

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO: LA EXPERIENCIA DE ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO DURANTE LOS AÑOS OCHENTA

*Stephen D. Morris**

Desde la década de los setenta se han realizado estudios empíricos sobre la distribución del ingreso. Algunos han explorado los determinantes de los niveles nacionales de igualdad, analizando factores como el grado de desarrollo, las inversiones y la asistencia gubernamental extranjera, la clase de régimen, la cultura nacional, y la fuerza de los partidos socialistas; otros han examinado el impacto de la desigualdad sobre la inflación, la violencia y la inestabilidad política.¹ Partiendo de este debate, el presente análisis abarca en forma preliminar la relación entre la distribución del ingreso y el crecimiento económico observado en los años recientes dentro de Estados Unidos y México. La discusión se centra en la naturaleza de la relación entre estos dos factores y sus patrones históricos.

Los datos para los años ochenta sobre Estados Unidos y México muestran una clara coexistencia de crecimiento económico con aumento de la mala distribución del ingreso. Asimismo, revelan que el empeoramiento en la distribución del ingreso precede a un periodo de crecimiento; tendencia que se ha observado durante la expansión económica tanto a nivel internacional como nacional. En el plano internacional, durante los años setenta hubo gran flujo de capitales hacia América Latina y un estancamiento de los dirigidos a Estados Unidos; en cambio, la década siguiente se caracterizó por una redistribución del flujo de recursos hacia los países industrializados, alimentando su recuperación económica. Esta redistribución tomó varias formas; se dio flujo de capitales por pago de intereses y fuga de capitales, así como un deterioro en los precios de los productos que exportó la región, y grandes devaluaciones en sus divisas. Después de que entre 1970 y 1981 América Latina recibió un flujo neto de capitales positivo por 110 mil 700 millones de dólares (mdd), durante los años ochenta la región se convirtió en un exportador de capitales.

Oficialmente, entre 1982 y 1987, 145 mil 800 mdd salieron de la región, la mayor parte se dirigió hacia Estados Unidos por concepto de pago de intereses.² Entre 1982 y 1989 la salida neta de capitales llegó a un promedio anual de 25 mil mdd, superior al flujo positivo alcanzado durante la década anterior.³ Mientras tanto, se derrumbaron los precios de materias primas en relación con los precios de los productos manufacturados, alcanzando su nivel más bajo en la historia: un cambio comparable únicamente con la gran depresión.⁴ Como consecuencia, el crecimiento económico anual de América Latina entre 1981 y 1989 llegó a -1.1 por ciento.⁵

Para Estados Unidos estos cambios en el contexto internacional, sumados a la existencia de un dólar fuerte, atrajeron amplias cantidades de capitales. En 1981 las inversiones extranjeras netas de Estados Unidos fueron de 141 mil mdd; para 1987, el saldo fue negativo por 403 mil mdd.⁶ Atraído por las altas tasas de intereses, la reconcentración de recursos a nivel internacional coincidió con la recuperación del crecimiento económico. Después de la recesión de 1981-1982, la economía norteamericana alcanzó un promedio de crecimiento de 3.8 por ciento durante 1983 y 1987: uno de los más altos niveles entre los países industrializados.⁷ Este periodo de crecimiento, caracterizado en Estados Unidos como la recuperación económica más larga de las posguerra, se hizo en paralelo con la salida de capitales de América Latina y, por tanto, con el crecimiento de la brecha entre países ricos y pobres.

A nivel nacional también el crecimiento económico logrado en Estados Unidos en los años ochenta coincidió con un deterioro en la distribución del ingreso. Para finales de la década, después de seis años de crecimiento, el nivel de desigualdad alcanzó su ni-

* Profesor e Investigador visitante, becario del Programa Fulbright de la Universidad de South Alabama.

