



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
A C A T L A N

Distribución del Ingreso y
Crecimiento Económico en
México 1940-1993



T E S I S
Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN ECONOMIA
P r e s e n t a
Mónica Arantxa Colchero Aragonés



Santa Cruz Acatlán

Julio de 1996

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

**TESIS CON
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 esta 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.

A mi madre, por todo su apoyo.

A mi padre, por su constante estímulo.

A Paty, Ana y Fernando, con mucho cariño.

*A Hugo, mi compañero,
por compartir con tanta ilusión este trabajo.*

*De manera muy especial,
a Mammel Aguilera,
por el apoyo que me brindó en la asesoría de la tesis,
por su dedicación y profesionalismo.*

*A mis sinodales,
por sus valiosos comentarios.*

*A la Universidad, a mis maestros,
por todo lo que me enseñaron.*

"- ...¿Dudas ?, luego piensas ;
piensas, luego eres.

- Sí, dudar es pensar.

- Y pensar es dudar y nada más que dudar. Se cree, se sabe,
se imagina sin dudar ; ni la fe, ni el conocimiento, ni la imagina-
ción suponen duda y hasta la duda las destruye, pero no se piensa
sin dudar. Y es la duda lo que de la fe y del conocimiento, que
son algo estático, quieto, muerto, hace pensamiento, que es diná-
mico, inquieto, vivo.

- ¿Y la imaginación ?

- Sí, ahí cabe alguna duda. Suelo dudar lo que les he de hacer
decir o hacer a los personajes de mi novela, y aún después de que
les he hecho decir o hacer decir algo dudo de si estuvo bien y si es lo
que en verdad les corresponde. Pero... ¡paso por todo! Sí, sí,
cabe duda en el imaginar, que es un pensar..."

Miguel de Unamuno
Niebla

Índice

Introducción	4
1. La distribución del ingreso en el pensamiento económico	10
1.1 La distribución del ingreso y su importancia en el pensamiento económico	10
1.1.1 El pensamiento clásico	10
1.1.2 El pensamiento neoclásico	32
1.1.3 El pensamiento keynesiano	40
1.1.4 El pensamiento poskeynesiano	46
1.2 Una reconsideración de la teoría de la distribución del ingreso	61
1.3 Marco teórico para un análisis de la distribución del ingreso para el caso de México	66

2. Crecimiento y distribución del ingreso en México en el modelo de sustitución de importaciones, 1940-1982	71
2.1 Características generales del período	71
2.2 Período 1940-1952 : crecimiento con inflación	78
2.3 Período 1953-1970 : crecimiento estabilizador	94
2.4 Período 1971-1976 : desarrollo compartido	114
2.5 Período 1977-1982 : auge petrolero	123
2.6 El modelo de crecimiento hacia adentro: una evaluación	131
3. El modelo de crecimiento con apertura comercial (1982-1992)	141
3.1 La crisis de la deuda	141
3.2 El regreso al liberalismo económico	143
3.3 La política de ajuste macroeconómico 1982-1988	150
3.4 Liberalización económica, 1988-1992	175
3.5 Crecimiento y distribución del ingreso en el modelo de crecimiento hacia afuera : una evaluación	186

4. Distribución del ingreso y crecimiento sostenido de largo plazo	192
4.1 Metodología de análisis	193
4.2 Análisis de la distribución del ingreso en México, 1950-1993	200
4.2.1 El modelo de sustitución de importaciones	200
4.2.2 El modelo de crecimiento con apertura comercial	212
4.3 Condiciones de un crecimiento sostenido de largo plazo	221
5. Conclusiones	238
Bibliografía	246

Introducción

A partir del inicio del proceso de industrialización en 1940 y hasta 1982 el producto interno bruto alcanzó un crecimiento real promedio de 6.4%, periodo en el que se observa una redistribución hacia los estratos medios de la población y en el que el 10% de la población con mayores ingresos que obtenía el 45.8% del ingreso en 1950, disminuyera su participación a 35% en 1983¹. Por el contrario, entre 1983 y 1989, periodo en el que el crecimiento fue casi nulo, la participación del 10% de la población con mayores ingresos pasó de 35% a 39% y los salarios reales tendieron a disminuir. En este periodo en el que inicia el proyecto de crecimiento económico con apertura comercial, la estructura de la distribución del ingreso se modifica y el producto decrece significativamente sin recuperar su ritmo de crecimiento sostenido.

Lo anterior muestra que la relación entre distribución del ingreso y crecimiento económico no es obvia. Por ello, el objetivo del presente trabajo es brindar los elementos para entender el comportamiento de la distribución del ingreso en función del crecimiento económico en México de 1940 a 1993.

¹ Instituto Nacional de Geografía e Informática. *Estadísticas Históricas, Tomo I, México, 1990.*

No obstante la importancia que tiene la distribución del ingreso en el pensamiento económico y en las condiciones económicas y sociales de un país, existen pocos estudios que lo relacionen con la evolución del crecimiento.

Desde los fisiócratas, la teoría económica parte de la división del producto para explicar los fenómenos económicos. Los grupos o factores que componen el ingreso son parte determinante del producto generado. Esta descomposición del producto motiva distintas consideraciones sobre los determinantes de la acumulación de capital, que ubican a cada autor en cierta línea de pensamiento.

El pensamiento poskeynesiano resulta el marco teórico más pertinente para abordar el fenómeno de la distribución del ingreso y el crecimiento económico. Esta línea de pensamiento plantea que la estructura de la distribución del ingreso constituye un factor que incide sobre las posibilidades de un crecimiento sostenido de largo plazo. Bajo este marco, los componentes principales de la distribución del ingreso son los salarios y el capital. Por el lado del capital éste debe ser suficiente para alcanzar el nivel adecuado de inversión; por el lado de los salarios, éstos deben alcanzar un monto que permita mantener un nivel suficiente para estimular el crecimiento económico.

Para abordar el análisis en México, el trabajo plantea una hipótesis central : que la evolución del crecimiento económico en México en cada periodo se relaciona con el comportamiento de la distribución factorial del ingreso. Se demostrará que la estructura de la distribución del ingreso en cada periodo de análisis constituye un factor explicativo de las características que adoptó el ritmo de crecimiento económico.

La hipótesis planteada parte de las siguientes consideraciones: una distribución del ingreso permite de un crecimiento sostenido cuando su estructura asegura una propensión al ahorro y un nivel de inversión suficiente para estimular el crecimiento del producto.

Con estos elementos, se demostrará que existe una relación entre la posibilidad de mantener un crecimiento sostenido de largo plazo y una cierta estructura de la distribución del ingreso.

Para comprobar la hipótesis planteada, el trabajo se estructura en cuatro capítulos. La primera parte es una descripción de los planteamientos teóricos en torno a la distribución del ingreso dentro del pensamiento económico, dividido en cuatro escuelas principales. El pensamiento clásico que incluye la visión de Adam Smith, David Ricardo y Carlos Marx, como los más representativos. El pensamiento neoclásico en el que se describe la revolución

jevoniana, el óptimo de Pareto y el modelo de J. E. Meade. En tercer lugar, se describe el análisis de Keynes sobre el crecimiento y la distribución del ingreso. Por último, la escuela poskeynesiana que incluye el pensamiento de Joan Robinson, Nicholas Kaldor y Luigi Passinetti; así como los modelos de Lance Taylor y Michal Kalecki. A partir de esta revisión teórica, se justifica y describe el marco teórico a emplear en el presente trabajo para analizar la distribución del ingreso y el crecimiento económico en México.

En la segunda parte, se analiza el comportamiento de las principales variables que caracterizan la distribución del ingreso durante el modelo de sustitución de importaciones (1940-1982). Este período se divide en cuatro subperíodos: crecimiento con inflación (1940-1952), crecimiento estabilizador (1953-1970), desarrollo compartido (1971-1976) y auge petrolero (1977-1982).

El comportamiento de la distribución del ingreso en el modelo de crecimiento con apertura comercial aparece en el tercer capítulo de este trabajo, el cual se divide en dos períodos: de 1982 a 1988, un período de reordenación económica, y de 1988 a 1992, un período de liberalización económica.

En el cuarto capítulo, se aplica el modelo poskeynesiano de Kaldor para estudiar la relación entre el comportamiento de la distribución del ingreso y la evolución del crecimiento económico entre 1940 y 1992, retomando los períodos de crecimiento considerados en los dos últimos capítulos.

El estudio aporta elementos interpretativos que permiten sustentar, para el caso de México, la validez del modelo poskeynesiano de la distribución en el sentido de que cada patrón de crecimiento se explica por un comportamiento específico de la distribución del ingreso.

En este sentido, intenta contribuir a fortalecer el planteamiento de que la distribución del ingreso en México debe considerarse parte fundamental de un proyecto económico que permita alcanzar un crecimiento sostenido de largo plazo y que esta tarea es aún más urgente ante el escenario de bajo crecimiento, que prevalece desde 1982.

Por último, es importante señalar que el propósito fundamental del presente trabajo es explicar la evolución del crecimiento económico en función del comportamiento de la distribución factorial del ingreso. Aunque se utilizan las variables más importantes para describir la distribución del ingreso en todas las etapas, no es tarea de este trabajo caracterizar la equidad en la distribución y comparar cada período con estos criterios así como analizar las consecuencias del crecimiento económico en la distribución del ingreso.

Desde mi punto de vista, esta forma de analizar el fenómeno permitirá partir de bases más sólidas para crear un proyecto de desarrollo económico integral en México. Para alcanzar este desarrollo el primer paso es lograr un

crecimiento sostenido de largo plazo donde la distribución factorial del ingreso juega un papel crucial. Sin duda, este esquema debe acompañarse de un proyecto de desarrollo económico y social. Sin embargo, si la economía no crece, no se tendrán las condiciones suficientes para combatir el desempleo, permitir que mayor porcentaje de la población se incorpore al proceso productivo y distribuir más equitativamente la riqueza con el fin de disminuir la marginación y la polaridad social.

1. La distribución del ingreso en el pensamiento económico

1.1. La distribución del ingreso y su importancia en el pensamiento económico

1.1.1 El pensamiento clásico

Adam Smith

Adam Smith no elabora propiamente una teoría de la distribución porque su preocupación principal era enunciar leyes que explicaran el funcionamiento del sistema económico en su conjunto. Encuentra que la acción racional de los individuos se regula con las fuerzas del mercado, la "mano invisible": ahí donde coinciden oferta y demanda se equilibra el sistema¹. De esta manera, se determina el precio de cada bien comerciable. El mercado establece ciertos

¹ Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1987, p.402.

valores naturales, que corresponden al precio alrededor del cual gravitan las mercancías.

Smith distingue como partes componentes del precio: el salario, la renta y el beneficio. La renta no determina el valor de una mercancía, es sólo un pago por el uso de la tierra. "El precio de una mercancía particular es elevado o bajo porque es necesario pagar salarios altos o bajos para hacerla llegar hasta el mercado. Pero que ese precio sea bajo o alto, o más o menos suficiente para pagar salarios y beneficios, da origen a que la renta de la tierra sea mayor o menor o que no haya absolutamente renta"².

El salario se establece de acuerdo a las condiciones de oferta y demanda de trabajo. Por el lado de la oferta, el nivel de salarios determina el crecimiento de la población. Partiendo de un salario mínimo de subsistencia, por encima de este nivel la población crece (para Smith, mejores niveles de vida fomentan el crecimiento de la población) y por debajo la población tenderá a disminuir. Formalmente, esto se expresa de la siguiente forma:

(1)

$$L = f(W - w')$$

² Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, op.cit, p 142.

donde k es la tasa de crecimiento de la oferta de trabajo, W la tasa de salario monetario y w' la tasa de salario de subsistencia.

Un incremento de la demanda de trabajo eleva el nivel de salarios lo que a su vez hace aumentar la población y con ello la oferta de trabajo. Tenemos entonces que, en Smith, la oferta crece de manera proporcional a la demanda de trabajo, es decir, en el largo plazo, las tasas de oferta y demanda tienden a igualarse:

(2)

$$k = l_d ,$$

donde l_d es la tasa de crecimiento de la demanda.

Smith establece que el incremento salarial responde a un aumento de la demanda de mano de obra cuando se incrementa el nivel de acumulación de capital. Así, la demanda de trabajo pasa a ser función del ritmo de crecimiento del ingreso y de la acumulación de capital:

(3)

$$l_d = \phi(k, y)$$

donde k es la tasa de acumulación de capital e y la tasa de crecimiento del nivel de ingreso y se definen como:

$$k = \frac{dk}{dt} ,$$
$$y = \frac{dy}{dt} .$$

Reemplazando las ecuaciones (1) y (3) en (2) obtenemos que:

(4)

$$f(W - w') = \phi(k, y)$$

La expresión (4) ilustra la teoría del fondo de salarios de Smith: "la demanda de quienes viven de su salario no se puede aumentar sino en proporción al incremento de los capitales que se destinan al pago de dichas remuneraciones. Estos capitales son de dos clases: en primer lugar, el ingreso que sobrepasa la cantidad necesaria para el sustento, y en segundo término, el capital que supera la parte necesaria para proporcionar ocupación a sus dueños...Lo que motiva el alza de los salarios, no es la magnitud real de la riqueza de la nación, sino su continuo incremento"³. Así, los salarios son altos si la economía crece, se mantienen constantes en un estado estacionario y disminuyen en economías que decrecen.

³ Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, *ibid*, pp.67-68.

De acuerdo con Smith, los empresarios tienden a invertir en áreas que les ofrezcan una tasa de ganancias que cubra el riesgo de la inversión, por encima del interés del dinero. Desde el punto de vista distributivo, para Smith los beneficios varían de manera inversa a los salarios y por ello dependen a su vez de la acumulación de capital. Tenemos entonces que la tasa de acumulación depende del ingreso de la sociedad (Y_n) y del nivel de la tasa de beneficios:

(5)

$$Y_n = Y - (I_n + w' L) ,$$

(6)

$$k = \sigma(Y_n, r - r') ,$$

donde I_n son los insumos empleados, L la cantidad de mano de obra empleada, r la tasa de beneficio y r' la tasa mínima de beneficio.

La mayoría de los autores clásicos coinciden en la idea de que el crecimiento no es ilimitado. Cuando disminuyen los beneficios, debido a un incremento de los salarios, el ritmo de acumulación de capital decrece y conduce a un estado estacionario. Es decir, para los clásicos, la forma en la que se distribuye el producto determina la dinámica del crecimiento. Sin embargo, el sentido de este término varía de un autor a otro. Para Smith, el aumento en el uso del capital se traduce en incrementos de productividad que exigen modificaciones en la división del trabajo, lo que conduce a que la demanda de mano de obra

se eleve. Con ello, los salarios se incrementan, disminuyen los beneficios y la acumulación de capital por consiguiente, hasta alcanzar un estado estacionario. No obstante, si incorporamos el progreso tecnológico en el modelo, la explicación de la dinámica del crecimiento de Smith se modificaría. La tecnología es ahorradora de trabajo, por lo que un aumento de la acumulación de capital no necesariamente genera aumentos proporcionales en la demanda de mano de obra, que es el factor que determina la posibilidad de alcanzar un estado estacionario.

Para Smith los elementos que rigen el reparto del producto, como es la doctrina del fondo de salarios, sólo son posibles en un contexto de competencia: la existencia de varios productores permite que los precios, como es el salario, se determinen por el principio de oferta y demanda. La competencia obliga a los trabajadores a esforzarse más, a los empresarios a ahorrar. Detrás de ello se encuentra una defensa implícita a los principios de la moral protestante que empezaban a tomar cuerpo en la Inglaterra del siglo XVIII y que caracterizan a Smith como filósofo moral. En el capítulo X de La riqueza de las naciones, Smith explica diferencias entre salarios y beneficios por medio de diversos calificativos que van desde "profesiones honorables", "trabajos dignos de estima", hasta "condición humillante", "oficio brutal" o "trabajos sucios"⁴. Smith defendió la competencia como signo de progreso,

⁴ Adam Smith, *ibid.*, pp. 98-99

expresión de libertad, por la que toda nación debía pugnar. Si bien en la obra de Smith, la acumulación de capital rige en última instancia la distribución del producto, los elementos sociales y culturales son parte importante y explican, a un nivel menos general, las distintas remuneraciones que perciben los individuos conforme al tipo de ocupación y papel en la sociedad.

David Ricardo

A diferencia de Smith, para Ricardo la distribución es el problema principal de la economía. La división del producto se da en la esfera de la producción y no por medio del mecanismo de oferta y demanda que opera en el mercado. Se trata de un proceso anterior, que regula la dinámica del crecimiento. En este sentido, es importante señalar que los componentes del producto se miden en términos reales y no nominales, conforme a una medida invariable del valor que es la cantidad de trabajo incorporada en la producción de cada mercancía.

La teoría de la población es muy similar a la de Smith, salvo que Ricardo pone límite al crecimiento de la población. La oferta de trabajo se define de la siguiente forma:

(7)

$$L = f(W - w') ,$$

$$w' = \lambda(t) ,$$

donde $l \leq Q(t)$ y Q representa la tasa máxima de crecimiento de la población biológicamente posible en el período t .

De manera que, si la demanda de mano de obra crece a una tasa mayor al crecimiento de la población, los salarios se incrementan. La tasa de salario natural no es fija como sugiere Smith, en su definición del salario de subsistencia, varía en el tiempo conforme a las costumbres sociales y culturales y respecto a la productividad de la agricultura que puede hacer crecer o disminuir el costo de los bienes salario.

Ricardo retoma la teoría clásica del fondo de salarios en su explicación del crecimiento de la demanda de mano de obra. Así, ésta varía con incrementos en la existencia de capital, por lo tanto:

(8)

$$l_d = q(k)$$

En el punto de equilibrio entre oferta y demanda, si igualamos las ecuaciones (1) y (2), obtenemos una expresión que muestra las características del ajuste del mercado de trabajo:

(9)

$$L = f(W - w') = q(k)$$

De la ecuación anterior se deriva que la fuerza de trabajo crece de manera proporcional a incrementos en el capital. Si la demanda de mano de obra se eleva por encima de la oferta, los salarios crecen, de lo contrario disminuyen. Para entender el mecanismo de la distribución del ingreso en Ricardo es necesario tener presente los planteamientos enunciados en su famoso Ensayo sobre las utilidades⁵. En el texto, Ricardo supone que el valor de cambio de las mercancías sube a medida que se incrementa la dificultad para producirlas. En la agricultura las primeras tierras que se cultivan son fértiles y no arrojan renta; conforme se trabajan tierras de menor calidad, como resultado del aumento de la demanda de bienes agrícolas, surge la necesidad de un pago mayor por concepto de renta en las tierras de mejor calidad, lo que conduce a una participación menor de las utilidades. A medida que progresa la economía, la acumulación de capital impulsa el crecimiento de la población (como se observa en la ecuación (9)) y el consiguiente aumento de la demanda de productos agrícolas se satisface haciendo uso de tierras cada vez menos fértiles, lo que impulsa las utilidades a la baja en el campo y se hace extensivo a todas las ramas económicas a través del aumento del salario

⁵ David Ricardo, "Ensayo sobre las utilidades", en *Obras de Ricardo, Folletos y Artículos 1815-1823*, México, FCE, 1969.

real derivado del incremento en el precio de los bienes salario. La dificultad de producir alimentos en el campo por el uso de tierras menos fértiles se traduce en un incremento general de los salarios en la industria debido al aumento del precio de los bienes que lo componen. Las utilidades agrícolas disminuyen conforme crece la renta de la tierra y como consecuencia del aumento de los salarios en la industria las utilidades de este sector disminuyen.

Como se observa, para Ricardo los beneficios son un excedente, se obtienen después de pagar la renta y el monto de salarios. Como dice Irma Adelman, para Ricardo "el empleo de los términos utilidades y salarios se refiere a la participación relativa del beneficio y a la participación relativa de los salarios en el margen. Puesto que en el margen no se paga ninguna renta, la utilidad sólo depende de los salarios"⁶.

Para Ricardo, las utilidades varían de manera inversa al salario:

(10)

$$r = m(W) ,$$

donde r es la tasa de utilidad.

⁶ Irma Adelman, *Teoría del desarrollo económico*, México, FCE, 1964, p.68.

Las utilidades no consumidas se destinan a la inversión y determinan el ritmo de acumulación de capital. No obstante, el mismo progreso eleva la participación de los salarios y disminuye las utilidades y con ello la acumulación de capital hasta alcanzar el estado estacionario. Los mecanismos para contrarrestar la disminución de las utilidades, que se origina en el campo (progreso técnico y mejoras en los instrumentos de labranza, disminución de los salarios reales a fin de llevar al mercado un excedente mayor de producción), son insuficientes. Según Ricardo "no se trata de negar que se hayan hecho grandes progresos en la agricultura pero con todos esos progresos no hemos superado los impedimentos naturales resultantes de nuestra riqueza y prosperidad crecientes lo cual nos obliga a cultivar desventajosamente nuestras tierras pobres, si se limita o prohíbe la importación de grano"⁷. Para Ricardo, la única manera de revertir la tendencia de las utilidades, y con ello evitar que el progreso se estancara, era la importación de productos agrícolas. Consideraba que para un país con desventajas productivas en el sector agrícola resultaba más barato importar. La tendencia de la economía hacia un estado estacionario aparece como un obstáculo que puede remediarse si se toman las medidas adecuadas, es decir, con la apertura económica del sector agrícola.

⁷ David Ricardo, "Ensayo sobre las utilidades", *op.cit.*, p. 20.

La historia ha demostrado que las innovaciones tecnológicas han revertido la tendencia observada por Ricardo. No obstante, estos elementos no invalidan la importancia de la teoría de la distribución ricardiana como explicación de la dinámica del crecimiento. A pesar de las insuficiencias, la teoría del beneficio visto como un excedente es novedosa y será la base de desarrollos posteriores importantes en el terreno de la distribución del producto. Además, recordemos que Ricardo utiliza la teoría de los rendimientos decrecientes como argumento para demostrar y debatir políticamente, su convicción en torno a los beneficios que podía generar la importación de granos y por tanto la apertura del comercio exterior en Inglaterra alrededor de 1815.

Carlos Marx

El planteamiento marxista es una respuesta filosófica y metodológica. Es continuidad y crítica a Hegel y una propuesta revolucionaria en el siglo XIX. Dentro del pensamiento moderno de la ilustración, que sustituye las creencias religiosas por la razón, el marxismo fue un intento por interpretar la realidad por medio de un método científico que permitiera liberar a los hombres.

Para Marx, el trabajo distingue al hombre de los demás seres vivos por la capacidad que le brinda de transformar la naturaleza. Lo distingue también como ente social: las formas de producción implican, más aún, determinan las relaciones entre los individuos. Por ello, la evolución del hombre en la

sociedad, su historia, se explica por el movimiento de las fuerzas productivas y sus relaciones de producción que determinan las diferentes etapas o modos de producción. De ahí que la distribución del ingreso en Marx deba analizarse, nos dice Maurice Dobb, como "un producto históricamente relativo respecto de un conjunto dado de condiciones históricas o institucionales"⁸. Así, los salarios y las ganancias son reflejo de relaciones de producción propias del sistema capitalista.

Con el avance de las fuerzas productivas, el desarrollo del comercio y la ampliación de los talleres artesanales, las relaciones feudales de producción entran en contradicción con el desarrollo económico. Así, la burguesía toma las armas y se apropia del poder; empieza el capitalismo. La característica fundamental de este nuevo régimen es la aparición de obreros contratados por capitalistas a cambio de un salario. Marx consideraba que el asalariado se hallaba en una condición menos digna que la del siervo porque dejaba de ser dueño del producto de su trabajo, pero más avanzada (al hacerse más evidente el antagonismo entre trabajadores y capitalistas) por permitirle tomar conciencia y actuar. Marx hace un análisis cuidadoso del sistema capitalista que le permite llegar a conclusiones importantes en torno a su posible evolución. Retoma el análisis ricardiano de la división del producto en

⁸ Maurice Dobb, *Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith*, México, Siglo XXI, 1988, p.270.

términos de la teoría del excedente para darle un giro en la interpretación y conceptualización.

En el esquema marxista, el valor de la mercancía es la suma del capital constante (instrumentos necesarios para la producción, desde maquinaria y equipo hasta materias primas), capital variable (fuerza de trabajo) y plusvalía:
(11)

$$M = c + v + p \quad ,$$

donde M es el valor del producto social, c el capital constante, v el capital variable y p la plusvalía.

El capital desembolsado o valor de reposición lo constituyen (c) y (v), en tanto la plusvalía es el remanente del valor de la mercancía sobre el capital invertido ($c + v$). El costo capitalista de la mercancía que se mide por la inversión en capital, lo que en Marx se traduce en inversión de trabajo, repone el capital variable y el capital constante utilizados pero no se destina a pagar el valor del producto creado en el proceso de producción. Marx explica: "este valor capital desembolsado no entra en modo alguno en la formación de valor nuevo. Dentro del desembolso de capital, la fuerza de trabajo cuenta como valor, pero dentro del proceso de producción funciona

como creadora de valor"⁹. En este contexto, la plusvalía no es un monto que se añade al valor de la mercancía, forma parte de este valor y corresponde a la cantidad que se apropia el capitalista, producto del trabajo obrero, única fuente creadora de valor. Con ello, Marx deja claro que la formación de la plusvalía y la distribución del producto se dan dentro del ámbito productivo, es decir, en el proceso de creación de valor. La cuota de plusvalía se define entonces de la siguiente manera:

(12)

$$p' = \frac{p}{v} ,$$

donde: p' es la cuota de plusvalía.

Cuando el valor de la mercancía se mide en precio, el producto se divide en salario y ganancia. Desde este punto de vista, la ganancia aparece como un monto adicional al precio de costo, constituido por el pago a la fuerza de trabajo (salario) y el capital constante. No obstante, para Marx, en la formación del precio no es posible identificar el origen de la plusvalía: "la ganancia es una forma transfigurada de la plusvalía, forma en la que se desdibujan y se borran su origen y el secreto de su existencia. En realidad, la ganancia no es sino una forma bajo la que se manifiesta la plusvalía, la cual

⁹ Carlos Marx, *El Capital, Tomo III*, México, FCE, 1964, p.68.

sólo puede ponerse al desnudo mediante el análisis, despojándola del ropaje de aquella"¹⁰.

En este sentido, la cuota de ganancia es la plusvalía medida con respecto no sólo al capital variable sino al capital total:

(13)

$$g' = \frac{P}{C} ,$$

donde g' es la cuota de ganancia y C el capital total ($c + v$).

La extracción de plusvalía materializada en ganancia y el proceso de explotación, son características únicas del capitalismo, régimen en el cual empresario aparece como dueño de los medios de producción y emplea mano de obra asalariada. Para Marx, la distribución del ingreso depende de las condiciones y relaciones sociales de producción históricamente determinadas.

La ecuación (13) indica que la ganancia es la plusvalía con respecto al capital total, es decir, mide la porción del capital variable de la que se apropia el capitalista con respecto al capital total. Si la ecuación (12) se escribe como sigue:

¹⁰ Carlos Marx, *El Capital*, op. cit., p.63.

(12.1)

$$p = p' \cdot v$$

Reemplazando (12.1) en (13) obtenemos la cuota de ganancia g' :

(14)

$$g' = \frac{p'}{c + v}$$

$$g' = \frac{p}{1 + e}$$

donde e es la composición orgánica de capital.

El proceso de acumulación capitalista se acompaña de grados crecientes de competencia que obligan a la concentración de capitales. El consiguiente desarrollo de las fuerzas productivas se traduce en mejora de técnicas y mayor uso de capital constante respecto al capital variable. Como resultado de este proceso, la cuota de ganancia tenderá a disminuir porque descende (v) con respecto a (c), como puede observarse en la ecuación (14). Lo anterior explica la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, dentro del esquema marxista, que supone una disminución no absoluta, sino relativa de la misma. Como explica Marx, al incorporar maquinaria que requiere menos

trabajadores para su uso, la plusvalía o la ganancia puede ser mayor en términos absolutos en virtud del mayor producto obtenido y no en términos relativos por la disminución de (v) con respecto a (c) ; es decir, la masa de plusvalía puede aumentar y la cuota de ganancia, calculada como la proporción de capital variable respecto al capital total (ecuación 14), disminuir.

Para contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, Marx prevé distintos mecanismos: aumentar el grado de explotación del trabajo mediante la prolongación de la jornada de trabajo o intensificando el trabajo; reducción del salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo; abaratamiento de los elementos del capital constante, entre otros. El segundo mecanismo, "la causa más importante que contribuye a contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia" según Marx, muestra una posible modificación de la distribución del ingreso como resultado del proceso de crecimiento: la acumulación de capital puede superar la disminución de la ganancia bajando el salario. Con ello Marx advierte sobre la constante depauperización de las masas trabajadoras en el régimen capitalista de producción. Suponía que con el progreso del capitalismo en el tiempo, la distribución tendería a concentrarse en detrimento de los trabajadores haciéndose impostergable su necesidad de emancipación, la historia dictaría el cambio social.

El esquema marxista presenta dos problemas centrales. En primer lugar, la explicación de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia es insuficiente. Si se calcula la ganancia tal como se expresa en la ecuación (14), sin duda el razonamiento de Marx es cierto. Supone que la plusvalía y la ganancia se extraen únicamente del capital variable porque la fuerza de trabajo es la única creadora de valor. No parece lógico sin embargo pensar que en una empresa que utiliza exclusivamente máquinas-robots el capitalista no extrae ninguna ganancia, significaría que la cuota de ganancia es casi nula, aunque no lo fuera la masa de ganancia. Suponer que la ganancia se extrae solamente del capital variable resulta insuficiente, sería suponer, insistimos, que en una empresa que se robotiza la ganancia tiende a decrecer.

Dentro del planteamiento de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, además de describir el proceso de explotación y el funcionamiento del sistema capitalista, Marx tenía en mente una preocupación que no desglosó lo suficiente. En algunos párrafos de El Capital explica que para obtener la misma masa de ganancia con menor cantidad de trabajadores tiene que aumentar el capital total producido para que una cuota menor de ganancia perciba la misma proporción del producto: "a medida que se desarrolla la fuerza productiva social del trabajo, se necesita una masa cada vez mayor de capital total para poner en movimiento la misma cantidad de fuerza de trabajo

y absorber la misma masa de trabajo sobrante"¹¹. Lo anterior supone que deben incrementarse el número de máquinas para emplear la misma cantidad de obreros que en el proceso anterior a fin de obtener una cuota de ganancia igual. Aunque no aparece de manera explícita en el texto, podemos suponer que en el fondo Marx creía que el reemplazo de hombres por máquinas no iba a generar el mismo producto que en procesos anteriores, posiblemente pensara que el costo del capital constante se incrementaría en una proporción mayor al producto obtenido, lo que indicaría una tendencia decreciente de la relación producto/capital.

Según Marx, "puede ocurrir que al bajar el precio de cada mercancía por efecto del aumento de la capacidad productiva y al aumentar el número de estas mercancías más baratas, la cuota de ganancia permanezca invariable, por ejemplo cuando el aumento de la capacidad productiva se manifieste por igual y al mismo tiempo sobre todas las partes integrantes de las mercancías, de tal modo que el precio total disminuya en la misma proporción en que aumente la capacidad productiva del trabajo, mientras que, por otra parte, la proporción mutua entre las diversas partes integrantes del precio sigue siendo la misma. La cuota de ganancia podría incluso aumentar si al aumento de la cuota de plusvalía se uniese una considerable reducción del valor de los

¹¹ Carlos Marx, *El Capital*, *ibid.*, p.223.

elementos del capital constante"¹². Dos elementos contribuirían entonces a la tendencia decreciente de la tasa ganancia: el incremento del costo del capital constante y una disminución de la capacidad productiva del trabajo. Para Marx, tal fenómeno tendría solución mediante el incremento de la tasa de plusvalía, lo que implicaría una disminución en los niveles de vida de la población trabajadora. Con este planteamiento puede suponerse que Marx subestimó la productividad y la tecnología que en nuestro siglo fue revolución. Además, insistió en una tendencia a la baja de los salarios que no se dio, por el contrario, las condiciones de trabajo y la distribución del ingreso tuvieron mejoras importantes a lo largo de nuestro siglo.

Para ilustrar el funcionamiento económico y el papel de la plusvalía en la acumulación de capital, Marx desarrolla dos modelos de reproducción (reproducción simple y reproducción ampliada) en donde supone la existencia de dos sectores en la economía: un sector I de bienes de producción y un sector II de bienes de consumo. Para cada uno de estos sectores el valor de las mercancías se determinan por la suma de capital constante, capital variable más plusvalía. En el modelo de reproducción simple, se parte de la premisa de que la plusvalía se consume totalmente y que un capital social de determinado valor produce la misma masa de mercancías en el año actual que en el año anterior. Con estos supuestos, el equilibrio que se establece es que

¹² Carlos Marx, *El Capital*, *ibid.*, p.230.

el valor de los medios de consumo producidos anualmente es igual al capital variable más la plusvalía de cada uno de los sectores. Asimismo, el valor de los medios de producción producidos anualmente es igual al capital constante de los dos sectores.

En la reproducción en escala ampliada una parte de la plusvalía se consume y la otra se invierte dividiéndose en capital variable y capital constante. Bajo este esquema Marx explica que la economía puede encontrarse en desequilibrio entre la producción del sector I y la producción del sector II. Cuando parte de la plusvalía de uno de los sectores no se invierte en el proceso productivo y se atesora, se pierde el equilibrio que de manera automática se daba en el modelo de reproducción simple. Afirma Marx: "el dinero se retira de la circulación y se va atesorando mediante la venta de las mercancías no seguida de compra. Por lo tanto, si esta operación se concibiese como realizada de un modo general, no se ve dónde habrían de salir los compradores, puesto que en el transcurso de este proceso - que no hay que concebir como general, ya que todo capital individual puede perfectamente hallarse en trance de acumulación - todo el mundo querrá vender para atesorar y nadie querrá comprar"¹³.

¹³ Carlos Marx, *El Capital*, *ibid*, p. 436.

Los modelos de reproducción simple y ampliada permiten explicar el papel de la distribución del ingreso en la acumulación de capital. La plusvalía, que es el monto susceptible de ser invertido para la generación de nuevos productos, se determina conforme a la distribución entre asalariados y capitalistas. Esta estructura de la distribución del ingreso depende de condiciones sociales y del proceso de acumulación de capital. Marx demuestra que los mecanismos que pueden contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa de ganancia en el proceso capitalista, tienden a incrementar la tasa de explotación lo que genera una disminución en los niveles de vida de la población acentuándose las contradicciones del sistema.

La aportación teórica del modelo marxista en el pensamiento económico es indudable. Se trata de un análisis dinámico del sistema capitalista, de su funcionamiento a partir de su reproducción y sus posibles consecuencias en el tiempo; un análisis de la función de cada grupo que participa en la generación del producto y su influencia en función de su posición social.

1.1.2 El pensamiento neoclásico

La revolución jevoniana

A la muerte de Ricardo se elaboran una serie de críticas que fueron retomadas por los economistas de la llamada revolución jevoniana y dieron origen a una

nueva forma de concebir y analizar el sistema económico. La estructura de pensamiento difiere de la escuela clásica en lo que constituyó la principal crítica a la teoría del valor de Ricardo. Samuel Bailey, en 1825, condenaba como un sin sentido el intento de establecer una medida invariable del valor. Más tarde, las polémicas de Walras y Jevons se centrarían en la imposibilidad de resolver una sola ecuación con dos incógnitas cuando supone que el precio está determinado por salarios más beneficios, mientras al mismo tiempo el beneficio aparece como excedente sobre los salarios. En un intento por resolver el problema planteado por Smith acerca del valor y el valor de uso, la noción clásica del valor se reemplaza por un concepto subjetivo de utilidad. Así el individuo, como consumidor, es quien determina, en última instancia, el precio de cada mercancía por la utilidad que le brinda. Esta diferencia sustancial con el pensamiento clásico es el centro de la doctrina neoclásica de la cual se derivan postulados importantes.

