

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.863  
15 de septiembre de 2004

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**APERTURA ECONÓMICA, MERCADO LABORAL Y DESEMPEÑO  
SOCIAL: LA EXPERIENCIA DE MÉXICO Y ALGUNAS  
IMPLICACIONES PARA CENTROAMÉRICA**

---

Este documento fue elaborado por el señor Jorge Arturo Coarasa Bustamante durante su estancia como pasante en la Sede Subregional de la CEPAL en México (2 de junio de 2003 al 31 de octubre del mismo año). Las opiniones expresadas en este trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización. No ha sido sometido a revisión editorial.

## ÍNDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCIÓN .....	1
I. LOS BENEFICIOS SOCIALES ESPERADOS DE LA APERTURA EN MÉXICO.....	3
II. DESEMPEÑO SOCIAL DE MÉXICO DESDE EL INICIO DE LA APERTURA.....	7
1. Evolución de la pobreza 1984-2000.....	7
2. Evolución de la distribución del ingreso de los hogares .....	11
3. Migración a Estados Unidos .....	16
4. Distribución territorial de la población .....	19
5. Hechos estilizados sobre el desempeño social de México 1984-2000 .....	21
III. IMPACTO EN EL MERCADO LABORAL Y TRANSMISIÓN AL DESEMPEÑO SOCIAL .....	23
1. El mercado laboral en México desde el inicio de la apertura.....	23
2. El impacto de la apertura en el mercado laboral .....	28
3. Efectos de la apertura en el desempeño social a través del mercado laboral.....	33
IV. IMPLICACIONES PARA LOS PAÍSES DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO.....	35
1. Comparabilidad entre México y el MCCA .....	35
2. Desempeño social de los países del MCCA en los noventa.....	37
3. Impacto de la apertura en el mercado laboral y su transmisión al desempeño social.....	39
4. Recapitulación.....	40
CONCLUSIONES.....	42
BIBLIOGRAFÍA .....	45
<u>Anexos:</u>	
1. Procesamiento de la información de encuestas de hogares para la medición de la distribución del ingreso .....	51
2. Medidas sintéticas de pobreza e indigencia para los países del MCCA en los 90 .....	59

## INTRODUCCIÓN

Como parte de la respuesta a la crisis de la deuda de 1982, México comenzó a mediados de la década de 1980 un amplio proceso de reformas tendientes a la apertura de su economía al exterior. En una primera etapa, se comenzó por sustituir gradualmente los permisos de importación por aranceles y para 1989, el gobierno mexicano había eliminado los subsidios directos a la exportación, reducido los requisitos de contenido nacional de las exportaciones, abolido los precios oficiales de referencia para la fijación de aranceles y reducido significativamente la dispersión arancelaria, además de la adhesión al GATT en 1986. Entre 1990 y 1993 se continuó con las medidas de apertura comercial unilateral, se firmó un tratado con Chile para eliminar las barreras no arancelarias y reducir las arancelarias y se negoció y firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá. Posteriormente, México ingresó a la OCDE y se firmaron acuerdos de libre comercio con Colombia, Venezuela, Costa Rica y Bolivia. En el mismo periodo se llevaron a cabo reformas legales para permitir la propiedad extranjera en sectores “no restringidos” que abarcan alrededor del 70% del PIB, además de que se disminuyeron o eliminaron los requisitos administrativos para la inversión extranjera, lo que permitió la libre entrada y salida de capitales a la economía mexicana.

El caso de México ha sido utilizado ampliamente como ejemplo de éxito de la apertura económica, ya que a pesar de la crisis de 1994-1995, las exportaciones y los flujos de inversión extranjera directa tuvieron un crecimiento espectacular hasta el año 2000. México pasó a ser el segundo socio comercial de Estados Unidos y el primer receptor de inversión extranjera directa en América Latina. La apertura en general y la entrada en vigor del TLCAN en particular generaron fuertes expectativas de beneficios sociales tanto dentro como fuera de México. Como se mostrará más adelante, se esperaba que la apertura contribuyera a la disminución de la pobreza, la distribución más equitativa del ingreso, la reducción de los flujos migratorios hacia Estados Unidos y la menor concentración territorial de la población. A estos cuatro aspectos se les denominará a lo largo del estudio como “desempeño social” con el fin de acotar el alcance del análisis a los beneficios sociales esperados. El objetivo es analizar si los beneficios económicos (aumento de la inversión extranjera y las exportaciones) de la apertura llevaron al cumplimiento de dichas expectativas a través de efectos positivos en el mercado de trabajo (mayor creación de empleos, aumento de los salarios reales y disminución de la dispersión salarial).

En el primer capítulo se describen brevemente los beneficios esperados de la apertura sobre el desempeño social. En el segundo apartado se describe el desempeño social de México entre 1984, año en que se dieron las primeras reformas para abrir la economía y el año 2000 en que la economía mexicana ya había llegado a ser una de las más abiertas del mundo. Se ha elegido limitar el análisis al año 2000, ya que a partir de 2001 los “beneficios económicos” de la apertura comenzaron a agotarse. Posteriormente se analiza el desempeño del mercado de trabajo, el impacto que la apertura tuvo en éste y cómo dicho impacto influyó en el desempeño social. Finalmente se hace una breve reflexión acerca de las implicaciones que la experiencia de México puede tener para Centroamérica de cara a la próxima entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre el Mercado Común Centroamericano y Estados Unidos (CAFTA).

## I. LOS BENEFICIOS SOCIALES ESPERADOS DE LA APERTURA EN MÉXICO

A principios de los años ochenta, diversos factores internos y externos contribuyeron para el surgimiento de una fuerte corriente reformadora en América Latina de la cual México no estuvo exento. La decadencia del modelo de desarrollo seguido desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, conocido comúnmente como de Industrialización por Substitución de Importaciones (ISI) se combinó con las condiciones del mercado financiero internacional y el comienzo de la caída de los precios del petróleo para generar la crisis de la deuda desatada por la moratoria declarada por México en 1982. Al mismo tiempo, el deterioro de los estados de bienestar en Europa y de la teoría económica Keynesiana, dio impulso a una nueva versión de teoría económica neoclásica que proponía sustituir al ISI por un nuevo modelo que algunos autores han llamado de Industrialización Orientada a la Exportación (IOE) (Dussel. 2000).

El modelo IOE se basa en que existe una importante relación entre exportaciones y crecimiento económico y que la producción manufacturera de exportación maximiza la eficiencia en la asignación de factores de producción y genera una especialización entre países basada en las ventajas comparativas de cada uno. Aunque los argumentos a favor de un modelo de desarrollo orientado a la exportación tenían que ver en su mayoría con la corrección de las ineficiencias generadas por los modelos de industrialización “hacia adentro”, el supuesto de pleno empleo llevaba a sus proponentes a asumir que la eliminación de las distorsiones en el mercado tendrían un impacto positivo en el empleo. Por otro lado, los postulados del teorema de Stolper-Samuelson servían de fundamento para proponer que dado que en los países en desarrollo el factor abundante era la mano de obra, la especialización resultante de la apertura tendría el efecto de elevar los salarios y hacer caer las rentas al capital. Además de estos beneficios sociales de la apertura transmitidos por el mercado de trabajo, se proponía que al dejar de producir ineficientemente bienes que se podían importar a menor costo, se contribuiría a disminuir los precios al consumidor, lo cual también tendría un importante impacto social. Finalmente, se planteaba que al eliminar la protección a algunos sectores de la economía y adoptar una política comercial neutral, se disminuiría la concentración económica causada por el acaparamiento de los beneficios estatales que había logrado un pequeño pero poderoso grupo de actores económicos.

En México, en una primera etapa se planteó una apertura gradual de la economía con el fin de subsanar los impactos negativos del ISI y como una estrategia de ajuste de la economía para lograr la recuperación tras la crisis de 1982. Lo anterior se ilustra con una cita del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988:

*“La política de desarrollo debe, inicialmente, hacer frente a los desequilibrios de la economía que limitan las posibilidades para crear, en el corto plazo, las condiciones de un crecimiento con justicia. La Política de sustitución de importaciones ha sido, en general, indiscriminada a favor de la producción de bienes de consumo duradero y no ha propiciado un crecimiento más articulado de las industrias de bienes intermedios y de capital, produciendo*

*desequilibrios y rigideces importantes. Además, la industrialización ha contribuido a la concentración de la actividad económica en unas cuantas zonas urbanas.”*<sup>1</sup>

Durante la presidencia de Miguel de la Madrid, se hizo énfasis en la “racionalización del sistema de protección” y una “vinculación más eficiente con el sector externo” como elementos clave del proceso de cambio estructural encaminado a corregir los desequilibrios generados por el ISI. A lo largo de esa etapa se hizo continuo énfasis en que esos dos aspectos resultaban fundamentales para alcanzar una “mejoría gradual de los niveles de bienestar social”<sup>2</sup> y “una distribución del ingreso y la riqueza más equitativa”.<sup>3</sup>

Al comienzo de la presidencia de Carlos Salinas de Gortari en 1988, cuando ya se había realizado la apertura comercial unilateral y la entrada de México al GATT además de que se observaba una franca recuperación económica, se resaltaba la efectividad de la “racionalización” para corregir los desequilibrios del ISI y ya se hablaba directamente del impacto positivo de la apertura sobre el mercado laboral lo cual queda de manifiesto en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994:

*“La política de protección excesiva a los productores del país frente a la competencia externa propició una asignación ineficiente de los recursos nacionales, al desviar su uso hacia actividades en que el país no era competitivo, y propició la concentración del ingreso, al favorecer actividades menos intensivas en el empleo de mano de obra. De esa manera, los beneficios o rentas especiales a monopolios y oligopolios, creadas mediante el proteccionismo, se reflejaron en cargas al consumidor que redujeron el bienestar de las mayorías. Para superar este obstáculo, en los últimos años el país avanzó en la racionalización de la política de comercio exterior, eliminando requisitos de permisos previos a la importación y disminuyendo aranceles...La apertura de la economía a la competencia externa y su nueva orientación hacia el sector exportador contribuirán a una expansión dinámica de la actividad económica que promueva la creación de empleos bien remunerados...”*<sup>4</sup>

Para apoyar la firma del TLCAN, se argumentó que el acceso preferencial al mercado de Estados Unidos generaría un fuerte aumento de las exportaciones y que la señal enviada al mercado internacional era que la apertura sería permanente, lo cual generaría un fuerte aumento de los flujos de inversión extranjera. Tanto el aumento en las exportaciones como en los flujos de inversión extranjera contribuirían al crecimiento de el empleo y los salarios, sobretodo de la mano de obra no calificada que era en la que México poseía una ventaja comparativa con Estados Unidos, esto tendría a su vez un impacto positivo sobre la pobreza. Así lo resumía Carlos Salinas de Gortari en su discurso del 12 de agosto de 1992 con motivo de la conclusión de las negociaciones del TLCAN:

---

<sup>1</sup> Poder Ejecutivo Federal (1983), pp. 44 y 93.

<sup>2</sup> Poder Ejecutivo Federal (1985), p. 34.

<sup>3</sup> Poder Ejecutivo Federal (1987), p. 146.

<sup>4</sup> Poder Ejecutivo Federal (1989), pp. 84-85.

*“El Tratado significa más empleo y mejor pagado para los mexicanos. Esto es lo fundamental; y es así porque vendrán más capitales, más inversión, que quiere decir más oportunidades de empleo aquí, en nuestro país, para nuestros compatriotas. En palabras sencillas, podremos crecer más rápido y entonces concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen”*<sup>5</sup>

También se señalaban los riesgos de no entrar al TLCAN que implicaba “quedarse solos, sin nuevas tecnologías, fuera de las corrientes de inversión y sin acceso a los grandes mercados. Ello se traducirá en falta de empleos, bajos salarios y productos caros o de mala calidad”.<sup>6</sup>

Con respecto al TLCAN, otro beneficio social que se argumentaba constantemente en el debate, tanto en Estados Unidos como en México era el de la reducción de la emigración de mexicanos hacia Estados Unidos. El argumento se basaba en que la mayor creación de empleos y el aumento de los salarios proveería las oportunidades que permitieran a los migrantes potenciales permanecer en México:

*“México ya está creciendo con estabilidad y eso quiere decir que ahora podemos exportar bienes y no gente. El Tratado impedirá que miles o millones de mexicanos tengan que venir a Estados Unidos en busca de empleos”*<sup>7</sup>

*“Una de las razones por las que apoyo tan enfáticamente este Tratado de Libre Comercio de América del Norte es que si se tienen más empleos en ambos lados de la frontera y los ingresos aumentan en México, eso va a reducir dramáticamente la presión sentida por los trabajadores mexicanos para venir aquí a buscar empleos. Mantengan presente que la mayoría de los inmigrantes vienen aquí ilegalmente, no por los servicios sociales, sino por los empleos. Si tienen empleos en México y éstos pagan salarios decentes, lo cual se logrará con este tratado, entonces será más probable que se queden en México y será más probable que los inmigrantes que vengan sean un número manejable y de naturaleza legal”*<sup>8</sup>

Estas expectativas no eran exclusivas de las posiciones oficiales, tanto en organizaciones internacionales como el Banco Mundial como en círculos académicos tanto dentro como fuera de México se generó un cuerpo importante de investigación que apoyaba las hipótesis gubernamentales que se pueden resumir en que con la apertura económica y particularmente con la entrada en vigor del TLCAN, se generaría un aumento en las exportaciones y en la inversión extranjera que impulsaría un crecimiento económico caracterizado por una fuerte expansión del empleo y un aumento “gradual, pero sostenido” de los salarios reales, además de una estructura económica menos concentrada, lo cual se traduciría en un mayor bienestar social, una distribución del ingreso más equitativa, una menor emigración hacia Estados Unidos y una mejor distribución territorial de la población.

---

<sup>5</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1993). P. 1.

<sup>6</sup> Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (1992). III, P. 3.

<sup>7</sup> Salinas de Gortari (1991).

<sup>8</sup> Clinton (1993).

En los próximos capítulos se intentará verificar la hipótesis de que la apertura económica emprendida en México a partir de 1984 ha contribuido a mejorar el desempeño social -reducir la pobreza, hacer menos desigual la distribución del ingreso, disminuir la migración de mexicanos hacia Estados Unidos y una distribución territorial menos concentrada de la población- a través de su efecto en el mercado laboral -crecimiento en el empleo formal suficiente para satisfacer el crecimiento de la oferta laboral, aumento en el nivel de salarios reales y disminución de la dispersión salarial.

## II. DESEMPEÑO SOCIAL DE MÉXICO DESDE EL INICIO DE LA APERTURA

### 1. Evolución de la pobreza 1984-2000

La pobreza es un fenómeno multidimensional, lo cual lo hace de su análisis una tarea compleja y que puede ser aproximada desde distintas perspectivas. Aunque en las últimas dos décadas se ha desarrollado en el mundo una amplia gama de enfoques diferentes para conceptualizar la pobreza y con cada uno una metodología para medirla, en América Latina han prevalecido dos concepciones. La primera consiste en definir la pobreza como una situación en la que un hogar no tiene suficientes ingresos para adquirir los bienes y servicios que requiere para sobrevivir. La segunda, va más allá de la mera insuficiencia de ingresos y define un conjunto de necesidades básicas –que incluyen, educación y salud, entre otras– que un hogar debe satisfacer para no ser considerado pobre.

Cada uno de estos enfoques lleva asociado un método para la medición de la pobreza. Para el primero, el método de las líneas de pobreza, según el cual se define una canasta de bienes y servicios indispensables para las familias a la cual se le asigna un valor monetario (en términos per cápita) y las familias cuyos ingresos se encuentran por debajo de dicho valor monetario son consideradas pobres. Al segundo se le asocia el método de las necesidades básicas insatisfechas que considera pobres a los hogares incapaces de satisfacer una o más de las necesidades básicas predeterminadas. También existen métodos llamados integrados que incorporan ambas concepciones de pobreza. Para fines de este trabajo, se utilizará el método de las líneas de pobreza debido a que los mecanismos a través de los cuales la apertura puede incidir en la pobreza son asociados a los ingresos de la población. También se puede argumentar que la liberalización comercial pudiera haber afectado la recaudación fiscal y con ello la capacidad del gobierno de proveer servicios básicos, sin embargo no existe evidencia de que el gasto social haya declinado en México a partir del comienzo de la apertura.<sup>9</sup>

Las mediciones de pobreza se hacen normalmente a partir de datos provenientes de encuestas de hogares. Para el caso de México se utilizan las Encuestas de Ingreso Gasto de los Hogares realizadas periódicamente por el INEGI a partir de 1984. Por una parte, existe un debate abierto sobre la comparabilidad de los ingresos entre las diferentes encuestas, así como a la forma en que se debería subsanar la subestimación de ingresos respecto a las cuentas nacionales. También existen diferencias acerca de las canastas básicas apropiadas y por tanto las líneas de pobreza relevantes. Lo anterior resulta en que las mediciones realizadas por diferentes instituciones e investigadores diverjan ampliamente, sin embargo, como se verá más adelante, las divergencias son más de magnitud que de tendencias, por lo cual la elección de fuentes de datos

---

<sup>9</sup> Boltvinik (2003), pp. 415-418 concluye a partir del uso de índices de precios de servicios comunitarios y consumo público que el gasto social no declinó entre 1984 y 2000. CEPAL (2003), p.24, de la Torre (2000), p.14 y Dussell (2000) concluyen en el mismo sentido para el periodo 1988-2001.



no altera las conclusiones del análisis. Para este trabajo se utilizarán las mediciones de pobreza desarrolladas por la CEPAL a partir de tabulaciones especiales de las ENIGH de 1984-2000.<sup>10</sup>

#### a) **Incidencia de la pobreza en los hogares**

Con el método de líneas de pobreza, se pueden calcular tres dimensiones: la incidencia, la intensidad y la severidad. La incidencia se refiere al porcentaje de hogares o personas cuyo ingreso se encuentra por debajo de la línea de pobreza y la intensidad y severidad reflejan por un lado cuán alejado, en promedio, se encuentra el ingreso de las familias pobres de la línea de pobreza, de manera que aumentos o disminuciones en el indicador reflejan alejamientos o acercamientos (mayor o menor pobreza entre los pobres) y por otro, cómo se distribuye el ingreso entre los hogares bajo la línea de pobreza. Al medir la incidencia de la pobreza, la CEPAL hace la distinción entre indigentes y pobres, donde los indigentes son aquellos que no alcanzan a cubrir el costo de una canasta básica de alimentos y los pobres incluyen a los indigentes y a aquellos que, aunque alcanzan a cubrir sus necesidades de alimentación, presentan una insuficiencia de ingresos para cubrir otras necesidades básicas.<sup>11</sup>

El cuadro 2.1a, presenta la evolución del porcentaje de los hogares que se encontraban en situación de pobreza para algunos años del periodo 1984 -2000. En 1984 del total de los hogares a nivel nacional, un 34.2% se encontraba por debajo de la línea de pobreza, número que para el 2000 había disminuido en un punto porcentual para ubicarse en 33.3%. Tomando en cuenta el margen de error de las encuestas, se puede decir que en los dieciséis años analizados, la incidencia de la pobreza a nivel nacional se mantuvo constante. Esta conclusión se mantiene cuando se observan las áreas urbanas y rurales por separado. Sin embargo, se puede observar que la incidencia de la pobreza es considerablemente mayor en las áreas rurales y que, aunque la variación entre el inicio y el final del periodo no es significativa en ninguno de los dos casos, la evolución difiere en el mayor aumento de la pobreza urbana entre 1984 y 1989 y la menor reducción de la pobreza rural entre 1994 y 2000.