vel más alto en los últimos 40 años. De 1979 a 1989 el ingreso promedio del 20 por ciento, de las familias más pobres cayó 6 por ciento, mientras que el del grupo medio aumentó sólo 2.8 por ciento. Sin embargo, el ingreso promedio del 20 por ciento de las familias en la categoría alta subió 16.7 por ciento, y los del 5 por ciento más alta aumentó 23.4 por ciento. La proporción de ingresos destinados a la amplia clase media llegó a su nivel más bajo desde 1947; en 1987 el ingreso real promedio familiar sólo equivalía a su nivel de 1973.⁸ Esta creciente concentración de ingresos también se ve en otros indicadores; por un lado, la caída de 9 por ciento en los salarios reales durante la década, el descenso en salarios como porcentaje del ingreso personal, la proliferación de trabajos de poca remuneración, y el alza en la pobreza general;⁹ y por otro lado, el auge de actividades financieras y especulativas como fue la bonanza de la Bolsa de Nueva York, la cual de 682 puntos en 1975 subió a más de 3 mil en 1991.¹⁰ Lo anterior coincidió con la recuperación económica más larga de la historia.



En el caso de México se observa un patrón similar de coincidencia entre recuperación económica y empeoramiento en la distribución del ingreso. Después de varios años de no crecer o de reducido crecimiento, la economía mexicana empezó a recuperarse en 1987 a una tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB) de 1.6 por ciento, que continuó con 1.4 por ciento en 1988, 3.2 en 1988, 3.9 por ciento en 1990 y un nivel estimado de 4 por ciento en 1991.¹¹ Sin embargo, los indicadores sugieren un deterioro en la distribución del ingreso durante el mismo periodo. A pe-

sar de la falta de datos sobre la distribución en sí, la caída de los sueldos reales industriales y del salario mínimo durante un periodo de crecimiento general apoya esta conclusión. La Organización Internacional del Trabajo, por ejemplo, estima que los sueldos industriales en México cayeron 3 por ciento entre 1988 y 1990, mientras las estimaciones de la caída del salario mínimo son de alrededor de 30 por ciento sólo entre 1987 y 1991.¹² Durante el mismo periodo, el aumento en los ingresos de las capas más altas, reflejado en las grandes ganancias empresariales y el aumento de 227 por ciento en la Bolsa Mexicana de Valores de 1988 a 1991, ha sido espectacular. Como en los casos internacional e interno de Estados Unidos, el deterioro en la distribución del ingreso se ha dado junto con la recuperación económica.

La coexistencia de crecimiento económico y el aumento en los niveles de desigualdad lleva a analizar la cuestión de causalidad. Teóricamente, hay tres formas de relaciones posibles, las cuales no se excluyen mutuamente: 1) La concentración del ingreso creó las condiciones para el crecimiento económico. 2) El crecimiento económico promovió la concentración del ingreso, y 3) La relación es falsa y por lo tanto existe un tercer factor que simultáneamente genera aumento de desigualdad y crecimiento.

Una manera preliminar de explorar estas hipótesis es por medio de un examen del orden temporal de los factores. Por ejemplo, para que un aumento de desigualdad se pueda considerar una causa del crecimiento económico, es necesario que tales cambios en la distribución se den antes de la recuperación económica. De manera similar, datos que muestren un aumento de desigualdad solamente después del inicio del crecimiento apoyarán la hipótesis número 2. El análisis de los tres posibles casos indica un claro deterioro en la distribución del ingreso antes de la recuperación económica. En Estados Unidos, por ejemplo, aunque la distribución del ingreso se empeoró durante los años setenta, la recuperación económica se inició después de 1983 como resultado de los cambios presupuestales del presidente Reagan de 1981 y 1982, cuando la brecha entre los ricos y pobres empezó a aumentar dramáticamente. Similarmente, en el plano internacional, la salida masiva de capitales desde América Latina se originó por los cambios monetarios y fiscales de Estados Unidos en los primeros

años de la década, antes de la recuperación norteamericana de 1983. En el caso de México, esta tendencia es aún más destacada. De 1981 a 1986 (un año antes de la recuperación económica), el salario mínimo real cayó 39.4 por ciento,¹³ mientras que los sueldos como proporción del PIB disminuyeron de 37.5 por ciento en 1981 hasta aproximadamente 25 por ciento en 1987.¹⁴

Mientras que lo anterior sugiere que la concentración del ingreso podría ser una causa del crecimiento económico, la segunda hipótesis (que el crecimiento causa la concentración) también parece viable. El caso de Estados Unidos muestra con mayor claridad esta tendencia; el deterioro más acentuado de la distribución del ingreso ocurrió durante los años de crecimiento económico y no antes. Esto quiere decir no sólo que la concentración de recursos precedió al crecimiento económico, sino que en la fase de recuperación la distribución seguía empeorando. Las evidencias preliminares sugieren entonces una relación interactiva: la concentración del ingreso facilitó el crecimiento económico y dicho crecimiento aumentó los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso.