En oposición total a Ricardo, la demanda y la satisfacción de deseos por parte de los consumidores pasa a ser el determinante principal de la producción de mercancías. La distribución del producto no puede darse en el ámbito productivo porque la formación de precios se realiza en el mercado. Como afirma Maurice Dobb, "es un hecho conocido que esto resultó intelectualmente posible en razón del descubrimiento de la noción de los incrementos marginales, con lo cual se superaron los obstáculos que otros, deseosos de afirmar la importancia de la teoría del valor de uso de Smith,

habían encontrado cuando trataban de relacionar el valor de uso y el valor de cambio"¹⁴.

La teoría de la distribución neoclásica parte de la interpretación marginalista ricardiana de la renta diferencial haciéndolo extensivo a todos los factores que intervienen en la producción. Cada factor tiene una remuneración que en competencia perfecta corresponde a su producto marginal. Esto es posible si la oferta total de factores está dada independientemente de su precio y existe perfecta sustituibilidad, de manera que el producto se distribuye conforme a la tasa marginal de sustitución entre los factores. En este nuevo concepto de factor de la producción está ausente toda explicación o determinación social en los fenómenos económicos, presente en el pensamiento clásico de la distribución del ingreso que dividía el producto entre grupos sociales: trabajadores, dueños del capital y dueños de la tierra en su caso. Para los neoclásicos, la economía es tratada como un sistema aislado, "puro", ausente de consideraciones ideológicas y sociales que obstaculizan el acercamiento a la realidad.

La teoría de la productividad ha sido muy criticada. Joan Robinson advertía sobre las dificultades de medir el capital como cantidad homogénea por la

¹⁴ Maurice Dobb, *Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith, op. cit.*, p.187.

diversidad de los elementos que lo componen¹⁵. Si el capital no es reducible a una cantidad singular es imposible medir su variación en una unidad adicional sobre el producto. Por otro lado, como dice Garegnani, "se plantea el peligro del razonamiento circular: el valor de un bien de capital, como el de cualquier otro producto, cambia precisamente con las tasas de salario e interés que deben explicarse mediante cantidades de capital"¹⁶. Además, hay que señalar que dentro de este esquema donde cada factor se remunera por su productividad marginal y hay perfecta sustituibilidad, el problema de la desigualdad en la distribución del ingreso no puede existir.

El óptimo de Pareto

A partir del esquema anterior y con el uso de técnicas matemáticas sofisticadas, se desarrolla la optimización que dentro de la teoría neoclásica del bienestar permitía explicar la asignación de los recursos. El óptimo de Pareto supone que una asignación es óptima si no hay forma de reorganizar la producción y la distribución de manera que se incremente la utilidad de uno o

¹⁵ Joan Robinson, "La teoría del capital al día" en *Crítica de la economía*, selección de E.K. Hunt y J.G. Schwartz, México, Lecturas del Fondo de Cultura Económica n°21, 1977.

¹⁶ Piero Garegnani, "El capital heterogeneo, la función de producción y la teoría de la distribución", en *Crítica de la teoría económica*, op. cit., p.233.

más individuos sin reducir la utilidad de los restantes¹⁷. Al maximizar la función de utilidad neoclásica se obtiene que el óptimo se alcanza cuando las relaciones de sustitución de los consumidores son iguales¹⁸.

La argumentación de Pareto presenta algunos problemas. Por el lado del consumo, parte del concepto subjetivo de utilidad en donde los individuos aparecen como entes iguales que actúan racionalmente para optimizar su utilidad. Los gustos, costumbres y reacciones de los individuos son previsibles en tanto consumidores y son los mismos para todos. Los supuestos del modelo de Pareto resultan entonces muy restringidos para el análisis de una sociedad. Además, el esquema no tiene elementos suficientes para explicar las diferencias y causas de la desigual distribución del ingreso.

El modelo de Meade

El modelo neoclásico de J. E. Meade es interesante debido a que introduce de manera explícita la distribución del ingreso en un modelo de crecimiento.

En el modelo, la función de producción se define como sigue:

¹⁷ J. M. Henderson y R. E. Quandt, *Teoría microeconómica*, España-Barcelona, Ariel, 1972, p.296.

¹⁸ La explicación se vuelve más sencilla cuando se ilustra a partir de una caja de Edgeworth, (ver J. M. Henderson y R. E. Quandt, *Teoría microeconómica*, op. cit, pp. 298-299.

(15)

$$Y = f(K, L, N, t) ,$$

donde Y es el producto nacional, K el capital, L el trabajo, N la tierra y t el tiempo.

El producto crece con incrementos de capital, de mano de obra y/o con mejoras de la tecnología en el tiempo, cuando la dotación de tierra se supone fija. De un aumento en el empleo, el incremento en el producto será igual a ese incremento por la productividad marginal del trabajo; si aumenta el capital el crecimiento del producto se iguala al producto de ese incremento por la productividad marginal del capital:

(16)

$$\frac{dY}{Y} = \frac{VK}{Y} \frac{dK}{K} + \frac{WL}{Y} \frac{dL}{L} + \frac{dY}{Y} ,$$

donde $\frac{dY}{Y}$ es la tasa de crecimiento del producto, V la productividad marginal del capital, $\frac{dK}{K}$ la tasa de crecimiento del acervo de capital, W la

productividad marginal de la mano de obra, $\frac{dL}{L}$ la tasa de crecimiento de la mano de obra, $\frac{dY}{Y}$ el incremento del producto debido al progreso técnico.

Desde el punto de vista distributivo, suponiendo competencia perfecta y siguiendo los preceptos neoclásicos, los salarios se igualan a la productividad marginal del trabajo y las utilidades se pagan conforme a la productividad marginal del capital. Es decir, $\frac{VK}{Y}$ es también la participación de las utilidades en el producto y $\frac{WL}{Y}$ corresponde a la participación de los salarios en el producto. Simplificando la ecuación (16):

(16.1)

$$Y = Uk + Ql + r$$

donde $U = V \frac{K}{Y}$, $k = \frac{dK}{K}$, $Q = \frac{WL}{Y}$, $l = \frac{dL}{L}$ y $r = \frac{dY'}{Y}$.

La ecuación (16) indica que la tasa de crecimiento del producto real depende de la proporción que del ingreso absorben las utilidades (U), de la proporción de salarios (Q), de la tasa de acumulación k , de la tasa de crecimiento de la población l y de la tasa de progreso técnico (r).

El ingreso real per cápita es la diferencia entre la tasa de crecimiento del producto total y la tasa de crecimiento de la población trabajadora:

(17)

$$Y - 1 = UK - (1 - Q)1 + r$$

Para incrementar el ingreso real per capita es necesario elevar el progreso técnico y/o la acumulación de capital. Según Meade, desde el punto de vista distributivo, como resultado de este proceso las proporciones entre los factores y su remuneración pueden alterarse: "supongamos que una proporción mayor de las rentas y los beneficios en relación con los salarios sea ahorrado; entonces, todo aquello que provoque un cambio del ingreso en los salarios o las rentas provocará un aumento en la proporción del ingreso ahorrado, y de ahí un aumento en la tasa de acumulación de capital y un incremento en la tasa del producto nacional"¹⁹. Si el crecimiento proviene de un aumento del ahorro cuando la tasa de beneficios se incrementa con respecto a los salarios o si la naturaleza del progreso técnico y la sustituibilidad entre factores de la producción sea tal que provoque un cambio en el ingreso hacia aquellos sectores que tienden a ahorrar al máximo, la distribución del ingreso se verá alterada.

¹⁹ J. Meade, *Una teoría neoclásica del crecimiento económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1976, p.39.

No obstante lo anterior, de la fórmula (17) se desprende que a pesar de las posibles modificaciones de la distribución del ingreso en favor del capital en un proceso de crecimiento, si la proporción de los salarios (Q) es muy baja, $[(1-Q)/L]$ se eleva haciendo disminuir la tasa de crecimiento del ingreso real per cápita. Para Meade la estructura de la distribución es determinante del crecimiento económico. Aunque su concepción sobre la remuneración de los factores conforme a su productividad marginal se circunscribe a la interpretación neoclásica convencional, el modelo aporta elementos interesantes a las teorías del crecimiento, intenta explicar la dinámica de crecimiento de una economía donde la distribución del ingreso adopta un papel crucial.

1.1.3 El pensamiento keynesiano

Después de años de supremacía del pensamiento neoclásico, la teoría keynesiana además de novedosa, rompe con los principios de las teorías del equilibrio general. El principio de la demanda efectiva rige la teoría keynesiana de la ocupación y constituye la crítica esencial del esquema neoclásico. Para Keynes, el monto del empleo depende de la proporción del producto que los empresarios esperan recibir, es decir, cierto nivel de empleo genera un nivel determinado de ganancias. En este contexto, si la demanda,

definida como el importe del producto que los empresarios esperan (D) recibir con ese nivel de empleo, supera la oferta global de la producción, habrá un estímulo para que los empresarios incrementen el nivel de empleo hasta que se igualen oferta y demanda. La intersección entre oferta y demanda es el punto en el cual el empresario maximiza su ganancia y se denomina demanda efectiva, principio que se opone totalmente a la concepción neoclásica de la ocupación.

Como dice Keynes: "...la doctrina clásica, que se acostumbraba expresar categóricamente con el enunciado "la oferta crea su propia demanda" -ley de Say- y el cual sigue siendo el sostén de toda la ortodoxia, implica un supuesto especial respecto a la relación entre estas dos funciones; porque "la oferta crea su propia demanda" debe querer decir que $f(N)$ - oferta global a un nivel de empleo N - y $Q(N)$ - función de demanda global - son iguales para todos los valores de N , es decir, para cualquier volumen de producción y ocupación...La teoría clásica supone, en otras palabras, que el precio de la demanda global (o producto de las ventas) siempre se ajusta a sí mismo al precio de la oferta global, en tal forma que cualquiera que sea el valor de N , el producto de la demanda (D) adquiere un valor igual al precio de la oferta global que corresponde a N . De este modo, el principio de Say según el cual el precio de la demanda global de la producción en conjunto es igual al precio de la oferta global para cualquier volumen de producción equivale a decir que

no existe obstáculo para la ocupación plena.²⁰ Es decir, la teoría neoclásica no explica el desempleo porque supone que éste no puede darse.

Para Keynes, cuando aumenta el ingreso de la comunidad, el consumo total crece pero en menor medida, de manera que cierto nivel de ingresos pueden generar un nivel de producción que no corresponda a la demanda existente, es decir, para alcanzar el equilibrio deberían coincidir el monto de inversión corriente y el volumen de demanda existente, situación que difícilmente se daría de manera automática en la economía. El volumen de ocupación y el nivel de producto dependen de dos elementos: la propensión a consumir que determina el nivel de demanda y el volumen de inversión.

Si no aumenta la propensión a consumir, la ocupación no puede aumentar porque el producto excedería el nivel de demanda, al menos que aumente el nivel de inversión. Si bien Keynes no desarrolla de manera explícita una teoría de la distribución porque su preocupación principal, como vimos, era encontrar la forma de alcanzar un crecimiento con pleno empleo, su teoría de la ocupación arroja algunos indicios al respecto. Para Keynes el nivel de ocupación completa sólo es compatible con cierta propensión marginal a consumir y a ahorrar; el ahorro, en este caso, se convierte en inversión

²⁰ J.M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, FCE, 1992, p.34.

dependiendo de los incentivos a invertir que se determinan por la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés.

De alguna manera, Keynes suponía una cierta división del producto necesaria para que una economía creciera con un elevado nivel de empleo, en el sentido de que el consumo es un elemento fundamental para que una economía crezca y ocupe la mayor parte de su población. El propio autor afirma que "una comunidad pobre estará propensa a consumir la mayor parte de su producción, de manera que una inversión modesta será suficiente para lograr la ocupación completa; en tanto que una comunidad rica tendrá que descubrir oportunidades de inversión mucho más amplias para que la propensión a ahorrar de sus miembros más opulentos sea compatible con la ocupación de los más pobres"²¹. En este sentido, el principio del multiplicador keynesiano es un acercamiento a una teoría de la distribución. Como dice Kaldor, "...podría aplicarse a una determinación de la relación entre precios y salarios si el nivel de producto y del empleo se toma como dado, o a la determinación del nivel de empleo si la distribución (es decir, la relación entre precios y salarios) se toma como dada. El análisis del multiplicador no se desarrolló

²¹ J.M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, op. cit., p.38.

como una teoría de la distribución porque fue concebido para los fines de una teoría del empleo²².

Para Keynes, el multiplicador de la inversión se define de la siguiente manera²³:

(18)

$$\Delta = \frac{1}{1-c} \Delta I$$

donde Y es el nivel de producto, c la propensión marginal a consumir, I la inversión.

La ecuación indica que ante aumentos en la inversión, el producto se incrementa en $\left(\frac{1}{1-c}\right)$ que es el multiplicador de la inversión. Si aumenta la propensión marginal a consumir, el multiplicador crece, elevando el efecto de la inversión sobre el producto. De manera explícita no hallamos explicación alguna sobre la distribución del ingreso. Sin embargo, podrían derivarse algunas conclusiones de la ecuación (18) y de la teoría keynesiana en general. Cuanto mayor sea la propensión al consumo podemos suponer una mayor

²² Nicholas Kaldor, "Un modelo de distribución" en Amartya Sen, *Economía del crecimiento*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989, pp. 77-78

²³ J.M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, op. cit., p.107.

parte del ingreso destinada a los salarios dado que el consumo corresponde básicamente a los trabajadores. Así, los beneficios crecen cuando aumenta la propensión a la inversión y los salarios disminuyen, explicación que arroja luz sobre la concepción keynesiana de la distribución.

Después de varias décadas de políticas keynesianas, el Estado benefactor entró en crisis. Para resolver el problema del desempleo y alcanzar niveles elevados de empleo, en un contexto de guerra fría, en donde la fortaleza de los países se traducía en supremacía mundial, los gobiernos tanto capitalistas como socialistas aplicaron medidas que fomentaban el consumo y el gasto público. Del crecimiento económico y el bienestar de la población dependía la legitimidad y fuerza de cada país. Los principios keynesianos fueron el pretexto para la utilización del gasto público en armamento, no sólo dentro del gobierno fascista de Hitler, también de Truman y de Stalin. Dicha aplicación de la teoría keynesiana no sólo se debe a un malentendido de sus principios fundamentales, sino a insuficiencias teóricas. Keynes se preocupó por los niveles de desocupación de una economía pero se olvidó para que debía de servirle el empleo.

A mediados de los años setenta las economías sufrían de elevados déficits presupuestales y de niveles de inflación que empezaban a preocupar. Como explica Joan Robinson: "Todo el problema nace de una simple omisión, cuando pasó a ser ortodoxo, Keynes se olvidó cambiar de problemática y

discutir para que debía servir el empleo. El problema estaba relacionado con la asignación de los recursos entre productos, pero también va ligado a la distribución de los productos entre la gente²⁴. En efecto, como explica Robinson, Keynes aseguraba el crecimiento económico con altos niveles de empleo pero no resolvía el de un reparto del ingreso que permitiera obtener un crecimiento sostenido de largo plazo.

1.1.4 El pensamiento poskeynesiano

Las críticas de la escuela poskeynesiana a sus antecesores derivan en la necesidad de poner al centro del debate temas como el crecimiento y desarrollo económicos y su relación con la distribución del ingreso e intentar llenar el vacío dejado por la teoría keynesiana sin por ello romper de raíz.

Michal Kalecki

Si bien Kalecki realizaba sus estudios sobre la dinámica económica al mismo tiempo que Keynes y por tanto no puede ser ubicado como un poskeynesiano, comparte puntos de vista fundamentales con esta escuela sobre el papel de la

²⁴ Joan Robinson, "La segunda crisis de la teoría económica", en *Contribuciones a la teoría económica moderna*, México, Siglo XXI, 1979, p.35.

distribución del ingreso en el crecimiento económico. La crítica al supuesto neoclásico de competencia perfecta constituye el fundamento esencial de la teoría kaleckiana de la distribución. Como una integración de teorías micro y macro, su análisis parte de la formación de precios a fin de explicar la dinámica de crecimiento en la economía y la distribución de un país. Formalmente, el precio se expresa como:

(19)

$$p = mu + np^*$$

donde p es el precio en una empresa, u el costo unitario y p^* el precio ponderado de todas las empresas.

Tenemos que $\left(\frac{m}{1-n}\right)$ es el grado de monopolio y si (n) aumenta con respecto a (m) , el cociente crece y aumenta el nivel de monopolio.

Resumiendo, el grado de monopolio se expresa como un sobreprecio por encima de los costos directos (materias primas y salarios), es decir, un precio que cubre los costos fijos y logra beneficios en relación a los costos directos²⁵. El sobreprecio se explica por la concentración industrial, el

²⁵ George Fewel, *Michal Kalecki: Contribuciones a la teoría de la política económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989, p.119

desarrollo de la promoción de ventas por medio de la publicidad y la fuerza o debilidad de los sindicatos.

En el modelo de Kalecki, la participación relativa del trabajo en el ingreso nacional depende del grado de monopolio y de la relación entre los costos salariales unitarios y los precios de las materias primas. Las ganancias son el fruto de inversiones pasadas que dependen de decisiones de inversión y consumo de los empresarios a partir de ciertas expectativas.

En términos generales, para Kalecki la formación de precios y la dinámica del crecimiento determinan la forma en la que se distribuye el ingreso en una economía.

Nicholas Kaldor

Kaldor es uno de los autores poskeynesianos que más enfatiza en el problema de la distribución. En su modelo de crecimiento aparecen de manera explícita el nivel de salarios y beneficios que generan la producción. Partir de Keynes le permite introducir una serie de condiciones para un crecimiento con pleno empleo. Lo interesante deriva en que una de las condiciones es la distribución del ingreso, en términos de un nivel límite de beneficios y salarios.

Kaldor parte de las siguientes identidades macroeconómicas para definir el modelo:

(20)

$$Y = W + P \quad ,$$

(21)

$$I = S \quad ,$$

(22)

$$S = S_w + S_p \quad ,$$

donde Y es el nivel de producto, W los salarios, P los beneficios, I la inversión, S el ahorro, S_w el ahorro agregado de los salarios y S_p el ahorro agregado de los beneficios.

Si tomamos como dada la inversión y se suponen funciones de ahorro simplemente proporcionales $S_w = s_w W$ y $S_p = s_p P$ se obtiene que:

(23)

$$I = s_p P + s_w W = s_p P + s_w (Y - P) = (s_p - s_w) P + s_w Y \quad .$$

Por lo tanto tenemos que :

(24)

$$\frac{I}{Y} = (s_p - s_w) \frac{P}{Y} + s_w ,$$

y

(25)

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{(s_p - s_w) Y} - \frac{s_w}{s_p - s_w} .$$

La ecuación (24) es la ecuación de distribución de Kaldor. Considerando que la parte de los salarios que se ahorra es muy pequeña, la proporción de los beneficios en el producto depende directamente de la razón inversión-producto $(\frac{I}{Y})$ y $(\frac{1}{s_p - s_w})$ es el coeficiente de sensibilidad de la distribución del ingreso. Si el coeficiente es mayor que uno, con pocos incrementos de los beneficios se están logrando altos niveles de inversión. Si el coeficiente es menor que uno, incrementos en los beneficios suponen aumentos menores en la inversión.

Siguiendo el modelo de Harrod, los determinantes de la razón inversión-producto $(\frac{I}{Y})$ se definen en términos de la tasa de crecimiento de la capacidad productiva G y la relación capital-producto v :

(26)

$$\frac{I}{Y} = G_v$$

Cuando existe pleno empleo, G debe igualarse a la suma de la tasa de progreso técnico y la tasa de crecimiento de la población trabajadora, que corresponde a la tasa natural de crecimiento.

En la segunda ecuación de Harrod:

(27)

$$\frac{I}{Y} = s$$

Sustituyendo en la ecuación 23 obtenemos que :

(28)

$$\frac{I}{Y} = \frac{(s_p - s_w)}{Y} + s_w$$

Así, la tasa garantizada se ajusta a la tasa natural con cambios en la relación $(\frac{P}{Y})$.

La esencia del modelo reside en que los movimientos cíclicos se derivan de diferencias entre la tasa de crecimiento deseada por los empresarios que

determina la tasa de crecimiento de la capacidad productiva G , y la tasa natural de crecimiento. Para que el modelo sea viable Kaldor advierte que deben cumplirse las siguientes cuatro condiciones:

1. El salario no puede disminuir por debajo del mínimo de subsistencia (w), por lo que $(\frac{P}{Y})$ sólo crece hasta que se paga un nivel mínimo de salarios. Si (l) representa la fuerza de trabajo, la restricción se define de la siguiente manera:

(29)

$$\frac{P}{Y} < \frac{(Y - wl)P}{Y}$$

2. El beneficio no puede ser menor a la tasa de beneficio necesaria para inducir a los capitalistas a la inversión, es decir, debe de ser mayor o igual a la tasa de premio al riesgo de la inversión (r):

(30)

$$\frac{P}{vY} > r$$

3. Además, la tasa de beneficio debe ser mayor a la tasa de grado de monopolio (m):

(31)

$$\frac{P}{Y} > m$$

4. La relación capital-producto (v) no debería de ser influida por la tasa de beneficio, de lo contrario la tasa de inversión dependería de la tasa de beneficio. Puede suceder que se elijan técnicas ahorradoras de mano de obra y que elevan al máximo la tasa de beneficios. De tal forma la relación ($\frac{P}{Y}$) estaría determinada por v y sería necesario que (v) y ($\frac{P}{Y}$) fueran independientes. La restricción supone entonces que v se mantenga constante:

(32)

$$v > \bar{v}$$

Luigi L. Passinetti

Interesante es la visión de Passinetti sobre la importancia de las teorías macroeconómicas de Cambridge. Afirma el autor: "lo interesante de esta relación es que - mediante los conceptos keynesianos de determinación del ingreso por la demanda efectiva, y de la inversión como variable independiente del consumo y el ahorro - proporciona un contenido claro y

moderno a la vieja y arraigada idea de la economía clásica de que existe cierto nexo entre la distribución del ingreso y la acumulación de capital"²⁶.

Para Passinetti existen dos conceptos distintos de distribución del ingreso: distribución entre ganancias y salarios y distribución entre capitalistas y obreros.

Passinetti considera que dado que el stock de capital pertenece a los individuos que en el pasado ahorraron (ya sea capitalistas u obreros). En este sentido, cuando los obreros ahorran y reciben una tasa de interés, poseen una parte de ese stock de capital (directamente o a través de préstamos a los capitalistas, por lo que también participan en los beneficios. Así, los beneficios se dividen entre los beneficios que perciben los capitalistas y aquellos percibidos por lo obreros.

(33)

$$P = P_c + P_w .$$

donde P_c son los beneficios percibidos por los capitalistas y P_w los beneficios percibidos por los obreros.

²⁶ Luigi L. Passinetti, "Beneficio y Crecimiento" en Amartya Sen, *Economía del Crecimiento*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989, p.119.

Passinetti demuestra que la propensión a ahorrar de los asalariados no influye en la determinación de la tasa de ganancia, ni en la distribución del ingreso entre beneficios y salarios. El proceso de producción y acumulación de capital está determinado por las decisiones respecto al ahorro de un sólo grupo de la sociedad, que sí tiene influencia en la determinación de la tasa de ganancia: los capitalistas. El ahorro de los capitalistas proviene por completo de las ganancias, mientras que el ahorro de los salarios depende de la proporción del ingreso que reciben y la tasa de ganancia para este grupo es indeterminada.

En el largo plazo los beneficios resultarán distribuidos en proporción a la cuantía de ahorro, por lo que es posible considerar que la tasa de ganancia que cada categoría percibe respecto de los ahorros que ella realiza será siempre la misma:

(34)

$$\frac{P_w}{S_w} = \frac{P_c}{S_c}$$

Simplificando obtenemos que:

(35)

$$s_w W = [(1 - s_w) - (1 - sc)] P_w$$

La ecuación anterior muestra que para cada sw dado existen infinitas proporciones entre ganancias y ahorro que pueden emplearse en la ecuación (35) y al mismo tiempo hacer $(\frac{P^*}{s^*(W + P^*)})$ igual a $(\frac{P^*}{S^*})$, lo que demuestra que la tasa de ganancia es indeterminada y que los asalariados recibirán, en el largo plazo, una cantidad de ganancias proporcional a sus ahorros, cualquiera sea la tasa de ganancia.

Joan Robinson

Joan Robinson, en una frase que recoge la esencia del espíritu poskeynesiano, decía que para elaborar un modelo causal "no debemos partir de las relaciones de equilibrio sino de las reglas y motivos que gobiernan el comportamiento humano"²⁷. Así, en su modelo interactúan, como determinantes del crecimiento, las condiciones que impone la realidad económica de una sociedad, como las decisiones de los individuos en torno a sus expectativas.

El flujo de la producción, costo y precio de cada producto y por tanto la tasa de beneficios y salarios reales dependen de siete elementos: las condiciones

²⁷ Joan Robinson, "Un modelo de acumulación" en Amartya Sen, *Economía del Crecimiento*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989, p.109.

técnicas, la política de inversión, las condiciones de ahorro, las condiciones de competencia, la negociación de los salarios, las condiciones financieras y el estado de las expectativas formadas por la experiencia en el pasado. En Robinson existe una relación mutuamente causal entre la tasa de beneficios y la tasa de acumulación de capital. Si bien los beneficios son el fruto de decisiones de inversión pasadas de los empresarios; el equilibrio ahorro-inversión implica que "cualquiera que sea la tasa de inversión, el nivel y la distribución del ingreso deben ser tales que induzcan a empresas y unidades familiares a desear un ahorro conjunto a la misma tasa. Cualquiera que sea la razón capital-ingreso, el nivel de precios en relación con los salarios monetarios es tal, que aporta beneficios suficientes para generar una tasa de ahorro igual a la tasa de inversión neta"²⁸.

La teoría de la distribución de Robinson es una síntesis que recoge algunos planteamientos de Keynes, Kalecki y Kaldor. Así, la parte de los beneficios en el ingreso se determina por la proporción de inversión al ingreso, pero el nivel de ingreso a una tasa dada de inversión depende de la cantidad de capacidad en existencia y del grado de monopolio. En el caso de los salarios, una parte menor en el ingreso corresponde a una menor propensión marginal al consumo suponiendo que los trabajadores prácticamente no ahorran. Además, la parte de los salarios, dada la propensión marginal al consumo, se

²⁸ Joan Robinson, *Un modelo de acumulación*, *op. cit.*, p.115.

determina por la relación entre inversión e ingreso. El poder de negociación de los trabajadores puede modificar a su vez los niveles salariales.

Lance Taylor

Si bien Taylor no pertenece a la escuela inglesa de Cambridge, su modelo de crecimiento es una síntesis de los planteamientos poskeynesianos²⁹. En este modelo la distribución del ingreso aparece como un mecanismo de ajuste entre ahorro-inversión. Como en el análisis de Kalecki, Taylor parte de la formación de precios en un sector de manera que el precio P se define como:

(36)

$$P = (1 + R)(wb + eP^*a)$$

donde P es el precio de producción, R el margen de beneficio, w la tasa de salario nominal, b el coeficiente de trabajo producto, e el tipo de cambio, P^* el precio en moneda extranjera de los productos intermedios y a el coeficiente de importación / producto.

La tasa de ganancia (r) se expresa de la siguiente forma:

²⁹ "El análisis que se realiza en este libro llega a una combinación de las descripciones abstractas de las estructuras que los estudiantes del Tercer Mundo siempre han destacado en los modelos de Keynes, Kalecki y sus seguidores de la escuela de Cambridge" Lance Taylor, *Macroeconomía estructuralista*, México, Trillas, 1989, p. 10.

(37)

$$r = \frac{(PX - wbX - eP * a)}{PK} ,$$

donde PX son las ventas totales y K el acervo de capital.

Dividiendo (32) entre (33):

(38)

$$r = \frac{R}{(1+R)\frac{X}{K}} = \frac{R}{(1+R)u} ,$$

lo que indica que la tasa de ganancia es función de la relación capital/producto (u) y del margen de beneficio.

El salario real (w) se define de la siguiente manera:

(39)

$$w = \frac{W}{P} = \frac{w}{(1+r)(wb + eP * a)} = \frac{1 - O}{(1+r)b} ,$$

de manera que el salario disminuye con aumentos en el margen de beneficio, es decir con el grado de monopolio.

A partir de una ecuación de equilibrio entre ahorro e inversión Taylor desarrolla las ecuaciones de oferta de ahorro y la demanda de inversión. Para

entender el modelo, sin hacer referencia a las derivaciones matemáticas, es importante señalar que la oferta de ahorro se define como la suma del ahorro que procede de las ganancias y del flujo no consumido del ingreso que resulta de las importaciones intermedias y la demanda de inversión (g), que corresponde a la tasa de crecimiento del acervo de capital, es igual a:

(40)

$$g = Z_0 + Z_1 + Z_2 \quad ,$$

donde Z_0 es un elemento autónomo que Taylor define como el impulso a la inversión de los "espíritus animales".

Las ecuaciones de ahorro e inversión nos permiten analizar los tres mecanismos de ajuste propuestos por Taylor. Cuando la economía no trabaja a capacidad plena, un incremento de la demanda de inversión por encima del ahorro es posible incrementando (u), sin modificar las demás variables. Al alcanzar capacidad plena, un aumento de g provoca una demanda excedente que sólo puede disminuir con incrementos de (P) y el margen de beneficio (R), lo que implica según la ecuación de salario una disminución del salario real y una distribución regresiva del ingreso. Incrementos en los precios hacen disminuir el consumo hasta desaparecer la demanda excedente, fenómeno que los poskeynesianos denominan como ajuste de ahorro forzoso. El tercer mecanismo se da cuando a una tasa de salario y de ganancia fija, incrementos en la demanda de inversión se logran a partir de desplazamientos en la curva

de ahorro, por medio de ahorro externo o cambios en el superávit del sector público.

1.2 Una reconsideración de la teoría de la distribución del ingreso

La economía aparece como una disciplina particular con los fisiócratas, a partir del siglo XVIII, cuando otras áreas del pensamiento, como la filosofía, la astronomía o las matemáticas entre muchas otras, llevaban miles de años de desarrollo. El nacimiento del pensamiento económico coincide con la consolidación de los Estados nación, no de manera casual cuando la preocupación principal de los economistas es el análisis de los mecanismos que explican cómo se genera la riqueza en una sociedad a fin de hacerla crecer. Sólo en un contexto de naciones con miras a la expansión, con la creación de Estados que procuran fortalecer su legitimidad a partir de un proyecto nacional, hay cabida para el estudio de la economía de un país.

El recorrido histórico elaborado en la primera parte del trabajo muestra la importancia de la distribución dentro del pensamiento económico. Desde los fisiócratas con su *tableau economique*, pasando por los clásicos, neoclásicos, keynesianos y poskeynesianos, se elaboran argumentos distintos en torno a

las remuneraciones de los distintos elementos que componen el producto. Todos consideran que se trata de elementos indispensables para generar la riqueza y el crecimiento económico. Las diferencias de una escuela a otra tienen que ver con la explicación de la formación de precios y la remuneración de dichos componentes y de ahí su importancia dentro del crecimiento. No obstante, todos coinciden que la distribución es un elemento crucial en la explicación de los fenómenos económicos.

La distribución del ingreso es un tema básico dentro del análisis económico y dejará de serlo cuando los países, el Estado o la política misma desaparezcan; cuando generar riqueza deje de ser un tema de política nacional o simplemente cuando el hombre deje de vivir en sociedad y en grandes grupos con intereses comunes. Lejos de esta situación, nos resta preguntarnos cuál sería el marco más apropiado para estudiar la distribución del ingreso de un país, dados los diferentes enfoques que cada escuela de pensamiento propone para analizarla.

De las diferencias dentro del pensamiento económico, existen dos concepciones generales: por una parte, aquéllos que consideran a la distribución como un proceso que ocurre en la esfera del mercado, fuera del ámbito productivo y, por otra, los que suponen que inicia en la producción como un determinante importante del crecimiento económico.

Dos razones permiten inclinarse por el segundo planteamiento. En primer lugar, suponer que el mercado es el determinante de las remuneraciones de los componentes del producto es establecer, de manera totalmente subjetiva, que los gustos y preferencias de los individuos determinan el valor de las cosas, es caer en un vacío teórico. Explica Dobb: "Y como se apresuró a señalar Marshall, la teoría de la productividad marginal no podía constituir "una teoría completa de la distribución", ya que no respondía al problema del carácter y la determinación de la oferta de los diversos factores productivos. Virtualmente representaba un paso más hacia el tratamiento no sólo de los bienes, sino de los instrumentos productivos animados e inanimados, simplemente como objetos de intercambio en el mercado, en completa abstracción aún de las actividades concretas de producción, para no mencionar las relaciones sociales básicas de que formaban parte tales actividades"³⁰.

Además, si los elementos que componen el producto generan la riqueza, una combinación dada de beneficios y salarios determinan el nivel de crecimiento económico y no al revés como supone la teoría neoclásica.

Dentro de la segunda opción existen diferencias importantes. Para los poskeynesianos, los salarios y no los beneficios como suponía Ricardo,

³⁰ Maurice Dobb, "Tendencia de la economía moderna" en *Crítica de la economía*, selección de E.K. Hunt y J.G. Schwartz, *op. cit.*, p.77

aparecen como residuo, varían en el tiempo con el desarrollo de la sociedad. Así, el crecimiento económico se determina, en última instancia, por los montos de inversión alcanzados que dependen en gran medida del nivel de beneficios. Para los poskeynesianos, las decisiones de inversión son parte dinámica del crecimiento. Observaron que la participación de los salarios, en economías desarrolladas con distribuciones más equitativas del ingreso, tendían a mantenerse constantes.

Por su parte, la escuela keynesiana, como vimos, no trata de manera explícita los problemas de la distribución, pero sus concepciones acerca del funcionamiento económico permitieron avanzar de manera importante en el camino de la política del crecimiento económico y el pleno empleo. Fue una respuesta al análisis neoclásico que hacía extensivos los planteamientos microeconómicos a la economía en general. Para Keynes, el equilibrio no se da de manera automática, los desequilibrios son regla y no excepción, al menos que el Estado intervenga. Esta visión de la economía ve a los individuos como entes que pueden equivocarse y no como máquinas que ejecutan los designios de "la mano invisible". No obstante los aciertos de esta teoría, la crisis económica y la inflación se encargaron de tirar abajo a Keynes. Las insuficiencias teóricas también influyeron: Keynes se olvidó del largo plazo.

La escuela poskeynesiana siguiendo las críticas a la escuela clásica y la búsqueda de un modelo de crecimiento sostenible, intentó ir más allá, cubrir el vacío que Keynes había dejado sin abandonar sus principales supuestos sobre el funcionamiento económico. A los planteamientos keynesianos se sumaron una serie de consideraciones sobre el crecimiento sostenido a largo plazo, donde la distribución del ingreso tomó un lugar preponderante. Consideraron que una economía no podía crecer sin una forma de planear el desarrollo, impulsando la inversión, pública y privada, en áreas a la vez rentables e importantes dentro del proyecto de cada nación.

A pesar de las insuficiencias que todo intento por interpretar la realidad tiene, la teoría poskeynesiana es la más completa y el marco más apropiado para analizar la distribución del ingreso y su relación con el crecimiento económico. La elección responde a que la visión poskeynesiana del crecimiento parte de un supuesto keynesiano sobre el crecimiento económico que nos parece el más convincente y la importancia de la distribución en el crecimiento que este último nunca contempló. Para Keynes un exceso de inversión respecto al ahorro no genera desequilibrio, como suponen los teóricos de los modelos de equilibrio general, sino un crecimiento del producto que se traduce en un incremento de la ocupación necesaria para satisfacer la demanda de los empresarios, es decir las ganancias que esperan obtener. Los poskeynesianos consideraron, además, que sin una cierta distribución del ingreso que permita por un lado que los empresarios ganen lo

suficiente para gastar una parte de sus ganancias en inversión productiva y por otro lado que la población trabajadora perciba un nivel de ingresos digno y necesario para que exista un nivel de consumo adecuado compatible con el crecimiento de la economía. Dentro de esta concepción está integrada la visión keynesiana del consumo y la inversión como incentivos del crecimiento y el bienestar económico.

