámicas de la demanda de empleo y el mercado de trabajo. Según Rendón y Salas (1993) los principales cambios que se dieron en la década de los ochenta se pueden enunciar de la siguiente forma:

- 1) La pérdida de la capacidad relativa del sector manufacturero para generar nuevas ocupaciones¹⁹. Las explicaciones de este fenómeno son combinadas y deben diferenciar las dinámicas de los sectores modernos frente al sector atrasado. Las industrias del primer conjunto, debido al cambio técnico acelerado por la competencia internacional; las segundas, por su incapacidad para competir en condiciones de crisis y apertura comercial. Esto se ve reflejado en que, entre 1980 a 1985, más de una tercera parte (370 000 empleos generados) del crecimiento en el empleo total fue atribuida a las actividades de manufactura. En cambio, para 1985-1988, este sector contribuyó con menos del 15% de las nuevas ocupaciones. Esta dinámica se debió al crecimiento de las actividades maquiladoras y de las quiebras y cierres de empresas e industrias nacionales en múltiples ramas orientadas al mercado interno. Tomando las cifras de 1980, las divisiones más afectadas han sido las industrias metálicas básicas, la industria textil, de prendas de vestir e industrias del cuero y la industria de productos metálicos y equipos. (Rendón & Salas, 1993: 725, 727)
- 2) El freno a la creación de fuerza de trabajo asalariada. El trabajo no asalariado es característico de los sectores comerciales y de servicios, es decir, a los productores de bienes no transables. Por ello, la ampliación de estos sectores funge como freno a las actividades asalariadas. (Rendón & Salas, 1993: 726)

¹⁹ Julio López Gallardo (2000: 318-319) realiza el ejercicio de construir una serie de tiempos para el empleo y la producción para el sector formal manufacturero con base en la Encuesta industrial mensual (Ver gráfica 2 en López Gallardo, 2000). Sus hallazgos hacen énfasis en la pérdida de absorción de fuerza de trabajo del sector manufacturero formal. En un primer momento, a partir de los años ochenta, la pérdida de dinamismo del sector manufacturero explica la caída del empleo en el sector. Sin embargo, este paralelismo tiene un quiebre en 1987, cuando la producción se recupera, pero no así el empleo, ya que su caída se profundizó. Por otro lado, la explicación de este fenómeno de acuerdo con el mismo López Gallardo (2000:322) está en que la inserción internacional tras la liberalización comercial del sector manufacturero mexicano ha creado presiones para elevar la productividad del trabajo para garantizar la competitividad, lo cual ha traído como resultado indirecto la débil absorción de empleo.

- 3) El crecimiento de las actividades económicas a pequeña escala, las cuales se concentran en el sector terciario. En 1988, en el sector servicios, los establecimientos de menos de 6 personas representaban casi 90% del total de unidades y concentraban 41% del empleo sectorial. En contraste, los establecimientos con más de 500 personas eran solo .03% del total, a la par que abarcan poco más de 7% de la ocupación. En el comercio, los pequeños negocios representan 94% de los establecimientos y 56% del empleo generado en el sector. En las manufacturas las condiciones son distintas ya que 50% de la ocupación se ubicó en unidades con menos de 250 personas, es decir en 98% de las unidades. (Rendón & Salas, 1993: 724).
- 4) La terciarización del trabajo es parte del proceso de declinación de la industria manufacturera como el principal generador de empleo, este carácter se perdió en el año 1988, dando paso al incremento de la absorción por parte del sector servicios (que es parte del sector terciario) en lo que corresponde a puestos de trabajo asalariado. (Rendón & Salas, 1993: 725)

Estos hechos son parte de los procesos que se dieron dentro reestructuración del capitalismo en México y que fueron analizados en el capítulo 2, es importante señalar como un aspecto relevante la polarización de los sectores productivos, ya que por un lado se encuentra un sector productivo mayoritario y deprimido que continúa volcado hacia el mercado interno, y uno reconvertido (en parte transnacional y en parte nacional) que ha logrado aumentar su productividad y que está volcado preferentemente al mercado externo (Martínez, 1994: 46-47).

Como se puede inferir a partir de lo expuesto por Teresa Rendon & Carlos Salas (1993), es que esta polarización productiva afecto a la demanda de trabajo y con ello se modificaron los mercados de trabajo, ya que el sector de mayor absorción no es la industria manufacturera moderna con capacidad de exportación, sino las ramas del sector servicios que se caracterizan por contener unidades de pequeña escala y poca productividad. Todo esto generó un desajuste del mercado de trabajo que se puede comprobar por medio del crecimiento del desempleo y del empleo en la economía informal.

Márquez & Ros (1990) afirman que la crisis de 1982 y las políticas adoptadas con posterioridad afectaron a la demanda de empleo de los sectores modernos que tendría que repercutir en un aumento del desempleo. Sin embargo, las cifras oficiales de tasa de desempleo abierto sólo aumentaron dos puntos porcentuales entre 1981 a 1984, bajando posteriormente en lapso de breve recuperación durante 1985; esto quiere decir que el conjunto de fuerza de trabajo expulsada del sector formal no pasó al desempleo abierto, por ello es que dicho fenómeno no se registra en los cambios de la tasa de desempleo, más bien el exceso de oferta laboral fue absorbida por la economía informal o “desempleo disfrazado” (Márquez & Ros, 1990: 366-367).

Para tener un panorama de lo sucedido en este período de crisis y reestructuración se muestran los datos de la Tabla 2, la cual muestra en términos de tasas de variación acumulada anual para el período 1981-1985 diferentes indicadores correspondientes al desempleo y al empleo no agrícola y a su distribución entre el sector formal público y privado y el informal.