El cuadro 2.1b, muestra la evolución de la incidencia de la indigencia. Al observar por separado las áreas urbanas y rurales, se repite la observación de una incidencia significativamente mayor en las segundas. Además, mientras que en las áreas urbanas se verificó entre 1984 y 2000 una reducción de casi 33%, en las áreas rurales hubo un aumento de cerca de 8% en la incidencia de la indigencia. Lo anterior resultó en que para el año 2000, no sólo existía un porcentaje mayor

---

<sup>10</sup> Al momento de escribir este trabajo ya se ha publicado la ENIGH 2002, sin embargo existe un debate abierto sobre su comparabilidad con las anteriores (ver Boltvinik 2003b), por lo cual se limitará el análisis a 2000.

<sup>11</sup> El resultado de calcular el valor monetario de la canasta de alimentos escogida se conoce como línea de indigencia o pobreza extrema. Cuando se le añade a la canasta el valor de otros bienes y servicios básicos se obtiene la línea de pobreza o pobreza total. Los cálculos de la CEPAL se basan en el supuesto postulado por Altimir de que la línea de pobreza se puede calcular multiplicando la línea de indigencia por 2 para las áreas urbanas y por 1.75 para las rurales. Las cifras oficiales de pobreza en México contemplan tres líneas: alimentaria, capacidades y patrimonio, donde la primera es igual a indigencia y la última a pobreza

de hogares rurales en pobreza extrema, sino que la diferencia entre el porcentaje de hogares urbanos y rurales en esta condición se amplió de casi 13 puntos en 1984 a más de 16 en el 2000.

**Cuadro 2.1a**  
**Incidencia de la Pobreza en los Hogares 1984-2000**

	1984	1989	1994	2000
Total Nacional	34.2%	39.0%	35.8%	33.3%
Área urbana	28.2%	33.9%	29.0%	26.5%
Área rea rural	45.0%	48.4%	46.5%	45.1%

**Cuadro 2.1b**  
**Incidencia de la Indigencia o Pobreza Extrema en los Hogares 1984-2000**

	1984	1989	1994	2000
Total Nacional	11.4%	14.0%	11.8%	10.7%
Área urbana	6.8%	9.3%	6.2%	4.7%
Área rural	19.7%	22.4%	20.4%	21.2%

Fuente: CEPAL con base en tabulaciones especiales de las ENIGH 1984-2000. Base de Datos de Estadísticas e indicadores Sociales (BADEINSO)

Como se mencionó anteriormente, dependiendo de las consideraciones metodológicas que se adopten para la medición de la pobreza, pueden existir diferencias en los resultados obtenidos, sin embargo, como ya se mencionó antes, la mayoría de las diferencias son de magnitud, más que de tendencia. Todos los estudios realizados coinciden en un aumento de la incidencia de la pobreza entre 1984 y 1989 y 1994-1996 con periodos de cierta recuperación en 1989-1992 y 1996-2000. No existe un gran número de estudios que abarquen el periodo completo de 1984-2000, en el cuadro 2.3 se presentan algunas comparaciones de diferentes mediciones de la incidencia de la pobreza en la población para periodos seleccionados. Como se puede observar, no existen diferencias de tendencia entre 1984 y 1994 y para 1994-2000, los datos de la CEPAL muestran una recuperación mayor que los de Boltvinik (2003) y los del Comité Técnico para la Medición de la Pobreza. Para el periodo completo, la única serie que se tiene para comparar muestra que en el mejor de los casos la incidencia de la pobreza en la población era muy similar en el 2000 a la de 1984. En todos los casos es posible también observar que los datos de la CEPAL son los que muestran el escenario más favorable y que, por tanto, a partir del análisis realizado en esta sección se puede concluir que no existe evidencia para señalar que la incidencia ni de la pobreza ni de la indigencia hayan disminuido significativamente en el periodo comprendido entre el comienzo de la apertura y el año 2000 (con la excepción de la indigencia urbana).

**Cuadro 2.2**  
**Variación de la Incidencia en la Población por Método de Medición**

	1984-1994	1994-2000	1984-2000
CEPAL	6%	-9%	-3%
Boltvinik <sup>1/</sup>	28%	4%	37%
SEDESOL <sup>2/</sup>		4%	
Ros-Bouillon	44%		

Fuente: CEPAL (idem), Boltvinik (2003), SEDESOL (2002), Ros y Bouillon (2003).

1/ Incidencia de la pobreza de ingreso-tiempo calculada a través del Método de Medición Integrada de Pobreza (MMIP).

2/ Incidencia del nivel 3 de pobreza calculada a través del Método Oficial de Medición de Pobreza del Consejo Técnico para la Medición de la Pobreza.

#### **b) Intensidad y severidad de la pobreza en los hogares**

La incidencia de la pobreza permite identificar la proporción de hogares o personas cuyo ingreso se encuentra por debajo de la línea de pobreza, sin embargo, no aporta información que permita comparar qué tan pobres son esos hogares con respecto a los de otro país o a lo largo del tiempo. Tampoco dicen nada acerca de la distribución del ingreso entre los pobres. En otras palabras, la incidencia de la pobreza no refleja cambios en el ingreso de los hogares pobres excepto cuando dichos cambios mueven al hogar a través de la línea de pobreza y tampoco refleja transferencias de ingreso entre los hogares pobres.

Para subsanar dichas deficiencias, se han desarrollado indicadores conocidos como medidas sintéticas de la pobreza. Los indicadores más comúnmente utilizados son los que se calculan a través de una fórmula propuesta por Foster, Greer y Thorbecke (1984) y que se conocen como Brecha (intensidad) de la Pobreza (FGT<sub>1</sub>) y Severidad de la Pobreza (FGT<sub>2</sub>), ambos se calculan a través de la sumatoria de las diferencias entre los ingresos per cápita de los hogares pobres y la línea de pobreza. Mientras que la incidencia responde a la pregunta: ¿cuántos pobres hay?; la brecha de la pobreza responde a la intensidad o ¿qué tan pobres son?, y la Severidad a ¿qué tan desigualmente pobres son los pobres? En el cuadro 2.3a, se presentan las mediciones de brecha y severidad de la pobreza y en el 3b de la indigencia en México durante el periodo 1984-2000.

La intensidad de la pobreza disminuyó levemente para el total de los hogares y en mayor medida los hogares en zonas urbanas, mientras que se mantuvo casi constante para las zonas rurales. La severidad se mantuvo casi constante a nivel nacional, disminuyó levemente en las zonas urbanas y aumentó significativamente para las áreas rurales. En cuanto a la indigencia, se observan resultados similares para el total nacional con la brecha disminuyendo y la severidad manteniéndose casi constante. Sin embargo, en las áreas urbanas se aprecia una reducción a la mitad de la brecha y una menor, aunque significativa disminución de la severidad. En contraste, para las áreas rurales se observa un aumento significativo de la intensidad y un ligero incremento en la severidad de la indigencia.

**Cuadro 2.3a**  
**Intensidad y Severidad de la Pobreza en México 1984-2000**

		1984	1989	1994	2000
Brecha	Nacional	17.7	18.7	17.0	15.8
	Rural	16.1	15.8	12.6	11.1
	Urbana	23.3	23.5	22.9	24.1
Severidad	Nacional	8.0	9.9	8.4	8.1
	Rural	5.6	8.1	5.8	5.1
	Urbana	10.1	12.7	12.0	13.5

**Cuadro 2.3b**  
**Intensidad y Severidad de la Indigencia en México 1984-2000**

		1984	1989	1994	2000
Brecha	Nacional	5.6	5.9	4.6	4.7
	Rural	4.0	3.9	2.1	2.0
	Urbana	8.1	9.0	8.1	9.5
Severidad	Nacional	2.2	2.7	1.8	2.1
	Rural	1.3	1.9	0.8	0.8
	Urbana	3.4	4.2	3.3	3.5

Fuente: CEPAL (2002).

1/Cálculos propio partir de datos presentados en CEPAL (2002) y CEPAL-INEGI (1993).

En síntesis, no se encuentra evidencia de que se haya dado una mejora considerable en las condiciones de vida de los hogares pobres desde el inicio de la apertura, excepto para aquellos hogares urbanos que viven bajo la línea de indigencia. Además, los datos muestran un considerable deterioro para los hogares más pobres de las zonas rurales del país.

## 2. Evolución de la distribución del ingreso de los hogares

Al igual que para la medición de la pobreza, los datos más comúnmente utilizados para el análisis de la distribución del ingreso, provienen de encuestas de hogares y para el caso concreto de México de las ENIGH realizadas por el INEGI. Cuando se realizan comparaciones ya sea internacionales o de distintos puntos en el tiempo para un mismo país, es importante tener en cuenta algunas consideraciones metodológicas sobre el tratamiento de los datos ya que indicadores calculados a partir de datos de la misma encuesta pueden variar significativamente. En el anexo 1 se hace una breve exposición de dichas consideraciones, se describen las características de algunas de las series disponibles para el periodo que se estudia y se presentan las tablas y gráficos utilizados en esta sección calculados a partir de dichas series.

Uno de los índices más usados para analizar la distribución del ingreso es el Coeficiente de Gini que toma valores entre 0 y 1, donde cero representa una situación hipotética donde el ingreso está distribuido con perfecta equidad, es decir un dado porcentaje de los hogares (o la población) tiene el mismo porcentaje del ingreso; y uno representaría la situación opuesta en la que un solo hogar o individuo acapara todo el ingreso y el resto nada. Una manera de

interpretarlo es expresarlo de 0% a 100% con lo que representaría “el porcentaje de la perfecta desigualdad que se presenta en un país”, de la Torre (2000). En el cuadro 2.4 se presentan coeficientes de Gini para algunos años del periodo 1984-2000, así como las variaciones porcentuales para los periodos de análisis. Cada serie está calculada con datos procesados a través de distintas metodologías (ver anexo 1).

**Cuadro 2.4**  
**Coeficientes de Gini para el Ingreso de los Hogares 1984-2000.**

	Año				Variación %				
	1984	1989	1994	2000	84-89	89-94	94-00	84-00	89-00
CEPAL2 <sup>1/</sup>	0.486	0.536	0.539	0.542	10%	0.6%	1%	12%	1%
INEGI	0.429	0.469	0.477	0.481	9%	1.7%	1%	12%	3%

Fuente: CEPAL2: CEPAL (2002), el dato para 1984 es una estimación propia.

INEGI: Tabulados Incluidos en el CD de la ENIGH 2002.

1/Los coeficientes de Gini publicados en CEPAL (2001) y CEPAL (2002) se calcularon con una metodología diferente a los publicados por la CEPAL hasta 1999 (CEPAL 2000).

No se presenta la serie con la metodología anterior ya que sólo se cuenta con los índices por zona urbana y rural y no para el total nacional. En el anexo se presenta el análisis realizado a partir de los datos procesados con la metodología anterior para zonas urbanas.

Como se puede observar, las estimaciones tanto de CEPAL como de INEGI muestran un aumento sostenido de la desigualdad entre 1984 y 2000, mayor entre 1984 y 1989 que entre 1989-2000, y dentro del periodo más reciente, mayor entre 1994-2000 que entre 1989-1994. Tanto Hernández Laos y Velásquez Roa (2003) como Cortés (citado en Boltvinik, 2003) llegan al mismo resultado global (1984-2000), pero con reducciones en la desigualdad entre 1989 y 1994 en el caso de Hernández Laos y Velásquez Roa y entre 1994 y 2000 en el de Cortés.

En el cuadro 2.5 se presenta la distribución agregada del ingreso en México, por quintiles de población (se presenta también el porcentaje del ingreso del decil de más altos ingresos), para diversos años del periodo 1984-2000, así como su variación para el periodo completo. Se puede observar que la participación en el ingreso del 10% más rico de la población aumentó y lo hizo de manera significativa en un 27%, mientras que la del resto del resto de los segmentos presenta caídas que van desde 3% hasta 25%. Es decir que en el año 2000, la distribución del ingreso no sólo era más desigual que en 1984, sino que sólo el decil de mayores ingresos mejoró su posición.

**Cuadro 2.5**  
**Distribución del Ingreso de los Hogares 1984-2000**  
**(Porcentajes)**

Quintiles de Población (deciles)	1984	1989	1994	2000	84-00
Q1 (I y II)	3.2	3.8	3.6	3.1	-3%
Q2 (II y IV)	7.3	6.7	7.1	6.4	-13%
Q3 (V y VI)	12.6	10.5	11.2	10.3	-18%
Q4 (VI y VII)	22.1	16.5	18.4	16.6	-25%
Q5 (IX y X)	54.9	62.5	59.7	63.7	16%
X	38.1	48.9	44.3	48.3	27%
Gini	0.501	0.549	0.528	0.564	12.6%

Fuente: Hernández L., y Velásquez R. (2003). P.546.

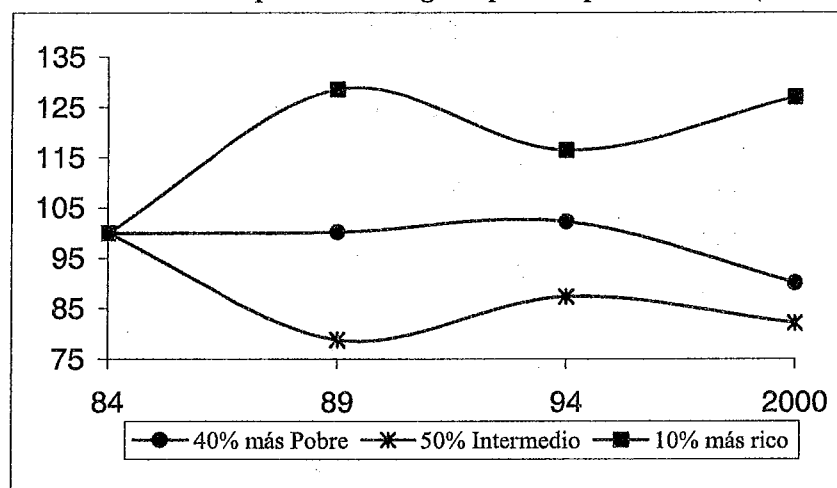
Para facilitar el análisis, es común agrupar los deciles en grupos. Siguiendo a Hernández L. y Velásquez R. (2003), se presentan en el cuadro 2.6 tres grupos: el 40% más pobre (Quintiles 1 y 2), el 50% intermedio (Quintiles 3 y 4 y decil IX) y el 10% más rico (decil X) y su respectiva participación en el ingreso. Se puede observar que entre 1984 y 1989, la participación del 40% más pobre se mantiene constante, mientras que la del 50% intermedio cae abruptamente y la del 10% registra un aumento importante, lo cual quiere decir que en el periodo durante el cual se realizaron la mayoría de las reformas, el aumento en la desigualdad se explica por una redistribución de las clases medias hacia los más ricos. Dicha tendencia se revierte en el siguiente periodo, durante el cual la participación del grupo intermedio aumenta y la del 10% más rico cae (aunque sin alcanzar ninguna de las dos los niveles de 1984), provocando una ligera disminución de la desigualdad agregada. Finalmente, en el periodo 1994-2000 se vuelve a dar un aumento de la desigualdad, pero en esta ocasión la redistribución se da de ambos grupos hacia el 10% más rico. La gráfica 1, en la cual se igualan a 100 los valores de 1984 para cada uno de los grupos, ilustra como, con excepción del periodo 1989-1994, la brecha entre el decil de mayores ingresos y el resto de la población se hace más amplia, primero a costa de una pérdida de participación del 50% intermedio y posteriormente en detrimento de la participación del 90% de la población.

**Cuadro 2.6**  
**Distribución del Ingreso por Grupos**  
**(Porcentajes)**

	1984	1989	1994	2000
40% + Pobre	10.5	10.5	10.7	9.4
50% Intermedio	51.5	40.6	45.0	42.3
10%+ rico	38.05	48.93	44.32	48.31

Fuente: Cuadro 2.5.

Gráfico 2.1  
Evolución de la Participación en el Ingreso por Grupos 1984-2000 (1984=100)



Fuente: Datos del Cuadro 2.6.

En cuanto a los componentes de la evolución de la desigualdad, a partir de un análisis de la distribución y la participación en el total de distintas fuentes de ingresos (ver cuadro 2.7) se puede concluir que entre 1984 y 1989 la principal causa del aumento en la desigualdad, fue una notoria concentración de las rentas empresariales y de la propiedad, mientras que entre 1989 y 2000, la tendencia regresiva puede ser explicada por un significativo aumento en la desigualdad de los ingresos salariales.<sup>12</sup> Székely (1998) obtiene la misma conclusión para el periodo 1989-1994.<sup>13</sup>

Cuadro 2.7  
Descomposición del coeficiente de Gini<sup>1/</sup> y variación en el periodo.

	1984	1989	2000	1984-1989	1989-2000	1984-2000
Remuneraciones al Trabajo	0.1964	0.0895	0.2042	-0.1069	<b>0.1147</b>	<b>0.0078</b>
Renta Empresarial	0.1824	0.2792	0.1458	<b>0.0968</b>	-0.1334	-0.0366
Renta de la Propiedad	0.0952	0.1576	0.1552	<b>0.0624</b>	-0.0024	<b>0.0600</b>
Transferencias en Dinero	0.016	0.0151	0.0372	-0.0009	0.0221	<b>0.0212</b>
Ingresos No Monetarios	0.011	0.0077	0.0212	-0.0033	0.0135	<b>0.0102</b>
Ingresos de Los Hogares	0.501	0.5491	0.5636	0.0481	0.0145	0.0626

Fuente: Hernández L. y Velásquez R. (2003). P.550.

1/Ponderado por la participación en el ingreso total.

Otra desagregación que ayuda a profundizar el análisis es entre zonas urbanas y rurales. Sin embargo, es preciso ser cauteloso con los datos para México ya que la definición de zona urbana y rural no es la misma para todos los años, por lo que los datos no son estrictamente

<sup>12</sup> Hernández L. y Velásquez R. (ídem).pp.552-553.

<sup>13</sup> Citado en De la Torre (2000) p.40. utiliza coeficientes de variación e índices de Theil con datos no ajustados a cuentas nacionales.

comparables. Por otro lado, en este caso existe una discrepancia significativa entre las dos series de coeficientes de Gini de la CEPAL y la de Hernández Laos. En el cuadro 2.8, se presentan dichas series.