1.3 Marco teórico para un análisis de la distribución del ingreso para el caso de México

En el contexto de la escuela poskeynesiana, el modelo de Kaldor constituye, en mi opinión, un marco conceptual apropiado para analizar la distribución del ingreso en México. Además, llama la atención los múltiples escritos del autor que demuestran un gran interés por el desarrollo económico de los países pobres³¹. El análisis de la distribución del ingreso, que adopta patrones diferentes en países menos desarrollados, con características sociales muy

³¹ En el estudio sobre la distribución del ingreso en Chile, Kaldor demuestra que el problema se centra en un nivel excesivo de ganancia, que se canaliza de manera insuficiente a la inversión por dirigirse al consumo de bienes de lujo, por lo que propone una estricta política impositiva para gravar este tipo de bienes. Además de este tipo de estudios, Kaldor dictó conferencias en la India y en México que aportaron elementos al tema del crecimiento en países menos desarrollados. Para mayor referencia de los textos, ver bibliografía del trabajo.

diversas, lleva a Kaldor a considerar, para los casos estudiados, que la regresiva distribución del ingreso obstaculiza el desarrollo y que debido a sus causas las soluciones deben buscarse porque se hallan a su alcance. Dicha sensibilidad hacia los problemas del Tercer Mundo le permitieron elaborar un modelo de crecimiento donde la distribución del ingreso es crucial.

Respecto a la pertinencia del modelo, este tiene la virtud explicar y exponer la relación entre crecimiento y distribución bajo los siguientes criterios, que permiten planear el desarrollo, fundamental para los países con desventajas y atrasos económicos: los salarios deben ser tales que aseguren un nivel de vida por encima del nivel de subsistencia y los beneficios deben ser lo suficientemente elevados para asegurar un nivel de inversión que se canalice a la producción para satisfacer la demanda de la mayoría de la población que gozaría de ingresos dignos.

Para Kaldor, cierta estructura de distribución equitativa del ingreso es una condición del crecimiento económico con pleno empleo y bienestar social con una trayectoria de largo plazo. Así si retomamos la ecuación (24) del modelo, suponiendo que $sw=0$, se tiene:

(24.2)

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{S_p} * \frac{I}{Y}$$

En la ecuación (24.2) se observa que la inversión proviene y a su vez produce cierto nivel de ganancias. Si se presenta la ecuación aparece como una desigualdad, tal como:

$$\frac{P}{Y} > \frac{1}{S_p} * \frac{I}{Y} ,$$

significaría que la distribución del ingreso se comportó en favor de las ganancias porque la participación de las utilidades en el ingreso fue mayor a las que permitieron un equilibrio dinámico, es decir, lo que supondría una distribución del ingreso de características regresivas respecto de las condicionantes para un crecimiento de largo plazo. De lo contrario, si las ganancias obtenidas son menores, y el nivel de inversión sigue manteniéndose, el crecimiento no se está logrando con inversión proveniente de la ganancias, sino a partir de otros mecanismos, que es necesario analizar según el caso concreto, dado que tales situaciones no fueron contempladas de manera explícita por el autor.

El esquema anterior permite analizar el comportamiento de la distribución del ingreso para el caso de México. Contiene suficientes elementos, que otros modelos no contemplan, para analizar las causas que determinan elevados niveles de crecimiento de una economía con cierto comportamiento de la distribución del ingreso, en tanto las causas tienen que ver con elementos del

proceso económico, político o social cuando la igualdad que describimos en la ecuación (2) no se cumple.

Para proceder a analizar el caso de México, dividiremos la evolución económica del país en dos etapas distinguibles por el proceso de crecimiento y la política económica adoptada: de 1940 a 1982 se observa un crecimiento basado en la sustitución de importaciones y de 1983 a 1994 una estrategia de crecimiento con apertura comercial. Para cada período, se estudiará el comportamiento de la distribución del ingreso de acuerdo con el esquema descrito anteriormente. Es decir, se calculará, con los datos de inversión, ahorro y utilidades que se obtengan, el nivel de ganancias que llamaremos "nivel de ganancias deseado", lo que permitirá, para cada período y subperíodos (lo suficientemente largos para que tenga sentido el análisis, dado que se trata de datos sobre inversión con efectos a mediano y largo plazos), analizar la distribución del ingreso.

Queremos insistir en que el hilo conductor del trabajo que presentamos a continuación será la búsqueda de la mayoría de elementos que expliquen el fenómeno que analizamos. El modelo que sirve de base es sólo un acercamiento, contiene los principales criterios del funcionamiento económico con los cuales coincidimos de manera general. No obstante, la complejidad de la realidad, la relación de los fenómenos económicos con la diversidad política y social de un país y la dificultad de entender el comportamiento de

sus individuos por su riqueza, así como la honestidad que todo análisis requiere, nos obliga a incluir, fuera del modelo presentado, aquellos elementos que expliquen la realidad en un momento determinado, porque lo único constante en el tiempo, es el cambio.

2. Crecimiento y Distribución del Ingreso en México en el Modelo de Sustitución de Importaciones, 1940-1982.

2.1 Características generales del período

En su intento por modernizarse, entre 1940 y 1982, el país experimentó cambios profundos en todos los ámbitos. En lo económico, la preponderancia agrícola va cediendo su lugar a la industrialización: en 1940, 65% de la población era rural y 35% urbana, para 1982 la relación se invierte a 35% y 66% respectivamente¹. Con este fenómeno se desarrollan nuevos sectores económicos y sociales. La industrialización se apoya en el crecimiento de los centros urbanos y da origen a una clase media amplia, prácticamente inexistente. Por otro lado, pierden importancia los sectores estratégicos en el modelo de *enclave* (minería, industria textil, metales, agricultura) y se

¹ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadísticas Históricas, Tomo I*, 1990, p.33.

2. Crecimiento y Distribución del Ingreso en México en el Modelo de Sustitución de Importaciones, 1940-1982.

2.1 Características generales del período

En su intento por modernizarse, entre 1940 y 1982, el país experimentó cambios profundos en todos los ámbitos. En lo económico, la preponderancia agrícola va cediendo su lugar a la industrialización: en 1940, 65% de la población era rural y 35% urbana, para 1982 la relación se invierte a 35% y 66% respectivamente¹. Con este fenómeno se desarrollan nuevos sectores económicos y sociales. La industrialización se apoya en el crecimiento de los centros urbanos y da origen a una clase media amplia, prácticamente inexistente. Por otro lado, pierden importancia los sectores estratégicos en el modelo de *enclave* (minería, industria textil, metales, agricultura) y se

¹ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadísticas Históricas, Tomo I*, 1990, p.33.

amplían aquéllos congruentes con el nuevo proceso (industria manufacturera, construcción, petróleo y sector servicios).

El período se caracteriza por elevados y sostenidos niveles de crecimiento real: 6.4% en promedio durante el período (Gráfica 1). A partir de 1940, y durante cerca de cuatro décadas el país siguió una política de crecimiento económico basada en el modelo de "sustitución de importaciones". Durante la segunda guerra mundial, la escasez de productos en el mercado internacional obligó al país - básicamente agrícola y dependiente de importaciones de productos elaborados - a impulsar la producción de bienes nacionales que sustituyeron a esas importaciones. La presión económica mundial, así como la estabilidad política de inicios de los años cuarenta, fueron elementos clave en el proceso de industrialización bajo este marco.

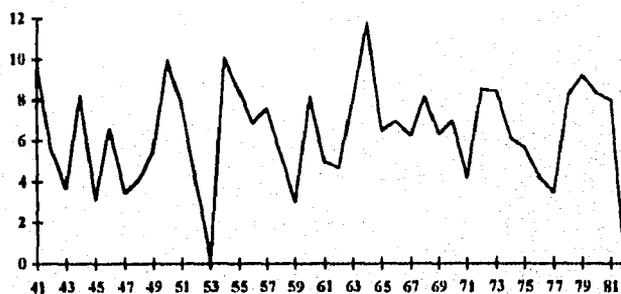
Pueden identificarse enormes diferencias entre 1940 y 1982, por lo que parecería arbitrario englobar más de cuarenta años en un mismo período. No obstante, los puntos en común son cruciales para el caso que nos ocupa. Se trata de un modelo de crecimiento en el cual se desarrolla una industria propia, con inversión nacional, y encaminada al mercado interno y donde el Estado juega un papel determinante en el proceso:

1) actúa como principal rector de los procesos económicos, dicta las políticas económicas y el proyecto a seguir;

2) crea el ambiente propicio para el crecimiento, impulsando los elementos principales de la demanda agregada: consumo, inversión y gasto, así como una serie de medidas proteccionistas para fortalecer la industria nacional; e

3) interviene de manera directa en la economía, como empresario o canalizando recursos a la inversión.

Gráfica 1
México: Producto interno bruto, 1940-1982
(Tasas de crecimiento real)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadísticas Históricas, Tomo I*, 1990.

No sólo en México, mundialmente, a partir de los años cuarenta, se aplicaron medidas orientadas a impulsar el crecimiento económico. La segunda guerra mundial había dejado pocas esperanzas en el hombre y su acción social, por

lo que el intento por reivindicar nuevos valores dio impulso a la creación de novedosos modelos económicos que apelaban al fortalecimiento de las naciones y al bienestar de los pueblos. En sus distintas versiones: capitalista, socialista o mixta, los Estados emprendieron importantes tareas de desarrollo y crecimiento económicos.

La inestabilidad política postrevolucionaria en México cesa en el sexenio de Lázaro Cárdenas, cuando se consolida un sistema político que sienta las bases de un proyecto que buscaba incorporar a amplios sectores de la sociedad en un interés común. No es coincidencia que a partir de mediados de los años treinta el bienestar de la población se convierta en un objetivo más del Estado. Se buscaba legitimidad, logrando que mayor porcentaje de la población se beneficiara de los frutos del desarrollo económico y fuera partícipe del proceso. El esquema permitió que, por primera vez, el país intentara, con algunos logros importantes, alcanzar el desarrollo integral de la sociedad.

Con el creciente acceso a la educación y la obligatoriedad de la educación primaria se redujo el analfabetismo de los años cuarenta pasando de 65% a 17% de la población entre 1940 y 1980 (Cuadro 1). Asimismo; la ampliación de los centros de salud permitió que la mortalidad infantil disminuyera considerablemente: en 1940 de 1000 nacidos morían 124.5 y 38.8 en 1980 (Cuadro 2).

Cuadro 1

México: Nivel de Analfabetismo, 1940-1980

(% población)

Año	Alfabetas	Analfabetas
1940	46	64
1950	56.8	44.2
1960	66.5	44.5
1970	76.3	23.7
1980	83	17

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadísticas Históricas Tomo I*, 1990.

Cuadro 2

México: Defunciones de menores de un año, 1940-1980

(por cada 1000 nacimientos)

Año	*1000
1940	124.5
1950	101.3
1960	73.8
1970	66.5
1980	38.8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadísticas Históricas, Tomo I*, 1990.

En tanto, los resultados de la distribución del ingreso fueron menos significativos. Los elevados niveles de crecimiento no beneficiaron a toda la población por igual: el 20% de la población más pobre percibía el 5.6% del ingreso total acumulado en 1950 y sólo el 2.6% en 1983 (cuadros 7 y 18). No obstante, a lo largo del periodo, los salarios reales y el ingreso per cápita se incrementaron, la población de mayores ingresos disminuyó su participación en el ingreso nacional y las clases medias incrementaron sus percepciones.

El esquema cerrado del corporativismo mexicano, que inició en los años cuarenta, tuvo su primer rompimiento a finales de los sesenta. La ruptura se da con la denuncia de nuevos sectores: la amplia clase media que se desarrolló con el proceso de industrialización, que reclamaba espacios, así como el descontento de aquellos grupos, obreros y campesinos, incluidos en el corporativismo que no se preocupó por atender sus demandas. Ambos sectores reclamaban participación y mejores niveles de vida.

Para dar una salida al conflicto y procurar no perder hegemonía, el Estado mexicano inicia, a partir de los años setenta, su lenta transición a la democracia, poniendo especial atención, en un inicio, al problema de la distribución del ingreso.

A partir de 1977, con el auge petrolero, la desigualdad deja de ser el centro de la política económica, en un periodo en que el esquema de sustitución de

importaciones arroja sus últimos frutos, así como sus profundas contradicciones.

Antes de describir el comportamiento global de la distribución en el modelo de sustitución de importaciones, en los siguientes apartados analizaremos su evolución conforme al comportamiento específico en cada subperíodo entre 1940 y 1982. En la literatura económica suele dividirse el período en cuatro etapas distinguibles por el tipo de crecimiento y la política económica seguida, periodización que retomaremos para nuestro análisis en el que relacionamos el comportamiento de la distribución del ingreso con el tipo de crecimiento. Las etapas son las siguientes:

1. Crecimiento con inflación: 1940-1952
2. Desarrollo estabilizador: 1953-1970
3. Desarrollo compartido: 1971-1976
4. El auge petrolero: 1977-1982

Es importante señalar, que la economía no es un fenómeno aislado, menos aún determinante. Los cambios sociales son un todo que puede descomponerse en diversas manifestaciones: culturales, políticas, sociales, económicas, etc. Incluso dentro de cada uno de ellos, como es el caso de la economía, encontramos elementos que se determinan los unos a los otros. Por ello, éste será el sentido, el hilo conductor de nuestra exposición y explicación de la evolución de la distribución del ingreso a lo largo de los

cuarenta años de crecimiento sostenido.

2.2 Período 1940-1952 : crecimiento con inflación

Ante la necesidad de industrializarse, frente a la recesión - provocada por la segunda guerra mundial - de los países desarrollados que proveían de gran parte de los productos elaborados a los países en desarrollo, y, frente a la reconstrucción nacional del período postrevolucionario, México intenta emprender un desarrollo integral.

Bajo este contexto y ante el desarrollo incipiente de una clase burguesa emprendedora en los años cuarenta, el Estado se hace cargo de la industrialización. La política económica fomenta la creación de empresas vía exenciones fiscales y una amplia protección arancelaria de las importaciones de bienes de consumo no duradero. Además, el Estado se convierte en empresario en aquellas áreas donde se requería mayor capital.

Durante este periodo, el producto crece a una tasa promedio de 5.5%, casi dos veces el crecimiento de la población (2.8%). No obstante su crecimiento,

el producto no se distribuyó de manera equitativa. Para ilustrar este comportamiento describiremos la evolución de algunos indicadores significativos de la distribución del ingreso: distribución del ingreso por factores, comportamiento de la tasa de salarios e ingreso per cápita².

a) Distribución factorial del ingreso

La *distribución factorial* se obtiene a partir del desglose del producto interno bruto, de acuerdo a la participación de los factores de producción. El indicador permite observar cómo se reparte el ingreso generado en un año entre los factores que intervienen en la producción: trabajadores asalariados y empresarios o patrones. De 1940 a 1950 el Banco de México se hace cargo de la elaboración de diversa información económica a nivel nacional. Las cuentas de producción del Banco de México contienen datos sobre distribución funcional hasta 1967³. Para el período 1968-1970, no es posible hallar este tipo de información. A partir de 1970, el Instituto Nacional de

² No existen datos sobre distribución personal del ingreso para este período debido a que la elaboración de las *Encuestas de Ingresos y Gastos de las Familias* se inició hasta 1950.

³ Banco de México, Departamento de Estudios Económicos, *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, Consolidados y por tipo de Actividad, 1950-1967*.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Estadística Geografía e Informática (INEGI) realiza las encuestas y se hace cargo de la elaboración de las Cuentas de Producción⁴.

Banco de México e INEGI utilizan prácticamente las mismas definiciones conceptuales y el mismo desglose del PIB. El sistema de contabilidad nacional del Banco de México agrupa, por un lado, los sueldos, salarios y prestaciones y, por otra, el superávit de operación que incluye las utilidades, rentas e intereses e ingresos individuales o mixtos. En las cuentas del INEGI, la remuneración de asalariados considera los sueldos y salarios pagados a los trabajadores, así como las contribuciones a la seguridad social. El excedente de operación incluye las utilidades generadas por actividades realizadas por profesionales, trabajadores por cuenta propia y empleados familiares que no perciben salario fijo, impuestos indirectos y derechos al gobierno, ganancias netas por la venta de chatarra y otros ingresos netos de menor cuenta.

La participación de asalariados en el ingreso nacional pasa de 31.9% del producto en 1940 a 25.2% en 1952, y las utilidades de 55.6% a 60.6% (Cuadro 3). De lo anterior se desprende que participación de asalariados en el producto disminuyó en un 21% y el excedente de operación creció 9% en el periodo.

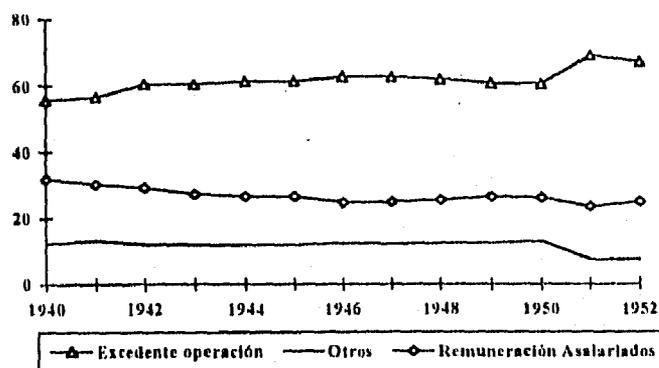
⁴ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Cuentas Nacionales de México, Serie 1970-1984 y Sistema de Cuentas Nacionales, Serie 1980-1993*.

Cuadro 3
México: Distribución del ingreso por factores, 1940-1952
(Porcentaje del ingreso nacional)

Años	Remuneración de Asalariados	Excedente de Operación	Otros
1940	31.96	55.67	12.37
1941	30.16	56.72	13.12
1942	29.21	60.54	12.13
1943	27.33	60.54	12.13
1944	26.67	61.46	11.87
1955	26.67	61.46	11.87
1946	24.79	62.74	12.47
1947	24.98	62.76	12.26
1948	25.54	61.92	12.54
1949	26.67	60.77	12.56
1950	26.34	60.65	13.01
1951	23.42	69.05	7.52
1952	25.22	67.16	7.62

Fuente: Banco de México, *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, Consolidadas y por Tipo de Ocupación, 1950-1967*

Gráfica 2
Distribución Factorial del Ingreso, 1940-1952
(Porcentaje del ingreso nacional)



Fuente : Elaborado en base a datos del cuadro 3.

Si pensamos que el intenso proceso de industrialización en México que se desarrolla a partir de 1940 debió incorporar a gran cantidad de trabajadores asalariados en las empresas⁵, esta disminución de la proporción de sueldos y salarios en el producto nacional bruto refleja una distribución inequitativa del ingreso.

⁵ No es posible encontrar datos que lo comprueben porque el Censo de Población de 1940 no desglosó el ingreso por tipo de ocupación para diferenciar a los asalariados.

No obstante lo anterior, es importante señalar que a partir de 1940 que se inicia el proceso de industrialización en México, se crean importantes fuentes de empleo que elevaron el bienestar de la población mexicana y permitieron disminuir la polaridad entre una clase empobrecida y un grupo reducido con ingresos elevados.

b) Comportamiento de la tasa de salario

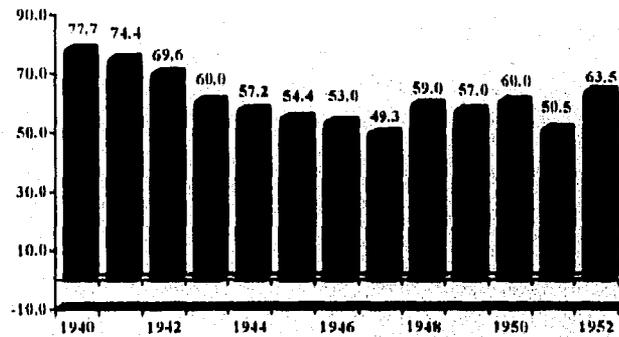
Para observar el comportamiento de la tasa real de salarios se consideró que el *salario mínimo* es un indicador representativo para observar, en la mayor parte del periodo de análisis, la evolución en los niveles de vida de la población asalariada. A pesar de que sólo una parte de los trabajadores percibe este tipo de ingresos, el salario mínimo, por su carácter general en la economía en lo que a su aplicación se refiere, permite observar la tendencia en los niveles de vida.

Para construir la serie a lo largo del periodo, de 1940 a 1963, se tomaron los datos del salario mínimo general por entidad federativa y se calculó el promedio. A partir de 1964 se tomaron los datos disponibles del promedio salarial nacional. Para ambos casos la fuente utilizada fueron las *Estadísticas*

Históricas del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática⁶. Para obtener el salario mínimo diario en términos reales, se consideró el Índice de Precios base 1980=100 publicado por el Banco de México⁷.

Entre 1940 y 1952 el salario mínimo real decreció de 77.7 pesos diarios de 1980 a 63.5 pesos de 1980 (Gráfica 3).

Gráfica 3
México: Salario Mínimo, 1940-1952
(Pesos diarios de 1980)



Fuente: Elaborado en base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadísticas Históricas, Tomo I*, 1990.

⁶ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadísticas Históricas de México, Tomo I*, 1990.

⁷ Banco de México, Dirección de Investigación Económica, *Indicadores Económicos, Acervo Histórico VIII*.

Además, mientras el índice nacional de precios creció 228.7%, el salario decrece 22.3%, lo que muestra un deterioro del poder adquisitivo de la población trabajadora.

c) Ingreso per cápita

El *ingreso per cápita* es el producto interno bruto en términos reales, dividido entre la población total. El dato permite observar el nivel del producto por individuo y es un indicador complementario del nivel de vida de una sociedad que se utiliza comúnmente en la literatura económica. Para todo el período se utilizaron los datos disponibles en los *Indicadores Económicos* del Banco de México⁸.

En doce años el ingreso per cápita se incrementó en un 35.6%, pasando de 18,896 pesos de 1940 a 25,632 pesos de 1952 (Cuadro 4). Este incremento se debe a que el crecimiento del producto fue superior a la tasa de crecimiento de la población. Este indicador no muestra que parte del ingreso corresponde a cada individuo sino que demuestra que el ritmo de crecimiento de la economía fue suficiente para absorber el crecimiento de la población.

⁸ Banco de México, Dirección de Investigación Económica, *Indicadores Económicos, Acervo Histórico VIII*.

Cuadro 4
México: Ingreso per cápita, 1940-1952
(Pesos de 1980)

Años	Pesos de 1980
1940	18,896
1941	20,061
1942	20,495
1943	20,562
1944	21,517
1955	21,487
1946	22,133
1947	22,149
1948	22,310
1949	22,766
1950	24,202
1951	25,365
1952	25,632

Fuente: Banco de México, Dirección de Investigación Económica, *Indicadores Económicos, Acervo Histórico VIII.*

¿Qué factores explican una distribución desigual del ingreso con elevadas tasas de crecimiento?

1. Tenemos que el nivel de utilidades durante el período fue elevado y baja la participación de asalariados en el producto, frente un alto nivel de crecimiento económico. Un argumento que se ha utilizado para explicar este fenómeno es que los bajos salarios permitieron a los empresarios elevar el nivel de inversión. Si lo anterior fuera cierto, estaríamos suponiendo que el incremento de las ganancias deriva siempre en mayores niveles de ahorro e inversión.

Sin embargo, algunos autores, como Enrique Hernández Laos, argumentan que la distribución determina el perfil y la cuantía de la demanda efectiva y ésta a su vez orienta la asignación de la inversión⁹. El autor explica que, generalmente, un elevado nivel de ahorro no asegura una inversión productiva proporcional debido a que los empresarios sólo destinan recursos a sectores que aseguren un alto nivel de ventas, de lo contrario, desvían la inversión hacia áreas más rentables fuera o dentro del país. De manera que, el nivel de utilidades puede ser elevado y baja la proporción que se destine a la inversión.

Lo paradójico del caso mexicano es que se tenía un elevado nivel de inversión, que a partir de 1940 se orienta a fortalecer aquellas ramas que

⁹ Enrique Hernández Laos, *Distribución del ingreso, mercado interno, y estructura productiva : exploración de una hipótesis sobre el crecimiento económico, México, Centro de Investigación para la Integración Social, 1982.*

dependían de un mercado interno fuerte para su desarrollo, un elevado nivel de crecimiento económico, producto de lo anterior, pero una distribución inequitativa del ingreso.

La distribución desigual entre 1940 y 1952 puede explicarse de dos formas, que se contraponen. Por un lado, la desigualdad como resultado de una cultura política poco desarrollada, débiles movimientos sociales, en un período en el que se privilegió a las clases altas. Bajo esta hipótesis, estaríamos suponiendo que los salarios hubiesen podido ser mayores, sin que por ello se hubiese afectado el nivel de utilidades y por tanto el nivel de inversión. Lo anterior implicaría suponer que durante este período, el factor político determinó la distribución del ingreso, es decir, la debilidad del movimiento obrero y la escasa organización de los trabajadores en el campo.

En efecto, el sexenio de Manuel Ávila Camacho privilegió y protegió, a diferencia del período anterior, a la clase empresarial por encima de los intereses de otros sectores. Al incorporarse al aparato del Estado, el pacto obrero y campesino de los años treinta se tradujo más tarde en un control sobre estos sectores. Los sindicatos, lejos de pelear por mejores condiciones para los obreros, constituían uno de los principales instrumentos de la movilidad política en México. En este sentido, se podría pensar que el discurso del Estado mexicano, que proclamaba la unidad nacional por encima de los intereses individuales, permitió alcanzar un crecimiento económico que

aunque desigual, se caracterizó por la estabilidad y la paz social.

La segunda hipótesis es que, en efecto, un nivel de salarios más alto no hubiera permitido que la inversión creciera como lo hizo. El argumento es viable si se considera que a partir de 1940, México inicia una fuerte transición hacia la urbanización y la industrialización, que significó un importante esfuerzo no sólo del gobierno sino de los escasos empresarios que lo hicieron posible.

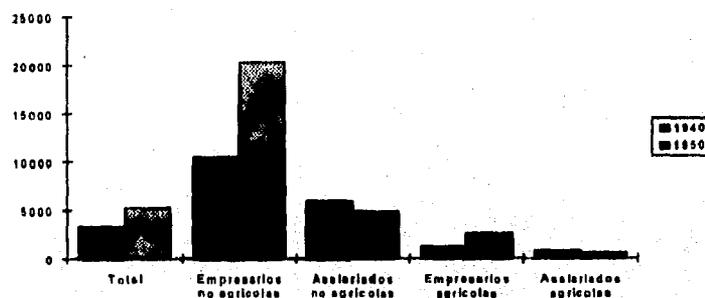
Sin embargo, a partir de 1950 y durante cerca de 30 años la economía mantendrá un nivel de crecimiento elevado con una distribución del ingreso relativamente más equitativa que en los años cuarenta. En ese periodo los salarios crecieron, la distribución mejoró, sin que por ello el nivel de inversión hubiese disminuido.

Ambas hipótesis son viables, ninguna se puede comprobar porque no existen datos para demostrar que la economía hubiese podido crecer con niveles salariales más altos o, por el contrario, que la desigualdad fue un factor determinante del nivel de inversión.

2. El análisis por tipo de ocupación permite distinguir los grupos más afectados por la desigualdad y derivar algunas de sus causas. Si analizamos los datos que se muestran en la Gráfica 4, mientras el ingreso medio total

creció en un 81%, el de los empresarios agrícolas y no agrícolas aumentó en 93% y 116.2%, en detrimento del ingreso de los asalariados de las mismas categorías, cuyo monto disminuyó un 18% y 26% respectivamente. Es claro entonces que el peso recayó en la población asalariada, sobre todo en el campo.

Gráfica 4
México: Ingreso Medio por Tipo de Ocupación,
1940-1950



Fuente: Miguel Flores Márquez, *La distribución del ingreso en México*, México, Facultad de Economía, UNAM, 1958.

Por otro lado, el tardío proceso de modernización implicó el desarrollo de sectores y el atraso de otros. Ifigenia Navarrete calcula la productividad en cada sector económico y observa que el campo es casi veinte veces menos productivo respecto al sector más adelantado (Cuadro 5). En 1940, la agricultura empleaba el 65% de la población y generaba el 20% de la producción nacional; para 1950, mejora ligeramente. Los resultados indican

que el sector que concentraba más de la mitad de la población debía repartirse los frutos de un mínimo porcentaje del producto.

Cuadro 5
México: Productividad Relativa de la Fuerza de Trabajo por actividades,
1940-1950
(Producto (% total) / Ocupación (% total))

Sector	1940	1950
Agricultura	0.31	0.41
Minería	2.93	3.56
Petróleo	5.67	9.67
Manufactura	1.82	1.90
Energía y Electricidad	6.00	3.00
Construcción	1.00	1.22
Comercio	2.70	2.75
Comunicaciones y Transportes	2.32	1.96
Bancos y Seguros	6.50	2.33
Servicios Privados	2.33	1.10
Gobierno	2.12	0.97

Fuente: Ifigenia Navarrete, *Distribución del ingreso y desarrollo económico en México*. México, Instituto de Investigación Económica, Escuela Nacional de Economía, 1960.

El reparto de tierras y la política agrícola de 1936 a 1940 impulsó el crecimiento del campo con base en dos criterios. Primero, que la agricultura debía ser el sector dinámico del crecimiento y que el Estado proporcionaría los recursos necesarios. Segundo, que la política agrícola destinada a limitar la extensión de tierras e incorporar la propiedad ejidal, fomentaría la organización y la vinculación de las unidades productivas en aras del crecimiento de la productividad y el bienestar de las familias campesinas. A partir de 1940, la política económica se dirige a industrializar al país y el apoyo al campo se restringe. Disminuye el reparto de tierras y el gasto público se desvía a la creación de infraestructura e inversión productiva en la industria, situación que explica, en gran medida, el deterioro de la población campesina a partir de 1940.

La desigualdad *dentro* de los sectores es también un factor importante: la polaridad entre un sector moderno y otro tradicional caracterizó la agricultura mexicana a lo largo del período. El primero es muy productivo: genera 65% de la producción agrícola y emplea sólo el 36% de la mano de obra ocupada¹⁰. Los cultivos se realizan en tierras de riego y de buen temporal y la producción se dirige al mercado externo, lo que permite obtener recursos suficientes para incorporar tecnología más avanzada. El segundo grupo utiliza

¹⁰ Leopoldo Solís, *La economía mexicana, análisis por sectores y distribución*, México, Lecturas del Fondo de Cultura Económica N° 4, 1975, p.13.

el resto de las tierras, es atrasado y la productividad es muy baja: emplea 64% de la mano de obra y contribuye en un 45% con la producción agrícola. Se trata básicamente de pequeñas unidades familiares que se vieron afectadas por la drástica disminución del reparto de tierras, el acceso cada vez más difícil al crédito y la disminución del gasto público en el sector rural.

Algunos autores consideran que la inflación fue un determinante importante de la regresiva distribución del ingreso. Otros sugieren, de manera más certera, entre ellos Leopoldo Solís, que el incremento de precios responde a costos de producción elevados. En este contexto, la inflación, según la terminología poskeynesiana, se convirtió en un mecanismo de ahorro forzoso, que impulsó a las familias a disminuir su consumo, a fin de elevar el nivel de ahorro en economías con bajos niveles de productividad. De manera que la inflación fue consecuencia de una estructura ineficiente que tendía a mantener bajos los salarios y a elevar el nivel de precios para evitar que disminuyeran las ganancias. "La idea de que los salarios quedaron a la zaga de los precios y por tanto que la inflación determinó la distribución regresiva del ingreso en detrimento del factor trabajo es muy controvertible -argumenta Leopoldo Solís- quizá convenga indicar que hasta la fecha no ha sido posible probar rigurosamente que la inflación haya determinado la regresiva distribución del ingreso en algún caso conocido. Luciano Barraza ha puesto esta idea en duda

por lo que se refiere al caso mexicano, y plantea la hipótesis de que la redistribución del ingreso tiene su origen en el cambio tecnológico.¹¹ El autor sugiere que la menor participación relativa de asalariados en el ingreso nacional es consecuencia de un descenso de la relación capital-trabajo por el mayor uso de mano de obra durante la guerra, ligado a una baja elasticidad de sustitución - entre capital y trabajo - produciendo rendimientos decrecientes y bajo nivel de productividad del trabajo.

El comportamiento de la distribución del ingreso entre 1940 y 1952, refleja las dificultades de la economía para iniciar un proceso de industrialización y adaptarse a cambios tecnológicos, así como las insuficiencias de la política económica para incorporar y mejorar con ello los niveles de vida de la mayor parte de la población.

2.3 Período 1953-1970 : crecimiento estabilizador

El desarrollo estabilizador se caracterizó por un crecimiento sostenido con bajos niveles de inflación. La política proteccionista, característica del modelo de sustitución de importaciones iniciado en los años cuarenta, se

¹¹ Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana*, México, Siglo XXI, 1979, p.314

por lo que se refiere al caso mexicano, y plantea la hipótesis de que la redistribución del ingreso tiene su origen en el cambio tecnológico.¹¹ El autor sugiere que la menor participación relativa de asalariados en el ingreso nacional es consecuencia de un descenso de la relación capital-trabajo por el mayor uso de mano de obra durante la guerra, ligado a una baja elasticidad de sustitución - entre capital y trabajo - produciendo rendimientos decrecientes y bajo nivel de productividad del trabajo.

El comportamiento de la distribución del ingreso entre 1940 y 1952, refleja las dificultades de la economía para iniciar un proceso de industrialización y adaptarse a cambios tecnológicos, así como las insuficiencias de la política económica para incorporar y mejorar con ello los niveles de vida de la mayor parte de la población.

2.3 Período 1953-1970 : crecimiento estabilizador

El desarrollo estabilizador se caracterizó por un crecimiento sostenido con bajos niveles de inflación. La política proteccionista, característica del modelo de sustitución de importaciones iniciado en los años cuarenta, se

¹¹ Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana*, México, Siglo XXI, 1979, p.314

sostiene pero se dirige a fortalecer la producción de bienes intermedio y de capital. El Estado concede importantes ventajas a la creación de nuevas empresas y crea el ambiente propicio y las facilidades crediticias para la inversión industrial, así como la infraestructura de apoyo necesaria. Aparecen nuevos elementos de protección a la industria, que le permiten abaratar costos, como son los precios de garantía para los productos agrícolas y bajos precios de los bienes producidos por empresas paraestatales. La política comercial se fortalece con la utilización de instrumentos de protección tales como: aranceles - que en los años cuarenta funcionaban básicamente como un instrumento de recaudación fiscal -, permisos previos o licencias de importación y precios oficiales.

La política de fomento industrial propició que, entre 1953 y 1970, la economía alcanzara un crecimiento promedio anual de 6.6%, en el cual contribuyeron en gran medida las manufacturas, que registran una tasa de crecimiento del 8.6%, mayor que la del producto total¹². En contraste, el sector agropecuario disminuyó su dinamismo respecto al periodo anterior, prácticamente a la mitad. Por otro lado, en estos años la disminución de la inflación fue notable.

¹² Leopoldo Solís, *La realidad económica mexicana*, op. cit., p.219

Por su parte, la desigualdad sectorial y el bajo nivel de productividad, que caracterizó el período de crecimiento con inflación, persistió en esta etapa. Según datos de Enrique Hernández Laos, todos los sectores vieron disminuir su nivel de productividad de 1950 a 1969 - salvo el sector electricidad, gas y agua - permaneciendo la agricultura al nivel más bajo, doce veces menos productivo que los sectores de minería y petróleo. En 1950, el valor agregado por trabajador en la agricultura era de 0.31 y en 1969 esta cantidad prácticamente no se modifica, mientras que la productividad en el sector de electricidad, gas y agua aumentó de 1.81 a 2.41 (Cuadro 6).