Tabla 2. Ajuste del mercado de trabajo en México 1981-1985

Tasa de variación acumulada				
Desempleo	Empleo no agrícola	Sector Informal	Sector Público	Sector Privado
6.6	3.6	8.4	7.4	-0.7

Fuente: Elaboración propia con base a los datos de PRELAC mostrados en Tokman (1987: cuadro 1, 519).

En México, durante estos años de dominio de las políticas del *Consenso de Washington*, el desempleo creció anualmente 6.6%, una cifra muy superior al crecimiento del empleo no agrícola con un 3.6%. Pasando al crecimiento de los diferentes sectores, cabe destacar que es el sector informal el que tuvo un mayor avance en absorción laboral anual, colocándose con un 8.4% por arriba del sector público y de un muy contraído sector privado que incluso tuvo una tasa negativa.

En general, lo aquí expuesto da cuenta de una serie de desequilibrios en los mercados laborales debido a las política de reestructuración que han fortalecido la *heterogeneidad*

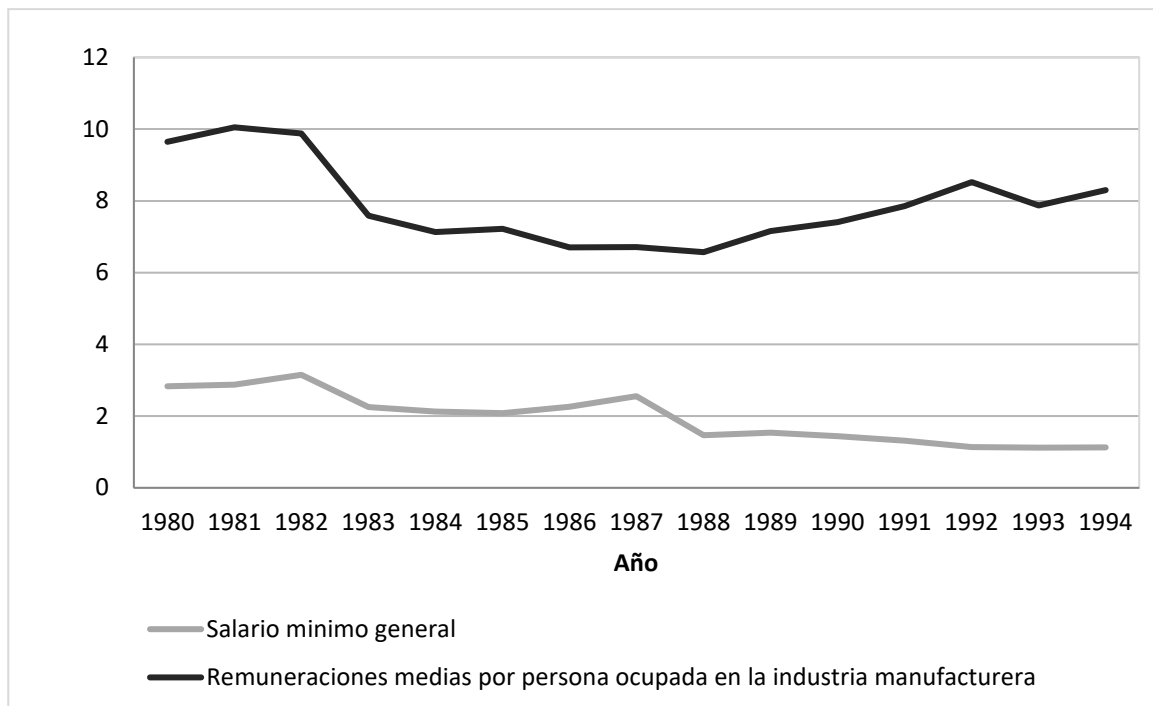
estructural, debido a la dispersión de las productividades y al fortalecimiento de un sector moderno industrial de exportación que ha sido incapaz de generar encadenamientos, este hecho es el que ha generado un cambio en la composición de la demanda laboral la cual no ha sido capaz de hacer frente a la oferta laboral, por ello se mantienen fenómenos como el excedente de mano de obra y que no sólo se presenta como un desempleo abierto, sino como un subempleo en el sector informal, acentuando el peso del estrato menos productivo en la composición de la estructura laboral.

3.2. Crecimiento de la desigualdad de los ingresos laborales en los años de reestructuración.

La *heterogeneidad estructural* no fue abatida, más bien se mantuvo durante las políticas del *Consenso de Washington*, este proceso tuvo su correlato en la segmentación de los mercados laborales y en las remuneraciones salariales. Este fenómeno es parte de los desajustes estructurales que se consolidaron a partir de las reformas económicas y que desequilibraron los mercados de trabajo en México (Gallardo, 2000: 334-336).

Para dar una aproximación de las disparidades salariales entre sectores, se presenta la Gráfica 7 con base a los datos contenidos en Cortés (2000: 254). En ella se compara el salario mínimo general y las remuneraciones medias por persona ocupada en la industria manufacturera para el período de 1980 a 1994.

Gráfica 7. Remuneraciones al trabajo, 1980-1994.



