

2ej
112



Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

**“LA INFLACION Y SUS EFECTOS SOBRE
LA DISTRIBUCION DEL INGRESO
1970 - 1985”**

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P r e s e n t a :

José Agustín Moreno Suárez

México, D. F.

1989

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

	Pág.
PRESENTACION	1
CAPITULO 1: ALGUNOS ENFOQUES TEORICOS GENERALES SOBRE DISTRIBUCION DEL INGRESO E INFLACION.	4
Concepto teórico de la distribución del ingreso...	4
La distribución del ingreso en el análisis econó- mico y el proceso de desarrollo económico	6
1.1. ENFOQUES SOBRE DISTRIBUCION DEL INGRESO	
"Introducción"	10
1. La teoría económica clásica sobre distribución del ingreso	11
2. La teoría de la plusvalía y la distribución - del ingreso	18
3. La teoría neoclásica o teoría marginalista	22
4. El enfoque keynesiano de distribución a corto y a largo plazo	26
5. Los seguidores de Keynes y el problema de la - distribución	28
6. Conclusión	32
1.2. ENFOQUES SOBRE LA INFLACION	35
A) El enfoque monetarista	36
B) El enfoque keynesiano	45
C) El enfoque estructuralista	50

	Pág.
CAPITULO II: ESTRUCTURA Y TENDENCIAS EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO	56
1) Tendencias en la distribución del ingreso personal	56
2) Distribución del ingreso personal y grupos económicos	60
3) La desigualdad del ingreso y el desarrollo económico	88
3.1) Actividades primarias	90
3.2) Industria	94
3.3) Sector terciario	107
Conclusiones	111
 CAPITULO III: LOS EFECTOS DE LA INFLACION SOBRE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO	 132
1. La política económica a partir de 1983	132
2. La deuda externa	136
3. La inflación	139
4. Los salarios	142
5. Los precios	149
6. Los márgenes de ganancia	154
 CAPITULO IV: LA DISTRIBUCION DEL INGRESO Y LA CRISIS ECONOMICA	 157
1. Evolución de los niveles de ingreso, del em- pleo y de la distribución del ingreso	157

	Pág.
2. Las políticas de gasto y subsidios, algunos efectos	171
3. Los indicadores sociales de los niveles de vida	176
Conclusiones	192
Bibliografía	196

PRESENTACION

La distribución equitativa del ingreso ha sido una preocupación central de todos los regímenes posrevolucionarios - del México contemporáneo. Paradójicamente, el modelo de desarrollo económico adoptado desde los años cuarenta dió como resultado una estructura del mismo cada vez más concentrada.

Junto a ello, la política económica "de estabilización" instrumentada a lo largo de los últimos años, ha provocado - una contracción deliberada del mercado interno que, acompañada de índices inflacionarios sin precedente, en lugar de promover un mayor grado de igualdad en la distribución del excedente social lo ha vuelto aún más regresivo. Esto es, una proporción cada vez menor de la población se apropia de una proporción cada vez mayor del ingreso nacional.

De hecho, la imposibilidad de un relanzamiento de la - economía mexicana en la ruta del crecimiento sostenido con - estabilidad, encuentra una de sus causas fundamentales en la permanencia de estas condiciones recesivas asociadas a la - caída del consumo asalariado, principal componente del consumo privado, reproduciendo en forma perversa el esquema concentrador, marginalizante y excluyente característico del pasado.

En este sentido, hoy cobra vigencia, quizá más que antes, la necesidad de avanzar en la formulación de un esquema de política económica que ponga en su centro la reactivación del crecimiento económico sobre la base de un mercado inter-

no fortalecido por la elevación de los niveles de consumo de la población mayoritaria.

El objetivo que nos proponemos en esta tesis es resaltar los efectos provocados por la inflación sobre la distribución del ingreso, lo cual tiende a generar fuertes tensiones, originando con ello un debilitamiento de la estructura social.

El análisis de este tema lo hemos estructurado de la siguiente manera: En el primer capítulo, presentaremos algunos enfoques teóricos generales acerca de la distribución del ingreso y de la inflación, esto con el fin de conocer los alcances y limitaciones que cada uno presenta, para de esta manera optar por el enfoque o los enfoques que más se ajusten al caso de México. En el capítulo segundo, realizaremos una evaluación de las principales tendencias y la estructura que presenta la distribución del ingreso personal durante el período 1958-1977, para ello se dividirá a la población por deciles (1) de ingreso; además se tratará de identificar la correspondencia que existe entre la distribución personal por deciles y los grupos socioeconómicos; para complementar nuestro análisis, en la segunda parte de este capítulo se revisan las principales tendencias y la estructura de la distribución funcional del ingreso por actividades, durante el período comprendido entre 1970 y 1975, así como los principales factores que las explican. En el capítulo -

(1) Un decil es la décima parte de una población dada.

tercero centraremos nuestro análisis sobre los efectos que produce la inflación en la distribución del ingreso durante los años 1970-1985, buscando con ello destacar el impacto diferencial que provoca sobre los distintos grupos de bienes, estratos de ingreso y rubros de gasto de consumo.

Por último, en el cuarto capítulo se intenta identificar el impacto que la crisis económica genera en los grupos más pobres de la población donde se encuentran: los campesinos y trabajadores agrícolas en zonas rurales, y los trabajadores por cuenta propia del sector informal, ubicados éstos en las zonas urbanas. Para concluir nuestro trabajo presentamos algunas conclusiones que creemos relevantes para una adecuada comprensión del fenómeno estudiado.

Finalmente, deseo expresar mi agradecimiento de manera especial al director de esta tesis, maestro Luis Miguel Alejandro Galindo Paliza. Al maestro Enrique González Tiburcio, por el apoyo incondicional que siempre me ha brindado y a Virginia Pérez Cota, quien revisó el trabajo haciendo importantes comentarios y sugerencias. De igual manera doy las gracias a mis compañeros que de una u otra forma contribuyeron para que este trabajo se realizara.

CAPITULO I: ALGUNOS ENFOQUES TEORICOS GENERALES SOBRE DISTRIBUCION DEL INGRESO E INFLACION.

Concepto teórico de la distribución del ingreso.

La distribución del ingreso es un fenómeno que por sus características se ha convertido en objetivo fundamental dentro del análisis de los principales problemas económicos. Su comportamiento es tan importante que inclusive ha llegado a convertirse en algunos casos en una de las finalidades de la política económica de los distintos países.

El concepto teórico de la distribución del ingreso implica analizar como se distribuye el ingreso entre los factores productivos que contribuyen a crearlo. Dentro de ello, el concepto de Producto Interno Bruto (PIB) es indispensable, ya que muestra la evolución económica de cualquier país y es considerado como la medida estadística del valor de los bienes y servicios finales producidos en un período determinado, generalmente un año. Su equivalente es el ingreso nacional y se le define como la suma de los ingresos recibidos por todos los dueños de los factores productivos por su aporte en cada una de las fases del proceso de producción. La similitud existente entre el producto y el ingreso significa, que en principio, la corriente real es idéntica a la corriente financiera; es decir, que todos los ingresos pagados a los dueños de los factores productivos van a servir para adquirir los bienes y servicios que necesitan para subsistir.

Destaca de inmediato la importancia que tiene dentro - del análisis económico la formación, estructura y distribución del producto, así como el proceso de cambio que experimenta. La composición del producto es característica determinante del fenómeno de la distribución al grado que son interdependientes, no se dan cambios en la distribución si no se altera la composición de aquel y viceversa; es decir, si mantenemos constante un factor o grupo de factores (por ejemplo la tierra y el trabajo) y variamos los factores restantes (por ejemplo, el capital) la ley de los rendimientos decrecientes empezará a operar, esto es, el aumento de algunos factores variables en relación con otros fijos hará que aumente el producto total; pero, a partir de cierto punto, el producto físico adicional marginal atribuible a cada unidad sucesiva que se añada, es probable que sea cada vez menor. - Por tanto, la demanda de un factor por parte de una empresa dependerá de la variación en los ingresos de las ventas y de las condiciones de la demanda de mercado para el producto; - es decir, a lo que le suceda al precio de venta por unidad de producto a medida que se produzcan y lleven al mercado - cantidades mayores de producto.

En resumen, a medida que se emplean mayores cantidades de un factor, el valor para la empresa de unidades sucesivas se hace cada vez menor. Por consiguiente, para persuadir a una empresa a que emplee mayor cantidad de un factor, es necesaria una reducción de su tasa de remuneración o precio; a la inversa, cuanto mayor sea el precio del factor, menor cantidad se demandará del factor.

Basta pues observar cómo ha evolucionado la estructura de la participación de los factores en la formación de un producto de un país a través del tiempo, y cual ha sido la tendencia que ha experimentado la distribución del ingreso entre los factores productivos durante ese mismo lapso, para conocer de inmediato las características fundamentales de la economía que se estudia, así como sus tendencias y su posible evolución en el futuro.

La distribución del ingreso en el análisis económico y el proceso de desarrollo económico.

Las formas de distribución del ingreso que más interesan en el análisis económico son:

- 1) La distribución personal
- 2) La distribución funcional
- 3) La demanda agregada ($Y = C + I + G + (X - M)$)
- 4) La distribución sectorial

El primer enfoque busca explicar las diferencias en los ingresos de los individuos sobre la base de sus características, innatas o adquiridas, y de sus propias decisiones respecto al tiempo de trabajo que deciden dedicar con el fin de generar ingresos para sí. De esta manera, su objetivo de estudio ha sido analizar la distribución del ingreso por persona, relacionándola con variables que reflejen cualidades o atributos relativos a los individuos, para determinar cuáles

de ellos tienen un mayor poder de explicación de las diferencias en los ingresos de las personas. Ejemplos de esas variables son el nivel de escolaridad, el nivel de salud, la ubicación regional, la edad del receptor de ingreso, etc.

El segundo enfoque está referido a la proporción que le corresponde a cada factor de la producción que concurre a la formación del producto social por ramas de actividad, donde se contrataron los servicios productivos de los dueños de los factores que reciben a cambio un pago por sus servicios durante un determinado período, generalmente un año.

La distribución funcional del ingreso pretende analizar y ponderar la participación de los factores y los planteamientos económicos que determinan las diversas remuneraciones: al trabajo, los salarios, el interés al capital, la renta a la tierra, los beneficios al empresario y las perturbaciones del gobierno originadas por su intervención en el sistema económico.

El enfoque de la demanda agregada intenta explicar la distribución del ingreso desde un nivel de producción total; es decir, desde un punto de vista macroeconómico que concibe el equilibrio entre la demanda y la oferta del sistema económico. La oferta está formada por todos los bienes y servicios disponibles en el país, mientras que la demanda es el total de las demandas de todas las mercancías. Aquí no es posible operar con cantidades físicas, ya que es imposible -

sumar cantidades de por ejemplo, huevos, sombreros y tornillos; por eso la demanda y la oferta han de expresarse en términos monetarios, diciendo que los compradores desean gastar una determinada cantidad de dinero, mientras los vendedores están dispuestos a ofrecer, en idénticas circunstancias, bienes y servicios por una determinada cantidad de dinero. Si la cantidad de dinero que los compradores desean gastar no coincide con el valor de las mercancías que los vendedores ofrecen, no existe equilibrio; la falta del mismo producirá modificaciones en la producción y en los precios, y quizá también en el nivel de empleo, puesto que se puede necesitar menos mano de obra si por ejemplo, aparece un nivel de producción más bajo.

Por su parte la distribución sectorial está referida a la participación que dentro del ingreso nacional tienen los sectores de la economía, siendo los principales determinantes: la producción relativa de cada uno de los sectores productivos dentro de la economía, el proceso de modernización de la tecnología que se emplea en la producción de cada sector, el grado de calificación de la mano de obra empleada y la importancia e influencia de las agrupaciones obreras y de los sindicatos de trabajadores.

En el proceso de desarrollo económico las formas de distribución del ingreso ocupan un lugar preponderante. Cabe señalar que en la actualidad sería muy difícil concebir un programa de desarrollo que no analice explícitamente los - -

principios fundamentales de una política de crecimiento rápido basado en la mejora de la distribución del ingreso. Aunque se pueden elevar en forma sensible los niveles de vida de las grandes mayorías con una simple redistribución, la solución consiste no sólo en repartir el producto, sino también la riqueza que lo genera. Esto es, la solución no es-triba en un reparto más equitativo de lo que se consume, se precisa hacerlo también de los bienes de capital, para garantizar los aumentos en la productividad social.

Teniendo en cuenta lo anterior, puede concluirse que una desigualdad muy acentuada en la distribución del ingreso constituye un obstáculo para la elevación sustancial del nivel de vida de la población. El crecimiento real y sostenido del producto social y per cápita es causa y efecto del desarrollo, y puede afirmarse que su inequitativa distribución genera grandes disparidades, obstaculiza y frena el proceso de desarrollo mismo.

I.1. ENFOQUES SOBRE DISTRIBUCION DEL INGRESO

INTRODUCCION

A continuación abordaremos algunas teorías acerca de la distribución, ello nos permitirá contar con un marco de referencia para el análisis y comparación de los diversos enfoques que se han desarrollado; esto con el propósito de evaluar la información relativa a nuestro país para tratar de ubicarlo dentro del contexto internacional.

Iniciaremos nuestra exposición con los postulados de la economía clásica, rescatando las principales ideas de William Petty, Adam Smith y David Ricardo. Continuaremos nuestro esquema con los planteamientos esbozados por Marx dentro de la teoría del valor-trabajo. Evaluaremos las aportaciones hechas por la corriente marginalista; asimismo revisaremos el enfoque keynesiano de distribución a corto y a largo plazo y concluiremos nuestra exposición con los aportes realizados por los seguidores de Keynes al problema distributivo. Por último, daremos nuestro punto de vista al respecto y optaremos por alguna o algunas de las teorías que nos permitan cumplir con el objetivo que nos proponemos en el presente trabajo.

1. La teoría económica clásica sobre distribución del ingreso.

Los fisiócratas son indiscutiblemente los primeros que plantearon el problema de la distribución dentro de sus principios.

El doctor Quesnay y posteriormente Roberto Jacobo Turgot, se interesaron por el problema de la distribución del producto social, formulando sus teorías más en términos de clases que de factores productivos.

De acuerdo con Quesnay, un país lo constituyen tres clases: 1) la clase de los terratenientes, quienes representan el factor "tierra y capital", 2) la clase productiva que son los trabajadores del campo y representan el factor "trabajo", y, 3) la clase estéril, integrada por los dedicados a servicios, a la industria y a otros trabajos. A ello se agregaron las aportaciones de Jacobo Turgot, quien introdujo el concepto complementario del obrero asalariado y el capitalista, explicando con gran acierto el origen del obrero asalariado como consecuencia de haber sido separado de la tierra; aunque su gran mérito consistió en aclarar e iniciar una teoría económica. Las aportaciones que hace a la esfera de la distribución, son la base para iniciar el estudio de esta importante teoría.

Como contrapeso a la fisiocracia, se desarrollan las ideas del socialismo utópico (Morelli, Mably, Meslier).

En relación a la repartición de la riqueza, sus ideas no fueron de gran importancia, ya que consideraban que la única forma de mejorar las condiciones de vida de la clase trabajadora era haciéndolos partícipes de una mejor porción de los beneficios económicos obtenidos por los industriales, agricultores y comerciantes. Los socialistas utópicos concibieron una sociedad en la que existieran la propiedad social y el trabajo colectivo libre. También proponían como meta - deseable una igualdad en el reparto de los ingresos.

El primer economista inglés en preparar el terreno para el sistema clásico, fue William Petty al señalar de manera - especial los factores originales de la producción; es decir, la tierra y el trabajo como las fuentes del valor económico. Además, afirmó que la percepción del factor trabajo, basada en el salario, debía estar regulada y quedar por debajo de - un tope, de tal forma que sólo proporcionara lo necesario pa - ra la subsistencia del trabajador.

Su logro principal consistió en la derivación concep - tual de la renta nacional. Sus puntos de vista acerca del - valor y de la distribución aparecen dispersos y poco desarro - llados; por ello para comprender su teoría del valor es im - portante tener en cuenta la importancia que Petty concede a la mano de obra como fuente de la riqueza.

"El trabajo es el padre y el principio activo de la ri - queza, y las tierras son la madre".

De las concepciones teóricas de Petty se puede decir - que fue el iniciador de la teoría del valor-trabajo, y quien trató de explicar, basándose en ella, la relación existente entre la cantidad de producto y la cantidad de plata obtenida a cambio de él, entre el salario y la renta agraria, entre el precio de la tierra y el tipo de interés. Petty también esbozó la doctrina de la plusvalía, a pesar de presentarla en forma de renta agraria y de no haber diferenciado - la renta de la plusvalía, del beneficio y del interés.

En el momento en que Inglaterra entra en los umbrales - del capitalismo manufacturero, hace su aparición la teoría - del valor-trabajo de Adam Smith, la cual está basada en el - trabajo como única fuente de riqueza y como medida universal del valor. Por otra parte, para Smith la base de la existencia de una sociedad moderna es la división del trabajo, ya - que ésta eleva la productividad por hombre ocupado y consi- guientemente la producción.

Adam Smith ya sostenía que el valor de los bienes econó- micos está determinado por la cantidad de trabajo invertido- en ellos; valor desagregado en utilidades y beneficios, en - renta, ganancia y salarios. Las ideas de Adam Smith sobre - la distribución, se debieron fundamentalmente al contacto - que tuvo con los fisiócratas y en especial al cuadro económi- co de Quesnay. En sus lecturas sólo se encuentran algunas - observaciones dispares, tales como aquélla de que el reparto de la riqueza no va de acuerdo con el trabajo. Por lo tanto

se interpreta de sus escritos que quien lleva la carga de la sociedad tiene las menores ventajas.

En general, podemos decir que en la teoría de Adam - - Smith no se encuentra una explicación clara sobre la distribución, ya que para él esta forma parte de la teoría del valor y, por otro lado, es partidario de proporcionar los salugarios al mínimo de subsistencia.

En la época de la revolución industrial, aparecen los - pensamientos económicos de David Ricardo, los cuales se en--cuentran enmarcados dentro de un capitalismo en ascenso.

Las pugnas entre los intereses de los terratenientes y de los industriales de aquella época harían surgir la necesidad de mejorar la teoría iniciada por Smith, e incluso crear otros principios más afines a la dinámica económica de aquel entonces. En este momento histórico de la sociedad inglesa es cuando aparecen los nuevos conceptos económicos de David-Ricardo, en los que se apoyarían los industriales para continuar la lucha contra los terratenientes, quienes se veían - respaldados por la teoría de Malthus.

Para Ricardo, el principal problema de la economía política era determinar las leyes que regulan la distribución. - Ya que su atención se centra en el problema de la redistribución de la riqueza y del ingreso, por ser éste el más grave- que afrontaba la población de la Gran Bretaña. Ricardo pen- saba que era innecesario continuar investigando la naturale-

za y causas de la riqueza de las naciones, porque tal investigación se limitaba más a cuestiones de cantidad y menos al de las proporciones en el reparto de la riqueza.

En su teoría, David Ricardo señalaba que el trabajo es determinante del valor de todos los bienes económicos, y que dicho valor no sólo está compuesto por el trabajo presente - sino también por el trabajo pasado que costó producirlos, de mostrando así el error de Smith de no considerar las depreciaciones dentro del valor de la mercancía. Asimismo, Ricardo afirma categóricamente que el trabajo es el único elemento que a lo largo de toda la historia de la humanidad determina el valor.

La teoría basada en la existencia de tres factores de la producción, establece que la base de la actividad económica está determinada por la forma en que se distribuyen los tres diferentes tipos de renta o ingreso. Los grupos de la sociedad que absorben en mayor medida estos tres factores son: los terratenientes, cuyo ingreso es la renta agraria; los empresarios o dueños de los medios de producción, cuyo ingreso o renta está representado por las ganancias o utilidades; y, los obreros, cuyo ingreso o renta está representado por los salarios, existiendo un principio de exclusión entre estos sectores, ya que al aumentar la renta percibida por el terrateniente disminuye la ganancia y el salario, y viceversa.

Ricardo, un defensor de los industriales, pugná entonces porque la renta de la tierra no se incrementara, propo--

niendo también que se bajara el precio de los productos alimenticios, con lo cual, se elevaría el nivel de vida de la población.

Para determinar las proporciones en que se debería repartir el ingreso nacional, formuló leyes sobre la renta agraria, los salarios y las ganancias.

Ricardo consideraba al salario como el valor de los medios de existencia del trabajador. La ley de las ganancias la explicó de la siguiente manera: "una vez dividido el ingreso anual en tres partes, y explicados la renta y los salarios, lo que queda constituye las ganancias de los capitalistas. La tasa de ganancia y utilidades depende de la tasa de salarios, ya que los terratenientes tienden de modo inexorable a apoderarse de una parte cada vez mayor del producto social. Así, las ganancias sólo pueden aumentarse a expensas de los salarios" (1). Según él, las ganancias dependen de los salarios contenidos en el costo de los artículos de primera necesidad. Los salarios nominales tienden a subir constantemente a causa del creciente costo de los alimentos, aunque los reales permanezcan constantes, y por ello, la tasa de ganancias tiende a disminuir en forma inevitable.

La explicación que dió David Ricardo a la disminución de la tasa de ganancia es que era una ley natural, que depen

(1) Eric Roll, "Historia de las doctrinas económicas". Ed. - FCE., México, 1984, p. 187.

día del aumento de la población y de la demanda cada vez mayor de alimentos, por lo que los terratenientes se veían - - obligados a recurrir al cultivo de tierras marginadas poco - productivas, lo que conducía a un incremento en los precios - y a un aumento de los salarios nominales y, la resultante - era una disminución de la tasa de ganancia.

De los representantes del pensamiento económico clásico el que más se preocupó por el problema de la distribución - del ingreso fue David Ricardo, a tal grado, que lo consideró el problema primordial de la Economía Política. Su preocupación se debía a la creencia de que la teoría de la distribución era la pieza central para el entendimiento total del - funcionamiento del sistema económico.

Aún cuando Ricardo estudia conjuntamente el proceso de distribución y el de producción, rompe en un momento dado la unión que debe existir entre los dos, confirmando como ya hemos apuntado una mayor importancia a la distribución. Su mérito consiste, en primer lugar, en haber establecido que la distribución depende de la producción y, en segundo lugar, - que explicó la distribución del producto nacional por medio de la lucha de clases, introduciendo en la economía política las relaciones entre las clases.

Ricardo utilizó como categoría básica la del valor por el trabajo. Pero Ricardo no podía descubrir la doble naturaleza de la mercancía, y el doble carácter del trabajo producido

tor de la mercancía; no señaló la transformación de la mercancía en dinero, del dinero en capital, etcétera.

Al conceder al capitalismo un carácter "natural" y eterno, Ricardo se cerraba a sí mismo el camino para la investigación científica del proceso de aparición, desarrollo y sustitución de las distintas formaciones sociales. Para Ricardo, las categorías económicas se presentan inmutables, petrificadas, sin movimiento, sin cambio ni progresos cualitativos.

2. La teoría de la plusvalía y la distribución del ingreso.

El continuador de los clásicos dentro de la teoría del valor-trabajo fue Carlos Marx, quien analiza dentro del proceso de trabajo la teoría de la explotación del obrero por el capitalista, la cual se cristaliza durante la jornada de trabajo.

Marx estudia como se determina el valor de cambio de la fuerza de trabajo. Como el de cualquier otra mercancía está formado y es medido por la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario que se requiere para su producción: lo determina la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado en los medios de subsistencia del trabajador; es decir, en su valor de cambio. Esos medios de subsis

tencia están históricamente determinados, contendrán un elemento tradicional, y tendrán, además, que ser suficientes para asegurar la perpetuación de la clase trabajadora permitiendo al obrero procrear una familia.

El comprador, al consumir la mercancía que ha comprado, se apropia su valor de uso. El capitalista que ha comprado fuerza de trabajo la consume en el proceso de producción. El capitalista pone a trabajar al obrero y le hace incorporar su trabajo a mercancías cuyo valor de cambio está determinado entonces por la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario que contienen. El producto corresponde al capitalista que ha empleado al productor y le ha hecho emplear su trabajo en materiales y con medios de producción que contienen trabajo incorporado. Los valores de cambio de esos materiales, forman parte del valor de cambio del producto acabado. A eso hay que añadir el tiempo de trabajo empleado en su producción, medido por el promedio social necesario. Este es el valor de uso que ha comprado el capitalista al comprar la mercancía fuerza de trabajo; pero lo que ha pagado por ella es su valor de cambio, determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado en los medios de subsistencia del trabajador.

La fuerza humana de trabajo puede ser empleada durante más tiempo del necesario para producirla. De esta facultad depende la plusvalía. Sí, por ejemplo, el tiempo necesario para producir los medios de subsistencia del obrero para un

día completo fuesen cuatro horas, éstas medirían el valor de cambio de un día de fuerza de trabajo; pero el capitalista - que la compra obtiene su valor de uso, que puede ser una porción cualquiera de ese día, por ejemplo, ocho horas. De esta diferencia nace la plusvalía.

El capital que emplea el capitalista puede dividirse en capital constante, que incluye materias primas y maquinaria, etc., y capital variable, que es la parte que se gasta en la compra de fuerza de trabajo. El primero se llama constante, porque no altera su valor en el proceso de producción, sino que lo único que hace es añadirlo a la mercancía que se está produciendo. El segundo si altera su valor: produce su propio equivalente y la plusvalía, que es una magnitud variable.

Marx distingue luego un nuevo concepto: la "cuota de plusvalía". Esta cuota es la porción entre el aumento de capital que aparece al final del proceso productivo (plusvalía) y el capital variable. Si (C) es el capital total, -- (c y v) sus dos partes componentes, y (p) la plusvalía, el proceso total será aquél en que de $c + v$ se llegue a $c + v + p$. La cuota de la plusvalía será p/v . Esta cuota expresa, según Marx, el "grado de explotación" de la fuerza de trabajo por el capital. Marx también distingue entre la cuota simple de la plusvalía p/v que es la proporción entre el trabajo pagado y el no pagado y la cuota anual de la plusvalía pn/v , donde n es el período de rotación del capital variable.

en un año. Esto último es de gran importancia para la relación entre plusvalía y cuota de ganancia.

Otra distinción que Marx establece es la referida a la plusvalía absoluta y a la relativa. Según su teoría, hay dos maneras posibles de aumentar la plusvalía que produce para el capitalista un obrero individual. Una de las maneras es prolongar la jornada de trabajo. A la plusvalía que depende de ese factor la llama Marx "plusvalía absoluta". La otra forma es reducir la parte de la jornada que representa el tiempo de trabajo requerido para producir las subsistencias del trabajador y alargar la que se incorpora al producto excedente. A la plusvalía que depende de esta alteración de las proporciones en que se divide la jornada de trabajo, Marx la denomina "plusvalía relativa".

En cierto sentido, la plusvalía tiene una base natural. Aparece en cuanto el trabajador es capaz de trabajar más de lo necesario para su propio sustento, y puede, por lo tanto, producir para sostener a otros. Para Marx, sin embargo, el punto decisivo es el hecho de la explotación mediante la cual "el trabajo excedente de un hombre se convierte en condición de la existencia de otros" (2).

En resumen, podemos decir que si estudiamos el problema de la distribución del ingreso como el reparto del producto-

(2) Marx, Carlos, *El capital*, Vol. I, pp. 120 ss. Véase también Vol. II, parte I, p. 117.

entre los factores productivos que contribuyen a su creación, nos damos cuenta desde la óptica marxista que el sistema de producción capitalista estimula las diferencias de clase, debido a que el pago de la fuerza de trabajo queda por debajo del valor que esta fuerza crea, en la medida en que el factor capital sea remunerado a costa del factor trabajo. De esta manera la inequitativa distribución inherente al sistema capitalista origina un subconsumo de la clase trabajadora.

3. La teoría neoclásica o teoría marginalista.

Los representantes iniciales de esta escuela de pensamiento fueron Stanley Jevons, Carl Menger y Leon Walras y, posteriormente Alfred Marshall quien expuso con mayor exactitud esta corriente de pensamiento.

Marshall se basó en la teoría ricardiana de la distribución del ingreso, partiendo de la idea de que la venta de los bienes producidos originaba cada año una masa de disponibilidades superior a la necesaria para pagar el precio de los recursos productivos puestos en acción; este dividendo nacional, esencialmente variable, constituía la masa a repartir entre los diversos agentes de la producción en forma de rentas.

Las rentas que Marshall distinguió fueron: la renta, el

salario, el interés y el beneficio, correspondientes a las - cuatro clases de factores de la producción: tierra, trabajo, capital y organización. Estos factores compiten entre sí, - según el principio de la sustitución marginal, en el sentido de que el empresario se preguntaba constantemente qué factor debía utilizar, y sólo se decidía después de tener en cuenta los precios a que se ofrecían todos ellos; en consecuencia, - toda variación en el precio de un factor de producción debía influir inmediatamente sobre los demás.

Al exponer su teoría de la renta, Marshall hizo la distinción entre el corto y el largo plazo. A corto plazo, la renta de la tierra se determina por dos leyes y un hecho particular: la ley de la oferta y la demanda, la ley de los rendimientos decrecientes y por el hecho de que las tierras - - existen en cantidad limitada; de la combinación de ambas leyes resulta que, en toda tierra, se hacen aplicaciones de - trabajo y capital hasta un punto marginal, a partir del cual una nueva aplicación ya no rendiría nada, por consiguiente - la tierra siempre termina cultivándose de la manera más productiva posible. A largo plazo, la renta de la tierra tiene que elevarse incesantemente, ya sea por la multiplicación de la población o por las exigencias del progreso. Pero esto - no sólo ocurría con la renta de la tierra, sino también con las demás clases de ingresos, ya que ante una demanda que aumenta sin cesar, el valor de cualquier factor de la producción que existe en cantidad limitada debe elevarse continuamente.

Marshall amplió el concepto de la renta de la tierra de Ricardo al introducir el concepto de cuasi-renta, que incluye el exceso de ingreso rendido por ciertos instrumentos de producción de manufactura humana.

Respecto al salario, Marshall también distinguió entre el corto y el largo plazo. A corto plazo, los salarios de cada clase de trabajo tienden a igualarse a su producto neto, calculado según el trabajo suplementario del trabajador-marginal de cada clase; pero a largo plazo, los salarios son determinados por la influencia del costo de producción de la fuerza de trabajo. Este costo comprendía todo lo necesario para garantizar a los trabajadores una vida decente, una educación y una formación profesional. Si, en un momento dado, el precio de trabajo queda por encima de este costo, la población tiende a aumentar, lo que a la larga vuelve a acercar el precio del trabajo al nivel de dicho costo.

La teoría de los salarios de Marshall, no permitía la esperanza de que el legislador o los sindicatos pudieran intervenir para elevar, con carácter duradero, el nivel de los salarios si la situación del mercado de trabajo no era propicia a ese aumento.