La tercera hipótesis propone que la relación entre estos dos factores es falsa; es decir, que sus movimientos paralelos son resultado de otro factor y que el cambio de alguno de ellos no es causa directa de la modificación del otro. Generalmente, los estudios sobre la distribución del ingreso toman a la política pública como una variable intermedia. En los tres casos bajo análisis, se pueden destacar muchas similitudes de política durante la década. Enfrentando estancamiento y altos niveles de inflación, los presidentes Reagan, De la Madrid y Salinas han reaccionado de forma similar, con programas que ampliaron el alcance del mercado libre, desreglamentaron a las instituciones financieras, bajaron los gastos sociales, estimularon la inversión doméstica y extranjera, y limitaron el consumo.¹⁵ La estrategia de liberación y aumento de los recursos de las capas altas y de mejoras a la rentabilidad se dio por el establecimiento de un nuevo consenso político y, en el caso mexicano,¹⁶ el surgimiento de una nueva élite gubernamental. En otras palabras, las políticas que promovieron la concentración del ingreso jugaron un papel fundamental en la recuperación del crecimiento económico; y aún más,

una vez disfrutando una fase de crecimiento, la profundización de estas políticas seguía alimentando el deterioro de la distribución.



Cabe señalar que las tendencias observadas en los años ochenta son contrarias a las de otros periodos o casos. A diferencia del patrón señalado aquí, hay casos que demuestran un nexo entre la redistribución del ingreso y el crecimiento económico. En la experiencia de América Latina, por ejemplo, la redistribución del ingreso bajo Perón en Argentina, o García en Perú, por medio de un gran aumento en los salarios reales de los sectores populares sí provocaron un periodo de crecimiento económico. El estímulo en estos casos se dio por medio de un aumento general en la demanda. Similarmente, el crecimiento económico de Estados Unidos en los años cincuenta y sesenta se acompañó de un mejoramiento en la distribución del ingreso: un periodo asociado generalmente con las ideas del Fordismo. Por un lado, lo anterior sugiere que la relación entre crecimiento económico y distribución del ingreso es variable según las condiciones económicas o la política pública. Por otro lado, sugiere: 1) que la concentración del ingreso en los años ochenta quizá no fue necesaria para la recuperación del crecimiento económico; y 2) que mientras el crecimiento es un factor necesario para una mejor distribución del ingreso, no es un factor suficiente. Muchos estarán de acuerdo en que el patrón de redistribución-crecimiento que caracterizó el periodo de García y Perón fue autolimitado, terminado en una

crisis profunda. Pero el crecimiento basado en la concentración del ingreso también puede ser sujeto de la crisis, como quizá se está mostrando en Estados Unidos actualmente. En este caso, el modo de crecimiento económico de los años ochenta generó bajos niveles de ahorro nacional y, por tanto, altos niveles de endeudamiento —público y particular— que han generado recesión económica. La baja de la economía norteamericana está provocando un debate no sólo sobre la política económica sino sobre el impacto verdadero de las políticas de Reagan. Al buscar una respuesta, muchos hacen hincapié en la necesidad de aumentar la demanda del consumidor, la cual ha caído como resultado del deterioro en la distribución del ingreso y de las amplias deudas de la clase media durante la década anterior; queda claro que un auge de demanda no se puede esperar sin una redistribución de ingresos. Por ello, surgen preguntas como la de que ¿es posible que esta crisis en el modelo de crecimiento estilo Reagan sea el destino del crecimiento económico en México? ¿se puede ligar un crecimiento basado en la desigualdad con aumento de importaciones y creciente déficit comercial? Las experiencias de los países asiáticos¹⁷ muestran que los altos niveles de desigualdad social no promueven ni la competitividad internacional, ni los ahorros nacionales, ni patrones de consumo austeros.