Fuente: Elaboración propia con base en los datos presentados por Cortés (2000: anexo 2.254)

La Gráfica 7 da una imagen del proceso de dispersión de un componente clave de los ingresos laborales, ya que se comparan los ingresos de uno de los sectores mejor posicionados por la reestructuración económica, la manufactura, la cual es un sector moderno de la economía mexicana capaz de competir en el mercado mundial con respecto a un monto salarial que incluye a todos los trabajadores de la economía en general. En un primer subperíodo (1980-1988), el cual incluye los años turbulentos de la crisis de la deuda, las tendencias de las remuneraciones al trabajo en el sector manufacturero fueron negativas igual que lo sucedido con el salario mínimo. Las remuneraciones al personal ocupado en la manufactura cayeron un 31.9% mientras que el salario mínimo se contrajo un 48.06%. Sin embargo, tras la reestructuración de la economía mexicana, este paralelismo cesa. En el siguiente subperíodo (1988-1994), la tendencia de las remuneraciones en la manufactura es positiva mientras que la del salario mínimo es la del estancamiento: el sector manufacturero tuvo un 13.5% de incremento en las remuneraciones laborales mientras que el salario mínimo se contrajo en un 23.1%,

Para continuar con la explicación del proceso de dispersión de los ingresos laborales, también se trae a colación el planteamiento de Márquez & Ros (1990), quienes hilan el impacto de la reestructuración del empleo con el tema de la desigualdad de los ingresos a través de la dispersión de las remuneraciones tanto del sector formal como del informal:

“La disminución de los ingresos reales y del empleo en el ámbito formal tuvo dos efectos en el mercado de mano de obra informal: aumentó el excedente de la fuerza de trabajo urbana sobre el empleo formal y al mismo tiempo redujo la demanda de servicios y productos informales por parte del sector moderno. Por lo tanto, no sólo aumentó el empleo informal, sino que también disminuyeron los ingresos reales medios informales por efecto de factores tanto de oferta como de demanda. De acuerdo con los cálculos del PREALC, los ingresos reales por ocupado del sector informal bajaron en promedio 17.6 % entre 1981 y 1983, una declinación menor que la de los salarios reales formales pero que ocurrió a partir de un nivel de ingreso menor (P.368-369).”

Estos análisis aportan a la explicación de cómo la segmentación de los mercados laborales, entre estratos modernos y rezagados, genera desigualdad en ingresos laborales, sobre todo porque aumentó el peso que tienen los segundos en el empleo a nivel general.

Para analizar de manera más exhaustiva los impactos de la reestructuración y de las medidas del *Consenso de Washington* sobre los ingresos laborales, se construyó el ingreso laboral con base a los microdatos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) de 1984 y 1994²⁰. Posteriormente, con el objetivo de añadir evidencia al fenómeno de incremento de la desigualdad durante el período de estudio, se calcularon los coeficientes de Gini²¹ para ambos años. Los valores de dicho indicador se presentan en la Tabla 3.

²⁰ Es importante mencionar que dentro del período de estudio hubo más años en los que se elaboró la ENIGH: 1977, 1984, 1989, 1992, 1994. En este trabajo sólo seleccionamos 84 y 94, ya que se consideran años claves para el período de entrada en vigor de las medidas del *Consenso de Washington*, así como en la consolidación de la reestructuración que estas provocaron en México. De acuerdo con el marco histórico presentado en el capítulo 2, 1984 es un año posterior a la crisis estructural (1970-1982) y de los primeros años del arribo de las medidas de reestructuración (1982-1994). Mientras que 1994 corresponde a un año donde la mayoría de las reformas ya se habían puesto en práctica.

²¹ Sobre el coeficiente de Gini, la razón por la cual se escogió este indicador de concentración es debido a la facilidad de cálculo e interpretación, además de que dicho indicador tiene la característica de resumir la manera

Tabla 3. Medidas de desigualdad en el ingreso laboral para 1984 y 1994.

	1984	1994
Coefficiente de Gini	0.523	0.599

Fuente: Elaboración propia con base en los microdatos de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH) 1984 y 1994.

La evidencia apunta a una elevación del coeficiente de Gini de 0.523 a 0.599 de 1984 a 1994, lo que significa un crecimiento de poco menos del 15% de este indicador. Estos cambios reflejan el crecimiento de la desigualdad producto del fenómeno que se ha venido describiendo en este ensayo: la persistencia de la heterogeneidad estructural durante la aplicación de las medidas de restructuración y su impacto en las asimetrías del mercado laboral.

Un análisis gráfico²² del incremento de la desigualdad de los ingresos laborales se observa en la comparación de las curvas de Lorenz²³ para los años 1984 y 1994 en la Grafica 8. La curva de Lorenz más alejada de la recta de equidistancia (línea de equidad perfecta)²⁴ es la

en cómo se distribuye una variable entre un conjunto de individuos (Medina, 2001:7, 9). Una explicación muy detallada de cómo se realiza la estimación del Coeficiente de Gini se encuentra en Cortés & Rubalcaba (1982: 47-60). Además de ser utilizado en diversos trabajos revisados como Cortés & Vargas (2017) y Chiguil (2019).