**Cuadro 2.8**  
**Índices de Gini para Zonas Urbanas y Rurales**

		Año			Variación %		
		1984	1989	2000	84-89	89-00	84-00
Área Urbana	Hernández L.	0.451	0.515	0.533	14%	3%	18%
	CEPAL	0.321	0.424	0.401	32%	-6%	25%
	CEPAL2	n.d.	0.530	0.493	n.d.	-7%	n.d.
Área Rural	Hernández L.	0.501	0.471	0.508	-6%	8%	1%
	CEPAL	0.323	0.345	0.425 <sup>1/</sup>	7%	23%	31%
	CEPAL2	n.d.	0.453	0.563	n.d.	24%	n.d.

Fuente: Hernández L. (2003) p. 554. CEPAL (1999) p. 285. CEPAL (2002) pp.228-230.

1/Estimación Propia.

A pesar de que las discrepancias derivadas de las distintas consideraciones metodológicas utilizadas no permiten llegar a conclusiones inequívocas para todos los periodos, algunas tendencias se repiten. Es posible afirmar que entre 1984 y 1989 se dio grave deterioro en la distribución del ingreso en las zonas urbanas. Lo mismo se observa entre 1989 y 2000 para las áreas rurales. Para el total del periodo, los datos arrojan evidencia contundente de un importante aumento en la desigualdad en las zonas urbanas que se puede explicar por una pérdida de participación en el ingreso de las clases medias y para las zonas rurales, aunque ambas series muestran un aumento, existe una diferencia importante en la magnitud, por lo que se puede concluir que en el mejor de los casos la desigualdad no disminuyó en las áreas rurales.

Cabe mencionar que, aunque se ajusten los datos de las encuestas para corregir el subreporte que se observa respecto a las estimaciones de ingreso implícitas en los datos de cuentas nacionales, siempre existirá una subestimación de la desigualdad debido a que cuando se realizan las encuestas es muy difícil que los miembros de hogares de muy altos ingresos las respondan. Por ello, es presumible que, incluso al interior del decil de más altos ingresos existan importantes desigualdades. Esto se puede subsanar a través de una mayor desagregación de los estratos de ingresos (por ejemplo calcular centiles en lugar de deciles) o utilizando fuentes alternas de información sobre los hogares o individuos de más altos ingresos. De la Torre (2000) realiza ambos ejercicios dentro de un análisis detallado sobre los ricos en México.

Dicho autor, a través de las ENIGH, encuentra que el 1% de los perceptores de mayores ingresos pasó de acumular un 6.6% del ingreso en 1984 a un 11.8% en 1996 y su ingreso medio aumentó de 6.6 a 11.7 veces el ingreso medio del total de los perceptores; es decir, aumentos de casi 80% y casi 60% respectivamente.<sup>14</sup>

<sup>14</sup> De la Torre (2000), p. 72.



Por otro lado, con la información publicada a partir de 1987 por la revista Forbes en su lista internacional de “billonarios <sup>15</sup>” (ver cuadro 2.9), concluye que en 1998 el número de individuos mexicanos en esa categoría, así como la riqueza que acumulaban, aumentó significativamente entre 1987 y 1998. En 1992 había 7 veces el número de billonarios que en 1987, dicho número se duplicó para 1993 y alcanzó su pico en 1994. En ese año en que los indicadores de pobreza y distribución del ingreso se deterioraron gravemente, la riqueza de 24 billonarios “representó el 20% del PIB, el 60% de la deuda externa y 1.7 veces el gasto público”. <sup>16</sup> Aunque en 1998, el número de billonarios era sólo una cuarta parte que el de 1994, su riqueza se había casi duplicado. Esta evidencia nos permite inferir que la pérdida de ingreso de los pobres y las clases medias observadas durante esos años puede haber ido a parar a unos cuantos individuos. El estudio pionero de de la Torre es de vital importancia, porque permite apreciar con mayor precisión la magnitud de la concentración del ingreso que existe en México.

**Cuadro 2.9**  
**Billonarios en México 1987-1998**

	1987	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Número	1	7	13	24	10	15	7	6
Riqueza media <sup>1/</sup>	2296	3457	3111	3238	2897	3014	4012	6447
Riqueza total <sup>2/</sup>	2.2	24.2	40.4	77.7	28.9	45.2	28.0	38.6

Fuente: de la Torre (2000), p. 69.

1/Millones de dólares.

2/Miles de millones de dólares.

### 3. Migración a Estados Unidos

Al igual que la pobreza, la migración es un fenómeno complejo, ya que tiene múltiples dimensiones y puede ser aproximado desde diferentes perspectivas. Sin embargo, la migración presenta el reto adicional de que no existe una fuente única de donde la mayoría de las instituciones e investigadores obtengan los datos para su análisis. Cuando se estudia la migración entre México y Estados Unidos, se encuentra la peculiaridad adicional de que existen fuentes independientes en ambos países. Según Corona (2001), “existe consenso entre los investigadores de México y los Estados Unidos en torno a la idea de que todavía son muchos y muy diversos los problemas técnicos y metodológicos que se deben resolver para plantear respuestas precisas sobre el tamaño, dinámica y estructura de la población mexicana que, de manera autorizada o sin documentación, se desplaza temporal, periódica o permanentemente al vecino país del norte”. <sup>17</sup> Finalmente, la existencia de un fuerte componente de migrantes indocumentados, aunado a la longitud de la franja fronteriza, impide conocer los flujos con exactitud y detalle.

Sin embargo, en los últimos años ha existido un esfuerzo significativo en ambos lados de la frontera por generar información y análisis que permitan entender mejor este fenómeno. Esto permite hacer aseveraciones acerca de las tendencias, no solamente del tamaño, sino también de

<sup>15</sup> Individuos con fortunas personales de más de 1000 millones de dólares ajustados con base 1994.

<sup>16</sup> De la Torre (2000) p. 70.

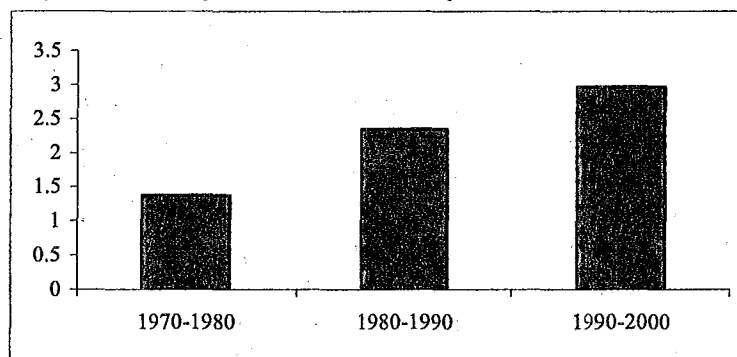
<sup>17</sup> Corona (2002), p. 47.

la dinámica y estructura de la migración de mexicanos hacia Estados Unidos. Existen métodos y fuentes tanto directas –que implican la localización y empadronamiento de los migrantes- como indirectas – que se basan en información demográfica que no fue obtenida con el propósito explícito de estudiar la migración, como los censos- para medir dichos aspectos. Ambas fuentes y métodos tienen ventajas y desventajas, por lo que normalmente se recurre a una combinación de ambos para el análisis.

#### a) Magnitud de la migración

Existen distintos tipos de migrantes que se pueden diferenciar por sus características personales, las razones de su migración, el tiempo de su estancia, estatus legal, etc. Dejando de lado por el momento tales distinciones, se puede analizar, en primer lugar, el flujo neto total de migrantes, es decir, el número de migrantes que salen menos los que regresan, sin importar su distinción. Dado que esta medida se calcula a través de censos de población, la elección del periodo a analizar se limita a decenios o quinquenios. En el gráfico 2, se puede apreciar que tanto entre 1980 y 1990 como entre 1990 y 2000, el flujo neto de migrantes entre México y Estados Unidos aumentó significativamente, aunque dicho aumento es menor entre 1990 y 2000 que en la década anterior. Por tanto, se puede aseverar que en el periodo 1980-2000 el número de emigrantes no sólo continuó siendo más alto que el de inmigrantes o migrantes de retorno, sino que dicho flujo positivo aumentó considerablemente.

**Gráfico 2.2**  
**Flujo Neto de Migrantes entre México y Estados Unidos 1970-2000**



Fuente: Consejo Nacional de Población y Vivienda (CONAPO)  
[http://www.conapo.gob.mx/migracion\\_int/principal.html](http://www.conapo.gob.mx/migracion_int/principal.html)

Es posible distinguir entre dos tipos de flujos migratorios, el flujo temporal o circular y el permanente (que implica el cambio de residencia habitual a Estados Unidos). También es posible distinguir entre flujo laboral y no laboral, dependiendo de si la intención del emigrante es trabajar o no en Estados Unidos. Los flujos netos no permiten distinguir la magnitud de cada tipo de corriente, por lo que es necesario recurrir a mediciones directas para la desagregación. Entre 1993 y 1999 se llevó a cabo la Encuesta sobre Migración en la Frontera Norte de México (EMIF) que consistió en realizar entrevistas directas a migrantes en diferentes puntos de su trayecto. Uno de los principales resultados obtenido por la encuesta fue una disminución del flujo laboral temporal

en el periodo estudiado. Dicho resultado, aunque no concluyente,<sup>18</sup> podría llevar a pensar que la migración esta disminuyendo, sin embargo, cuando se contrasta con información acerca de la población mexicana residente en Estados Unidos, que pasó de poco más de dos millones de personas en 1980 a cerca de 4.5 en 1990 y entre 8 y 8.5 millones en 2000,<sup>19</sup> dicha posibilidad parece muy remota. La hipótesis más factible – planteada por Tuirán en CONAPO (2000) p.87 y Tuirán y Corona en CONAPO (2000b), p.72- es que debido al recrudecimiento de las restricciones migratorias y al establecimiento de redes sociales cada vez más sólidas en Estados Unidos, un número cada vez mayor de migrantes temporales decide establecer su residencia en Estados Unidos.<sup>20</sup> Es decir, que la posible disminución del flujo laboral temporal, habría sido más que compensada por un aumento en el flujo laboral permanente de migrantes mexicanos hacia Estados Unidos.

#### b) Cambios en la dinámica y estructura de la población migrante

La migración de mexicanos hacia el vecino país del norte es un fenómeno ya secular y que ha pasado por diferentes etapas a partir de su inicio a mediados del siglo XIX. A partir de los años sesenta, se estableció un perfil bastante estable de la población migrante. Se trataba de un grupo fuertemente dominado por jóvenes de sexo masculino provenientes del occidente de México, sobretodo de Guanajuato, Jalisco y Michoacán, que se dirigían a las zonas rurales de Estados Unidos para realizar trabajo relacionado con los ciclos agrícolas de aquel país y cuya estancia tenía una duración de entre 6 y 8 meses.

Dada la contundencia del aumento en la magnitud de la migración mexicana a Estados Unidos, el interés en temas migratorios y demográficos se ha movido en los últimos años hacia la determinación de cambios en las características de la población que emigra, así como los procesos que la determinan y el impacto que tienen tanto en la sociedad de origen como destino. El principal debate en los últimos años se ha generado en torno a los patrones migratorios. El debate comenzó con la publicación de estudios antropológicos basados en datos provenientes de encuestas realizadas en comunidades de origen de migrantes -Cornelius (1992) en Bustamante (1992)- que alertaban sobre posibles cambios en el patrón establecido que se habrían empezado a generar en los años 80. Autores como Durand (2001) refutaron dichos resultados argumentando que estaban basados en encuestas que no eran representativas de la población migrante y plantearon la hipótesis de que el perfil de la población migratoria mostraba una gran estabilidad, si bien existían cambios derivados de la rápida urbanización presenciada en México. La posición oficial en México ha sido una de conciliar entre los dos lados del debate, planteando que en la estructura y dinámica de la población migrante coexisten elementos de continuidad y de cambio.

Lozano (2002) ha expresado lo anterior en la distinción de un patrón *tradicional* y un patrón *reciente* que tienen características particulares y están asociados a dinámicas distintas e

---

<sup>18</sup> Canales (2002), p. 58, a partir de otros datos que el flujo circular aumentó 21% entre 1991-1992 y 1996-1997.

<sup>19</sup> Página Web del CONAPO y U.S. Bureau of the Census , Population Census, años seleccionados.

<sup>20</sup> Canales (2002) y Lozano (2002) llegan a una conclusión similar, aunque abundan en las causas.

independientes. En el Patrón *tradicional* se mantienen las características de origen, sexo, edad y ocupación mencionadas anteriormente, además de que se trata de una migración directa del lugar de origen hacia EEUU; este patrón sigue estando presente predominantemente en el flujo laboral temporal, sin embargo, el fuerte aumento del flujo permanente ha incluido parte de la población que lo conforma. Por su parte, el patrón *reciente* ha ampliado el lugar de origen a estados en otras regiones del país y es compuesto por población predominantemente urbana que en una primera etapa migra internamente para después dirigirse al otro lado de la frontera. Otros cambios importantes se refieren al tipo de ocupación que realizan los migrantes en su lugar de destino. Cada vez en mayor medida los mexicanos se establecen en ciudades y se desempeñan en sectores secundarios y terciarios intensivos en mano de obra y de baja productividad. Aunque los hombres siguen siendo el sexo predominante, la participación de la mujer en la población migrante ha aumentado significativamente en los últimos 20 años. Finalmente, el proceso migratorio se ha tornado menos selectivo con respecto a las características educativas de la población. Es decir, la escolaridad promedio de los migrantes es cada vez más alta.

### c) Migración y remesas

Otra de las características recientes del fenómeno migratorio es la creciente importancia que tienen las remesas en dinero y especie que los migrantes en Estados Unidos envían a sus familias en México. Las remesas han pasado a ser una importante fuente de divisas para la economía mexicana y uno de los principales componentes (y el de mayor crecimiento) del ingreso de los hogares. El monto neto de las remesas creció entre 1984 y 2000 en un 265% y pasó de representar el 45% de los ingresos por turismo en 1990 al 136% en 2001.<sup>21</sup> Esto ilustra el impacto económico que la migración ha tenido en la economía mexicana desde el inicio de las reformas para abrir la economía. Particularmente, es importante mencionar el impacto que las remesas pueden tener en la pobreza de ingresos de los hogares; para fines del ingreso per cápita del hogar, se tiene un miembro menos, lo que lo hace subir, pero también aumenta el ingreso total por las remesas recibidas.

En resumen, además de su aún creciente magnitud, la migración mexicana hacia Estados Unidos se ha convertido en las últimas décadas en un fenómeno más diverso y heterogéneo, además de tener un mayor impacto sobre la economía del país.

## 4. Distribución territorial de la población

El análisis de la distribución territorial de la población es un factor importante del desempeño social, ya que al influir en la oferta de servicios básicos y de infraestructura y ser determinante de la sostenibilidad del desarrollo, incide de manera fundamental en el bienestar de las personas. A nivel general, la distribución de la población por grandes regiones geográficas se mantuvo constante entre 1980-2000, con un 60% distribuido en la franja central que va desde el pacífico

---

<sup>21</sup> Página Web de CONAPO. La estimación de 1984 es de Lozano Ascencio, Fernando, *Las remesas monetarias de trabajadores mexicanos en Estados Unidos. Nuevas estimaciones*, Tesis de Maestría en demografía, El Colegio de México, 1992. Citado en CONAPO(2000).

hasta el golfo.<sup>22</sup> Hacia la mitad del siglo XX, comenzó en México un rápido proceso de urbanización que ha significado profundas transformaciones sociales, económicas y demográficas. Este proceso continuó a través de las últimas dos décadas de modo que en la población urbana pasó de representar el 57% en 1980 a 65% de la población total en 2000.<sup>23</sup>

A principios de los ochenta existía una fuerte concentración de la población en las cuatro principales ciudades del país (DF, Guadalajara, Monterrey y Puebla). Aunque en los siguientes 20 años se observa una desaceleración del crecimiento de estas grandes urbes, las principales transferencias de población se han dado desde su centro hacia localidades que se encuentran en su periferia, lo que ha generado la formación de grandes zonas metropolitanas y aún más, subsistemas de ciudades, el principal de los cuales se ha denominado la megalópolis de la Ciudad de México. Como resultado de este proceso, tres grandes concentraciones que tienen sus respectivos centros en el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey, albergan a poco más del 40% de la población del país.<sup>24</sup> También cabe destacar el importante crecimiento que han registrado algunas ciudades fronterizas y algunos casos aislados de centros urbanos que han crecido alrededor de grandes centros turísticos. El alto grado de concentración que subsiste en las áreas urbanas implica una gran presión sobre los recursos naturales y pone en riesgo la sostenibilidad de las ciudades. Por poner un ejemplo, casi el 86% de la población urbana se encuentra asentada en regiones de baja y muy baja disponibilidad de recursos acuíferos.<sup>25</sup>

Como contraste, la población rural se encuentra sumamente dispersa y aislada. Aproximadamente una cuarta parte de la población total del país se distribuye en 196,238 localidades de entre 1 y 2499 habitantes. La dispersión y aislamiento de la población rural presentan grandes retos para la provisión de servicios básicos e infraestructura, lo cual se ve reflejado en que del total de localidades con población menor a 2500 habitantes, el 75% presenta un nivel alto o muy alto de marginación.<sup>26</sup>

---

<sup>22</sup> Aguascalientes, Colima, Estado de México, DF., Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Morelos, Querétaro, Puebla, Tlaxcala y Veracruz.

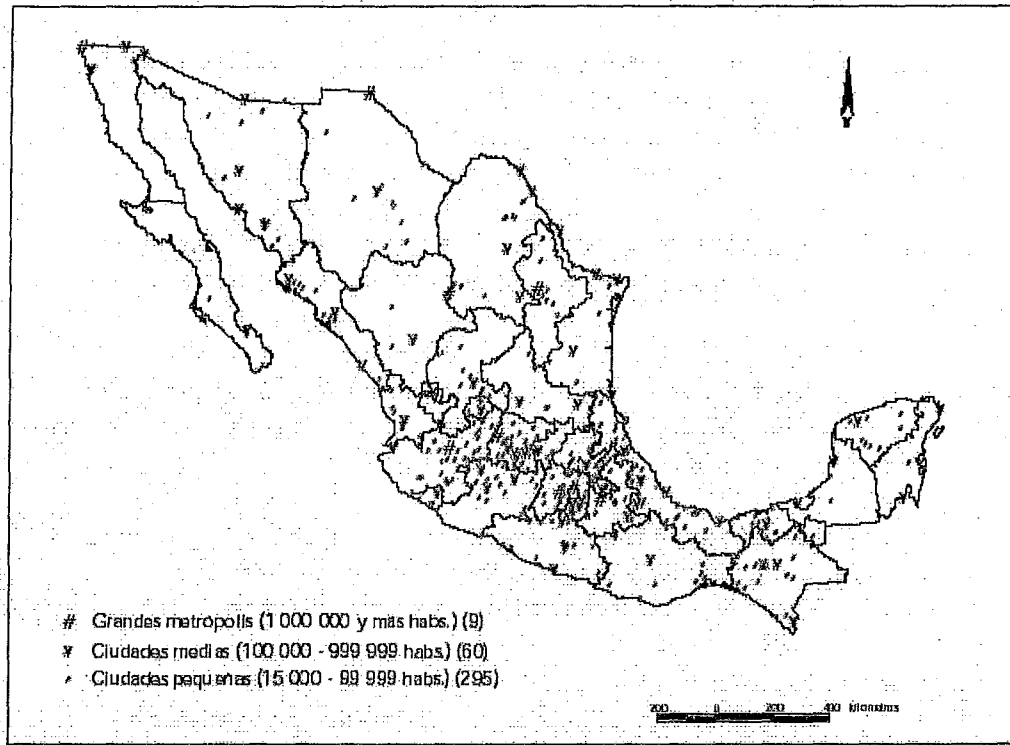
<sup>23</sup> INEGI, Censos de Población 1980 y 2000.