Para concluir, cabe analizar la experiencia de las últimas tres décadas dentro de un contexto más amplio, lo cual parece mostrar tendencias cíclicas entre la distribución y el crecimiento económico. Durante los años sesenta y setenta el crecimiento económico en Estados Unidos y México coincidió con un mejoramiento de la distribución de ingresos (o al menos un deterioro no tan pronunciado como en los ochenta). Lo anterior se debió en parte a la amplia participación del Estado en la economía. Este periodo contaba con las políticas sociales de los presidentes Kennedy y Johnson en Estados Unidos, y las políticas estatales de Echeverría y López Portillo en México. No obstante, este modelo terminó en crisis durante los años setenta y ochenta. Se derrumbaron los niveles de rentabilidad, aumentó la inflación, y los países entraron en una fase de estancamiento. Como reacción, los republicanos en Estados Unidos y los nuevos tecnócratas en México disminuyeron la intervención gubernamental en la economía, particularmente en el área de gastos sociales, y promovieron políticas des-

tinadas a aumentar la inversión y la rentabilidad, generando a la vez el deterioro de la distribución social del ingreso. Eventualmente, como quizá se está mostrando en Estados Unidos, este modelo podría terminar también en crisis, creando de nuevo la necesidad de redistribuir los recursos para estimular la demanda y restaurar el crecimiento económico. ▢



NOTAS:

- ¹ Selingson, 1984.
- ² Dietz, 1989, p.14.
- ³ Interamerican Development Bank (IDB) 1990.
- ⁴ Drucker 1987, p. 38.
- ⁵ IDB, 1990.
- ⁶ OII, 1990.
- ⁷ Huntington 1988/89, p. 83.
- ⁸ Levinston, 1991:450.
- ⁹ Bluestone y Harrison 1988.
- ¹⁰ Alexander 1986.
- ¹¹ Carrasco y Hernández, 1991.
- ¹² Proceso, 785.
- ¹³ IDB, 1990.
- ¹⁴ Acosta, 1991
- ¹⁵ Gill y Law, 1988.
- ¹⁶ Garrido, 1988.
- ¹⁷ Fajnzylber, 1990.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, Carlos, "Se acerca 1991 con sus elecciones y no mejora la economía popular", *Proceso*, 726, México 1990.
- Alexander, Robert J., "Is the United States Substituting a Speculative Economy for a Productive One?", *Journal of Economic Issues*, 20 (2), 1986.
- Bluestone, Barry, y Bennett Harrison, *The great u-turn: corporate restructuring and the polarizing of America*. Basic Books, New York, 1988.
- Carrasco Licea, Rosalba y Francisco Hernández y Puente, "Política económica: objetivos y metas para 1992", *La Jornada*, 18 de noviembre, 1991, México.
- Dietz, James, "The debt cycle and restructuring in Latin America", *Latin American Perspectives*, 16 (1), 1991.
- Drucker, Peter F., "La cambiada economía mundial" *Investigación Económica* 180, 1987.
- Fajnzyblber, Fernando, *Unavoidable industrial restructuring in Latin America* Duke University Press, Durham, 1990.
- Garrido, Celso, "Relaciones de endeudamiento, grupos económicos y reestructuración capitalista en México", *Economía: Teoría y Práctica*, 12, 1988.
- Gill, Stephen R. y David Law, "Global hegemony and the structural power of capital", *International Studies Quarterly*, 33, 1989.
- Huntington, Samuel P., "The US. Decline or renewal?" *Foreign Affairs* 67, 1988/89.
- Interamerican Development Bank, *Economic and Social Progress in Latin America: 1990 Report*, Washington, 1990.
- Levinson, Mark, "The recession that provoked no response" *Dissent*, Fall, p. 449-453.
- Ott, Mark, "Is America being sold out?" in Frieden and Lake, eds., *International Political Economy*, 1991.
- Selgison, Mitchell, comp., *The gap between rich and poor*, Westview, Boulder, Colo., 1984.