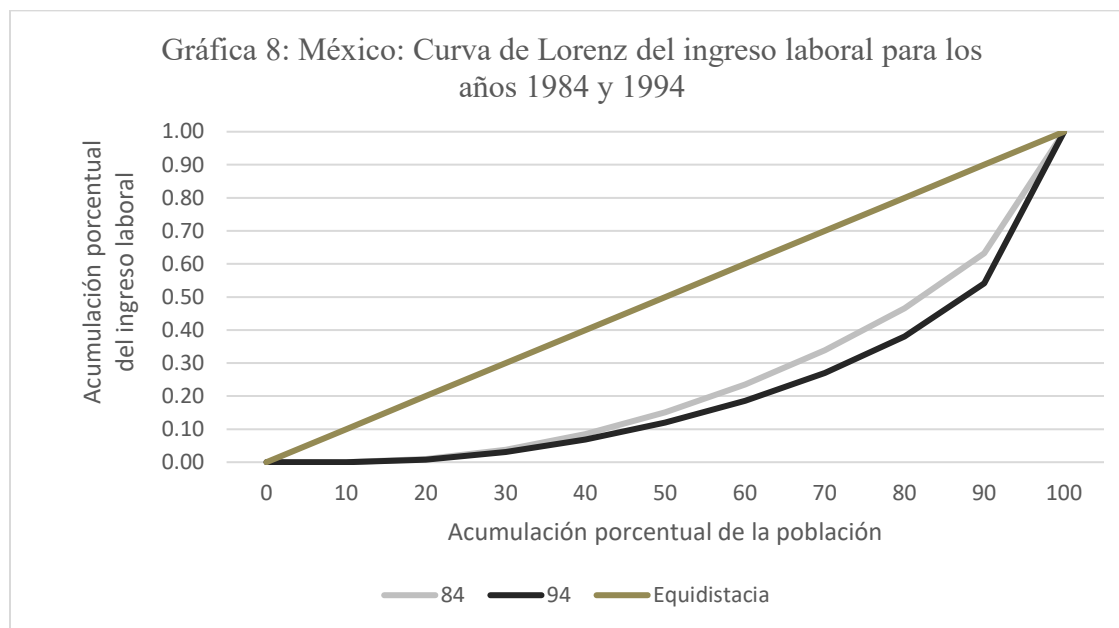
²² De acuerdo con Cortés & Rubalcaba (1982: 53-56) la razón de concentración de Gini tiene dos interpretaciones: la aritméticoestadística y la geométrica. La primera corresponde a la estimación y análisis del Coeficiente de Gini, el cual fue presentado aquí en la Tabla 3 y posteriormente analizado; dicha cifra está asociada a un análisis de grado de la concentración. La interpretación geométrica se deriva a partir de las curvas de Lorenz y la recta de equidistancia; este análisis es importante ya que analiza la forma de la concentración. Por esta razón retomaremos dicho análisis en este ensayo.

²³ De acuerdo con Medina (2001: 14): "...[la] curva de Lorenz representa el porcentaje acumulado del ingreso (%Y) [eje de las ordenadas] recibido por un determinado grupo de población (%P) [eje de las abscisas] ordenado en forma ascendente de acuerdo a la cuantía de su ingreso ($Y_1 \leq Y_2 \leq \dots Y_n$).” Hay que señalar que con las n unidades de la población ordenados de manera creciente respecto al valor de sus ingresos “[...] se forman g grupos de igual, llamado percentiles. La curva de Lorenz se define como la relación que existen entre las proporciones acumuladas de población (%Pi) y las proporciones acumuladas de ingreso (%Yi). (p.14)”

²⁴ La línea de equidad perfecta se representa como una línea de 45° (Medina, 2001: 14). Para Cortés & Rubalcaba (1982) esta recta corresponde al caso idealizado que expresa “[...] la distribución teórica construida sobre la base del principio de repartición igualitaria [...] (p. 49)” Esto es ejemplificado por estos mismos autores de la siguiente forma: “[...] si se distribuye equitativamente un total, entonces a una determinada proporción de las unidades le corresponderá la misma proporción en la variable: así, por ejemplo, el 0.25 de las unidades habrá acumulado el 0.25 de la variable, el 0.50 de las unides habrá acumulado el 0.50 de la variable y así sucesivamente. (p. 49)”.

de 1994 en comparación con la del 84²⁵. Este alejamiento es la forma gráfica (geométrica) del incremento de desigualdad en la distribución del ingreso laboral.

Gráfico 8. México: Curva de Lorenz del ingreso laboral para los años 1984 y 1994



Fuente: Elaboración propia con base en los microdatos de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares 1984 y 1994

Para un análisis más detenido de los valores de las curvas de Lorenz se muestra la tabla 4. Sin embargo, el análisis de dichos valores no es tan intuitivo si se quiere saber qué deciles de la población presentaron los mayores aportes a la concentración de ingreso durante el período de estudio. Lo único que se reafirma con estas cifras es que hay un alejamiento de la diagonal de distribución perfecta.

²⁵ Para poder entender de mejor manera porqué una curva más alejada a la línea de equidad perfecta corresponde a una distribución más concentrada, hay que tomar en cuenta lo siguiente: “En la medida que la curva de Lorenz se aproxime a la diagonal, se estaría observando una situación de mayor igualdad, mientras que cuando se aleja, la desigualdad se incrementa. Obviamente, el punto (0,0) significa que el 0% de la población tiene el 0% del ingreso, en tanto que en el extremo opuesto el 100% de la población concentra todo el ingreso. (Medina, 2001: 14)”.

Tabla 4. Valores de las Curvas de Lorenz de la distribución del ingreso laboral en México en 1984 y 1994.

Decil	Frecuencias acumuladas del ingreso laboral 1984	Frecuencias acumuladas del ingreso laboral 1994
1	0.00	0.00
2	0.01	0.01
3	0.04	0.03
4	0.08	0.07
5	0.15	0.12
6	0.24	0.19
7	0.34	0.27
8	0.47	0.38
9	0.63	0.54
10	1.00	1.00

Fuente: Elaboración propia con base en los microdatos de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares 1984 y 1994

Un análisis más detenido de la evolución de la desigualdad debe tener el objetivo de mostrar en qué segmentos de la población se dieron los mayores aportes al proceso de incremento de la concentración del ingreso laboral entre 1994 a 1984. Para abordar esta cuestión, se utilizará un análisis de Curva de Incidencia del Crecimiento (GIC, por sus siglas en inglés) (Ravallion & Chen, 2003)²⁶, las cuales serán calculadas a partir del ingreso laboral medio de cada uno de los deciles de la distribución, así como del total de ambos años. Los resultados se presentan en la Gráfica 9.