En su teoría del interés, Marshall sostuvo que éste incluía las rentas originadas por préstamos en dinero, las que provienen de valores mobiliarios y de otros capitales industriales. El se orientó hacia un problema: el de cómo el interés podía ser tan variable de un negocio a otro. Para re-

solverlo, acudió nuevamente a su distinción entre el corto y el largo plazo. A corto plazo, el precio del capital podía no obedecer a la ley de unidad del precio; es decir, el interés producido por un préstamo podía ser diferente del rendimiento originado por un capital invertido; por el contrario, a largo plazo, estas diversas formas de renta del capital tendían a una nivelación.

En lo que respecta al beneficio, para Marshall era una renta ligada a la "capacidad organizadora de los negocios" y el precio de un cuarto factor de producción, el factor "organización". Puesto que se trata de un precio, su nivel debía determinarse por la ley de la oferta y la demanda y, por lo tanto, debía elevarse cuando la demanda de hombres dotados de capacidad organizadora fuera superior a su oferta y descender en caso contrario.

En síntesis diríamos que "para determinar los precios de los factores y sus participaciones distributivas ... sólo necesitamos conocer los gustos de los consumidores, las condiciones tecnológicas de la producción y la distribución inicial de la propiedad de los factores; después el principio del ingreso neto máximo que lleva implícito un principio de costo mínimo, se encargará de lo demás" (3).

De la exposición de los neoclásicos podemos concluir di

(3) Joseph A. Schumpeter, "Historia del análisis económico", México, Ed. FCE, 1975, pp. 139-140.

ciendo que no consideraban que el ingreso se distribuyera de una manera inequitativa o injusta, ya que cada factor de la producción recibía aquélla parte del ingreso que le correspondía, conforme a su productividad marginal, es decir, a cada factor productivo se le pagaba el precio justo.

4. El enfoque keynesiano de distribución a corto y a largo plazo.

La idea básica dentro de este enfoque es que en el corto plazo existen dos grupos de hipótesis:

1) Las que suponen la existencia de una relación entre inversiones y utilidades.

Se sostiene que el incentivo a invertir está dado por las variaciones en el volumen de las utilidades dentro del ingreso. El proceso de crecimiento del ingreso depende de la participación de las utilidades en el ingreso, que a su vez condiciona la decisión de la inversión. Sólo las inversiones productivas generan directamente utilidades, aún cuando está demostrado que la relación inversión-ingreso juega un papel motor en la aceleración de la expansión y en el alza de precios.

2) Las concernientes a las características de las propensiones al ahorro de los titulares de ingresos.

Estas hipótesis se han basado en dos supuestos:

a) La propensión de ahorrar de los empresarios (utilidades) es superior a la de los asalariados. Este supuesto se deriva de los niveles de ingreso. Sin embargo, es necesario preguntarse si la diferencia es suficientemente importante para que el excedente que exige un incremento en la inversión no necesite una redistribución del ingreso global en favor de las utilidades, lo cual puede ser socialmente inaceptable.

b) Las propensiones al ahorro son estables.

Que las propensiones al ahorro son constantes en el parámetro de la distribución es teóricamente refutable, ya que las propensiones varían de acuerdo al nivel de ingreso alcanzado por cada grupo.

En el largo plazo los neokeynesianos consideran el pleno empleo. Afirman que para un nivel dado de ingreso nacional, la relación ahorro-ingreso es una variable de las ganancias, mientras que la relación inversión-ingreso es constante con una ligera tendencia a incrementarse, por lo que la distribución entre salarios y utilidades a largo plazo no varía. Este fenómeno se explica de dos maneras:

1) Se supone que las propensiones a ahorrar son constantes y que la relación inversión-ingreso dependerá del progreso técnico, este último en función del dinamismo de la economía y de la aptitud de los empresarios para introducir innovaciones. Kaldor llega a la conclusión de que parte de las utilidades en el ingreso es fija y en efecto, si el crecimiento -

es equilibrado y se mantiene así de periodo en periodo, la inversión será igual al ahorro.

2) La segunda corriente se puede resumir en los trabajos de Kalecki y se basa en tres hipótesis:

- Que los empresarios al fijar los precios de venta, en el costo del trabajo, exista un margen que sea porcentaje de ese costo.
- El costo de trabajo se supone constante, cualquiera que sea la cantidad producida.
- El margen agregado al costo de trabajo para obtener el precio es también constante.

Se llega al hecho de que a largo plazo la parte correspondiente de las utilidades permanece constante. En este modelo, la estabilidad de las ganancias está ligada a la estabilidad de la inversión y a la estabilidad de las propensiones a ahorrar de los grupos sociales.

En el modelo Keynesiano el punto más débil es el largo plazo, porque sus relaciones funcionales son muy complejas - al pretender reacciones en cadena que no necesariamente se presentan, al apoyarse en las hipótesis referidas a la oferta de capital y de trabajo.

5. Los seguidores de Keynes y el problema de la distribución.

En la corriente keynesiana se agruparon los autores que

con un enfoque macroeconómico desechan el concepto de producción marginal como indicador explicativo de la distribución. Los keynesianos no tratan la distribución del ingreso a largo plazo sino que dan mucha importancia a las causas - que intervienen a corto plazo. En esta escuela existen dos corrientes fundamentales:

- a) La que ubica como causas de cambio en la distribución del ingreso a las relaciones entre salarios y utilidades.
- b) La que señala como hecho fundamental las necesidades de - integrar estas relaciones al equilibrio macroeconómico concebido por Keynes en su modelo.

Los nekeynesianos explican la repartición del producto a través de la lucha entre empleadores y sindicatos de trabajadores, y por la acción de diferentes monopolios sobre los mercados de productos y factores. La diferencia entre los - precios de venta y costo es determinada por la tasa de salarios que a su vez es resultante de las negociaciones entre - empleadores y sindicatos. La práctica oligopólica de fijar precios de mercado a productos de consumo general aumenta el margen de utilidad y precios y afecta en consecuencia la distribución entre salarios y ganancias.

La contribución de Kalecki a la teoría de la distribución sobre la base del análisis de costo-precio, expresa un equilibrio de fuerzas, basado en la división del valor agregado a cada empresa en dos fracciones.

sistema económico es decisiva sobre la distribución del ingreso. Si la relación capital-trabajo se eleva, la densidad de capital por unidad de producto crece y los costos por mano de obra descienden, esta relación trae aparejado un cambio en el grado de monopolio y el poder de los sindicatos en relación a la fuerza de los empresarios se verá reforzada - por el aumento relativo del stock de capital respecto al número de horas-trabajo, y así la relación capital-trabajo, a largo plazo, continuará ejerciendo influencia junto con el grado de monopolio en la repartición del ingreso.

A corto plazo, no se puede afirmar que sea sólo el grado de monopolio el que influya en la distribución, ni tampoco el poder relativo de los factores utilizados, sino que también intervienen las condiciones de oferta y demanda y causas tales como el desempleo, que tiende a disminuir la fuerza sindical y con esto a reducir el margen de ganancia. Asimismo, cuando la producción disminuye la fuerza de los sindicatos tiende a debilitarse. En definitiva, las fluctuaciones de la actividad económica ejercen una influencia decisiva sobre la distribución, modificando el poder relativo de los factores en la participación del ingreso.

Así, tenemos que un estudio realizado por Kalecki muestra que la remuneración a los factores trabajo y capital varía en el mismo sentido que el producto nacional. En fase de expansión e inflación los salarios se elevan menos que los precios y en fase de depresión resisten más los salarios

a la disminución de los precios. Con hiperinflación la carrera entre salarios y precios es más evidente y menos visible en la fase de expansión regulada con inflación ascendente, lo que caracteriza a la economía contemporánea.

Según Kalecki, en el pasado, mientras que el crecimiento era interrumpido por presiones bruscas y profundas la fuerza de los empresarios era ventajosamente alcanzada por la de los sindicatos, ocasionando que la parte relativa de los salarios dentro del producto se elevara y la parte correspondiente a las utilidades disminuyera. En fases de expansión al contrario, la fuerza empresarial adquiere mayores proporciones que la laboral, elevándose los precios más rápido que los salarios, lo que implica que la parte del producto correspondiente al trabajo tiende a bajar y la del capital a subir.

6. CONCLUSION.

De los enfoques teóricos aquí presentados y que tratan sobre el problema de la distribución, podemos decir que cada uno de éstos hace aportaciones relevantes para el mejor entendimiento de dicho fenómeno. Independientemente de ello, creemos que para los fines de nuestro análisis y que se refiere al caso de México, nos guiaremos fundamentalmente por las ideas básicas originales del enfoque clásico y de Marx; aunque para esto tendremos que considerar la importancia que

representan hoy en día los monopolios (u oligopolios).

Para el enfoque clásico y el marxista, la existencia de dos categorías de ingreso, ganancias y salarios, es explicada por la división de la sociedad en dos clases: los dueños de los medios de producción y los que tienen que vender su fuerza de trabajo.

En Marx, la distribución del ingreso está determinada, en última instancia, por la lucha y la fuerza de las clases polares: capitalistas y asalariados. La tasa de plusvalía -equivalente, a la relación entre la ganancia neta y el salario por trabajador- está determinada por la productividad del trabajo y el salario por trabajador.

Los cambios en el salario real -y en la tasa de plusvalía- se deciden exclusivamente en el mercado de fuerza de trabajo.

En el enfoque marxista -como en toda la escuela clásica- el papel que juegan los precios es absolutamente pasivo: en lo que a distribución del ingreso se refiere.

En general, en el modelo histórico que desarrolla Marx se supone que las empresas son "tomadoras de precios" (price takers) y por tal motivo no pueden ejercer influencia sobre este último.

De esta forma, el enfoque en que nos basaremos estará referido al planteamiento general de Marx, rescatando la -

idea de que la lucha de clases es el factor que determina la distribución del ingreso. Dentro de este contexto tendremos presente que ahora las empresas serán "hacedoras de precios" (price makers). Esto es, que pueden fijar sus precios de acuerdo al control monopólico que tengan sobre sus mercados. Por tanto, la distribución del ingreso se determina tanto en el mercado de fuerza de trabajo como en el mercado de mercancías.

1.2. ENFOQUES SOBRE LA INFLACION.

Uno de los fenómenos de mayor importancia que actualmente enfrenta el país y que ha afectado de manera significativa el comportamiento de la economía, ha sido y es sin duda, la inflación, proceso que resurge en México a fines de los años sesenta y principios de los setenta.

Este fenómeno generalmente provoca altos costos sociales, entre los que cabe recordar las distorsiones que introduce en el proceso de ahorro e inversión y en la asignación de recursos, la pérdida de competitividad y el deterioro en la producción y el empleo.

Por estas razones y muchas otras más los esfuerzos para controlar el proceso inflacionario han adquirido cada vez mayor importancia dentro del conjunto de objetivos de la política gubernamental, hasta ubicarse en la actualidad en el primer plano de las preocupaciones nacionales.

Paralelamente al proceso en sí, han empezado a multiplicarse los estudios que intentan explicar sus causas y dinámica. Sin embargo, en los círculos académicos y en las esferas asociadas con la política económica, existen grandes divergencias de opinión respecto a los factores determinantes de la inflación. El objetivo principal de este trabajo es analizar los efectos que la inflación provoca en medida importante sobre la distribución del ingreso, generando fuer--

tes tensiones, lo que tiende a debilitar la estructura social. Para intentar una comprensión mayor del fenómeno inflacionario, presentaremos algunos enfoques que nos permitan conocer las semejanzas y las diferencias entre los mismos, -- así como sus limitaciones. Los enfoques que abordaremos -- son: monetarismo, Keynesianismo y estructuralismo.

A) El enfoque monetarista

De acuerdo con la hipótesis monetarista, la inflación -- tiene su origen en una demanda excesiva, generada por políticas monetarias y fiscales inadecuadas, que se traducen en un excesivo gasto público y un fuerte déficit fiscal. Según este enfoque, la inflación impide el crecimiento económico a -- largo plazo al aumentar la incertidumbre, la cual conduce a: una declinación de la inversión en los sectores productivos, una distorsión en la asignación de recursos y al estancamiento de las exportaciones. Los monetaristas consideran que -- eliminar la inflación es un requisito para el desarrollo económico; así, sus directrices de política antiinflacionaria -- van encaminadas a eliminar el déficit fiscal y los controles de precios, y a limitar el crédito y la oferta monetaria.

Se pueden distinguir dos versiones del monetarismo; la primera se encuentra asociada a la teoría cuantitativa del -- dinero, representada por Milton Friedman y es llamada viejo-monetarismo; la segunda, se denomina el enfoque monetarista-

global o de balanza de pagos.

Milton Friedman, plantea la hipótesis de que la inflación se debe fundamentalmente a un crecimiento del stock monetario; más precisamente, Friedman señala: "La inflación se produce cuando la cantidad de dinero aumenta más rápidamente que los bienes y servicios; cuando mayor es el incremento de la cantidad de dinero por unidad de producción, la tasa de inflación es más alta" (4), y como el Estado es el encargado de determinar la cantidad de dinero en todos los países, se convierte así, en el único responsable de cualquier aumento rápido de la cantidad de dinero.

Otros argumentos que plantea esta teoría es que un aumento salarial por arriba de la productividad es una consecuencia de la inflación y no una causa; por otro lado se dice que el aumento en los precios de los productos de los empresarios no provocan inflación, sino que son consecuencia o reflejo de otras fuerzas.

Dentro del contexto de este enfoque se destacan como causas fundamentales del crecimiento monetario excesivo las siguientes:

i) El aumento del gasto público no llevaría a un crecimiento monetario acelerado y a la inflación, si el gasto adi

(4) Friedman M., Libertad de Elegir, México Ed. Orbis p. -

cional pudiera ser financiado a través de impuestos o préstamos, pero debido al problema de las tasas de interés y a la indisponibilidad para pagar los elevados impuestos, no queda otro camino más que aumentar la cantidad de dinero.

ii) El intento de alcanzar el pleno empleo, es otra causa importante para incrementar la oferta monetaria, debido a que el gasto puede generar empleo, por tanto tendrá que incrementarse. Así, la política de pleno empleo refuerza la tendencia de la administración a aumentar el gasto.

iii) El Sistema Bancario (Reserva Federal) del Estado, ha seguido un plan equivocado de prioridades, debido a una desviación inflacionaria por las presiones que recibe para promover el pleno empleo y alcanzar objetivos incompatibles.

El modelo económico, supone la existencia de un número finito de mercancías (tanto productos como servicios) que son negociados en mercados perfectos y en condiciones de competencia perfecta, en donde una mercancía servirá como moneda (oro o plata), su uso como moneda creará una demanda suplementaria por ella, dado que tanto los productores como los consumidores, desean mantener un cierto balance efectivo en relación con sus ingresos (para control sobre las mercancías en general).

Así, en equilibrio, el valor del dinero se establecerá en el punto en el cual ya no se exceda ni falte, al compararlo con los balances de efectivo deseados por los participan-

tes. De esta manera se presenta una tendencia a la baja en el valor de las mercancías-moneda, cuando la oferta de ésta aumenta más rápido que la oferta de todas las demás mercancías.

Esta teoría supone entonces, que dejando libre la economía, ésta se regulará asimismo y funcionará de tal manera - que se utilicen totalmente los recursos; o sea, los mercados operarán en competencia perfecta; otro de los supuestos, es la completa flexibilidad de precios, tanto hacia arriba como hacia abajo y así todos los mercados estarán en equilibrio.- Por otro lado, se supone que no existen diferencias importantes entre el funcionamiento de una economía basada en mercancía-dinero y otra basada en moneda-crédito.

Por último, el control efectivo del aumento en la oferta monetaria constituirá, en sí mismo, una "presión hacia abajo" sobre los precios y ello moderará la tasa de inflación y de hecho acabará con ella si el control se mantiene - por un tiempo suficientemente largo.

El argumento, lo podemos observar en una versión dinámica y según supuestos específicos de la dirección causal entre las variables, la cual vincula los incrementos en los precios a los aumentos en la cantidad de dinero. Así, partiendo de la ecuación cuantitativa del dinero tenemos:

$$M V = P Q, \quad (1)$$

(tomando logaritmos y derivando respecto al tiempo)
se tiene:

$$\dot{M}/M + \dot{V}/V = \dot{P}/P + \dot{Q}/Q \quad (2)$$

suponiendo entonces: $\dot{V}/V = \dot{Q}/Q = 0$

resulta $\dot{M}/M = \dot{P}/P \quad (3)$

donde:

M: cantidad de dinero

V: velocidad de circulación

P: nivel de precios

Q: producto

M/M: cambio porcentual en la cantidad de dinero.

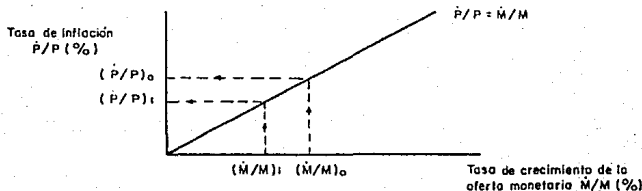
Si además suponemos que la dirección causal va de (M/M) a (P/P), se tiene entonces

$$(\dot{M}/M) \text{ -----} \rightarrow (\dot{P}/P) \quad (4)$$

Nótese que cualquier desviación de la tasa de crecimiento de los precios con respecto a la oferta monetaria puede acomodarse en este esquema en términos de variaciones en la velocidad de circulación (o sea, $\dot{V}/V \neq 0$).

Además, en este enfoque resulta evidente que la regulación de la inflación sólo podría efectuarse a través de la regulación de la oferta monetaria cuya tasa de crecimiento se accionaría como una palanca. Podemos ilustrar el argumento en la gráfica siguiente:

"Tasa de inflación determinada por la tasa de crecimiento de la oferta monetaria"



Como se puede observar en la gráfica, para reducir la tasa de inflación de $(\dot{P}/P)_0$ a $(\dot{P}/P)_1$ habrá de reducirse también la tasa de crecimiento de la oferta monetaria de $(\dot{M}/M)_0$ a $(\dot{M}/M)_1$.

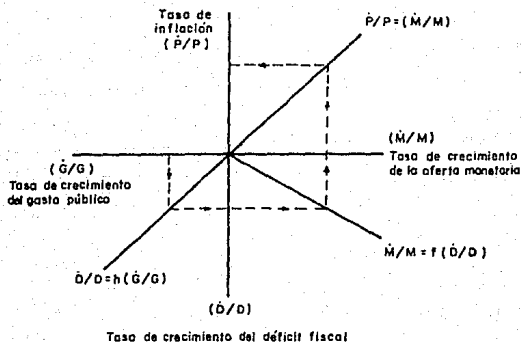
Monetarismo Global o de Balanza de Pagos.

Este enfoque, viene a ser una extensión de la teoría cuantitativa del dinero; sus representantes son: H. Johnson, M. Holtron, Jacob Frenkel, etc., su idea central se basa en una especie de teoría Cuantitativa Internacional de la Inflación, la cual considera a la oferta monetaria como la suma de las ofertas monetarias de los distintos países.

Esta variante del monetarismo señala que la oferta monetaria no es exógena; afirma que la expansión de la oferta monetaria se debe a la necesidad de financiar un déficit creciente del sector público, originado a su vez por una expansión del gasto público más allá de las posibilidades de financiamiento con impuestos. El argumento se puede observar -

en la siguiente gráfica:

Tasa de inflación determinada por la tasa de crecimiento de la oferta monetaria, que a su vez es determinada por el crecimiento del déficit fiscal y éste por el crecimiento del gasto público.



La reducción del crecimiento de la oferta monetaria requiere de una reducción en el déficit fiscal y éste se logra a través de una desaceleración del crecimiento del gasto público.

Si partimos de que la disponibilidad de financiamiento-

o crédito es la que determina la cantidad de dinero existente en un mercado dado, y suponiendo que se mantiene esta cantidad inalterada; entonces, si el gobierno decide aumentar su déficit, puede resolver financiar o no financiar estas necesidades adicionales del gobierno. Si la respuesta fuera positiva, manteniendo la cantidad de dinero en circulación -o su expansión- constante, ello repercutirá en una menor disponibilidad de recursos para atender las necesidades de financiamiento del sector privado. Esta situación no cambia si el financiamiento del sector público se hace en el mercado de deuda -interna o externa- en vez de hacerlo en el sistema bancario: la desviación de ahorro para atender el financiamiento del sector público significará una menor disponibilidad para el sector privado o, por lo menos, una elevación de su tipo de interés. De una forma u otra, el sector privado se verá desplazado de sus fuentes de financiamiento tradicionales.

Un análisis similar se puede hacer en el supuesto de que la expansión de la demanda que se ha de financiar tenga su origen en una mayor actividad, sea de consumo o de inversión, del sector privado. O el sector público reduce sus necesidades de financiamiento, o no será posible atender la expansión adicional del sector privado sin efectos inflacionarios. Desde esta perspectiva, la solución está en no aumentar, la cantidad de dinero en circulación.

Independientemente de si es o no endógena la oferta mo-

netaria, ambos enfoques concluyen que se da la correspondencia entre oferta monetaria y precios, esto es, en el grado que aumente la oferta monetaria afectará de igual manera el incremento de los precios.

Coinciden también en señalar que las altas de interés desempeñan un papel central en la desaceleración del crecimiento de la demanda agregada, con la consiguiente limitación del crédito para el consumo y por el estímulo al ahorro, esto ocasiona (actividades de especulación financiera), que son actividades improductivas que tienen como fin, obtener ganancias.

Respecto a los efectos sociales causados por las políticas monetaristas, podemos decir que en la formulación de éstas frecuentemente no se toma en cuenta (o no se le asigna importancia) al marco sociopolítico. Pero puesto que esas políticas económicas tienen repercusiones sociopolíticas que a su vez generan consecuencias económicas, dicha omisión constituye un error incluso en un análisis limitado a lo económico.

Por lo tanto, políticas que tengan un efecto sobre la economía podrán generar repercusiones sociopolíticas que a su vez tienen consecuencias económicas. Y estos efectos económicos indirectos incluso han sobrecompensado frecuentemente los directos (por ejemplo, para reducir el déficit con el fin de disminuir la inflación se elevan las tarifas de servicios públicos y esto genera un movimiento social de protesta.

que para ser controlado requiere un reajuste salarial cuyos efectos inflacionarios son mayores que la reducción alcanzada por la variación en las tarifas).

Finalmente, cabe observar que en algunos casos los efectos sociopolíticos son deliberadamente buscados. Así, las políticas recesivas han sido percibidas como eficaces para "disciplinar" a la clase trabajadora, dada la relación inversa entre poder sindical y desempleo. Estos son efectos sociopolíticos buscados deliberadamente, por sus consecuencias sobre la fuerza de negociación de los trabajadores.

B) El enfoque Keynesiano

El enfoque keynesiano, hasta la década de los setenta era el dominante. Pero al terminar el período de expansión de la posguerra y al comenzar una fase de recesión con inflación (estanflación) apareció como una anomalía: no era explícito en el marco del mencionado modelo.

En este apartado se entenderá por keynesianismo las políticas centradas en el manejo de la demanda agregada, fundamentalmente a través de la política fiscal. Cabe destacar, por un lado, que estas políticas son anteriores a Keynes, y por otro lado, que en Keynes hay elementos para una interpretación más amplia y rica, subrayando aspectos de información, lo que ha dado lugar a una interesante distinción y discusión entre la economía de Keynes y la economía keynesiana. -

También es de hacer notar que Keynes no dejó de considerar - la oferta agregada. No obstante, desde el punto de vista - del análisis y la discusión de la política económica actual - resulta conveniente la acepción más restringida de "keynesisi nismo".

Este enfoque centra la atención en el nivel de la actividad económica y su determinación a través de la demanda - efectiva agregada. Así, una situación de recesión se explica en términos de un bajo nivel de la demanda efectiva, en tanto que la inflación se explica como resultado de un nivel de masiado elevado de la demanda efectiva (respecto a la capacidad productiva instalada). De ahí que la coexistencia de inflación con recesión sea una fuente de perplejidad para - quien observa el mundo real con la lente keynesiana.

Un indicador clave que se deriva del enfoque es el grado de capacidad ociosa. Su magnitud indica el margen de expansión del nivel de actividad sobre la base de incrementos - en la demanda efectiva para un nivel dado de capacidad instalada. Es interesante destacar que una de las críticas fre-cuentes a este enfoque (al aplicarse) al caso de los países - no desarrollados, es que el mismo se originó en una economía industrial central en fase depresiva y condiciones deflacionarias y que, por lo tanto, es inaceptable para las econo-mías periféricas; ya que en los países no desarrollados el - fenómeno de la capacidad ociosa es también muy importante.

De hecho, esto es algo que numerosos trabajos empíricos

han comprobado tanto en América Latina como en otras regiones; la combinación de economías de escala y el tamaño reducido de los mercados (dada la evolución de la tecnología en los centros, la modalidad de su incorporación en la periferia y la distribución concentrada del ingreso) serían factores clave que explicarían este fenómeno de capacidad ociosa en economías periféricas. Así, en situaciones típicas de los países no desarrollados (y diferentes de las características de los países centrales, en función de las cuales se desarrolla el enfoque keynesiano) la subutilización de la capacidad instalada también es un aspecto central.

El aspecto fundamental del keynesiano consiste en una intervención estatal tendiente a regular la demanda efectiva, particularmente a través del gasto gubernamental. El objetivo básico es alcanzar un alto nivel de empleo (un bajo desempleo).

En una situación de estancamiento una estrategia compatible con este enfoque sería una expansión de la demanda efectiva a través de un aumento en los salarios. Es interesante resaltar que esto sería anatema para otras corrientes que perciben en los salarios fundamentalmente un factor de costo y no el aspecto ingresos, como es el caso del enfoque keynesiano.

El modelo de análisis supone fija la capacidad productiva instalada y variable el grado de utilización de la misma, según la demanda efectiva agregada. En esas circunstancias,

se supone que si hay recesión una expansión de la demanda - agregada dinamizaría la economía con un efecto multiplicador.

Cuanto mayor sea el grado de subutilización de la capacidad (en particular cuanto mayor sea la elasticidad de la oferta), mayor será el margen para que esta política pueda aumentar el nivel real de la actividad sin generar presiones inflacionarias. A medida que se va utilizando la capacidad ociosa se iría reduciendo el efecto real de esta política.

Se supone también que el gasto público no afectará negativamente el componente privado de la demanda (esto es, no habrá crowding out), ni por las actividades en que intervinería el Estado ni por los recursos que utilizaría en dichas actividades. El caso más favorable para este enfoque sería aquél en el cual el gasto gubernamental genera economías externas que incrementarían la eficiencia marginal del capital y consiguientemente estimularán la inversión privada.

Se ha sostenido que en tanto el problema básico de las economías desarrolladas consiste en posibilitar un mayor grado de utilización de sus capacidades productivas, el problema de los países periféricos, en cambio, es la deficiencia de la capacidad productiva. Pero esta distinción es cuestionable, ya que en una economía en la cual la perspectiva de lucro es fundamental y está ligada a la disponibilidad de mercados, la insuficiencia de demanda efectiva gravitará negativamente tanto sobre la inversión como sobre el grado de

utilización de la capacidad existente. De esta manera los problemas de insuficiencia de demanda efectiva y subutilización de la capacidad instalada son importantes en el corto y en el largo plazo.

Finalmente, cabe observar que el enfoque heynesiano - - aporta una perspectiva macro y deja en el umbral los aspectos micro y sectoriales.

Este enfoque, a diferencia del precedente, considera - fundamentalmente una política gubernamental activa. Hace - más hincapié en los desequilibrios y en la alta probabilidad de que los equilibrios a que llevaría el sistema de mercado - sería equilibrios socialmente indeseables, en particular en términos del nivel de empleo. Por consiguiente, confiere al Estado un papel fundamental en la regulación de la economía.

Además, este enfoque abre posibilidades de considerar - alianzas de clases, ya que (como se indicó antes) los salarios no son percibidos sólo ni principalmente como factores de costo sino también y principalmente como factor de demanda. En ese sentido, los empresarios cuya producción está - orientada hacia el mercado interno, y los trabajadores que - reclaman salarios más elevados, tendrían intereses objetivos convergentes. De hecho, este enfoque ha estado de una u - - otra manera presente en varios intentos democráticos y/o populistas en América Latina.

Como consecuencia de la intervención activa del Estado,

el sector público puede ampliar su esfera de actuación. Esto ha ocurrido así y ha generado una reacción por parte de grupos que encuentran en esa expansión estatal la clave de los problemas (particularmente de la inflación, que a su vez identifican como la raíz de los demás problemas).

De esta manera, el combate al keynesianismo ha sido y es en no pocos casos una lucha contra la expansión del Estado.

C) El enfoque estructuralista

A diferencia de los dos enfoques presentados, el estructuralismo tuvo sus orígenes a fines de la década de los cincuenta en América Latina (5). Su diagnóstico se centra en las rigideces de la oferta; particularmente en el sector agropecuario. Esta inflexibilidad de la oferta agrícola puede explicarse por las características del modo en que se lleva a cabo la producción y particularmente del régimen de tenencia de la tierra.

En este enfoque, la inflación es percibida como resultado de la combinación de inflexibilidad descendente de los precios monetarios y de presiones por cambios en algunos precios relativos, al cambiar la estructura económica. Esto se

(5) Sunkel, O. "La inflación Chilena: un enfoque heterodoxo", El trimestre económico, Vol. XXV, núm. 100.

traduce en una cadena de reajustes que empujan hacia arriba el nivel general de precios. Por otra parte, en este enfoque (6) se destaca también la estrechez del mercado interno debido a la distribución del ingreso altamente concentrada que - viabiliza un perfil de demanda orientado por los estratos de mayores ingresos, con alta propensión a importar.

Los puntos de vista estructuralista acerca de la inflación se insertan en el conjunto de enfoques que no la perciben como un simple fenómeno monetario, sino como resultado de desequilibrio de carácter real, que se manifiestan en un aumento pertinaz del nivel general de precios. Con frecuencia, se citan tres tipos de factores capaces de dar origen a tales desequilibrios: de carácter estructural, como la distribución de la población activa por ocupaciones y la variación de los niveles de productividad entre los distintos sectores productivos; de carácter dinámico, como las diferencias entre el ritmo de crecimiento de la economía en su conjunto y el de algunos sectores específicos; elementos de orden sociopolítico e institucional, como la estructuración del sector privado y su grado de monopolio, la organización sindical y su poder de negociación, la participación de distintos grupos en el manejo del aparato estatal, etcétera.

A partir de puntos de vista como los señalados, diversos autores latinoamericanos intentan organizar un conjunto mínimo de categorías de análisis en un esquema teórico de fá

(6) Especialmente en trabajos asociados a la CEPAL

el manejo, que posea un grado de generalidad suficiente para lanzar luz sobre los distintos procesos inflacionarios - comprobables en la región y sobre sus similitudes y diferencias.

En cuanto a las categorías de análisis, por una parte - se distinguen los factores estructurales, a su vez subdivididos en presiones básicas y elementos sociopolíticos e institucionales; y por otra, se hace referencia a los mecanismos de propagación.