Cuadro 6

México: Valor agregado por trabajador, 1950-1969

Sector	1950	1969
Agricultura	0.31	0.30
Minería y pet.	3.97	3.73
Manufacturera	1.60	1.21
Elect, gas y agua	1.81	2.41
Construcción	1.51	1.06
Comercio	4.81	3.46
Transp. y com..	1.35	0.89
Servicios	0.99	0.46
Gobierno	1.58	1.03

Fuente: Enrique Hernández Laos, "Estructura de la distribución del ingreso" en *Comercio Exterior*, Mayo de 1979.

a) *Distribución personal del ingreso*

De las encuestas de ingresos y gastos de las familias es posible obtener información sobre la forma en la que se distribuye el ingreso nacional entre las familias. La información se clasifica por deciles, equivalentes a secciones del 10% de la población, señalando el porcentaje del ingreso total que obtuvo cada uno de los deciles. En las distintas encuestas difiere la forma de presentar la información, dado que se toman en cuenta cantidades distintas de deciles. Sin embargo, el INEGI recopiló y homogeneizó dicha información en las *Estadísticas Históricas* hasta 1977.

Con la información sobre distribución por deciles del ingreso es posible graficar la *Curva de Lorenz*, la cual permite observar el grado de concentración del ingreso. Para graficarla se toman los datos del porcentaje de ingreso *acumulado* por deciles. Lo anterior permite comparar la curva que se obtenga con la curva que refleja una distribución perfecta del ingreso, en la que cada decil obtiene un porcentaje igual del ingreso total.

A partir de la curva de Lorenz se calcula un coeficiente que mide el grado de concentración del ingreso en un momento dado en el tiempo. El *coeficiente de Gini* mide el área existente entre la curva de distribución *perfecta* y la curva de distribución *observada* y se calcula de la siguiente forma:

$$r = \frac{\sum_n f_i (G_i - 1 \cdot G_i)}{10,000}$$

donde n es el número total de grupo de ingresos, i es el número ordinal de cada grupo, f_i es el porcentaje de la población total incluido en cada grupo de ingreso y G_i es el porcentaje acumulativo del ingreso recibido¹³.

Cuando el *coeficiente Gini* es igual a cero, es decir que no existe diferencia entre la curva de distribución *perfecta* y la *observada*, hay perfecta distribución. Por el contrario, cuánto más se acerca a uno, es decir que si existe diferencia creciente entre la distribución *perfecta* y la *observada*, refleja una mayor concentración del ingreso.

Los datos sobre distribución familiar muestran un deterioro en el ingreso del 20% más pobre de la población: en 1950 obtienen el 5.6% del ingreso total acumulado y en 1970 este porcentaje disminuye a 3.7% (Cuadro 7). Para el resto, el período se divide en dos etapas: de 1950 a 1958, el ingreso del 10% más rico disminuye, de manera que el 60% del estrato medio mejora su condición y, de 1958 a 1968, la relación se invierte: el ingreso de los estratos intermedios disminuye (salvo para el séptimo decil) en beneficio de la minoría

¹³ Ifigenia Navarrete, "Distribución del ingreso en México" en Leopoldo Solís, *La economía mexicana, análisis por sectores y distribución*, op. cit., 290.

privilegiada. Hasta 1970, la relación se invierte de nuevo, en favor de los estratos medios.

Cuadro 7

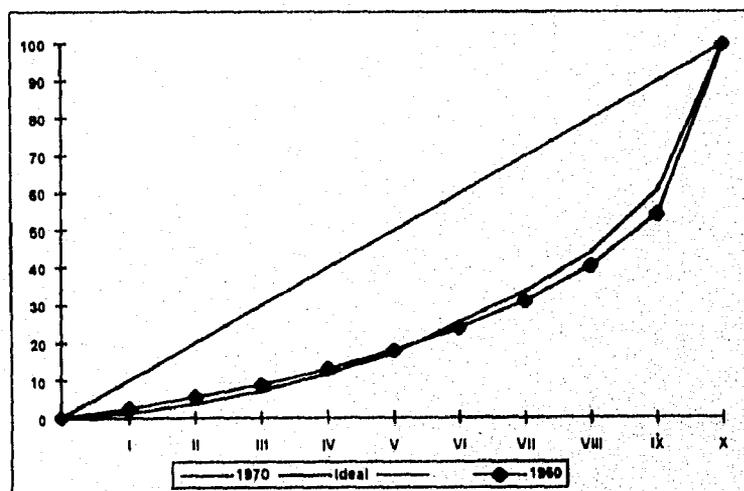
México: Distribución del ingreso por persona, 1950-1970
(Porcentaje del ingreso)

Decil	1950	1958	1963	1968	1970
I	2.43	2.32	1.69	1.21	1.42
II	3.17	3.21	19.70	2.21	2.34
III	3.18	4.06	3.42	3.04	3.49
IV	4.29	4.98	3.42	4.23	4.54
V	4.93	6.02	5.14	5.07	5.46
VI	5.96	7.49	6.08	6.46	8.24
VII	7.04	8.29	7.85	8.28	8.24
VIII	9.63	10.73	12.38	11.39	10.44
IX	13.80	17.20	16.45	16.06	16.61
X	45.48	45.70	41.60	42.05	39.21
Xa	10.38	20.24	13.04	14.90	11.52
Xb	35.10	25.46	28.56	27.15	27.69
Coefficiente de Gini	0.516	0.450	0.527	0.526	0.496

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadísticas Históricas, Tomo I*, 1990.

La Gráfica 5 muestra las curvas de Lorenz para los años de 1950 y 1970. Ambas curvas se alejan de la línea *ideal*, que representa una distribución perfecta, en la que todos los estratos perciben el mismo porcentaje del ingreso. Es difícil evaluar el año en el que la distribución del ingreso fue mejor porque las curvas se cruzan. Sin embargo, se observa que en 1970 la distribución se acerca más a la línea *ideal* a partir del estrato V y está más concentrado en los primeros estratos.

Gráfica 5
México: Curvas de Lorenz, 1950-1970



Fuente: Elaborado en base a datos del cuadro 7.

El coeficiente de Gini (Cuadro 7) refleja que la concentración del ingreso disminuyó de 0.516 en 1950 a 0.496 en 1970, pero en 1963 y 1968 el coeficiente había aumentado a 0.527 y 0.526.

Los datos que hemos descrito son complejos y es difícil evaluar si la distribución del ingreso mejoró en este período o si el nivel de concentración se incrementó. En realidad, los datos demuestran que la estructura de la distribución se modificó de la siguiente forma: se desconcentró en el estrato superior, empeoró para el 20% de la población más pobre, y mejoró para los estratos intermedios.

Cuando las curvas de Lorenz se cruzan no es posible saber en que año la distribución del ingreso fue más equitativa. Una forma alternativa de medir la concentración del ingreso es el *índice de Herfindahl* que se define de la siguiente forma:

$$H = \sum_{i=1} \alpha_i^2$$

donde α es la participación de cada decil en el ingreso.

El *índice de Herfindahl* adopta valores entre 0 y 1, es igual a uno cuando existe concentración absoluta del ingreso y tiende a cero cuando la distribución es más equitativa.

En el Cuadro 8 aparecen los resultados entre 1950 y 1970 y se observa que entre 1950 y 1970 el índice de Herfindahl disminuyó de 0.25 a 0.21, lo que refleja un descenso en la concentración del ingreso durante el período.

Cuadro 8
México: Índice de Herfindahl, 1950-1970

	1950	1958	1963	1968	1970
Índice Herfindahl	0.25	0.27	0.26	0.23	0.21

Fuente. Elaborado en base a datos del cuadro 7.

b) Distribución factorial del ingreso

A partir de 1950 el Banco de México se hace cargo de la elaboración de diversa información económica a nivel nacional. Las cuentas de producción del Banco de México contienen datos sobre distribución funcional hasta 1967¹⁴. Para el período 1968-1970, no es posible hallar este tipo de información hasta 1970 cuando el INEGI realiza las encuestas y se hace cargo de la elaboración de las Cuentas de Producción. Los datos disponibles entre 1953 y 1967 se concentran en el cuadro 9. A lo largo del período la

¹⁴ Banco de México, Departamento de Estudios Económicos, *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, Consolidadas y por tipo de Actividad, 1950-1967.*

participación de asalariados en el ingreso nacional se incrementó. En 1953 constituía el 23% del ingreso nacional y en 1967 el porcentaje aumenta a 33%.

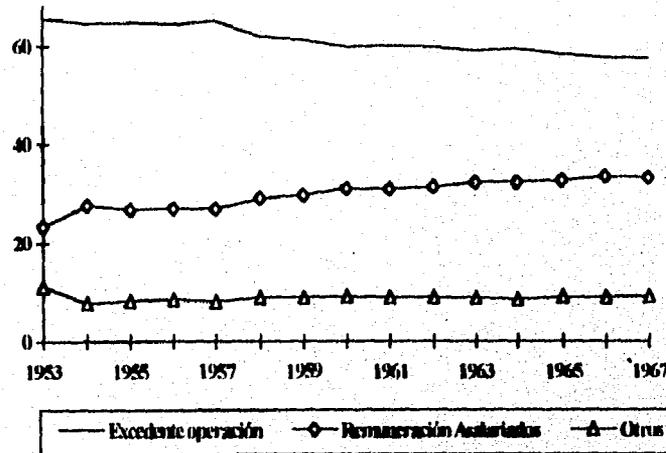
Cuadro 9
México: Distribución del ingreso por factores, 1953-1967
(Porcentaje del ingreso nacional)

Años	Excedente de Operación	Remuneración de Asalariados	Otros
1953	65.56	23.42	11.01
1954	64.61	27.67	7.72
1955	64.87	26.86	8.27
1956	64.44	27.02	8.53
1957	65.07	26.92	8.01
1958	61.93	29.13	8.93
1959	61.26	29.78	8.96
1960	59.70	31.17	9.13
1961	60.07	31.07	8.86
1962	59.69	31.45	8.86
1963	59.02	32.26	8.72
1964	59.37	32.26	8.37
1965	58.33	32.65	9.02
1966	57.58	33.48	8.94
1967	57.50	33.32	9.18

Fuente Banco de México. *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, Consolidadas y por Tipo de Ocupación, 1950-1967.*

A partir de la Gráfica 6 es posible observar cómo la brecha entre el pago al trabajo y el excedente de operación se fue haciendo cada vez menor durante el periodo, lo que muestra un estructura distributiva con tendencias al incremento de la participación del trabajo. El porcentaje de participación de las utilidades tendió a disminuir, mientras las remuneraciones a los asalariados fueron creciendo, mientras que el rubro de *Otros* prácticamente permanece constante. (Cuadro 9).

Gráfica 6
Distribución Factorial del Ingreso, 1953-1967
(Porcentaje del ingreso nacional)



Fuente : Elaborado en base a datos del cuadro 9.

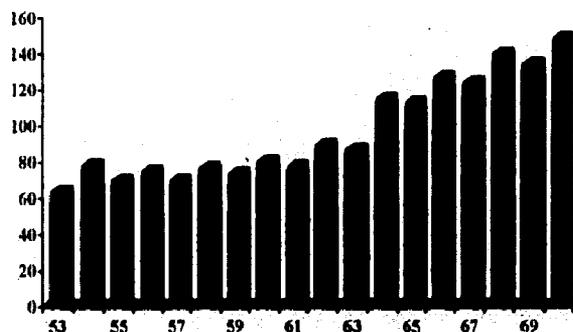
c) Comportamiento de la tasa de salarios

La mayor participación de asalariados en el ingreso total se debe en parte a un incremento de la población asalariada que de 46% de la población económicamente activa en 1950, pasa a 62% en 1970¹⁵, resultado del proceso de industrialización que impulsó la creación y la expansión de empresas en el país y con ello la demanda de mano de obra asalariada. Pero también significó una mejor posición del trabajador respecto al período anterior debido a que sus ingresos, medidos a partir del salario mínimo, aumentan entre 1953 y 1970 de 63.4 pesos de 1980 a 148,5 pesos diarios de 1980 (Gráfica 7).

A pesar de que la inflación siguió aumentando en este período, aunque en menor medida que el anterior debido que se adoptaron medidas para contrarrestar el crecimiento de los precios que había mermado el proceso de crecimiento, el salario real creció 134.2% y los precios 125%. Esta característica de crecimiento del salario real muestra que el período de crecimiento económico se basó en el impulso al consumo que forma parte de los elementos que componen la demanda.

¹⁵ Dirección General de Estadística, *Censo de Población 1950* y Instituto Nacional de Estadística Informática e Historia, *Censo General de Población 1970*.

Gráfica 7
México: Salario Mínimo, 1953-1970
(Pesos diarios de 1980)



Fuente: Elaborado en base a datos del Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática, *Estadísticas Históricas, Tomo I, 1990.*

d) Ingreso per cápita

Como se observa en el Cuadro 10, el ingreso per cápita se incrementa en un 84.7% en términos reales entre 1953 y 1970. En 1953 el ingreso por persona era de 24,961 pesos reales de 1980 y se incrementa a 46,095 pesos en 1970. Los datos que describen la distribución del ingreso a lo largo del período del desarrollo estabilizador, muestran un comportamiento complejo, con una estructura particular de la distribución del ingreso, que como veremos más adelante, permitió que la economía creciera de manera sostenida.

Cuadro 10
México: Ingreso per cápita, 1953-1970
(Pesos de 1980)

Años	Pesos de 1980
1953	24,961
1954	26,647
1955	28,045
1956	29,051
1957	30,289
1958	30,906
1959	30,833
1960	32,289
1961	32,819
1962	33,277
1963	34,808
1964	37,652
1965	38,820
1966	40,185
1967	41,340
1968	43,273
1969	44,537
1970	46,095

Fuente : Banco de México, Dirección de Investigación Económica, Indicadores Económicos, Acervo Histórico VIII

Es importante destacar que entre 1950 y 1970 hubo una mejoría relativa en la distribución del ingreso, que benefició a algunos estratos de la población. Como se muestra en el Cuadro 7, los mejores niveles de vida se alcanzan en los estratos medios. Se trata de un sector, la clase asalariada (profesionistas, empleados, trabajadores), que se amplía con el desarrollo económico y la industrialización y que por sus características, educación y tipo de trabajo, goza de mejores niveles de vida que los estratos más bajos.

Por otro lado, el crecimiento basado en la sustitución de importaciones de bienes de consumo no duradero y duradero reclamaba un mercado interno para absorber la producción nacional, por lo que los ingresos se incrementaron y esta parte de la población, que consumía los nuevos productos elaborados, se benefició de este tipo de desarrollo.

Este fenómeno fue un factor determinante de la mejoría en la distribución factorial del ingreso y lo que explica que un reparto más equitativo del producto haya propiciado tasas de crecimiento elevadas durante el período

No obstante lo anterior, si bien el crecimiento no se logró en detrimento de la población asalariada, la distribución personal del ingreso muestra que la situación es menos alentadora para los estratos que perciben el menor porcentaje del ingreso (ver cuadro 7).

En efecto, el mayor deterioro del ingreso corresponde al 20% de la población más pobre. Para identificar este grupo, Salvador Kalifa propone tomar el ingreso medio nacional como parámetro de comparación. Con ello analiza el porcentaje de la población por sector económico que percibe ingresos inferiores al promedio nacional (1000 pesos). El sector agrícola, que concentra al 43% de las familias mexicanas, es el más afectado: 87.3% de su población tiene ingresos inferiores al promedio ; en la industria manufacturera tenemos 50.6% de familias en la misma situación, 51.2% en el sector servicios, 52.4% en el comercio y 45% en el resto¹⁶.

Dentro del sector urbano también existe una distribución desigual, Kalifa observa que las actividades laborales que perciben menores ingresos en este sector son obrero y operario. Sin embargo, los trabajadores por cuenta propia son los más afectados, debido a que se trata de individuos que se ven obligados a tomar este trabajo por falta de empleos.

La desigualdad sectorial persiste y se incrementa durante el desarrollo estabilizador. Los precios de garantía impuestos a los productores agrícolas, el difícil acceso al crédito y la disminución del gasto público en el campo, dejaban pocos excedentes para incorporar avances tecnológicos, que pudieran

¹⁶ Salvador Kalifa, *La distribución del ingreso en México*, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C., 1976, p.128.

aumentar la productividad y con ello los ingresos de más de la mitad de la población total con ingresos inferiores al ingreso medio nacional. Lo anterior incrementó la desigualdad dentro del campo. Hasta los setenta, el gasto público en el sector rural se concentró en la construcción de caminos y programas de riego de gran escala que beneficiaron a la agricultura comercial y de exportación, a fin de obtener recursos para el proceso de industrialización. Mientras, el apoyo crediticio y la asistencia técnica a pequeños productores y ejidatarios fue mínima. Para 1970, la agricultura moderna (7% del total de unidades productivas) generaba 79,200 pesos por unidad productiva y obtiene un ingreso per cápita de 9,975 pesos; la agricultura tradicional (40% de las unidades productivas) generaba 17,200 pesos con un ingreso per cápita de sólo 1,428 y por último los agricultores de subsistencia (52.5% del total) generan únicamente 7,200 pesos y obtenían un ingreso per cápita de 489 pesos (Cuadro 12). Sin embargo, el sector industrial no queda exento del proceso de concentración y sufre un proceso parecido. Como se muestra en el cuadro 13, Hernández Laos demuestra que las unidades productivas industriales de mayor tamaño generan un valor agregado por trabajador 8 veces superior respecto a los establecimientos más pequeños, y las remuneraciones por trabajador pasan de 39,338 en el primero y 7,510 en los segundos.

Cuadro 12

México: Tenencia de la tierra y producción agrícola en 1970

	Moderna	Tradicional	Subsistencia
Nº unidades productivas	200.1	1,140.0	1,479.4
Ejidos	120.3	672.2	1,062.3
Privadas	81.2	463.0	412.1
% Total	7.1	40.4	52.5
Pesos por unidad productiva	79,200	17,200	7,200
Ingresos promedio per cápita	9,975	1,428	489

Fuente: Enrique Hernández Laos, "Estructura de la distribución del ingreso", Comercio Exterior, Mayo de 1979.

Cuadro 13

México: Valor agregado y remuneraciones por trabajador en establecimientos manufactureros, 1971

Tamaño establecimiento por valor bruto de la producción (miles de pesos)	Nº establecimientos	Nº trabajadores	Valor agregado por trabajador (unidades)	Remuneración por trabajador (unidades)	Activos fijos por trabajador (unidades)
hasta 1500	110,283	390,223	15,290	7,510	13,572
1501-10000	6,395	319,734	35,043	17,094	35,747
10001-35000	2,166	311,517	49,903	22,264	56,317
35001-150000	917	358,355	69,232	28,109	95,330
más de 150000	202	202,398	123,900	39,338	166,090

Fuente: Enrique Hernández Laos, "Estructura de la distribución del ingreso", Comercio Exterior, Mayo de 1979.

Un elemento determinante de la distribución del ingreso es el nivel de productividad, los datos muestran que los trabajadores mejor pagados se encuentran en las empresas más productivas, que coinciden lógicamente, con las de mayor tamaño que tienen mayores oportunidades y reciben más apoyo financiero para adaptar cambios tecnológicos en las plantas productivas.

La estructura de la distribución del ingreso se relaciona con el tipo de crecimiento adoptado en este período. Sin duda, la desigualdad fue menor que en el período anterior, debido a que la economía creció a partir del desarrollo de empresas nacionales que vendían sus productos dentro del país, lo que significó que el mercado interno se ampliara de manera significativa.

Sorprende que, a pesar de los bajos niveles de productividad con los que operaron los distintos sectores, la economía haya crecido a tasas elevadas (6.8% promedio anual). La política económica y la intervención del Estado son elementos clave para entender este fenómeno. Las empresas lograron obtener niveles de ganancia suficientes para canalizar recursos a la inversión productiva, debido a las medidas del Estado destinadas a disminuir costos: precios de garantía impuestos a productos agrícolas, que abarataban materias primas y costo de la mano de obra; subsidios, venta de bienes producidos por el gobierno a bajos precios; protección a la industria de la competencia internacional a través de elevados aranceles a productos importados, que

podían ser producidos internamente. Además algunas empresas gozaban de exenciones fiscales y la mayor parte se beneficiaba por los bajos niveles impositivos.

Sin embargo, es también cierto que, durante el desarrollo estabilizador, creció la desigualdad, para algunos estratos, debido a que el modelo no logró integrar a la población en su conjunto. Más aún, esa regresiva distribución del ingreso en los estratos más pobres, fue el sustento del crecimiento de ese período.

Este último recayó en aquellos elementos que lo hicieron posible: el deterioro de la población más pobre y la disminución de los ingresos de la mayoría de la población a partir de 1958; la descapitalización del campo y el déficit comercial resultado de un tipo de cambio que se mantenía sobrevaluado como medida proteccionista para encarecer las importaciones.

La desigualdad inter e intra sectorial del período anterior persistió entre 1950 y 1970 con sus consecuencias desfavorables en la distribución del ingreso.

En efecto, la productividad determina la desigualdad distributiva *entre* y *dentro* de los sectores de la economía. Es decir, los sectores o subsectores más productivos, generan mayor producción con menores niveles de empleo y obtienen por tanto ingresos per cápita superiores. Sin embargo, éstos

representan una mínima proporción. Se trata de un 7% de las unidades productivas en el campo y apenas el 8% de los establecimientos en la industria; el resto se encuentra en condiciones desventajosas a nivel productivo y de nivel de vida de su población trabajadora.

Los efectos del proyecto económico que se venía aplicando, dentro de un esquema político que resultaba arcaico se dejaron sentir. El proyecto nacido en los cuarenta se desquebrajaba, la economía presentaba problemas de fondo y la desigualdad social crecía. El sistema envejecía, no respondía ya al requerimiento de nuevos sectores que habían nacido con la industrialización y la población, las clases medias en particular, reclamaban democracia y mejores niveles de vida.

2.4 Período 1971-1976 : desarrollo compartido

A dos años del movimiento estudiantil de 1968 inicia el sexenio de Luis Echeverría y la lenta transición hacia la democracia. En su intento por recobrar legitimidad, cobran importancia las medidas tendientes a mejorar la distribución del ingreso y se aplica una política de crecimiento que intentaba poner fin a la crisis económica y social. En consecuencia, la distribución del ingreso presenta mejores resultados que en períodos anteriores.

a) Distribución personal del ingreso

Es importante señalar que los datos de las *Encuestas de Ingresos y Gastos* de 1975 y 1977, no se consideran confiables. Los datos difieren de una encuesta a otra y llevan a conclusiones distintas sobre el comportamiento de la distribución del ingreso. Mientras la encuesta de 1975 supone un fuerte aumento en la concentración del ingreso entre 1970 y 1975, la encuesta de 1977 refleja que este porcentaje disminuyó.

Como puede observarse en el Cuadro 14, los datos de 1977 son muy parecidos a la encuesta de 1970, lo que reflejaría que la estructura de la distribución del ingreso prácticamente no sufrió modificaciones durante el período. En efecto, para ese año el coeficiente de Gini es de 0.496, el mismo resultado que en 1970. En cambio los datos de 1975 reflejan cambios más radicales y una distribución del ingreso más desigual y el coeficiente de Gini sube a 0.570. No obstante lo anterior, en ambas encuestas el porcentaje de ingreso que perciben los estratos inferiores (cuatro primeros estratos), tienden a disminuir respecto a 1970.

Por su parte, el índice de Herfindahl fue de 0.21 en 1970, 0.25 en 1975 y de 1977 de 0.19. Debido a las inconsistencias que se derivan del análisis anterior, aunque la tendencia es hacia una desconcentración del ingreso entre

1970 y 1977, en 1975, según las estadísticas aumenta la concentración, por lo que evitaremos sacar conclusiones con estos datos.

Cuadro 14
México: Distribución personal del ingreso, 1970-1977
(Porcentaje)

Decil	1970	1975	1977
I	1.42	0.69	1.08
II	2.34	1.28	2.21
III	3.49	2.68	3.23
IV	4.54	3.80	4.42
V	5.46	5.25	5.73
VI	8.24	6.89	7.15
VII	8.24	8.56	9.11
VIII	10.44	8.71	11.98
IX	16.61	17.12	17.09
X	39.21	45.02	37.99
Xa	11.52	13.34	12.54
Xb	27.69	31.68	25.45
GINI	0.496	0.570	0.496

Fuente: Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática, *Estadísticas Históricas, Tomo I*, 1990.

Cuadro 15

México: Índice de Herfindahl, 1970-1977

	1970	1975	1977
Índice de Herfindahl	0.21	0.25	0.19

Fuente : Elaborado en base a datos del cuadro 14.

b) Distribución factorial

La participación de sueldos y salarios aumenta 5.6% y las utilidades disminuyen prácticamente en la misma cantidad (Cuadro 16). Si bien en 1971 el excedente bruto de explotación ascendía a 54.4% del producto nacional, en 1976 esa cantidad disminuye a 48.9%. En tanto, la participación de salarios pasa de 35.4% en 1970 a 40.2% en 1976.

Cuadro 16

México: Distribución factorial del ingreso, 1971, 1976.

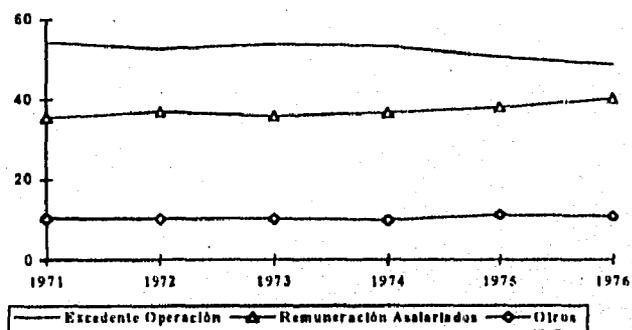
(Porcentaje del ingreso nacional)

Años	Excedente de Operación	Remuneración de Asalariados	Otros
1971	54.40	35.43	10.17
1972	52.84	36.94	10.22
1973	53.95	35.88	10.17
1974	53.45	36.74	9.81
1975	50.77	38.08	11.15
1976	48.92	40.26	10.82

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Cuentas Nacionales de México, Serie 1970-1984*.

En la Gráfica 9 puede apreciarse cómo las líneas de utilidades y remuneraciones, tienden a acercarse cada vez más durante el periodo. Lo anterior muestra incluso que la distribución factorial presenta un comportamiento más equitativo en este sexenio que en el periodo anterior.

Gráfica 9
Distribución Factorial del Ingreso
(Porcentaje del ingreso nacional)

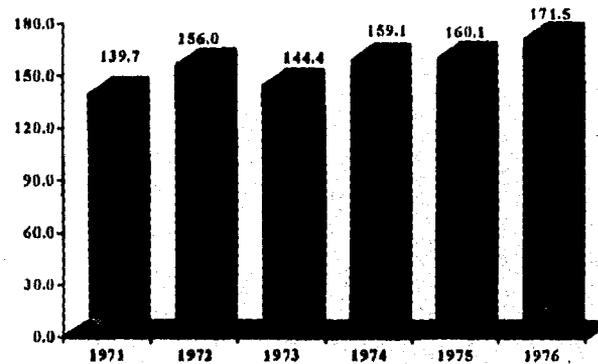


Fuente : Elaborado en base a datos del cuadro 16.

c) Comportamiento de la tasa de salarios

Entre 1971 y 1976 los salarios reales crecieron 22.7%, pasan de 139.7 pesos a 171.5 pesos diarios de 1980 (Gráfica 10). Sin duda, la política social emprendida en este sexenio tuvo efectos positivos sobre el crecimiento de los salarios reales.

Gráfica 10
México: Salario mínimo, 1971-1976
(Pesos diarios de 1980)



Fuente: Elaborado en base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Estadísticas Históricas, Tomo I, 1990.

d) Ingreso per cápita

Sorprende que a pesar de que se observa para el período una mejoría en la distribución funcional del ingreso, el producto per cápita se haya incrementado en sólo 18.1% entre 1971 y 1976. El ingreso por persona, como se muestra en el cuadro 17, pasa de 46,095 pesos de 1980 en 1971 a 54,472 pesos de 1980 en 1976 .

Cuadro 17
México: Ingreso per cápita, 1971-1976
(Pesos de 1980)

Años	Pesos de 1980
1971	46,095
1972	48,772
1973	51,170
1974	52,585
1975	53,843
1976	54,472

Fuente: Banco de México, Dirección de Investigación Económica, *Indicadores Económicos, Acervo Histórico VIII.*

Los indicadores descritos muestran, en términos generales, una mejora en la distribución del ingreso particularmente en favor de los trabajadores asalariados, en donde la política económica aplicada fue el factor principal.

El Estado instrumentó una política económica dirigida a revertir la ineficiencia de la estructura productiva que había desestimulado la inversión privada a finales de los años sesenta y a frenar la tendencia hacia una distribución desigual del ingreso. A fin de incrementar la inversión y sostener el crecimiento económico, el Estado desembolsó un nivel de inversión promedio anual de 17%. La inversión pública, tenía como uno de sus

objetivos primordiales, hacer crecer la economía sin afectar el nivel de salarios. Si se hubiese considerado en ese momento que la solución para aumentar la inversión privada era aumentar el ahorro de las utilidades en detrimento de los salarios, la distribución del ingreso hubiese empeorado considerablemente. No fue el caso, porque la inversión pública se encargó de sostener el crecimiento económico, misma que empezaba a ser sostenida con préstamos tanto al interior como fuera del país.

Por último, cabe mencionar, que la política económica dirigió amplios recursos a políticas sociales destinadas a incrementar los niveles de vida de la población. El gasto público se incrementó para facilitar la vivienda, en áreas de salud e infraestructura básica y a incrementar los salarios.

A pesar de los esfuerzos, la economía empezaba a debilitarse. La sustitución de bienes intermedios y de capital se tornaba difícil ante el creciente requerimiento de tecnología importada, cuyos costos aumentaban conforme se mantenía el peso sobrevaluado. Con la disminución de la inversión privada, el Estado incrementó los gastos para canalizarlos a la inversión y programas de bienestar social. No obstante, los ingresos públicos (debido a la ineficiente política de recaudación fiscal) no aumentaron en la misma proporción y el sector público se endeudaba. El financiamiento del creciente déficit comercial y del sector público, desvió cada vez mayores recursos al pago de la deuda y menores al desarrollo del país, por lo que los esfuerzos del Estado en el

período sólo contrajeron por un tiempo la crisis de la economía mexicana. Al no atender los problemas de fondo (ineficiencia del aparato productivo, crisis del sector agrícola y desigual distribución del ingreso) los efectos se perfilaban más dañinos.

Es difícil calificar si las acciones emprendidas por el Estado fueron erróneas porque hubiesen podido tomar otro rumbo. Lo que es innegable es que, a inicios de los años setenta, los problemas económicos eran signo del agotamiento del modelo de crecimiento que había iniciado en 1940, con importantes diferencias pero con similitudes que fueron en parte responsables del origen de la crisis de la economía mexicana. Era un buen momento para darse cuenta de que la economía debía tomar un rumbo distinto, quizá estaba preparada para empezar a abrirse y combatir la ineficiencia y la desigualdad sectorial. El camino emprendido fue otro, las razones son tantas como la historia lo permita, pero conocerlas todas es imposible y no es tema de este trabajo. Lo que sí se puede afirmar es que la desigualdad en la distribución del ingreso durante este período se debe en gran medida a la continuidad de un proyecto económico que empobreció a una parte importante de la población y ensanchaba la desigualdad entre sectores productivos.

2.5 Período 1977-1982 : auge petrolero

El incremento del precio del petróleo a nivel mundial definió el rumbo del desarrollo en este periodo. Al inicio del sexenio, se llevan a cabo obras destinadas a la ampliación de la planta productiva para la extracción del insumo. México aprovecha la coyuntura e intenta basar la recuperación económica en las exportaciones petroleras. El producto crece a un ritmo elevado 7.7% anual en promedio y las exportaciones petroleras se multiplican casi 14 veces de 1977 a 1981¹⁷. No obstante, el proyecto tuvo efectos nocivos en la distribución del ingreso.

a) Distribución personal del ingreso

Los datos sobre distribución familiar (Cuadro 18) muestran un deterioro en el ingreso del 10% más pobre de la población que en 1977 percibían el 1.08% del ingreso y el 0.62% en 1983. Aunque aparentemente el 10% de mayores ingresos no modifica su posición, la concentración del ingreso aumenta dado que los empresarios y patrones que en 1970 eran el 6% de la población

¹⁷ Arturo Huerta, *Economía Mexicana más allá del milagro*, México, Era, 1986, p.67

ocupada pasan a ser sólo el 4.3% en 1980 y obtienen prácticamente el mismo porcentaje de ingreso durante el periodo.

Cuadro 18
México: Distribución personal del ingreso, 1977, 1983.
(Porcentaje)

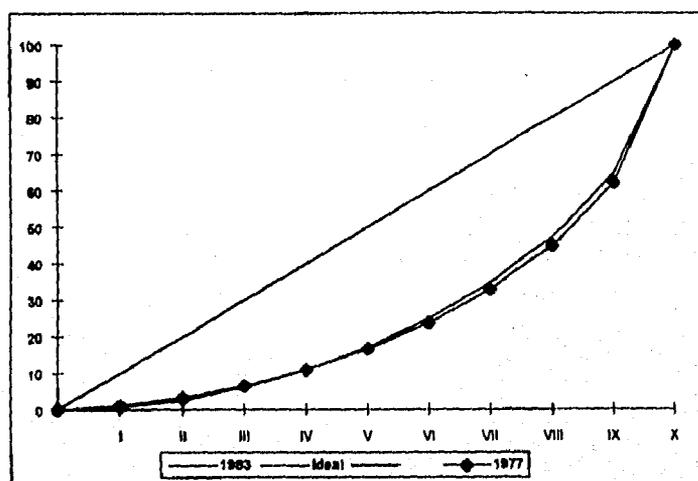
Decil	1977	1983
I	1.08	0.62
II	2.21	2.07
III	3.23	3.44
IV	4.42	4.82
V	5.73	6.15
VI	7.15	7.85
VII	9.11	9.74
VIII	11.98	12.57
IX	17.09	17.51
X	37.99	35.20
Gini	0.496	0.499

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadísticas Históricas, Tomo I*, 1990.

Como se observa en la Gráfica 12, las curvas de Lorenz para los años 1977 y 1983. Por ello, se utilizó, como medida alternativa, el índice de Herfindahl para medir la concentración del ingreso. Como se muestra en el Cuadro 19, se

presenta una ligera disminución de la concentración del ingreso entre 1977 y 1983.

Gráfica 12
México: Curvas de Lorenz, 1977-1983
(Porcentaje)



Fuente. Elaborado en base a datos del cuadro 18.

Cuadro 19
México: Índice de Herfindahl, 1977,1983

	1977	1983
Índice Herfindahl	0.20	0.19

Fuente : Elaborado en base a datos del cuadro 18

h) Distribución factorial del ingreso

Durante el auge petrolero la participación de asalariados en el PIB disminuye de 38.87% a 35.21% (Cuadro 20). Curiosamente las utilidades disminuyen prácticamente en la misma proporción, pasando de un 49.6% del producto a 46.2%. No obstante la evolución de ambas variables fue distinta: mientras que para la proporción de sueldos y salarios en el PIB disminuye de un año a otro, las utilidades aumentan en 1978 hasta 50.4%, disminuyen a 49.7% en 1979 - aunque siguen siendo mayores que en 1977 - y a partir de esta fecha su disminución es continua.

Cuadro 20

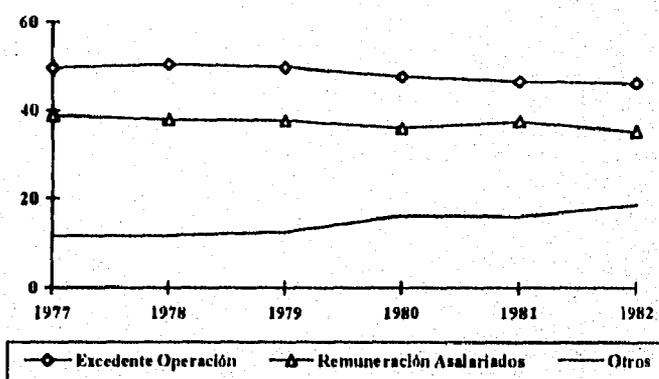
México: Distribución factorial del ingreso, 1977-1982
(Porcentaje del ingreso nacional)

Años	Excedente de operación	Remuneración de asalariados	Otros
1977	49.60	38.87	11.53
1978	50.40	37.89	11.71
1979	49.70	37.72	12.58
1980	47.70	36.04	16.26
1981	46.50	37.46	16.04
1982	46.20	35.21	18.59

*Fuente : Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática,
Sistema de Cuentas Nacionales, Serie 1980-1993.*

En la Gráfica 13 se observa con más claridad el fenómeno, tanto las remuneraciones de asalariados como el excedente de operación tienden a descender durante el período pero la brecha entre ambos permanece igual a lo largo del período. Sin embargo, el rubro correspondiente a *otros* se incrementa, mientras que en años anteriores permaneció prácticamente constante. El aumento de esta parte del producto y la tendencia que se observa en la participación de utilidades y de remuneraciones, no permite extraer conclusiones sobre el comportamiento de la distribución del ingreso, en términos factoriales, durante este período.