El objetivo de la Gráfica 9 es entregar información sobre qué deciles aportaron al fenómeno de incremento de la desigualdad en el período de estudio. El primer elemento que se debe tomar en cuenta es que para el ingreso laboral medio total (sin tomar en cuenta su distribución por deciles) la tasa de crecimiento total del período fue del 13.3%. En la Gráfica 9, ésta se representa mediante una línea horizontal (línea de color vino) paralela al eje de las abscisas. La finalidad de esto es hacer una comparación con las tasas de crecimiento del ingreso laboral medio de cada uno de los deciles que se ven representadas por la curva GIC de la gráfica.

²⁶ El uso de la GIC es usado para analizar de manera gráfica la tasa de crecimiento de alguna variable de ingreso entre dos puntos en el tiempo para cada percentil de la distribución y hacer la comparación con la tasa de crecimiento total (Banco Mundial, s/f).

Gráfico 9. Curva de incidencia del crecimiento del ingreso laboral medio (pesos del 2014) en los años 1984 y 1994 por deciles



Fuente: Elaboración propia con base en los microdatos de la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares 1984 y 1994

Los resultados de la Gráfica 9 son bastante intuitivos. La evolución del ingreso laboral medio de 1984 a 1994 estuvo distribuida de una manera desigual, teniendo un mayor aporte por parte de los deciles 9 y 10. Es decir, el 20% de la población que concentra el ingreso laboral aumentó en tasas de crecimiento cercanas o alejadas de la tasa de crecimiento total del período (13.3%). Por ejemplo, el decil 9 con una tasa del 9% y el decil 10 con una tasa del 40.5%. Con respecto a este último valor, es claro su marcado alejamiento del promedio del crecimiento del período. Esto contrasta con lo sucedido en los cambios del ingreso laboral del 80% de la población restante, donde las tasas de crecimiento del ingreso laboral medio fueron negativas.

Con esta evidencia, se pueden ubicar que el incremento de la desigualdad del ingreso laboral sufrida en el período de 1984 a 1994 fue gracia al crecimiento de la concentración del 20% de la población con mayores ingresos laborales; mientras que la otra cara del proceso fue la pérdida del 80% de la población con menores niveles.

Los resultados hasta aquí mostrados están en concordancia con el análisis teórico e histórico realizado a lo largo de este trabajo. Las medidas del *Consenso de Washington* reestructuraron la economía mexicana, sin embargo, el cambio acentuó la heterogeneidad estructural y las asimetrías en los mercados laborales. Muchos hogares que obtenían ingresos laborales de sectores que fueron desplazados tuvieron una disminución de su participación en el ingreso laboral total, mientras que los sectores que más avanzaron generaron un ingreso laboral mayor; como consecuencia de ello, se polarizaron las percepciones salariales y generaron un incremento en la desigualdad.

Además, se debe tomar en cuenta que la desigualdad de los ingresos por remuneraciones laborales tiene un fuerte impacto en los ingresos monetarios, ya que estos tienen una amplia contribución al ingreso de las personas, se debe recordar que el ingreso monetario de los hogares se constituye por las remuneraciones del trabajo, la renta empresarial, renta de la propiedad y transferencias (Cortés, 2000: 26, 151). Hay que tener en cuenta que con base a los datos presentando por Cortés (2000: Cuadro 33, p.151) con respecto a la contribución de las remuneraciones al trabajo al ingreso monetario total de los hogares durante los años en que se elaboró la Encuesta Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH 1977, 1984, 1989, 1992, 1994) que abarcan nuestro período de estudio dan cuenta que las remuneraciones al trabajo oscilan entre el 60% y el 67%, pero en todos los casos es la fuente de ingresos de mayor peso. Estas cifras ayudan a la comprensión de los impactos del mercado laboral asimétrico en la desigualdad del ingreso monetario, no solamente del laboral.

Es importante añadir que de acuerdo con Cortés & Vargas (2017: 46), México venía de un proceso de reducción de la desigualdad del ingreso monetario²⁷ para el período que va de 1977 a 1984. A pesar de la crisis económica de 1982, el coeficiente de Gini se redujo,

²⁷ Los elementos metodológicos que deben ser tomados en cuenta para entender el ajuste de los datos de los ingresos para la construcción de deciles y de índices de Gini comparables están presentes en Cortés (2000:51-54) y en Cortés & Vargas (2017: 45): la abstención de usar ingreso corriente total, es decir, la suma del ingreso monetario y no monetario, se basa en que la ENIGH 77 no provee de información sobre el ingreso no monetario, es por ello que para la construcción de los deciles y del índice de Gini se utiliza solamente ingreso monetario. Además, los cálculos se realizaron con datos agrupados. Se usaron los microdatos de las encuestas.

pasando de 0.496 a 0.456, esto quiere decir una reducción de la desigualdad de los ingresos corrientes monetarios de los hogares²⁸.