<sup>24</sup> CONAPO (2000) pp. 112-115.

<sup>25</sup> CONAPO (2000) p.115.

<sup>26</sup> El índice de marginación es un indicador calculado por el CONAPO que toma en cuenta aspectos de educación vivienda e ingresos. Ver CONAPO (2000b).

**Mapa 2.1**  
**Distribución de las Ciudades en México, 2000.**



Fuente: Página Web del CONAPO. <http://www.conapo.gob.mx/>. Consultada el 29/09/2003.

### **5. Hechos estilizados sobre el desempeño social de México 1984-2000**

1. De acuerdo a la medición más conservadora, entre 1984 y 2000, el porcentaje de hogares que viven bajo la línea de indigencia o pobreza extrema registró una disminución apenas perceptible (menos de 1 punto porcentual) a nivel nacional, mientras que la disminución fue significativa en las áreas urbanas y en las áreas rurales aumentó. La evolución de la pobreza fue similar, aunque la reducción en las áreas urbanas fue un poco mayor. En resumen, tras dos ciclos de aumento y disminución, la incidencia de la pobreza a nivel nacional era en el año 2000, en el mejor de los casos, la misma que al comienzo de las reformas en 1984, aunque la indigencia en las áreas urbanas presentó una reducción significativa.
2. Tanto la pobreza como la indigencia a nivel rural se profundizaron, mientras que la desigualdad del ingreso entre los pobres e indigentes aumentó, lo que refleja que los más pobres se encontraban en el 2000 en una situación aún más adversa que en 1984. La pobreza y la indigencia en las áreas urbanas se volvieron menos intensas, pero esa mejoría no se tradujo en una menor desigualdad entre los hogares en situación de pobreza e indigencia.
3. La distribución del ingreso sufrió un importante deterioro en el periodo 1984-2000, provocado primero (1984-1989) por una mayor desigualdad en la distribución de las rentas de la propiedad y empresariales y posteriormente (1989-2000) por un notorio aumento en la

desigualdad de salarios. Para el total del periodo, la distribución de todas las fuentes de ingresos, excepto las rentas empresariales se volvió más inequitativa.

4. El aumento en la desigualdad de ingresos se dio primero por una pérdida de ingresos de las clases medias acompañada por una ganancia de los hogares pertenecientes al 10% de mayores ingresos y posteriormente por una caída significativa de la participación en el ingreso de los pobres que fue transferida nuevamente al 10% de mayores ingresos.
5. El aumento en la desigualdad se registró igualmente en áreas urbanas y rurales, aunque fue más pronunciado en las primeras para el total del periodo y para las áreas rurales a partir de 1989.
6. Entre 1984 y 1996, la participación en el ingreso total del 1% de los perceptores de más altos ingresos aumentó en casi 80% y su ingreso medio pasó de 6.64 a 11.67 veces el ingreso medio del total de los perceptores.
7. El periodo también registró una altísima concentración del ingreso en un pequeño grupo que representa a las familias más ricas de México, lo cual se ilustra con el aumento del número de billonarios mexicanos y el de su riqueza que en 1998 era 17.5 veces mayor que en 1987.
8. Una ligera disminución en el flujo de personas que migran hacia Estados Unidos de manera temporal registrado hacia finales de los noventa, se vio más que compensada por un aumento del número de personas que se desplazan con la intención de establecerse permanentemente en ese país, sostenido a lo largo del periodo 1980-2000. Como resultado, el volumen de migrantes mexicanos hacia Estados Unidos creció de manera significativa en esas dos décadas.
9. Al patrón tradicional de la migración hacia EEUU se ha añadido uno nuevo que se distingue por un perfil de la población predominantemente urbano, con mayor presencia femenina, mayor grado de escolaridad y que en una primera etapa migra internamente antes de dirigirse hacia la frontera.
10. La distribución territorial de la población mexicana mantuvo a lo largo de las últimas dos décadas las características dispares de una población urbana altamente concentrada en algunas zonas metropolitanas y grandes ciudades y una población rural sumamente dispersa y aislada.

### III. IMPACTO EN EL MERCADO LABORAL Y TRANSMISIÓN AL DESEMPEÑO SOCIAL

Como se mencionó anteriormente, el mecanismo de transmisión por el cual la apertura de la economía al exterior tiene efectos en lo que para este estudio se ha denominado desempeño social, es el mercado de trabajo. En este capítulo se analizará, primero la evolución del mercado laboral en México a partir del comienzo de la apertura, posteriormente se establecerá la relación entre la apertura y la evolución del mercado laboral y finalmente se analizará cómo dicha evolución impactó en el desempeño social de México. En la medida en que los datos están disponibles se sigue la periodicidad establecida en el capítulo anterior, sin embargo, para algunas variables, los periodos que se analizan son 1980-1990 y 1990-2000.

#### 1. El mercado laboral en México desde el inicio de la apertura

##### a) Evolución de la oferta de trabajo

México comenzó a experimentar a partir de la década de 1970 lo que algunos autores han llamado la tercera etapa en la transición demográfica consistente en un descenso de las tasas de natalidad que ha resultado en un menor crecimiento natural de la población (de 3.4% en 1970 a 1.7% en 2000).<sup>27</sup> Al mismo tiempo, el paulatino envejecimiento de la población ha resultado en un aumento considerable de la población en edad activa (15 a 64 años). Lo anterior, conjugado con una creciente tasa de participación de las mujeres en el mercado laboral y a pesar del constante aumento de los flujos migratorios hacia Estados Unidos, resultó en un fuerte crecimiento de la Población Económicamente Activa (PEA) en el periodo que se analiza (ver cuadro 3.1).

**Cuadro 3.1**  
**Población Económicamente Activa 1980-2000 (miles de personas)**

	1980		1990		2000		TCMA (%)		
	Absolutos	%	Absolutos	%	Absolutos	%	80-90	90-00	80-00
Población económicamente activa	21,996.3	100.0	30,163.9	100.0	40,606.1	100.0	3.2	3.0	3.1
Rural	7,046.8	32.0	8,030.9	26.6	8,922.7	22.0	1.3	1.1	1.2
Urbana	14,949.5	68.0	22,133.0	73.4	31,683.4	78.0	4.0	3.7	3.8

Fuente: CEPAL (2003b).

TCMA= Tasa de cambio promedio anual.

Como se puede observar, aunque se nota un descenso en la tasa de crecimiento de la PEA entre los 80 y los 90, existe un gran número de nuevos entrantes a la fuerza laboral. Aunque en las

<sup>27</sup> CEPAL (2003b)



zonas rurales se trata de un número considerable, el crecimiento de la oferta de trabajo es especialmente grande en las áreas urbanas, con un promedio anual de 960,000 personas durante el periodo. En resumen, la dinámica demográfica de México y la migración del campo a la ciudad, generaron durante las últimas dos décadas una creciente presión en los medios urbanos para crear los empleos necesarios para absorber el excedente de mano de obra generado.

## b) Evolución de la creación de empleo

Las tasas de desempleo abierto en México se han mantenido secularmente bajas y para el periodo estudiado se observa una importante disminución, de 4.5% en 1980 a 2.7% y 2.2% en 1990 y 2000 respectivamente. Sin embargo, dada la inexistencia de seguro de desempleo, esta no es una medida relevante, ya que la población no se puede permitir el permanecer desempleada por un periodo largo, con lo cual, a falta de un empleo formal, debe optar entre ocuparse en el sector informal de la economía o migrar hacia el exterior. En el cuadro 3.2 se presenta la magnitud y evolución del empleo en el periodo 1980-2000.

**Cuadro 3.2**  
**Empleo total, rural y urbano formal e informal 1980-2000 (miles de personas)**

	1980 <sup>a/</sup>		1990 <sup>b/</sup>		2000 <sup>c/</sup>		TCMA (%)		
	Ocupados	%	Ocupados	%	Ocupados	%	80-90	90-00	80-00
Total	19,177.0	100.0	30,534.0	100.0	38,983.8	100.0	4.0	2.8	3.4
Empleo agrícola	5,142.2	26.8	8,190.0	26.8	7,060.7	18.1	4.0	-1.6	1.5
Empleo informal urbano	4,736.7	24.7	11,725.1	38.4	15,666.7	40.1	7.8	3.7	6.2
Empleo formal urbano	9,298.1	48.5	10,618.9	34.8	16,256.4	41.7	1.1	4.8	2.7

Fuente: CEPAL 2003b.

a/ 1979

b/ 1991

c/ El dato de empleo informal es de 1999

Si se compara el cuadro 3.2 con el 3.1, se puede observar que, aunque el crecimiento anual del empleo total fue ligeramente mayor que el de la PEA, la mayor creación de empleo se dio en el sector informal de las zonas urbanas (autoempleo y micro negocios). En la década de los 80 el empleo agrícola tuvo un gran dinamismo que resultó en que a pesar de un menor crecimiento de la oferta de mano de obra en este sector, para 1990 se mantuviera su participación en el empleo total. Por contraste, en la siguiente década el empleo agrícola se deterioró fuertemente, mostrando un crecimiento anual negativo y resultando en una fuerte caída de su participación en empleo total. El empleo formal urbano mostró la tendencia contraria, ya que en los ochenta su crecimiento anual fue muy inferior al de la PEA. En los noventa, la creación de empleo formal en las áreas urbanas tuvo una notable recuperación que, sin embargo, no fue suficiente para volver a los niveles de participación en el empleo total de 1980. La participación del empleo formal urbano en el total pasó de 48.5% en 1980 a 34.8% y 41.7% en 1990 y 2000 respectivamente. Por su parte, el empleo informal pasó de representar una cuarta parte del total en 1980 al 40% en el 2000. Es importante señalar que la definición de informalidad es muy relevante, la que utiliza la CEPAL se refiere a actividades de baja productividad que no necesariamente implican precariedad, como sí sucede cuando la definición de informalidad se

refiere a falta de aseguramiento, salario mínimo, contrato, etc. Si se define informalidad como todos aquellos trabajadores que no están cubiertos por la seguridad social,<sup>28</sup> se tiene que en el 2000 el 63% de la fuerza laboral<sup>29</sup> se encontraba en el sector informal.

Durante los ochenta y noventa, la estructura sectorial del empleo sufrió importantes transformaciones. Mientras que la reducción de la participación en el empleo de sectores como la agricultura y minería (ver cuadro 3.3) podría apuntar hacia una “modernización” de la estructura del empleo propia de la transición hacia una economía industrializada, el hecho de que la participación del sector manufacturero se haya mantenido prácticamente constante, invalida dicha conclusión. Los sectores que han ganado participación son construcción y servicios, que se caracterizan por un bajo contenido de empleos asalariados y un alto contenido de autoempleo y micro establecimientos, lo cual es consistente con la “informalización” que se dio en los ochenta y que no se había podido revertir hasta el 2000.

**Cuadro 3.3**  
**Estructura Sectorial del Empleo 1980-2000 (porcentajes)**

	1980	1985	1990	1995	2000
Agricultura	26.1	27.8	24.0	22.6	20.5
Minería	1.3	1.2	0.7	0.5	0.4
Manufactura	12.9	11.2	12.6	11.2	12.5
Construcción	9.0	8.9	9.7	9.7	12.2
Servicios	50.7	51.0	52.9	56.0	54.5

Fuente: Romero (2003b), P. 21. Cuadro V.2.

Este cambio en la estructura del empleo, aunado a la transformación productiva de la economía, ha resultado en una productividad intersectorial más heterogénea. No sólo el nivel inicial, sino también el crecimiento de la productividad ha sido mayor en sectores directa (manufacturas) o indirectamente (comercio, turismo, servicios financieros, comunicaciones y transportes) asociados al sector externo que en sectores tradicionales u orientados al mercado interno (agricultura, minería, construcción).<sup>30</sup> El resultado es una polarización de la productividad de la economía que tiene importantes efectos en la dispersión de las remuneraciones salariales.

En síntesis, el desempeño del empleo en el periodo 1984-2000 se caracteriza por dos etapas, durante los ochenta, cuando el empleo agrícola y el informal urbano crecieron fuertemente y el empleo formal urbano tuvo un desempeño muy modesto y durante los noventa, cuando el empleo formal urbano presenció una importante recuperación que fue más que compensada por la caída del empleo en el sector agrícola.

<sup>28</sup> Que no están afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social o al Instituto de Seguridad Social al Servicio de los Trabajadores del Estado (ISSTE).

<sup>29</sup> Romero y Puyana (2003) P.21, cuadro V.1.

<sup>30</sup> CEPAL (2003b)

### c) Evolución del nivel y dispersión de los salarios

A partir de 1980 se dio una dramática caída en el nivel de las remuneraciones salariales, cuyos puntos más álgidos fueron las crisis de 1982 y 1994-1995. El salario real mínimo disminuyó todos los años, para representar en 2000 alrededor del 44% de su valor de 1985. El salario real promedio tuvo una caída menor y recuperó parte de su valor entre 1989 y 1994, sin embargo, esa recuperación se vio anulada tras la crisis del peso de finales de 1994, después de la que siguió cayendo de manera que en el 2000 representaba alrededor del 70% de su valor en 1985.<sup>31</sup> Estas tendencias se pueden apreciar en el cuadro 3.4 y el gráfico 3.1.

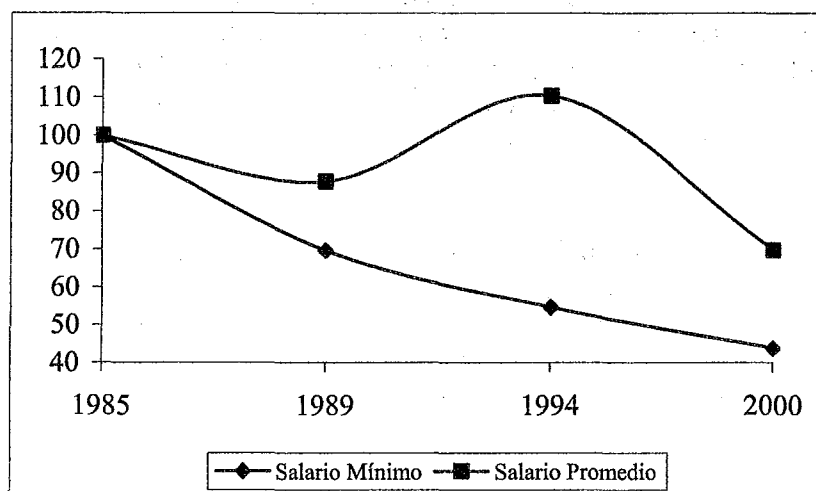
**Cuadro 3.4**  
**Evolución del nivel de los salarios reales 1985-2000 (1985=100)**

	1985	1989	1994	2000
Salario Mínimo	100	69.7	54.7	43.8
Salario Promedio	100	87.9	110.4	69.9 <sup>1)</sup>

Fuente: Estimación propia con base en Dussel (2000) y CEPAL (2003b)  
1)1998.

La diferencia entre el desempeño del salario promedio de la fuerza laboral y el salario mínimo sugiere que detrás de los promedios se ocultan diferencias en las remuneraciones salariales de distintos tipos de trabajadores, por lo cual es importante analizar la dispersión salarial.

**Gráfico 3.1**  
**Evolución de los salarios reales 1985-2000**



Fuente: Cuadro 3.4.

<sup>31</sup> Dussel (2000)

Una primera aproximación a la medición de la dispersión es calcular la diferencia entre el salario percibido por trabajadores calificados y no calificados. Si se toma el salario mínimo como medida de la remuneración a la mano de obra no calificada y el salario manufacturero como medida de la remuneración a la mano de obra calificada, se tiene que la brecha entre la mano de obra calificada y no calificada aumentó drásticamente al pasar el salario manufacturero de 3.6 a 7.2 veces el salario mínimo entre 1985 y 2000, es decir que al final del periodo, la dispersión se había duplicado. Entre 1985 y 1990, la razón aumentó en 31% y entre 1990 y 2000 en un 55%,<sup>32</sup>

Otra manera de estimar la brecha entre el salario de los trabajadores calificados y no calificados es a través de los salarios percibidos según los años de escolaridad. Según datos de CEPAL (2001), la razón entre los salarios de los trabajadores que tienen 13 y más años de escolaridad y los salarios de los que tienen 0-5 años de escolaridad aumentó 40% al pasar de 3.9 a 5.3 veces entre 1984 y 2000.<sup>33</sup> En el gráfico 3.2 se presentan las tendencias de las remuneraciones salariales de los trabajadores con 0-12 y los de 13 y más años de educación formal. Se puede observar que después de una ligera reducción de la brecha entre 1984 y 1989, se revierte la tendencia y la brecha se amplía, sobretodo a partir de 1994.

Por otro lado, en CEPAL (2003b) se presentan los resultados de la estimación de tasas de rentabilidad de la educación, según el método propuesto por Mincer (1974), a partir de datos de las muestras censales de 1990 y 2000. “Respecto de trabajadores con cero años de educación formal, los diferenciales salariales de las personas con escolaridad primaria —completa e incompleta— se mantuvieron constantes en 17%; sin embargo, para quienes cursaron secundaria —completa e incompleta—, la remuneración relativa se incrementó en 8 puntos porcentuales, al pasar de 33.6% en 1990 a 41.6% en 2000. Por su parte, para los que declaran tener preparatoria —completa e incompleta— los diferenciales salariales se ampliaron en 19.9 puntos, al pasar de 46.9% a 68.8%, y para quienes estudiaron licenciatura (incompleta) se elevaron en 28.6%, y en 32.8% los que la tienen completa (de 77.5% en 1990 a 110.3% en 2000)”.<sup>34</sup>

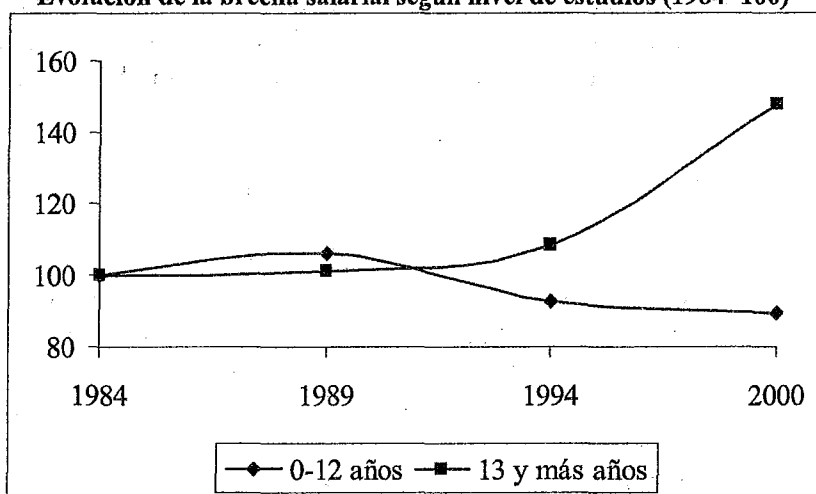
---

<sup>32</sup> Estimaciones propias con base en CEPAL (2003b) y Dussel (2000).