Gráfica 13
México: Distribución Factorial del Ingreso, 1977-1982
(Porcentaje del ingreso nacional)

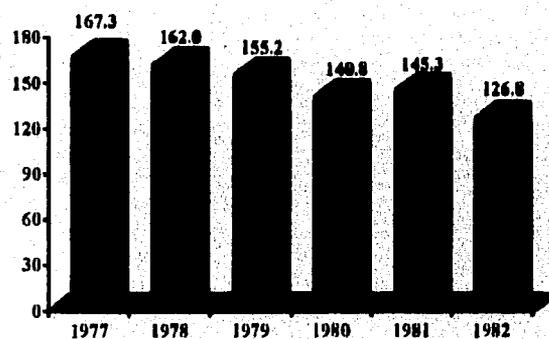


Fuente : Elaborado en base a datos del cuadro 20.

c) Comportamiento de la tasa de salarios

Durante este período el salario real decayó en 24.2%, el salario mínimo real diario disminuyó de 167.3 pesos de 1977 a 126.8 pesos de 1982 entre 1977 y 1982 (Gráfica 14). El resultado muestra que la disminución observada en la participación de los salarios en el producto, se tradujo en un descenso en sus percepciones.

Gráfica 14
México: Salario Mínimo Real, 1977-1982
(Pesos diarios de 1980)



Fuente: Elaborado en base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadísticas Históricas, Tomo I, 1990.*

d) Ingreso per cápita

Como se observa en el Cuadro 21, el ingreso per cápita se incrementó en un 20.9%⁴. El producto por persona fue de 54,728 pesos reales de 1980 en 1977 y pasó a 66,216 en 1982.

Cuadro 21
México: Ingreso per cápita, 1977-1982
(Pesos de 1980)

Años	Pesos de 1980
1977	54,728
1978	57,578
1979	61,118
1980	64,174
1981	68,189
1982	66,216

Fuente: Banco de México, Dirección de Investigación Económica, Indicadores Económicos, Acervo Histórico VIII.

Entre 1977 y 1982 se aplica un proyecto que combinaba elementos pasados con ideas nuevas del liberalismo que empezaba a sonar en el mundo. Así, para crear las condiciones favorables al proceso de acumulación, ante la ausencia de recursos propios, se optó por endeudamiento externo que implicó

que, en 1976, México firmara una carta de intención con el Fondo Monetario Internacional en donde se comprometía a mantener una política de ajuste, a fin de disminuir el déficit público - principal responsable de la crisis -, e incrementar el ahorro interno. La contracción del gasto público, el aumento de las tasas de interés, la liberalización del comercio exterior, la devaluación del peso delinear la política económica a lo largo de este sexenio.

Durante el período cesan las medidas que el Estado venía aplicando para financiar el crecimiento económico. Tales políticas mantenían elevado el nivel de ganancias sin afectar los salarios reales, no obstante el deterioro de la población más pobre. Dentro del nuevo contexto, la contracción de los salarios reales debía proteger a las utilidades del aumento de los costos de inversión derivados del incremento de las tasas de interés, con efectos nocivos en la distribución del ingreso. La visión de la economía, la aplicación de políticas económicas estaba cambiando, parecía dejarse atrás el modelo de sustitución de importaciones.

No obstante, aunque se abandona el proyecto de sustitución de importaciones por un modelo de monoexportación, la antigua idea del crecimiento económico sigue presente y se hace más significativa con la apuesta al crecimiento del petróleo, a pesar incluso de los efectos del endeudamiento.

La caída de los precios del petróleo y el incremento de las tasas de interés

mundial desataron la crisis en 1982. El crecimiento no podía sustentarse exclusivamente en la exportación de un insumo cuyo precio dependía del comportamiento del mercado internacional, y la ausencia de un proyecto dirigido a crear mejores condiciones internas con bases más sólidas, determinó buena parte de los efectos de la crisis.

2.6 El modelo de sustitución de importaciones y la distribución del ingreso: una evaluación.

A pesar de los logros, la modernización en México trajo consigo serios desequilibrios. Aparecen desde finales de los sesenta pero su origen es anterior. José Valenzuela observa que mientras en los años cuarenta el coeficiente de inversión bruta fue igual a 13% y en los setenta sube a 21.3%, las tasas de crecimiento tuvieron un comportamiento muy similar en los dos años¹⁸. Comenta el autor: "si la relación marginal bruta producto-capital del período 1970-1978 (0.25) hubiera sido igual a la del período 1940-1949 (0.39) se habría obtenido una tasa de crecimiento anual del PIB de un 8.3% y

¹⁸ José Valenzuela, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, México, Era, 1986

no de un 5.3% como efectivamente sucedió". Los resultados nos hablan de una estructura productiva con serias y crecientes deficiencias. Tratemos de explicar el fenómeno:

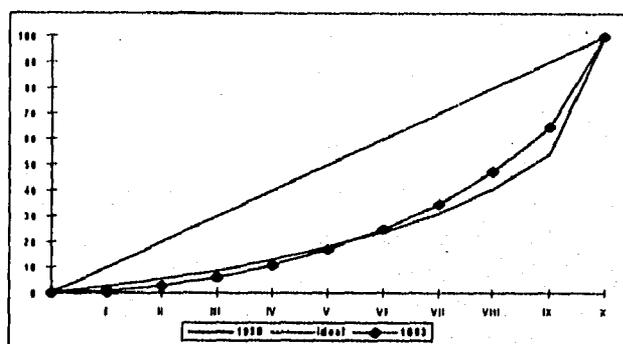
1. La sustitución de bienes de capital inicia tarde, de haberse logrado desde un principio hubiese permitido disminuir los costos de importación e incrementar la productividad con tecnología propia. Para ello se requerían elevados montos de inversión hacia la producción y la investigación científica. Pero el presupuesto no se dirigió a este rubro, canalizándose hacia aquellas áreas que se consideraron prioritarias para el proceso de industrialización en ese momento.
2. La agricultura financió buena parte del crecimiento a costa de su descapitalización. Cuando el campo deja de producir los mismos excedentes se agota una fuente de financiamiento y se reemplaza por inversión y gasto público financiado con deuda, sin atender el problema agrícola. Más tarde el peso de la deuda impediría seguir adelante con el crecimiento económico.
3. La protección, más que permitir que la industria mexicana alcanzara niveles de países desarrollados, creó empresarios poco emprendedores y conformistas. Es cierto que al inicio el proteccionismo posibilitó la creación de empresas que en un contexto de libre comercio hubiesen

desaparecido, pero el esquema se extendió sin necesidad por largo tiempo.

Para la población más pobre los resultados indican una disminución considerable en sus ingresos: en 1950 percibían el 5.6% del ingreso nacional acumulado y 2.6% en 1983. El ingreso disminuye también para la población que captaba casi la mitad del ingreso total del país: en 1983 al 10% de la población le corresponde el 35% mientras que en 1950 tenían el 45.8%

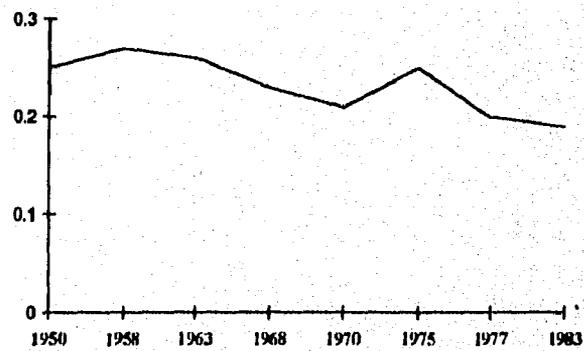
A partir de las curvas de Lorenz de 1970 y de 1983, es posible observar cómo se modificó la distribución del ingreso (Gráfica 15). Los deciles de más bajos ingresos tienen un porcentaje menor del ingreso en 1983 que en 1950. A partir de los deciles V y VI, las curvas muestran que la concentración era mayor en 1950 que en 1983. Lo anterior muestra que las curvas se cruzan e impiden que se pueda afirmar en qué periodo la concentración del ingreso fue mayor. Sin embargo, el índice de Gini, que mide la distancia entre la curva de distribución *perfecta* y la curva de distribución *observada*, fue de 0.51 en 1950 y de 0.44 en 1983 lo que muestra una ligera desconcentración del ingreso. El índice de Herfindahl muestra a su vez una tendencia hacia la desconcentración del ingreso durante el periodo, disminuye de 0.25 en 1950 a 0.19 en 1983 (Gráfica 16).

Gráfica 15
México: Curvas de Lorenz, 1950-1983



Fuente : Elaborado con base a datos del cuadro 22.

Gráfica 16
México: Índice de Herfindahl, 1950-1983



Fuente : Elaborado con base a datos del cuadro 22.

Sin duda la desconcentración se dio en los estratos intermedios, aunque no de manera igual. A partir de los datos del Cuadro 22, podría clasificarse a los estratos intermedios de la siguiente forma: una clase media baja, que corresponde a los estratos que mejoraron ligeramente su posición en el ingreso (estratos III y IV), la clase media corresponde a los estratos V, VI y VII que mejoraron su posición en mayor porcentaje que la anterior y clase media alta, la que más se benefició de la redistribución (estrato VIII).

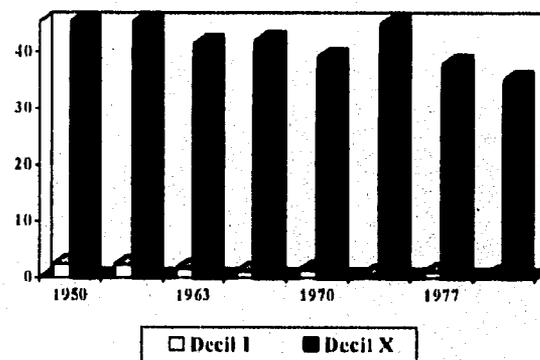
Cuadro 22

México: Distribución Personal del Ingreso, 1950-1983
(Porcentaje)

Decil	1950	1983
I	2.43	0.62
II	3.17	2.07
III	3.18	3.44
IV	4.29	4.82
V	4.93	6.15
VI	5.96	7.85
VII	7.04	9.74
VIII	9.63	12.57
LX	13.80	17.51
X	45.48	35.20
Xa	10.38	n.d.
Xb	35.10	n.d.
Coefficiente de Gini	0.516	0.449

Fuente : Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadística Históricas, Tomo I*, 1990.

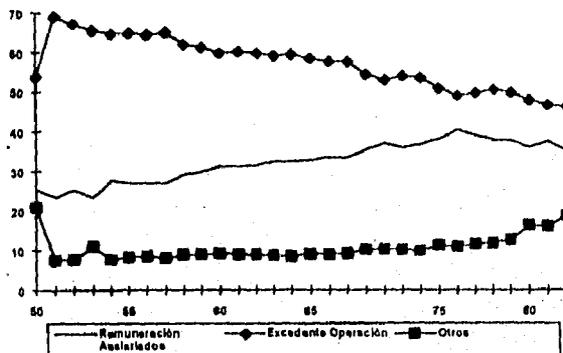
Gráfica 17
México: Participación de los Deciles I y X
(Porcentaje del Ingreso Nacional)



Fuente : Elaborado con base a datos del cuadro 22.

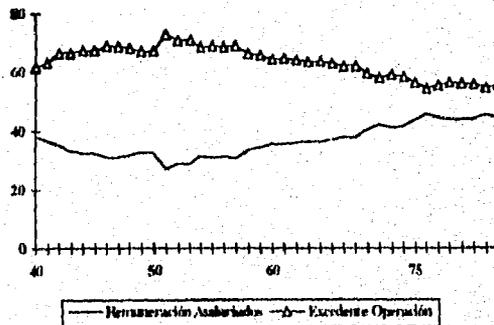
Por su parte, la distribución factorial muestra que el excedente de operación, que representaba el 53.8% del ingreso en 1950, disminuye a 46.2% en 1982 (Gráfica 18). Por su parte, la remuneración de asalariados creció 59% entre 1950 y 1976 pasando de 25.3% del PIB a 40.2%. A partir de 1976 empieza a disminuir hasta 35.2% en 1982. Para observar el comportamiento de la de la remuneración de asalariados y del excedente de operación aislando el rubro de *otros*, en la siguiente gráfica se presenta la distribución del ingreso eliminando el rubro de *otros*, para lo cual sumamos este monto de manera proporcional a los dos rubros restantes (Gráfica 19).

Gráfica 18
México: Distribución factorial, 1940-1982
(Porcentaje del ingreso nacional)



Fuente : Elaborado en base a datos de los cuadros 3,9,16 y 20.

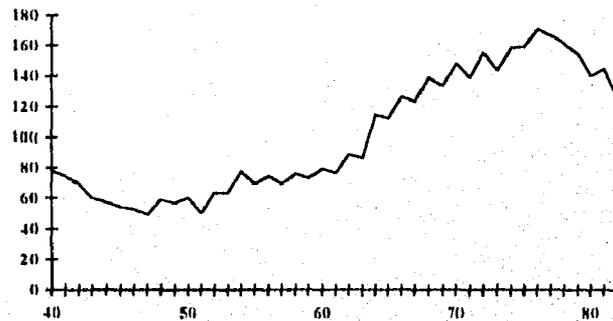
Gráfica 19
México: Distribución factorial, 1940-1982
(Porcentaje del ingreso nacional)



Fuente : Elaborado en base a datos de los cuadros 3,9,16 y 20.

Los salarios reales disminuyen entre 1940 y 1950 y se recuperan a lo largo del período hasta 1977 cuando vuelven a descender. Sin embargo, en términos generales, el período se caracteriza por un incremento continuo de los salarios reales de los trabajadores.

Gráfica 20
México: Salario Mínimo, 1940-1982
(Pesos Diarios de 1980)



Fuente : Elaborado en base a datos de los cuadros 7,10,13 y 14.

El período de crecimiento basado en la sustitución de importaciones, permitió que se modificara la estructura distributiva. El proceso implicó serios desequilibrios sectoriales que determinaron el rumbo de la población más pobre, ubicada principalmente en el campo; una mejoría en los niveles de vida de los estratos intermedios necesaria en un modelo de crecimiento que requería de un mercado interno más amplio, y una desconcentración de la

riqueza del 10% de la población, lo que explica una mejor distribución funcional del ingreso durante el período. A pesar de los resultados, el 70% de la población se mantuvo a lo largo del período con ingresos inferiores al ingreso medio total¹⁹.

La crisis, que estalla en 1982, fue resultado de un modelo que desde sus inicios no incluye un proceso de desarrollo de todos los sectores económicos y sociales en su conjunto y que se alargó a pesar de sus consecuencias previsibles desde la primera mitad de los años sesenta. Afirmer que era el único camino posible a seguir es subestimar las posibilidades del país y la capacidad de la población. Responsabilizar al Estado por su corta visión no lleva muy lejos. No es fácil evaluar en este sentido la política adoptada durante cuarenta y dos años, en un sistema donde la planeación es escasa y baja la continuidad en los proyectos económicos de un sexenio a otro. La visión histórica permite, de manera objetiva, detectar las fallas que es difícil ver cuando se es sujeto activo de un proceso, de manera que el diagnóstico es imprescindible para actuar con mayor certeza en el futuro.

Así, a veinte años de finalizar el siglo, México debía enfrentar importantes retos: consolidar un proyecto económico que integrara equitativamente a la

¹⁹ Salvador Kalifa. *La distribución del ingreso en México*, op. cit. p.236.

mayoría de la población, corrigiendo el desequilibrio sectorial, aumentando el nivel de productividad y democratizando el sistema político.

3. El modelo de crecimiento con apertura comercial (1982-1992)

3.1 La crisis de la deuda: 1982

Las manifestaciones de la crisis de 1982 mostraron la debilidad del proyecto basado en la exportación petrolera; de lo contrario, la caída de los precios internacionales del petróleo no hubiera tenido efectos tan nocivos en la economía. Entre 1977 y 1982, el país crecía a la vez que se endeudaba y la riqueza proveniente de la exportación de petróleo permitía hacer frente al pago de la deuda. Cuando cesaron los recursos provenientes de la exportación de petróleo ante la caída de su precio, se desataron serios problemas financieros en la economía. Por otro lado, se observa un fenómeno que precede la crisis a nivel mundial: la restricción crediticia internacional por el aumento de las tasas de interés.

En suma, con la caída de los precios del petróleo y el incremento de las tasas de interés a nivel internacional, se agotaron las dos principales fuentes de

financiamiento del período anterior a la crisis: los ingresos petroleros y la deuda.

La imposibilidad de mantener sobrevaluado el peso ante la creciente fuga de capitales y la pérdida de reservas internacionales provocó la devaluación de febrero de 1982. La política de la administración saliente destinada a combatir la crisis fue más desesperada que congruente. Dos ejes marcaron la respuesta del gobierno: el control del déficit público y la búsqueda de recursos para financiar el déficit, ambos a fin de mantener el nivel de producción y enfrentar los desequilibrios financieros.

Las débiles seguridades de pago provocaban negativas de la banca mundial a nuevos préstamos. Para hacerse de recursos, el gobierno empezó a acceder a crédito a corto plazo, emisión de bonos y créditos a la exportación. Para seguir pagando la deuda, usaba los depósitos bancarios en dólares para pagarlos en pesos a un tipo de cambio que desfavorecía a los bancos. Las medidas mermaban los recursos bancarios, acrecentaban la fuga de capitales y no lograban sacar al país de la crisis financiera.

La nacionalización de la banca fue el último intento desesperado del gobierno de José López Portillo por recuperar legitimidad y hacer frente a los problemas financieros. Se consideraba que la medida permitiría controlar los recursos, evitaría la especulación y los abusos de los agentes bancarios.

Sin embargo, no sucedió así, la especulación se tradujo en riqueza para algunos y en empobrecimiento para los pequeños ahorradores y, vía las presiones inflacionarias, de las grandes mayorías.

La riqueza y el elevado crecimiento que experimentó la economía a finales de los setenta contrastó con la severa crisis de la economía mexicana a partir de 1982. El PIB real, después de casi cuarenta años de crecimiento elevado, decrece en 1982 en 0.6%, la inflación alcanza un 98.8% y el déficit público se eleva a 15.6% del PIB¹; la economía exigía cambios radicales.

3.2 El regreso al liberalismo económico

La situación económica de México no era caso aislado. Años atrás la mayoría de los países desarrollados veían debilitar sus economías. Como consecuencia, desde finales de la década de los setenta crece el desempleo aunado a un fenómeno relativamente nuevo por las magnitudes que adopta: la inflación. Como respuesta, planteamientos de economistas de tradición neoclásica condenaron las medidas keynesianas del Estado "benefactor"

¹ Banco de México, Dirección de Investigación Económica, *Indicadores Económicos, Acervo Histórico VIII*.

aplicadas en la posguerra, a las que se les responsabilizó de la crisis. Los programas de ajuste instrumentados para superar el debilitamiento económico y los efectos de la crisis, suponían que los desequilibrios eran resultado de un exceso de demanda agregada por encima de la oferta y el intervencionismo desmedido del Estado, durante la etapa de crecimiento anterior, aparecía como el principal causante de tal desequilibrio.

Consideraban que las medidas para sostener el empleo y el crecimiento económico incrementando el gasto público de acuerdo con el esquema keynesiano, provocaban crecientes déficit públicos que al financiarse presionaban los precios a la alza.

Por otra parte, la asignación eficiente de los recursos en el mercado se veía mermada por la intervención inmoderada del Estado. Por ello, suponían que las libres fuerzas del mercado se encargarían de establecer los precios y el nivel de producción adecuados, en el punto de equilibrio entre oferta y demanda. En el mismo sentido, se afirmaba que las restricciones al comercio internacional alteraban la asignación eficiente de los recursos. Consideraban que el proteccionismo fomentaba la ineficiencia, altos costos y precios elevados. Dicha concepción pugnaba por el regreso al liberalismo, el rechazo al intervencionismo del Estado y la defensa de la competencia como instrumento de la eficiencia y asignación óptima de los recursos.

Resulta paradójico que la misma escuela que había fracasado en su intento por explicar la depresión de los años veinte, medio siglo más tarde recuperara la credibilidad de los gobiernos. Aquellas teorías del equilibrio general habían sido incapaces de explicar el creciente desempleo de la crisis del veintinueve. Como señala Joan Robinson: "la doctrina de que existe una tendencia natural a un equilibrio sostenido con pleno empleo no pudo sobrevivir la experiencia del completo colapso de la economía de mercado en los años treinta"². ¿Cómo explicar la credulidad y el olvido histórico de los gobiernos que decidieron adoptar políticas de corte liberal? Un posible acreamiento al problema es la ausencia de nuevas interpretaciones del funcionamiento económico que derivaran en propuestas viables, que contrarrestaran los efectos de la crisis. Hacia finales de los setenta, el ambiente económico de inflación, déficit públicos y comerciales, crisis financieras, variables que crecían sin control, parecían darle razón a aquellas teorías liberales y la idea keynesiana del crecimiento se devaluaba.

Una segunda explicación es la influencia de la política seguida por el gobierno republicano en Estados Unidos y su profunda convicción en los planteamientos liberales sobre el resto de países industrializados. Las políticas monetarias restrictivas que defendieron, impulsaron el incremento de

2. Joan Robinson, *Contribuciones a la teoría económica moderna*, México, Siglo XXI, 1979, p.28.

las tasas de interés, restringiendo el crédito al exterior, lo que obligó a los países a disminuir su ritmo de actividad económica. La ayuda económica de Estados Unidos en la postguerra había sido un elemento clave en la reconstrucción económica de gran parte de los países Europeos por la concesión de préstamos y su ensanchamiento a principios de los ochenta tenía repercusiones desfavorables en el crecimiento de aquellos países. Así, naciones con gobiernos social demócratas, como Francia o España, paradójicamente, adoptaban políticas neoliberales en sus programas económicos.

Asimismo, los organismos financieros internacionales ofrecían paquetes de ayuda financiera que exigían a los países en desarrollo adoptar modelos de corte liberal. Ante este contexto, los países menos desarrollados, entre ellos México, no vieron otra opción para salir de la crisis económica que la adopción de proyectos económicos liberales. El acelerado proceso de globalización económica y la necesidad de incorporarse, fue el criterio generalizado de los gobiernos de estas naciones que los impulsó a adoptar políticas de ajuste macroeconómico para no quedarse al margen del proceso mundial.

La política económica de los diez años que transcurren entre 1982 y 1992 en México, es una aplicación de este tipo de programas. A pesar de las diferencias entre los dos sexenios que abarcan el período, se observa cierta

continuidad en el proyecto económico diseñado a partir de 1982 para enfrentar la crisis y recuperar el crecimiento. La propuesta neoliberal de corrección de los desequilibrios se acompaña de la liberalización económica que se consideró impostergable en un fin de siglo de globalización económica.

El modelo de crecimiento con apertura comercial fue la respuesta del gobierno a la crisis y una opción radicalmente diferente de concebir el crecimiento económico. Dos elementos, estrechamente relacionados con los planteamientos liberales, caracterizan el modelo: un crecimiento sujeto al control y ajuste macroeconómico, que no debe forzarse a fin de evitar cualquier exceso de demanda respecto a la oferta y la apertura gradual de la economía. En contraste con el período anterior a 1982, el crecimiento no debía estimularse a partir de los elementos que componen la demanda agregada (consumo, inversión, gasto) por encima de la oferta existente, es decir, todo gasto debía provenir de un nivel de ahorro equivalente. En este sentido, el ahorro interno y externo aparecían como la *fuerza de financiamiento deseable*.

Detrás de ambas concepciones del crecimiento hallamos posiciones encontradas sobre el funcionamiento de la economía: la keynesiana y la liberal en particular acerca de la relación entre ahorro e inversión, fuentes del crecimiento económico. Para los defensores del libre mercado la igualdad

entre ahorro e inversión es la condición para el equilibrio económico. Si la inversión es mayor que el ahorro, el gasto excede el nivel de renta y la economía se encuentra en desequilibrio, incluso, "cuando el ahorro no es igual a la inversión se ponen en marcha fuerzas en la economía que hacen que la renta nacional cambie hasta que las dos magnitudes sean iguales"³. Es decir, el producto debe crecer hasta el punto en el que coincidan inversión y ahorro.

En contraste, para Keynes: "dado el volumen anterior de ocupación y producción, la expectativa de un aumento en el excedente de la inversión sobre el ahorro inducirá a los empresarios a aumentar la magnitud de aquéllas. La importancia de mis razonamientos reside en mostrar que el volumen de ocupación está determinado por las previsiones de la demanda efectiva hechas por los empresarios, siendo criterio para un aumento en dicha demanda la expectativa de un incremento relativo de la inversión sobre el ahorro"⁴. Para Keynes, en el punto de intersección entre oferta y demanda agregadas la economía opera con niveles de desempleo considerables, por lo que es necesario impulsar el crecimiento y la actividad económica para combatirlo.

3 Richard Lipsey, *Introducción a la economía positiva*, España, Vincens-Vives, 1986, p.680.

4 J.M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica, 1992, p.78.

La política económica del gobierno mexicano, a partir de 1982, sigue el pensamiento liberal. El nuevo modelo de crecimiento parte del supuesto de que el ahorro es la fuente de financiamiento del crecimiento que permite sostener el equilibrio de mercado: una inversión productiva sólo debe financiarse con ahorro. De lo contrario, los elementos que podrían propiciar el crecimiento desequilibrarían la economía. Según esta concepción, si los gobiernos hacen uso de deuda interna o externa para crecer, por encima de las posibilidades del país, aparecen déficit que al financiarse pueden ser inflacionarios y a largo plazo frenar el ritmo de crecimiento. Además, parten del supuesto de que para reactivar el crecimiento la economía debe "sanearse", combatir obstáculos. Si analizamos con detenimiento la política económica a partir de 1982 se observa que la intención de los gobiernos posteriores a la crisis ha sido la de diseñar una política económica dirigida a elevar los niveles de ahorro, como principal objetivo respecto al crecimiento. Podemos distinguir dos etapas en la conformación y aplicación del modelo entre 1982 y 1994:

1. De 1982 a 1988 un período de ajuste económico para combatir los desequilibrios (particular énfasis en la disminución del déficit público), un proceso de apertura comercial y bajos niveles de crecimiento.

2. De 1988 a 1994 un periodo de rápida liberalización económica, un ligero repunte del crecimiento, con algunas modificaciones en la política de ajuste económico (severo combate a la inflación).

Las siguientes líneas son una evaluación de los criterios liberales aplicados a la economía mexicana a partir de 1982 y sus consecuencias sobre el comportamiento de la distribución del ingreso.

3.3 La política de ajuste macroeconómico 1982-1988

Para salir de la crisis el gobierno de Miguel de la Madrid diseña una política de ajuste económico con dos objetivos: reordenación económica y cambio estructural. El primero busca combatir la inflación, la inestabilidad cambiaria y la escasez de divisas, proteger el empleo y la planta productiva. El segundo contempla cambios a fondo para ampliar el desarrollo y mejorar los mecanismos distributivos modernizando el aparato productivo y distributivo para lograr mayor competencia hacia adentro como hacia afuera⁵.

⁵ Nacional Financiera, *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, año XLIII, suplemento al número 24, 1983, pp. 60-75.

Los programas ortodoxos de ajuste macroeconómico aplicados en algunos países, consideran teóricamente cuatro desequilibrios que explican el exceso de demanda agregada por encima de la oferta: el desequilibrio ahorro-inversión, el desequilibrio fiscal, el desequilibrio de la balanza de pagos y la inflación. El razonamiento puede ilustrarse de la siguiente forma ⁶ :

Las ecuaciones de demanda y oferta agregada se definen como sigue:

$$A = C_w + C_e + C_g + I_e + I_g + R + M ,$$

donde A es la demanda agregada, C_w el consumo de los trabajadores, C_e el consumo de los empresarios, C_g el consumo del gobierno, I_e la Inversión de los empresarios, I_g la inversión del gobierno, R las transferencias, M las importaciones ;

y

$$Y = W + B + T + X ,$$

donde Y es la oferta o ingreso total, W el ingreso de los trabajadores, B el ingreso de los empresarios, T los ingresos del gobierno y X las exportaciones.

⁶ Aguilera Mammel, *El programa de ajuste macroeconómico en México*, Escuela Central de Planeación y Estadística, Tesis de Diplomado, 1989, p.44-36.

El equilibrio entre oferta y demanda se obtiene igualando (1) y (2):

$$A = Y ,$$

o bien.

$$A - Y = [(C_w + C_e + I_e) + (W + B)] + [C_x + I_x + R + T] + [M - X] .$$

Según la ecuación (3), $A - Y$ es diferente de cero cuando hay un desequilibrio entre ahorro e inversión $(C_w + C_e + I_e) + (W + B)$, un desequilibrio fiscal $[C_x + I_x + R + T]$ y un desequilibrio de la balanza de pagos $[M - X]$.

a) La política de corrección del desequilibrio ahorro-inversión

El desequilibrio entre ahorro e inversión, según el esquema anterior, se presenta cuando el ingreso es inferior al consumo más la inversión:

$$(C_w + C_e + I_e) > (W + B)$$

Según esta ecuación, para corregir el desequilibrio dos medidas pueden aplicarse: incrementar los ingresos de los empresarios o disminuir su consumo. En México se optó por la aplicación de medidas destinadas a

aumentar los ingresos de los empresarios para elevar su nivel de ahorro tales como el incremento de la tasa de interés, disminución de los salarios reales y una serie de medidas tendientes a modernizar las instituciones bancarias a fin de atraer ahorro. Asimismo, con la apertura gradual de la economía, a partir de la entrada de México al GATT en 1986, se pretendía ampliar las facilidades para la entrada de recursos del exterior, para complementar el nivel de ahorro con el proveniente del exterior.

b) La política del sector público

El desequilibrio fiscal se presenta cuando el gasto público excede el nivel de ingresos existente:

$$[C_t + I_t + R > T]$$

Para el gobierno de Miguel de la Madrid el desequilibrio entre ahorro e inversión y el déficit público eran los principales causantes del desequilibrio entre oferta y demanda en el período anterior a 1982. Según el Plan Nacional de Desarrollo el crecimiento del gasto público y el privado y la evolución favorable de los precios de las exportaciones, particularmente del petróleo, fueron los factores del crecimiento económico durante ese período. Por ello, el crecimiento de la demanda resultante fue superior a la capacidad de respuesta del aparato productivo. Para disminuir el déficit del sector público

resultado de la política de crecimiento del período anterior, era preciso disminuir el gasto y aumentar el nivel de ingresos.

La política de gasto público contempló las siguientes medidas: racionalización y eliminación gradual de subsidios, reducción de la inversión pública, disminución de los salarios de los trabajadores del sector público y reducción del aparato productivo del sector público.

La política de ingresos públicos, por su parte, consideró básicamente las siguientes medidas: incremento de precios y tarifas del sector público y en la medida de lo posible, de los ingresos de origen petrolero.

c) La política exterior

El desequilibrio de la balanza de pagos es resultado de un exceso en el nivel de importaciones respecto a las exportaciones:

$$[M > X]$$

Para corregirlo el gobierno mexicano procedió a devaluar la moneda a fin de abaratar los productos nacionales en el extranjero y hacer crecer el monto de exportaciones, al mismo tiempo que por esa vía se desincentivaba la importación. Además, siguiendo los criterios liberales de eficiencia y

competitividad se llevó a cabo una estrategia de apertura comercial para eliminar trabas impuestas al comercio exterior en etapas anteriores, proceso que se concretó con la entrada de México al GATT.

Siguiendo el esquema monetarista, en el que se basan los modelos de equilibrio general en los programas de ajuste macroeconómico, el déficit de la balanza de pagos puede controlarse mediante movimientos de la oferta monetaria. Se parte del siguiente criterio: si la demanda de dinero supera la oferta, la tasa de interés, resultado de la interacción entre oferta y demanda, se eleva atrayendo ahorro externo, las reservas internacionales aumentan y pueden producir un superávit en la balanza de pagos. De lo contrario, si la oferta monetaria es más elevada, disminuye la tasa de interés y los recursos provenientes del exterior, lo que puede conducir a un déficit en el sector externo de la economía. Por ello, para corregir el déficit de la balanza de pagos el gobierno aplicó una política monetaria restrictiva tendiente a disminuir la oferta de dinero en la economía vía elevación de la tasa de interés.

d) El combate a la inflación

Para los monetaristas la inflación se produce cuando la demanda agregada supera la oferta, por encima de su nivel potencial, debido a una expansión de la oferta de dinero puesta en circulación que presiona los precios al alza. Para

disminuir la inflación, se aplicaron medidas que frenaban el crecimiento de la masa monetaria para evitar la presión sobre los precios: una política monetaria restrictiva y una política de contención salarial.

La tentativa de aplicar una política económica radicalmente distinta a partir de 1982 no fue lo exitosa que se esperaba. Uno de los objetivos primordiales señalado en el Plan Nacional de Desarrollo, era alcanzar un crecimiento económico del 6% promedio anual durante el sexenio y mejorar la deteriorada distribución del ingreso. Lejos de alcanzarse, los resultados fueron poco alentadores: entre 1982 y 1988 la economía creció en promedio un 0.06% y la desigualdad persistió.

a) Distribución personal del ingreso

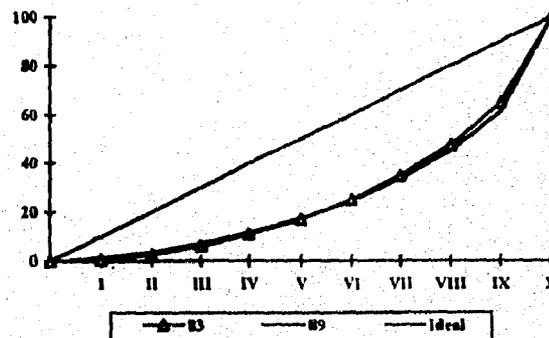
Los datos del Cuadro 1 muestran una ligera mejoría del 20% de población de menores ingresos: en 1983 percibían 2.07% del ingreso y 3.09% en 1989. A pesar de la mejoría, es posible observar que no se logran alcanzar los niveles de 1950: en ese año la población más pobre percibía el 5.6% del ingreso total. Para los deciles comprendidos entre el 40% y el 90% de la población, su participación en el ingreso disminuyó ligeramente. Por el contrario, el 10% de la población con mayores ingresos aumentó su participación de 35% a 38%. La Gráfica 1 muestra que las curvas de Lorenz de 1983 y 1989 se cruzan pero básicamente siguen la misma tendencia.

Cuadro 1
Distribución Personal del Ingreso, 1983, 1989.

Decil	1983	1989
I	0.62	1.68
II	2.07	3.09
III	3.44	3.75
IV	4.82	4.69
V	6.15	5.92
VI	7.85	7.18
VII	9.74	8.85
VIII	12.57	11.22
IX	17.51	15.64
X	35.20	37.96

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1983 y 1989*

Gráfica 1
Curvas de Lorenz



Fuente : Elaborado en base a datos del cuadro 1.

Por su parte, el índice de Herfindahl muestra un incremento de 0.19 a 0.21 entre 1983 y 1989, lo que refleja un aumento en la concentración del ingreso durante el período.