Siguiendo con el análisis de la evolución de la desigualdad de los ingresos de los hogares para el período 1984 y 1994 (años en los que se realizó el ejercicio del cálculo de la desigualdad para los ingresos laborales). Es necesario resaltar que, para este caso las ENIGH de los años 1984 y 1994 sí dan la información necesaria para utilizar el ingreso corriente total. Además, se utilizan el ingreso corriente total per cápita de los hogares para la formación de los deciles²⁹.

De acuerdo con Cortés & Vargas (2017: cuadro 3 y 4, pp 49 y 51) para los años transcurridos de 1984 a 1994 la desigualdad medida por el índice de Gini de los ingresos totales per cápita de los hogares se ha ido acrecentando, pasando de un valor de 0.492 en 1984 a 0.534 en 1994. Dicho incremento en la desigualdad es explicado por la pérdida de participación porcentual de los hogares dentro del ingreso per cápita de los primero nueve deciles de la distribución; además del considerable crecimiento del porcentaje apropiado por el decil decimo decil.

En cierta forma, el incremento de la desigualdad del ingreso total es producto del incremento de los ingresos laborales debido a su peso. Pero más allá de una simple correlación, este trabajo resalta la importancia que tiene la heterogeneidad estructural generadora de mercados

²⁸ Las explicaciones de este fenómeno no parecen ser intuitivas, ya que se esperaría que en un momento de crisis la desigualdad aumentara. Una parte de la explicación radicaría en las tendencias a la disminución de la desigualdad que se venían observando desde 1963, la cual se mantuvo, aunque de manera mucho más lenta que años atrás, hasta 1984 (Cortés, 2013: 17); lo cual se relacionó al tipo de régimen de acumulación adoptado por el país basado en una industrialización sustitutiva de importaciones que requería del ensanchamiento del mercado interno, lo cual se traducía en el ensanchamiento de las clases medias asalariadas (Guillén, 2021: 16). Otra explicación que es relevante tiene que ver con el análisis minucioso de las estrategias a las que recurren los hogares. Es decir, ante períodos de crisis y ajustes donde los ingresos monetarios se ven mermados, los hogares no actúan de manera pasiva, sino que actúan para disminuir el impacto negativo. En este sentido, se encuentra el trabajo Cortés (2000: Capítulo IV), el cual concluye que la estrategia de los hogares consistió en el incremento de los perceptores dentro de los hogares, sobre todo basada en el uso intensivo de la fuerza de trabajo femenina de más de 30 años. La estrategia de aumentar el uso e intensidad de la fuerza de trabajo de un hogar no es propia del subperíodo que va de 1977 a 1984, como observará más adelante, será un fenómeno recurrente en los siguientes años.

²⁹ La explicación exhaustiva de esta cuestión se basa en que hay una necesidad de controlar la influencia del tamaño del hogar con respecto a la ubicación dentro de los deciles. La idea se basa en que los hogares de mayor tamaño suelen encontrarse en los deciles más altos (Cortés & Vargas, 2017: 48-49).

laborales asimétricos que a su vez impactan en la polarización de las remuneraciones salariales, lo cual es una explicación estructural del incremento de la desigualdad que vivió México durante el auge de las medidas del *Consenso de Washington*.

Conclusiones

El ensayo tuvo como objetivo traer al plano de la discusión la idea de *heterogeneidad estructural* como origen estructural de la grave desigualdad que viven los países de América Latina. Para ello se explicitaron los vínculos entre ambos fenómenos. Revisando el marco teórico de la CEPAL en el capítulo 1, se encuentra hay una vinculación entre las asimetrías en la estructura productiva y en las estructuras laborales. Una estructura productiva polarizada, es decir, la presencia de estratos diferenciados por niveles de productividad que se combinan tiene como correlato una estructura laboral, donde unos cuantos trabajadores se logran insertar en los estratos más avanzados mientras que la mayoría de la oferta laboral es absorbida por el estrato menos productivo.

En este trabajo se decidió utilizar un caso particular en la historia económica: la entrada en vigor de la reestructuración y de las medidas del *Consenso de Washington* en México. El objetivo de analizar históricamente este período fue estudiar los cambios relevantes de la economía mexicana y su impacto sobre la estructura productiva. A pesar de que las diferentes reformas llevadas a cabo tenían el ambicioso objetivo de liberalizar la economía y generar una mayor eficiencia y competitividad, la realidad que se observó en el capítulo 2 es que la polarización productiva, producto sobre todo de la apertura comercial, en vez de disminuir se acentuó a lo largo de este período, por ello se afirma que la *heterogeneidad estructural* se mantuvo y la reestructuración productiva de la economía mexicana fue más bien regresiva.

Además, como se explicó en el marco teórico, para vincular los efectos de una *heterogeneidad estructural* acentuada con respecto a la desigualdad, es necesario hacer un análisis de la estructura laboral y vincular los desajustes que allí se presentaron con la

desigualdad específica de los ingresos laborales. El capítulo 3 cumplió con ese cometido mediante la estimación del coeficiente de Gini de los ingresos laborales para los años 1984 y 1994, la elaboración de las curvas de Lorenz y por medio del cálculo de los ingresos laborales promedio para cada decil de la población.

Los resultados que se presentaron es que de 1984 a 1994 México se movió a una distribución de los ingresos laborales más concentrada debido a que los últimos dos deciles incrementaron su participación en la apropiación del ingreso laboral. Mientras que se registró pérdidas relativas de los deciles con menores ingresos. Este fenómeno está vinculado al contexto de implementación de medidas asociadas al *Consenso de Washington* y a sus impactos de reestructuración productiva, donde la presencia de incrementos en las asimetrías productivas genera estructuras laborales polarizadas donde las remuneraciones a la fuerza de trabajo también se ven en un proceso de dispersión: pocos trabajadores en el sector productivo moderno y muchos en el atrasado (tanto formal como informal).