Radio Universidad de Guadalajara
 Otra radio es otra radio
 104.3MHz. F.M.
 Otra radio es otra radio

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADÁ: DIFERENCIALES ENTRE PAÍSES

María Josefina León León

El intercambio de mercancías ha jugado un papel importante en la historia del desarrollo económico de los diferentes países. Lo que señalaba Adam Smith en el siglo XVIII acerca de que "no es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero lo que nos procura alimento, sino la consideración de su propio interés, no invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas"¹ ha cobrado en la actualidad variantes que abarcan desde las formas tradicionales del comercio hasta las más sofisticadas.

Lo que debería de intercambiar cada nación fue explicado más tarde por la teoría de las ventajas comparativas: un país debe producir y exportar aquellos bienes en los que tenga ventajas comparativas e importar aquellos en los que su desventaja comparativa sea mayor. Sin embargo, hoy en día la dinámica comercial no se basa sólo en la dotación de recursos naturales, existen además otros elementos como las economías de escala, la infraestructura adecuada, la especialización, el uso de tecnología moderna, la capacitación del factor humano, los canales de comercialización, la política comercial y la apertura a otros mercados. Factores que básicamente han sido aprovechados por países desarrollados que cuentan con los recursos para hacerlo. Por ejemplo, de 1980 a 1987 dichos países realizaron el 75 por ciento de las transacciones comerciales hechas a nivel mundial, mientras que los países en desarrollo participaron con el 25 por ciento restante. Además, el mayor intercambio comercial se ha dado entre los mismo países industrializados, lo que confirma que factores ajenos a la dotación de recursos naturales cada vez cobran más importancia en la explicación de los flujos comerciales.

En 1980 el flujo del comercio mundial fue de 1 446 mil millones de dólares y durante el periodo 1981-1985 mostró una tendencia regresiva, tanto así que el nivel de 1985 no superó al de 1980. Y aunque de 1986 a 1990 se revirtió moderadamente la tendencia, durante esa década la tasa de crecimiento promedio

anual del comercio mundial (3.5 por ciento) fue mucho menor a la que se tuvo para el decenio de los setenta (21 por ciento). Esta desaceleración del comercio internacional ha sido más perjudicial para los países en vías de desarrollo que se han visto sujetos a fuertes presiones económicas, derivadas entre otros factores, del endeudamiento externo, de las múltiples barreras proteccionistas, de la caída de los precios externos de las materias primas y de la sustitución de éstas por productos sintéticos de menor costo. Esto ha empeorado la competencia mundial, principalmente entre los países industrializados, y ha promovido el establecimiento de grandes bloques comerciales como la Cuenca del Pacífico. Ante este panorama y presionados por la competencia, México-Estados Unidos y Canadá pretenden ahora firmar un tratado de libre comercio (TLC), mismo que es impulsado esencialmente por Estados Unidos, nación preocupada por la pérdida relativa de hegemonía económica. Una muestra de ello es su agudo déficit comercial y el hecho de que productos como los japoneses estén desplazando a los estadounidenses. Situación que se ha acentuado con el impulso económico que en los últimos años han mostrado los llamados tigres asiáticos (Singapur, Hong Kong, Corea, Taiwán, etcétera) y la mayor competencia a la que se verá sujeto cuando en 1992 la Comunidad Económica Europea instaure su mercado común.

Por su parte, el gobierno de México augura un panorama optimista con el TLC: creación de nuevos empleos, aumento en la inversión extranjera directa, e incremento en las exportaciones, entre otros, aspectos que promoverían el mejoramiento del nivel de vida de los trabajadores. Además, se considera que los efectos adversos que pueda traer la firma del tratado serán mínimos, dado el antecedente de la apertura comercial que se imprimió de 1983 a 1990. Sin embargo, no se reconoce la magnitud de la asimetría entre México y los dos colosos del norte, de ahí que no se hayan señalado las posibles implicaciones que de ello pudiera derivarse.