Las presiones básicas tienen su origen, o constituyen - desequilibrios de crecimiento, en los sectores externo y - agrícola. En el primero, las exportaciones primarias crecen con lentitud en el largo plazo, mientras las importaciones - tienden a expandirse a un ritmo elevado. Además, se producen intensas fluctuaciones del volumen físico de bienes exportados y de la relación de intercambio, las que a su vez - provocan fuertes oscilaciones de la capacidad para importar. En lo esencial, debido a las características de la propiedad y tenencia de la tierra, la oferta agrícola se muestra relativamente inelástica e incapaz de hacer frente a los aumentos de demanda de insumos y de bienes alimenticios que acompañan al proceso de industrialización sustitutiva.

Los elementos de tipo sociopolítico e institucional tienen que ver con la organización misma del aparato de gobierno, en sus distintos niveles y ámbitos, y con el marco jurídico e institucional que forma dicha organización. Pero, -

además, entre estos elementos se cuentan las bases de sustentación de los distintos grupos sociales, el grado de desarrollo de sus organizaciones, y su capacidad de inducción de las decisiones gubernamentales o de ingerencia en las mismas. A título de ejemplo, entre estos elementos se pueden enumerar la concentración de la propiedad agraria; la amplitud del sector industrial y el grado de monopolio existente en las distintas ramas; la concentración del sistema bancario y sus interconexiones con los sectores productivos; el grado de sindicalización de la fuerza de trabajo; la importancia de la propiedad pública en la esfera productiva; las características del sistema tributario y/o crediticio y la organización de las instituciones que los rigen, etcétera.

Respecto a los mecanismos de propagación, se destaca en primer término el de tipo fiscal. El sistema tributario, en buena medida estructurado en la fase de desarrollo hacia afuera, se caracteriza en líneas generales por su rigidez y regresividad y por su considerable dependencia del comercio exterior y de las bruscas fluctuaciones a que está sujeto. Por otro lado, el proceso de industria trae consigo un aumento sustancial de las responsabilidades y de los gastos del Estado, entre los cuales las transferencias y los gastos corrientes muestran una acentuada inflexibilidad a la baja. La tendencia al déficit fiscal se relaciona con estas circunstancias, y con las presiones que ejercen distintos grupos de interés, en el interior mismo del aparato gubernamental.

El mecanismo crediticio que es el segundo a considerar, está relacionado con la flexibilidad del sistema bancario para dotar a la economía de medios de pago. Asimismo, se le asocia a los vínculos de dicho sistema con los grupos empresariales y con los intereses industriales, cuyas presiones inducen a aumentar la cantidad de dinero en correspondencia de las alzas de precios y con las necesidades de liquidez que traen consigo.

En tercer lugar, destaca el mecanismo de reajuste de precios e ingresos, que expresa las presiones de distintos grupos sociales por afectar la distribución de la renta en su favor. Así, el grado de monopolio y el poder económico de que disponen las unidades productivas les permiten lograr alzas de precios; la fuerza y la capacidad de negociación de las organizaciones sindicales las habilita para defender el nivel de salarios reales.

Según se aduce, la inflación depende primordialmente de la magnitud de las presiones básicas y de la operación de los elementos sociopolíticos e institucionales, y sólo secundariamente de los mecanismos de propagación; cuya acción se limita a frenar o a impulsar la de los factores estructurales.

Así pues, a un nivel muy general, se acepta el predominio de estos últimos en la explicación de los procesos inflacionarios. Pero el modo de combinar las categorías de análisis descritas anteriormente varía en los distintos autores,-

en parte porque la mayoría de sus trabajos se destinan a examinar procesos concretos que obviamente difieren mucho entre sí.

En lo referente al sector externo, éste constituye una base de tensiones inflacionarias, pues a la larga trae consigo modificaciones en el tipo de cambio, que a su vez conducen a aumentos en los precios. Una vez iniciadas las alzas de precios, la inflexibilidad de los gastos del Estado y la dependencia de sus ingresos del comercio exterior y de sus fluctuaciones, tienden a inducir el déficit fiscal, que se transforma pronto en una fuente de alimentación del proceso inflacionario. Por lo general, en correspondencia con los intereses empresariales, el sistema bancario tiende a suministrar liquidez al ritmo impuesto por el movimiento ascendente del nivel general de precios; la estructura monopólica de la industria permite un rápido ajuste de los precios de las manufacturas a las alzas de costos; junto con ello, los aumentos de los precios de los alimentos, de gran ponderación en la canasta de consumo de los trabajadores, tienden a reducir el nivel de salarios y a nutrir la carrera salarios-precios de manera continua.

CAPITULO II: ESTRUCTURA Y TENDENCIAS EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO.

1. Tendencias en la distribución del ingreso personal.

La distribución equitativa del ingreso ha sido una preocupación central de todos los regímenes posrevolucionarios - del México contemporáneo. Paradójicamente, el modelo de - desarrollo económico adoptado desde los años cuarenta, dió - como resultado una estructura del mismo cada vez más disfuncional a las necesidades de reproducción del sistema. De hecho, la estrechez del mercado interno resultado del propio - modelo de desarrollo, se hizo evidente al iniciarse los - años setenta, generando a partir de entonces un comportamiento cada vez más inestable.

Si se considera que el objetivo central del desarrollo económico ha de ser la elevación del nivel de vida de la población, un indicador básico que permite evaluar la forma en la que en una economía como la mexicana se cumple este objetivo, es la evolución y la estructura de la distribución del ingreso. La cual sin embargo, ha tendido a mostrar agudas - tendencias a la concentración y desigualdad, convirtiéndose en uno de los grandes problemas del crecimiento mexicano.

En este capítulo analizaremos la distribución del ingreso basándonos en un enfoque que ha sido poco utilizado en la literatura -teórica y empírica- sobre el tema, y también en

lo que a México se refiere (1). Se trata de vincular la distribución del ingreso en el nivel de las clases sociales con la distribución personal o familiar del mismo (2). La combinación del enfoque funcional con el personal, permite una visión más completa del fenómeno de la distribución del ingreso.

Atendiendo a la distribución del ingreso por deciles en México de 1958 a 1970 se puede considerar entre sus características más notorias las siguientes (ver cuadro 1 y 2):

a) México presenta durante el período 1958-1977 una estructura y tendencias en su distribución del ingreso similares a las que prevalecen en la mayoría de los países de América Latina, destacando:

- 1) El 20% de la población con los más bajos ingresos empeora su participación en el ingreso, al pasar de 3.1% en 1960 a 2.5% en 1970 para el conjunto de América Latina.
- 2) Considerando al 70% de la población de ingresos más bajos, ésta logra una pequeña mejora en su participación en el ingreso total.

(1) Eugenio Rovzar; Julio López, en "La desigualdad en México", Rolando Condera/Carlos Tello (coords), México, S.XXI, 1984. Van Ginneken, "Los grupos socioeconómicos y la distribución del ingreso en México", México, FCE, 1985.

(2) Véase el capítulo I en este mismo trabajo.

- 3) Existe una redistribución hacia las capas medias.
- 4) Existe una desconcentración del ingreso en el extremo superior (la excepción es Brasil), de forma tal que el decil de ingresos más altos pierde importancia en la distribución del ingreso (3).

b) Haciendo un análisis específico del caso mexicano, se observa que:

Entre 1958 y 1977, los primeros seis deciles tienden (con oscilaciones relativas importantes por decil) a disminuir su participación en el ingreso nacional, pasando del 28.08% al 23.72% del ingreso; a su vez, los deciles restantes (a excepción del IX que casi se mantiene igual con una leve caída) incrementan su participación aunque también con oscilaciones relevantes.

Ello significa que las tendencias generales que dominaron el período fueron la concentración del ingreso en los deciles superiores. Esta situación aparece claramente en el subperíodo 1958-1970; no así en el subperíodo 1970-1977, cuando hay una redistribución hacia los deciles medios altos (del V al IX) mediante una pérdida en la participación de los deciles bajos (I al IV) y el X.

-
- (3) Estos datos deben tomarse con precaución, ya que en el decil de ingresos más altos hay una extrema agregación que impide el análisis de lo que sucede a su interior. Esto es válido para toda mención sobre el comportamiento del decil X.

Al desagregar la información por regiones y tipo de actividad para el período 1958-1977, se observa lo siguiente (ver cuadros 3, 4, 5 y 6):

a) La evolución de los ingresos rurales y agrícolas muestra tres características principales:

a.1) Una disminución de la participación en el ingreso total de los deciles rurales (ver cuadro 3). Con una tendencia de los deciles agrícolas a colocarse dentro de los deciles totales bajos.

a.2) Entre 1958 y 1977 (aunque con diferentes ritmos - entre 1958-1970 y 1970-1977) los primeros seis deciles rurales pierden participación dentro del ingreso rural.

a.3) Los tres deciles rurales más altos incrementan su participación (destacando el incremento que experimenta el veintiésimo rural más alto).

Ello conduce a sostener la idea de una fuerte tendencia a la concentración del ingreso personal en los sectores rural y agrícola, así como una mayor dispersión de éstos.

b) En lo que se refiere al comportamiento de los ingresos urbanos y no agrícolas se observa que:

b.1) Incrementa la participación del ingreso urbano en el total.

b.2) Entre 1958 y 1977, se observa una tendencia a la-

concentración del ingreso en los deciles superiores en detrimento sobre todo de los primeros deciles.

- b.3) Entre 1958-1970 se da una tendencia a la homogenización de los ingresos medios urbanos -IV al VIII- (crece la participación en el ingreso de los deciles IV y V urbanos, mientras que los deciles VI, VII y VIII urbanos la disminuyen); tendencia que se detiene o revierte entre 1970-1977.
- b.4) Los deciles IX y X urbanos aumentan su participación en el ingreso, aunque en menor medida que los del sector rural.

2. Distribución del ingreso personal y grupos económicos.

1. Atendiendo al estudio de la distribución del ingreso desde una perspectiva estructuralista (4), se presenta una correspondencia entre deciles y grupos económicos. Esta clasificación permite efectuar importantes deducciones y afirmaciones (ver cuadro 7):

- a) Los deciles de más bajos ingresos parecen estar compuestos en su mayoría por familias ubicadas en zonas rurales, básicamente ocupadas en actividades del sector agropecuario (ver cuadro 7 y 8). A ellos se agre-

(4) Wright, E. O., Class structure and income determination. Londres, Academic Press, 1979.

gan algunas familias urbanas de muy bajos ingresos, - asociadas principalmente a trabajos por cuenta propia en el sector servicios y comercio, o en ramas de la - construcción.

La situación relativa de las familias que componen estos deciles es alarmante si se considera que el 20% - más pobre de la población recibía sólo el 3.76% del ingreso total en 1970, con una tendencia a disminuir su participación en el transcurso de los años setenta.

- b) En los deciles III y IV parece ubicarse una parte sustancial de la clase obrera urbana en ramas como extractivas, construcción y transportes y algunas de la industria manufacturera (ver cuadro 8).

Dentro de estos deciles se encuentran también buena - parte de las familias rurales (alrededor del 50% de éstas) (ver cuadro 9), compuestas básicamente por personas dedicadas a actividades agrícolas (ver cuadro 8), - que abarcan desde campesinos y jornaleros hasta empresarios agrícolas pequeños. La participación en el ingreso total de estos deciles es de aproximadamente el 8.03%.

- c) Los deciles V y VI se encuentran compuestos en buena - medida por asalariados urbanos de ingresos medios, así como también por algunos empresarios pequeños, mien- - tras que en lo referente al área rural, éstos se componen por productores pecuarios o agrícolas pequeños y -

medios. Una importante proporción de la clase obrera mexicana se concentra en estos deciles, y participa con el 13.7% del ingreso total.

- d) En los deciles VII y VIII se ubicarían los empleados urbanos de ingresos altos, compuestos básicamente por grupos del proletariado industrial calificado -principalmente electricidad-, trabajadores asalariados en el comercio de gran escala, profesionistas tanto empleados como independientes, y minoritariamente por familias rurales compuestas por empresarios agrícolas y pecuarios medianos y altos. Su participación en el ingreso total es de 18.68%.
- e) Por lo que respecta a los deciles IX y X (subdividido este último en veintiles Xa y Xb), ellos participan con el 55.72% del ingreso total. Se componen mayoritariamente de grupos socioeconómicos residentes de zonas urbanas, entre los que destacan asalariados de ingresos altos, empleados directivos, ejecutivos y profesionistas de ingresos altos, así como empresarios y rentistas. Por lo que respecta a su composición en las zonas rurales, ésta resulta mínima (sólo un veintil rural) y se compone de los medianos y grandes empresarios agropecuarios ligados estrechamente a las zonas de mayor desarrollo capitalista.
- f) Completando este análisis bajo el supuesto necesario (dada la información disponible) de que la estructura de las fuentes de ingreso por deciles no sufrió modifi

caciones importantes entre 1970 y 1977, encontramos - (ver cuadro 10) que las principales fuentes de ingreso de los dos primeros deciles son la renta empresarial y las remuneraciones al trabajo (el 44 y 43% aproximadamente del ingreso corriente monetario de los hogares) lo que permite inferir que éstos están compuestos básicamente por jornaleros y asalariados del campo y por poseedores (de diversa índole y forma) de pequeñas cantidades de tierra.

Los deciles III y IV en cambio, tienen como principal fuente de ingresos las remuneraciones al trabajo (alrededor del 59% para los dos deciles), mientras que la renta empresarial representa sólo el 32%, explicado - por la estructura de bajos ingresos de algunas ramas - de los sectores industrial y terciario.

Los deciles V y VI obtienen su ingreso en una muy buena parte de remuneraciones al trabajo (67 y 77% respectivamente), conformados por una fracción sustancial de la clase obrera. La importancia que aún mantiene la renta empresarial (sobre todo en el V), con una tendencia a disminuir, coincide con una alta concentración - de deciles rurales en este nivel de ingreso, que sin embargo, resultan ser cada vez menos poseedores de pequeñas cantidades de tierra y más ubicados dentro de - las relaciones estrictamente asalariadas.

En los deciles VII y VIII, las remuneraciones al traba

jo representan alrededor del 74%, mientras que la renta empresarial es de aproximadamente 21%. De este grupo, es plausible suponer que los ingresos corresponden en las áreas urbanas, a personal calificado de diversos tipos, y en las áreas rurales a empresarios medios. Por lo que respecta a los deciles superiores (IX y X)- el alto nivel que aún representa las remuneraciones - al trabajo, así como el bajo porcentaje de la renta - empresarial, la cual continúa disminuyendo y sólo se - incrementa en el veintil Xb, puede interpretarse como - consecuencia de la forma en que los medianos y grandes empresarios reciben sus ganancias, en buena medida mediante el pago de sueldos por servicios de dirección. - Globalmente (ver cuadro 10), la principal fuente de ingreso de los hogares la constituyen las remuneraciones al trabajo (el 70%), seguida por la renta empresarial - (22%), transferencias (5%) y renta recibida por propiedad y otros ingresos (2%). Sin embargo, debe destacarse que la composición por fuentes de ingreso se modifica a lo largo de los deciles. Así por ejemplo, las remuneraciones al trabajo parecen tener más importancia - en los deciles III al X (sobre todo del VI al X); teniendo como punto de inflexión el decil VI. Por su - parte, la renta empresarial disminuye su importancia - en los deciles I al VI, para luego mantenerse en promedio en alrededor del 20%.

g) A un nivel más general, encontramos que la gran mayoría de los trabajadores mexicanos están agrupados en los deciles I al VIII, y recibían en 1970 el 44.17% del ingreso total generado, mientras que los empresarios y rentistas de diverso tipo (deciles IX y X) recibían el 55.82%. Al desagregar esta información, se observa que la parte fundamental de los asalariados ubicados principalmente en los sectores industrial y terciario (deciles del III al VI) recibían el 21.73% del ingreso total, a lo que se le puede agregar el ingreso recibido por los deciles I y II, compuestos por campesinos pobres en sus diversas acepciones, y finalmente tenemos que la gran mayoría de la fuerza de trabajo y de la población recibe sólo cerca del 25% del ingreso nacional, mientras que los que ocupan puestos directivos, profesionistas, empresarios, rentistas, etcétera, reciben alrededor del 75% del ingreso generado.

Por tipo de actividad, encontramos que en la agricultura se ubican las familias receptoras de más bajos ingresos (ver cuadro 8 y 11), compuestas principalmente por grupos de no asalariados (ver cuadro 12), de donde se desprende que su composición mayoritaria es de campesinos minifundistas, pequeños ejidatarios, etc., grupos, todos ellos, que muestran como constantes económicas, pequeñas cantidades de tierras a su disposición, muy baja capacidad para la introducción de tecnología,

infraestructura y los nuevos medios de producción para el mejoramiento de la tierra y por tanto bajos niveles de productividad y de negociación para la venta de sus productos.

Como ya se ha mencionado anteriormente, los niveles de ingreso en las zonas rurales son más bajos que en las urbanas, lo que se refleja en el sector agrícola que tiende a concentrar a sus perceptores de ingreso en los deciles totales más bajos (ver cuadro 8); así, por ejemplo, entre el 80% y el 90% de las familias agrícolas se ubican entre el I y el VI decil total.

Las actividades extractivas, por su parte, muestran una distribución que tiende a concentrarse en el decil intermedio (el 60% de su población está en el V decil) o en los extremos (I y IX deciles totales), pero sobre todo en lo alto de la pirámide. Esta estructura del ingreso hace patente que los niveles de ingreso en estas actividades están claramente diferenciados, como consecuencia de una estructura productiva que distingue fuertemente entre los trabajadores y los dueños o ejecutivos de las empresas (ver cuadro 8). Sin embargo, debe considerarse el impacto y sesgo que la actividad petrolera produce en este sector.

En las manufacturas, se presenta una distribución más homogénea y espaciada, aunque con una tendencia en la fuerza de trabajo a ubicarse en los estratos de ingresos más altos.

Así, la mayoría de los deciles manufactureros se ubican a partir del VI decil. Asimismo, contiene una importante proporción de perceptores de ingreso en lo que, en el sentido más convencional, sería el proletariado mexicano (IV al VI deciles totales). En su estructura productiva hay cantidades considerables de pequeños y medianos empresarios y ejecutivos de las grandes empresas, ubicados en el IX decil (ver cuadro 8).

La construcción es, junto con la agricultura, el sector que cuenta con los niveles de ingreso más bajos, concentrando a la mayoría de sus perceptores (80%) entre los deciles I al V, y el resto en el IX y X. Esta estructura resulta de las particularidades del proceso productivo en este sector, en el que se utiliza gran cantidad de obreros no calificados.

El sector electricidad muestra una distribución muy similar a la distribución de deciles totales tendiendo únicamente a concentrarse en alguna medida en los deciles VII, VIII y IX, como un reflejo de la importancia de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), y de la utilización en ella de contingentes considerables de fuerza de trabajo calificada y organizada.

El Comercio, tiende a concentrar buena parte de sus perceptores (el 60%) en los deciles superiores (del VIII decil en adelante), lo que lo convierte en uno de los mejores remu

nerados de la economía nacional. A su vez, un 30% de perceptores se ubica en los deciles bajos, de donde puede deducirse una alta división entre los trabajadores por cuenta propia y en pequeño y el comercio en gran escala (ver cuadro 8). Sin embargo, esta ubicación puede estar sesgada por el elevado monto de actividades informales o de autoempleo que las encuestas pueden muy bien subvaluar.

Finalmente, los transportes muestran dos puntos de concentración de sus perceptores de ingreso: en el VI decil total (el 50%), lo que convierte a los trabajadores de este sector en componentes de uno de los estratos superiores (por niveles de ingreso) de la clase obrera, y en el IX decil total (el 25%) el que, si se considera la poca participación de este sector en el decil superior total, puede presentarse como compuesto tanto por ejecutivos y empresarios, dejando en el Xb a los grandes transportistas (en muchos casos con situación de monopolio) (ver cuadro 8).

11.- Al atender la correspondencia entre grupos económicos y deciles, puede desprenderse una idea aproximada de los grupos económicos que se vieron favorecidos por el proceso de industrialización en las últimas dos décadas, al observar la evolución del crecimiento del ingreso por deciles, asociándolo al grupo socioeconómico correspondiente.

- 1) En el cuadro 13 se observa que en los dos primeros deciles entre 1958 y 1970, la tasa de crecimiento de

su ingreso promedio real es casi nula. Si consideramos, asimismo la información sobre tasa anual de crecimiento del ingreso promedio real por zona rural y urbana para estos mismos deciles, se encuentra que en general entre 1958-1970 las tasas negativas de crecimiento se dan en las zonas rurales (ver cuadro 14), con una alta relación entre los años en que cae el ingreso en las zonas rurales y el decil global.

Si suponemos válida la correspondencia entre deciles y grupos económicos del cuadro 7, resulta que en general la dinámica del proceso de industrialización en estos años tendió a marginar de los beneficios del desarrollo económico a los jornaleros agrícolas y a los campesinos de infrasubsistencia (inclusive disminuyendo su nivel de vida), mientras que los trabajadores y empleados urbanos de bajos ingresos establecidos básicamente en el sector terciario, extractivas, construcción y manufacturas lograron incrementar levemente sus ingresos. Destaca sobre todo que para el decil II, las familias ubicadas en zonas urbanas obtuvieron una tasa de crecimiento del 1.84%. Globalmente puede considerarse que fueron los grupos rurales los que más contribuyeron al estancamiento de los niveles de ingreso en estos deciles, sin que esto implique que los grupos urbanos hayan conseguido una mejoría notoria.

- 2) Por lo que respecta para los deciles III y IV se observa que éstos muestran tasas de crecimiento positivas (2.5 y 3.5% respectivamente) con tasas de crecimiento notoriamente mayores en las zonas urbanas - - (ver cuadro 14).

Esta información permite suponer que, en la medida - en que casi el 50% de las familias rurales están en estos deciles (compuestos desde campesinos de subsistencia hasta pequeños empresarios agrícolas), el proceso de industrialización no mejoró el ingreso real de la mayoría de los habitantes de zonas rurales (entre 1958 y 1970 las tasas de crecimiento anual del ingreso real en zonas para estos deciles fue de - - -0.67 y 0.29% respectivamente).

Por su parte la clase obrera urbana de las ramas extractivas, manufacturas, de construcción y transportes obtuvieron incrementos importantes en sus niveles de vida, sobre todo los ubicados en el decil - - IV.

- 3) Para los deciles V y VI, encontramos que muestran tasas de crecimiento significativas (3.9 y 5.52% respectivamente) de 1958 a 1970.

Destaca que en las zonas rurales existían ya tasas - positivas de crecimiento del ingreso real promedio -

(para el decil V), aunque para el decil VI vuelve a aparecer una caída del 0.25%.

Si consideramos que en estos deciles se ubica una parte substancial de la clase obrera mexicana, resulta plausible suponer una elevación de su nivel de vida durante estos años. Por lo que respecta a las zonas rurales, la composición de estos deciles (productores pecuarios y agrícolas pequeños o medios y asalariados calificados) hace suponer que los grupos que consiguieron incrementar su ingreso se relacionan con el tipo de producto y el comportamiento de sus precios, entre otros factores.

- 4) Los deciles VII y VIII muestran un incremento del 4.19% y del 3.92%, respectivamente. Es a partir del decil VII que se presenta una tasa de crecimiento positiva constante para las zonas rurales (para el período 1958-1970). La tasa del decil VIII (3.05%) es la más alta para las zonas rurales. Al ubicarse en estos deciles los grupos del proletariado industrial calificado, el incremento en el ingreso real de estos deciles se tradujo en una mejora en las clases medias urbanas. Si bien en estos deciles se observa una elevación en el ingreso de zonas rurales, su peso en estos deciles es baja, lo que se traduce además, en general, en beneficio de los empresarios agrícolas y pecuarios medios, muy probablemente ubi-

cados en los enclaves capitalistas agropecuarios.

- 5) Por lo que respecta a los deciles IX y X, encontramos una tasa de crecimiento sustancial, sobre todo - en el decil X (3.92% en el decil IX y 5.84 y 5.37% - para los veintiles Xa y Xb respectivamente). La composición básicamente urbana de estos deciles hace - que, si bien en las zonas rurales se da un crecimiento positivo, éste tenga poco impacto relativo sobre la mayoría de la población rural. La composición de estos deciles (asalariados y profesionistas de ingresos altos, empleados directivos, ejecutivos, empesarios y rentistas) hace suponer que, por su posición - dentro de la estructura económica, resultaron ser - los grandes beneficiados por la industrialización.

A partir de estas observaciones, se pueden hacer algunas consideraciones generales sobre grupos económicos, distribución del ingreso e industrialización:

- a) La tasa media de crecimiento del ingreso real nacional entre 1958-1970 fue de 4.26% (ver cuadro 13): Globalmente, los deciles que obtuvieron una mayor tasa de crecimiento fueron el VI, VII y X. En este - sentido, los grupos que componen estos deciles fueron los beneficiados en mayor medida por el desarrollo industrial (básicamente los elementos ligados a la expansión capitalista industrial).

- b) En general, el proceso de industrialización tendió a favorecer (aunque con intensidad distinta) a los diferentes grupos ligados a éste, incluyendo a ciertos grupos del sector terciario urbano. Además, este proceso logró una mejora de la clase obrera urbana, lo que se tradujo en una especie de edad de oro de las clases medias, capas que si bien habían conseguido absorber una parte importante del producto social, su posición tendió a deteriorarse a consecuencia del agotamiento de la sustitución de importaciones.
- c) La dinámica de industrialización significó, asimismo, una subordinación del sector agropecuario, lo que significó una caída de los niveles de ingreso real para la mayoría de la población rural. Fueron únicamente pequeños grupos urbanos ubicados arriba del decil VII global y que se asocian a zonas de producción capitalista, los que mejoran.

CUADRO 1
DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO POR DECILES
(PORCENTAJES)

DECILES ^{1/}	1950 ^{2/}	1958	1963	1968 ^{3/}	1970	1975 ^{4/}	1977 ^{5/}
I.	2.43	2.32	1.69	1.21	1.42	0.35	1.08
II.	3.17	3.21	1.97	2.21	2.34	1.39	2.21
III.	3.18	4.06	3.42	3.04	3.49	2.50	3.23
IV.	4.29	4.98	3.42	3.23	4.54	3.53	4.42
V.	4.93	6.02	5.14	5.07	5.46	4.96	5.73
VI.	5.96	7.49	6.08	6.46	8.24	6.57	7.15
VII.	7.04	8.29	7.85	8.28	8.24	8.52	9.11
VIII.	9.63	10.73	12.38	11.39	10.44	11.51	11.98
IX.	13.89	17.20	16.45	16.06	16.61	16.84	17.09
Xa.	10.38	10.24	13.04	14.90	11.52		12.54
Xb.	35.10	25.46	28.56	27.15	27.69	43.40	25.45
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

^{1/} Número de familias en cada decil: 1950: 449 997; 1958: 640 538; 1963: 732 964; 1968: 827 765; 1970: 889 175; 1975: 1 020 892.5; 1977: 1 100 000.

^{2/} Datos de la "parte especial" del Censo de Población, 1950.

^{3/} Datos de la revisión de la Encuesta del Banco de México realizada por la Secretaría de la Presidencia.

^{4/} Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares 1975, CENIT, tabulación especial (preliminar) Resultados obtenidos después de la depuración realizada al archivo maestro el 22-jun-1978.

^{5/} Secretaría de Programación y Presupuesto, Coordinación General del Sistema Nacional de Información, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de las Familias, en prensa, México, 1979.

Fuente: De 1950 a 1970, Salvador Kalifa, op. cit., pp. 112 y 182. Para 1975 y 1977 las citadas en las notas 4 y 5 de este cuadro.

Tomado de: Comercio Exterior, No. 5, vol. XXIX, mayo de 1979. p. 507.

CUADRO 2

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION NACIONAL DEL INGRESO TOTAL DE LOS HOGARES, POR GRUPOS DE INGRESOS

PAIS	AÑO	PIB POR HABITANTE (DOLARES) 1970	GRUPOS PERCEPTILES DE HOGARES					COEFICIENTES-DE CONCENTRACION.		
			0-20	21-40	41-50	61-80	80-91	91-100	GINI	THEIL
ARGENTINA	1970	1 208	4.4	9.7	14.1	21.5	15.1	35.2	0.44	0.15
BRASIL	1972	539	1.6	4.0	7.1	14.2	14.4	58.1	0.66	0.38
COLOMBIA	1972	575	2.0	4.5	9.5	17.9	16.0	50.1	0.61	0.30
COSTA RICA	1971	684	3.3	8.7	13.3	19.9	15.3	39.5	0.49	0.19
CHILE	1968	823	3.7	8.3	13.1	20.4	16.2	38.3	0.48	0.18
HONDURAS	1967	275	2.0	4.6	7.5	16.2	17.5	52.2	0.63	0.32
MEXICO	1967	800	2.6	5.8	9.2	16.9	16.2	49.3	0.59	0.28
PANAMA	1970	868	1.7	5.3	11.2	20.4	17.8	43.5	0.57	0.25
PERU	1972	555	1.5	4.2	9.6	20.0	18.5	46.2	0.60	0.29
VENEZUELA	1971	1 163	2.8	7.0	12.6	22.7	18.6	36.3	0.50	0.19

FUENTE: CEPAL, América Latina en el umbral de los años 80. Noviembre de 1979. Cap. II, p. 72.

TOMADO DE: López Julio, La distribución del ingreso en México: estructura y evolución. Mimeo. División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM, -1981.

CUADRO 3
PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL INGRESO POR DECIL DE ACUERDO CON LA UBICACION REGIONAL

DECILES	INGRESO TOTAL			RURALES	INGRESO RURAL			URBANOS	INGRESO URBANO		
	1958	1970	1977		1958	1970	1977		1958	1970	1977
I	2.32	1.42	.88	I	3.07	2.24	2.43	I	2.27	1.78	.77
II	4.32	2.34	2.04	II	4.80	3.27	2.43	II	3.50	3.12	2.12
III	4.06	3.49	3.10	III	4.91	4.19	2.43	III	4.25	3.75	3.21
IV	4.98	4.54	4.34	IV	5.70	5.11	4.36	IV	5.61	5.65	4.47
V	6.02	5.46	5.82	V	6.66	6.99	5.97	V	5.61	6.24	6.00
VI	7.49	8.24	7.38	VI	8.35	7.52	8.15	VI	7.81	6.31	7.99
VII	8.29	8.24	9.51	VII	10.06	9.80	9.40	VII	9.22	8.35	9.98
VIII	10.73	10.44	12.50	VIII	11.32	14.35	11.30	VIII	12.72	10.63	13.08
IX	17.20	16.61	17.74	IX	14.30	15.05	15.85	IX	13.78	16.57	17.96
X.a	10.24	11.52	12.75	X.a	11.12	10.90	11.57	X.a	11.26	13.12	13.36
X.b	25.46	27.69	23.04	X.b	19.71	19.78	26.11	X.b	23.97	26.46	21.06
TOTAL	100.00	100.00	100.00	TOT.	100.00	100.00	100.00	TOT.	100.00	100.00	100.00

FUENTE: 1958 y 1970 datos elaborados con base en Kalifa (1977).

1977: Secretaría de Programación y Presupuesto (Primera observación).

Tomado de: Rovzar, Eugenio, "Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso en - México (1958-1977)", en Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981, p. 117.