<sup>33</sup> Población de entre 25 y 59 años que trabajan más de 20 horas semanales. CEPAL (2001) Cuadro 32, p. 267.

<sup>34</sup> CEPAL (2003b), p.57.

Gráfico 3.2  
Evolución de la brecha salarial según nivel de estudios (1984=100)



La evidencia respecto al aumento en la dispersión salarial, sesgado hacia la mano de obra calificada es contundente y ha sido confirmada por diversos autores para distintos periodos subperíodos entre 1980 y 2000, a través de distintas metodologías y fuentes de datos.<sup>35</sup> Hanson (2003) reporta que la dispersión regional de los salarios aumentó entre 1990 y 2000, con un sesgo hacia las zonas que tienen un mayor acceso a los mercados internacionales. Salas y Zepeda (2003), encuentran también aumentos en las brechas salariales por posición en el trabajo, tamaño de empresa, sector productivo, así como por ciudad de ubicación para el periodo 1987-1994.

En resumen, el periodo que va desde el inicio de la apertura hasta el año 2000, presenta un grave deterioro en el nivel de los salarios, con una etapa de recuperación entre 1989 y 1994 que acabó con la crisis de 1994-1995 para reanudar la tendencia a la baja. Durante el periodo aumentó significativamente la dispersión salarial, especialmente la brecha entre los salarios de trabajadores calificados y no calificados.

## 2. El impacto de la apertura en el mercado laboral

Durante el periodo en el cual se llevó a cabo la apertura de la economía mexicana, también se realizaron una amplia gama de reformas estructurales como desregulación y privatización, entre otras. Además, el país enfrentó dos graves crisis financieras y una significativa inestabilidad macroeconómica que obligó a llevar a cabo severos programas de ajuste que incluyeron la contención salarial como estrategia para reducir la inflación. Por esta razón, es importante reconocer que las reformas dirigidas a la apertura de la economía fueron sólo uno de varios factores que afectaron al mercado laboral. Sin embargo, el hecho de que la mayoría de las tendencias observadas tanto en el empleo como en el nivel y dispersión de salarios se hayan

<sup>35</sup> Ver Hanson (2003), Morley y Díaz-Bonilla (2003), Romero y Puyana (2003), Salas y Zepeda (2003), Ros y Bouillon (2001), Ros y Lustig (2000), Wood (1997), Cragg y Eppelbaum (1996), Revenga (1995).

expandido a lo largo de épocas de depresión, estancamiento y crecimiento y hayan continuado incluso después de la recuperación del crecimiento y la estabilidad posterior a 1994-1995, indica que aunque la apertura no fue el único factor determinante del mercado laboral, sí ejerció una importante influencia, que en esta sección se intenta analizar.

#### a) Efectos de la apertura en el empleo

Los impactos económicos más importantes de la apertura económica y particularmente del TLCAN en México han sido un impresionante crecimiento de las exportaciones y de los flujos de inversión extranjera directa hacia el país. Sin embargo, como se describe en la sección anterior, para el conjunto de la economía se ha observado una creación de empleo formal insuficiente para absorber el crecimiento de la oferta de mano de obra y el excedente generado por la caída de empleo en el sector agrícola. Existen varias hipótesis diferentes, aunque no opuestas para explicar este fenómeno y la evidencia empírica parece apuntar hacia una complementariedad entre las mismas.

Aunque es cierto que la apertura ha generado un impresionante crecimiento de las exportaciones, también es cierto que las importaciones han crecido de manera muy dinámica, particularmente, las importaciones de bienes intermedios. El aumento de las importaciones ha tenido dos consecuencias importantes, por un lado, ha generado una gran competencia en sectores que se encontraban altamente protegidos, lo que a su vez ha presionado a la baja los márgenes de ganancia de empresas en sectores con alto nivel de ocupación. Por otro lado, el aumento de la importación de bienes intermedios generó un aumento del contenido importado de la producción doméstica, lo cual es causa de la desarticulación de las cadenas productivas abastecedoras de las empresas nacionales, especialmente en el sector manufacturero. El resultado se resume en que el crecimiento de las exportaciones se ha dado a costa de la producción para el mercado doméstico y se ha generado una total dependencia del crecimiento económico a la demanda externa por productos de exportación.

Tanto Ros y Lustig (2000) como Salas y Zepeda (2003) muestran que las mayores caídas de empleo se dan en sectores que gozaban de un alto grado de protección o en los que la competencia internacional aumentó. Ros y Lustig muestran como las reducciones de empleo en dichos sectores fueron una estrategia de las empresas para compensar la caída de sus márgenes de utilidad con un aumento en la productividad. Por otro lado, Morley y Díaz-Bonilla (2003) plantea que en una economía que opera por debajo de su capacidad, como es “casi con certeza el caso de la economía mexicana entre 1980 y 1996”, el aumento en las importaciones, lejos de generar una reasignación de recursos a sectores en los que la economía es más eficiente, reemplaza la producción doméstica y genera una caída en el empleo.

Según Mariña (2001), entre 1980 y 1993 el componente local de insumos intermedios cayó en un 714%,<sup>36</sup> además de que los sectores con mayor proporción de insumos intermedios fueron los que más perdieron ocupación en dicho periodo. Lo anterior ilustra la desarticulación de las cadenas de abastecimiento domésticas como resultado del aumento en las importaciones de bienes intermedios. Entre 1994 y 1998 sucedió algo similar, ya que el componente importado de

---

<sup>36</sup> Mariña (2001), p. 418.

los bienes intermedios aumentó en 61% y las compras externas crecieron 16.3% anualmente en esos cuatro años. Además, en ese mismo periodo, mientras la demanda interna de producción creció 2.1% en promedio anual, las importaciones lo hicieron al 12.6%.<sup>37</sup> Lo anterior puede explicar porque el aumento en el empleo provocado por el crecimiento de las exportaciones fue contrarrestado por la pérdida de empleo resultado de un menor eslabonamiento del sector exportador con el resto de la economía.

El menor eslabonamiento del sector exportador con la economía doméstica se ilustra con el caso de las manufacturas donde las importaciones aumentaron significativamente, en parte por el mayor peso de las maquiladoras.<sup>38</sup> Dussel (2000) encuentra que el sector manufacturero pasó de representar el 63.4% de las exportaciones de bienes en 1988 al 80% en 1998, sin embargo, las importaciones de dicho sector también han crecido rápidamente con lo que su déficit comercial como porcentaje del producto pasó de 15.4% en 1988 a 44.9% en 1994 y aunque se redujo tras la crisis de 1994-1995, comenzó a aumentar de nuevo en 1996 en cuanto se inició la recuperación económica, ejemplo de esto es que en el sector de electrónicos el déficit comercial representaba en 1998 el 100% de su producto. Además, las exportaciones manufactureras se concentraron en un grupo muy reducido de subsectores.<sup>39</sup> Al analizar la relación entre crecimiento de exportaciones y empleo, Dussel encuentra que el grupo de actividades con mayor contenido de exportaciones no representa el mayor crecimiento en empleo, al contrario, el mayor crecimiento del empleo se encuentra en el grupo que menor crecimiento de sus exportaciones registró entre 1988 y 1996. Otras características del grupo de mayor dinámica exportadora son que presenta el más alto índice de comercio intraindustrial y registra el mayor crecimiento en importación de insumos, lo que lo ha llevado a ser el mayor contribuyente al balance comercial deficitario del sector manufacturero.<sup>40</sup>

El análisis del impacto de la apertura en la agricultura merece ser abordado con detenimiento dada su importancia y complejidad, lo cual rebasa el enfoque de este trabajo. Sin embargo, vale la pena mencionar algunos efectos en el mercado laboral rural durante los noventa, ya que por una parte, la mayoría de los hogares pobres se encuentra en el campo y por otra, el empleo agrícola tuvo un crecimiento negativo desde los noventa. Al igual en que en las manufacturas, las exportaciones agrícolas de un grupo reducido de productos –hortalizas, café, frutas tropicales- han tenido un aumento muy importante, sin embargo, también han crecido las importaciones, sobre todo de cereales –maíz, trigo, soya-, productos de los que depende una enorme proporción de la población rural. Fujii (2001) realiza un ejercicio para estimar los determinantes del empleo agrícola, incluyendo de las exportaciones e importaciones para el periodo 1993-1998. Su conclusión es que el número de empleos creados por el aumento en las exportaciones agrícolas es una sexta parte de los empleos perdidos por el aumento en las importaciones, principalmente de maíz.<sup>41</sup> De Grammont (2003) señala que los empleos asalariados creados en la agricultura se han dado a costa de la incorporación al mercado laboral

---

<sup>37</sup> Ídem, p.421.

<sup>38</sup> De acuerdo con Salas y Zepeda (2003), el 97% de los insumos de las maquiladoras son importados.

<sup>39</sup> Automóviles, equipo electrónico, otros textiles, electrodomésticos, maquinaria y equipo eléctrico y bebidas refrescantes y saborizantes. Dussel (2000), pp. 100-107.

<sup>40</sup> Ídem.

<sup>41</sup> Medidos por jornales. Fujii (2001) p.55, cuadro 7.

(y a la producción de subsistencia), que en muchos casos implica la migración, no sólo de un creciente número de mujeres, sino de familias completas, incluyendo niños, para compensar la pérdida del empleo del jefe de familia o la salida forzada del mercado por el aumento de la competencia internacional.

El caso del maíz merece particular atención por su importancia en la economía campesina. Nadal (2000) estima que en 1991 unas 18 millones de personas dependían directamente del cultivo de este cereal. Dicho autor identifica tres tipos de productores de maíz, competitivos (23%), intermedios (50%) y de subsistencia (27%). Concluye que el primer grupo ha sido capaz, ya sea de hacer la transición a cultivos comerciales dados sus mayores márgenes de utilidad y acceso a crédito o de seguir compitiendo en el mercado de maíz a través de aumentos en productividad. Ambas estrategias implicaron la reducción de empleos al significar una mayor tecnificación. Por su parte, los productores intermedios se han visto obligados a salir del mercado o convertirse en productores de subsistencia y los productores de subsistencia han recurrido al aumento de la superficie cultivada, la migración a la ciudad o hacia Estados Unidos.<sup>42</sup> Esto significa que a falta de empleos tanto en las zonas rurales como urbanas, una de las razones de que la producción de maíz no haya caído como se esperaba es que los pequeños productores se han refugiado en esta actividad para sobrevivir.<sup>43</sup>

En resumen, el aumento de las exportaciones, tanto de productos manufacturados como de frutas y hortalizas ha tenido un impacto positivo en el empleo, que quizá esté detrás de la notable recuperación del empleo formal y de la desaceleración del crecimiento del empleo informal observado para las áreas urbanas durante los noventa. Sin embargo, también han existido impactos negativos derivados de la mayor competencia que han tenido que enfrentar sectores intensivos en mano de obra que anteriormente se encontraban protegidos, el menor eslabonamiento del sector exportador con la economía doméstica y el fuerte aumento de las importaciones de granos, particularmente de maíz. La evidencia empírica ofrecida por los estudios revisados parece indicar que el efecto neto de la apertura sobre el empleo fue negativo, sin embargo, la diversidad de metodologías, periodos y fuentes no permite emitir un resultado del todo concluyente.

#### **b) Efectos de la apertura en el nivel y dispersión de los salarios**

Aunque quizá el mayor efecto sobre el nivel de los salarios reales, tanto mínimos como promedio sea el tipo de ajuste macroeconómico llevado a cabo tanto durante los ochenta como después de la crisis del peso de 1994-1995, existen algunos componentes de la apertura que ejercieron cierta influencia. Hanson y Harrison (1999) muestran que los aranceles por industria en 1984 tenían una correlación negativa con la intensidad en mano de obra calificada y que las disminuciones de aranceles entre 1984 y 1990 fueron mayores a mayor intensidad en mano de

<sup>42</sup> Nadal (2000), p.6.

<sup>43</sup> Dentro del TLCAN se había establecido un esquema de cuota con restricciones arancelarias y un desfase gradual de la apertura que acabaría en 2008, sin embargo, el gobierno mexicano decidió unilateralmente aprobar importaciones mayores a la cuota para que la bajada en el precio del maíz contribuyera a la disminución de la inflación. Para ver un análisis detallado de las implicaciones políticas, sociales y ambientales, ver Nadal (2000) y de Ita (1997).



obra no calificada. Hanson (2003) plantea que dichos resultados muestran que la apertura hizo disminuir los márgenes de ganancias de empresas que gozaban de un alto nivel de protección y pagaban salarios relativamente altos. Robertson (2001) hace notar que con el TLCAN las mayores reducciones arancelarias se llevarían a cabo en industrias relativamente intensivas en mano de obra calificada, con lo cual quizá se observaría un aumento en los salarios reales tras la entrada en vigor del acuerdo. Sin embargo, los salarios reales han continuado su disminución a lo largo de la segunda mitad de los noventa, incluso revirtiendo la recuperación del salario real promedio que se observó entre 1989 y 1994, por lo que el hecho de que las empresas que gozaban de mayor protección se hayan caracterizado por pagar salarios altos, sólo explica parcialmente la tendencia.

Romero y Puyana (2003) argumentan que durante los noventa la apertura de hecho ha ejercido una considerable influencia para elevar el nivel de salarios, pero dado que México es un ejemplo de economía dualista del tipo planteado por Lewis (1954), cuenta con una oferta de mano de obra ilimitada y esto contrarresta el efecto de la apertura sobre los salarios. CEPAL (2003b), Dussel (2000) y Mariña (2000) plantean que el debilitamiento de los sindicatos y la flexibilización laboral de facto que el gobierno mexicano promovió durante los ochenta y noventa —y que es el factor clave para explicar la caída de las remuneraciones salariales— no sólo tuvo la finalidad de contraer la inflación, sino de consolidar los salarios bajos como la ventaja comparativa que permitiera a México competir en el exterior y atraer flujos de inversión extranjera directa. Aunque un este sea un efecto indirecto y difícil de comprobar, es importante, ya que explicaría el hecho de que los salarios reales continúen su caída a pesar de que México ha alcanzado niveles bajos de inflación y los ha mantenido ya por un periodo considerable. Alarcón y McKinley (1997) argumentan que las políticas salariales del gobierno y los pactos entre sindicatos, organizaciones patronales y gobierno, tuvieron un efecto importante no sólo en el nivel, sino también en la dispersión salarial.

El hecho de que las industrias con mayor protección antes de la apertura fueran intensivas en mano de obra no calificada y que la apertura haya aumentado la competencia internacional para las empresas productoras de bienes comerciables provee una primera hipótesis para explicar el aumento de la dispersión salarial, especialmente la brecha entre trabajadores calificados y no calificados. Ros y Lustig (2000) llaman la atención al hecho de que el aumento en la proporción entre trabajadores calificados y no calificados, debido a la caída en el empleo de los no calificados, se observa sólo en las industrias de bienes comerciables y prácticamente se limita al sector manufacturero. Feliciano (2001) confirma esta hipótesis al mostrar que la dispersión salarial fue mayor en los sectores productores de bienes comerciables que en el de no comerciables y Robertson (2001) encuentra que entre 1987 y 1993 aumentó el precio relativo de los bienes intensivos en mano de obra calificada y que esto se tradujo en un aumento en los salarios de los trabajadores calificados. El hecho de que la proporción de mano de obra calificada haya aumentado sólo en el sector de bienes transables parecería invalidar la hipótesis planteada por Cragg y Epelbaum (1996), entre otros, de que el aumento de la brecha entre trabajadores calificados y no calificados se debió a un cambio tecnológico impulsado por la disminución en el precio de los bienes de capital importados. Sin embargo, esta hipótesis explicaría el hecho de que la mayoría de las empresas del sector manufacturero haya podido compensar su pérdida de márgenes de utilidad a través de aumentos de productividad, por lo que la explicación completa debe ser una combinación de ambos efectos.

Feenstra y Hanson (1997) encuentran que la demanda relativa por mano de obra calificada fue mayor en las regiones en que la maquila se expandió con mayor rapidez y argumentan que el crecimiento de la industria maquiladora puede explicar el 50% del aumento en la brecha entre trabajadores calificados y no calificados durante finales de los ochenta. Esto se debería al hecho apuntado también por Ros y Lustig (2000) de que aunque México puede tener una ventaja comparativa en su abundancia de mano de obra no calificada y por tanto en salarios bajos respecto a Estados Unidos, probablemente no la tenga respecto al resto del mundo, especialmente China y el sur de Asia. Sin embargo, México sí puede tener una ventaja relativa en la provisión de servicios de ensamblaje para las cadenas de distribución de la industria de Estados Unidos. Esto quiere decir que a través de la maquila, las empresas estadounidenses han trasladado actividades relativamente intensivas en mano de obra no calificada a México y con esto la intensidad en mano de obra calificada ha aumentado en ambos países, impulsando hacia arriba el salario de los trabajadores calificados. Más allá de la maquila, Aitken, Harrison y Lipsey (1996) proponen que la inversión extranjera directa en sí misma favorece el aumento de la dispersión salarial, ya que encuentran que las plantas manufactureras propiedad de extranjeros pagaban en promedio 21.5% más a sus trabajadores calificados y 3.3% más a sus trabajadores no calificados que las empresas propiedad de nacionales.

Ros y Lustig (2000) presentan una explicación complementaria (aunque no proveen una demostración). Estos autores plantean que la apertura no benefició al sector agrícola, por lo que el lento crecimiento e incluso caída de la demanda de mano de obra no calificada en este sector impulsó hacia abajo el precio de oferta de los trabajadores no calificados en las áreas urbanas, contribuyendo así, junto con los factores antes mencionados al aumento de la dispersión salarial.

Hanson (2003) realiza un ejercicio econométrico para comprobar si las tendencias observadas durante la primera etapa de la apertura se mantuvieron después de la entrada en vigor del TLCAN, a través de una muestra de los censos de 1990 y 2000. Su conclusión es que durante la década de los noventa se mantuvieron las tendencias que venían desde principios de los ochenta y que la entrada en vigor del TLCAN acentuó el impacto negativo que la apertura había tenido sobre la dispersión de los salarios.