Estas conclusiones buscan abonar a la discusión del papel de las políticas de reestructuración (como fueron las que se dieron en este período de estudio) sobre la *heterogeneidad estructural* y, por ende, del subdesarrollo de las naciones como México. Hay la necesidad de retomar una reestructuración productiva que de manera consciente busque superar la acentuada e histórica *heterogeneidad estructural* cuyos beneficios se pudiesen ver en la distribución del ingreso.

Bibliografía

Aguilar, T. (2017). *Las repercusiones del cambio de la estrategia de crecimiento adoptado por el Estado en la capacidad de la estructura productiva mexicana para generar empleo de 1980 a 2003*. (Tesis de licenciatura en economía). México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de <https://repositorio.unam.mx/contenidos/305734>

- Arroyo, J. P. (2012). Fundamentos y génesis de la política económica del Estado neoliberal en México, 1980-2010- . En M. E. Romero Sotelo, *Fundamentos de la política económica en México 1910-2010* (págs. 333-426). México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Banco Mundial. (s/f). *LAC Equity Lab: Crecimiento Económico - Curva de Incidencia*. Revisado el 19 de Abril de 2023 de <https://www.bancomundial.org/es/topic/poverty/lac-equity-lab1/economic-growth/growth-incidence-curve#:~:text=La%20Curva%20de%20Incidencia%20del,entre%20dos%20momentos%20del%20tiempo>
- Bielschowsky, R. (1998). Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: una reseña. En R. Bielschowsky, *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados* (Vol 1, págs. 9-61). Santiago: Fondo de Cultura Económica y Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Bielschowsky, R., & Stumpo, G. (1998). Empresas transnacionales manufactureras en diferentes estilos de reestructuración en América Latina: los casos de Argentina, Brasil y México después de la sustitución de importaciones. En G. Stumpo (Ed.), *Empresas transnacionales, procesos de reestructuración industrial y políticas económicas en América Latina* (pp. 215-268). Comisión Económica para América Latina y el Caribe - Alianza Editorial.
- Boundi, F. (2013). Estructuralismo latinoamericano y neomarxistas: El origen del proceso de subdesarrollo de la periferia. *Apuntes del CENES*, 32(55), 9-31.
- Caravaca, J. & Espeche, X. (2021). La CEPAL en perspectiva: economía, posguerra y región en reuniones latinoamericanas (1942.1949). *Iberoamericana – Nordic Journal of Latin American & Caribbean Studies*, 50(1), 53-62.
- Castillo, A. L. (2004). *La dinámica del mercado de trabajo en México 1982-2000*. (Tesis de licenciatura en economía). México, D.F.: UNAM
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (1991). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1990*. (Vol 1). Santiago: CEPAL.

- Chiguil, F. A. (2019). *Heterogeneidad estructural y distribución del ingreso: el caso de México* (Tesis de licenciatura en economía). México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de <https://repositorio.unam.mx/contenidos/3599553>
- Cortés, F. (2000). *La distribución del ingreso en México en épocas de estabilización y reforma económica*, Porrúa-Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, México.
- Cortés, F. (2013) *Medio siglo de la desigualdad en el ingreso en México*. Economía UNAM, 10(29), 12-34. Obtenido de [https://doi.org/10.1016/S1665-952X\(13\)72193-5](https://doi.org/10.1016/S1665-952X(13)72193-5)
- Cortés, F., & Rubalcaba, R. M. (1982). *Técnicas estadísticas para el estudio de la desigualdad social* (2a. ed.). El Colegio de México - Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Cortés, F. & Vargas, D. (2017). *La evolución de la desigualdad en México: viejos y nuevos resultados*. Revista de Economía Mexicana. Número 2, 39-96.
- Di Filippo, A., & Jadue, S. (Enero-Marzo de 1976). *La heterogeneidad estructural: concepto y dimensiones*. El Trimestre Económico, 43(169), 167-214. Obtenido de <http://www.jstore.org/stable/20856541>
- Furtado, C. (1964). *Elementos de una Teoría del Subdesarrollo*. Buenos Aires: Editorial universitaria de Buenos Aires.
- Furtado, C. (1978). *La economía latinoamericana*. México, D.F.: Siglo veintiuno
- Graciarena, J. (1974). Estructura de poder y distribución del ingreso en América Latina. En A. Foxley (Ed.), *Distribución del ingreso* (2a ed., Vol. 7, pp. 259-319). México: Fondo de Cultura Económica.
- Gracida, E. M. (2012). La leyenda negra de los años setenta. En M. E. Romero Sotelo, *Fundamentos de la política económica en México 1910-2010* (págs. 427-527). México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Guillén, A. (2021). *El régimen de acumulación en México: caracterización, tendencias y propuestas para su transformación*. Santiago, Chile: CEPAL.
- Guillén, H. (2007). De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina. *Comercio Exterior*, Vol. 57(4), 295-313.