CUADRO 4
 SECTOR AGRICOLA, PARTICIPACION PORCENTUAL DE CADA DECIL
 (1963-1968-1977)

DECILES AGRICOLAS	AGRICOLA		
	1963	1968	1977
I y II	5.16	5.60	5.16
III al VI	18.31	21.33	24.63
VII y VIII	17.20	25.03	21.00
IX y X	59.33	48.05	49.21

TOMADO DE: Rovzar, Eugenio, op. cit., p. 120.

FUENTE: 1963 y 1968: Banco de México (1963, 1968)
 Secretaría de Programación y Presupuesto, 1977:
 Revisión (1977).

CUADRO 5
PARTICIPACION PORCENTUAL POR DECIL DENTRO DE CADA SECTOR
(1963-1968-1977)

DECILES NO AGRICOLAS	NO AGRICOLA		
	1963	1968	1977
I	1.10	1.64	1.64
II	3.07	3.08	3.29
III	3.22	4.76	4.46
IV	4.78	6.83	5.38
V	4.78	6.83	6.54
VI	6.92	6.83	7.55
VII	8.51	6.83	9.56
VIII	12.91	13.14	12.32
IX	15.32	16.41	16.78
X.a	8.44	12.13	11.90
X.b	30.88	21.52	20.58
Total	100.00	100.00	100.00

Para 1963 y 1968, el sector no agrícola incluye las industrias extractivas, manufacturas, construcción, electricidad, comercio, servicios y transportes.

Los datos de 1977 incluyen; asalariados, empleados y cuenta propia.

Fuente: Ibidem cuadro 4.

Tomado de: Rovzar, Eugenio, op. cit., p. 121.

CUADRO 6

PARTICIPACION PORCENTUAL POR DECIL CON RESPECTO AL TOTAL DEL INGRESO DE CADA SECTOR

DECILES SECTORIALES	EXTRACTIVAS		MANUFACTURERAS		CONSTRUCCION		COMERCIO		TRANSPORTES	
	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968	1963	1968
I	2.51	1.71	2.19	1.99	2.81	2.32	1.13	1.35	3.02	2.86
II	2.68	4.35	2.87	3.12	2.85	2.51	2.30	2.99	4.15	3.58
III	3.14	7.11	4.26	5.13	4.76	3.49	2.58	4.65	5.54	7.40
IV	4.38	7.11	4.80	6.52	4.76	4.09	4.35	7.47	5.54	7.64
V	7.08	7.11	4.80	6.52	6.01	4.09	4.53	7.47	7.43	7.64
VI	7.15	7.11	7.56	6.52	7.76	7.78	6.64	7.47	8.40	7.64
VII	8.07	7.11	7.74	6.52	7.76	8.67	8.78	7.47	10.95	7.64
VIII	11.97	7.11	12.18	12.95	9.86	8.67	12.79	10.80	14.50	10.23
IX	21.81	22.13	15.04	16.14	15.29	18.08	15.55	17.49	14.50	18.13
Xa	15.32	11.62	11.74	13.08	10.36	12.89	12.88	9.32	7.65	9.07
Xb	15.89	17.53	26.82	21.51	27.78	27.41	28.47	23.52	18.32	18.17
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

NOTA: El nivel tan alto de agregación por estrato de ingreso en 1963 (pero sobre todo en 1958) ha provocado que los ingresos medios y, por lo tanto, las participaciones porcentuales de varios deciles sectoriales sean las mismas. Esta insuficiencia relativa de la información no nos permite, en esos casos, más que aproximar la participación por decil en el ingreso total del sector.

FUENTE: Ibidem cuadro 4.

TOMADO DE: Rovzar, Eugenio, op. cit., p. 122.

CUADRO 7

CLASIFICACIONES ALTERNATIVAS DE LOS GRUPOS SOCIOECONOMICOS EN LA DISTRIBUCION PERSONAL DEL INGRESO EN MEXICO, POR DECIL (1970)

DECIL	EUGENIO ROVZAR	JULIO LOPEZ
TOTAL		
I	- Jornaleros agrícolas - Campesinos de infrasubsistencia - Trabajadores por cuenta propia en servicios	Patrón o empresario pobre Trabajador independiente pobre rural
II	- Empleados urbanos de bajos ingresos, en los sectores: extractivo, construcción, electricidad, comercio, servicios y manufacturas.	
III	- Campesinos de subsistencia y estacionarios.	Trabajador independiente pobre rural
IV	- Agricultores transicionales - Productores pecuarios pequeños	Trabajador independiente pobre urbano
V	- Empresarios agrícolas pequeños - Asalariados urbanos de ingresos medios	Proletariado agrícola Patrón o campesino pobre urbano
VI	(extractivo, manufactura, construcción, transporte, comercio)	Proletariado profesional
VII	- Empresarios agrícolas medianos - Productores pecuarios medianos	Proletariado profesional Proletariado industrial
VIII	- Empleados urbanos de ingresos altos (electricidad y comercio)	
IX	- Empresarios agrícolas grandes - Productores pecuarios grandes	Proletariado industrial Empleado directivo (urbano)
X.a	- Asalariados de ingresos altos (extractiva, manufacturera, electricidad y transporte)	**Campesino medio **Capitalistas pequeños rurales Capitalistas pequeños urbanos
X.b	- Empleados y profesionistas de ingresos altos - Empresarios urbanos	*Capitalistas medianos rurales Capitalistas medianos urbanos *Campesino acomodado Pequeña burguesía urbana Grandes capitalistas rurales Grandes capitalistas urbanos

CUADRO 8

LOCALIZACION DE LOS DECILES SECTORIALES EN LOS DECILES TOTALES DE INGRESO

DECILES TOTALES	AGRICULTU RA	EXTRACTI VAS	MANUFACTU RAS	CONSTRUC CION	ELECTRICI DAD	COMERCIO	TRANSPORTES
I	I II III	I		I	I	I	
II	IV		I	II			
III	V			III IV V	II	II	I
IV	VI	II	II		III	III	II
V	VII	III, IV, V, VI, VII, VIII	III IV, V	VI VII VIII	IV		
VI	VIII		VI VII				III, IV V VI, VII
VII	IX X.a				V VI		
VIII					VII	IV, V VI, VII	
IX			VIII IX	IX	VIII	VIII	VIII IX X.a
X.a	X.b	IX X.a		X.a		IX X.a	
X.b		X.b	X.a X.b	X.b	X.a X.b	X.b	X.b

Tomado de: Rovzar, Eugenio, op. cit., p. 112.

CUADRO 9

CLASIFICACION DE LOS GRUPOS SOCIOECONOMICOS EN LA DISTRIBUCION PERSONAL DEL INGRESO EN MEXICO, POR DECIL (1970)

DECIL TOTAL	DECIL RURAL	DECIL URBANO	CLASIFICACION
I	I		- Jornaleros agrícolas.
	II	I	- Campesinos de infrasubsistencia.
II	III		- Trabajadores por cuenta propia en servicios.
	IV		- Empleados urbanos de bajos ingresos, en los sectores: Extractiva, Construcción, Electricidad, Comercio, Servicios y Manufacturas.
III	V	II	- Campesinos de subsistencia y Estacionarios.
IV	VI	III	- Agricultores transicionales.
V	VII	IV	- Productores pecuarios pequeños.
VI	VIII		- Empresarios agrícolas pequeños.
	IX		- Asalariados urbanos de ingresos medios (Extractiva, Manufacturera, Construcción, Transporte, Comercio).
VII		V	- Empresarios agrícolas medianos.
		VI	- Productores pecuarios medianos.
			- Empleados Urbanos de ingresos altos - (Electricidad y Comercio).
	X.a	VII	- Empresarios agrícolas grandes.
IX		VIII	- Productores pecuarios grandes.
			- Asalariados de ingresos altos. (Extractiva, Manufacturera, Electricidad y transporte).
X.a	X.b	IX	- Empleados y Profesionistas de ingresos altos.
X.b		X.a	- Empresarios Urbanos.
		X.b	

Tomado de: Rovzar, Eugenio, op. cit., p. 116

CUADRO 10
 ESTRUCTURA DEL INGRESO CORRIENTE MONETARIO POR FUENTES DE INGRESO Y DECILES DE HOGARES
 1977
 (Porcientos)

DECILES DE HOGARES	INGRESOS CORRIENTES MONETARIOS	REMUNERACIONES AL TRABAJO	RENTA EMPRESARIAL	RENTA RECIBIDA DE LA PROPIEDAD	OTROS INGRESOS	TRANSFERENCIAS RECIBIDAS POR LOS HOGARES
I	100.00	37.17	49.72	0.44	1.32	11.35
II	100.00	49.54	40.03	0.21	0.40	9.82
III	100.00	57.83	34.14	0.26	0.21	7.56
IV	100.00	61.45	30.28	0.12	0.17	7.99
V	100.00	67.35	24.28	0.21	0.27	7.90
VI	100.00	77.67	17.84	0.30	0.36	3.83
VII	100.00	74.36	20.24	0.13	0.31	4.96
VIII	100.00	73.24	21.34	0.13	0.55	4.75
IX	100.00	75.06	18.19	0.48	0.50	5.06
X.a	100.00	76.30	16.76	0.35	1.76	4.82
X.b	100.00	64.22	24.79	3.12	3.05	4.82
Total	100.00	70.10	22.37	0.96	1.22	5.36

FUENTE: Tomado de: La distribución del ingreso y el gasto familiar en México.
 Secretaría de Programación y Presupuesto, p. 43.

CUADRO 11

CLASIFICACION DE LAS FAMILIAS RURALES Y URBANAS DENTRO DE LA DISTRIBUCION
PERSONAL DEL INGRESO FAMILIAR NACIONAL.
(1970)

DECIL TOTAL	DECIL RURAL	DECIL URBANO
I	I	
II	II	I
	III	
III	IV	II
IV	V	III
V	VI	IV
VI	VII	
	VIII	
VII	IX	V
VIII		VI
	X.a	VII
IX		VIII
X.a	X b	IX
X.b		X.a
		X.b

Si un decil rural o urbano se encuentra ubicado entre dos deciles totales, significa que parte de él corresponde al decil total inferior y la otra parte al inmediato siguiente.

FUENTE: Tomado de: Rovzar, Eugenio, "Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso en México (1958-1977)", en Economía Mexicana, Núm. 3, CIDE, México, 1981, p. 111.

CUADRO 12
SECTOR AGRICOLA, DISTRIBUCION SEGUN EL TIPO DE INGRESO
(1977)

DECILES AGRICOLAS	ASALARIADOS	NO ASALARIADOS
I	I	I
II		II
III	II	III
	III	IV
IV	IV	
V	V	V
VI	VI	VI
VII	VII	VII
VIII	VIII	VIII
IX	IX	IX
X.a	X.a	X.a
X.b	X.b	X.b

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, 1977.
(Revisión).

CUADRO 13
TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL INGRESO NACIONAL PROMEDIO POR DECIL EN MEXICO
(PESOS DE 1958)

DECIL	1950 ^a	1956 ^b	1958	1963	1968 ^c	1950 ^a	1958	1950 ^a
	1956 ^b	1958	1963	1968 ^c	1970	1958	1970	1970
I	-2.53	17.17	0.30	-2.48	2.04	1.74	-0.62	0.27
II	-2.33	20.24	-2.90	7.45	-3.04	2.60	0.86	1.66
III	5.69	6.77	3.47	1.75	0.92	6.54	2.50	4.90
IV	1.57	13.30	-0.87	10.27	-2.40	4.81	3.15	4.55
V	4.44	7.52	3.79	4.14	-2.24	5.71	3.09	4.99
VI	5.10	7.41	2.62	6.00	6.56	6.24	5.52	7.47
VII	5.24	-2.29	6.39	5.81	-5.87	5.06	4.19	5.56
VIII	3.47	5.02	12.15	2.51	-9.35	4.12	3.92	4.78
IX	4.92	7.03	6.65	3.89	-4.10	4.97	3.84	5.79
X.a	3.05	-0.21	15.45	7.99	-15.71	2.22	5.84	5.02
X.b	-5.33	13.62	11.23	3.29	-4.77	-1.68	5.37	2.12
TOTAL	-6.766	7.35	7.86	4.47	-5.66	2.41	4.26	4.02

a: Censos S.I.C.

b: S.I.C.

c: Banco de México.

FUENTE: Kalifa, Salvador, Income distribution in México. Tesis doctoral, Universidad de Cornell, 1977. p. 171.

CUADRO 14
TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL INGRESO PROMEDIO URBANO-RURAL POR DECIL EN MEXICO
(PESOS DE 1958)

DECIL	1958 - 1963		1963 - 1968		1958 - 1970	
	URBANO	RURAL	URBANO	RURAL	URBANO	RURAL
I	-6.77	1.84	12.13	-4.23	0.61	-1.78
II	-1.13	-6.03	7.51	2.02	1.84	-2.22
III	-3.63	-4.99	12.33	8.71	1.73	-0.67
IV	0.71	3.29	4.74	-0.71	3.20	-0.29
V	0.76	-0.07	11.43	4.18	4.36	1.09
VI	3.27	-4.10	4.50	12.03	0.89	-0.25
VII	6.30	2.06	3.99	2.37	2.00	0.41
VIII	4.37	0.87	4.26	6.66	1.20	3.05
IX	9.10	3.85	8.73	6.67	5.39	1.62
X.a	8.30	9.25	20.29	-1.00	4.96	0.47
X.b	7.83	7.92	-0.75	0.25	3.31	0.67
TOTAL	5.21	2.81	6.40	2.96	3.08	0.64

FUENTE: *Ibidem.*

3. La desigualdad del ingreso y el desarrollo económico.

La distribución funcional del ingreso en la economía mexicana presenta, durante el período 1960-1975, una tendencia al incremento en la participación de los ingresos por trabajo. Esta tendencia está correlacionada con el hecho de que el avance del proceso de industrialización implicó el aumento de la proporción de asalariados en la población económicamente activa remunerada. Así pues, si en 1950 los asalariados constituían el 53% de la población económicamente activa remunerada, para 1970 y 1975 eran el 67 y el 70%, respectivamente. A la vez, su participación en el ingreso pasó del 22.7% en 1950 al 29.9% en 1970 y al 31.3% en 1975 (véase cuadro 1).

Este aumento en la participación es paralelo a una continua disminución en la proporción de trabajadores por cuenta propia, que descendió del 41% en 1950 al 24% en 1975. La participación del ingreso en esta categoría en el valor agregado, que en 1950 representaba el 26.1% para 1975 había caído al 10.1%.

A partir de estas cifras, puede deducirse una caída en los niveles de ingreso personal de los trabajadores por cuenta propia, (analizado anteriormente)(1).

(1) Téngase en cuenta que en su mayoría, los autoempleados se ubican en la agricultura y se ha comprobado la tendencia a la "ruralización" de los ingresos bajos.

Ello, porque la caída en la participación del ingreso de estos grupos es superior a la disminución en la participación de la población económicamente activa remunerada. La explicación de ese fenómeno, puede encontrarse en la incapacidad de los grupos de autoempleados para incorporar avances tecnológicos que redunden en incrementos de la productividad del trabajo, así como en el lugar que ocupan dentro del proceso-productivo como productores o prestadores de servicios informales, excluidos de la economía moderna y de los beneficios del gasto social, por lo que sus términos de intercambio con el sector capitalista se han deteriorado, además de la presencia de otras tendencias a la concentración que operan desde ese mismo sector.

Por lo que hace a los trabajadores asalariados, en general, se puede esperar el mantenimiento de su nivel de vida relativo, ya que el aumento en la participación del ingreso de este grupo es casi similar al aumento de asalariados en la población económicamente activa remunerada. Es decir, los aumentos en la productividad del trabajo no han sido acompañados por el aumento de los ingresos de los trabajadores, o por lo menos no en la misma proporción.

Como consecuencia, tenemos que los empresarios, manteniendo estable su participación en la población económicamente activa remunerada en alrededor del 6%, han aumentado sin embargo su participación en el ingreso, al pasar de 51% en 1950 a 59% en 1975 (véase cuadro 1).

Analizaremos ahora la distribución funcional del ingreso a nivel sectorial. Cabe aclarar que aquí se expondrán - las conclusiones al nivel más general. Este análisis se realiza conforme a la distribución sectorial de la economía que se muestra en el cuadro 1.A

3.1 Actividades primarias.

1. Agricultura: En general, esta rama presenta fuertes desigualdades regionales en cuanto a niveles de desarrollo, tecnificación y forma de organización de la producción que va del ejido tradicional a la unidad capitalista más tecnificada. Sin embargo, la mayor parte de las unidades productivas emplean técnicas tradicionales y obtienen bajos rendimientos, además de que los términos de intercambio con - otros sectores han sido desfavorables a ésta, por lo que el ingreso tiende a ser menor en esta rama que en sectores modernos.

La participación de los sueldos y salarios en esta rama es de alrededor del 25% del valor agregado con pequeñas tendencias a disminuir entre 1960 y 1970, mientras que las utilidades representan el 63%. Sin embargo, es necesario considerar que por las particulares características de la estructura agraria mexicana, personas ubicadas como perceptores de ingresos por utilidades, mantienen posiciones que difícilmente podrían catalogarse como empresariales, ubicándose al mis

mo tiempo entre grupos de ingresos más bajos. Ello implica un tratamiento cauteloso de estos datos (véase cuadro 3). - Probablemente, las oscilaciones en los sueldos y salarios re flejan en alguna medida los movimientos de los ingresos de los jornaleros, y en general de personas en situación de asalariados que, por lo tanto, dan una idea de la dinámica de las formas más "estrictamente capitalistas", que tienden a mantener más o menos estable la relación de participaciones - aunque con una leve tendencia a disminuir la parte de los sueldos y salarios.

Sin embargo, para el sector en su conjunto resulta significativo que la caída en las participaciones de los salarios se asocia a una caída en la participación en el empleo total que pasa de 54% en 1960 a 42% en 1970. Esto significa que buena parte de la disminución de la fracción correspondiente a sueldos y salarios, se explica por la disminución relativa de los niveles de empleo más que por una caída real de los niveles de remuneración personales. Esto último estaría en todo caso determinado por el nivel de riqueza extraído en las distintas actividades agrícolas y por el crecimiento absoluto de la fuerza de trabajo en el sector.

Asimismo, se observa una alta disparidad entre los niveles de empleo que genera el sector y su participación en la producción bruta total, lo que induce a pensar que los ingresos de la población ubicada en la agricultura son en general bajos, y que los trabajadores se mantienen en este tipo de -

ocupación porque no cuentan con alternativas de empleo mejor remunerado.

Puede entonces suponerse que la dinámica de este sector tendió a concentrar la distribución del valor agregado mediante mecanismos que favorecían la existencia de ingresos extremadamente bajos y mediante formas de desarrollo que provocaban la disminución del empleo relativo en el sector.

Es probable además que estas tendencias a polarizar la distribución del valor agregado permitieran, en un primer momento, el sostenimiento de la acumulación en este sector, pero que posteriormente, afectan sustancialmente sus posibilidades de crecimiento.

2. Ganadería: Los sueldos y salarios pasan de ser el 15% en 1960 al 28% en 1970 del ingreso total del sector, al mismo tiempo que las utilidades disminuyen de 84 a 71%. La tasa de crecimiento de la producción bruta, para todo el período, si bien es la más alta de todo el sector agropecuario es aún un poco menor al promedio global (121 contra 127%) -- (véase cuadro 3).

El crecimiento de la ganadería en forma extensiva, puede significar que pasa de ser una actividad complementaria de la parte agrícola a una actividad "exclusiva" y que por tanto las personas asalariadas en esta actividad aumentaron, lo que puede ser bastante plausible si se considera la baja-

participación de los sueldos y salarios para 1960 en comparación con años anteriores, lo que permite explicar el incremento de la participación salarial en el total.

3. Silvicultura, caza y pesca: Tiene un sustancial aumento en la participación de los sueldos y salarios (de alrededor de veinte puntos porcentuales), porción que pierde el rubro de utilidades. Durante este período, la rama muestra tendencias a rezagarse en relación al resto de las actividades productivas, con lo que su peso en la estructura productiva disminuye de 0.8% en 1960 a 0.5% en 1970. Por ello, puede considerarse que su incidencia en la distribución del ingreso dentro de la economía en su conjunto es poco importante. No contamos con suficientes datos para evaluar el comportamiento del valor agregado en esta rama. Por lo que respecta a su comportamiento en los años de 1970 a 1975, encontramos que la participación de los ingresos de trabajadores por cuenta propia es de alrededor del 40%, proporción similar a la correspondiente a salarios. Las utilidades, por su parte, si bien aumentan en participación, sigue siendo reducida. Sin embargo, se nota una tendencia a la reducción de la participación de los ingresos de los autoempleados, situación similar a la presentada por los ingresos provenientes del salario. Asimismo, hay una tendencia a la caída de la participación en el empleo total. Este comportamiento parece explicarse por los mecanismos y tendencias que ya se mencionaron para los sesenta, y que durante la primera parte de los setenta tendieron, en algunos casos, a agudizarse.

A nivel de rama, es en la agricultura y silvicultura - donde mejor se aprecian estas tendencias, siendo además ramas que presentan tasas de crecimiento reducidas, al tiempo que declinan rápidamente su participación en el producto interno bruto. En la ganadería la participación de las utilidades tiende a declinar en favor de los salarios, mientras - que en pesca las remuneraciones aumentan durante este período (de un índice de participación en 1970 de .365 pasa .787- en 1975), en detrimento de las utilidades.

3.2 Industria.

1. Industrias extractivas (minería). En la minería, - entre 1960-1970, si bien existe una disminución de la participación de sueldos y salarios, existe la misma tendencia en las utilidades, a la vez que aumenta la participación del Es tado en el valor agregado por la vía de los impuestos indirectos menos subsidios (ver cuadro 3); mientras que para -- 1970-1975 no se registran cambios importantes en la distrib ción del ingreso dentro de esta rama.

Las tendencias anteriores parecen estar asociadas a la profunda crisis por la que atraviesa esta actividad durante el período (con una creciente participación estatal), que se expresa en las más bajas tasas de crecimiento de la produc-- ción bruta entre todas las ramas así como una caída en la - participación en empleo total. Con ello, el peso de esta ra

ma tanto en la estructura productiva como en la del empleo - es sumamente pequeño.

2. Energéticos

2.1 Petróleo. La rama de petróleo muestra una de las caídas más importantes en la participación de sueldos y salarios en el total del ingreso del sector, al pasar del 24% al 13% entre 1960 y 1970 y con ello, una de las participaciones sectoriales más bajas en el último año mencionado. Al mismo tiempo las utilidades crecen más que proporcionalmente y se sitúan en 83% del valor agregado sectorial en 1970.

Los altos ritmos de crecimiento de las utilidades y la marcada disminución en los sueldos y salarios, se encuadran dentro de un crecimiento de la producción bruta de 111% para el mismo período que, sin embargo, lleva a una pequeña pérdida en su participación relativa en la producción global - - (3.3 a 3%). Los datos de empleo en el cuadro 2, no permiten conocer el comportamiento de éste de manera precisa, pero parece factible suponer que la acentuada tendencia a la concentración del valor agregado esta asociada al predominio de - las grandes empresas en la rama (2).

(2) Véase al respecto el artículo de Jiménez Jaimes, F. y Rocas Dorronsoro, Carlos "Precios y márgenes de ganancia - en la industria manufacturera mexicana", en Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981.

En la primera mitad de la década de 1970 la rama crece a una tasa promedio anual del 7.5% ritmo mayor que el crecimiento industrial global. Las remuneraciones tendieron a aumentar su participación en el valor agregado en el período, aunque entre 1974 y 1975 la tendencia se revierte, con lo que en 1970 aquéllas representaban el 34.1% del valor agregado y para 1975 cayeron al 32.6%. Las utilidades, por lo tanto, aumentan su participación del 65.7% en 1970 al 64.4% en 1975.

2.2 Electricidad. En electricidad se observa una caída importante en la participación de sueldos y salarios (en diez puntos porcentuales), que casi íntegramente se transfiere a utilidades y una proporción importante correspondiente a los impuestos indirectos menos los subsidios, tendencia que se revierte fuertemente para el período 1970-1975.

Para entender la dinámica de la distribución del valor agregado en esta rama, debe atenderse primordialmente a la estrategia de desarrollo que el Estado implementó y que tuvo en las empresas públicas un instrumento relevante, mediante la participación de la Comisión Federal de Electricidad.

Los criterios para el desarrollo y asignación del gasto público aplicados en electricidad, hacen pensar que el objetivo central fue impulsar una actividad eléctrica altamente tecnificada y moderna. Ello se evidencia al constatar los elevados niveles de productividad del sector. A su vez, la-

evolución del empleo demuestra que este sector -dominado por el Estado- estuvo lejos de manejar niveles abultados de fuerza de trabajo ocupada, como suele suponerse en el caso de la empresa pública.

3. Industria manufacturera. El análisis del sector manufacturero se hace por grupos de ramas, clasificadas de acuerdo al tipo de bienes que producen: a) bienes de consumo no durable; b) bienes intermedios y c) bienes de consumo-durable y de capital. Esta clasificación puede no ser del todo estricta debido, entre otras cosas, a que muchas ramas producen diversos tipos de bienes, pero este criterio de clasificación se adoptó atendiendo al proceso de desarrollo industrial. En efecto, el grupo a) corresponde a industrias tradicionales; el grupo b) a ramas que en su mayoría se desarrollan en la década de 1950; finalmente, el grupo c) incluye ramas cuyo desarrollo es más reciente y en general, su expansión corresponde básicamente a las dos últimas décadas. Así, la distribución quedaría como aparece en el Cuadro 4.

Grupo a): industrias productoras de bienes de consumo no duradero.

Este grupo experimenta entre 1960 y 1970 una tasa de crecimiento promedio similar a la del producto interno bruto, pero inferior a las tasas industrial y manufacturera (véase cuadro 5 y 6), por lo que su participación en el producto decrece, no obstante que todavía para 1970 contribuye-

con más de la mitad del producto manufacturero.

En general se trata de ramas poco dinámicas, con mercados de baja elasticidad-ingreso de la demanda para sus productos, lo que evidenció el grado de madurez que habían alcanzado, por lo que su crecimiento tiende a seguir de cerca al crecimiento de la población.

La distribución del ingreso en este grupo, parece tender a favorecer las utilidades, ya que en siete de sus ramas la participación de los salarios en el valor agregado disminuye entre 1960 y 1970 (8: carnes y lácteos, 10: otros alimentos, 13: textiles de fibra blanda, 14: otros textiles, - 15: calzado y vestimenta, 25: farmacéuticos, 26: perfumes y cosméticos). Las ramas en que la distribución tendió a desconcentrarse fueron: 11: bebidas, 12: tabaco, 19: cuero, - - 24: jabones y detergentes, en tanto que la rama 18: imprenta y editorial, no sufrió modificaciones importantes.

Sin embargo, en este grupo, los márgenes de ganancia en el grupo disminuyen en 1.3% promedio anual entre 1960 y 1963, lo que parece estar asociado a la reconversión tecnológica - que experimentaron estas actividades, que llevó a las empresas a mayores niveles de competencia, y por otro lado, a una política fiscal relativamente adversa. A partir de 1966, el margen comienza a subir, aunque lentamente, en las ramas: - 12, 13, 14, 15, 18, 19 y 25. En el resto el margen decrece. Tal comportamiento puede asociarse con el aumento de los niveles de concentración pues, excepto en las ramas 12: taba-

co y 19: cuero, el índice de concentración aumenta (véase cuadro 7).

En este grupo se produce un sensible aumento en la participación del capital extranjero, frente al abandono del capital privado nacional de ramas como la de tabaco y la industria textil.

Por lo que respecta al período 1970-1975, encontramos que la contribución de este grupo al total de la producción manufacturera es descendente al pasar de 52.6 a 48.9%. Ello, debido a que la tasa de crecimiento promedio es inferior a la de todos los sectores industriales -excepto minería- y al producto interno bruto (véase cuadro 6). Este comportamiento es reflejo del grado de madurez alcanzado por el grupo, -caracterizado por una baja elasticidad-ingreso de la demanda, a lo que se agrega la incapacidad para captar demanda externa. Este sería un elemento importante para explicar la caída en el empleo y el número de establecimientos, tendencia que se observa en casi todas las ramas del grupo. El crecimiento del producto y la productividad evidencian un proceso de modernización de estas ramas en la primera parte de la década de 1970. Este proceso de modernización estuvo acompañado por un fuerte incremento de los niveles de concentración en casi todas las ramas, excepto tabaco y cuero. En cuanto al margen de ganancia, éste se incrementó para casi todo el grupo, excluyendo las ramas 9: harina y nixtamal, 19: cuero y las pertenecientes a la industria química: 24, -

25 y 26 (ver cuadro 7).

Por otro lado, en todas las ramas del grupo se registra una recuperación de la presencia del capital privado nacional, que había mermado durante la década anterior a favor de las empresas extranjeras.

Finalmente, puede esperarse que la distribución funcional del ingreso a favor de la ganancia haya tendido a consolidarse en este período, pues de catorce ramas que comprenden el grupo sólo en cinco (10, 13, 15, 19 y 25), operó cierta redistribución a favor de los salarios.

Grupo b): industrias productoras de bienes intermedios.

Entre 1960 y 1970 este grupo presenta uno de los mayores ritmos de crecimiento de la economía mexicana, superado solamente por el grupo c). Crece a una tasa promedio anual del 10.5%, con lo que su participación en el producto manufacturero pasa de 24.1% en 1960 al 27.8 en 1970 (véase cuadro 4).

Estos resultados tienen que ver con el rápido crecimiento industrial que se registra en México durante los sesenta, el cual exigió fuentes eficientes de insumos intermedios para las industrias de consumo final, sobre todo durable, que se montan y desarrollan rápidamente en la época.

En cuanto a la distribución del valor agregado, encontramos que en cuatro ramas: metálica básica, madera y corcho, química básica y otras químicas, la participación de los salarios aumentó; en tres disminuyó (papel y cartón, cemento y vidrio y petroquímicas) y en dos se mantuvo: hule y fertilizantes.

El margen de ganancia del grupo en general tiende a mantenerse en el período, frente a un aumento muy moderado en los costos, que -se ha sugerido- (3), se traslada a precios con rezago, lo que da indicios de una activa competencia de precios en el grupo.

Tal comportamiento sería correlativo a los niveles de concentración, que en este grupo se elevaron para todas las ramas excepto para la 22: petroquímica.

Por último, como se ve en el cuadro 7, la participación del capital extranjero en estas ramas aumentó sensiblemente, en particular en las metálicas básica, madera y corcho, y papel y cartón, aunque descendió en hule, químicos y cemento y vidrio. La participación de las empresas públicas aumentó también en todas las industrias del grupo.

Estos elementos parecen sugerir que el comportamiento de la participación de los salarios en el ingreso de estas

(3) Jiménez Jaimes, Félix y Rocas Dorronsoro, Carlos, op. cit.

ramas está asociado a los distintos períodos en que se establecieron y desarrollaron. Así, las ramas más modernas (con fuerte participación de inversión extranjera), surgen en general ya modernizadas, con lo que un rápido crecimiento del producto se traduce también en un crecimiento del empleo más o menos proporcional. Así mismo, en estas empresas modernas es probable que se requiera del pago de "altos salarios y bajos precios", para el inicio de sus operaciones, lo que afecta el margen de ganancia inicial.