### **3. Efectos de la apertura en el desempeño social a través del mercado laboral**

El impacto de la apertura en la pobreza y distribución del ingreso ha sido estudiado desde diversas perspectivas, particularmente para el caso de América Latina existe un gran número de estudios de caso para países individuales. Uno de los pocos estudios realizados para el conjunto de Latinoamérica con datos comparables en el tiempo y entre países es Behrman, Birdsall y Székely (2001) que, sin analizar los mecanismos de transmisión realizan un estudio econométrico del impacto en la pobreza y distribución del ingreso de la liberalización comercial por un lado y financiera por el otro. Su conclusión es que la liberalización comercial no tiene efectos distinguibles sobre los cambios observados en pobreza y desigualdad de ingresos; esto se puede deber a que dicha política desencadena una gran cantidad de efectos en sentido contrario que se cancelan entre sí. Para la liberalización financiera encuentran que ésta tiene un impacto negativo tanto en la pobreza como en la distribución del ingreso. Estos autores postulan que el efecto negativo de la apertura financiera es transmitido por el mercado de trabajo, ya que el mayor flujo

de capitales que genera resulta en una demanda mayor por trabajo calificado y menor por no calificado, lo cual resulta en una mayor dispersión salarial y una caída en el ingreso de los pobres.

Por su parte, Ganuza, Paes de Barros y Vos (2001) realizan un ejercicio de simulación para distintos países de América Latina en el que sustituyen las condiciones del mercado de trabajo posteriores a la apertura por las que se tenían anteriormente, es decir, simulan la pobreza y desigualdad que existirían si la apertura no se hubiera realizado y el mercado de trabajo no hubiera cambiado. Para el caso de México, encuentran que la pobreza hubiera sido ligeramente mayor de no haberse dado la apertura, aunque dicha conclusión no es inequívoca. Para el caso de la distribución del ingreso concluyen de manera unívoca que ésta sería más equitativa de no haberse dado la apertura y que la variable más explicativa del cambio en la desigualdad es el nivel de salarios. En resumen, los autores concluyen que, para el caso de México, la apertura contribuyó a una menor pobreza y una mayor desigualdad.

Morley y Díaz-Bonilla (2003) utilizan una combinación de modelo de equilibrio general y micro simulaciones para aislar los efectos de distintos cambios asociados a una mayor apertura: expansión de la producción maquiladora, aumento de la demanda por exportaciones mexicanas, cambios en los aranceles y los subsidios a la exportación, aumento de flujos de capital externo, entre otros. Estos autores concluyen que la apertura de la economía mexicana tuvo efectos positivos en el empleo y la reducción de la pobreza, pero al mismo tiempo contribuyó a una mayor desigualdad de ingresos y una mayor indigencia, particularmente en las zonas rurales. A su vez, atribuyen dichos resultados a que la apertura afectó a la mano de obra no calificada y a los trabajadores del sector agrícola, mientras que benefició a los trabajadores calificados y a los de las áreas urbanas.

Los análisis econométricos que intentan aislar los efectos de la apertura sobre la pobreza y la distribución del ingreso confirman que el mercado de trabajo es el principal mecanismo de transmisión entre liberalización comercial y financiera y desempeño social. También parecen apuntar hacia un efecto pequeño, pero positivo en la pobreza y un efecto negativo importante sobre la distribución del ingreso. Se puede concluir que el efecto positivo de la apertura contribuyó a la disminución de la pobreza e indigencia en las áreas urbanas, pero sus efectos negativos sobre el empleo, el nivel y dispersión de los salarios contribuyeron a una mayor pobreza e indigencia rurales y a una distribución del ingreso más desigual. Al tener un impacto neto nulo o negativo sobre el empleo, la apertura no ha contribuido hasta el momento a la disminución de la migración de mexicanos hacia Estados Unidos, ni ha sido un factor que genere una alteración de los patrones de distribución territorial de la población en México.

#### IV. IMPLICACIONES PARA LOS PAÍSES DEL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO

##### 1. Comparabilidad entre México y el MCCA

A pesar de haber empezado un proceso de integración hace ya muchos años, y de formar una unión aduanera, las economías de los cinco países que forman el Mercado Común Centroamericano y en enero de 2004 finalizaron la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos, son muy heterogéneas. A su vez, la economía de México es muy diferente en tamaño y estructura, incluso si se compara al MCCA como bloque. Por ello, sería un error tomar la experiencia de México con el TLCAN y derivar predicciones puntuales sobre el efecto que el acuerdo tendrá sobre el desempeño social de cada uno de los países. Sin embargo, la experiencia de México es valiosa para delimitar el alcance del tratado como instrumento para mejorar las condiciones de vida de los centroamericanos.

El caso de México fue frecuentemente usado por aquellos que apoyaron el tratado en Centroamérica como ejemplo de los beneficios que puede tener para los países que lo integran. En este sentido, la experiencia en cuanto al impacto sobre el mercado laboral y a través de éste sobre el desempeño social de México debe ser contrastado con las expectativas que se están generando respecto al TLC MCCA-EEUU.

Aunque las posiciones oficiales de los 5 gobiernos que integran el MCCA son más moderadas en cuanto a sus expectativas que las del gobierno mexicano en vísperas de la firma del TLCAN, existen en medios académicos y en el sector privado quienes pronostican grandes beneficios económicos y sociales del acuerdo entre Estadounidenses y Centroamericanos. Por ejemplo, Lizano y González (2002) proponen que las ventajas del tratado serán:

- Aumento de las exportaciones
- Institucionalización los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe
- Mejor asignación de los factores de producción
- Diversificación de las importaciones
- Incremento de la inversión extranjera directa
- Disminución de la migración ilegal a Estados Unidos
- Afianzamiento de los regímenes democráticos
- Aumento de la productividad por la adopción de nuevas tecnologías
- Reforzamiento de la seguridad de bienes y personas en la región
- Mayor crecimiento económico y volumen de empleo
- Mayor estabilidad política
- En resumen “más democracia, más seguridad, más desarrollo”<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Lizano y González (2002), p.16.

Aunque los mismos autores reconocen que habrá algunos “perdedores”, matizan que serán pocos en comparación con la gran cantidad de ganadores y que la mayoría de dichos “perdedores” serán compensados en el mediano plazo por las mayores oportunidades de producción y trabajo que traerá un mayor acceso al mercado de Estados Unidos.

Definitivamente, la experiencia de México valida las expectativas de un aumento en las exportaciones y los flujos de inversión extranjera directa, sin embargo no ofrece evidencia para sustentar que los efectos netos (al tomar en cuenta el aumento de las importaciones y la salida de capitales) sobre el mercado de trabajo serán suficientes para mejorar las condiciones de vida de la mayoría de la población.

Es importante señalar que los efectos negativos sobre el mercado de trabajo serán probablemente menores a los observados en México dada la mayor apertura inicial de las economías Centroamericanas. Pero, al mismo tiempo, cabe señalar que los cinco países ya gozan de un acceso privilegiado al mercado estadounidense gracias a la ICC, por lo cual, es muy probable que la mayoría de los efectos positivos del acceso al mercado estadounidense ya hayan sido capturados y por tanto, el efecto positivo del tratado sea también más limitado. Un punto de acuerdo es que el tratado institucionaliza los beneficios de la ICC y por tanto proveerá de una mayor certidumbre a los países centroamericanos.

Adicionalmente, vale la pena resaltar dos factores externos que limitarán los efectos positivos del TLC entre el MCCA y EEUU en comparación con los del TLCAN. Cuando el TLCAN entró en vigor en 1994, lo hizo justo en un entorno de alto crecimiento de Estados Unidos, de hecho los primeros 6 años del tratado se dieron simultáneos a uno de los mayores ciclos expansivos que ha experimentado la economía norteamericana. Aunque para principios de 2005 se espera que la economía estadounidense se encuentre en recuperación, existen muchos factores para pensar que no se alcanzará un ritmo de crecimiento comparable al de los noventa. En segundo lugar, México fue el primer país en vías de desarrollo que firmó un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, además de que China estaba fuera de la OMC, lo cual lo situó en una posición competitiva única, al menos durante los primeros años del tratado. En contraste, para cuando el TLC centroamericano entre en vigor, será uno de varios acuerdos similares, lo que implica competir no sólo con México, sino con Chile, Singapur, Vietnam y otros países como Colombia que han manifestado su interés por firmar tratados comerciales con Estados Unidos, además de China que ya es miembro de la OMC y se ha convertido en el principal exportador de bienes intensivos en mano de obra no calificada, uno de los sectores en los que el MCCA tiene ventaja comparativa con respecto a la economía norteamericana.

Quizá lo más ilustrativo de la experiencia mexicana para los países del MCCA sea que, a pesar de las altas expectativas que generó, el TLCAN no ha revertido hasta el momento las tendencias observadas en el mercado de trabajo desde la crisis de la deuda, sino que las ha consolidado y en el caso del nivel y dispersión de los salarios ha contribuido a desaparecer la mejoría que se había obtenido entre 1989 y 1994. Por lo tanto, es posible esperar que la respuesta a cuáles serán los efectos del TLC MCCA-EEUU sobre el desempeño social a través del mercado laboral en Centroamérica esté en la propia trayectoria de estos países desde la liberalización de sus economías.

## 2. Desempeño social de los países del MCCA en los noventa

### a) Evolución de la pobreza

La evolución de la pobreza en los cinco países que integran el Mercado Común Centroamericano fue muy heterogénea durante los noventa. Mientras que en todos (excepto en Honduras) se redujo la incidencia de la pobreza, un análisis un poco más desagregado revela contrastes importantes. Además, como se puede ver en el cuadro 2.1a, el porcentaje de hogares en situación de pobreza medida por los ingresos disminuyó apenas un 2% anual, que, dados los altos niveles iniciales, no es muy significativo (con la excepción de Costa Rica).

**Cuadro 2.1a**  
**Incidencia de la Pobreza en los Países del MCCA en los 90**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Observación Inicial <sup>1/</sup>	23.7	47.6	63.0	72.9	68.1
Observación Final <sup>2/</sup>	18.2	43.5	53.5	74.3	58.1
TCMA	-2.9	-2.2	-1.6	0.2	-3.1

Fuente: CEPAL, Base de Estadísticas e Indicadores Sociales (BADEINSO).

1/ Costa Rica: 1990, El Salvador: 1995, Guatemala: 1989, Honduras: 1990, Nicaragua: 1993.

2/ Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras: 1999, Nicaragua: 1998.

Tanto en Costa Rica como en Guatemala y, en menor medida, en Nicaragua, las disminuciones en la incidencia de la pobreza fueron acompañadas por disminuciones en la incidencia de la indigencia. En Honduras, a pesar de un ligero incremento del porcentaje de hogares en situación de pobreza, disminuyó levemente la incidencia de la indigencia. Llama la atención el caso de El Salvador, donde una disminución de de 2% anual en el porcentaje de hogares pobres no se vio acompañada de una disminución de los hogares indigentes, lo cual implica que fueron los hogares cuyo ingreso se encontraba más cerca la línea de pobreza los que mejoraron su situación y que existe un "núcleo duro" de la pobreza al que no llegan los beneficios más inmediatos de la apertura a través del mercado de trabajo.

**Cuadro 2.1b**  
**Incidencia de la Indigencia en los Países del MCCA en los 90**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Observación Inicial <sup>1/</sup>	9.8	18.2	36.7	54.0	43.2
Observación Final <sup>2/</sup>	7.5	18.3	28.0	50.6	40.1
TCMA	-2.9	0.1	-2.7	-0.7	-1.5

Fuente: CEPAL, Base de Estadísticas e Indicadores Sociales (BADEINSO).

1/ Costa Rica: 1990, El Salvador: 1995, Guatemala: 1989, Honduras: 1990, Nicaragua: 1993.

2/ Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras: 1999, Nicaragua: 1998.

A pesar de la positiva evolución de la incidencia tanto de la pobreza como de la indigencia en la mayoría de los casos, al final de una década de reformas y de recuperación del crecimiento económico, la pobreza en cuatro de los cinco países sigue afectando a la gran mayoría de la población y en los casos de Honduras y Nicaragua, cerca de la mitad de los hogares se encuentran en situación de indigencia.

Las medidas sintéticas de la pobreza <sup>45</sup> indican que en Costa Rica y Guatemala la disminución de la pobreza fue más equitativa, ya que fue donde más disminuyeron los medidores de intensidad de la pobreza y dónde más mejoró la distribución del ingreso entre los pobres, por lo que los beneficios del mayor crecimiento fueron más equitativos para los hogares pobres e indigentes. Destaca una vez más el caso de El Salvador, donde la situación de los hogares que permanecieron bajo la línea de la pobreza no mejoró e incluso se deterioró la distribución del ingreso entre los hogares en situación de indigencia, lo cual confirma que el beneficio se concentró en los hogares cuyos ingresos se encontraban más cerca de la línea de la pobreza. Una vez más, cabe destacar que salvo en el caso de Costa Rica y en menor medida El Salvador, los indicadores de intensidad y severidad de la pobreza e indigencia indican que las condiciones de vida de la mayoría de la población se mantienen en niveles sumamente bajos.

#### b) Evolución de la distribución del ingreso

Un breve análisis de la evolución de la distribución del ingreso medida por el coeficiente de Gini, revela que durante los noventa la desigualdad se mantuvo prácticamente constante, con tres países que registraron leves aumentos (Costa Rica, El Salvador y Nicaragua) y el caso de Honduras donde se registró una disminución notoria, pero poco significativa dado el alto nivel inicial.

**Cuadro 2.2**  
**Índices de Gini<sup>a/</sup> para los Países del MCCA en los 90**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Observación Inicial <sup>1/</sup>	0.438	0.507	0.582	0.615	0.582
Observación Final <sup>2/</sup>	0.473	0.518	0.582	0.564	0.584

Fuente: CEPAL (2002), p. 227, cuadro 24.

a/ Comparables con la serie CEPAL2 que se presenta en el capítulo 2 y el Apéndice 1.

1/ Costa Rica: 1990, El Salvador: 1995, Guatemala: 1989, Honduras: 1990, Nicaragua: 1993.

2/ Costa Rica, El Salvador, y Honduras: 1999, Guatemala y Nicaragua: 1998.

#### c) Migración internacional y distribución territorial de la población

A las dificultades relacionadas con la medición de los flujos migratorios ilegales que se comenta en el capítulo 2, para el caso de los países del MCCA, se agrega el obstáculo de que no se cuenta con datos comparables entre países sobre flujos migratorios netos. Los datos sobre

<sup>45</sup> Ver cuadros en Apéndice 2.

población residente en Estados Unidos nacida en los países del área son un estimado crudo, pero ilustrativo de la evolución de los flujos hacia dicho país, principal destino internacional de emigración de los Centroamericanos. Según datos de los censos norteamericanos, el flujo de emigrantes desde los países del MCCA hacia EEUU creció en más del 50% entre 1980 y 1990. El crecimiento de la emigración fue menor que en la década de los 80, sobre todo debido al fin de los conflictos armados; en Costa Rica, el único de los cinco países que gozó de estabilidad política y social, los flujos migratorios hacia EEUU crecieron un 50% más en los noventa que en los ochenta.<sup>46</sup>

La migración fronteriza de nicaragüenses a Costa Rica es un fenómeno histórico y parte integral de la dinámica poblacional en la zona limítrofe. A pesar de la mayor estabilidad que Nicaragua gozó en los noventa, las asimetrías entre los dos países han generado un crecimiento explosivo de los flujos migratorios hacia y Costa Rica. Según datos oficiales del gobierno Costarricense, entre 1995 y 2000 el flujo neto fue siempre positivo y registro una tasa de crecimiento media anual de 46%.<sup>47</sup> Este crecimiento aunado al proceso de transición demográfica que vive Costa Rica está generando una fuerte presión sobre el sistema de seguridad social costarricense.

En cuanto a la distribución territorial de la población, durante los noventa continuó el proceso de urbanización. Sin embargo, todos los países de la región mantienen un alto porcentaje de población rural, lo cual es reflejo de que a pesar del crecimiento de las actividades manufactureras, particularmente la maquila, la agricultura sigue siendo un sector vital para su economía (aunque no tanto en términos de participación en el producto como de participación en el empleo). La distribución territorial en los cinco países se caracteriza porque la gran mayoría de la población urbana está concentrada en la principal zona metropolitana y la población rural altamente dispersa en el resto del territorio. Esta situación no se vio modificada mayormente durante los noventa.

### **3. Impacto de la apertura en el mercado laboral y su transmisión al desempeño social**

El desempeño del mercado laboral en la región durante los noventa, en general no fue muy distinto al de México y el resto de Latinoamérica. Tanto CEPAL (2003b) como Weller (2000)<sup>48</sup> coinciden en señalar que a pesar de la recuperación del crecimiento económico durante los noventa, el empleo asalariado no aumentó su participación en la estructura ocupacional. Esto se debió a que la generación de empleos fue escasa en el sector público y en las empresas medianas y grandes por un lado y por otro en los sectores manufacturero y agrícola de exportación. En contraste, la mayor parte de los empleos se generó en microempresas, servicio doméstico y por cuenta propia y en los sectores terciarios (sector informal). Como resultado, la mayoría de los nuevos puestos de trabajo se caracterizaron por una gran precariedad. Por otra parte, el aumento de la competencia en los sectores de bienes manufactureros y agrícolas intensivos en mano de

---

<sup>46</sup> Pellegrino (2003), p. 18, cuadro 3.

<sup>47</sup> Ramírez y Valverde (2002)

<sup>48</sup> Aunque estos estudios sólo incluyen a Costa Rica y Honduras, los resultados preliminares de una investigación en curso de la CEPAL a partir de estadísticas comparables para los cinco países del MCCA más Panamá, concluye que los resultados se pueden generalizar al istmo centroamericano.



obra no calificada llevó a una caída de la demanda de este factor, al mismo tiempo que creció la demanda por mano de obra calificada, aumentando así la brecha salarial. La polarización de la estructura ocupacional se vio acompañada por un aumento de la heterogeneidad al interior de los distintos segmentos. Esto quiere decir que no sólo se abrió la brecha productiva entre sectores comerciables o de servicios asociados al comercio internacional, sino entre trabajadores calificados y no calificados, formales e informales, agricultores de exportación y orientados al mercado interno, e incluso entre microempresas según su eslabonamiento con sectores comerciables y de servicios enfocados hacia el sector externo. La diferencia más significativa con México es que en los países del MCCA, el nivel de los salarios reales recuperó durante los noventa la mayor parte del valor perdido durante los ochenta.

Estudios de caso por país compilados por Taylor y Vos (2001) confirman que para Costa Rica la mayoría del empleo fue generado en los sectores no comerciables, en ocupaciones informales, que a pesar del rápido crecimiento del sector agrícola el empleo en éste disminuyó y que en el sector de los comerciables la creación de empleo se concentró en los trabajadores más calificados, mientras que los empleos perdidos fueron en su mayoría de trabajadores no calificados. Para El Salvador, el sector que más empleos formales generó fue la maquila que se caracteriza por producir un conjunto limitado de bienes para la exportación, aunque estos tienden a ser intensivos en mano de obra. En Guatemala se dio un cambio importante en el sector agrícola al especializarse más en cultivos para la exportación, al mismo tiempo que la productividad del sector cayó, ya que absorbió a los desplazados que un aumento de la productividad en los sectores no comerciables generó; hubo un aumento en la brecha salarial entre los empleos formales en sectores no comerciables y los empleos informales en general.