- Infante, R. (1981). Heterogeneidad estructural, empleo y distribución del ingreso. *El trimestre económico*. Vol. 48 (190), 319-340.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (1999). *Estadísticas históricas de México 1999*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2014). *Estadísticas históricas de México 2014*. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- López Gallardo, J. (2000). El empleo durante las reformas económicas. En F. Clavijo (Ed.), *Reformas económicas en México, 1982-1999* (Vol. 92, pp. 312-350). Comisión Económica para América Latina y el Caribe - Estrategia y Análisis Económico, Consultores, S. C. - Fondo de Cultura Económica.
- Mallorquín, C. (2013). *Relatos contados desde la periferia: el pensamiento económico latinoamericano*. Editorial Plaza y Valdés S.A. de C.V.
- Mallorquín, C. (2017). A southern perspective on development studies: contributions from Latin America. *Cinta de moebio* (Vol. 58), 26-46. <https://doi.org/10.4067/S0717-554X2017000100026>
- Mallorquín, C. (2019). *Breve historia del espíritu del desarrollo latinoamericano*. Editorial Colofon.
- Márquez, C. & Ros, J. (1990). Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México. *El Trimestre Económico* 57 (226(2)), 343-378. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/23397538>.
- Martínez, I. (1989). *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso en México*. México: UNAM - IIEc.
- Martínez, M. A. (1994). *La reconversión industrial en México, el caso de la industria automotriz y su impacto en la estructura y distribución del empleo sectorial*. (Tesis de licenciatura en sociología). México, D.F.: UNAM.
- Martínez, S. (2007). *Análisis del mercado laboral, así como la evolución de la PEA en México, para los períodos de 1970-2004*. (Tesis de licenciatura en economía). México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de <https://repositorio.unam.mx/contenidos/224368>

- Medina, F. (2001). Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso. *Serie Estudios Estadísticos y prospectivos*. Santiago, Chile: División de Estadística y Prospectiva, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Moreno-Brid, J.C. & Ros, J. (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana: una perspectiva histórica*. México, D.F.: Fondo de cultura económica.
- Ocampo, J. A. (2005). *Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina* (Serie Estudios y Perspectivas, No. 26). Comisión Económica de América Latina y el Caribe.
- Ochoa, S. & Yaschine, I. (2019). Contexto socioeconómico para la comprensión de la evolución de la desigualdad del ingreso monetario en México, 1970-2014. En F. Cortés & A. Salvia, *Argentina y México: ¿igualmente (des) iguales?* (pág. 131-266). México: UNAM-Siglo XXI.
- Pinto, A. (1962). Notas sobre la distribución del ingreso y la estrategia de la redistribución. *El Trimestre Económico*, 29(115(3)), 410–424. <http://www.jstor.org/stable/20855571>
- Pinto, A. (1970). Naturaleza e implicaciones de la “Heterogeneidad Estructural” de la América Latina. *El Trimestre Económico*, 37(145(1)), 83–100.
- Pinto, A. (1973). Factores estructurales y modalidades del desarrollo; su incidencia sobre la distribución del ingreso. En A. Pinto (Ed.), *Inflación: raíces estructurales* (Vol. 3, pp. 162-184). Fondo de Cultura Económica.
- Pinto, A. (1996 [1965]). Concentración del progreso técnico y de sus frutos en el desarrollo latinoamericano. *El Trimestre Económico*, 63(249(1)), 371–443.
- Pinto, A. (2019 [1969]). El pensamiento de la CEPAL y su evolución. *El Trimestre Económico*, 86(3), 743-779.
- Pozas, M. A. (2010). El contexto de la desigualdad en la distribución del ingreso y crecimiento económico, 1992-2006. En F. Cortés & O. de Oliveria (Coordinadores), *Los grandes problemas de México: Desigualdad social* (pág. 29-60). México: El Colegio de México.
- Prébis, R. (1986). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Desarrollo Económico*, 26(103), 479–502. <https://www.jstor.org/stable/3466824>

- Ravallion, M., & Chen, S. (2003). Measuring pro-poor growth [Short Communication]. *Economics Letters*, 78(1), 93-99. [https://doi.org/10.1016/S0165-1765\(02\)00205-7](https://doi.org/10.1016/S0165-1765(02)00205-7)
- Rendón, T. & Salas, C. (1993) El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios. *Revista Comercio Exterior* (250), 717-730.
- Rendón, T. & Salas, C. (2000). El cambio en la estructura de la fuerza de trabajo en América Latina. En E. de la Garza., *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. (págs. 540-565).
- Rivera, M. A. (1986). *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960-1985*. México, D.F: Editorial Era.
- Rivera, M. A. (1992). *El nuevo capitalismo mexicano: el proceso de reestructuración de los años ochenta*. México, D.F: Editorial Era.
- Salvia, A. (2012). *La trampa neoliberal. Un estudio sobre los cambios en la heterogeneidad estructural y la distribución del ingreso en la Argentina: 1990-2003*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Stiglitz, J. (2012). *El precio de la desigualdad: el 1 % de población tiene lo que el 99 % necesita*. Ed. Titvillus.
- Souza, P. R. (1977). *La segmentación del mercado de trabajo urbano y las disparidades de salarios en economías subdesarrolladas*. Organización Internacional del Trabajo – Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe.
- Todd, C. (2021). *Desarrollo regional, heterogeneidad estructural y financiamiento en las economías orientadas hacia las exportaciones: un análisis comparativo de Chile y México (1973-2017)*. (Tesis de licenciatura en economía). México: Universidad Nacional Autónoma de México. Recuperado de <https://repositorio.unam.mx/contenidos/3560891>
- Tokman, V. E. (1987). El sector informal: quince años después. *El Trimestre Económico*, 54 (215(3)), 513-536. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/23397333>
- Valenzuela Feijóo, J. C. (1991). Aníbal Pinto: un clásico latinoamericano. En A. Pinto, *América Latina: una visión estructuralista* (págs. 9-40). México: Universidad Nacional Autónoma de México.