Por su parte, ramas como cemento y vidrio o petroquímica -donde la participación de los salarios disminuyó- que podrían considerarse ya maduras en la década de los sesenta, -fueron capaces de disminuir la participación de los asalariados en su ingreso a través de los procesos de innovación tecnológica y de fijación de precios.

Entre 1970 y 1975 se observa, para el grupo en su conjunto, un incremento en la participación de los salarios en el ingreso (excepto papel y química básica).

Este grupo siguió siendo uno de los más dinámicos de la economía, aunque su tasa de crecimiento haya sido menor que la registrada en la década de los sesenta, por lo que su participación en el producto continuó aumentando (véase cuadros 5 y 6). Tal vez este comportamiento se deba al descenso en el ritmo de crecimiento de la economía en el período, lo que --afectaría las actividades de este grupo en particular ya que no produce bienes a los que pudiera atribuirse un crecimen-

to autónomo de la demanda, como es el caso de los bienes de consumo.

Por otro lado, el nivel de concentración aumentó para casi todas las ramas del grupo, con las excepciones de la 25: maderas y corcho y la 30: hule, aunque tal aumento haya sido en general reducido (ver cuadro 7).

Es posible suponer que en este grupo se dió un proceso de modernización, ya que casi todas registraron un aumento en la relación capital-trabajo, aún con un crecimiento fuerte en el empleo y en el número de establecimientos en casi la totalidad de las ramas. Se observa asimismo, la caída en el margen de ganancia en la mayoría de las ramas, a excepción de la 17: papel, 27: otras químicas y 29: metálicas básicas (lo que parece confirmar la idea de comportamientos diferenciados según el momento de su establecimiento y, por tanto, el momento del ciclo de crecimiento de la rama industrial por el que estén atravesando).

Estos elementos hacen suponer que el comportamiento de la distribución del ingreso está básicamente asociado al incremento en el empleo y la caída en los márgenes de ganancia.

Grupo c): industrias productoras de bienes de consumo durable y de capital.

Este grupo, presenta la tasa de crecimiento más alta de

la economía durante 1960 y 1970 (13.5% promedio anual), por lo que su participación en el producto manufacturero e industrial se eleva considerablemente (véase cuadro 6).

En el caso de las ramas productoras de durables, se trata de ramas que producen bienes para los grupos de ingresos altos, con alta elasticidad ingreso de la demanda. Además, se ha demostrado que en esta época no se presentó indicio alguno de "saturación" en el consumo de tales bienes (4), lo que ayudaría a explicar el gran dinamismo que presenta el grupo.

La distribución funcional del ingreso, por su parte, tendió a la concentración en favor de las utilidades, ya que en tres industrias del grupo la participación de los sueldos y salarios en el valor agregado disminuyó: productos metálicos, equipo de transporte y automotriz y otras manufacturas; en una, la participación de las remuneraciones aumentó: metalmecánica, y en otra permaneció constante: maquinaria eléctrica.

El margen de ganancia en este grupo aumentó permanentemente en todas las ramas. Otros estudios han revelado (5) -

-
- (4) Véase, Lustig, Nora, Distribución del ingreso y crecimiento en México. México, El Colegio de México, 1981.
- (5) Jiménez Jaimes, Félix y Rocés Dorronsoro, Carlos, op. cit.

que este aumento se produce paralelamente a un crecimiento - constante de los costos. Ello puede estar asociado al grado de monopolio de la empresa del grupo, lo que le permitfa - trasladar los aumentos en los costos a los precios.

Tal hipótesis se refuerza si consideramos que el nivel de concentración aumentó o se mantuvo constante para todas - las industrias del grupo, además de que en éste se encuen - tran algunas de las ramas más concentradas de la economía me xicana.

Por último, probablemente sea en este grupo donde la - pérdida del liderazgo del capital privado nacional sea más - clara, ya que es aquí donde el capital extranjero participa - en mayor proporción, mismo que se incrementa sensiblemente - en la década de 1960.

Para el período de 1970-1975 este grupo es el más diná - mico de la industria manufacturera y de la economía en su - conjunto, por lo que su participación en el producto interno bruto continúa aumentando, no obstante, al igual que la déca da anterior, es mucho más dinámico el comportamiento de las - industrias que producen bienes de consumo duradero (maquina - ría eléctrica y equipo de transporte y automotriz).

Se trata en general de un grupo de industrias cuyos pro - ductos tienen una alta elasticidad-ingreso de la demanda y - no dan indicio alguno de saturación (6), o bien -en el caso-

(6) Lustig, Nora, op. cit.

de los bienes de capital- son industrias donde todavía se da cierto proceso de "sustitución de importaciones", por lo que sostiene cierto dinamismo a pesar de los ciclos cortos y marcados que presenta la economía en la década de 1970.

Correlativamente a ese dinamismo, este grupo presenta - un fuerte aumento en el empleo y el número de establecimientos, aunque no parece haber existido un notorio proceso de - modernización, ya que las relaciones capital-producto y capital-empleo descienden para casi todas las ramas con la excepción de equipo de transporte.

Por otro lado, el índice de concentración en general aumenta para el grupo, aunque para casi todas las industrias - el aumento haya sido reducido (ver cuadro 7). Los márgenes de ganancia aumentan moderadamente para casi todas las ramas, excepto dos, la 32: maquinaria eléctrica y la 34: automotriz.

Finalmente, por lo que hace a la distribución del ingreso funcional, la participación de los sueldos y salarios en el valor agregado del grupo aumenta, a excepción de la rama- 31: metalmecánica, lo que puede explicarse por el rápido crecimiento del empleo y el moderado incremento en la productividad y en los niveles de concentración del grupo en este período.

4. Construcción. Esta rama muestra cambios sustanciales en su distribución del valor agregado: los sueldos y los

salarios pasan de representar el 61% en 1970, frente al 29% en 1960; mientras tanto, las utilidades disminuyen del 57 al 28% en la década.

Como factores centrales para la explicación de este fenómeno, se encuentran los siguientes: una elevada elasticidad producto del empleo, por lo que si bien esta rama crece un poco más rápidamente que el producto interno bruto, incrementa más su participación en el empleo total representando para 1970 el 4.7% del empleo total. Puede considerarse también el crecimiento de los sueldos y salarios, así como características particulares del proceso productivo de esta rama dentro de un acelerado proceso de concentración, debido a la estructura sumamente polarizada de la ocupación, donde sobresale el monto de empleo poco calificado.

Por lo que respecta al período 1970-1975 las participaciones de los salarios en el ingreso disminuye, lo que puede asociarse a que esta rama presenta uno de los más rápidos ritmos de crecimiento en la economía para este período (18.3 por ciento promedio anual entre 1970-1975).

3.3 Sector terciario.

Por lo que respecta al sector terciario para 1960-1970, encontramos que dos de sus ramas manifiestan tendencias relevantes a la concentración del ingreso:

1. Transporte, que mantenía para 1960 una de las más -

altas participaciones de sueldos y salarios en el valor agregado (64%), la disminuye en alrededor de veinte puntos porcentuales (45% en 1970); como contrapartida, las utilidades crecen del 33% en 1960 al 54% para 1970.

El alto dinamismo de esta rama (260 de tasa de crecimiento en su producción bruta), le permitió aumentar sustancialmente su peso dentro de la estructura productiva del país (de 2.6% en 1960 a 4.2% en 1970), disminuyendo su importancia dentro de la estructura del empleo.

Estos datos permiten suponer que la reducción de los sueldos y salarios está íntimamente asociada a la evolución del empleo. El notorio rezago de éste último, probablemente causado por una acelerada modernización de la rama comparado con el crecimiento de la producción, significó estancamiento o incluso disminución del monto total de los sueldos y salarios, que sólo aumentaba entonces sostenido por el incremento en las remuneraciones; con ello, el crecimiento en el valor agregado tendería casi en su totalidad a orientarse hacia las utilidades.

2. Comunicaciones parece ser un caso similar a transportes: el fuerte descenso desde una importante participación de los sueldos y salarios en el valor agregado y el crecimiento casi en la misma proporción de las utilidades resultan condicionados por un incremento de la producción bruta superior a la global, contrapuesta a una disminución en su participación en el empleo total.

Es posible, entonces, que sea en los factores que inciden en los cambios de la elasticidad-producto del empleo donde deban buscarse los condicionantes principales de la evolución de su distribución del valor agregado para esta rama.

3. Comercio aumenta la participación de los sueldos y salarios de 9 a 20%, mientras utilidades disminuye de 81 a 71%. El comportamiento de esta rama puede considerarse como poco dinámico, ya que crece sólo a una tasa de 77%, mientras que su participación en el empleo se mantiene más o menos estable. Así, si bien su peso dentro de la estructura de la producción bruta disminuye de 22 a 17%, su participación dentro del empleo global sube de 9.5 a 9.8%. Tendencias que deberán influir favorablemente en un crecimiento de la porción de los sueldos y salarios.

Servicios financieros incrementa también la participación de los sueldos y salarios de 52 a 64%, y las utilidades disminuyen de 47 a 35%. Las características de esta rama hacen suponer que el importante crecimiento en su participación en el empleo, junto con un aumento de la producción bruta por debajo de la tasa global dentro de una estructura salarial bastante variada, debió incidir decisivamente en las modificaciones de las retribuciones en el valor agregado.

4. Por último, en la rama de otros servicios, crece la participación de los sueldos y salarios de 25 a 33%; a su vez, las utilidades disminuyen de 73 a 63%. El comportamiento de esta rama parece asociado a la dinámica de los servi--

cios públicos, de la educación y la salud, lo que permite su poner que mantiene una elevada elasticidad producto del empleo (ver cuadro 3).

Esta rama resulta de gran importancia dentro de la estructura total de la producción bruta (alrededor del 12% para los dos años considerados), así como en la estructura del empleo, donde representa en 1970 el 3.4% que corresponde en buena parte, al empleo otorgado por el gobierno.

Por lo que respecta al período 1970-1975 el sector terciario en conjunto, presenta tasas de crecimiento similares a las del producto, por lo que mantiene su participación en 61, mientras parece aumentar su participación en el empleo total, con lo que puede concluirse que la productividad del trabajo en el sector cayó (ver cuadro 6).

La distribución funcional del ingreso en este sector operó en contra de los ingresos de trabajadores por cuenta propia, pues en sólo una rama (la 38: esparcimiento), de las cinco en que esta categoría de trabajadores tiene participación significativa, esta categoría de ingresos aumentó; en las cuatro ramas restantes (39: transportes, 41: comercio, 43: hoteles y restaurantes, 45: otros servicios), los ingresos de los autoempleados disminuyó en favor de los salarios (rama 45), de las utilidades (rama 39 y 43) o de ambos (rama 41).

La participación de los salarios en el valor agregado -

de las ramas que comprende el sector terciario mejoró a expensas de la participación de las utilidades en cuatro ramas: (38) esparcimiento, (40) comunicaciones, (42) alquiler de inmuebles (donde tienen una participación muy reducida) y (45) otros servicios. En cambio, en las ramas (39) transportes y (43) hoteles y restaurantes, la participación de las remuneraciones disminuye a favor de las utilidades.

Puede considerarse que el comportamiento en la distribución del ingreso en este sector parece estar básicamente asociado a las características de la relación que establece el sector industrial con este sector.

Conclusiones.

Las tendencias en la distribución funcional del ingreso por sectores, pueden resumirse de la siguiente manera:

- 1) En el sector I: actividades primarias, se produce una tendencia a la concentración del ingreso en favor de las utilidades.
- 2) En el sector II: industria, en general se presentan dos subperiodos: durante la década de 1960 la participación de las utilidades en el producto se incrementa; para el primer quinquenio de la década de 1970 esa tendencia se revierte.

- 3) En el sector III: sector terciario, las tendencias pueden dividirse en dos grupos de ramas: a) las ramas modernas (transportes y comunicaciones), donde las tendencias de la distribución son similares a las del sector industrial; b) las ramas no modernas, donde los salarios aumentan su participación en el producto a costa de las utilidades o el ingreso de los autoempleados.

Estas tendencias pueden explicarse por la dinámica de la economía y las peculiaridades de funcionamiento de las ramas al interior de cada sector.

En el sector I las tendencias a la concentración se presentan más claramente en las ramas menos dinámicas (agricultura y silvicultura); no obstante, la redistribución que operó en la ganadería y la pesca no fue suficiente para contrarrestar aquéllas.

Lo anterior se asocia al estancamiento que sufrió el sector dentro de una tendencia a la concentración del producto y el crecimiento de la productividad en las áreas de producción capitalista. Ello se tradujo en dos efectos: por un lado, la expulsión de trabajadores del sector, que rápidamente perdió participación en el empleo total y, por otro lado, un incremento de la proporción de trabajadores asalariados - al interior del sector, lo que contrarrestó un poco el efecto anterior.

Por último, la abundancia de mano de obra, la desorganización

zación del mercado de trabajo y la política agraria implementada han permitido a los empresarios retener para sí los frutos del crecimiento del producto y la productividad.

Respecto al sector II, a nivel de grupos de ramas se tiene, por un lado, que la minería y las industrias de energéticos así como el grupo 3 de bienes de consumo durable y de capital, presentaron una tendencia a la concentración del ingreso durante los años sesenta, misma que fue revertida en el periodo siguiente. Por su parte, el grupo de bienes intermedios mantuvo su estructura distributiva en el primer período; para el siguiente tendió, al igual que las ramas anteriores, a la desconcentración. El grupo 1 (bienes de consumo durable), es el único que mantuvo su tendencia a la concentración a favor de los beneficios en los dos periodos. Finalmente, la construcción que es la única que presentó tendencias a la desconcentración en los años sesenta, para los setenta estas tendencias se revierten.

Estos fenómenos tienen explicaciones diversas para cada grupo de ramas industriales. Sin embargo, la dinámica diferenciada en la distribución se origina en el comportamiento del producto, el empleo, la productividad, la estructura industrial y el papel sindical en cada rama.

En la minería, las tendencias a la concentración de la década de 1960 obedecen al lento crecimiento del producto y a la capacidad de los empresarios para detener la caída de sus ingresos en el total, mediante mecanismos que les permi-

mitieron apropiarse de los incrementos del producto logrado, gracias al grado de oligopolización que presenta la rama. No obstante, para el período siguiente tales mecanismos perdieron efectividad, muy probablemente por la acrecentada actividad sindical que se produjo, además de que durante el período 1970-1975 la productividad en la rama creció muy lentamente, lo que dificulta la operación de los mecanismos concentradores.

Las industrias del petróleo y la electricidad presentan a lo largo del período de estudio altas tasas de crecimiento del producto y la productividad (aunque éstas sensiblemente más altas para la década de 1960). Sin embargo, en éstas - los sindicatos fueron incapaces de apropiarse de una parte importante del crecimiento del producto y la productividad. A su vez, para la década de 1970, cuando el crecimiento del producto y la productividad son más lentos, los movimientos sindicales cobran fuerza y la política salarial tiende a ser más favorable; los incrementos en el producto tienden a ser ganados por los salarios y mejoran su participación.

El grupo 1 de las manufacturas, bienes de consumo no duradero presenta las menores tasas de crecimiento del producto y la productividad, ya que se trata de ramas cuyos productos presentan elasticidades ingreso de la demanda relativamente reducidas; por otro lado, se trata de ramas que presentan los índices de concentración más bajos del sector, así como las tecnologías más atrasadas. No obstante, durante este período operó un proceso de modernización que se tradu-

jo en incrementos del margen de ganancia y del índice de concentración para el grupo en su conjunto, lo que unido a la posible existencia de sindicatos pequeños, permite explicar la tendencia a la concentración del ingreso a favor de las ganancias.

El grupo 2 (bienes intermedios), presenta tasas de crecimiento de la productividad y el producto superiores al promedio de la industria manufacturera. Este grupo presenta un nivel medio de concentración con cierta tendencia a aumentar, en particular durante la década de 1960. El margen de ganancia, por su parte, creció durante los años sesenta y para el quinquenio 1970-1975 la tendencia se revierte. De esta manera, la distribución que se mantuvo en el primer período, para el segundo, tendió a favorecer a los salarios.

El grupo 3 (bienes de consumo duradero y de capital), - que en el período de análisis es el más dinámico de la economía, presenta las mayores tasas de crecimiento del producto y la productividad. Su producción tiene una alta elasticidad-ingreso de la demanda, que es ejercida por los grupos de mayor poder de compra. Este grupo presenta el índice de concentración más alto de la industria, con una leve tendencia a aumentar, al igual que el margen de ganancia, aunque para 1970-1975 esas tendencias operan con mayor lentitud. En este cuadro la distribución del ingreso, que tendió a moverse desfavorablemente para las remuneraciones en la década de 1960, en el segundo período revierte la tendencia, a lo que-

contribuyó la acción de los sindicatos (los mayores de la industria) y los efectos de la política salarial.

Para el sector III resalta, en primer término, la caída de los ingresos de los trabajadores por cuenta propia, a la vez que una aparente redistribución del ingreso a favor de los asalariados. Estas tendencias pueden deberse a dos causas: 1) a la incapacidad de los autoempleados para mantener la competitividad frente a la expansión de las empresas capitalistas, más productivas y tecnificadas; 2) puede pensarse en una cierta tendencia al incremento del empleado asalariado, al menos en las actividades modernas del sector, correlativo a la disminución de las empresas familiares.

Las ramas más dinámicas del sector, al mismo tiempo las más modernas -comunicaciones y transportes-, presentan una tendencia a concentrar el ingreso en los años 60 en favor de las utilidades, misma que se revierte para el caso de las comunicaciones en el quinquenio siguiente. Para el resto de las ramas, operó permanentemente cierta redistribución en favor de los asalariados.

Por otro lado, para todo el sector el empleo creció rápidamente, particularmente para las ramas de otros servicios y esparcimiento, donde la productividad tiene tasas negativas de crecimiento, lo que se relaciona directamente con la llamada "terciarización" de la economía, es decir, por las características de las actividades incluidas en estas ramas, puede esperarse que en ellas se refugie un gran número de

trabajadores expulsados del campo, dada la baja calificación y equipamiento de capital requeridos en estas actividades de baja remuneración.

En contraste, en las ramas modernas la productividad - crece rápidamente, y al igual que en la industria, es el poder sindical y el grado de concentración de la rama lo que - determina el destino de las ganancias de productividad. Así, en la rama de comunicaciones, donde existen sindicatos grandes, los incrementos de productividad pueden ser ganados por el factor trabajo.

CUADRO 1

MEXICO: PARTICIPACION DE LAS CATEGORIAS OCUPACIONALES EN LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA REMUNERADA Y EN EL INGRESO: 1950, 1970 y 1975.

CATEGORIA OCUPACIONAL	PARTICIPACIONES					
	1950		1970		1975	
	PEAR	INGRESO	PEAR	INGRESO	PEAR	INGRESO
Empresarios	6	51.16	6	58.12	6	58.55
Trabajadores asalariados	53	22.77	67	29.98	70	31.27
Trabajadores por cuenta propia	41	26.07	27	11.90	24	10.18

FUENTE: SEPAFIN, Subdirección de Programación Industrial: Distribución del ingreso en México (borrador).

CUADRO 1.A
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA ECONOMIA

Sector I: Actividades primarias

1. Agricultura
2. Ganadería
3. Silvicultura, caza y pesca

Sector II: Industria

1. Industrias Extractivas (minería)
2. Energéticos
 - 2.1 Petróleo
 - 2.2 Electricidad
3. Manufacturas
 - 3.1 Bienes de consumo no duradero
 - 3.2 Bienes intermedios
 - 3.3 Bienes de consumo durable y de capital
4. Construcción

Sector III: Sector terciario

1. Transportes
2. Comunicaciones
3. Comercio
4. Otros servicios

FUENTE: Fidel, Aroche y Luis Miguel Galindo, "Proceso de Industrialización y Distribución del Ingreso en México" Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía UNAM, 1985. p. 121.

CUADRO 3
PARTICIPACION PORCENTUAL DE SUELDOS O UTILIDADES EN EL INGRESO TOTAL DE LA RAMA.

R A M A	TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION BRUTA.		CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION BRUTA		PARTICIPACION PORCENTUAL EN LA ESTRUCTURA DEL EMPLEO.	
	1960	1970	1960	1970	1960	1970
1) Agricultura	99.99	99.56				
- Sueldos y salarios	26.81	25.81	51.28	8.2	5.4	
- Utilidades	73.01	73.71				
2) Ganadería	99.91	99.90				
- Sueldos y salarios	15.19	28.68	121.43	4.7	4.5	54.6
- Utilidades	84.73	71.23				41.9
3) Silvicultura, caza y pesca	95.00	94.90				
- Sueldos y salarios	23.00	44.20	53.21	0.8	0.5	
- Utilidades	72.00	50.7				
4) Minería	99.60	93.80				
- Sueldos y salarios	34.90	32.60	37.14	2.5	1.5	1.3 ^a
- Utilidades	64.70	61.20				0.7
5) Petróleo y coque	87.08	96.38				
- Sueldos y salarios	29.25	13.27	111.83	3.3	3.0	-
- Utilidades	57.83	83.11				0.7 ^b
6) Productos alimenticios	98.30	95.20				
- Sueldos y salarios	33.0	26.30	157.18	9.7	11.0	
- Utilidades	65.30	68.90				

7) Bebidas	87.08	87.40					
- Sueldos y salarios	29.25	36.10					
- Utilidades	57.83	51.30	129.28	1.8	1.8		
8) Tabaco y sus productos	56.1	39.8					
- Sueldos y salarios	13.20	17.20					
- Utilidades	42.90	22.60	57.83	0.6	0.4	13.8	17.7
9) Textiles	94.80	97.30					
- Sueldos y salarios	54.30	45.80					
- Utilidades	44.50	51.50	92.70	2.7	2.2		
10) Calzado y prendas de vestir	99.90	96.50					
- Sueldos y salarios	43.30	37.50					
- Utilidades	56.60	59.00	128.51	2.8	2.8		
11) Madera y corcho	99.90	97.20					
- Sueldos y salarios	25.20	33.30					
- Utilidades	74.80	63.90	215.17	0.8	1.1		
12) Papel, cartón y sus derivados	99.90	95.60					
- Sueldos y salarios	45.60	40.30					
- Utilidades	54.40	55.30	209.89	0.8	1.1		
13) Imprenta y editorial	99.90	95.80					
- Sueldos y salarios	54.00	53.30					
- Utilidades	45.90	42.50	136.05	0.7	0.8		
14) Cuero y sus productos	99.90	96.90					
- Sueldos y salarios	43.20	50.80					
- Utilidades	56.70	46.10	40.61	0.5	0.3		
15) Hule y sus productos	96.90	87.60					
- Sueldos y salarios	28.70	28.10					
- Utilidades	68.20	59.50	185.27	0.4	0.5		

16) Química farmacéutica	99.70	94.50					
- Sueldos y salarios	40.00	39.00					
- Utilidades	59.70	55.50	191.57	2.7	3.5		
17) Productos de minerales no metálicos	97.70	84.50					
- Sueldos y salarios	45.00	37.10					
- Utilidades	52.70	47.40	218.95	1.1	1.5		
18) Metálicas básicas	99.90	95.60					
- Sueldos y salarios	40.60	41.70					
- Utilidades	50.50	53.90	244.93	1.8	2.8		
19) Productos metálicos	100.00	95.60					
- Sueldos y salarios	49.80	47.70					
- Utilidades	50.20	46.10	254.44	1.1	1.7		
20) Maquinaria y equipo	99.90	95.40					
- Sueldos y salarios	40.60	46.60					
- Utilidades	59.30	48.80	432.89	1.3	3.0		
21) Equipo de transporte y automotriz	93.00	92.60					
- Sueldos y salarios	46.60	39.90					
- Utilidades	46.40	52.70	297.13	1.6	2.8		
22) Manufacturas diversa	99.20	93.80					
- Sueldos y salarios	47.80	44.40					
- Utilidades	51.40	49.80	330.13	0.6	1.2		
23) Construcción	87.00	90.00					
- Sueldos y salarios	29.20	61.90					
- Utilidades	57.80	28.10	145.22	6.4	6.9	3.6	4.7
24) Electricidad	86.00	85.60					
- Sueldos y salarios	51.10	41.10					
- Utilidades	34.90	44.50	152.95	0.8	0.9	0.4	0.4

25) Comercio	91.46	91.60					
- Sueldos y salarios	9.98	20.28					
- Utilidades	81.48	71.31	77.45	22.6	17.6	9.5	9.8
26) Transporte	98.97	99.64					
- Sueldos y salarios	64.90	45.34	260.65	2.6	4.2		
- Utilidades	33.87	54.30					
27) Comunicaciones	93.54	90.90					
- Sueldos y salarios	63.70	42.90	163.04	0.4	0.5		
- Utilidades	29.84	48.81					
28) Restaurantes y hoteles	94.68	99.63					
- Sueldos y salarios	46.35	45.34	181.45	2.0	2.5		
- Utilidades	48.33	54.29					
29) Servicios financieros	99.99	99.22					
- Sueldos y salarios	52.59	64.14	89.82	1.8	1.5	13.6 ^c	17.7
- Utilidades	47.40	35.03					
30) Otros servicios	99.20	97.0					
- Sueldos y salarios	25.90	33.60	120.90	12.5			3.4
T O T A L	95.50	94.90					
- Sueldos y salarios	27.60	33.80	127.81	100	100	100	100
- Utilidades	67.90	61.10					

a: No existe como rubro separado b: Incluye a las personas ocupadas en la ind. del petróleo.
c: Incluye a las personas ocupadas en la administración pública.

FUENTE: Fidel, Aroche y Luis Miguel Galindo, Industrialización y ... op. cit. p. 123

CUADRO 4
CLASIFICACION DE LAS RAMAS DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA POR EL TIPO DE BIEN QUE PRODUCEN

- GRUPO 1. Industrias productoras de bienes de consumo duradero
- 1.1 Industrias de alimentos
 - Rama 8: carnes y lácteos
 - Rama 9: harinas y nixtamal
 - Rama 10: otros alimentos
 - 1.2 Industria de bebidas
 - Rama 11: bebidas
 - 1.3 Industria del tabaco
 - 1.4 Industria textil
 - Rama 13: textiles de fibras blandas
 - Rama 14: otros textiles
 - Rama 15: calzado y vestimenta
 - 1.5 Industria de la imprenta y editorial
 - Rama 18: imprenta y editorial
 - 1.6 Industria del cuero
 - Rama 19: cuero
 - 1.7 Industria química y petroquímica
 - Rama 24: jabones y detergentes
 - Rama 25: farmacéuticos
 - Rama 26: perfumes y cosméticos

GRUPO 2: Industrias productoras de bienes intermedios

- 2.1 Industria de la madera y corcho
Rama 16: madera y corcho
- 2.2 Industria del papel
Rama 17: papel
- 2.3 Industria del hule
Rama 20: productos de hule
- 2.4 Industria química, petroquímica
secundaria y similares
Rama 21: química básica
Rama 22: petroquímica II
Rama 23: fertilizantes
Rama 27: otros químicos
- 2.5 Industrias del cemento y vidrio
Rama 28: cemento y vidrio
- 2.6 Industrias metálicas
Rama 29: metálica básica

**GRUPO 3: Industrias productoras de bienes de consumo
durable y bienes de capital**

- 3.1 Industria de productos metálicos
Rama 50: productos metálicos
- 3.2 Industria metal-mecánica
Rama 31: metal-mecánica
- 3.3 Industria de maquinaria eléctrica
Rama 32: maquinaria eléctrica
- 3.4 Industria del equipo de transporte
Rama 33: equipo de transporte
- 3.5 Otras manufacturas
Rama 35: otras manufacturas

FUENTE: Ibidem.

CUADRO 5
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL POR SECTORES
1930 - 1978

	1930 1940	1940 1950	1950 1960	1960 1970	1970 1978	1950 1955	1955 1960	1960 1965	1965 1970	1970 1975	1975 1978
Producto interno bruto	3.9	6.0	6.1	7.0	5.1	6.5	5.7	7.1	6.9	5.6	4.1
1. Sector primario	4.1	5.8	4.1	3.7	2.3	4.8	3.5	4.7	2.7	1.7	3.3
2. Minería	-2.2	0.0	2.9	2.2	2.9	2.3	3.5	1.0	3.3	3.6	1.7
3. Industria	4.4	7.4	7.4	9.1	6.5	7.3	7.6	9.0	9.2	6.6	6.3
3.1. Petróleo y petroquímica	2.0	7.1	7.6	9.5	9.7	1.6	14.0	9.4	9.6	7.5	13.5
3.2. Manufacturas	4.6	7.1	7.3	8.9	5.7	8.5	6.2	9.2	8.6	5.9	5.3
3.2.1 Consumo no duradero	n.d	n.d	6.1	6.9	4.5	7.7	4.6	6.9	6.9	4.4	4.8
3.2.2 Intermedios	n.d	n.d	9.4	10.5	6.9	9.4	9.4	10.2	10.7	7.4	5.9
3.2.3 Consumo duradero	n.d	n.d	11.8	14.8	7.9	13.2	10.3	18.3	11.3	9.3	5.7
3.2.4 Capital	n.d	n.d	9.5	12.3	4.6	11.6	7.4	14.8	9.9	4.2	5.4
3.3 Construcción	5.2	10.0	7.3	8.3	6.2	5.5	9.1	6.9	9.7	8.3	2.9
3.4 Electricidad	8.8	5.7	9.3	13.6	8.5	6.4	12.2	13.0	14.1	8.6	8.3
4. Sector terciario	4.3	5.7	6.2	6.8	5.2	6.9	5.5	7.0	6.7	5.9	2.9

FUENTE: Hernández Laos, E. y Boltvinik, Julio, op. cit.

CUADRO 6
ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES DE ACTIVIDAD, 1930-1978
(PORCENTAJES EN BASE A PRECIOS DE 1960)

SECTORES	1930	1940	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1978
Producto interno bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1. Sector primario	19.1	19.4	19.2	17.7	15.9	14.2	11.6	9.6	9.4
2. Minería	6.8	3.7	2.1	1.7	1.5	1.1	1.0	0.9	0.8
3. Industria	20.4	21.4	24.4	25.3	27.7	30.2	33.5	35.0	37.2
3.1 Petróleo y petroquímica	3.2	2.7	3.0	2.3	3.4	3.8	4.3	4.7	6.0
3.2 Manufacturas	14.5	15.4	17.1	18.8	19.2	21.1	22.8	23.1	23.8
3.2.1 Consumo no duradero	n.d	n.d	12.1	12.8	12.1	12.0	12.0	11.3	11.5
3.2.2 Intermedios	n.d	n.d	3.4	3.9	4.6	5.3	6.4	6.9	7.3
3.2.3 Consumo duradero	n.d	n.d	0.8	1.1	1.4	2.3	2.8	3.3	3.4
3.2.4 Capital	n.d	n.d	0.8	1.0	1.0	1.5	1.7	1.6	1.6
3.3 Construcción	2.2	2.5	3.6	3.5	4.1	4.0	4.6	5.2	5.0
3.4 Electricidad	0.5	0.8	0.7	0.7	1.0	1.3	1.8	2.1	2.3
4. Sector terciario	53.8	55.5	54.3	55.3	54.9	54.4	53.9	54.5	52.6

FUENTE: Ibidem.