El impacto de la apertura en el desempeño social a través del mercado laboral fue heterogéneo, y es más claro sobre la distribución del ingreso que sobre la pobreza. Para Costa Rica, la pobreza se redujo en la medida que los incentivos a la exportación se mantuvieron, lo cual ayudó a que el efecto neto sobre el empleo fuera positivo, además de que los salarios reales aumentaron; es importante señalar que también las transferencias reales de la seguridad social aumentaron, lo cual tuvo un fuerte impacto en la disminución de la pobreza. En El Salvador la disminución de la pobreza fue posible gracias a la recuperación de los salarios y a la especialización en actividades de maquila intensivas en mano de obra; sin embargo, es importante recordar que, a diferencia de Costa Rica, la reducción de la pobreza en El Salvador se concentró en aquellos hogares cuyos ingresos se encontraban más cerca de la línea de pobreza, además de que las posibilidades de crecimiento de la maquila están seriamente limitadas por las condiciones macroeconómicas, particularmente el tipo de cambio sobrevaluado y las altas tasas de interés. En general, se puede concluir que la apertura tuvo un impacto importante en el aumento de la desigualdad, nulo o ligeramente positivo en la pobreza y no afectó las tendencias de los flujos migratorios ni la distribución territorial de la población.

#### **4. Recapitulación**

La heterogeneidad que presentan las economías de los países integrantes del MCCA, así como su asimetría con la economía mexicana llaman a la precaución cuando se intenta derivar implicaciones puntuales de la experiencia de México con el TLCAN para predecir el impacto que el tratado de libre comercio MCCA- EEUU podría tener en el desempeño social de los países

centroamericanos. Por esta razón, quizá la implicación más importante de la experiencia de México sea que la entrada en el acuerdo comercial con Canadá y Estados Unidos no modificó los impactos negativos generados por la apertura emprendida a mediados de los ochenta, e incluso revirtió algunos efectos positivos de ésta.

La apertura ha tenido un impacto heterogéneo sobre los mercados laborales y a través de éstos el desempeño social de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, sin embargo, se podría resumir en un impacto negativo sobre la desigualdad, incierto sobre la pobreza y nulo sobre las tendencias existentes en los flujos migratorios internacionales y la distribución territorial de la población. Aún si las disminuciones en la pobreza se debieran enteramente a la apertura, éstas son en, el mejor de los casos, insuficientes e incluso insignificantes (excepto para Costa Rica) en países en los que la mayoría de los hogares se encuentra en dicha situación.

Dado lo anterior, no se encuentra evidencia significativa ni en el caso de México, ni en la experiencia reciente de los países del MCCA para sustentar el pronóstico de que el TLC con Estados Unidos tendrá un impacto positivo significativo en el desempeño social transmitido por el mercado de trabajo en dichos países. En todo caso, los aumentos de los flujos de inversión extranjera y el comercio internacional contribuirán a la creación de empleos en sectores muy específicos de cada una de las economías, lo cual podría consolidar un mercado de trabajo polarizado y un desempeño social heterogéneo en la región.

## CONCLUSIONES

Las reformas para abrir la economía de México al exterior generaron grandes expectativas de beneficios sociales a partir de mediados de los ochenta, cuando México buscaba la manera de recuperarse de una grave crisis económica. Posteriormente, la firma del TLCAN con Estados Unidos y Canadá se justificó en parte con el argumento de la fuerte contribución que tendría al mejoramiento de las condiciones de vida de la mayoría de los mexicanos. A lo largo de este documento se ha buscado analizar si los importantes beneficios económicos de la apertura se tradujeron en un mejor desempeño social a través de efectos positivos en el mercado laboral, es decir, si se cumplieron las expectativas generadas. La hipótesis presentada al inicio fue que la apertura impulsaría un fuerte crecimiento del empleo, un aumento de los salarios reales y una disminución de la dispersión salarial, que se traducirían en menor pobreza, una distribución del ingreso más equitativa, menores flujos migratorios hacia Estados Unidos y una distribución territorial de la población menos concentrada.

Como se ha mostrado, la apertura tuvo un impacto positivo sobre la generación de empleos formales urbanos, sobre todo en la década de los noventa, lo cual contribuyó a una menor incidencia de la pobreza y la indigencia en las áreas urbanas. Sin embargo, dicha recuperación del empleo formal urbano se dio paralelamente a una fuerte caída del empleo agrícola que durante los ochenta había absorbido los excedentes de mano de obra generados por un pobre desempeño del empleo formal urbano. El efecto combinado de estos dos impactos no permitió que la apertura tuviera un efecto perceptible en la pobreza y la indigencia rurales, ni en las tendencias de los flujos migratorios y la distribución territorial de la población. La caída de los salarios reales, especialmente las remuneraciones a la mano de obra no calificada impidió que el efecto positivo del empleo se tradujera en una mayor reducción de la pobreza. Esto aunado a un aumento significativo de la dispersión salarial resultó en que la apertura contribuyera a una mayor desigualdad de ingresos.

El estudio no presenta un modelo formal para cuantificar los impactos de la apertura en el mercado laboral y por medio de éste en el desempeño social, por lo cual no se obtienen resultados concretos ni concluyentes, sin embargo, se ilustran las limitaciones que la apertura económica puede tener para contribuir a la mejora de las condiciones sociales de la mayoría de la población y que los supuestos de la teoría estándar de la economía internacional no captura. La comprensión de dichas limitaciones es importante para los países que se encuentran en proceso de profundizar su apertura económica con acuerdos de libre comercio, particularmente con Estados Unidos. La breve reflexión hecha en el último capítulo del estudio sobre las implicaciones que la experiencia de México puede tener de cara a la entrada en vigor del TLC entre los países del Mercado Común Centroamericano y Estados Unidos muestra que el caso de México no ofrece evidencia para validar la expectativa de que dicho acuerdo tendrá un fuerte impacto positivo en el desempeño social de los países firmantes y más bien apunta a que se consolidarán las tendencias observadas durante los noventa.

A manera de síntesis, se puede concluir que la apertura económica puede tener impactos positivos sobre el mercado de trabajo y por medio de éste sobre el desempeño social, pero dichos

impactos, a la luz de la experiencia de México, son limitados de cara a las grandes necesidades que los países en vías de desarrollo enfrentan y en el caso de la desigualdad del ingreso, pueden ser no sólo insuficientes, sino fuertemente negativos. Por lo anterior, los países en vías de desarrollo y particularmente en América Latina no deben poner en la apertura económica la esperanza de corregir los graves y persistentes desequilibrios sociales que enfrentan. Lo más probable es que las soluciones se encuentren más en una combinación de política económica y social que ponga explícitamente los temas sociales como prioridad.

En palabras del Secretario General de la CEPAL: “todos los actores deben entender que los acuerdos de libre comercio representan una oportunidad, pero no son sustitutos de una estrategia de desarrollo. Esta sólo es responsabilidad de los gobiernos, y requiere un conjunto de políticas, entre las cuales el comercio es sólo uno de los componentes. Sólo en esta perspectiva se podrán convertir las oportunidades en beneficios reales para el crecimiento económico y el desarrollo social”.<sup>49</sup>

Como se mencionó al inicio, el impacto social de la apertura económica es un tema más amplio de lo que se cubre en este documento. Para la agenda de investigación quedan diversos aspectos como el impacto sobre el medio ambiente, la desigualdad de género, la economía campesina, así como la respuesta de la sociedad civil y la formación de redes sociales transnacionales. Así mismo, será importante avanzar en el estudio de esta temática desde un enfoque territorial y sectorial que permita identificar elementos específicos de políticas públicas capaces de contribuir efectivamente y en la magnitud que se requiere a un desarrollo social más equilibrado.

---

<sup>49</sup> Machinea (2004)



## BIBLIOGRAFÍA

- Aitken, Brian, Ann E. Harrison y Robert E. Lipsey (1996). **Wages and Foreign Ownership: a comparative study of Mexico, Venezuela, and the United States.** Journal of International Economics, vol. 40, n.3-4, pp. 345-371.
- Alarcón, Diana y Eduardo Zepeda (1998). **Employment trends in the Mexican manufacturing sector.** North American Journal of Economics and Finance. Vol. 9. 125-145.
- Alarcón, Diana y Terry McKinley (1995). **The prevalence of rural poverty in Mexico.** World Development, vol. 23, n. 9.p. 1575-1585
- (1997). **The paradox of narrowing wage differentials and widening wage inequality in Mexico.** Development and Change 28, 3. 505-30.
  - (1997). **The rising contribution of labor income to inequality in Mexico.** North American Journal of Economics and Finance 8, 2. 201-12.
  - (1998). **Mercados de trabajo y desigualdad del ingreso en México: dos décadas de reestructuración económica.** Papeles de Población, año 4, n. 18, octubre-diciembre 1998, p. 49-79
- Alba Hernández, Francisco (2001). **Comercio, migración y esquemas de integración económica: los casos de la CEE y el TLCAN.** Foro Internacional, Vol. 41, n. 164(2), abril-junio. 299-308.
- Behrman, Birdsall y Székely (2001). **Pobreza, desigualdad y liberalización comercial y financiera en América Latina.** En, Ganuza, Enrique, Ricardo Paes de Barros, Lance, Taylor y Rob Vos (eds.). Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90. PNUD, CEPAL, Eudeba.
- Boltvinik, Julio (2003). **Welfare, inequality, and poverty in Mexico, 1970-2000.** En, Middlebrook, Kevin y Eduardo Zepeda (eds.). Confronting development: assessing Mexico's economic and social policy challenges. University of California, Center for U.S.-Mexican Studies. Stanford University Press.
- Boltvinik, Julio y Enrique Hernández Laos (1999). **Pobreza y distribución del ingreso en México.** Siglo Veintiuno. México.
- Canales, Alejandro (2000). **Migración internacional y flexibilidad laboral en el contexto del TLCAN.** Revista Mexicana de Sociología, año 62, n. 2, abril-junio. 3-28

- (2002). **Migración y trabajo en la era de la globalización: el caso de la migración México-Estados Unidos en la década de 1990.** Papeles de Población, Nueva Época, año 8, Vol. 33, n. 1. 47-80.
  
- CEPAL (2000). **Panorama Social de América Latina y el Caribe 1999-2000.** Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
  
- (2001). **Panorama Social de América Latina y el Caribe 2000-2001.** Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
  
- (2002). **Panorama Social de América Latina y el Caribe 2001-2002.** Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
  
- (2003). **Síntesis del Panorama Social de América Latina y el Caribe 2002-2003.** Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
  
- (2003b). **Trabajo, desigualdad y pobreza. Tendencias recientes en la Región Norte de América Latina.** Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
  
- CONAPO (2000). **Población de México en el Nuevo Siglo.** Consejo Nacional de Población. México.
  
- (2000b). **La Migración México-Estados Unidos. Presente y Futuro.** Consejo Nacional de Población, México.
  
- Cornelius, Wayne (1992). **From Sojourners to Settlers: The Changing Profile of Mexican Migration to the United States.** En Bustamante, Jorge, Clark W. Reynolds, Raúl A. Hinojosa Ojeda, (eds.). (1992). U.S.-Mexico Relations: Labor Market Interdependence. Stanford University Press.
  
- Cragg, M. y M. Epelbaum (1996). **Why has wage dispersion grown in Mexico? Is it the Incidence of Reforms or the Growing Demand for Skills?** Journal of Development Economics, Vol. 51, No.1.
  
- de Grammont, Hubert (2003). **The agricultural sector and rural development in Mexico: consequences of economic globalization.** En, Middlebrook, Kevin y Eduardo Zepeda (eds.). Confronting development: assessing Mexico's economic and social policy challenges. University of California, Center for U.S.-Mexican Studies. Stanford University Press.
  
- de Ita, Ana (1997). **Impunidad local en el mercado global: Los maiceros entre el filo del gobierno mexicano y el libre comercio.** Cuadernos del Centro de Estudios para el Cambio en el Campo Mexicano. México.
  
- Durand, Jorge (2001). **Mexican immigration to the United States: continuities and change.** Latin American Research Review, vol. 36, n. 1, 2001, p. 107-127

- Dussel Peters, Enrique (2000). **Polarizing Mexico: The Impact of Liberalization Strategy**. Lynne & Rienner Publishers.
- Fairris, David (2001). **Unions and wage inequality in Mexico**. Working Papers in Economics No. 2001-05. University of California, Riverside.
- Feenstra, Robert y Gordon Hanson (1997). **Foreign direct investment and relative wages: evidence form Mexico's maquiladoras**. Journal of International Economics, vol. 42, n. 3, pp. 371-394.
- Feliciano, Zadia (2001). **Workers and trade liberalization: the impact of trade reforms in Mexico on wages and employment**. Industrial and labor relations review, vol. 55, n.1, pp. 95-115.
- Fujii, Gerardo (2001). **Apertura comercial y empleo agrícola en México, 1993-1998**. Momento Económico, no.115. Instituto de investigaciones económicas, UNAM.
- Ganuza, Paes de Barros y Vos (2001). **Efectos de la liberalización sobre la pobreza y la desigualdad**. En, Ganuza, Enrique, Ricardo Paes de Barros, Lance, Taylor y Rob Vos (eds.). Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90. PNUD, CEPAL, Eudeba.
- Garza, Gustavo (2003). **Dialectics of urban and regional disparities in México**. En, Middlebrook, Kevin y Eduardo Zepeda (eds.). Confronting development: assessing Mexico's economic and social policy challenges. University of California, Center for U.S.-Mexican Studies. Stanford University Press.
- Hanson, Gordon (2003). **What Has Happened to Wages in Mexico since NAFTA?** NBER Working Papers 9563. National Bureau of Economic Research.
- Hanson, Gordon y Ann E. Harrison (1999). **Trade liberalization and wage inequality in Mexico**. Industrial and Labor Relations Review, Vol.52. 271-288.
- Hernández L., Enrique y Jorge Velásquez R. (2003). **Globalización, dualismo y distribución del ingreso en México**. El Trimestre Económico, vol. 70, n. 279, julio-septiembre 2003, p. 535-578.
- de la Torre, Rodolfo (2000). **La distribución factorial del ingreso en el nuevo modelo económico de México**. Serie Reformas Económicas, 58. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- INEGI (1984-2000) **Encuesta Nacional de Ingreso Gasto de los Hogares**. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informático. En CD-ROM.
- INEGI y CEPAL (1993). **Magnitud y evolución de la pobreza en México 1984-1992. Informe Metodológico**. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informático. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.



- Lewis, Arthur (1954). **Economic development with unlimited supplies of labor.** The Manchester School. Reproducido en Morgan, Theodore, George W. Betz y N. K. Choudhry (1963). Readings in Economic Development. Wadsworth Publishing Company, Inc.
- Lizano Fait, Eduardo y Anabel González (2003). **El tratado de libre comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos de América.** Academia de Centroamérica. Documentos, n. 7.
- Machinea, José Luis (2004). **Repercusiones del Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA).** Notas de la CEPAL n° 34, mayo.
- Mariña, Abelardo (2001). **Factores determinantes del empleo en México 1980-1998.** Comercio exterior 51, 5. 410-24.
- Monge-González, Ricardo, Claudio González-Vega y Francisco Monge- Ariño (2002). **Efectos Potenciales de un Tratado de Libre Comercio entre USA y Centro América sobre el Sector Agropecuario y Agroindustrial de Costa Rica y El Salvador.** Reporte para el Banco Mundial.
- Morley, Samuel y Carolina Diez Bonilla (1993). **Do the poor Benefit from increased openness? The case of Mexico.** PNUD. BID, CEPAL. Por publicar.
- Nadal, Alejandro (2000). **The environmental and social impacts of economic liberalization on corn production in Mexico.** Worldwide Fund for Nature/ Oxfam International.
- Pellegrino, Adela (2003). **La migración internacional en América Latina y el Caribe: tendencias y perfiles de los migrantes.** Serie Población y Desarrollo No.35. CEPAL. CELADE. BID. Chile.
- Ramírez, María de los Ángeles y Astrid Valverde (2002) **Costa Rica: informes nacionales sobre migración en países de Centroamérica.** Serie Seminarios y Conferencias, n. 24. CEPAL-CELADE.
- Rendón, Teresa (1999). **Tendencias del empleo en México.** Comercio exterior 49, 3. 251-59.
- Revenge, Ana (1995). **Employment and Wage Effects of Trade Liberalization: The Case of Mexican Manufacturing.** Policy Research Working Paper 1524. World Bank.
- Robertson, Raymond (2001). **Relative prices and wage inequality: Evidence from Mexico.** Macalester College.
- Romero, José y Alicia Puyana (2003). **Apertura Comercial y Remuneraciones a los Factores: la Experiencia Mexicana.** Centro de estudios económicos. El Colegio de México.

- Ros, Jaime y Nora Lustig (2000). **Trade and financial liberalization with volatile capital inflows: macroeconomic consequences and social impacts in Mexico during the 1990s**. CEPA working papers I, No.18. Center for Economic Policy Analysis, New School University.
- Salas, Carlos y Eduardo Zepeda (2003). **Employment and wages: Enduring the costs of liberalization and economic reform**. En, Middlebrook, Kevin y Eduardo Zepeda (eds.). Confronting development: assessing Mexico's economic and social policy challenges. University of California, Center for U.S.-Mexican Studies. Stanford University Press.
- Stolper, Wolfgang y Paul Samuelson (1941). **Protection and Real Wages**. Review of Economic Studies, vol. 9, n. 1, pp. 51-68.
- Taylor, J. Edward (2002). **Trade Integration and Rural Economies in Less Developed Countries: Lessons from Micro Economy- wide Models with Particular Attention to Mexico and Central America**. Report to the Latin America and Caribbean Regional Office of the World Bank.
- Taylor, Lance y Rob Vos (2001). **Liberalización de la balanza de pagos en América Latina: efectos sobre el crecimiento, la distribución y la pobreza**. En, Ganuza, Enrique, Ricardo Paes de Barros, Lance, Taylor y Rob Vos (eds.). Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90. PNUD, CEPAL, Eudeba.
- Weller, Jürgen (2000). **Reformas económicas, crecimiento y empleo: los mercados de trabajo en América Latina y el Caribe**. Fondo de Cultura Económica y Comisión Económica para América Latina.
- Wood, A. (1997). **Openness and Wage Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom**. The World Bank Economic Review, vol. 11, pp.33-57.