Cuadro 2

México: Índice de Herfindahl, 1983, 1989

	1983	1989
Índice Herfindahl	0.19	0.21

Fuente : Elaborado en base a datos del cuadro 1.

b) Distribución Factorial

Los datos sobre distribución factorial muestran una disminución de la participación de sueldos y salarios de 35.2% en 1982 a 26.1% en 1988; en tanto, el excedente bruto de explotación aumenta de 46.2% a 52.7% (Cuadro III). Como veremos en el capítulo 4, a pesar de que la participación de utilidades en el producto se incrementó durante el período, la economía decrece significativamente.

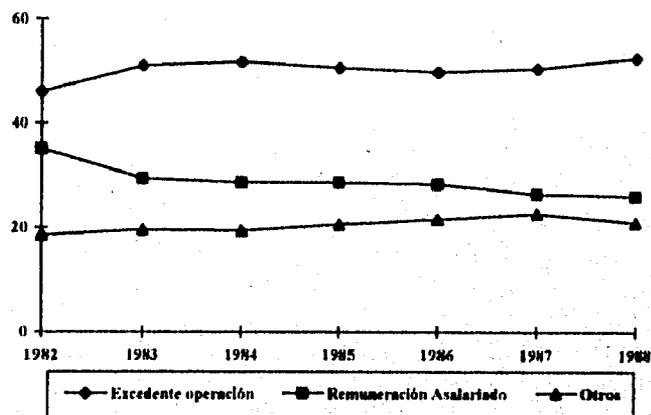
Por su parte, es importante destacar que el rubro de *Otros*, que no había presentado algún cambio importante, se incrementa de 18.5% a 21.1% entre 1982 y 1988.

Cuadro 3
México: Distribución del ingreso por factores, 1982-1988.
(Porcentaje del ingreso nacional)

Año	Excedente de Operación	Remuneración de Asalariados	Otros
1982	46.20	35.21	18.59
1983	51.04	29.40	19.56
1984	51.87	28.70	19.43
1985	50.73	28.68	20.59
1986	49.97	28.42	21.61
1987	50.75	26.53	22.72
1988	52.73	26.17	21.10

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Sistema de Cuentas Nacionales, Serie 1980-1993.*

Gráfica 2
México: Distribución Factorial
(Porcentaje del ingreso nacional disponible)



Fuente : Elaborado en base a dato del cuadro 3.

Según el Censo de Población, en 1980 la población asalariada representaba el 44.2% de población total y los patrones y empresarios el 4.3%⁷; para 1990, los asalariados aumentan su participación al 68% del total y los segundos disminuyen a 2.3% (cuadro 4). De tal forma que a pesar de haberse incrementado la población asalariada, su participación en el ingreso nacional disminuyó. Dentro del rubro "excedente bruto de explotación" se consideran además de los patrones y empresarios a los trabajadores por cuenta propia.

⁷ Instituto Nacional de Geografía Estadística e Informática, *Censo General de Población 1980*.

Esta última categoría prácticamente no aumenta: según datos de los Censos de Población en 1980 los trabajadores por cuenta propia representaban el 21% de la población total y 23% en 1990, lo que implica que el incremento del excedente bruto de explotación en el producto, y el descenso de la población que percibe este tipo de ingresos, son muestra de una fuerte concentración del ingreso durante el período. Por el contrario, un incremento de los asalariados no implicó un aumento relativo en sus percepciones.

Cuadro 4

México: Distribución de la población por ocupación, 1990
(Porcentaje de la población)

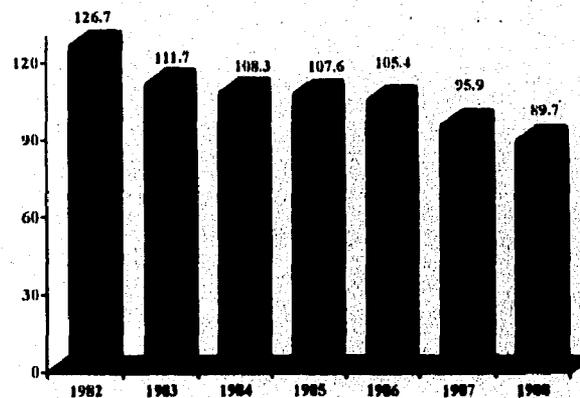
Posición	%
Empleado u obrero	57.3
Jornalero o peón	10.7
Trabajador por cuenta propia	23.4
Patrón o empresario	2.3
Trabajador en negocio familiar o sin remuneración	2.5
No especificado	3.8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Censo General de Población 1990*.

c) Comportamiento de la tasa de salarios

El deterioro de la población asalariada puede también ilustrarse a partir del comportamiento de sus ingresos. El salario mínimo real tendió a disminuir de manera considerable a lo largo del sexenio, como se muestra en la siguiente gráfica.

Gráfica 3
México: Salario mínimo, 1982-1988
(Pesos diarios de 1980)



Fuente: Elaborado en base a datos del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadística Históricas, Tomo I, 1990* (Datos de 1982 a 1985).

La disminución en los niveles de vida tiene repercusiones serias, si consideramos que la mayoría de la población en México es asalariada. Según datos del Censo de 1990, 68% de la población tiene las siguientes

ocupaciones: empleado u obrero (57.3%) y jornalero o peón (10.7%), categorías que se retribuyen con un salario (cuadro 4). Por lo tanto, la disminución del salario mínimo real y de la participación de los salarios en el producto interno bruto, muestran un deterioro en el bienestar de la población.

d) Ingreso per cápita

Entre 1982 y 1988 el ingreso per capita pasó de 68,189 pesos de 1980 a 59,267 pesos de 1980, lo que significó un decrecimiento de 13%.

Cuadro 5
México: Ingreso per capita, 1982-1988
(Pesos de 1980)

Años	Pesos de 1980
1982	68,189
1983	66,216
1984	62,022
1985	62,863
1986	63,132
1987	59,169
1988	59,267

Fuente: Banco de México, Dirección de Investigación Económica, *Indicadores Económicos, Acervo Histórico VIII.*

¿Qué factores determinaron la concentración del ingreso y el bajo nivel de crecimiento durante el periodo?

a) El saneamiento de las Finanzas Públicas

La corrección del déficit público no fue tan exitosa como se esperaba (disminuye tan sólo de 15.6% en 1982 a 10.9% en 1988) y tuvo consecuencias desfavorables para el crecimiento económico y la distribución del ingreso. La política del sector público privilegió la disminución del gasto respecto al aumento de los ingresos. Mientras el gasto total del gobierno en 1982 representaba el 44.5% del PIB, en 1988 disminuye a 39.8% y los ingresos totales pasan de 28.9% a 30.4% en los mismos años⁸. Cabe señalar, que el gasto público decreció sobre todo por la disminución de los gastos de capital que en 1982 representaban el 10% del PIB y en 1988 sólo el 4.4%. En contraste, el gasto corriente aumenta en los mismos años de 33.4% a 35.3% debido a que el pago de intereses de la deuda se elevó de 8% a 17%. La disminución de la inversión pública, que años atrás había significado un estímulo básico al crecimiento, postergaba su recuperación y la posibilidad de recuperación.

⁸ Banco de México, Dirección de Investigación Económica, *Indicadores Económicos*, diciembre 1989.

b) La disminución de la inflación

Para combatir la inflación el gobierno puso en práctica una política monetaria contraccionista destinada a disminuir la oferta de dinero y con ello frenar el aumento de precios. Las medidas tuvieron dos consecuencias principales. Por un lado, para evitar que la oferta monetaria se expandiera y dado que la inflación no cedía, las tasas de interés se mantenían elevadas lo que encarecía el crédito y frenaba el crecimiento económico. No obstante haber mantenido elevadas las tasas de interés, frente a la inestabilidad económico financiera, los inversionistas tenían pocas expectativas de inversión en el país y una buena parte optó por transferir sus recursos al extranjero.

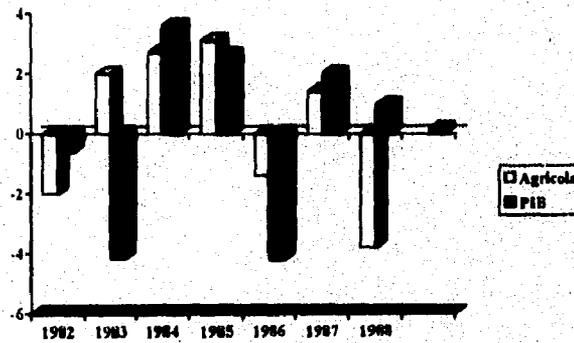
Además, para combatir la inflación, se puso un tope al crecimiento de los salarios lo que significó un descenso en el poder adquisitivo de los salarios: durante los seis años, los salarios crecieron por debajo de la inflación. El deteriorado nivel de vida que trajo consigo la lucha contra la inflación, la recesión y el desempleo, implicaron que para 1990 prácticamente el 80% de la población no alcanzara ingresos superiores a 3 salarios mínimos, mientras que sólo el 7.6% obtenía ingresos mayores a cinco salarios mínimos⁹.

⁹ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Censo General de Población, 1990*.

c) La crisis agrícola

A pesar de que todos los sectores económicos enfrentaron una dura recesión y algunos de ellos decrecieron durante el periodo, el sector agrícola fue el más afectado en la medida en que no logró recuperarse a lo largo del sexenio y por el contrario, a diferencia de la mayor parte de los sectores, para 1988 registra tasas menores de crecimiento que en 1982 (gráfica 6). Aún el sector manufacturero que se vio fuertemente afectado por la crisis alcanzó en 1988 un crecimiento del 3.2%.

Gráfica 6
México: Tasas de crecimiento del sector agrícola y del PIB,
1982-1988



Fuente: Banco de México, Dirección de Investigación Económica, Indicadores Económicos, Acervo Histórico VIII.

La agricultura mexicana había entrado en crisis desde mediados de los años sesenta. El crecimiento promedio durante el periodo 1966-1976 fue de tan sólo 0.8%, a pesar de una recuperación importante entre 1977 y 1981 (crecimiento promedio del 4.7%), vuelve a recaer en 1982 con un crecimiento negativo de -2.91%, más bajo que el total que fue de 0.54%.

La dependencia alimentaria no se hizo esperar: las importaciones del sector agrícola que en 1960 representaban el 0.1% del total, en 1989 alcanzan el 8.6%. En cuanto a las exportaciones, éstas caen de 9.9% a 2.8% en los mismos años. La disminución en la formación bruta de capital que en 1960 representaba el 2.45% del total y en 1985 el 1.74%, muestra la drástica descapitalización del campo.

El rezago de los salarios en la economía contrajo la demanda interna, sobre todo la de alimentos, inhibiendo las posibilidades de crecimiento del sector agrícola. Además, los precios agrícolas que habían crecido con igual o mayor rapidez que el índice general de precios, a partir de 1982 se rezagan: para ese año, el índice general fue de 303.6 y el agropecuario 264.8; en 1987 el rezago fue más importante: 10,647.2 para el primero, 7,659.2 para el segundo. Si los bajos precios de los productos agrícolas se traducían en ingresos inferiores para los campesinos, bajo estas condiciones se volvía casi imposible seguir produciendo y modernizándose. Por otro lado, los precios de los bienes de inversión fija e insumos se incrementaban. Tal es el caso del precio de los

fertilizantes: de 1984 a 1987, por ejemplo, el sulfato de amonio crece en 1,477% y el amoniaco anhidro 1,594%, cuando los precios de garantía se incrementaron únicamente en 544%¹⁰.

El esquema liberal suponía una menor participación del Estado en la economía y sobre todo en las áreas productivas. Para el caso del sector agropecuario lo anterior tuvo consecuencias desfavorables. Los créditos concedidos al desarrollo rural que en 1980 alcanzaron 119,024 pesos en 1986 caen a 68,594 pesos, en términos reales¹¹. Por otro lado, en 1980 el 8.1% del gasto público total se destinó al desarrollo rural y en 1986 sólo el 3.5%. La inversión pública en fomento agropecuario que en 1978 alcanza un 18.8% del total, en 1986 cae a 9.2%.

Para 1990, la población ocupada en el sector primario se redujo a la mitad respecto a 1970, el sector secundario creció ligeramente y la población ocupada en el sector servicios se elevó considerablemente de 32% en 1970 a 46.1% en 1990 (Cuadro 7). No obstante que la población campesina había decrecido, aún el 28% trabajaba en el campo, de los cuales por lo menos 11% se ocupaban como peones o jornaleros y el resto como pequeños propietarios

10 Calva José Luis, *La crisis agrícola y alimentaria en México 1982-1988*, México, Fontamar, 1988, p.20.

11 Calva José Luis, *La crisis agrícola y alimentaria en México 1982-1988*, op. cit., p.43

o ejidatarios; por lo que el deterioro del sector significaba el empobrecimiento de una parte importante de la población.

Cuadro 7

México: Distribución de la población ocupada por sectores, 1990
(Porcentaje)

Sector	1990
Primario	22.6%
Secundario	27.9%
Terciario	46.1%
No especificado	3.4%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *XI Censo General de Población, Resumen General*, 1990.

La política económica del sexenio posterior a la crisis tuvo consecuencias desfavorables en la distribución del ingreso. La lucha por combatir la inflación y la ausencia de incentivos al crecimiento, colocó al país dentro de los más afectados de América Latina respecto a los niveles de vida de la población. Según un estudio realizado por la CEPAL, México y Perú vieron disminuir su salario real en un 50% y salvo Colombia, Costa Rica y Argentina para los cuales el salario mínimo se incrementó, para el resto la disminución no fue tan brusca (Cuadro 8).

Cuadro 8
Salario mínimo real urbano en 8 países latinoamericanos
(Porcentajes)

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Argentina	85.3	100	97.8	97.8	139.6	167.4	117.1	111.1	122.3
Brasil	97.5	100	106.0	106.8	95.9	87.4	88.9	89.0	72.6
Colombia	97.5	100	98.6	103.6	107.9	113.5	109.4	114.2	118.0
Costa Rica	98.5	100	90.4	85.9	99.8	104.4	112.2	118.7	118.6
México	107.2	100	101.9	92.7	76.6	72.3	71.1	64.9	60.6
Perú	80.8	100	84.2	77.8	89.2	69.0	60.3	62.5	66.1
Uruguay	104.8	100	103.4	104.6	89.6	89.9	94.1	88.3	91.1
Venezuela	61.6	100	86.2	78.5	73.9	66.5	96.8	92.3	95.3

Fuente: Comisión Económica para América Latina, *Magnitudes de Pobreza en América Latina en los años ochenta*, Santiago de Chile, Estudios e Informes de la CEPAL, 1991, p.57.

En el mencionado estudio, la CEPAL clasificó a los países respecto a los niveles de pobreza e indigencia que registraron entre 1980 y 1986. Los cálculos se realizaron en función de las líneas de pobreza que definieron como el "monto mínimo de ingreso que permite a un hogar disponer de recursos suficientes para satisfacer las necesidades básicas de sus miembros"¹². Los indigentes pertenecen a los hogares que no logran satisfacer ninguna de las necesidades básicas. En el segundo grupo se

¹² Comisión Económica para América Latina, *Magnitudes de Pobreza en América Latina en los años ochenta*, Santiago de Chile, Estudios e Informes de la CEPAL, 1991.

encuentran los pobres no indigentes, en el que no necesariamente todos los hogares satisfacen sus requerimientos mínimos alimentarios; a pesar de que su ingreso es superior al presupuesto básico de alimentación, deben asignar una fracción del mismo a atender las restantes necesidades. Según los resultados, en México 37% de la población se encontraba bajo la línea de pobreza y 13% bajo la línea de indigencia (Cuadro 9). Si bien se observa una disminución en ambas variables entre 1977 y 1984, México, respecto a los 10 países latinoamericanos que se escogieron, es el sexto país con mayores niveles de pobreza e indigencia. Cabe destacar que, paradójicamente, países como Brasil y México que alcanzaron niveles elevados de desarrollo, presentan resultados muy desfavorables respecto a los niveles de pobreza.

Además, se observa que a partir de 1982 las remuneraciones medias en México disminuyen de 104.4% a 72.1% (Cuadro 10). En relación a otros países de América Latina, en 1979 México tenía el índice más elevado de remuneración media real (103%) y para 1988 obtiene el resultado más bajo (72.8%).

Cuadro 9

Población en situación de pobreza e indigencia en diez países de América Latina

País	Año	Pobreza	Indigencia
Argentina	1980	10	3
	1986	16	5
Brasil	1979	45	22
	1987	46	23
Colombia	1980	42	17
	1986	42	19
Costa Rica	1981	24	7
	1988	27	9
Guatemala	1980	71	40
	1986	73	49
México	1977	40	14
	1984	37	13
Panamá	1979	42	23
	1986	41	20
Perú	1979	53	25
	1986	60	30
Uruguay	1981	15	4
	1986	20	5
Venezuela	1981	25	9
	1986	32	11

Fuente: Comisión Económica para América Latina, *Magnitudes de Pobreza en América Latina en los años ochenta*, Santiago de Chile, Estudios e Informes de la CEPAL, 1991, pp.53-54

Cuadro 10
Remuneraciones medias reales en 7 países de América Latina
1979-1988
(Porcentajes)

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Argentina	89.5	100	89.4	80.1	100.5	127.1	107.8	109.5	103.0	97.3
Brasil	95.1	100	108.5	121.6	112.7	105.1	112.7	121.8	102.4	107.1
Colombia	99.3	100	101.3	104.4	110.1	118.1	114.6	120.1	119.2	117.7
Costa Rica	99.2	100	88.3	70.8	78.5	84.7	92.2	97.8	89.2	87.5
México	102.9	100	103.5	104.4	80.7	75.4	76.6	72.3	72.8	72.1
Perú	88.9	100	101.8	110.2	93.4	87.2	77.6	97.8	101.3	77.4
Uruguay	100.4	100	107.5	107.1	84.9	77.1	88.1	94.0	98.5	99.7

Fuente: Comisión Económica para América Latina, *Magnitudes de Pobreza en América Latina en los años ochenta*, Santiago de Chile, Estudios e Informes de la CEPAL, 1991, p.57.

La disminución de los niveles de vida de la población mexicana durante el sexenio son notables. Como lo muestra José Luis Calva, entre 1960 y 1981 el consumo per capita de alimentos con un elevado porcentaje de proteínas se elevó considerablemente: el consumo de carne se incrementó de 59 gramos de peso bruto promedio familiar a 124, el huevo de 11 a 47, la leche de 249 a 289 y el queso de 1 a 4 y para 1987 la disminución fue notable: la carne disminuyó a 78, el huevo a 42, la leche a 279 y el queso se mantuvo constante

(Cuadro 8). Por otro lado, el consumo de refrescos y bebidas alcohólicas se redujo drásticamente, lo que muestra la imposibilidad de las familias para cubrir otros gastos que no se destinaron estrictamente a cubrir las necesidades básicas. Para la mayor parte de los alimentos, el consumo per capita en 1987 fue menor al que se registró en 1960.

Cuadro 11
México: Consumo per capita de alimentos,
(Gramos de peso bruto promedio familiar)

	1960	1979	1981	1987
Tortillas	261	237	212	239
Pastas y Arroz	28	34	27	20
Leguminosas	43	44	25	46
Carnes	59	88	124	78
Huevo	11	47	47	42
Leche	249	275	289	279
Queso	1	10	4	4
Frutas	37	179	153	210
Verduras	135	177	179	238
Refrescos	80	101	149	44
Bebidas Alcohólicas	-	19	26	2
Alimentos Industrializados	-	1	29	19

Fuente: Calva José Luis, La crisis agrícola y alimentaria en México 1982-1988. México, Fontamar, 1988.

En el año de 1988, el descontento de la población mexicana por la disminución en los niveles de vida y por el lento avance democrático se dejó sentir. En este año llega a la presidencia Carlos Salinas de Gortari, cuyo proyecto económico parecía enmarcarse dentro de la línea de la continuidad.

3.4 Liberalización económica, 1988-1992

En este sexenio el gobierno se propone como meta principal la modernización política y económica del país. A pesar de haber logrado avances significativos en la corrección de los desequilibrios del sexenio anterior, se consideró que el país seguía enfrentando serios problemas económicos y sociales debido a rezagos estructurales, a un crecimiento elevado de la fuerza de trabajo que no pudo ser atendido en período de crisis y a una evolución externa desfavorable. Los nuevos tiempos exigían al país su incorporación al mercado mundial siendo la modernización integral el sujeto del cambio. En el terreno económico el objetivo era alcanzar un crecimiento promedio del producto del 6%, un incremento de un millón de empleos al año y mejorar la distribución del ingreso.

La liberalización de la economía constituye el eje central de la política económica del nuevo sexenio. Corregidos algunos desequilibrios y para lograr

que la economía creciera, se consideraba que la generación de ahorro debía ser la principal fuente de financiamiento. Entre 1982 y 1988 las medidas aplicadas para generar ahorro interno no tuvieron el resultado esperado y el ahorro externo crecía lentamente. A partir de 1988 la economía entra en un proceso de liberalización que si bien había iniciado con la entrada de México al GATT, se acelera en estos años. La apertura inicia con la disminución de las barreras de entrada al comercio y le sigue un proceso de negociación con Estados Unidos y Canadá, para lograr el libre intercambio en esa zona. El proyecto contemplaba calendarios de apertura distintos en cada país y para cada sector de actividad económica según sus características.

El proyecto de liberalización se lleva a cabo mediante una política económica interna de estabilización basada en dos instrumentos: tasas de interés y tipo de cambio; y, en la disminución de la inflación como condición principal.

Disminución de la inflación

La *teoría moderna de la inflación*¹³, que es el marco teórico de la política aplicada para corregir la inflación a finales del sexenio anterior y a lo largo del presente, atribuye como causas del alza generalizada de los precios, tres

¹³ Carlos M. Jarque y Luis Tellez K., *El combate a la inflación*, México, Grijalbo, 1993, p. 29.

factores: exceso en la demanda, componentes inerciales e impactos en la oferta.

El exceso de demanda se produce cuando el consumo privado, la inversión, el gasto del gobierno y del exterior son superiores a la oferta disponible. En este caso, se considera que el principal componente inflacionario es el déficit del sector público, cuando para financiarlo se acude a emisión primaria de dinero.

El proceso inflacionario se vuelve inercial cuando, aún habiendo desaparecido el déficit del sector público, el alza de precios persiste. Tres son las causas fundamentales: en una economía con *esquemas de indización* en donde las variables como la tasa de interés, el tipo de cambio, las utilidades, etc, se fijan en función de la inflación; bienes cuyos precios se ajusten a lo largo del año y que por su importancia provoquen incrementos retardados y generalizados en el resto de los productos; influencia de las expectativas que hacen aquellos agentes económicos que pueden influir en el alza de precios a futuro.

Por último, dentro de este esquema, los impactos en la oferta juegan un papel importante en la explicación de la inflación. Suponen modificaciones en la estructura de costos que provocan el crecimiento de los precios, como puede ser incremento en los salarios o déficits en la balanza comercial que

provoquen aumentos de los bienes importados que se utilizan como insumos, entre otros.

A partir de 1987, se adopta una política heterodoxa de combate a la inflación que recoge los planteamientos de esta teoría. Se consideró que las medidas adoptadas en años anteriores, que enfatizaban en el uso de políticas monetarias y fiscales restrictivas para disminuir la inflación, habían sido insuficientes. En 1987, los sectores público, obrero, campesino y empresarial firman el PSE (Pacto de Solidaridad Económica) que suponía una serie de compromisos para abatir la inflación y emprender el crecimiento económico. Dentro del nuevo esquema, el gobierno, se comprometía a seguir disminuyendo el déficit presupuestario, aplicar una política monetaria restrictiva a fin de disminuir la oferta monetaria y llevar a cabo una política de apertura comercial. Por su parte, los empresarios y trabajadores debían sostener un nivel de precios y salarios concertados en el seno del Pacto. La política heterodoxa aplicada se basaba en el control de las expectativas de los individuos. Evitaba que los agentes económicos se adelantaran a la inflación "esperada" con un incremento de precios. El nuevo esquema buscaba modificar las expectativas de los individuos, para que pudiesen planear su consumo o sus niveles de producción en un entorno diferente.

Después de años de inflación galopante, el índice de precios al consumidor que había crecido en 1987 en 159.2% disminuye su crecimiento a 51.7% el

siguiente año. El éxito permite firmar en 1989 el PECE (Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo) y la inflación no cesa de disminuir, hasta alcanzar un crecimiento anual promedio del 10%. Dentro del nuevo contexto, para abatir la inflación, el proyecto se acompañó de una estricta disciplina en las finanzas públicas y una renegociación de la deuda externa.

En el terreno fiscal, se llevó a cabo una reforma tributaria que implicó la reducción de las tasas impositivas y la ampliación de las bases gravables mediante la eliminación de las bases especiales de tributación para incorporar a los causantes menores y a los sectores como agricultura y transporte. Por el lado del gasto del sector público, su reducción siguió basándose el sexenio anterior principalmente en el control del gasto corriente.

Tasas de interés y tipo de cambio

Según el *Plan Nacional de Desarrollo*, el tipo de cambio debía ser tal que contribuyera al fortalecimiento de las exportaciones, a la sustitución gradual de importaciones y a una evolución sana de la balanza de pagos. Sin embargo su magnitud no podía ser fuente de inflación, es decir, no debía implicar un incremento de la oferta monetaria por encima de la demanda, y aún menos fomentar el crecimiento de empresas nacionales ineficientes. Por tanto debía regir el mismo criterio que en el sexenio anterior: una asignación eficiente de

los recursos. Es decir, se utilizó un tipo de cambio de deslizamiento (crawling peg), para ajustar los mercados de bienes comerciables y no comerciables y evitando presiones inflacionarias derivadas de una devaluación.

Por su parte, la política de tasas de interés debía cubrir dos objetivos: otorgar rendimientos atractivos al ahorrador y promover tasas reales moderadas. Las tasas de interés debían mantenerse congruentes con los rendimientos ofrecidos en el exterior y con el comportamiento de la inflación y los ajustes en el tipo de cambio. Debían sin embargo, ser lo suficientemente atractivas para atraer capitales y consolidar el proyecto liberalizador.

Los primeros años del sexenio la economía repuntó con un crecimiento mayor al experimentado el período anterior: tan sólo en 1990 el PIB crece en 4.4%. Sin embargo, en 1992 el crecimiento cae a 2.8% y en 1993 no alcanza el 1%.

La estructura productiva favorece el incremento de la participación de los servicios en el producto interno bruto y una disminución del sector primario. La agricultura pasa de representar 7.7% en 1990 a 7.3% en 1993, mientras que Transporte y Comunicaciones pasa de 6.6% a 7.2% y Servicios Financieros, Seguros e Inmuebles de 10.8% a 11.4%.

Cuadro 12
Producto Interno Bruto por Actividad Económica
Estructura Porcentual

	1990	1991	1992	1993
Agropecuario, silvicultura y pesca	7.7	7.6	7.3	7.3
Minería	3.6	3.5	3.4	3.5
Industria Manufacturera	22.8	22.9	22.8	22.5
Construcción	5.1	5.0	5.3	5.4
Electricidad, gas y agua	1.5	1.5	1.5	1.5
Comercio, restaurantes y hoteles	25.7	25.9	26.1	25.6
Transporte, almac y comunicaciones	6.6	6.7	7.0	7.2
Financieros, seguros e inmuebles	10.8	10.8	10.9	11.4
Serv. comunales, sociales y personales	17.6	17.6	17.2	17.3
Servicios bancarios imputados	(1.4)	(1.5)	(1.5)	(1.7)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Sistema de Cuentas Nacionales 1990-1993, Tomo 1.*

a) Distribución factorial del ingreso

La distribución factorial en este periodo muestra que la remuneración de asalariados tiende a disminuir los primeros años, pasa de 26.1% en 1988 a

25.0% en 1990, y aumenta a 28.5% en 1993. Lo anterior puede deberse a un incremento de la población asalariada o a un incremento de sus percepciones en términos reales.

Aunque el excedente de operación sigue la tendencia contraria - aumenta hasta 55.7% en 1990 y disminuye 52% en 1993-, no lo hace en la misma proporción que la participación de asalariados. Al respecto se observa que *Otros*, que se compone por *Impuestos Indirectos* y *Subsidios*, se incrementa de 19.3% a 20.5% durante el período.

Cuadro 13

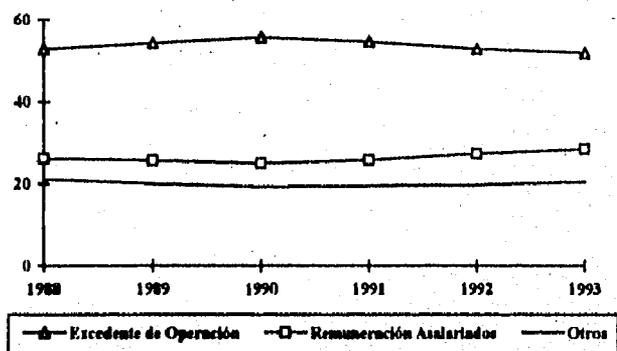
México: Distribución del ingreso por factores, 1988-1993.

(Porcentaje del ingreso nacional)

Año	Excedente de Operación	Remuneración de Asalariados	Otros
1988	52.73	26.17	21.1
1989	54.31	25.69	20.0
1990	55.70	25.00	19.30
1991	54.70	25.80	19.50
1992	52.90	27.30	19.80
1993	52.00	28.50	20.51

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Sistema de Cuentas Nacionales, Serie 1980-1993*.

Gráfica 7
México: Distribución Factorial
(Porcentaje del ingreso nacional disponible)

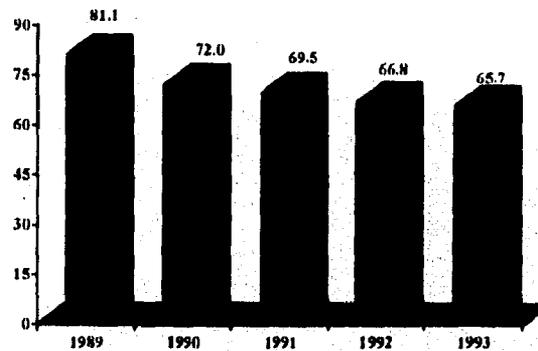


Fuente : Elaborados en base a datos del cuadro 13.

b) Comportamiento de la tasa de salario

A pesar de que el salario mínimo real parecía recuperarse en el sexenio anterior, entre 1988 y 1993 disminuye de 81.1 pesos de 1980 a 65.7 pesos de 1980, lo que representa una caída del 23.4%. Lo anterior muestra que el incremento en la participación de asalariados en el producto se explicaría por un incremento en la población asalariada debido a que los salarios reales tendieron a disminuir.

Gráfica 8
México: Salario mínimo, 1988-1993
(Pesos diarios de 1980)



Fuente: Banco de México, Dirección de Investigación Económica, *Indicadores Económicos*, Acervo Histórico.

c) Ingreso per cápita

El ingreso per cápita pasó entre 1982 y 1993 de 58,662 pesos de 1980 en 1988 a 61,811 pesos de 1980 en 1993, lo que refleja un ligero crecimiento de 4.6% en términos reales (Cuadro 14). Este fenómeno muestra que el crecimiento del producto fue más elevado y la economía tuvo mayor capacidad para absorber el crecimiento de la población que en el periodo anterior.

Cuadro 14
México: Ingreso per cápita. 1988-1993
(Pesos de 1980)

Años	Pesos de 1980
1988	58,662
1989	59,736
1990	61,204
1991	62,180
1992	62,987
1993	61,811

Fuente: Banco de México, Dirección de Investigación, *Indicadores Económicos*.

Además de la disminución del ritmo de crecimiento económico, el país que debía enfrentarse al mercado mundial aún no era moderno en todos los ámbitos. En doce años el analfabetismo decreció sólo 4.6%: el porcentaje de la población analfabeta menor de 15 años era de 17% en 1988 y de 12.4% en 1992. Además, el grado de escolaridad es bajo: a pesar de la obligatoriedad de la educación básica, el 29% de la población no ha terminado la primaria.

La calidad de vida es aún precaria para un porcentaje de la población que no alcanza a cubrir necesidades básicas: 21.4% de la población ocupa viviendas sin drenaje ni excusado, el 21% ocupa viviendas sin agua entubada, el 57%

ocupa viviendas con hacinamiento y el 20% ocupan viviendas con piso de tierra.

Con el Tratado de Libre Comercio se considera que a través del crecimiento del ahorro externo e interno, el país contará con recursos suficientes para emprender el crecimiento económico. Para lograrlo se trata de mantener elevadas las tasas de interés permitió captar ahorro, tanto externo como interno y compensar el aumento del déficit externo que provocó la apertura comercial. Sin embargo, el ahorro no significó un aumento de la inversión que permitiera alcanzar un crecimiento económico elevado.

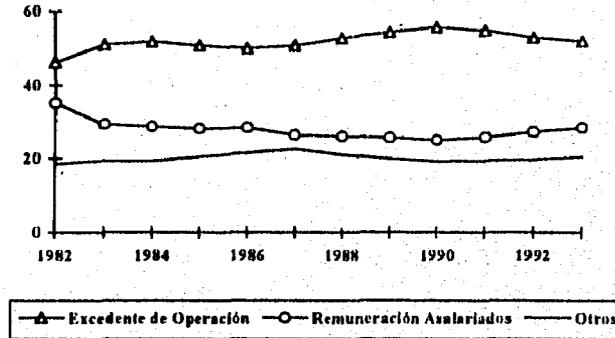
3.5 Crecimiento y distribución del ingreso en el modelo de crecimiento con apertura comercial : una evaluación

a) Distribución factorial del ingreso

Entre 1982 y 1993, el excedente bruto de explotación se incrementa y en los últimos años tiende a disminuir, pasa de 46.2% a 52% durante el período. La remuneración de asalariados disminuye de 1982 a 1990, a partir del cual empieza a recuperarse, disminuye de 35.2% en 1982 a 28.5% en 1993. En

términos generales, mientras las utilidades crecen 12.5% de 1982 a 1993, la remuneración de asalariados decrece 19%. Por su parte, *Otros* sigue la tendencia contraria al excedente bruto de explotación y se incrementa de 18.5% a 20.5% entre 1982 y 1993.

Gráfica 9
México: Distribución Factorial
(Porcentaje del ingreso nacional disponible)



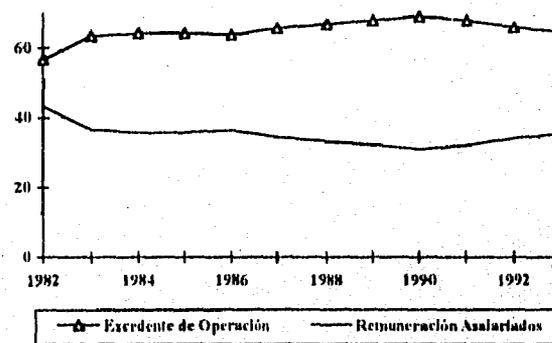
Fuente : Elaborado en base a datos de los cuadros 3 y 13.

Para aislar la tendencia del rubro *Otros* y observar el comportamiento de la Remuneración de Asalariados respecto al Excedente de Operación, modificamos el porcentaje que representan ambos en el PIB, agregándole a cada uno el porcentaje de *Otros* de manera proporcional, como se realizó en el capítulo anterior. De esta forma ambas variables observarían un

comportamiento opuesto. Cuando las utilidades crecen la remuneración de asalariados decrece y viceversa, salvo entre 1983 y 1986 donde el comportamiento es similar.

Gráfica 10

México: Distribución Factorial Modificada
(Porcentaje del ingreso nacional disponible)



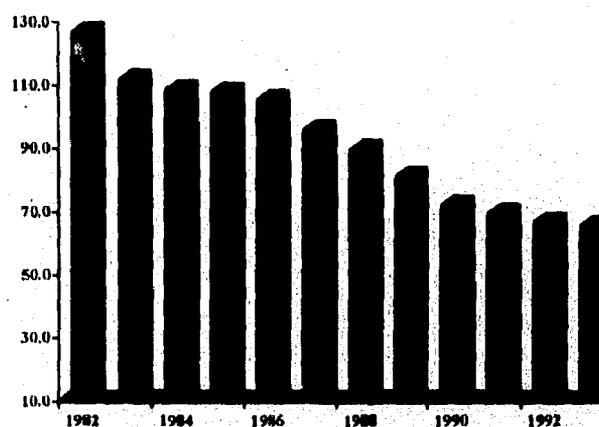
Fuente : Elaborado en base a datos del cuadro 10.

b) Comportamiento de la tasa de salarios

Entre 1982 y 1993 el salario mínimo real disminuyó de 126.7 pesos diarios de 1980 a 65.7 pesos de 1980, lo que muestra una caída del poder adquisitivo de la población asalariada en un 48.1% en términos reales. Entre 1982 y 1988, se observa una disminución del salario real más pronunciada, mientras que a

partir de 1989 el decrecimiento se va haciendo menor. No obstante lo anterior, el salario no recupera los niveles que tenía en años anteriores a la crisis.