CUADRO 7
CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

GRUPO, INDUSTRIA	TASA DE	TASA DE	RELACION		INDICE DE	
	CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO	CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD	CAPITAL PRODUCTO 1970	1975	1970	1975
GRUPO I						
1.1 Alimentos	3.9	1.6	.560	.687	.395	.412
1.2 Bebidas	5.0	2.9	.880	.724	.329	.487
1.3 Tabaco	0.6	1.8	.605	.469	.612	.551
1.4 Industria textil						
1.4.1 Textiles	5.1	8.9	1.057	1.142	.311	.327
1.4.2 Calzado y vestido	6.5	5.6	.637	.637	.263	.287
1.5 Imprenta y editorial	5.0	5.7	.860	.755	.229	.256
1.6 Cuero	1.4	4.4	.725	.639	.298	.280
GRUPO II						
2.1 Madera y corcho	4.2	3.0	.892	.858	.290	.241
2.2 Papel	2.9	0.6	1.042	1.151	.296	.309
2.3 Hule	8.4	3.2	.589	.808	.608	.527
2.4 Quimica	8.0	4.6	.935	1.002	.297	.375
2.5 Cemento y vidrio	10.0	6.3	1.337	1.305	.459	.468
2.6 Industrias metálicas	6.5	3.3	.752	1.071	.504	.573
GRUPO III						
3.1 Productos metálicos	1.9	-0.4	.868	.786	.306	.291
3.2 Metal-mecánica	6.4	-4.1	.937	.832	.348	.373
3.3 Maquinaria eléctrica	6.0	1.1	.782	.620	.316	.352
3.4 Transporte	11.7	4.7	.755	.874	.709	.729
3.5 Otras manufacturas	0.1	4.7	1.040	.883	.449	.465

GRUPO O INDUSTRIA	MARGEN DE GANANCIA			CAMBIOS EN EL - EMPLEO- 1970-1975	CAMBIO EN EL NUMERO DE ESTA-- BLECIMIEN TOS 1970-	PARTICIPACION DEL CAPITAL PRIVADO - NACIONAL		
	1960	1970	1975			1965	1970	1975
GRUPO I								
1.1 Alimentos	1.362	1.276	1.250	3.4	9.1	85.4	72.2	74.8
1.2 Bebidas	1.487	1.359	1.553	2.0	-26.0	87.4	69.8	88.0
1.3 Tabaco	2.237	2.449	2.602	-19.1	-9.5	34.1	3.2	60.1
1.4 Industria textil								
1.4.1 Textiles	1.365	1.569	1.687	-24.0	-20.4	92.1	79.0	91.4
1.4.2 Calzado y ves- tido	1.330	1.609	1.757	-24.1	-23.1	96.3	92.2	94.0
1.5 Imprenta y editorial	1.235	1.316	1.499	-11.5	3.6	90.8	90.6	89.0
1.6 Cuero	1.345	1.465	1.359	-6.1	-22.2	97.1	95.3	94.0
GRUPO II								
2.1 Madera y corcho	1.744	1.491	1.444	-4.0	-17.0	95.4	84.5	77.1
2.2 Papel	1.299	1.115	1.231	4.3	-15.7	73.4	61.0	76.3
2.3 Hule	1.785	1.610	1.429	-14.2	-87.0	27.6	36.1	3.9
2.4 Quimica	1.615	1.456	1.279	22.5	-1.6	32.9	42.6	43.0
2.5 Cemento y vidrio	1.361	1.362	1.320	10.3	3.9	72.3	74.6	65.2
2.6 Industrias metálicas	1.115	1.191	1.239	14.1	6.3	51.1	24.0	47.5
GRUPO III								
3.1 Productos metálicos	1.163	1.266	1.401	2.9	12.9	71.2	75.2	75.1
3.2 Metal-mecánica	1.508	1.678	1.774	31.5	0.9	48.3	46.8	43.3
3.3 Maquinaria eléctrica	1.500	1.521	1.232	36.9	32.6	56.6	49.9	39.5
3.4 Transporte	1.152	1.259	1.183	48.3	5.9	43.3	17.9	14.5
3.5 Otras manufacturas	0.865	1.020	1.287	44.5	-11.0	84.9	66.9	54.4

GRUPO O INDUSTRIA	PARTICIPACION DE EMPRESAS EXTRANJERAS			PARTICIPACION DE EMPRESAS PUBLICAS		
	1960	1970	1975	1965	1970	1975
GRUPO I						
1.1 Alimentos	6.3	21.5	16.8	8.3	6.3	8.4
1.2 Bebidas	12.4	30.0	11.8	-	0.2	0.2
1.3 Tabaco	65.9	96.8	7.0	-	-	32.9
1.4 Industria textil						
1.4.1 Textiles	4.6	15.3	9.0	3.3	5.7	8.4
1.4.2 Calzado y vestido	1.8	6.2	7.7	1.9	1.6	0.9
1.5 Imprenta y editorial	8.2	7.9	10.2	1.0	2.1	0.8
1.6 Cuero	1.0	3.7	6.0	1.9	1.0	-
GRUPO II						
2.1 Madera y corcho	0.6	7.9	10.8	4.0	7.4	12.1
2.2 Papel	21.2	32.9	15.8	5.4	6.1	7.9
2.3 Hule	72.4	63.9	60.1	-	-	-
2.4 Quimica	63.2	50.7	50.1	3.9	6.7	6.0
2.5 Cemento y vidrio	27.0	20.8	31.2	0.7	4.6	3.6
2.6 Industrias metálicas	20.3	46.6	23.9	28.6	29.4	28.6
GRUPO III						
3.1 Productos metálicos	28.8	26.6	18.6	-	4.2	6.3
3.2 Metal-mecánica	47.8	52.1	54.9	3.8	1.1	1.8
3.3 Maquinaria eléctrica	43.4	50.1	56.2	-	-	4.3
3.4 Transporte	47.4	64.0	65.2	9.3	18.1	20.3
3.5 Otras manufacturas	15.1	33.1	44.8	-	-	0.8

FUENTE: Jacobs, Eduardo y Martínez, Jesús, "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975", *Economía mexicana*, núm.2, CIDE, México, 1980.
Roces Dorronsoro, Carlos y Jiménez Jaimes, Félix O., op. cit.

CUADRO 8
 EMPLEO POR SECTOR ECONOMICO

	1 9 7 5	
T O T A L	15 296	100.0
Agropecuario, silvicultura y pesca	4 655	30.5
Minería	184	1.2
Industria manufacturera	2 002	13.1
Construcción	1 151	7.5
Electricidad	49	0.3
Comercio, restaurantes y hoteles	2 267	14.8
Transportes, almacenes	602	3.9
Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles	282	1.9
Servicios comunales, sociales y personales	4 104	26.8

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, Sistema de Cuentas Nacionales.

CAPITULO III: LOS EFECTOS DE LA INFLACION SOBRE LA
DISTRIBUCION DEL INGRESO.

1. La política económica a partir de 1983.

En este capítulo se reúne un conjunto de evidencia empírica sobre el fenómeno inflacionario, buscando destacar su impacto diferencial en los distintos grupos de bienes, estratos de ingreso y rubros de gasto de consumo. Asimismo, se presenta la evolución de los salarios mínimos y las consecuencias sobre los niveles de vida que ha ocasionado la crisis económica.

La explosión inflacionaria que vive el país desde 1982, constituye uno de sus rasgos definitorios por sus efectos sobre el conjunto de la población y por el lugar privilegiado que la lucha contra ella -infructuosa hasta el momento- ha ocupado en el esquema de política económica con que se ha querido enfrentar la crisis.

A partir de la crisis financiera del petróleo de 1982, la administración de J. López Portillo instrumentó una política de estabilización que fue continuada y profundizada por el gobierno de Miguel de la Madrid (1), a partir del año de

(1) Ros, Jaime, "Crisis económica y política de estabilización en México" en Revista Investigación Económica, núm. 168 abr-jun 1984, FE. UNAM.

1983 y hasta nuestros días (en función de la firma de un convenio del gobierno mexicano con el Fondo Monetario Internacional).

La nueva estrategia buscaba sentar "bases sólidas" para un nuevo despegue económico nacional. Dichas bases "estructurales" consistían fundamentalmente, según el diagnóstico del nuevo gobierno, en: a) reducir en forma continua y acelerada la intervención del Estado en la economía, pues ésta es la fuente de todos los desequilibrios y de la crisis que hoy vivimos, b) dar confianza y dejar en manos del sector privado nacional e internacional el funcionamiento económico del país. A partir de esta nueva "base estructural" se generaría un crecimiento firme y sostenido en pocos años.

Con este fin, la estrategia global se plasmó en dos documentos: a) para el corto plazo se instrumentaría el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), y b) para el mediano y largo plazo se estableció una estrategia de "cambio estructural", contenida en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND).

La concepción general explícita en el diagnóstico de la crisis según el equipo gubernamental, es la de que esta última ha sido el resultado de una distorsión generalizada en el sistema de precios relativos, debida fundamentalmente a la excesiva intervención del Estado. En este sentido, la propuesta básica que guía toda su acción es la de establecer un sistema de precios realistas en todos los ámbitos.

La política económica propuesta en estos documentos busca alcanzar esencialmente los tres objetivos siguientes: la reducción del déficit público, la disminución del déficit externo y la desaceleración de la tasa de inflación, para lo cual define con claridad tres instrumentos de política, a saber: las políticas fiscal, cambiaria y salarial (2).

La política fiscal busca reducir el déficit público por la vía del aumento de los precios y tarifas de los bienes y servicios que el Estado proporciona, y la contracción drástica del nivel del gasto público en términos reales. En el aspecto tributario, cabe señalar la ausencia de una reforma impositiva profunda que modificase la tradicional regresividad del sistema mexicano (esto es, la recaudación tributaria descansa en gran medida sobre los impuestos indirectos, IVA por ejemplo, los cuales afectan de igual manera a individuos de ingresos dispares).

A la política cambiaria se le asignó la tarea de recuperar la soberanía en el mercado cambiario, y a la vez mejorar la balanza de pagos, para lo cual se planteó la instrumentación de un tipo de cambio realista. Durante estos años el tipo de cambio ha permanecido subvaluado de manera permanente, aunque no siempre en la misma magnitud, encareciendo de esa manera las importaciones y el pago a los servicios del exterior. La política cambiaria implica además un deterioro

(2) Ibidem.

constante de los términos de intercambio, por lo que sus efectos en la economía han sido inflacionarios y contractionistas. Por otro lado, puede afirmarse que tampoco ha sido suficiente para controlar o evitar la constante fuga de capitales y, con ello, la descapitalización y la recesión económicas.

La grave recesión inducida por la política económica (el PIB decreció en 5.3% en términos reales durante 1983), se reflejó en la balanza comercial que arrojó por primera vez en muchos años saldos superavitarios. Estos, son consecuencia del estancamiento y no propiamente de la acción de la política cambiaria de estos años, la cual por tanto poco tiene que ver con el superávit o déficit de una economía dependiente como la mexicana, dadas las características estructurales ya señaladas.

La política salarial ha sido el pilar fundamental de la lucha contra la inflación, sin los resultados esperados por el equipo gubernamental, pues las tendencias generadas por la propia recesión y por las medidas de política económica antes descritas llevaron a la inflación a una dinámica casi incontrolable. El resultado ha sido un deterioro acelerado del salario real, con la consiguiente disminución de la demanda agregada.

De lo expuesto, se puede pensar que gran parte de la explicación de la crisis actual reside en el tipo de política económica, la cual es instrumentada en función del diagnósti

co que se hace de problemas tales como la inflación, el desequilibrio externo, el déficit fiscal, etcétera, y que busca soluciones sobre la base de privilegiar el funcionamiento - del mecanismo del mercado.

Por otro lado, el crecimiento económico es un objetivo que se ha subordinado al cumplimiento de una meta básica del actual gobierno: el pago del servicio de la deuda externa. - Dicho pago significó en 1985 prácticamente la mitad del gasto presupuestado, con el consiguiente desvío de recursos que afecta severamente rubros tales como el gasto en inversión y con ello las posibilidades de crecimiento.

En síntesis, la política económica seguida hasta hoy - (al menos hasta antes de la enunciación del Plan de Aliento y Crecimiento) ha llevado a la actividad económica hacia una profunda recesión y aceleración de la tasa inflacionaria debido a las contradictorias medidas contenidas en la estrategia global. El camino hacia la recuperación del crecimiento supone como premisa fundamental el desplazamiento del pago - de la deuda externa como eje de toda la estrategia seguida - hasta hoy.

2. La deuda externa.

Sin lugar a dudas, la deuda externa se ha convertido, - en uno de los principales problemas a enfrentar en nuestros días. Tradicionalmente el endeudamiento con el exterior ha-

ha tenido como función solventar el déficit externo, al constituirse en un elemento de apoyo al mantenimiento del nivel de actividad económica. Sin embargo, a partir de 1982 - la deuda externa pasa a ser la preocupación principal que su bordina a las demás medidas de política económica.

El peso de la deuda pública externa en el transcurso de los años ha venido a ser una de las mayores limitaciones al crecimiento económico. La liquidez internacional de los años setenta indujo a los países subdesarrollados a endeudarse ilimitadamente, tendencia de la cual México no quedó exento, respaldado por el auge petrolero. Algunas de las características que asumió el endeudamiento fueron, en particular, su amortización en el largo plazo, su privatización -es decir, dada la liquidez financiera y la facilidad crediticia, el endeudamiento externo se hacía con la banca privada en lugar de hacerlo con organismos financieros internacionales- además de la llamada norteamericanización debido al predominio de los bancos de ese país.

A partir de los ochenta, la tendencia al endeudamiento externo se profundiza, asumiendo características más adversas para nuestro país porque los montos por concepto de servicio se elevan como resultado del alza en las tasas de interés a partir de 1979.

Un elemento externo que incidió fuertemente en el endeudamiento de este período, lo constituye la reducción de los precios internacionales del petróleo, lo cual obligó al Esta

do a incrementar su deuda para resarcirse de la pérdida de divisas.

La fuga de capitales es otro fenómeno que cobra gran relevancia en la explicación del endeudamiento de 1980-1981. Esta ha sido financiada en gran medida con endeudamiento público, a fin de proveer las divisas necesarias para preservar la confianza en la moneda nacional ante los crecientes embates especulativos en su contra (3).

El acelerado crecimiento de la deuda pública llegó a traducirse en 1985 en un monto de más de setenta mil millones de dólares, esto es, casi las tres cuartas partes de la deuda externa total.

Actualmente, el financiamiento externo ya no se dirige a aumentar el gasto público, sino que se destina en gran medida al pago del servicio de la deuda cuyo monto se ha mantenido por arriba de los diez mil millones de dólares anuales desde 1982, lo que significa una carga enorme para el país y, lo que es peor, sacrifica sectores prioritarios y provoca la reducción de recursos destinados al bienestar social y la inversión productiva. En 1970, el servicio de la deuda representó 9.8% del presupuesto federal, mientras el gasto social ascendía al 23.8%; en 1985, el servicio incrementa su

(3) Aguilera, Manuel, "La crisis mexicana: un ensayo de interpretación financiera", en Revista Investigación Económica, núm. 169, jul-sep 1984, FE, UNAM.

participación en 119.3% y el gasto social se reduce a 12.3%-(4).

3. La inflación.

Durante el llamado "Desarrollo Estabilizador", una de las características de la economía mexicana fue la relativa estabilidad de precios, cuyas tasas se mantuvieron en un dígito; la década de los setenta en cambio manifiesta una tendencia permanente y progresiva hacia el fenómeno inflacionario, como resultado de una conjugación de presiones tanto internas como externas.

A partir de 1973, la tasa de inflación supera la tasa promedio de la década de los sesenta, presentándose por primera vez un aumento salarial de emergencia y un programa antinflacionario por parte de la SHCP. La tendencia ascendente se mantuvo hasta alcanzar en 1977 un 29% de incremento anual, nivel que tendió a permanecer más o menos constante hasta 1981.

Sin embargo, debido a los graves problemas que enfrenta la economía mexicana a partir de 1982, y que condujeron a la peor recesión de los últimos cincuenta años, la inflación llega a niveles sin precedentes de prácticamente 100% anual,

(4) Bolívar, Augusto, "Crecimiento, salario y gasto social," en Revista El Cotidiano, núm. 12, UAM-A.

pasando a ser una de las presiones más fuertes para el manejo de la economía nacional.

Las causas de la inflación a lo largo de los últimos quince años han variado, pues a principios de la década de los setenta aquella se explicaba fundamentalmente por un alto contenido importado (5), donde el mecanismo de transmisión fue el incremento en los precios de los alimentos y materias primas que tenían que adquirirse en el mercado externo debido a la pérdida de la autosuficiencia alimentaria. Desde finales de la década pasada el elemento relevante para la explicación de la evolución de la tasa inflacionaria ha sido el incremento de los costos financieros (6) derivado del aumento en las tasas de interés internas (siguiendo la evolución de las tasas internacionales, crecientes a partir de 1979).

La presente administración se planteó como uno de sus objetivos básicos el control de la inflación, debido a que ello constituye un requisito necesario para el manejo y efectividad de las demás medidas de política económica. Sin embargo, el diagnóstico que se hacía de la inflación al preten

(5) Ros, Jaime, "Inflación: la experiencia de la década de los setenta", en Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana, Lecturas de el Trimestre Económico, núm. 39, FCE.

(6) "La evolución reciente y las perspectivas de la economía mexicana" en Revista Economía Mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981.

der atacarla por el lado de la demanda (mediante la política salarial restrictiva y una política de precios realistas) ha conducido al incumplimiento y fracaso de la estrategia de estabilización.

Dicho fracaso es el resultado, entre otras razones, de las contradicciones presentes entre objetivos e instrumentos de la actual política económica que, lejos de reducir la inflación, la ha retroalimentado.

Un diagnóstico alternativo de la inflación, la explica como resultado de las condiciones de la estructura productiva. A partir de esta idea, se puede afirmar que en la economía nacional existen varias formas de fijar los precios según las características de cada uno de los sectores productivos y de las empresas que allí operan. Sin embargo, siendo la industria la actividad productiva más importante, es necesario resaltar las características de la formación de los precios en este sector.

Dado el poder oligopólico de las empresas que operan en la industria, la fijación de precios se hace en función de la hipótesis del precio-costo normal (7) según la cual las empresas añaden a sus costos normales de producción un margen (mark-up) de ganancia estable. En este sentido, los precios en el sector en general suelen ser insensibles ante las variaciones de la demanda, por lo cual una política de defla

(7) Ros, Jaime, "Inflación ... op. cit.

ción de la demanda agregada no lleva necesariamente a una reducción de precios.

A partir de 1982, la política económica incide en el ritmo de la tasa de inflación cuando menos en dos sentidos: - 1) la política cambiaria impacta directamente los costos que incurre la empresa, y 2) la política de saneamiento fiscal se traduce también en un continuo incremento de los precios.

En función de la forma de fijación de precios y del impacto que tiene la política económica sobre los mismos, se ha generado una dinámica casi autónoma de la inflación. Esta dinámica ha sido denominada "Inflación Inercial", caracterizándose por el abandono de los costos históricos o de reposición en la fijación de precios y su reemplazo por los costos esperados, es decir, las expectativas de los agentes sobre los precios futuros pasan a ser un insumo más en la fijación de los precios actuales. Cabría añadir que lo anterior no anula el carácter estructural de la inflación.

4. Los salarios.

La explosión inflacionaria que vive el país desde 1982, constituye uno de sus rasgos definitorios por sus efectos sobre el conjunto de la población y por el lugar privilegiado que la lucha contra ella ha ocupado en el esquema de política económica con que se ha querido enfrentar la crisis.

CUADRO 1
INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR Y PRINCIPALES PRECIOS

	(TASAS DE CRECIMIENTO)							(ESTRUCTURA DE PRECIOS RELATIVOS) ¹							
	1970 1975	1975 1980	1981	1982	1983	1984	1985	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Indice Nacional de precios al consumidor	- 12.0	21.0	28.0	58.9	101.9	65.5	57.7	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Salario nominal- promedio	17.3	24.5	33.4	55.1	48.5	56.6 ²⁾	54.0	69.4	87.4	100.0	104.2	101.7	79.8	70.8 ²⁾	69.2
Precios externos en moneda nacio- nal	6.7	23.0	18.3	154.2	113.3	45.0	63.4	118.3	92.9	100.0	92.4	147.9	156.3	136.9	141.8
Precios y tari- fas del sector público	- - -	- - -	24.7	72.4	144.3	75.2	51.0	- - -	- - -	100.0	97.4	105.7	128.0	135.5	129.7
Precios de garan- tía	- - -	- - -	36.8	35.1	78.7	97.4	60.0	- - -	- - -	100.0	106.9	90.9	80.4	96.0	97.3
Precios al pro- ductor controla- dos	- - -	- - -	23.2	57.5	114.1	76.9	54.9	- - -	- - -	100.0	96.3	95.5	101.2	108.2	106.3
Precios al pro- ductor no contro- lados	- - -	- - -	28.8	53.9	104.1	60.3	53.9	- - -	- - -	100.0	100.6	97.5	98.5	95.5	93.1

1) Relación entre el índice de precios correspondiente y el índice de precios generales

2) Datos estimados

Fuente: Banxico. Indicadores Económicos.

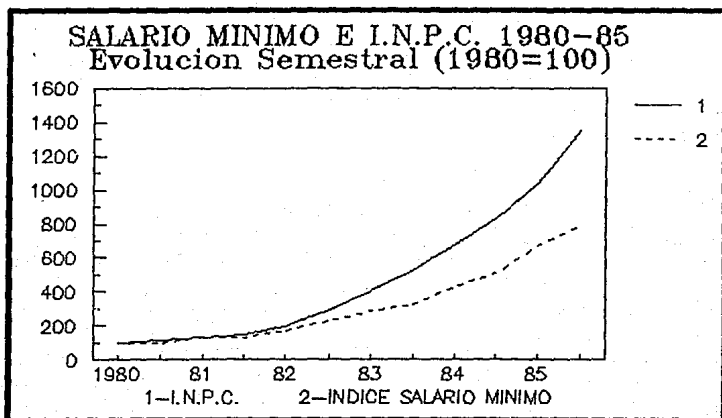
Como se puede apreciar en el cuadro 1, el fenómeno inflacionario está presente en la escena económica nacional - desde la primera mitad de la década de los setenta. Además de la notable aceleración de la inflación en los años de crisis, una comparación con la década anterior pone en evidencia un hecho fundamental. Mientras que durante los setenta, y hasta 1981, la inflación está acompañada de un lento -pero sostenido- crecimiento del salario medio real y de un proceso de revaluación real del peso mexicano (sólo interrumpido por la devaluación de 1976), en la crisis actual se presenta el fenómeno inverso en mucho mayor escala. El salario medio real se desploma, al tiempo que los precios externos medidos en moneda nacional se disparan.

En los años de crisis, y particularmente en 1982 y 1983, la notable devaluación real del peso y el alza en los precios y tarifas del sector público coadyuvan a elevar la tasa de inflación, a pesar de que los salarios medios reales se desploman hasta alcanzar en 1985 el nivel observado 15 años antes.

Otros cambios importantes en la estructura de precios - relativos que se observan en la crisis, son el sostenido crecimiento de los precios y tarifas del sector público, la caída y posterior recuperación de los precios de garantía, y el crecimiento más que proporcional de los precios sujetos a control por parte de las autoridades.

Como se muestra en la gráfica 1, si bien el salario mínimo legal real cae sistemáticamente a lo largo de la crisis, la brecha entre precios y salarios se ensancha de manera verdaderamente notable entre el segundo semestre de 1982 y el mismo período de 1983. La política salarial que dió lugar a este fenómeno se resume en el cuadro 2. En la última columna de este cuadro se aprecia cómo los incrementos al salario mínimo acordados en las revisiones de enero y junio de 1983 representaron menos del 50% del aumento observado en los precios al consumidor en el período inmediato anterior. Como suele suceder después de períodos de rezago notable de los salarios frente a los precios, el coeficiente de ajuste a la inflación pasada tendió a recuperarse en las negociaciones posteriores. Sin embargo, en la negociación inmediatamente posterior al colapso de los precios petroleros, la de junio de 1986, los salarios mínimos legales volvieron a rezagarse de manera significativa frente al alza de los precios.

GRAFICA No. 1

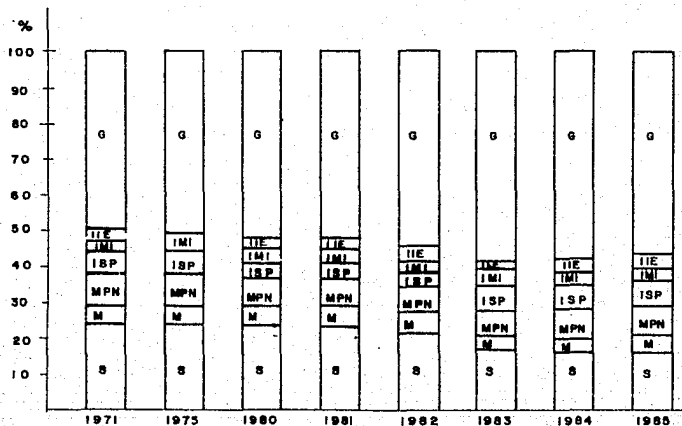


AÑOS	INPC	INDICE	SALARIO MINIMO	INDICE
1980.1	112.60	100.00	140.69	100.00
1980.2	165.50	112.42	140.69	100.00
1981.1	188.30	127.63	183.05	130.11
1981.2	210.10	144.67	183.05	130.11
1982.1	231.30	190.97	244.83	174.02
1982.2	423.80	287.71	318.28	226.23
1983.1	597.70	405.77	398.09	282.96
1983.2	766.10	520.10	459.01	326.26
1984.1	899.00	678.21	598.66	425.52
1984.2	1 219.40	827.83	719.02	511.07
1985.1	1 532.80	1 040.60	938.81	667.29
1985.2	1 996.70	1 355.53	1 107.64	787.29

FUENTE: Boletín mensual de información económica. INEGI. SPP.

Grafica 2 GANANCIAS Y ESTRUCTURA DE COSTOS DEL SECTOR PRIVADO

(PORCENTAJES DEL TOTAL)



S = NOMINA DE SALARIOS
M = IMPORTACION
MPN = MATERIAS PRIMAS NACIONALES
ISP = INSUMOS SECTOR PARAESTATAL
IMI = IMPUESTOS INDIRECTOS NETOS
IIE = INTERESES INTERNOS Y EXTERNOS
G = GANANCIAS

FUENTE: Economía aplicada

CUADRO 2

NEGOCIACIONES DEL SALARIO MINIMO, INFLACION Y AJUSTE SALARIAL 1980 - 1985

SEMESTRES	(1)	(2)	(1)/(2)
	VARIACION DEL SALARIO MINIMO	VARIACION DE LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR DESDE LA ULTIMA NEGOCIACION SALARIAL	
	(%)	(%)	
1980 (enero)	17.5	20.0	0.88
1981 (enero)	30.9	29.8	1.04
1982 (enero)	34.0	28.7	1.18
1982 (julio) ¹	30.0	32.0	0.94
1983 (enero)	25.0	50.7	0.49
1983 (junio)	15.4	35.9	0.43
1984 (enero)	30.4	33.0	0.92
1984 (junio)	20.2	25.8	0.78
1985 (enero)	30.0	26.5	1.13
1985 (junio)	18.0	22.6	0.80
1986 (enero)	32.5	33.6	0.95
1986 (junio)	25.0	32.13	0.78

1) Este aumento fue recomendado por la Comisión de Salarios Mínimos en febrero de 1982 y se legalizó el 12 de noviembre de 1982. Asumimos aquí que fue otorgado en julio. En este mes la inflación después de la inclinación del fisco, había prácticamente erosionado en su totalidad el incremento salarial del mes de enero anterior.

FUENTE: BANXICO. Indicadores económicos.

Desde el inicio de la crisis en el primer semestre de 1982, el ajuste de los salarios mínimos a la inflación pasada ha sido sistemáticamente inferior al requerido para recuperar el poder de compra perdido entre negociaciones, siendo la única excepción el ajuste de enero de 1985.

La caída implícita en el salario real fue particularmente notable en el curso de 1983. A partir de entonces, y hasta enero de 1986, los aumentos salariales involucran cifras más cercanas a las de la inflación pasada, aunque siempre menores a la misma.

5. Los precios.

Durante los setentas, años en que la inflación era moderada, en comparación con el período siguiente, el aumento en los precios agrupados por tipo de bienes, fue bastante uniforme, con lo que la estructura de precios relativos en 1980 era prácticamente idéntica a la de 1970.

Dados los sustanciales cambios en la estructura de los principales precios relativos que han acompañado a la inflación en los años de crisis, y dada la diferente ponderación de distintos elementos de costos en las diversas ramas de la actividad económica, la estructura de los precios relativos de los bienes también ha experimentado cambios significativos. Así, los precios de los servicios frente a los de los bienes se han deteriorado notablemente, como consecuencia de

la mayor incidencia que tienen los salarios en sus costos.

Para 1985, y sobre todo a partir de 1982-83 (probablemente como consecuencia de las devaluaciones reales de esos años), los precios relativos de los bienes, y en particular de los durables, aumentan sensiblemente frente a los precios de los servicios, los cuales están, en principio, menos ligados al comercio exterior. Este deterioro ha sido notable en relación con los bienes de consumo durable, que han resentido de manera más que proporcional el aumento de los precios de insumos importados en moneda nacional (véase el cuadro 4).

El período 1970-1981 se caracteriza por tasas de inflación que aunque crecientes, resultan moderadas, si se les compara con las observadas en los años de crisis. Sin embargo, la estructura de precios relativos sufre alteraciones importantes. En la década, hay aumentos importantes en el precio relativo de ropa y calzado, de servicios y, en menor medida, de educación y esparcimiento. En contrapartida, se reduce el precio relativo de la vivienda, de los servicios de salud y del transporte. Estas tendencias se mantienen en los años de crisis con las importantes excepciones de educación, salud y transporte. En los últimos dos casos el aumento probablemente esté asociado a la política de precios y tarifas del sector público.