**Anexo 1****PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE ENCUESTAS DE HOGARES PARA LA MEDICIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO <sup>50</sup>**

Los datos utilizados para la medición de la distribución del ingreso provienen normalmente de encuestas de hogares, para el caso de México la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) que realiza el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), desde 1984. Un problema que se ha detectado en dichas encuestas es que al obtener los ingresos agregados de los hogares estos no coinciden con las estimaciones implícitas en cuentas nacionales. Por ejemplo, las ENIGH de 1984 y 1989 subestiman los ingresos totales en 52% y 56% <sup>51</sup> respectivamente. Esto ha generado un debate que no se encuentra cerrado, respecto a si es conveniente ajustar los datos de las encuestas a los agregados macroeconómicos de las cuentas nacionales. Los proponentes de ajustar los datos a cuentas nacionales como Boltvinik y Hernández Laos, plantean que los datos sin ajustar no presentan una visión real de la distribución del ingreso y afectan la comparabilidad entre un año y otro. Por su cuenta, los que proponen usar los datos sin ajustar, plantean que, en primer lugar, las estimaciones de cuentas nacionales tienen también sus deficiencias y que, por otro lado, no es posible saber en qué proporción se debe aumentar el ingreso a cada hogar, por lo que es posible que los datos ajustados terminen presentado una versión más distorsionada aún. Por lo tanto, la primera disyuntiva que se presenta al realizar mediciones de distribución del ingreso es entre usar datos ajustados o no ajustados.

Para calcular indicadores como el coeficiente de Gini, es necesario clasificar a los hogares o a las personas por un  $n$  número de estratos iguales de ingreso. Por ejemplo, se puede clasificar a los hogares en 10 grupos de que contengan el 10% cada uno (deciles) o en 100 grupos que contengan el 1% cada uno. La primera decisión que se debe tomar es sobre la unidad de estratificación entre hogares y personas (población). A continuación, se debe elegir el criterio de ordenación, es decir clasificar de acuerdo al ingreso total del hogar o al ingreso per cápita de las personas. Finalmente, se debe decidir si se calculará la participación de cada estrato en el ingreso per cápita agregado o si se calculará la participación en el agregado de los ingresos totales de los hogares. En el cuadro A 1.1, se presentan las características de los datos usados para calcular los índices de Gini presentados en el capítulo 2.

---

<sup>50</sup> Gran parte del contenido de este anexo se basa en la comunicación personal con Pablo Sauma, experto en desarrollo social de la Universidad de Costa Rica y consultor de diversas organizaciones internacionales.

<sup>51</sup> Hernández L. (1999), p.164.

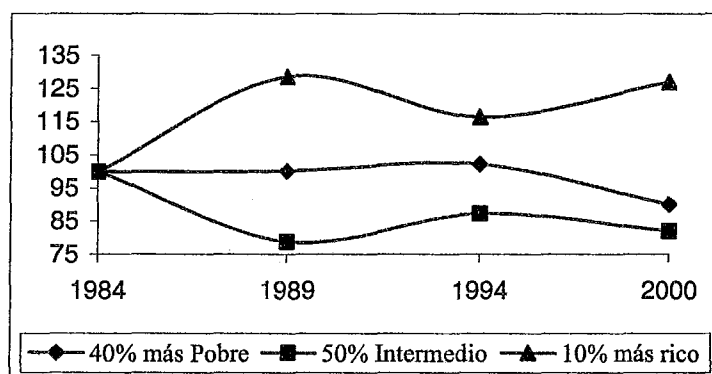
**Cuadro A 1.1**  
**Características de los Datos Usados para Calcular Coeficientes de Gini**

Serie	Ajustados a Cuentas Nacionales	Estratos de:	Ordenados según su:	Participación en el:
CEPAL	Sí	Hogares	Ingreso per cápita	Ingreso total
CEPAL2	Sí	Hogares	Ingreso per cápita	Ingreso per cápita
INEGI	No	Hogares	Ingreso total	Ingreso total
Hernández L.	Sí	Población	Ingreso per cápita	Ingreso total
Cortés	No	Hogares	Ingreso monetario per cápita	Ingreso total

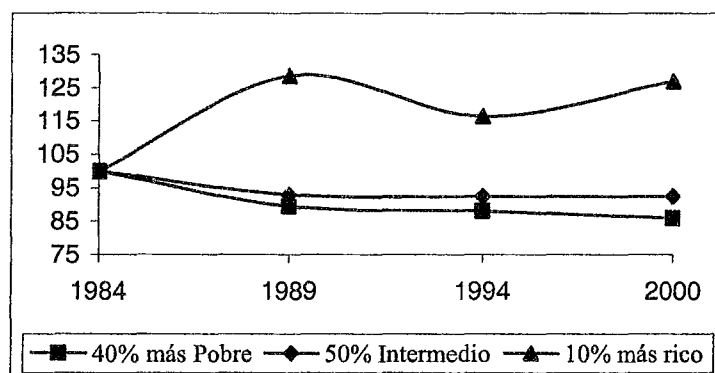
Fuente: CEPAL2: CEPAL (2002), el dato para 1984 es una estimación propia. INEGI: Tabulados Incluidos en el CD de la ENIGH 2002. Hernández L: Hernández Laos y Velásquez Roa (2003). Cortés: Boltvinik (2003).

Como se puede observar, es de gran importancia tener en cuenta estas consideraciones metodológicas al realizar comparaciones temporales o internacionales, ya que las variaciones pueden ser significativas. A continuación se presentan algunos gráficos y cuadros correspondientes a los datos de Hernández L., INEGI y CEPAL (estos últimos sólo contienen áreas urbanas).

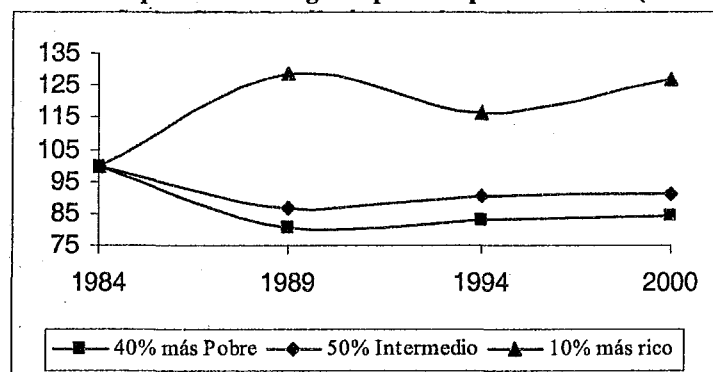
**Gráfico A1.1**  
**Evolución de la Participación en el Ingreso por Grupos 1984-2000 (1984=100)**  
 Serie: Hernández L.



**Gráfico A1.2**  
**Evolución de la Participación en el Ingreso por Grupos 1984-2000 (1984=100)**  
 Serie: INEGI.



**Gráfico A1.3**  
**Evolución de la Participación en el Ingreso por Grupos 1984-2000 (1984=100)**



a) Datos de Enrique Hernández Laos y Jorge Velásquez Roa <sup>52</sup>

**Cuadro A 1.2 a.**  
**Participación en el Ingreso por Deciles de Población**

Deciles de Población	Porcentaje del Ingreso Corriente Total Trimestral por Deciles de Ingreso Per Cápita						
	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
I	1.14	1.54	1.23	1.35	1.32	1.02	1.07
II	2.02	2.25	2.19	2.29	2.34	1.89	2.00
III	3.21	2.86	3.01	3.13	3.14	2.74	2.81
IV	4.09	3.83	3.83	3.93	3.96	3.64	3.54
V	5.53	4.76	4.69	4.95	4.92	4.55	4.54
VI	7.03	5.77	5.91	6.26	6.17	5.66	5.73
VII	9.46	7.18	7.42	7.89	7.54	7.10	7.10
VIII	12.65	9.31	9.89	10.47	9.81	9.36	9.47
IX	16.82	13.57	16.05	15.41	15.08	14.61	15.43
X	38.05	48.93	45.8	44.30	45.72	49.43	48.31
Gini	0.501	0.549	0.543	0.528	0.534	0.570	0.564

Fuente: Hernández L y Velásquez R. (2003) p. 546.

<sup>52</sup> Hernández Laos, E. y Velásquez Roa, J. (2003).

**Cuadro A1.2 b**  
**Variaciones porcentuales de la Participación 1984-2000**

	84-89	89-94	94-00	84-00	89-00
I	35.1%	-12.3%	-20.7%	-6.1%	-30.5%
II	11.4%	1.8%	-12.7%	-1.0%	-11.1%
III	-10.9%	9.4%	-10.2%	-12.5%	-1.7%
IV	-6.4%	2.6%	-9.9%	-13.4%	-7.6%
V	-13.9%	4.0%	-8.3%	-17.9%	-4.6%
VI	-17.9%	8.5%	-8.5%	-18.5%	-0.7%
VII	-24.1%	9.9%	-10.0%	-24.9%	-1.1%
VIII	-26.4%	12.5%	-9.6%	-25.1%	1.7%
IX	-19.3%	13.6%	0.1%	-8.3%	13.7%
X	28.6%	-9.5%	9.1%	27.0%	-1.3%
Gini	9.6%	-3.8%	6.8%	12.6%	2.7%

Fuente: Cuadro A1.2 b.

**Cuadro A1.2 c**  
**Participación en el Ingreso por Grupos 1984-2000**

	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
40% + Pobre	10.5	10.5	10.3	10.7	10.8	9.3	9.4
50% Intermedio	51.5	40.6	44.0	45.0	43.5	41.3	42.3
10%+ rico	38.05	48.93	45.78	44.32	45.72	49.43	48.31

Fuente: Cuadro A1.2 b

**Cuadro A1.2 d**  
**Coefficientes de Gini para Áreas Urbanas y Rurales**

	Año			Variación %		
	1984	1989	2000	84-89	89-00	84-00
Gini área urbana	0.451	0.515	0.533	14%	3%	18%
Gini área rural	0.501	0.471	0.508	-6%	8%	1%

Fuente: Hernández L. (2003) p. 554.

- b) Datos de los Tabulados Publicados por INEGI en los Discos Compactos de las ENIGH 1992 y 2002.

**Cuadro A1.3 a**  
**Participación en el Ingreso por Deciles de Hogares**

Deciles de Hogares	Porcentaje del Ingreso Corriente Total Trimestral por Deciles del Mismo						
	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
I	1.72	1.58	1.55	1.59	1.81	1.50	1.52
II	3.11	2.81	2.73	2.76	3.03	2.66	2.64
III	4.21	3.74	3.7	3.67	3.96	3.63	3.60
IV	5.32	4.73	4.7	4.63	4.91	4.68	4.59
V	6.4	5.9	5.74	5.68	5.98	5.82	5.70
VI	7.86	7.29	7.11	7.06	7.35	7.21	7.08
VII	9.72	8.98	8.92	8.74	8.99	8.93	8.84
VIII	12.16	11.42	11.37	11.34	11.51	11.49	11.24
IX	16.73	15.62	16.02	16.11	16.04	15.97	16.09
X	32.77	37.93	38.16	38.42	36.42	38.11	38.70
Gini	0.4292	0.469	0.475	0.477	0.454	0.476	0.481

Fuente: INEGI (1993), (2003)

**Cuadro A 1.3 b**  
**Variaciones porcentuales de la Participación 1984-2000**

	84-89	89-94	94-00	84-00	89-00
I	-8.1%	0.6%	-4.4%	-11.6%	-3.8%
II	-9.6%	-1.8%	-4.3%	-15.1%	-6.0%
III	-11.2%	-1.9%	-1.9%	-14.5%	-3.7%
IV	-11.1%	-2.1%	-0.9%	-13.7%	-3.0%
V	-7.8%	-3.7%	0.4%	-10.9%	-3.4%
VI	-7.3%	-3.2%	0.3%	-9.9%	-2.9%
VII	-7.6%	-2.7%	1.1%	-9.1%	-1.6%
VIII	-6.1%	-0.7%	-0.9%	-7.6%	-1.6%
IX	-6.6%	3.1%	-0.1%	-3.8%	3.0%
X	15.7%	1.3%	0.7%	18.1%	2.0%
Gini	9.4%	1.6%	0.9%	12.1%	2.5%

Fuente: Cuadro A1.3 a.

**Cuadro A1.3 c**  
**Participación en el Ingreso por Grupos 1984-2000**

	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
40% + Pobre	14.4	12.9	12.7	12.7	13.7	12.5	12.4
50% Intermedio	52.9	49.2	49.2	48.9	49.9	49.4	49.0
10%+ rico	38.05	48.93	45.78	44.32	45.72	49.43	48.31

Fuente: Cuadro A1.3 a.

c) Datos de la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe <sup>53</sup>

**Cuadro A1.4 a**  
**Participación en el Ingreso por Deciles de Hogares**

Deciles de Hogares	Porcentaje del Ingreso Total Nacional por Deciles de Ingreso Per Cápita						
	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
I	3.2	2.5	2.7	2.9	2.9	2.8	2.8
II	4.7	3.7	3.8	3.9	4.1	4	3.9
III	5.9	4.8	4.6	4.6	5	4.9	4.7
IV	6.4	5.3	5.6	5.4	5.6	5.6	5.6
V	7.8	6.1	6.2	6.5	6.7	6.3	6.6
VI	9	7.3	7.4	7.5	7.7	7.3	7.6
VII	10.2	8.6	8.5	8.9	8.8	8.7	9.1
VIII	11.7	10.4	10.9	10.8	10.8	10.6	10.7
IX	15.4	14.4	15.6	15.3	14.6	15.1	15.4
X	25.7	36.9	34.7	34.2	33.8	34.7	33.6
Gini	0.319	0.424	0.412	0.404	0.391	0.404	0.399

Fuente: CEPAL con base en tabulados especiales de las Encuestas de Ingreso Gasto de los Hogares del INEGI

**Cuadro A1.4 b**  
**Variaciones porcentuales de la Participación 1984-2000**

	84-89	89-94	94-00	84-00	89-00
I	-21.9%	16.0%	-3.4%	-12.5%	12.0%
II	-21.3%	5.4%	0.0%	-17.0%	5.4%
III	-18.6%	-4.2%	2.2%	-20.3%	-2.1%
IV	-17.2%	1.9%	3.7%	-12.5%	5.7%
V	-21.8%	6.6%	1.5%	-15.4%	8.2%
VI	-18.9%	2.7%	1.3%	-15.6%	4.1%
VII	-15.7%	3.5%	2.2%	-10.8%	5.8%
VIII	-11.1%	3.8%	-0.9%	-8.5%	2.9%
IX	-6.5%	6.2%	0.7%	0.0%	6.9%
X	43.6%	-7.3%	-1.8%	30.7%	-8.9%
Gini	32.8%	-4.6%	-1.2%	25.1%	-5.8%

Fuente: Cuadro A1.4 a.

**Cuadro A1.4 c**  
**Participación en el Ingreso por Grupos 1984-2000**

	1984	1989	1992	1994	1996	1998	2000
40% + Pobre	20.2	16.3	16.7	16.8	17.6	17.3	17.0
50% Intermedio	54.1	46.8	48.6	49.0	48.6	48.0	49.4
10%+ rico	38.05	48.93	45.78	44.32	45.72	49.43	48.31

Fuente: Cuadro A1.4 a.

<sup>53</sup> Sólo incluye áreas urbanas, excepto en el cuadro A1.4 d.



**Cuadro A1.4 d**  
**Coefficientes de Gini por Área Urbana**

	Año				Variación %				
	1984	1989	1994	2000	84-89	89-94	94-00	84-00	89-00
Gini área Urbana	0.321	0.424	0.405	0.401	32%	-4%	-1%	25%	-6%
Gini área rural	0.323	0.345	0.330	0.425 <sup>1/</sup>	7%	-4%	29%	31%	23%

Fuente: CEPAL (1998). Panorama Social de América Latina y el Caribe, p. 285. Base de Estadísticas e Indicadores Sociales (BADEINSO).

1/Estimación propia.

## Anexo 2

**MEDIDAS SINTÉTICAS DE POBREZA E INDIGENCIA PARA LOS  
PAÍSES DEL MCCA EN LOS 90**

**Cuadro A2.1a  
Intensidad de la Pobreza en los Países del MCCA en los 90**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Observación Inicial1/	10.7	24.0	32.6	50.2	41.9
Observación Final2/	8.1	22.9	29.2	47.4	39.4

Fuente: CEPAL, (2001), p. 44, cuadro 1.4.

1/ Costa Rica: 1990, El Salvador: 1995, Guatemala: 1989, Honduras: 1990, Nicaragua: 1993.

2/ Costa Rica, El Salvador, y Honduras: 1999, Guatemala y Nicaragua: 1998.

**Cuadro A2.1b  
Intensidad de la Indigencia en los Países del MCCA en los 90**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Observación Inicial1/	4.8	9.1	16.3	31.5	24.3
Observación Final2/	3.5	9.4	12.6	27.9	22.6

Fuente: CEPAL, (2001), p. 45, cuadro 1.5.

1/ Costa Rica: 1990, El Salvador: 1995, Guatemala: 1989, Honduras: 1990, Nicaragua: 1993.

2/ Costa Rica, El Salvador, y Honduras: 1999, Guatemala y Nicaragua: 1998.

**Cuadro A2.2a  
Severidad de la Pobreza en los Países del MCCA en los 90**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Observación Inicial1/	6.5	14.3	20.7	35.9	29.3
Observación Final2/	4.8	14.0	17.2	32.9	27.3

Fuente: CEPAL, (2001), p. 44, cuadro 1.4.

1/ Costa Rica: 1990, El Salvador: 1995, Guatemala: 1989, Honduras: 1990, Nicaragua: 1993.

2/ Costa Rica, El Salvador, y Honduras: 1999, Guatemala y Nicaragua: 1998.

**Cuadro A2.2b  
Severidad de la Indigencia en los Países del MCCA en los 90**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Observación Inicial1/	3.4	5.6	9.9	20.2	16.2
Observación Final2/	2.3	5.8	6.2	17.5	15.1

Fuente: CEPAL, (2001), p. 45, cuadro 1.5.

1/ Costa Rica: 1990, El Salvador: 1995, Guatemala: 1989, Honduras: 1990, Nicaragua: 1993.

2/ Costa Rica, El Salvador, y Honduras: 1999, Guatemala y Nicaragua: 1998.

**Cuadro A1.4 d**  
**Coefficientes de Gini por Área Urbana**

	Año				Variación %				
	1984	1989	1994	2000	84-89	89-94	94-00	84-00	89-00
Gini área Urbana	0.321	0.424	0.405	0.401	32%	-4%	-1%	25%	-6%
Gini área rural	0.323	0.345	0.330	0.425 <sup>1/</sup>	7%	-4%	29%	31%	23%

Fuente: CEPAL (1998). Panorama Social de América Latina y el Caribe, p. 285. Base de Estadísticas e Indicadores Sociales (BADEINSO).

1/Estimación propia.



Este documento fue elaborado por la Sede Subregional en México de la  
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

**Dirección postal:** Presidente Masaryk No. 29  
Col. Chapultepec Morales  
México, D. F. C.P. 11570

**Dirección electrónica:** [cepal@un.org.mx](mailto:cepal@un.org.mx)  
**Biblioteca:** [bib-cepal@un.org.mx](mailto:bib-cepal@un.org.mx)

**Teléfono:** (+52) 5263 9600  
**Fax:** (+52) 5531 1151

**Internet:** <http://www.eclac.cl/mexico/>