Gráfica 11
Salario Mínimo Real
1982-1993



Fuente : Elaborado en base a datos de la gráfica 3 y cuadro 14.

En la disminución del ritmo de crecimiento económico entre 1982 y 1992 una parte responsable fueron los instrumentos de política económica adoptados para contener los efectos de la crisis. En ambos períodos, el financiamiento externo y el crecimiento del ahorro interno fueron parte del proyecto de

crecimiento económico. No obstante las expectativas, a pesar de que la inversión extranjera creció, fue mayor la proporción que representó la inversión de cartera que la directa, por lo que esta tuvo efectos bajos en el crecimiento económico. Asimismo, no aumentó el ahorro interno conforme a lo esperado y no se convirtió en inversión productiva que generara un aumento en el ritmo de crecimiento. Al mantenerse elevados los rendimientos financieros de la inversión, se generaron poco incentivos a la inversión productiva. Aún a partir de 1991, cuando la demanda se elevó por el incremento de la participación de asalariados, la inversión no creció por falta de incentivos.

De lo expuesto hasta aquí, no puede obviarse la influencia que tiene la economía mundial en el país. No sólo en México, en el mundo los bajos niveles de crecimiento y la disminución en los niveles de vida de la población, son una constante, en los últimos años. No se han puesto en marcha proyectos que combinen la distribución del ingreso y el crecimiento económico. El reto sigue vigente.

Por último, la hegemonía del pragmatismo económico se fortalecía ante la caída del socialismo que había intentado materializar, con indudables fracasos, los ideales de justicia social. El derrumbe de los países del "socialismo realmente existente", mostró la debilidad del modelo económico adoptado: el centralismo y la ausencia de propiedad privada había creado

grandes empresas ineficientes y la bonanza de la posguerra había llegado a su fin. Con la caída del muro de Berlín cayeron los mitos, surgieron numerosos nacionalismos - enterrados en aras de la unidad socialista - y las dificultades políticas de una transición a la democracia obstaculizaban un sano desenvolvimiento de la economía de aquellos países, no exenta de inflación y bajos niveles de crecimiento.

Después de haber estudiado las características de la distribución del ingreso en los dos modelos de crecimiento, se observa un comportamiento distinto en cada uno de los periodos. En el modelo de crecimiento hacia adentro se redistribuyó el ingreso hacia los estratos intermedios y las clase asalariada, disminuyó su participación el 10% de la población con menores ingresos, así como el 10% con mayores ingresos, aumentó el ingreso per cápita y crecieron los salarios mínimos reales. En contraste, en el modelo de crecimiento con apertura comercial aumentó la participación del 10% más pobre y aumentó el porcentaje de ingreso que percibe la población con mayores recursos, disminuyó el salario mínimo real y el ingreso per cápita y disminuyó la participación de los asalariados en el ingreso total.

De lo anterior se deriva que las características de la distribución del ingreso muestran diferencias en función del patrón de crecimiento, lo que nos obliga a estudiar la relación entre distribución y crecimiento económico para explicar el comportamiento observado, análisis que a continuación se presenta.

4. Distribución del Ingreso y Crecimiento Sostenido de largo plazo

En los dos capítulos anteriores se describió la evolución del crecimiento económico y el comportamiento de la distribución del ingreso. Se consideraron dos periodos principales, definidos por las características del crecimiento económico: el *modelo de sustitución de importaciones* y el *modelo de crecimiento con apertura comercial*.

El propósito del presente capítulo es analizar la relación entre el crecimiento económico la distribución del ingreso a partir del modelo de Kaldor. Para ello, en la primera parte se describe la metodología utilizada para aplicar la ecuación de distribución de Kaldor. En la segunda parte, se aplica el modelo a la economía mexicana entre 1950 y 1993, considerando dos periodos: el modelo de sustitución de importaciones (1950-1982) y el modelo de crecimiento con apertura comercial (1983-1993). Por último, partiendo del análisis anterior, se extraen, a manera de conclusión, las condiciones que deben cumplirse para un crecimiento sostenido de largo plazo.

4.1 Metodología de análisis

Como explicamos en el capítulo primero, el modelo de Kaldor relaciona la distribución del ingreso con el crecimiento económico y establece que, bajo ciertas condiciones, para lograr el objetivo de crecer a una tasa continua con pleno empleo, una cierta distribución del ingreso constituye un requisito necesario. La ecuación que explica esta relación es la siguiente:

(1)

$$\frac{P}{Y} = \frac{1}{s_p} \frac{I}{Y}$$

El supuesto que conduce a esta ecuación dentro del modelo de Kaldor es que $S_w = 0$, considerando que la parte de los salarios que se ahorra es muy pequeña. En este punto es pertinente la reconsideración de Passinetti sobre este supuesto, misma que se describe en el capítulo I.

Passinetti distingue dos conceptos distintos de distribución del ingreso: distribución entre ganancias y salarios y distribución entre capitalistas y obreros. En este sentido, considerando que el acervo de capital pertenece a los individuos que en el pasado ahorraron (ya sea capitalistas u obreros), cuando los obreros ahorran y reciben una tasa de interés, poseen una parte de ese acervo de capital (directamente o a través de préstamos a los capitalistas), por lo que también participan en los beneficios.

Passinetti demuestra que la propensión a ahorrar de los asalariados no influye en la determinación de la tasa de ganancia, ni en la distribución del ingreso entre beneficios y salarios. El proceso de producción y acumulación de capital está determinado por las decisiones respecto al ahorro de un sólo grupo de la sociedad, que sí tiene influencia en la determinación de la tasa de ganancia: los capitalistas. El ahorro de los capitalistas proviene por completo de las ganancias, mientras que el ahorro de los salarios depende de la proporción del ingreso que reciben y la tasa de ganancia para este grupo es indeterminada.

Como se explicaba en el capítulo I, para Passinetti en el largo plazo los beneficios resultarán distribuidos en proporción a la cuantía de ahorro, por lo que es posible considerar que la tasa de ganancia que cada categoría percibe respecto de los ahorros que ella realiza será siempre la misma:

(2)

$$\frac{P_w}{S_w} = \frac{P_c}{S_c}$$

Simplificando obtenemos que:

(3)

$$s_w W = [(1 - s_w) - (1 - sc)] P_w$$

La ecuación anterior muestra que para cada S_w dado existen infinitas proporciones entre ganancias y ahorro que pueden emplearse en la ecuación 2 y al mismo tiempo hacer $(\frac{P^*}{s_w(B' + P^*)})$ igual a $(\frac{P^*}{S_w})$, lo que demuestra que la tasa de ganancia es indeterminada y que los asalariados recibirán, en el largo plazo, una cantidad de ganancias proporcional a sus ahorros, cualquiera sea la tasa de ganancia.

Para analizar el comportamiento de la distribución del ingreso y su relación con el crecimiento económico a partir de la ecuación (1), se define como utilidades deseadas, la proporción de beneficios, respecto del ingreso total que debe obtenerse para una distribución del ingreso que, dado un cierto nivel de inversión y crecimiento económico, asegure una ruta de crecimiento de largo plazo.

Es decir, dado un cierto nivel de inversión y una propensión marginal al ahorro, se calculan las utilidades que resultan de aplicar la ecuación de Kaldor, que son las utilidades deseadas y que se comparan con las utilidades observadas durante el período.

De esta manera, suponemos que la condición de equilibrio de largo plazo está dada por la igualdad entre los beneficios deseados (P_d) y los beneficios realmente observados (P_o) durante el período de análisis, es decir:

$$\frac{P_o}{Y_o} = \frac{P_d}{Y_d}$$

donde $\frac{P_o}{Y_o} = \frac{1 - I}{s_r Y}$

Cuando las utilidades observadas superan las deseadas, el excedente bruto de operación crece y disminuye la remuneración de asalariados. Se produce un exceso de ahorro en la economía como resultado del crecimiento de las utilidades, por encima del nivel deseado; y una caída del consumo y la demanda ante la disminución del ingreso de los asalariados.

Cuando las utilidades deseadas superan las observadas, se produce el fenómeno contrario: el excedente de operación disminuye respecto al ingreso de los asalariados. Se espera entonces un exceso de demanda y una disminución de la inversión como resultado de la disminución de las utilidades respecto a la remuneración de los asalariados.

En ambos casos, la desigualdad no permite alcanzar un crecimiento sostenido de largo plazo. Bajo el primer escenario, la disminución en el consumo tenderá a frenar el proceso de crecimiento económico, siendo el consumo un determinante importante del crecimiento y el exceso de ahorro que se produce no se traduce, necesariamente, en inversión. Si el consumo es bajo, los estímulos al crecimiento se frenan y este exceso de ahorro no se canaliza a la

inversión. Dependiendo de los rendimientos que ofrezca el mercado financiero, este capital puede quedarse en la esfera especulativa y no producirse el efecto riqueza que permita canalizar estos recursos a la producción.

En el segundo caso, la tendencia recesiva se da por los desequilibrios que genera un exceso de demanda. Por un lado, tiende a estancarse la inversión por la disminución de las utilidades en el producto, lo que frena el proceso de crecimiento. Por otro lado, puede esperarse un incremento de la inflación debido al exceso de demanda respecto a la oferta. Un incremento importante de la inflación genera desequilibrios económicos y financieros que frenan el crecimiento. Es importante señalar que, desde la esfera de la producción, la inflación refleja ineficiencias en la planta productiva y un bajo nivel de productividad que se traduce en elevados costos. Como resultado del desequilibrio, el incremento generalizado de los precios, cuando es elevado, produce un incremento en las tasas de interés, lo que puede frenar la inversión y por lo tanto el crecimiento económico.

Para realizar el análisis a partir de la ecuación de distribución de Kaldor, se utilizaron las siguientes variables. El monto total de beneficios (P) se tomó a partir de los datos sobre distribución factorial del ingreso, dado que expresan, en términos del producto interno bruto, cuánto se destinó a retribuir al capital. En este rubro, las cuentas nacionales clasifican además del pago a los

empresarios, el pago a los individuos que trabajan por cuenta propia, ya sea profesionales o empleados familiares, es decir, aquellos que no perciben un salario por su trabajo. Tomando como beneficios el excedente bruto de explotación o superávit de operación, a pesar de que sabemos que porcentaje de la población son trabajadores por cuenta propia, no es posible conocer cuánto se destinó a pagar a este tipo de personas que no pueden considerarse propiamente como capitalistas. No obstante, podemos suponer que los ingresos que perciben este tipo de trabajadores no son muy elevados, lo que hace viable tomar el excedente bruto de explotación como una aproximación de los beneficios.

La formación bruta de capital fijo se define como la compra de bienes para incrementar los activos fijos reproducibles, gasto en mejoras o reformas que prolonguen la vida útil o la productividad del bien, lo que equivale al valor de los bienes tales como equipo de transporte, maquinaria, equipo en general, etc. A pesar de que se trata de un concepto amplio, es el indicador más adecuado para definir la inversión (I) de la ecuación de Kaldor, que se define como el capital que se invierte para generar el producto. Para obtener un indicador más preciso, a la formación bruta de capital fijo se le restó la depreciación, capital que no forma parte de la inversión, y se obtuvo la siguiente variable: formación neta de capital fijo, como una aproximación de la inversión.

El ahorro, por su lado, es la parte del producto que no se destina al consumo. El dato se obtuvo de las cuentas de producción en donde se calcula restando al ingreso nacional disponible, el gasto en consumo final público y privado.

Debido a que los datos de cuentas nacionales no permiten conocer cómo se distribuye el ahorro entre salarios y beneficios, de manera simplificada la propensión a ahorrar de los capitalistas (s_p) se estimó de la siguiente forma¹:

$$s_p = \frac{S}{P}$$

Por último, tomamos el producto interno bruto para expresar el ingreso nacional (Y).

Los resultados reflejaron que, en ningún caso, los beneficios deseados se igualaron con los observados, para todos los períodos la ecuación de Kaldor se presentó como una desigualdad. Además, en cada período se observa que los resultados no son homogéneos: en algunos años las utilidades deseadas

¹ La propensión al ahorro de los capitalistas se calculó considerando que todo el ahorro proviene de los capitalistas, lo que nos llevaría al error detectado por Passinetti. Sin embargo, no existen datos suficientes en México para conocer la proporción de los salarios que se ahorran. No obstante, es posible suponer que, sobre todo en el período de industrialización durante el cual el sistema financiero no se había desarrollado y que un bajo porcentaje de la población tenía acceso a cuentas bancarias, que todo el ahorro proviene de los beneficios.

son superiores a las observadas y en otros son inferiores. Para obtener una evaluación global se calcularon las utilidades (deseadas y observadas) en términos reales, es decir, deflactadas por medio del Índice de Precios Implícito 1980=100. Con estos datos, calculamos la diferencia entre los beneficios observados reales y los beneficios deseados reales para ver la magnitud de esta diferencia y poder sacar conclusiones más certeras al respecto.

4.2 Análisis de la distribución del ingreso en México, 1950-1993

4.2.1 El modelo de sustitución de importaciones

Como vimos en el segundo capítulo, durante este periodo la economía alcanza un crecimiento promedio anual de 6.4% en términos reales. No obstante, la política de crecimiento sectorial fue desigual: significó una modernización importante en la industria y sectores conexos y un retroceso en el sector agrícola: significó canalizar importantes recursos y apoyos gubernamentales a la industrialización desprotegiendo a otros sectores.

Los indicadores de la distribución del ingreso mostraron una tendencia generalizada hacia el mejoramiento de las clases medias, una desconcentración en los grupos de mayores ingresos y una disminución en los ingresos de los estratos más pobres. En términos generales, los salarios reales se incrementaron y aumentó el ingreso per cápita. Sin embargo, el comportamiento de estos indicadores tiene características distintas de un subperíodo a otro.

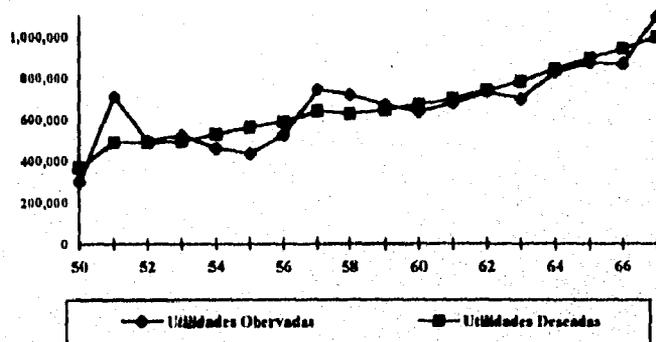
Período 1950-1970

De los cálculos realizados se observa que los montos obtenidos de utilidades deseadas, para algunos años, fueron mayores a las utilidades observadas y menores en otros (ver Anexo 1). La diferencia entre estos dos montos es de 2,149.3 millones de pesos de 1980 en total a lo largo del período y de 119.4 millones de pesos de 1980 en promedio por año², es decir, que las utilidades observadas superan a las utilidades deseadas en esa proporción, en promedio. Por ende, la distribución del ingreso fue desigual en términos de la requerida para asegurar un crecimiento sostenido de largo plazo. Sin embargo, la diferencia no es muy elevada y resultó significativamente más baja que en otros períodos, como veremos más adelante.

² El promedio es el total dividido por el número de años.

Además, si observamos la Gráfica 1 ambas variables tienen la misma tendencia en el tiempo y su comportamiento es muy similar. En efecto difiere de un año a otro, pero a lo largo del período la curva de utilidades deseadas se ajusta muy satisfactoriamente a la curva de utilidades observadas.

Gráfica 1
Utilidades Observadas / Utilidades Deseadas
(Millones de pesos de 1980)



Fuente : Ver Anexo I

El comportamiento observado muestra que durante estos años la economía se encontraba en condiciones para un crecimiento sostenido de largo plazo. El ingreso se distribuyó en favor de los asalariados; la inversión, medida como la proporción de la formación neta de capital fijo en el producto se incrementó

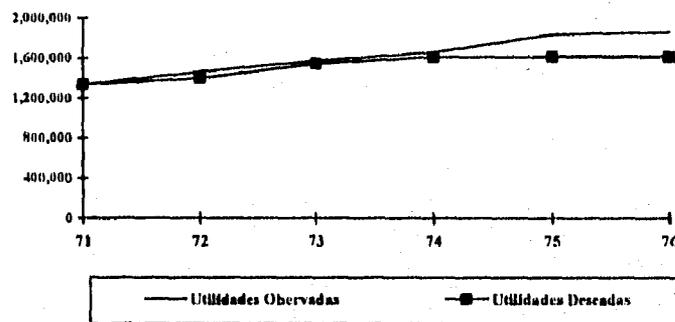
de 8.7% en 1950 a 16.2% en 1967 y la propensión al ahorro aumentó de 20% a 26%.

El análisis a partir de la ecuación de Kaldor, que muestra que la distancia entre las curvas de *utilidades deseadas* y *utilidades observadas* es corta, permite observar que la distribución del ingreso en este período permitió que la economía creciera a una tasa anual promedio de 5.7%. Esta estructura de la distribución del ingreso permitió fomentar la inversión, la proporción al ahorro y al consumo, con lo cual existieron los estímulos suficientes al crecimiento sostenido de la economía.

Período 1971-1976

Los cálculos realizados a partir del modelo de Kaldor para este período, muestran que las utilidades observadas están por debajo de las deseadas, salvo en el primer año. La diferencia entre el monto real de utilidades observadas y el de utilidades deseadas, es para 5 de los 6 años negativa y su monto total es de (600,676.8) millones de pesos de 1980 y (100,112.8) en promedio por año (Anexo 1). En la Gráfica 2 podemos observar que la distancia entre las curvas de utilidades deseadas y observadas es muy corta y que la brecha crece ligeramente a partir de 1974.

Gráfica 2
México: Utilidades observadas / utilidades deseadas
(Millones de pesos de 1980)



Fuente : Ver Anexo I.

A partir de ese año se observa un incremento de los salarios reales y de la remuneración de asalariados, mayor que en años anteriores, lo que reflejaría un exceso de demanda, debido al crecimiento de estas variables, frente a una disminución de las utilidades. Sin embargo, esta tendencia se observa para los dos últimos años de este período y no se vuelve a repetir, por lo que estos elementos no tendrían influencia importante en el comportamiento del crecimiento de los siguientes años.

En términos generales, los resultados muestran un comportamiento distributivo similar al período anterior. La distribución factorial muestra un

incremento de la remuneración de asalariados, la propensión al ahorro se incrementa de 23% a 27% entre 1971 y 1976 y la inversión pasa de 12.7% a 15.5% como porcentaje del producto. No obstante, el nivel de inversión fue más bajo que en el período anterior.

Período 1977-1982

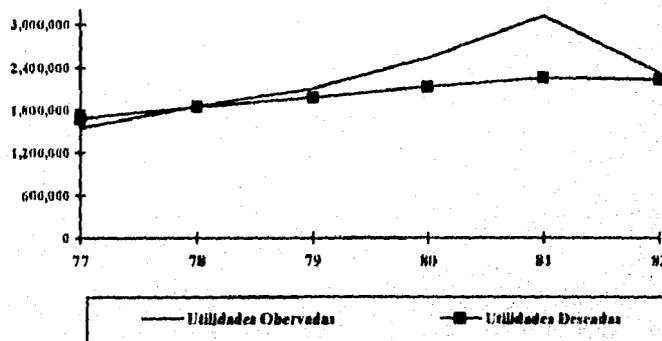
A partir de los cálculos derivados de la ecuación de Kaldor (Anexo I) podemos observar que, salvo para 1977, la participación observada de utilidades en el producto nacional fue mayor al nivel de utilidades deseadas. La diferencia entre ambas alcanza (231,982) millones de pesos de 1980 y (38,663) millones de pesos de 1980 en promedio por año.

En la Gráfica 3 se observa a partir de 1979 que las utilidades observadas superan las utilidades deseadas, mientras que en los tres años anteriores, la distancia entre las curvas fue corta. Este fenómeno coincide con una disminución de los salarios reales y de la remuneración de asalariados en el ingreso, en los últimos años de este período. Dos circunstancias pueden asociarse al fenómeno observado. En primer lugar, la inversión, medida como el porcentaje que representa la formación neta de capital fija en el PIB, que aumenta de 13.8% a 17.7% entre 1977 y 1981, disminuye a 13.1% en 1982. El segundo elemento tiene que ver con la disminución de la remuneración de asalariados respecto al nivel de utilidades en los últimos años del período, lo

que se asociaría a un exceso de ahorro. En efecto, la propensión al ahorro fue mayor que en años anteriores debido a que alcanza 30% y se mantiene elevada durante el periodo, aunque los dos últimos años disminuye ligeramente.

Gráfica 3

México: Utilidades deseadas / utilidades observadas, 1977-1982
(Millones de pesos de 1980)



Fuente : Ver Anexo I.

Lo que muestra la ecuación de Kaldor es una modificación en la estructura de la distribución del ingreso a partir de 1979, que tiene como consecuencia un aumento en la propensión al ahorro que no se traduce en un incremento en la inversión en la misma proporción. Estos elementos empiezan a frenar los incentivos al crecimiento del producto.

A pesar de que la economía creció 7.5% en términos reales, en los últimos dos años se observa una disminución, incluso en 1982 el producto decrece 0.6%, lo que se relaciona con la distribución del ingreso y disminución de la inversión.

Por lo anterior, el comportamiento de estas variables componen un escenario con tendencias hacia una distribución regresiva del ingreso y una disminución el crecimiento económico y de la inversión. Además, el período refleja un rompimiento con el esquema de crecimiento anterior: se destinan importantes recursos hacia la exportación petrolera, con resultados recesivos que se explican por la caída de los precios del petróleo a nivel internacional y el incremento de las tasas de interés que elevaron el monto de la deuda pública, que se contrajo para sostener el modelo monoexportador.

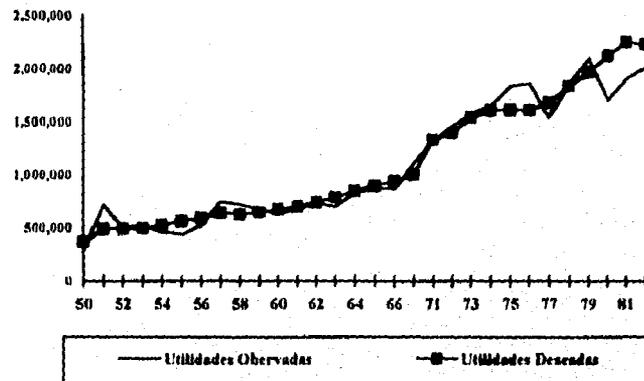
Período 1950-1982: un balance preliminar

Si analizamos el período de sustitución de importaciones en su conjunto, entre 1950 y 1982, la ecuación de Kaldor indica que la diferencia entre utilidades observadas y utilidades deseadas fue de (830,509) millones de pesos.

A lo largo del período de sustitución de importaciones las utilidades observadas y las utilidades deseadas tienen una tendencia similar (Gráfica 4).

En la última etapa, después de 1980, se observa que las utilidades observadas empiezan a ser superiores.

Gráfica 4
México: Utilidades deseadas/ utilidades observadas
(Millones de pesos de 1980)



Fuente : Ver Anexo I.

Para Kaldor, la proporción de los beneficios en el producto depende directamente de la razón inversión-producto $(\frac{I}{Y})$ y $(\frac{I}{s_p - s_w})$ que es el coeficiente de sensibilidad de la distribución del ingreso. Si el coeficiente es mayor que uno, con pocos incrementos de los beneficios se están logrando altos niveles de inversión. Si el coeficiente es menor que uno, incrementos en los beneficios suponen aumentos menores en la inversión.

Entre 1954 y 1979, se observa de manera continua que la distancia entre las utilidades observadas y las utilidades deseadas es corta, combinándose diferentes elementos que permitieron un crecimiento sostenido de largo plazo: elevados niveles de inversión, una propensión al ahorro que alcanzó en promedio 23% (cuadro 1) y aumentos en la participación de asalariados en el producto que permitieron mantener un nivel de consumo que fomentaba la producción nacional.

Sin embargo, el esquema de crecimiento que inicia a partir del proceso de industrialización no pudo sostenerse y se agota desde finales de los años setenta. Tres características del modelo de crecimiento influyeron en la disminución del producto interno bruto: la desigualdad sectorial, la disminución del nivel de vida de estrato de más bajos ingresos y el cambio al modelo monoexportador.

Este último proyecto se basó en financiamiento externo y la canalización de la inversión pública a proyectos de apoyo a la extracción de petróleo, con lo que el desarrollo de otros sectores volvió a postergarse. Bajo este modelo, a pesar de que el producto creció a tasas elevadas, derivado de la industria del petróleo, el desequilibrio sectorial se acentuó con graves consecuencias para la economía.

Cuadro I
México: Inversión (I/Y) y coeficiente de sensibilidad de la distribución del
ingreso (I/sp)
1950-1982

Año	I/Y	sp
1950	8.7	0.20
1951	11.6	0.12
1952	11.9	0.18
1953	9.8	0.14
1954	10.5	0.19
1955	10.9	0.22
1956	12.9	0.22
1957	12.7	0.17
1958	11.5	0.16
1959	10.9	0.17
1960	12.0	0.21
1961	11.5	0.20
1962	10.6	0.18
1963	12.0	0.23
1964	14.2	0.24
1965	13.9	0.24

Fuente : Ver Anexo I.

Cuadro 1
México: Inversión (I/Y) y coeficiente de sensibilidad de la distribución del
ingreso (I/sp)
1950-1982

(continúa)

Año	I/Y	sp
1966	15.1	0.29
1967	16.2	0.26
1971	12.7	0.23
1972	13.6	0.25
1973	14.1	0.26
1974	14.6	0.27
1975	15.9	0.28
1976	15.5	0.27
1977	13.8	0.30
1978	15.2	0.30
1979	17.6	0.33
1980	16.1	0.28
1981	17.7	0.28
1982	13.1	0.27

Fuente : Ver Anexo I.

Al no contar el país con una planta productiva fuerte y diversificada, la caída de los precios del petróleo y el incremento de las tasas de interés internacionales, provocaron una seria crisis económica y financiera que inició en 1982.

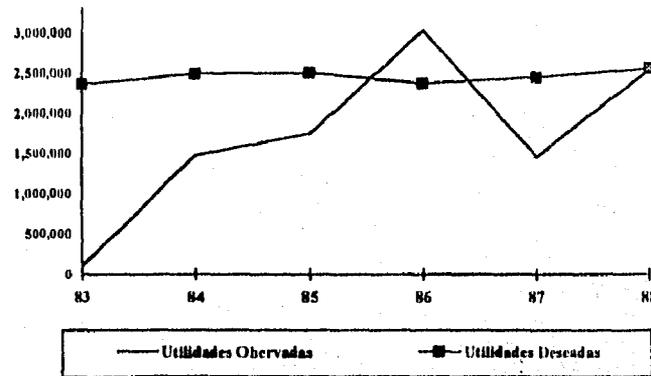
4.2.2 El modelo de crecimiento con apertura comercial

Período 1983-1988

Empleando la ecuación de balance de Kaldor, para el período posterior a la crisis, la participación de las utilidades en el ingreso total rebasan el nivel deseado, que establece la posibilidad de un crecimiento sostenido de largo plazo. En la Gráfica 5 se observa que la brecha entre las utilidades deseadas y observadas es elevada hasta 1985. A partir de 1986, las curvas se invierten; en 1987 las utilidades observadas vuelven a ser mayores que las deseadas y en 1988 los montos son iguales.

Entre 1983 y 1988, el nivel de utilidades observadas superó el nivel de utilidades deseadas en 576,670 millones de pesos de 1980 y 96,111 millones de pesos de 1980 en promedio por año (Anexo I), monto más elevado que en períodos anteriores a 1983.

Gráfica 5
México: Utilidades deseadas/Utilidades observadas
(Millones de pesos de 1980)

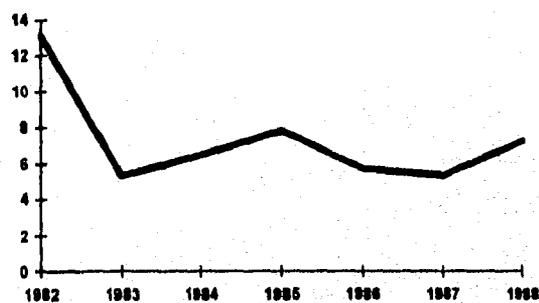


Fuente : Ver Anexo I.

Durante el período las utilidades observadas superan las utilidades deseadas, lo cual coincide con una disminución de la remuneración de asalariados en el producto. Este incremento de las utilidades, se explica en parte por la estrategia económica emprendida, que contemplaba que la inversión productiva provendría de un aumento del ahorro, para lo cual se consideraba necesario elevar el nivel de utilidades. Sin embargo, contrariamente a lo esperado, el ahorro interno decreció de 12.6% del PIB en 1982 a 7.4% en 1988, el ahorro externo se recuperó ligeramente y la inversión registró en 1988 tasas menores que en 1982, año de crisis.

Como se observa en la gráfica 6, la inversión medida como el porcentaje que representa la formación bruta de capital fijo en el PIB, pasó de 13.1% en 1982 a 7.8% en 1983 y aumenta a 7.3% en 1988. Además, la propensión de las utilidades al ahorro disminuyó de 25% a 14% entre 1982 y 1988. Lo anterior muestra que en efecto, el incremento de las utilidades no se canalizó a la inversión productiva lo que impidió que la economía se recuperara.

Gráfica 6
Formación Neta Capital Fijo
(% PIB)



Fuente : Ver Anexo I.

En este sentido, si el incremento de las utilidades como proporción del producto no se destinó al ahorro o a la inversión, las utilidades se canalizaron en mayor proporción al consumo.

La estructura de la distribución del ingreso en este período refleja un incremento en la brecha entre *utilidades observadas* y *utilidades deseadas*, en detrimento de la participación de salarios y sin efectos en la inversión del incremento en las utilidades. Lo anterior tuvo como consecuencia que durante este período el producto interno bruto alcanzara, en promedio, un crecimiento en términos reales de 0.14%, muy por debajo de los niveles alcanzados en años anteriores.

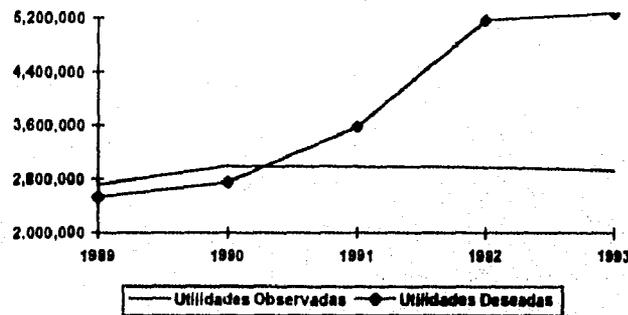
El esquema distributivo descrito muestra una economía en recesión, un nivel de utilidades elevadas frente a bajos niveles de inversión y crecimiento económico.

Período 1988-1993

Respecto al análisis del modelo de Kaldor, para el período 1988-1993, se observa que en los dos primeros años la brecha entre utilidades deseadas e utilidades observadas se acorta. Para los años siguientes, a partir de 1990, la brecha se va haciendo cada vez más grande y las *utilidades deseadas* superan las *observadas*.

La diferencia total entre *utilidades observadas* y *utilidades deseadas* en el período fue de (940,413) millones de pesos de 1980 y (156,735) millones de pesos de 1980 en promedio.

Gráfica 7
México: Utilidades deseadas/Utilidades observadas
1988-1993
(miles de nuevos pesos de 1978)



Fuente : Ver Anexo I.

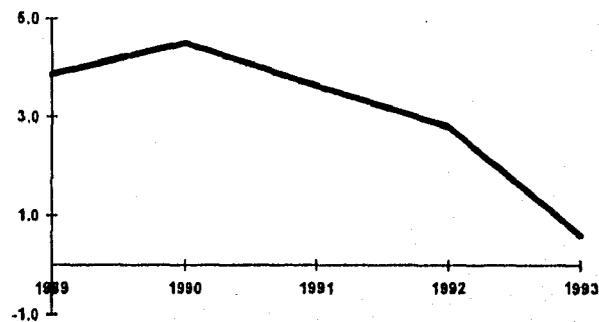
De 1988 a 1991, se observó que la participación de utilidades en el producto crecía respecto a la remuneración de asalariados (capítulo 3) y que las *utilidades observadas* superaban las *utilidades deseadas*. La propensión al ahorro y la inversión se incrementan (cuadro 2) aunque se mantiene en niveles inferiores a los que reportaba la economía antes de 1982, por lo que la economía, a pesar de un ligero crecimiento en este período (gráfica 8), no contó con los elementos suficientes para mantener un crecimiento sostenido en los siguientes años.

La tendencia distributiva se modifica y a partir de 1991 mayor proporción del producto se destina a la remuneración de asalariados y las *utilidades observadas* son inferiores a las *deseadas*. Bajo este esquema, las utilidades deberían de haber sido mayores, por lo que fueron insuficientes para cubrir el nivel de consumo que estaban exigiendo el aumento en la remuneración de asalariados. Se observa una disminución en la propensión al ahorro (cuadro 2), tendencia que tuvo efectos recesivos en la economía causados por el bajo nivel de inversión frente a un nivel de demanda mayor.

Como parte de la liberalización de la economía, la estrategia de crecimiento económico en este período se sustentó básicamente en el financiamiento externo. Para ello, las tasas de interés se mantuvieron elevadas y suficientemente atractivas para el ahorrador extranjero, lo que incrementó la inversión extranjera en el país pero desincentivó la inversión productiva interna.

El crecimiento del producto disminuye de 3.8% en términos reales en 1989 a 0.6% en 1993. Es importante destacar que entre 1988 y 1991, se observa un esquema distributivo distinto: las *utilidades observadas* y las *utilidades deseadas* prácticamente se igualan, lo cual coincide con un período de crecimiento mayor. En la medida en que la brecha entre las curvas de utilidades se hace mayor, disminuye el ritmo de crecimiento hasta niveles recesivos.

Gráfica 8
Crecimiento Real del PIB
(porcentaje)

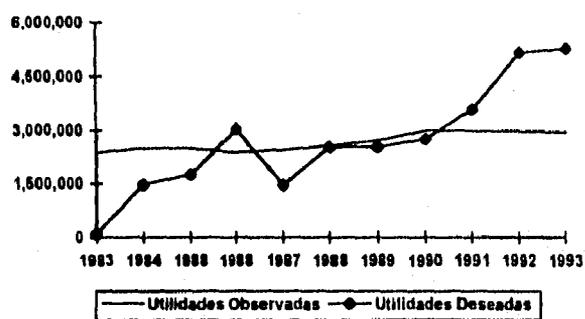


Fuente : Ver Anexo I.

Período 1983-1993 : un balance preliminar

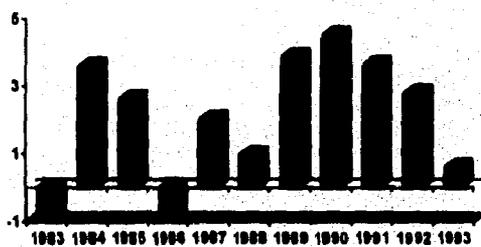
Como puede observarse en las gráficas 9 y 10 hay un relación entre el crecimiento económico y el comportamiento de la distribución del ingreso. Hasta 1988, las *utilidades observadas* se mantienen elevadas respecto a las *utilidades deseadas*, lo que produce un exceso de ahorro y una inversión insuficiente que repercute de manera negativa en producto. En efecto, de 1982 a 1988, el crecimiento del PIB es desigual y con tendencias a la baja.