Un análisis más desagregado muestra diferencias impor--

CUADRO 4
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR CLASIFICACION POR TIPO DE BIEN

	(1980 - 100)																
	(TASA DE CRECIMIENTO)							(ESTRUCTURA DE PRECIOS RELATIVOS) ⁽¹⁾									
	1970	1975	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Indice General	12.0	21.2	28.0	58.9	101.9	65.5	57.7	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Bienes no durables	12.9	20.4	26.2	59.0	106.9	69.9	59.0	99.5	103.4	100.0	98.6	98.7	101.2	103.9	104.7		
Bienes durables	10.9	22.5	23.0	64.9	129.1	60.5	58.1	100.0	95.0	100.0	96.1	99.8	113.2	109.8	110.1		
Servicios	10.9	22.5	31.1	57.1	87.3	58.6	55.2	100.2	95.0	100.0	102.4	101.3	94.0	90.0	88.6		

1) Relación entre el índice de precios correspondiente y el índice general

Fuente: Banxico Indicadores económicos

tantes dentro de cada grupo de bienes (véase cuadro 5). Así, entre los bienes de consumo no durable, el grupo de alimentos, bebidas y tabaco ha aumentado sus precios de manera menos que proporcional, en tanto que en el rubro de servicios, los de transporte y de educación han aumentado sus precios relativos frente al índice general. La caída relativa más notable se observa en el precio de la vivienda, al conjugarse un alto componente de mano de obra en los costos de la industria de la construcción con un bajo componente importado y con el aislamiento del sector de los flujos de comercio internacional.

En la crisis, las diferencias en la evolución de la inflación para distintas canastas de bienes consumidas por los perceptores de diferentes niveles de ingreso, son relativamente menores. La inflación ha sido ligeramente más moderada para los perceptores de ingresos bajos que para los que perciben ingresos medios, y a su vez ligeramente menor para éstos que para la población de ingresos altos.

Si bien la inflación se ha manifestado de manera diferenciada entre los distintos bienes y servicios que componen el producto nacional, su impacto sobre las canastas de consumo que corresponden a los diversos estratos de ingreso en que se divide la población ha sido, hasta donde la información disponible permite alcanzar, relativamente uniforme. Esta información se resume en el cuadro 6.

CUADRO 5

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR CLASIFICACION POR OBJETO DE GASTO (1980-100)

	(tasas de crecimiento)							(estructura de precios relativos) ¹							
	1970 1975		1981	1982	1983	1984	1985	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985
	1975	1980													
Indice Gral.	12.0	21.2	28.0	58.9	101.9	65.5	57.6	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Alimentos bebi- das, tabaco	13.0	20.1	26.1	53.6	91.1	74.5	59.8	100.3	104.8	100.0	98.6	95.6	90.2	95.3	96.6
Ropa, calzado y accesorios	12.3	27.2	29.0	60.1	117.0	61.4	60.7	77.8	78.6	100.0	100.8	101.6	109.2	106.5	108.5
Vivienda	8.9	20.0	29.2	51.7	78.2	52.5	46.4	121.3	105.3	100.0	101.0	96.4	85.1	78.4	72.8
Muebles, aparatos y acceso- rios domésticos	11.3	23.2	28.5	57.0	124.1	64.8	50.8	95.3	92.4	100.0	100.4	99.2	110.1	109.7	104.8
Salud y cuidado personal	9.2	18.3	32.2	59.7	114.6	65.8	60.9	128.2	113.0	100.0	103.3	103.8	110.4	110.6	112.8
Transporte	13.9	18.0	24.2	82.3	136.1	57.5	55.5	105.5	114.6	100.0	97.0	111.3	130.2	133.9	122.1
Educación y esparcimiento	12.2	23.0	27.3	57.5	101.2	58.9	54.9	92.3	93.1	100.0	99.5	98.6	98.3	94.4	92.7
Otros servicios	11.1	25.5	34.4	69.0	106.4	75.7	75.3	87.7	84.0	100.0	105.0	111.7	114.2	121.3	134.8

1) Relación entre el índice de precios correspondientes y el índice general

Fuente: Banxico Indicadores Económicos.

6. Los márgenes de ganancia.

La evolución reseñada de los precios, de bienes y servicios, salarios e insumos que el sector privado adquiere en el exterior o que compra a las empresas del Estado, ha dado lugar a que en los años de crisis se produzcan cambios significativos en la composición del valor de la producción que se genera en las empresas particulares (véase gráfica 2).

Durante la década de los setenta, la estructura de costos y el peso del margen de ganancia en el valor de la producción privada se mantuvieron relativamente estables, observándose solamente un ligero aumento del margen de ganancia a costa de los insumos provenientes del sector paraestatal y de los costos de trabajo, al superar el crecimiento de la productividad a los aumentos en los salarios reales.

Por el contrario, durante la crisis aumentan la participación el margen de ganancia y la participación de los insumos provenientes de empresas públicas, reduciéndose en términos relativos la participación de los insumos importados, a pesar del notable incremento de sus precios y, sobre todo, los costos de trabajo, como resultado del rezago de los salarios frente a los precios. Así, si en 1981 dichos costos absorbían el 23% de cada peso producido por las empresas privadas, para 1985 dicho porcentaje se había reducido a cerca de 12% (véase cuadro 6).

CUADRO 6

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR CLASIFICACION POR ESTRATO DE INGRESOS (1980=100)

	(TASA DE CRECIMIENTO)					(ESTRUCTURA DE PRECIOS RELATIVOS) ¹					
	1980	1982	1983	1984	1985 ²	1980	1981	1982	1983	1984	1985
INDICE GENERAL	28.0	58.9	101.9	65.5	57.7	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
BAJO	28.5	54.9	97.0	68.1	57.7	100.0	100.4	97.7	95.5	97.0	97.0
MEDIO	28.6	57.2	98.6	66.5	57.7	100.0	100.5	99.4	97.8	98.4	98.4
ALTO	28.9	61.2	104.6	64.6	57.7	100.0	100.7	102.2	103.5	103.0	103.0

1) Relación entre el índice de precios correspondiente y el índice general.

2) Los incrementos reportados por el Banco de México para los diferentes índices es el mismo.

FUENTE: Banxico, Indicadores Económicos.

Los datos analizados definen un panorama en el que la inflación no parece dar muestras de reducción. Para 1986 el índice inflacionario (INPC) rebasó el nivel del 100% (105%) y para 1987 la cifra podría ubicarse por encima de esa marca. Ha existido un impacto inflacionario diferenciado por distintos grupos de bienes, rubros de gasto de consumo y estratos de ingreso. El deterioro sufrido por los salarios los coloca en la situación que habían alcanzado tres lustros atrás, evolución que contrasta con el comportamiento de los márgenes de ganancia de las empresas privadas.

CAPITULO IV: LA DISTRIBUCION DEL INGRESO Y LA CRISIS ECONOMICA.

1. Evolución de los niveles de ingreso, del empleo y de la distribución del ingreso.

Como se vió en el capítulo tres, la gran mayoría de los pobres en México son campesinos y trabajadores agrícolas en zonas rurales, y asalariados y trabajadores por cuenta propia del sector informal en las zonas urbanas. Aquí intentaremos identificar los efectos de la crisis económica sobre estos grupos.

El análisis que presentamos se basa en fuentes indirectas, tales como la evolución de los salarios mínimos y medios, de la masa salarial y no salarial, de los precios de garantía y de la producción agrícola, así como de otros indicadores relevantes (esto debido a que no disponemos de la encuesta más reciente sobre ingreso-gasto de los hogares).

Aunque el análisis que presentamos no ofrece una visión completa del proceso, si permite contar con un orden de magnitud respecto al impacto de la crisis sobre el ingreso real de algunos grupos sociales.

- a) Precios de garantía, salarios agrícolas e ingresos rurales.

Los ingresos del sector rural son el resultado de una -

combinación de varias fuentes: en particular, los ingresos - que provienen del producto de la tierra y de la venta de - fuerza de trabajo. Así, para la mayoría de las familias rurales, el ingreso depende, por un lado, del comportamiento - de la producción y de los precios y, por el otro, del empleo y de los salarios agrícolas.

En términos relativos, la producción, los precios y, - hasta cierto punto, el empleo en el sector agrícola se com- portan de manera positiva durante los años de 1982 a 1985, - mientras que los salarios agrícolas reales sufrieron una di- minución sustancial (ver cuadros 1, 2, 3 y 4). El efecto ne- to de la crisis sobre este grupo, entonces, depende del peso relativo de las dos fuentes fundamentales de ingreso. Dicho peso relativo -se esperaría- seguiría muy de cerca la estratificación de los productores, la cual se encuentra fundamen- talmente determinada por el acceso a la tierra.

De acuerdo con un estudio realizado por la Comisión Eco- nómica para América Latina (1), alrededor de millón y medio de productores (56% del total de unidades agrícolas) deben - clasificarse en el nivel de campesinos de "infrasubsisten- - cia" (es decir, unidades cuyo ingreso derivado de la explota- ción de la tierra es insuficiente para asegurar su reproduc- ción). Esto implica que los predios son tan pequeños que la

(1) CEPAL, Economía campesina y agricultura empresarial, - - S. XXI, México.

sobrevivencia de estos campesinos depende de ingresos procedentes de otras fuentes, en particular de la venta de la fuerza de trabajo. Para estas unidades, entonces, el comportamiento del empleo y de los salarios reales será de importancia crucial. El resto de los campesinos (los que poseen predios mayores), sin embargo, están más protegidos de los cambios en el mercado de trabajo, aunque el ingreso salarial puede ser un componente habitual de sus ingresos totales. Las llamadas unidades agrícolas transicionales y capitalistas se encuentran en el otro extremo del espectro: i.e., una disminución en los salarios reales puede implicar mayores ganancias.

Pasaremos ahora a examinar lo que ha sucedido con los diversos componentes de los ingresos agrícola: precios, producción, empleo y salarios. En medio de la recesión general, el sector agrícola se ha desempeñado relativamente bien en términos de producción. Mientras que la tasa promedio de crecimiento del PIB en el período 1982-84 fue de alrededor de 0.1%, la del sector agrícola fue de 1.8% (ver cuadro 1). Esta tasa no es, desde luego, satisfactoria pero indica que el sector se ha podido aislar de la severidad de la crisis que afecta al resto de la economía. Por ejemplo, en 1983, cuando el PIB bajó en 5.3%, la agricultura creció en 2.9%. Hay dos factores fundamentales que pueden explicar este comportamiento "acíclico": en primer lugar, las condiciones climáticas han sido favorables; y, segundo, debido a las devaluaciones, los precios internos de productos agrícolas, -

tanto de exportación como el resto, han subido más rápidamente que la inflación general, si se considera el período en su conjunto. Esto es, ha habido un movimiento favorable en los términos de intercambio para la agricultura.

La cuestión es si esta mejora ha beneficiado no únicamente a la agricultura comercial de gran escala, sino también a los productores campesinos. Como no se dispone de información directa sobre el nivel de vida de éstos últimos, analizaremos diversos indicadores relativos a los dos productos principales del sector campesino: maíz y frijol (2). En el cuadro 2 podemos observar que, a partir del comportamiento de la producción, así como de la evolución de los precios reales de garantía y la relación de precios y costos para estos dos cultivos, se esperaba que el componente del ingreso campesino derivado de la producción haya experimentado una mejora respecto a los niveles de 1982. Sin embargo, es posible que la evolución de los precios de garantía que se presentan en el cuadro 2 sobreestime el comportamiento real, ya que -al parecer- los cálculos efectuados por la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos consideran el precio de garantía nominal vigente al momento de su fijación y no

(2) El maíz y el frijol son productos del sector campesino en dos sentidos: la mayor proporción de la producción proviene de unidades campesinas y, además, estos dos cultivos constituyen los principales productos de dichas unidades (CEPAL, op. cit.).

de cuando éste se hace efectivo; dada la alta tasa de inflación, la pérdida en poder adquisitivo entre uno y otro momento puede ser importante.

Esta apreciación adquiere mayor fundamento aún cuando se observa que, para el período de 1983 a 1986, las tasas de crecimiento de la producción de maíz, por ejemplo, son altas para varios estados donde hay una concentración de unidades campesinas pequeñas y de temporal: por ejemplo, Guerrero, Oaxaca y Tlaxcala.

No obstante, como vimos anteriormente, un número considerable de unidades campesinas (cerca de 1.5 millones, al menos) depende del ingreso salarial para subsistir. Así, su nivel de vida depende en buena medida de la evolución del empleo y los salarios reales en el sector agrícola. En el cuadro 3 podemos observar que la masa salarial agrícola sufrió una contracción tan severa como la de la mayoría de los otros sectores: el descenso en términos reales para el período 1982-1984 se estima en 32%. Esta contracción de la masa salarial parece ser consecuencia, según las Cuentas Nacionales, del drástico descenso en la remuneración promedio prevaleciente en la agricultura (ver cuadro 4). Sin embargo, debido a la forma en que se calcula la masa salarial en la agricultura en las Cuentas Nacionales -que consiste en multiplicar el salario mínimo por el número de horas hombre estimadas como necesarias para los niveles de producción observados y dados ciertos coeficientes de empleo-, se podría argu-

mentar que esta medida subestima el ingreso asalariado porque, por ejemplo, la remuneración media en la agricultura durante el período podría haberse ubicado por encima del salario mínimo (3). No obstante, aún bajo el supuesto extremo de que la subestimación equivale al incremento real observado en el ingreso agrícola no-salarial desde 1981, todavía habría un déficit de alrededor de 6 mil millones de pesos de 1978. Es decir, aún cuando supusiéramos que todo el incremento del ingreso agrícola no-salarial entre 1981 y 1984 fuera a compensar a las unidades campesinas de infrasubsistencia y a los jornaleros puros, el ingreso real percibido por ellos seguiría estando por debajo del que recibían en 1981 en la magnitud señalada (compárese los valores absolutos del ingreso salarial y no-salarial en la agricultura entre 1981 y 1984 en el cuadro 3).

En suma, por lo que respecta al ingreso rural derivado de las actividades agrícolas, se podría sintetizar el panorama como sigue. Los productores excedentarios que no dependen del salario como fuente indispensable del ingreso han podido aislarse de la crisis con mayor o menor grado de efec

(3) Si los datos disponibles sobre ingresos agrícolas de los jornaleros provenientes de otras fuentes, y para años anteriores, se hubiesen mantenido este argumento es difícil de sostener. Véase Lustig, Nora, "Distribución del ingreso y consumo de alimentos en México", Demografía y Economía, Vol. XIV, Núm. 2, El Colegio de México, México 1980.

tividad dependiendo, entre otras cosas, del tamaño de su predio (4). Es posible que los grandes productores que contratan mano de obra se hayan beneficiado de la combinación de una situación favorable en los precios de los productos y salarios reales decrecientes. Las unidades campesinas no pequeñas pueden haber sido capaces de proteger sus ingresos reales y, quizá en algunos casos, aún de mejorarlos. Sin embargo, gran número de campesinos que se ubican en el nivel de infrasubsistencia y de jornaleros están sufriendo un descenso en sus niveles de ingreso.

b) Remuneración salarial y empleo en el sector no agrícola.

La masa salarial en todos los sectores descendió cuantiosamente entre 1982 y 1984 (ver cuadro 3). Este descenso va desde el 45% en la construcción al 19.6% en servicios financieros. En términos relativos, los trabajadores de los sectores que tienen una participación pública fuerte (minería, electricidad y servicios financieros), han tenido mejor suerte que los trabajadores de otros sectores (ver cuadro 3).

El descenso de la masa salarial no agrícola puede expli

(4) Es posible que el número de campesinos de infrasubsistencia haya cambiado desde 1970, año de la fuente utilizada para la clasificación.

carse por la combinación de una contracción en los niveles - de empleo en 1982 y 1983 (ver cuadro 4) con una caída de la remuneración media, especialmente en 1983 y (aunque menor) - en 1984.

El comportamiento de la remuneración salarial media - - (ver cuadro 4) generalmente sigue de cerca al del salario mínimo, sobre todo en el sector formal de la economía. Desde el comienzo de la crisis el salario mínimo bajó notoriamente. Usualmente los salarios mínimos nominales se habían - - ajustado a las tasas previas de inflación. Sin embargo, des de 1983 los salarios mínimos se han fijado de acuerdo con la inflación "esperada", siempre menor que la inflación previa y que, además, sistemáticamente subestimó el comportamiento de la inflación observada después. Esto resultó en una disminución del coeficiente de ajuste, de niveles cercanos a la unidad a una cifra menor a 0.5 en 1983. La caída en el salario mínimo fue igual a -11.86% en 1982, -17.0% en 1983, -6.7% en 1984, y -1.2% en 1985 (5).

Además del descenso en los salarios mínimos y medios, - ha aumentado la proporción de trabajadores con bajos niveles de salario. De acuerdo con el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), la proporción de miembros permanentes que declararon un ingreso menor o igual al mínimo fue de 13.2% en 1982, de 28.7% en 1983, de 29.0% en 1984 y de 37.8% en junio de 1985, mientras que la proporción de trabajadores que ga--

(5) Para 1986 la caída se estima en alrededor del 10%.

nan más de 5 salarios mínimos fue de 6% en 1982 y descendió a 2.8% en junio de 1985 (6).

c) Evolución del ingreso no salarial.

Mientras que el ingreso derivado del salario cayó fuertemente durante el período 1982-1984, el ingreso total no salarial mejoró ligeramente (ver cuadro 3). En 1982 y 1983 esta mejora ocurrió sólo en aquellos sectores que tienen una fuerte participación de empresas públicas (o sea, minería y electricidad), y fue el resultado combinado de las grandes devaluaciones (que aumentaron los ingresos en pesos para PEMEX) y del ajuste al alza de los precios públicos internos llevada a cabo en 1982 y especialmente en 1983. Sin embargo, en 1984 prácticamente todos los sectores reflejaron no sólo un incremento en el ingreso no salarial real con respecto a los dos años anteriores, sino también respecto a 1981, último año del auge petrolero (ver cuadro 3). Las dos excep-

(6) Hernández Laos, E. (1986) "Tendencias recientes del empleo en México: 1983-1985", mimeo, UAM.

Puede ser que no todo el incremento en la proporción de trabajadores asegurados con baja remuneración refleje un deterioro en sus ingresos. Muchos trabajadores pueden haberse incorporado al IMSS para tener acceso a la atención médica gratuita y, puesto que las cuotas que se pagan están en función de los ingresos, puede haber una tendencia a reportar ingresos por debajo de los devengados.

ciones a esta regla son los servicios financieros y la construcción. La construcción no siguió este patrón porque se mantuvo muy deprimida, debido a la escasez y costo del crédito. Por otra parte, los ingresos de los servicios financieros descendieron considerablemente después de la nacionalización de la banca (en septiembre de 1982), reflejando, probablemente, una reducción del margen de ganancias y también de la actividad del sector.

El ingreso no salarial incluye no sólo las ganancias, rentas e intereses (es decir las fuentes de ingresos de la parte más rica de la población), sino también los ingresos "mixtos" (pequeños talleres familiares, por ejemplo) y los ingresos de los trabajadores por cuenta propia. Sin embargo, con la información disponible es imposible desagregar con precisión los ingresos no salariales en sus varios tipos. No obstante, si examinamos en qué sectores se dieron los mayores incrementos de ingreso no salarial, encontramos que (con la excepción de la minería) el mayor aumento tuvo lugar en la rama manufacturera. Esta rama no se caracteriza por una presencia importante, en términos relativos, de trabajadores informales ni de pequeñas empresas (7). Por otro lado, los sectores que tienen una gran presencia de empleo informal, de pequeños talleres, etc., tales como el comercio y los servicios personales, han experimentado un aumento mucho menor en el ingreso total no salarial real entre 1982 y 1984.

(7) Véase Secretaría de la Presidencia, Encuesta del Sector Informal en México, 1976.

Por ejemplo, el ingreso no salarial en la manufactura creció en 22.6 mil millones de pesos (a precios de 1978), mientras el del comercio y de los servicios personales crecieron en 6 mil millones de pesos y 0.5 mil millones de pesos, respectivamente (ver cuadro 3).

De manera similar al caso de la agricultura, si uno quisiera argumentar que la caída en el ingreso salarial fue compensada con otras fuentes de ingreso y de ahí se explica parte del incremento en el ingreso no salarial, veríamos que - aún bajo el supuesto extremo de que todo ese incremento en las tres ramas mencionadas fuera ingreso que va a los asalariados (o ex asalariados) éste representaría una porción pequeña (menos del 10%) del monto real perdido en masa salarial entre 1981 y 1984 (ver cuadro 3).

Además, si las cifras oficiales sobre cambios en la composición del empleo reflejan la situación de la mayoría de las zonas urbanas, el número absoluto de personas que realizan trabajo no remunerado y de trabajadores por su cuenta ha aumentado desde 1982 (ver cuadro 5). O sea, aún cuando se aceptara un incremento en el ingreso real del sector informal, el número de personas ocupadas en ese sector parecería haber aumentado.

d) Tasas de desocupación y composición del empleo.

De acuerdo con las estadísticas oficiales, la tasa de -

desempleo en las tres ciudades principales (ver cuadro 5) aumentó en alrededor de tres puntos porcentuales en promedio - entre 1981 y 1983 (año de la mayor contracción económica). - Las estadísticas de desempleo han sido objeto de gran desconfianza, pues se esperaba un aumento del desempleo mucho ma-yor del que muestran las cifras oficiales. Sin embargo, en un país donde se carece de seguro de desempleo y que, en cambio, cuenta con un sector informal urbano grande que junto - con la agricultura absorbe población activa cuando se deprime el mercado moderno de trabajo, las estadísticas de desempleo abierto nos proporcionan muy poca información respecto a las condiciones reales que prevalecen en el mercado labo-ral. Además, una de las limitantes importantes de este indicador surge de las propias encuestas oficiales de empleo(8), las cuales consideran que una persona está ocupada cuando - ha trabajado durante al menos una hora por semana. Es posi-ble que existan personas que deseen trabajar la semana com-pleta (de 25 horas) pero que son clasificadas como ocupadas-incluso si involuntariamente se encuentran trabajando menos. Desafortunadamente, no se cuenta con información sobre la importancia de este tipo de subempleo.

Otro indicador de las condiciones prevalecientes en el mercado de trabajo es el de la composición del empleo a lo - largo del tiempo (ver cuadro 5). Si comparamos la estructu-ra de 1982 con la de 1985 para las tres ciudades principales, podemos observar que la proporción de trabajadores no remun

(8) INEGI, "Encuesta Nacional de Empleo Urbano".

rados aumenta (sobre todo en la Ciudad de México). En cada una de las tres ciudades, hay una tendencia a alejarse del trabajo asalariado hacia otros tipos de empleo, incluyendo el empleo no remunerado. Este cambio puede estar indicando una expansión del mercado de trabajo informal, como parte de una estrategia de sobrevivencia. Por otro lado, el hecho de que haya más trabajadores no remunerados probablemente refleja la existencia de redes de solidaridad entre los miembros de la familia. Esto es, los dueños de pequeños comercios o talleres pueden estar incorporando a miembros de la familia para ayudar en la tienda o taller a cambio de alojamiento y alimentos.

Por lo que respecta a las características del grupo de empleado, se puede observar que el porcentaje de los desempleados permanentes (los desempleados durante nueve semanas o más), ha aumentado significativamente en las principales ciudades entre 1983 y 1985. En la Ciudad de México, por ejemplo, el promedio para el segundo semestre de 1983 fue de 23.8% (del total de trabajadores desempleados), mientras que el promedio para los primeros tres trimestres de 1985 fue de 34.4%. Un patrón similar puede observarse en Guadalajara, Monterrey y las otras ciudades importantes de la República (9). Estas cifras podrían estar indicando que la rotación de los desempleados está disminuyendo y que la carga del desempleo se ha concentrado en forma creciente en un grupo de

(9) INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, Núm. 155, febrero 1986: pp. 40-42.

la población, en lugar de distribuirse de forma más homogénea (10).

c) La distribución del ingreso institucional y factorial.

Desde que comenzó la crisis de 1982 se han dado dos procesos redistributivos importantes: el primero, desde el país hacia el exterior; el segundo, desde el ingreso salarial hacia el no salarial. En 1984 la participación del sector externo había subido casi 5 puntos porcentuales si se la compara con la cifra de 1981. Por otro lado, la participación salarial bajó 10 puntos porcentuales a partir de 1983 (ver cuadro 6). Lo primero es reflejo de la transferencia de recursos al exterior que ha caracterizado al período, debido a la carga del servicio de la deuda y los términos de intercambio desfavorables (11). La redistribución en contra de los asalariados puede ser indicio de la debilidad relativa de este sector social para proteger sus ingresos durante un proceso inflacionario frente a la capacidad de otros grupos.

La pérdida de la participación salarial, más lo que ya

- (10) Puesto que los datos de desempleo no cruzan edad y/o sexo con el tiempo transcurrido sin trabajo, no es posible identificar cuál grupo lleva la carga más pesada del desempleo.
- (11) Lustig, Nora, "Crisis Económica y Niveles de Vida en México" Revista de Estudios Económicos No. 2. Vol. 2, - El Colegio de México, 1986.

se expuso sobre el carácter de los ingresos no salariales, - hace pensar que este grupo ha sido el que ha absorbido la ma yor parte de los costos de la crisis (ver cuadro 6).

2. Las políticas de gasto y subsidios, algunos efectos.

Un componente esencial del programa de estabilización - ha sido la reducción del déficit público. En el cuadro 7 se puede apreciar que el esfuerzo gubernamental para lograr las metas del programa ha sido significativo, al punto que cuando se excluye el componente inflacionario de los pagos de in tereses el sector público muestra un superávit a partir de - 1983 (12). El notable descenso del déficit fiscal se logró gracias a un aumento de los ingresos fiscales y una reduc- - ción del gasto gubernamental. Lo primero se obtuvo a través de tres vías fundamentales: la devaluación (que aumentó el - valor en pesos de los ingresos de PEMEX derivados de la ex-- portación del crudo), el ajuste de los precios públicos (especialmente de gasolina y electricidad), y el cambio de la - tasa del impuesto al valor agregado, que aumentó de un nivel general de 10% al 15%. La reducción del gasto público se lo gró reduciendo los egresos corrientes, pero sobre todo con - una severa contracción de las inversiones (13).

(12) Se ha sostenido que los pagos de intereses no constitu- yen egresos "reales" puesto que, dada la tasa de infla- ción, los intereses apenas han sido suficientes para cu brir el valor monetario del capital.

(13) Lustig, Nora, "Crisis Económica y ... op. cit.

El análisis completo del impacto de las políticas gubernamentales en materia de gasto, impuestos y subsidios, sobre los diferentes grupos de la población, por ahora nos resulta imposible. Por tanto, nos limitaremos a analizar la evolución del gasto público en desarrollo social y sus posibles efectos en la disponibilidad de los servicios. También examinaremos cuál puede haber sido el impacto de la eliminación de subsidios sobre los precios de alimentos básicos y, por lo tanto, el peso del gasto en alimentos en el presupuesto familiar.

- a) Evolución del gasto público en desarrollo social y de los subsidios alimentarios.

La parte asignada al desarrollo social (que incluye fundamentalmente educación, salud y seguridad social), como porcentaje del gasto público total, ha disminuido a través del tiempo: en 1975 fue de 21.1%, 16.6% en 1981 y 13.1% en promedio para el período 1982-1983 (ver cuadro 8). Sin embargo, antes de 1983 esta parte decreciente no estuvo acompañada por un descenso en los niveles absolutos del gasto real por persona. En cambio, la gran contracción en el gasto en 1983 se vio reflejada en un drástico descenso de los gastos por habitante en el área de desarrollo social (ver cuadro 8). A pesar de la leve recuperación que se observó en 1984, el gasto real por persona en educación, atención a la salud y seguridad social en ese año fue equivalente a un 66%, 70% y 75%, respectivamente, respecto a los niveles prevalecientes en

1982.

Como se muestra en el cuadro 9, el impacto sobre la disponibilidad de recursos físicos y humanos no es homogéneo. Por ejemplo, en el caso de la Secretaría de Salubridad y Asistencia, institución que atiende a los sectores más pobres de la población (aquéllos que no tienen acceso a las dos grandes instituciones de seguridad social del sector formal de la economía), la disponibilidad de camas de hospital ha aumentado ligeramente y se ha mantenido constante el número de médicos (por población atendida). En el caso del IMSS, hay ciertas indicaciones de que los recursos físicos y humanos por población atendida han bajado, pero levemente.

Esta relativa constancia en la disponibilidad de recursos físicos pareciera implicar que la contracción del gasto está reflejando, por un lado, el deterioro de las remuneraciones a los trabajadores de dichas instituciones (médicos, enfermeras, personal administrativo, etc.) y, por el otro, una baja en la inversión bruta en este ramo (14). El impacto del descenso de los salarios sobre la calidad del servicio es difícil estimar; se sospecharía que si los niveles de remuneración de quienes trabajan en esta área del sector público son mucho más bajos que los que prevalecen en los hospitales privados, habría una tendencia en el tiempo a que el

(14) Debido a que la clasificación de las cifras de inversión por tipo cambia en 1983, no es posible medir esto y por tanto no puede hacerse ninguna comparación entre el período anterior y el de crisis.

personal más calificado dejara el sector público. El descenso en la inversión bruta no sólo significa que no se está generando más capacidad, sino que el mantenimiento de la existente no se está proporcionando de la misma manera que antes. El efecto sobre la calidad del servicio no aparece de forma inmediata pero surgirá en el futuro, cuando el deterioro y el atraso tecnológico se hagan palpables.

En el área de educación no ha habido deterioro aparente en términos de escuelas disponibles y número de estudiantes por grupo (15). Aquí, nuevamente el descenso real en el gasto está reflejando sobre todo el deterioro en el pago a los maestros e investigadores. Aquí también el impacto cualitativo dependerá de en qué medida las características del servicio educativo están asociadas a la remuneración. Hasta la fecha no existe ninguna cuantificación de esa relación.

Otra área en la que las políticas del gobierno pueden afectar los estándares de vida es la relativa a los subsidios. En general, los subsidios están relacionados con la determinación de los precios oficiales y con los controles de precios. En los casos de la gasolina y la electricidad, el gobierno subsidia "directamente" cuando fija su precio en niveles inferiores a sus costos. En otros casos, como en los de pan, tortilla, frijol, huevo, carne, etc., el gobierno solía fijar el precio controlado y otorgar un subsidio a

(15) Véase De la Madrid, Tercer Informe de Gobierno, 1985, - anexo sobre educación.

los productores. En el esfuerzo por disminuir erogaciones, se ha comenzado a eliminar este mecanismo y a sustituirlo con subsidios directos al consumidor, especialmente a través de CONASUPO. Se ha sostenido que este cambio en el esquema de subsidios implicará un mejor uso (en términos de eficacia) de los recursos fiscales. No obstante, a nivel global hay evidencia de que el subsidio total otorgado por CONASUPO ha disminuido en términos reales: de acuerdo con algunas estimaciones, entre 1983 y 1984 el descenso ha sido de 43% (16).

El proceso de reducción de subsidios ha generado aumentos de precios de bienes básicos (alimentos sobre todo) superiores al aumento del nivel general de precios (y al de los salarios) (ver cuadro 10). Esto ha llevado a que, por ejemplo, el costo de una canasta alimentaria básica para una familia tipo, de ocupar alrededor del 30% del salario mínimo a principios de 1982 pase a ser más del 50% en 1986. Independientemente de que parte del cambio en precios relativos de los alimentos esté reflejando la modificación de una situación artificialmente barata en el pasado, lo cierto es que el gasto en alimentos, aún tratándose de los básicos, puede resultar cada vez más gravoso no sólo para los grupos más pobres, sino también para los de ingresos medios.

(16) Secretaría de Programación y Presupuesto (1985), Registro Único de Transferencias, México.

3. Los indicadores sociales de los niveles de vida.

a) Disponibilidad de alimentos y los cambios en la dieta.

De acuerdo con cifras sobre el consumo aparente por habitante, la disponibilidad promedio de alimentos básicos no ha descendido en los años de crisis respecto a años anteriores (17). En términos generales, se podría decir que la crisis no se ha reflejado en problemas de abasto de alimentos ni en un deterioro claro de la dieta promedio.

Sin embargo, los números agregados pueden ser muy engañosos en términos de los posibles efectos de la crisis en el ámbito alimentario para los hogares que han sufrido un deterioro severo en su nivel de ingreso. Desafortunadamente, los resultados de la encuesta nacional de ingreso-gasto de los hogares para 1984 no se han publicado todavía y las encuestas realizadas por el Instituto Nacional del Consumidor (INCO) en la Ciudad de México indican cambios cualitativos, pero no están cuantificados (18). No obstante, estos datos proporcionan información sobre el impacto probable de la disminución de los niveles de ingreso sobre la dieta alimentaria. Basándonos en la primera encuesta (19) que se realizó

(17) Lustig, Nora, "Crisis Económica y ... op. cit.

(18) Estas encuestas no parten de una muestra representativa, sino que indican la evolución, a lo largo del tiempo, del consumo de algunos hogares seleccionados entre las categorías de bajos ingresos.

(19) INCO (1983) "100 días en el consumo familiar".

entre marzo y junio de 1983, se puede observar que entre las familias con ingreso inferior a dos salarios mínimos, la mayoría indicó un descenso en el consumo de todos los alimentos, con la excepción de tortilla. Además, hubo una clara sustitución de proteínas animales por carbohidratos. En una segunda encuesta, realizada entre enero y agosto de 1985, los resultados son similares, pero el porcentaje de hogares que indicaron un descenso en el consumo de alimentos fue inferior al de 1983 (20).

b) Salud, educación y comportamiento social.

En los análisis que se han hecho en torno a los efectos de la crisis económica sobre la salud, se ha observado que, por un lado, el impacto no se refleja generalmente en los indicadores promedio y, por otro, que las consecuencias se dejan sentir en el largo plazo.

En el caso de México, la información disponible generalmente se refiere a los agregados nacionales de manera que es difícil conocer el impacto diferencial de la crisis sobre los diversos grupos socioeconómicos. Sin embargo, algunos indicadores globales muestran señales de deterioro en los estándares de salud. Por ejemplo, entre las causas principales de la mortalidad infantil, la tasa registrada por "avitaminosis y otras deficiencias nutricionales" que había teni-

(20) Schatan, J. "Nutrición y crisis en México" UNAM, 1986.

do una tendencia decreciente hasta 1981, indicó un movimiento ascendente en 1982: en 1978 la tasa fue de 54.52 (por 100 mil niños nacidos vivos), en 1981 fue de 37.42, y en 1982 de 48.56. Además, se puede observar que, entre las causas de morbilidad y mortalidad infantiles en la población atendida por el ISSSTE, la proporción de aquéllas relacionadas con deficiencias nutricionales ha aumentado. Por ejemplo, esta institución registró que el número total de infantes (de 0 a 1 años) que sufrieron de "crecimiento fetal lento, desnutrición e inmadurez fetal", aumentó en términos absolutos y relativos: en 1981, los niños que registraron estos problemas representaron el 5.7% del número total de niños enfermos; esta cifra aumentó a 7.8% en 1982, 7.9% en 1983 y 12.4% en 1984 (21). Aunque es difícil probar que el deterioro en los estándares de salud de los infantes es consecuencia del descenso de los ingresos reales de los hogares, es claro que los dos fenómenos ocurren de forma simultánea, y hay razones valideras para pensar que existe una relación causal entre ellos.

En el área de educación hay dos indicadores que pueden estar reflejando deterioro, a consecuencia de la crisis. Según las estadísticas oficiales, entre 1981 y 1984 ha habido un descenso en el número de niños matriculados en el primer grado de educación primaria, descenso bastante superior al que podría explicarse por la baja en la tasa de crecimiento

(21) De la Madrid, 1985, op. cit., anexo sobre Salud y Seguridad Social.

de la población: entre 1981 y 1984 el descenso total estimado en la población de edad escolar es de -3.7% (22), mientras que la disminución total en el número de niños matriculados en el primer grado para el mismo período fue de -7.9% (23). Quizás esto refleje el hecho de que las familias están posponiendo la entrada de sus niños a la escuela, conforme aumentan los costos complementarios (útiles escolares y uniformes por ejemplo), y, también, porque se recurre con mayor frecuencia al uso de los niños para obtener ingresos adicionales a través del trabajo o la mendicidad.

Por lo que respecta al comportamiento social, se tienen indicios de que los actos criminales relacionados con objetivos materiales han aumentado. Por ejemplo, el incremento promedio anual de robos reportados en el Distrito Federal era de 3.7% para el período 1977-1981; en 1982 el número aumentó en 9% y, en 1983, año de la caída más fuerte del producto nacional, esta cifra subió en 65% (24).

En el cuadro 11 se presenta un resumen de los indicadores sociales mencionados. Es de esperarse que este tipo de deterioros, conocidos como parte de los costos sociales, se vuelvan más notorios a través del tiempo, independientemente

(22) Consejo Nacional de Población.

(23) De la Madrid, op. cit., 1985, anexo sobre Educación p. 576.

(24) De la Madrid, Tercer Informe de Gobierno, México. A partir de 1983 la cifra permanece estable.

de que las tendencias económicas adquieran un giro positivo. Es decir, hay procesos y costos irreversibles: la desnutrición, la falta de educación adecuada y el desarrollo de hábitos destructivos, una vez que se implantan, es muy difícil, por no decir imposible, erradicarlos porque son problemas - que quedan, literalmente incorporados en la población específica que los padece y, por lo tanto, es de esperarse que las consecuencias de los costos sociales se dejen sentir, por lo pronto, durante una generación.

CUADRO 1

TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO POR SECTOR 1981-1985
(EN PORCENTAJES)

	1981	1982	1983	1984	1985
PIB total	8.0	-0.5	-5.3	3.5	2.7
Agricultura	6.1	-0.6	2.9	2.5	2.2
Minería	10.1	0.3	-5.1	2.7	1.0
Petróleo	16.5	8.8	1.6	2.7	-
Manufacturas	6.6	-3.0	-8.1	4.8	5.2
Construcción	11.7	-5.0	-18.0	3.4	2.5
Electricidad	8.4	6.6	0.7	7.4	6.9
Comercio y Servicios	7.9	0.2	-4.2	3.5	-

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto, -
Cuentas Nacionales, y Banco de México, Indi-
cadores del sector industrial, (diversos -
números).

CUADRO 2

PRODUCCION, PRECIOS DE GARANTIA Y RELACION PRECIO-COSTO PARA LOS CULTIVOS PRINCIPALES:
1982-1986
(EN PORCENTAJES)

	CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO DEL PRO- DUCTO (1982-1985)	CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO DE PRE- CIOS REALES DE GA- RANTIA (1982-1985)		RELACION		PRECIO-COSTO
		(0-1)	(P-V)	(P-V)		(0-1)
				1984-1984	1985-1985	1985-1985
Frijol	3.5	2.7	13.9	1.55	1.87	1.12
Maíz	7.1	9.7	6.6	1.59	1.31	--
Algodón	0.9	9.7	6.6	1.61	1.42	--
Arroz	4.8	-	4.8	1.80	1.43	--
Sorgo	5.6	14.0	7.4	1.43	1.57	1.11
Trigo	-0.7	3.4	-1.2	--	--	1.30

1) A precios de 1970

2) 0-1: Cultivos de otoño-invierno

P-V: Cultivos de Primavera-verano

FUENTE: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, "Indicadores del sector agropecuario y forestal" Abril, 1986.

CUADRO 3
 MASA SALARIAL E INGRESOS NO SALARIALES: 1981-1984
 (1978 = 100)

		N I V E L E S				CAMBIO ACUMULADO 1982-1984 (en%)
		1981	1982	1983	1984	
		(en millones de pesos constantes)				
Total	S	1 149 098	1 111 524	805 433	786 771	-31.5
	NS	1 543 328	1 545 465	1 581 898	1 637 353	6.1
Agricultura, ganadería y pesca	S	65 873	56 725	45 737	44 802	-32.0
	NS	170 933	158 636	163 068	185 996	8.8
Minería	S	29 516	28 687	22 257	21 006	-28.8
	NS	45 642	93 937	182 162	134 248	194.1
Manufactura	S	235 376	225 400	159 837	153 688	-34.7
	NS	310 198	304 536	299 936	332 752	7.3
Construcción	S	137 479	128 071	78 416	75 722	-44.9
	NS	74 638	63 861	63 182	63 875	-14.4
Electricidad	S	17 242	18 210	15 077	13 598	-21.1
	NS	9 915	8 326	15 292	14 943	50.7
Comercio, hoteles y restaurantes	S	132 275	125 418	95 949	91 557	-30.8
	NS	488 384	479 590	431 744	493 551	1.1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	S	77 474	77 094	60 269	57 567	-25.7
	NS	109 622	101 039	111 773	122 661	11.9
Servicios financieros, seguros y bienes raíces	S	50 687	51 995	40 619	40 775	-19.6
	NS	16 513	158 375	134 042	118 247	-27.7
Servicios comunales, personales y sociales	S	403 177	399 923	287 272	285 645	-29.2
	NS	170 482	177 125	165 466	171 079	0.4

S: ingresos salariales

NS: ingresos no salariales.

FUENTE: INEGI/SPP Sistema de Cuentas Nacionales de México. 1980-1982 y 1982-1984.

CUADRO 4

TASAS DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO Y REMUNERACION PROMEDIO REAL POR SECTOR: 1982-1984

	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO (%)			TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO EN LA REMUNERACION PROMEDIO (%)	
	1982	1983	1984	1983	1984
Total	-0.9	-1.5	2.7	-26.5	-4.9
Agricultura, ganadería y pesca	-3.0	4.2	1.9	-22.6	-3.8
Minería	2.6	-1.3	1.6	-21.4	-7.1
Manufactura	-2.2	-7.1	2.2	-23.7	-5.9
Construcción	-5.1	-20.4	3.3	-23.1	-6.5
Electricidad	0.5	-0.6	3.6	-16.7	-13.0
Comercio, hoteles y restaurantes	-2.2	0.1	1.5	-23.6	-6.0
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	0.5	0.0	3.1	-21.8	-6.3
Servicios financieros, ase- guradoras y bienes raíces	7.0	2.6	3.0	-29.9	-2.5
Servicios comunales, socia- les y personales	2.5	0.4	3.8	-28.5	-3.4
Salario mínimo				-17.0	-6.7

FUENTE: INEGI/SPP, Sistema de Cuentas Nacionales de México: 1982-1984 Cuadros 17 y 18.

CUADRO 5
TASAS DE DESOCUPACION Y COMPOSICION DEL EMPLEO: 1981-1985
(EN PORCIENTOS)

	1981	1982	1983	1984	1985 ^P
<u>Ciudad de México</u>					
Tasa de desempleo	3.9	4.0	6.5	5.9	4.9
Total de ocupados	-	100.0	-	-	100.0
Asalariados	-	82.5	-	-	76.9
Patrones	-	2.6	-	-	3.6
Por su cuenta	-	12.5	-	-	14.6
Sin remuneración	-	2.4	-	-	4.5
<u>Monterrey</u>					
Tasa de desempleo	4.2	4.9	9.8	7.5	5.4
Total de ocupados	-	100.0	-	-	100.0
Asalariados	-	79.0	-	-	78.5
Patrones	-	3.6	-	-	3.9
Por su cuenta	-	15.2	-	-	14.2
Sin remuneración	-	2.2	-	-	3.4
<u>Guadalajara</u>					
Tasa de desempleo	5.8	3.8	7.5	6.1	3.4
Total de ocupados	-	100.0	-	-	100.0
Asalariados	-	75.2	-	-	72.6
Patrones	-	3.3	-	-	4.3
Por su cuenta	-	16.4	-	-	16.2
Sin remuneración	-	5.1	-	-	6.9

p: preliminar - no disponible

FUENTE: INEGI/SPP Encuesta Nacional de Empleo Urbano.

CUADRO 6
DISTRIBUCION DEL INGRESO POR CATEGORIAS INSTITUCIONALES Y FACTORIAL 1982 - 1984
(EN PORCENTAJES)

	1981	1982	1983	1984 ^P
Sector privado	81.3	80.3	76.0	75.9
Sector público	15.2	15.2	17.9	15.8
Sector externo	3.5	4.5	6.1	8.3
T o t a l	100.0	100.0	100.0	100.0
Salarios	42.6	41.8	33.7	32.5
Excedente neto de explotación	57.4	58.2	66.3	67.5

p: Preliminares

FUENTE: Lustig, Nora, y Ros, Jaime, "Stabilization and adjustment in México: 1982-1985", WIDER, Diciembre. Cuadro 8.

CUADRO 7
COMPOSICION DEL GASTO PUBLICO, POR DESTINO: 1975-1984

	1975	1981	1982	1983	1984
Energía	25.4	29.3	11.6	13.0	13.8
Comunicaciones y transportes	8.4	5.7	3.5	4.4	5.0
Desarrollo social	21.1	16.6	13.8	12.4	13.2
Industria	8.6	6.5	5.0	4.2	4.6
Agricultura, ganadería y pesca	11.3	8.5	5.5	6.1	5.5
Administración y defensa ^a	17.6	27.3	57.1	54.8	52.6
Comercio	7.2	5.9	3.4	5.0	5.2
Turismo	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Déficit público/PIB		14.5	17.9	8.9	8.7
Déficit público son intereses/PIB ^b		9.2	8.8	-4.3	-3.6

a: El fuerte incremento de este rubro se explica por el peso de los intereses sobre la deuda pública.

b: El signo negativo indica un superávit.

FUENTE: José López Portillo, Sexto Informe de Gobierno, México, 1982, (1975; 1981); - Miguel de la Madrid, Primero, Segundo y Tercer Informes de Gobierno, México, - 1983, 1984, 1985, (1982-1984); Lustig y Ros (1986): Cuadro 7 op. cit.

CUADRO 8
**GASTOS PER CAPITA REALES Y TASAS DE CRECIMIENTO EN DESARROLLO SOCIAL POR AÑO
 1981-1984 (EN PESOS DE 1970)**

	1981	1982	1983	1984
Gasto total en desarrollo social (1)*				
Per cápita	70,736.4	73,198.5	52,646.3	54,078.3
Tasa de crecimiento en (%)	992.1	1.0	705.7	78.8
Gasto total en educación pública*	22,962.7	23,797.8	15,180.7	16,394.5
Per cápita	322.1	326.0	203.5	214.9
Tasa de crecimiento en (%)	-	1.2	-37.6	5.6
Gasto total en atención a la salud (2)*	3,543.3	3,828.3	2,660.0	2,810.5
Per cápita	49.7	52.4	35.7	36.8
Tasa de crecimiento en (%)	-	5.4	-31.9	3.1
Gasto total en seguridad social (3)*	28,057.7	27,209.2	22,084.6	21,334.1
Per cápita	393.5	372.7	296.0	279.6
Tasa de crecimiento en (%)	-	-5.3	-20.6	-5.5

* En millones de pesos de 1970.

(1) Incluye los otros tres más otros ítems categorizados como desarrollo social.

(2) No incluye ISSSTE e IMSS.

(3) ISSSTE e IMSS.

FUENTE: TOMADO DE: Lustig, Nora y Ros, Jaime "Stabilization .. op. cit. Cuadro 7.

CUADRO 9

RECURSOS FÍSICOS Y COBERTURA DE LOS SERVICIOS DE SALUD POR INSTITUCIÓN: 1981 - 1984

	1981	1982	1983	1984 ^P
Camas de hospital (1)				
- Secretaría de Salud	n.c	0.69	0.74	n.d
- IMSS	1.1	1.09	1.05	0.98
- ISSSTE	1.072	1.015	1.014	1.025
Médicos				
- Secretaría de Salud	n.c	0.31	0.32	n.d
- IMSS	1.21	1.23	1.18	1.09
- ISSSTE	1.596	1.720	1.689	1.794
Cobertura				
- Secretaría de Salud ⁽²⁾ (mill. de personas)	38.97	41.57	39.54	n.d
- IMSS (millones de personas)	25.5	27.1	28.4	30.2
- ISSSTE (municipios con servicio)	915.0	842.0	846.0	863.0

(1) Por cada 1000 personas cubiertas por la institución correspondiente.

(2) Población que vive en áreas donde existen unidades médicas de la Secretaría de Salud.

n.c No comparable.

n.d No disponible.

p Preliminares.

FUENTE: Miguel de la Madrid, Tercer informe de Gobierno. México, 1985.

Anexo: Sector Salud y Seguridad Social

TOMADO DE: Lustig y Ros op. cit.

CUADRO 10
EVOLUCION DE LOS PRECIOS CONTROLADOS DE ALIMENTOS BASICOS 1982 - 1986

		TASAS DE CRECIMIENTO	
		DIC. 1982 - DIC. 1983	DIC. 1982 - MAYO 1986
Tortilla	O	0.0	416.1
	A	n.d	n.d
Pan	O	0.0	1 800.0
	A	n.d	n.d
Frijol	O	0.0	775.9
	A	50.9	n.d
Arroz	O	116.1	577.4
	A	104.3	n.d
Aceite comestible	O	46.4	602.4
	A	46.4	n.d
Huevo	O	89.4	581.8
	A	72.2	n.d
Carne de res	O	26.0	460.0
	A	70.0	n.d
Leche (pasteurizada)	O	68.9	544.4
	A	123.2	n.d
Salario MInimo		43.7	363.3
Indice de precios al consumidor		80.8	512.5P

O : Precio oficial
A : Precio observado
p : dato preliminar
n.d: No disponible

Fuente: Lustig, Nora y Ross, Jaime op. cit.

CUADRO 11
INDICADORES SOCIALES DEL NIVEL DE VIDA: 1981-1984

	1981	1982	1983	1984
<u>Salud</u>				
Avitaminosis y otras deficiencias nutricionales como causa de la mortalidad infantil (1)	37.42	48.56	n.d	n.d
Crecimiento fetal lento y otras deficiencias nutricionales entre los infantes enfermos atendidos por el ISSSTE (2)	5.7	7.8	7.9	12.4
<u>Educación</u>				
Matrícula del primer grado (3)	-3.3	-2.4	-1.9	-3.9
Absorción en secundaria respecto a los niños que terminaron la primaria (4)	87.6	87.0	86.1	82.2
<u>Comportamiento social</u>				
Robos reportados en el Distrito Federal (5)	40 828	44 488	73 474	72 606

(1) Por cada 100,000 niños registrados nacidos vivos.

(2) En porcentajes.

(3) Tasa de crecimiento en porcentajes (corresponde al año escolar)

(4) En porcentajes.

(5) En números absolutos.

FUENTE: Anexos de: Salud y Seguridad Social, 1985, pp.376, 417, 579 y 588.

CONCLUSIONES

La distribución del ingreso en México puede analizarse a través de varios indicadores. El más significativo, particularmente en épocas de inflación, muestra la participación de los factores (trabajo y capital) en el producto interno bruto y en el ingreso nacional de cada año. El nivel de ingreso y su distribución funcional indican el grado de avance de la economía y el nivel de bienestar de la población, pues es un hecho observado desde hace largo tiempo en las economías avanzadas y de alto nivel de vida que la participación de los ingresos del trabajo en el ingreso total es claramente mayoritaria y estable a mediano y largo plazo.

En el proceso de modernización de las economías aumenta el producto y el avance tecnológico trae como consecuencia una recomposición del proceso de acumulación que permite ampliar la capacidad productiva. De esta forma, si el poder adquisitivo de la mayoría de la población no aumenta también, puede generarse un mayor crecimiento de la oferta sobre la demanda, con el consecuente surgimiento de un proceso de recesión.

En el caso de México en particular, la participación de los ingresos del trabajo en el ingreso global ha sido siempre baja (generalmente inferior a 40%), correspondiendo al modelo de los países subdesarrollados.

La distribución del ingreso entre los dos componentes -

principales de la producción (capital y trabajo) se ha alterado de manera significativa: por ejemplo, mientras que en 1982 el 40% del ingreso nacional (a precios de 1970) se destinaba a la remuneración de asalariados, en 1985 esta proporción se redujo al 32.1%; en cambio el excedente de explotación, o sea las remuneraciones al capital pasaron en esos años del 54.6% al 64.8%, respectivamente.

De 1980 a 1986, el PIB a precios de 1970 creció a una tasa media anual de apenas 0.7%. Este comportamiento ha influido negativamente en el PIB per cápita; para el mismo período su crecimiento medio anual fue de -1.7%. Asimismo en cuanto a sus variaciones anuales, se observan fuertes contracciones en 1982, 1983 y 1986, años en que el país sufrió los mayores impactos de la crisis. En general se aprecia un proceso de deterioro del ingreso per cápita a partir de 1982, acentuado por el creciente ritmo inflacionario.

El comportamiento del PIB tuvo efectos negativos en rubros tales como los salarios y el empleo. De esta manera, el desempleo abierto se ubicó en 12% (en 1981 era de 4% y en 1982 de 8%), la capacidad instalada ociosa en 36.1% y los salarios cayeron en alrededor del 50%.

Por otra parte, no obstante la reforma al sistema tributario, no se ha podido revertir la tendencia de que los ingresos tributarios descansen principalmente en el consumo final. Por otro lado, los ingresos del país por concepto de exportaciones tampoco han sido los suficientes para hacer

frente a las obligaciones externas. Lo importante a destacar es que el pago del servicio de la deuda sigue absorbiendo casi la totalidad (90%) de los ingresos del país vía exportaciones petroleras. A la sangría financiera que reclama el pago de la deuda externa y su servicio debe sumarse la fuga de divisas que se calcula fue de 7 mil 965 millones de dólares entre 1983 y 1986. Todo lo cual ha contribuido al rezago del ingreso nacional, no pudiendo jugar su papel como un factor de crecimiento y desarrollo para el país.

Resulta evidente que este proceso está dañando la capacidad de compra de la población y con ello sus niveles de consumo. Este es, su capacidad adquisitiva se ve mermada al aumentar más rápidamente y en mayor proporción la inflación que su ingreso personal, lo que lleva a la contracción de la demanda interna. Ello afecta al mismo tiempo a las empresas, quizá más a las pequeñas y medianas que se encuentran frente a un mercado interno contraído y frente a la competencia de las grandes que tienen la posibilidad de abatir costos y de exportar sus productos.

Sin embargo, todas las empresas al ver elevados sus costos de producción y comercialización aumentan el precio final de sus productos a fin de mantener sus márgenes de ganancia.

De lo anterior, podemos concluir que el ingreso nacional y en consecuencia el individual sólo podrán recuperarse en la medida en que se garantice y crezca la inversión pro-

ductiva a fin de que la industria pueda generar mayor número de empleos mejor remunerados, que permitan el fortalecimiento de la economía y su crecimiento sostenido.

BIBLIOGRAFIA

1. AGUILERA, Manuel, "La crisis mexicana: un ensayo de interpretación económica y financiera", en Investigación económica, núm. 169, Facultad de Economía, UNAM,
2. ALAIN, Ize y VERA, Gabriel (comps) La inflación en México, El Colegio de México, México, 1984.
3. AROCHE REYES, Fidel y GALINDO PALIZA, Luis Miguel, Proceso de industrialización y distribución del ingreso en México, Tesis de licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, México, 1985.
4. AYALA, José, "Límites y contradicciones del intervencionismo estatal: 1970-1976", en Cordera Campos, Rolando (comp), Desarrollo y crisis de la economía mexicana, México, FCE, 1981.
5. BLANCO, José, "Génesis y desarrollo de la crisis en México, 1962-1979", en Investigación económica, núm. - 150, Facultad de Economía, UNAM, México, 1979.
6. BOLIVAR, Augusto, "Crecimiento, salario y gasto social" en El Cotidiano, núm. 12, UAM-A, México, 1986.
7. CASAR, José y ROS, Jaime, "Problemas estructurales de la industrialización en México" en Investigación económica, núm. 164, Facultad de Economía, UNAM, - 1983.

8. CENTRO NACIONAL DE INFORMACION Y ESTADISTICAS DEL TRABAJO, Análisis estructural del ingreso familiar en México, México, CENIET, 1975.
9. _____, Características de la distribución del ingreso en México a partir de las encuestas de ingresos y gastos familiares, 1963, 1968, 1975, México, - CENIET.
10. _____, Encuesta de ingresos y gastos de las familias. México, CENIET, 1975.
11. COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA, Economía campesina y agricultura empresarial. México, siglo XXI, - 1982.
12. CONSEJO NACIONAL DE POBLACION, Proyecciones de la población de México y entidades federativas: 1980-2010.
13. COPLAMAR, Macroeconomía de las necesidades esenciales - en México, siglo XXI, México, 1982.
14. CORDERA, Rolando y ORIVE, Adolfo, "La industrialización subordinada", en Cordera, Rolando (comp), Desarrollo y crisis de la economía mexicana. México, FCE, 1981.
15. DE LA MADRID, Miguel, Primero, segundo y tercer informes de gobierno, 1983, 1984 y 1985.
16. EL ECONOMISTA MEXICANO, Poder adquisitivo: Reducción - tras reducción, área de indicadores económicos, Colegio Nacional de Economistas, México, 1986.

17. FOXLEY, Alejandro, La distribución del ingreso en América Latina. México, FCE, 1974.
18. GARCIA, Alba, y J. SERRA PUCHE, Causas y efectos de la crisis económica en México, México 1984.
19. HERNANDEZ LAOS, Enrique y CORDOVA, Jorge, "Estructura de la distribución del ingreso en México", en Comercio exterior, núm. 5, vol. XXIX, 1979.
20. _____, Tendencias recientes del empleo en México: 1983-1985, Mimeo, Universidad Autónoma Metropolitana, 1986.
21. INEGI, Encuesta nacional de empleo urbano.
22. _____, Cuaderno de información oportuna, núm. - 155, febrero 1986.
23. INSTITUTO NACIONAL DEL CONSUMIDOR, 100 días en el consumo familiar, México, 1983.
24. KALIFA ASSAD, Salvador, La distribución del ingreso en México, una consideración al problema redistributivo. Tesis doctoral.
25. LIVAS, Raúl, "La distribución del ingreso en la crisis" en El Economista mexicano, Colegio Nacional de Economistas, Vol. XIX, segundo trimestre de 1986.
26. LOPEZ, Julio, "La distribución del ingreso en México", - en El trimestre económico, núm. 200, vol. L(4), México, FCE, 1983.

27. _____, *La economía del capitalismo contemporáneo, Teoría de la demanda efectiva*, Facultad de Economía, UNAM.
28. LUSTIG, Nora, "Distribución del ingreso, estructura del consumo y características del crecimiento industrial", en Comercio exterior, núm. 5 vol. XXIX, 1979.
29. _____, *Distribución del ingreso y crecimiento en México*, México, El Colegio de México, 1981.
30. _____, "Distribución del ingreso y consumo de alimentos en México", en Demografía y economía, núm. 2, vol. XIV, El Colegio de México, 1980.
31. _____, "Crisis económica y niveles de vida en México", en Estudios económicos, núm. 2, vol. 2, El Colegio de México, 1986.
32. LUISELLI CASIO y MARISCAL, O., "La crisis agrícola a partir de 1965" en Cordera, Rolando (comp), *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*.
33. NAVARRETE, Ifigenia, *La distribución del ingreso en México: Tendencias y perspectivas*, en El perfil de México en 1980. México, siglo XXI, 1979.
34. NESTOR FEINSTEIN, Osvaldo, "Neoestructuralismo y paradigmas de política económica", en El trimestre económico, núm. 201, vol. LI(1), México, FCE, 1984.
35. NOYOLA VAZQUEZ, Juan y LOPEZ ROSADO, Diego, "Los salarios reales en México 1939-1950, en la economía mexicana, vol.1, selección de Leopoldo Solís, México, FCE, 1986.

36. NOYOLA VAZQUEZ, Juan, Desequilibrio externo e inflación, materiales investigación económica, núm. 2, Facultad de Economía, UNAM, 1987.
37. PAUL, Borges, Los salarios ¿son culpables de la inflación?, Nuestro Tiempo, México, 1981.
38. PROVENCIO, Enrique, "Deuda y recortes presupuestales", - en Economía informa, núm. 141, Facultad de Economía, UNAM, 1987.
39. ROCES DORRONSORO, Carlos y JIMENEZ JAIMES, Félix, O., - "Precios y márgenes de ganancia en la industria manufacturera mexicana", en Economía mexicana, núm. 3, - CIDE, México, 1981.
40. ROS, Jaime, "Crisis económica y política de estabilización en México", en Investigación económica, núm. - 168, Facultad de Economía, UNAM, 1984.
41. _____, "Inflación: la experiencia de la década - de los setenta", en Cordera, Rolando (comp), Desarrollo y crisis de la economía mexicana.
42. ROVZAR, Eugenio, "Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso en México 1958-1977", en Economía mexicana, núm. 3, CIDE, México, 1981.
43. RUIZ, Clemente, "El perfil de la crisis financiera (notas para su interpretación), en Pablo, González Casanova y Héctor, Aguilar Camín (coords), siglo XXI, - México, 1986.

44. RUIZ, Pablo, "Desequilibrio externo y política económica en los setenta", en Cordera, Rolando, (comp), - - Desarrollo y crisis de la economía mexicana.
45. ROLL, Eric, Historia de las doctrinas económicas, México, FCE, 1984.
46. SANTIAGA ANIMA, "Diversas interpretaciones de la inflación en México: apuntes", en Economía Informa, núm.- 99, Facultad de Economía, UNAM, 1982.
47. SECRETARIA DE LA PRESIDENCIA, Encuesta del sector informal en México, 1976.
48. SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO, La población en México, su ocupación y sus niveles de bienestar.- México, SPP.
49. _____, Seis perfiles de la pobreza en México, - México, SPP.
50. _____, Sistema de Cuentas Nacionales de México,- 1980-1982 y 1982-1984.
51. SCHATAN, J., Nutrición y crisis en México, UNAM, 1986.
52. SCHUMPETER, Joseph, A., Historia del análisis económico, FCE, México, 1975.
53. SUNKEL, Osvaldo, "La inflación chilena: un enfoque heterodoxo", en El trimestre económico, vol. XXV, núm. - 100, México, FCE, 1958.
54. TELLO MACIAS, Carlos y CORDERA CAMPOS, Rolando, La desigualdad en México. México, siglo XXI, 1984.

55. VAN GINNEKEN, Wouter, Los grupos socioeconómicos y la -
distribución del ingreso en México, FCE, 1985.
56. WRITH, Erik Olin, Class structure and income determina-
tion. London, London Academic Press, 1979.