Gráfica 9
México: Utilidades deseadas/Utilidades observadas
1988-1993
(millones pesos de 1980)



Fuente : Ver Anexo I.

Gráfica 10
Crecimiento Real del PIB
1983-1993



Fuente : Ver Anexo I.

A partir de 1989, el PIB se recupera, alcanza un crecimiento de 3.8% y la brecha entre las curvas de *utilidades deseadas* y *observadas* se hace prácticamente nula, hasta 1990. A partir de este año, se puede concluir que crece la demanda por encima de las posibilidades de la inversión, con efectos recesivos en la economía. La propensión al ahorro disminuye de 25% a 11% entre 1983 y 1993.

Cuadro 2
México: Inversión (I/Y) y coeficiente de sensibilidad de la distribución del
ingreso (I/sp)
1950-1982

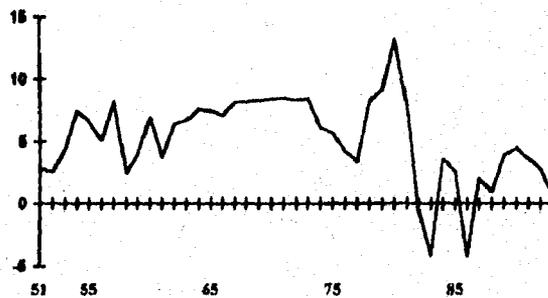
Año	I/Y (%)	sp
1983	5.3	0.24
1984	6.5	0.21
1985	8.9	0.22
1986	5.7	0.10
1987	5.3	0.18
1988	7.3	0.13
1989	8.0	0.15
1990	8.9	0.17
1991	9.9	0.15
1992	11.1	0.12
1993	10.3	0.11

Fuente : Ver Anexo I.

4.3 Condiciones de un crecimiento sostenido de largo plazo

A partir del análisis anterior, se observa que la distribución del ingreso y el crecimiento económico entre 1950 y 1993, muestran comportamientos diferentes, determinados por las características de cada modelo de crecimiento y las particulares en cada subperíodo.

Gráfica 11
México: Crecimiento del PIB
1950-1993

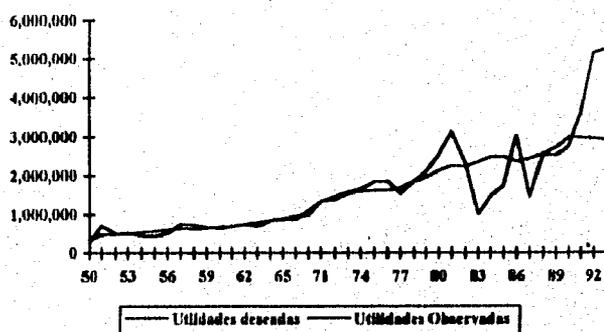


Fuente : Ver Anexo I.

En el modelo de crecimiento con apertura comercial, en la mayor parte del periodo, las *utilidades deseadas* se acercaron a las *observadas*, asegurando un crecimiento sostenido de largo plazo. La curvas empiezan a separarse a partir de 1979; al mismo tiempo, empieza a disminuir la inversión, la propensión al ahorro y el crecimiento económico.

En el modelo de crecimiento con apertura comercial, en prácticamente todos los años, están separadas las curvas de *utilidades deseadas* y *utilidades observadas*, por lo que la estructura de la distribución del ingreso impidió que la economía creciera de manera sostenida en este período.

Gráfica 12
México: Utilidades Deseadas, Utilidades Observadas
1950-1993

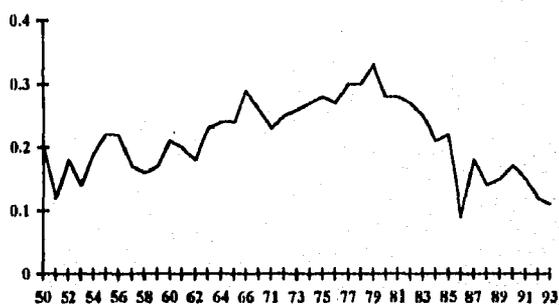


Fuente : Ver Anexo I.

Lejos de explicar a profundidad los elementos que determinaron la crisis de 1982 y la caída del producto, la finalidad de este trabajo es observar la relación que existe entre el comportamiento de la distribución del ingreso y la evolución del crecimiento económico.

Gráfica 13

México: Propensión al Ahorro (sp), 1950-1993

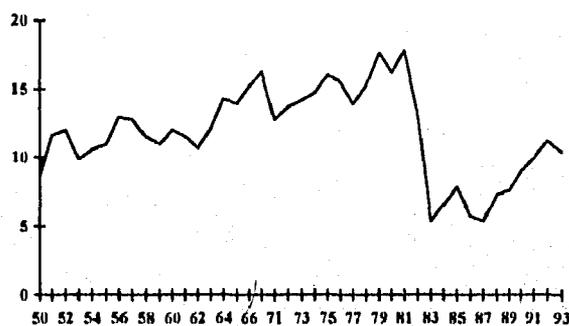


Fuente : Ver Anexo I.

Las gráficas 13 y 14 muestran el comportamiento de la inversión y de la propensión al ahorro entre 1950 y 1993. Hasta 1987, ambas curvas siguen la misma tendencia: se incrementan entre 1950 y 1978 y disminuyen hasta 1987. A partir de este año, siguen la tendencia contraria: mientras la propensión al ahorro disminuye, la formación bruta de capital neto se eleva. No obstante lo

anterior, a pesar de que se observa un incremento en la inversión a partir de 1987, es insuficiente para que el producto recupere su ritmo de crecimiento.

Gráfica 14
México: Formación Neta de Capital Fijo, 1950-1993
(I/Y)



Fuente : Ver Anexo I.

El modelo de crecimiento adoptado a partir de 1982, no ha permitido que el producto se recupere y alcance los niveles que obtuvo en el período anterior. A partir de 1988 se observa un ligero recuperamiento, determinado por las expectativas de los inversionistas frente al Tratado de Libre Comercio; sin embargo, el producto vuelve a disminuir.

Diferentes elementos han determinado la dificultad de la economía para recuperar el ritmo de crecimiento. Dentro de la política económica, mantener las tasas de interés elevadas y fortalecer el sistema financiero, se ha considerado condición del crecimiento económico, que se logra incrementando los niveles de ahorro en la economía. Sin embargo, el crecimiento no se ha recuperado.

Siguiendo el análisis keynesiano del crecimiento, un aumento en el ahorro no propicia, de manera automática, un incremento en la inversión productiva. Esta depende del comportamiento de las tasas de interés y de la eficiencia marginal del capital.

En este sentido, dos elementos han frenado el crecimiento de la inversión. Por un lado, a pesar de su disminución, las tasas de interés se han mantenido elevadas siendo más rentable la inversión de cartera. Por otro lado, las bajas expectativas de crecimiento se deben a un consumo reducido y determinado por la concentración del ingreso.

Del análisis de la distribución del ingreso y el crecimiento entre 1950 y 1993, a partir del modelo de Kaldor, podemos concluir lo siguiente.

El crecimiento y la distribución del ingreso son variables que se relacionan entre sí en el siguiente sentido. Para lograr un crecimiento sostenido de largo

plazo se requiere una cierta distribución del ingreso, que asegure un nivel de consumo suficiente para absorber y, a su vez, fomentar el crecimiento económico; y un nivel de utilidades suficientes para sostener el nivel de inversión que propicie dicho crecimiento económico y generar una propensión al ahorro suficiente. En este sentido, la forma en la que se distribuye el ingreso es condición para un crecimiento sostenido de largo plazo.

A partir de estas conclusiones podemos considerar algunos elementos adicionales para explicar la dinámica de crecimiento y distribución del ingreso en los dos períodos de crecimiento que distinguimos entre 1950 y 1993.

Respecto al período de sustitución de importaciones, a pesar de que la economía había crecido de manera sostenida desde 1950, en los últimos años disminuye el ritmo de crecimiento y se deteriora la distribución del ingreso. Habíamos atribuido este fenómeno a la desigualdad sectorial y a la política adoptada en el modelo monoexportador. No obstante, es importante matizar esta afirmación. A partir de los años setenta, la participación de asalariados y los salarios reales aumentan significativamente, sin acompañarse de una reestructuración que permitiera eficientar la planta productiva. Por otro lado, la economía no generaba los recursos suficientes para llevar a cabo proyectos de inversión de largo plazo, lo que la llevó a contraer deuda con el exterior en esos años. Ambos factores son evidencia de que la economía, desde el lado

de la oferta, no contaba con los elementos suficientes para sostener su crecimiento y responder a incrementos en la demanda. Aunque el proyecto petrolero de finales de los años setenta tuvo consecuencias negativas en la economía, éste no fue el responsable único de la crisis de 1982.

El modelo de crecimiento con apertura comercial a su vez enfrenta problemas estructurales, herencia de esc pasado. El crecimiento económico se mantiene bajo y se observa una distribución regresiva del ingreso. Al no atenderse los problemas estructurales que venía enfrentando la planta productiva, dos fenómenos ocurren. Entre 1983 y 1988, crecen las utilidades respecto a la participación de los salarios, disminuye la inversión y el crecimiento, y contrariamente a lo esperado el ahorro interno decrece. A partir de 1989, a pesar de que el crecimiento se recupera ligeramente, como resultado de las expectativas de inversión del capital externo, vuelve a disminuir en 1991. Las condiciones de un crecimiento sostenido no estaban dadas, el ahorro externo había crecido, no en la misma proporción la inversión productiva.

Así, la economía mexicana, desfavorecida por la historia que la colocó en la lista de las naciones con economías menos desarrolladas que otras, no ha podido salir de la crisis y recuperar los niveles de crecimiento que había logrado alcanzar.

No es posible olvidar que un proyecto económico depende de una decisión política y que su aplicación resulta positiva en función de su viabilidad social. No obstante, en una visión optimista y antideterminista, es posible suponer que la acción del hombre aunque no determinante es un factor de movimiento en la historia, por lo que es posible concebir un proyecto alternativo que permitirá alcanzar un crecimiento sostenido de largo plazo con pleno empleo y mejorar la distribución del ingreso.

Sin duda un proyecto que no incluya estas expectativas, no será un proyecto de crecimiento sostenido. El reto sigue en pie.

Anexo I

Años	IPI (Base 1980=100)	P	P real	S	S real
	1	2	3	4	5
			(2/1)		(5/1)
1950	6.4	23,704	370,375	4,735	73,984.38
1951	7.6	37,439	492,618	4,350	57,236.84
1952	8.2	40,226	490,561	7,052	86,000.00
1953	8.2	40,708	496,439	5,771	70,378.05
1954	9	47,774	530,822	8,944	99,377.78
1955	10.1	57,264	566,970	12,503	123,792.08
1956	10.8	64,015	592,731	14,366	133,018.52
1957	11.6	74,648	643,517	12,606	108,672.41
1958	12.2	76,838	629,820	12,442	101,983.61
1959	12.7	82,221	647,409	14,103	111,047.24
1960	13.3	89,857	675,617	19,098	143,593.98
1961	13.8	96,989	702,819	19,168	138,898.55
1962	14.2	105,611	743,739	19,118	134,633.80
1963	14.6	114,947	787,308	26,438	181,082.19

IPI es el índice implícito del PIB. P es el excedente de operación y S el ahorro.

Fuente: Banco de México, Departamento de Estudios Económicos, Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, Consolidadas y por tipo de Actividad, 1950-1967.

Anexo I

(continúa)

Años	IPI (Base 1980=100)	P	P real	S	S real
	1	2	3	4	5
			(2/1)		(5/1)
1964	15.5	131,462	848,142	32,063	206,858.06
1965	15.8	141,967	898,525	34,657	219,348.10
1966	16.5	155,969	945,267	44,634	270,509.09
1967	16.9	173,285	1,025,355	45,508	269,278.11
1971	20	266,970	1,334,852	62,648	313,238.50
1972	21.3	298,428	1,401,071	74,032	347,567.61
1973	24.1	372,762	1,546,732	96,053	398,560.58
1974	29.8	480,881	1,613,693	128,865	432,432.55
1975	34.5	558,503	1,618,850	154,733	448,501.16
1976	41.5	670,670	1,616,071	184,248	443,971.33
1977	54.5	916,670	1,681,964	278,373	510,776.33
1978	63.9	1,177,304	1,842,416	354,137	554,205.16

Fuente: Banco de México, Departamento de Estudios Económicos, *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, Consolidadas y por tipo de Actividad, 1950-1967* e Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Cuentas Nacionales de México, Serie 1970-1984*.

Anexo I

(continúa)

Años	IPI (Base 1980=100)	P	P real	S	S real
	1	2	3	4	5
			(2/1)		(5/1)
1979	77.2	1,525,045	1,975,447	506,906	656,614.12
1980	100	2,132,743	2,132,743	606,659	606,659.00
1981	126	2,847,388	2,259,832	785,451	623,373.81
1982	202.8	4,533,395	2,235,402	1,237,984	610,445.76
1983	386	9,128,928	2,364,395	2,237,509	579,515.41
1984	614	15,292,617	2,489,033	3,259,570	530,528.97
1985	963	24,043,165	2,496,953	5,318,661	552,358.60
1986	1,678	39,396,431	2,347,541	3,518,892	209,682.52
1987	4,019	97,420,655	2,424,183	17,246,648	429,159.88
1988	8,040	205,898,301	2,560,924	28,680,911	356,727.75
1989	10,057	275,701,323	2,741,278	41,800,133	415,615.70
1990	13,021	382,538,038	2,937,855	65,566,837	503,546.86
1991	15,838	473,394,533	2,989,055	71,716,984	452,827.35
1992	18,148	539,514,597	2,972,942	65,346,959	360,087.94
1993	19,958	585,827,806	2,935,244	64,892,961	325,141.10

Fuente : Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Cuentas Nacionales de México, Serie 1970-1984* y *Sistema de Cuentas Nacionales, Serie 1980-1993*.

Anexo I

(continúa)

Años	FNKF	FNKF real	PIB	PIB real
	6	7	8	9
		(6/1)		(9/1)
1950	3,870	60,468.75	44,016	687,750
1951	6,312	83,052.63	54,220	713,421
1952	7,173	87,475.61	59,900	730,488
1953	6,134	74,804.88	62,091	757,207
1954	7,805	86,722.22	73,940	821,556
1955	9,642	95,465.35	88,269	873,950
1956	12,845	118,935.19	99,338	919,796
1957	14,617	126,008.62	114,718	988,948
1958	14,302	117,229.51	124,063	1,016,910
1959	14,706	115,795.28	134,222	1,056,866
1960	18,105	136,127.82	150,511	1,131,662
1961	18,607	134,833.33	161,463	1,170,022
1962	18,865	132,852.11	176,920	1,245,915
1963	23,548	161,287.67	194,774	1,334,068

FNKF es la formación neta de capital fijo y PIB es el producto interno bruto.

Fuente: Banco de México, Departamento de Estudios Económicos, Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, Consolidadas y por tipo de Actividad, 1950-1967.

Anexo I

(continúa)

Años	FNKF	FNKF real	PIB	PIB real
	6	7	8	9
		(6/1)		(9/1)
1964	31,503	203,245.16	221,435	1,428,613
1965	33,870	214,367.09	243,406	1,540,544
1966	41,102	249,103.03	270,875	1,641,667
1967	48,934	289,550.30	301,368	1,783,243
1971	62,558	312,791.50	490,727	2,453,633
1972	77,298	362,900.94	564,727	2,651,298
1973	97,945	406,412.45	690,891	2,866,768
1974	132,150	443,455.03	899,707	3,019,150
1975	175,885	509,811.01	1,100,050	3,188,550
1976	212,508	512,067.47	1,370,968	3,303,538
1977	256,598	470,822.57	1,849,263	3,393,143
1978	356,228	557,477.78	2,337,398	3,657,900

Fuente: Banco de México, Departamento de Estudios Económicos, *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, Consolidadas y por tipo de Actividad, 1950-1967* e Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Cuentas Nacionales de México, Serie 1970-1984*.

Anexo I

(continúa)

Años	FNKF	FNKF real	PIB	PIB real
	6	7	8	9
		(6/1)		(9/1)
1979	540,065	699,566.06	3,067,526	3,973,480
1980	723,222	723,222.00	4,470,077	4,470,077
1981	1,089,617	864,775.40	6,127,632	4,863,200
1982	1,292,508	637,331.36	9,797,791	4,831,258
1983	960,710	248,824	17,878,700	4,630,588
1984	1,928,518	313,886	29,471,575	4,796,806
1985	3,717,110	386,033	47,391,702	4,921,768
1986	4,543,840	270,757	79,131,347	4,715,251
1987	10,382,478	258,354	193,311,538	4,810,300
1988	28,436,306	353,685	390,451,299	4,856,359
1989	38,582,682	383,625	507,317,999	5,044,226
1990	61,488,781	472,228	686,405,724	5,271,528
1991	85,783,696	541,646	865,165,724	5,462,733
1992	113,696,354	626,512	1,019,155,941	5,615,958
1993	116,660,089	584,516	1,127,584,133	5,649,672

Fuente : Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Cuentas Nacionales de México, Serie 1970-1984 y Sistema de Cuentas Nacionales, Serie 1980-1993.

Anexo I

(continúa)

Años	sp	1/sp	P*	Preal	Preal-P*
	10	11	12	13	14
	(5/3)	(1/10)	(7*11)	(3)	(13-12)
1950	0.20	5.01	302,714.1	370,375.0	67,660.9
1951	0.12	8.61	714,806.3	492,618.4	(222,187.9)
1952	0.18	5.70	498,978.1	490,561.0	(8,417.2)
1953	0.14	7.05	527,665.4	496,439.0	(31,226.4)
1954	0.19	5.34	463,223.1	530,822.2	67,599.1
1955	0.22	4.58	437,233.3	566,970.3	129,737.0
1956	0.22	4.46	529,976.0	592,731.5	62,755.4
1957	0.17	5.92	746,175.8	643,517.2	(102,658.5)
1958	0.16	6.18	723,973.7	629,819.7	(94,154.0)
1959	0.17	5.83	675,090.6	647,409.4	(27,681.2)
1960	0.21	4.71	640,487.9	675,616.5	35,128.7
1961	0.20	5.06	682,249.1	702,818.8	20,569.8
1962	0.18	5.52	733,897.1	743,739.4	9,842.4
1963	0.23	4.35	701,245.7	787,308.2	86,062.5

Fuente: Banco de México, Departamento de Estudios Económicos, *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, Consolidadas y por tipo de Actividad, 1950-1967.*

Anexo I

(continúa)

Años	sp	1/sp	P*	Preal	Preal-P*
	10	11	12	13	14
	(5/3)	(1/10)	(7*11)	(3)	(13-12)
1964	0.24	4.10	833,328.6	848,141.9	14,813.3
1965	0.24	4.10	878,121.4	898,525.3	20,403.9
1966	0.29	3.49	870,465.4	945,266.7	74,801.3
1967	0.26	3.81	1,102,547.3	1,001,647.4	(100,899.9)
1971	0.23	4.26	1,332,947.1	1,334,852.0	1,904.9
1972	0.25	4.03	1,462,881.2	1,401,071.4	(61,809.8)
1973	0.26	3.88	1,577,203.0	1,546,731.5	(30,471.5)
1974	0.27	3.73	1,654,825.5	1,613,693.3	(41,132.2)
1975	0.28	3.61	1,840,145.4	1,618,849.6	(221,295.8)
1976	0.27	3.64	1,863,943.4	1,616,071.1	(247,872.3)
1977	0.30	3.29	1,550,397.9	1,681,963.9	131,566.0
1978	0.30	3.32	1,853,295.7	1,842,416.1	(10,879.6)

Fuente: Banco de México, Departamento de Estudios Económicos, *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, Consolidadas y por tipo de Actividad, 1950-1967* e Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Cuentas Nacionales de México, Serie 1970-1984*.

Anexo I

(continúa)

Años	<i>sp</i>	<i>1/sp</i>	<i>P*</i>	<i>Preal</i>	<i>Preal-P*</i>
	10	11	12	13	14
	(5/3)	(1/10)	(7*11)	(3)	(13-12)
1979	0.33	3.01	2,104,668.9	1,975,446.5	(129,222.4)
1980	0.28	3.52	2,542,526.6	2,132,743.0	(409,783.6)
1981	0.28	3.63	3,134,951.9	2,259,831.7	(875,120.1)
1982	0.27	3.66	2,333,854.7	2,235,401.9	(98,452.8)
1983	0.25	4	1,015,190	2,363,525	1,348,335
1984	0.21	5	1,472,631	2,488,161	1,015,530
1985	0.22	5	1,745,073	2,496,953	751,881
1986	0.09	11	3,031,309	2,368,054	-663,255
1987	0.18	6	1,459,358	2,445,048	985,690
1988	0.14	7	2,539,083	2,560,924	21,841
1989	0.15	7	2,530,276	2,715,199	184,923
1990	0.17	6	2,755,129	2,995,599	240,470
1991	0.15	7	3,575,334	2,989,055	-586,279
1992	0.12	8	5,172,584	2,972,942	-2,199,642
1993	0.11	9	5,276,780	2,935,244	-2,341,535

Fuente : Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Cuentas Nacionales de México, Serie 1970-1984 y Sistema de Cuentas Nacionales, Serie 1980-1993.*

5. Conclusiones

Desde los fisiócratas, la búsqueda de los elementos que explican el origen de la riqueza de una nación y sus posibilidades de crecimiento es tema recurrente en la literatura económica, aunque con importantes matices. Para explicar el funcionamiento de la economía los autores parten del desglose del producto en sus distintos componentes y sus efectos en el crecimiento económico.

Dentro del pensamiento clásico, la división del producto fue herramienta fundamental para explicar las causas que conducirían a la economía a un estado estacionario. En cada autor la interpretación de este fenómeno es diferente, mientras que para Ricardo justificaba la necesidad de importar granos, para Marx este fenómeno hacía evidente las contradicciones de un sistema que tarde o temprano debía cambiar.

Para los autores neoclásicos la distribución del ingreso es vista en términos de factores de la producción, la distribución del ingreso no juega un papel

5. Conclusiones

Desde los fisiócratas, la búsqueda de los elementos que explican el origen de la riqueza de una nación y sus posibilidades de crecimiento es tema recurrente en la literatura económica, aunque con importantes matices. Para explicar el funcionamiento de la economía los autores parten del desglose del producto en sus distintos componentes y sus efectos en el crecimiento económico.

Dentro del pensamiento clásico, la división del producto fue herramienta fundamental para explicar las causas que conducirían a la economía a un estado estacionario. En cada autor la interpretación de este fenómeno es diferente, mientras que para Ricardo justificaba la necesidad de importar granos, para Marx este fenómeno hacía evidente las contradicciones de un sistema que tarde o temprano debía cambiar.

Para los autores neoclásicos la distribución del ingreso es vista en términos de factores de la producción, la distribución del ingreso no juega un papel

importante y existen escasos desarrollos de modelos de crecimiento que la incluyan.

El pensamiento keynesiano, aunque concedió poca importancia a la distribución del ingreso, cuestionó los supuestos neoclásicos del equilibrio general y sentó las bases para el análisis de los determinantes del crecimiento económico. Con estos elementos la literatura poskeynesiana enfatizó en el papel de la distribución del ingreso como factor fundamental del crecimiento económico. En este trabajo hemos considerado que el modelo más completo, en términos del análisis de la relación entre el proceso de crecimiento económico y la distribución del ingreso, es el de Nicolas Kaldor, mismo que sirvió de apoyo para el análisis de estos procesos en México, entre 1940 y 1992. Una de las principales virtudes del modelo de Kaldor es que es útil para explicar porqué un país no ha podido alcanzar un crecimiento sostenido de largo plazo e incluye los elementos que deben considerarse para lograrlo. Por ello, la pertinencia del modelo reside en que está diseñado para los países menos desarrollados como es el caso de México.

En el segundo capítulo del trabajo se describieron las principales características de la distribución del ingreso en el *modelo de sustitución de importaciones* (1940-1982). Durante este periodo, con diferentes características en cada subperíodo, se observa que la estrategia de crecimiento económico se basa en el impulso a la inversión productiva, el

consumo y el gasto, con una importante participación del Estado en la economía. Lo anterior permitió alcanzar elevadas tasas de crecimiento y se caracterizó por la siguiente estructura distributiva:

- la *distribución personal* del ingreso muestra que el 10% de la población con menores ingresos disminuyó su participación de 2.43% a 0.62% entre 1950 y 1983; mientras que el porcentaje de ingreso del 10% de la población más rica disminuyó de 45.48% a 35.2%; lo que significó una redistribución hacia los estratos medios ;
- la *distribución factorial* del ingreso muestra un aumento de la participación de asalariados en el producto, frente a una disminución del porcentaje de utilidades, que va de 31.2% a 35.2%, en el mismo periodo ;
- el *salario mínimo real* crece de 77.7 pesos de 1980 en 1940 a 126.8 pesos de 1980 en 1982, lo que significa un crecimiento real de 63.1% ; y
- el *producto per cápita* crece 250.4% en términos reales al pasar de 18,896 pesos de 1980 en 1940 a 66,216 pesos de 1980 en 1982, lo que significa un incremento real del 250.4%.

El *modelo de crecimiento con apertura comercial* (1982-1993) combinó un proyecto de estabilización económica y un proceso de liberalización comercial y financiera. El crecimiento de la economía fue bajo durante el periodo promediando y la distribución del ingreso observó el siguiente comportamiento:

- el 10% de la población con ingresos más bajos incrementó su participación en el ingreso nacional de 0.62% en 1983 a 1.38% en 1989 ; pero aumentó la participación del 10% de la población con mayores ingresos de 17.5% a 15.6% ;
- la *distribución factorial* muestra una disminución de la participación de asalariados en el producto que pasa de 35.2% a 28.5% entre 1983 y 1993 y un incremento del excedente de operación de 46.2% a 52.0% ;
- el *salario mínimo real* decrece de 111.7 pesos diarios de 1980 a 65.7 pesos diarios de 1980 en 1993, lo que muestra un decremento del 41.7% en términos reales ; y
- una disminución del *producto per cápita* de 9.3% en términos reales, que pasa de 68,189 pesos de 1980 en 1983 a 61,811 pesos de 1980 en 1993.

En el cuarto capítulo se presentó un análisis, a partir del desarrollo del modelo de Kaldor, del crecimiento económico en México entre 1950 y 1992. Durante el período de sustitución de importaciones la distancia entre *las utilidades deseadas* y *las utilidades observadas* es corta, lo que significa que se combinaron una serie de elementos que permitieron sostener una estructura de la distribución del ingreso, que hizo posible mantener un crecimiento elevado del producto. El proyecto de industrialización y de sustitución de importaciones se basó en el crecimiento de la inversión, el consumo y el gasto del gobierno. No obstante lo anterior, a partir de los ochenta, las deficiencias del modelo empiezan a obstaculizar las posibilidades de crecimiento lo que se

manifiesta en que la brecha entre *utilidades deseadas* y *utilidades observadas* va haciéndose mayor.

En el modelo de crecimiento con apertura comercial se observan dos fenómenos diferentes. Primero, entre 1982 y 1988 el nivel de *utilidades observadas* superó el nivel de *utilidades deseadas*. El incremento de las utilidades durante este período no se destinó a la inversión productiva por lo que no permitió que el producto recuperara su nivel de crecimiento. Y segundo, entre 1988 y 1993, las *utilidades deseadas* superan las *utilidades observadas*, lo que mostró un exceso de ahorro en la economía y un esquema de bajo nivel de crecimiento económico.

El presente trabajo ha permitido sostener la hipótesis de que el crecimiento económico en México ha tenido un comportamiento desigual: no se han podido combinar los elementos que permitan que la economía crezca de manera equilibrada y por largo tiempo, sin generar desequilibrios entre los sectores y que la explicación de este fenómeno tiene que ver con la evolución de la estructura de la distribución del ingreso en México.

Durante el modelo de crecimiento hacia adentro, parecía que se había logrado fijar las bases para un crecimiento sostenido de largo plazo. Sin embargo, a partir de 1977 se observa que la brecha entre *utilidades deseadas* y *utilidades observadas* empieza a crecer y determina la caída del producto en 1982. Es

importante mencionar que el desequilibrio sectorial que se produce en este periodo provocó una disminución significativa de la productividad, lo que contribuye a explicar el estancamiento que sufre la economía mexicana y la dificultad para emprender un crecimiento sostenido después de la crisis de 1982. En efecto, una disminución de la productividad tiene efectos desfavorables en la distribución factorial del ingreso debido a que provoca una menor participación de salarios y por lo tanto del consumo y a que los recursos que se destinan a la inversión no sean aprovechados de manera eficiente, lo que frena las posibilidades de un crecimiento sostenido.

A partir de 1982, la brecha entre *utilidades deseadas* y *utilidades observadas* crece y el proyecto económico para corregir los desequilibrios en la economía no logra generar las bases suficientes para emprender el crecimiento económico. Con esta política económica, contrariamente a lo esperado, la economía se queda cada día con menores recursos para enfrentar cualquier desajuste y las posibilidades de impulsar el crecimiento frente a un ambiente de mayor competencia, se hacen cada vez más remotas.

Por ello, es urgente que México se plantee un proyecto de crecimiento de largo plazo, que considere la distribución del ingreso como herramienta fundamental. Sin duda el periodo que generó una tasa de crecimiento elevada y constante fue entre 1952 y 1970 : como se observó en el capítulo 4, en esta etapa la brecha entre *utilidades observadas* y *utilidades deseadas* es muy

corta y los salarios reales y el ingreso per cápita crecieron (capítulo 2), lo que muestra la importancia de la distribución factorial del ingreso para lograr un crecimiento sostenido de largo plazo. Por ello, la estructura de la distribución deberá contemplar una participación de asalariados que permita un nivel de consumo que estimule la inversión productiva y un nivel de utilidades que asegure una propensión al ahorro acorde con un nivel de inversión elevado y constante. El proyecto deberá acompañarse además de incorporaciones tecnológicas que promuevan el incremento de la productividad del trabajo y de un proyecto de fomento a los sectores de punta para promover la exportación, así como aquellos que generen empleos.

Es indudable que los países desarrollados que han alcanzado un crecimiento sostenido de largo plazo han podido alcanzar mejores niveles de vida para su población. Por el contrario, los países menos desarrollados muestran niveles de vida más deteriorados. En Suecia que tiene bajos niveles de concentración del ingreso, el 10% de la población más rica obtiene el 20.8% y el 20% más pobre recibe el 8.0%; en Bélgica los porcentajes son 21.5% y 7.9% respectivamente; en España 23.5% y 6.9% y en Estados Unidos 25.0% y 4.7%¹. En contraste, en Bangladesh el 20% de la población más pobre recibe el 10% del ingreso total y el 10% más rico el 23.2%; mientras que en México estas mismas cantidades son 8% y 38.9% respectivamente. En la India, el

¹ Banco Mundial, *Informe sobre el desarrollo mundial, 1991*.

10% de la población con ingresos superiores recibe el 26.7% y 31.3% en Pakistán.

Desde 1982, el país no ha logrado recuperar los niveles de crecimiento que obtuvo en periodos anteriores. La tendencia hacia el estancamiento económico puede tener efectos graves en la economía : en la medida en que el producto se aleja de sus posibilidades de crecimiento, se desaprovechan los recursos con los que cuenta el país, lo que en el largo plazo y frente a un nivel de competencia cada vez mayor, podría esperarse que la economía perdiera parte importante de su potencial de crecimiento. Por estas razones, consideramos que es tarea urgente en México, un proyecto económico que tenga como principal objetivo alcanzar un crecimiento sostenido de largo plazo. El crecimiento económico con estas características permitirá disminuir el desempleo y aumentar los niveles de consumo e inversión de la población. Sólo con estos elementos será posible plantearse un proyecto de desarrollo que incluya en el proceso económico, de manera activa, a las poblaciones marginadas y lograr corregir la polaridad social que tanto afecta a nuestro país.

Bibliografía

Adelman, Irma, *Teorías del desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1964.

Adelman, Irma, y Taft Morris Cinthia, "Quien se beneficia con el desarrollo económico?" en Alejandro Foxley, *Distribución del ingreso*, México, Fondo de Cultura Económica, 1974.

Aguilera, Manuel, *El Programa de Ajuste Macroeconómico en México*, Escuela Central de Planeación y Estadística, Tesis de Diplomado, 1989.

Amartya, Sen, *Economía del crecimiento*, México Fondo de Cultura Económica, 1989

Anderson, Jocke, *National Income Theory and its Price Theoretic Foundations*, Nueva York, Mac Graw Hill, 1979.

Bazdresh Pereda, Carlos, "Distribución y crecimiento" en *Diálogos*, vol. 19, México, 1983.

Bazdresh Pereda, Carlos, *Distribución del ingreso en México*, México, Banco de México, Subdirección de Investigación Económica, Cuaderno nº2, 1982.

Banco de México, Departamento de Estudios Económicos, *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, Consolidadas y por tipo de Actividad, 1950-1967*

Banco de México, Dirección de Investigación Económica, *Indicadores Económicos, Acervo Histórico VIII*.

Banco Mundial, *Informe sobre el Desarrollo Mundial*, 1991.

Bejar Navarro, Raúl, *Dinámica de la desigualdad social en México*, México, UNAM, 1987.

Caincross, Alec y Mohinder, Puri (compiladores), *El empleo, la distribución del ingreso y la estrategia del desarrollo económico*, México, FCE, 1987.

Calva, José Luis, *La crisis agrícola y alimentaria en México 1982-1988*, México, Fontamar, 1988.

Centro de Investigación para el Desarrollo del Banco Mundial, *Redistribución con crecimiento*, Madrid, Tecnos, 1979.

Comisión Económica para América Latina, *Magnitudes de la pobreza en América Latina en los años ochenta*, Santiago de Chile, Estudios e Informes de la CEPAL, 1991.

Cervantes González, Jesús, "Inflación y distribución del ingreso y de la riqueza en México" en el *Trimestre Económico*, vol. L, n°. 177, México.

Dirección General de Estadística, *Censo de Población 1950*.

Diez Canedo, Juan, "La distribución del ingreso como reflejo de la realidad mexicana" en *Diálogos*, vol. 19, #2, México.

Dobb, Maurice, *Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith*, México, Siglo XXI, 1988.

Elkan, Walter, *Introducción a la teoría económica del desarrollo*, Alianza Editorial, Madrid España, 1975.

Fewel, George, *Michal Kalecki: Contribuciones a la teoría de la política económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989.

Flores Márquez, Miguel, *La distribución del ingreso en México*, México, Facultad de economía, 1958.

Foxley, Alejandro, *Distribución del ingreso*, México, Fondo de Cultura Económica, 1974.

García Rocha, Adalberto, *La desigualdad económica*, México, Colegio de México, 1986.

García Rocha, Adalberto, *Estructura de la desigualdad en México*, México, Colegio de México, 1988.

Gollás, Manuel, "La desigualdad del ingreso familiar en México: origen y causas" en el *Trimestre Económico*, vol. L, num. 19, México.

Hernández Laos, Enrique, *Distribución el ingreso, mercado interno y estructura productiva: exploración de una hipótesis sobre le crecimiento económico*, México, Centro de Investigación para la Integración Social, 1982.

Hernández Laos, Enrique, "Estructura de la distribución en México" en *Comercio Exterior*, México, Mayo de 1979.

Huerta, Arturo, *Economía mexicana más allá del milagro*, México, Era, 1986.

Henderson, J.M. y Quandt, R.E., *Teoría microeconómica*, Barcelona-España, Ariel, 1972.

Hunt, E.K. y Schwarts, J.G. (Compiladores), *Crítica de la teoría económica*, México, Lecturas del Fondo de Cultura Económica, Lecturas N°21, 1977.

Kaldor, Nicholas, "Que anda mal en la teoría económica" en el *Trimestre Económico*, vol. XLIII, num. 170, México.

Kaldor, Nicholas, "Alternative theories of distribution", *Review of Economic Studies*, vol. XXIII (2), Estados Unidos, 1955.

Kaldor, Nicholas, *Ensayos sobre política económica*, México, Tecnos, 1971.

Kaldor, Nicholas, "El crecimiento económico y el problema de la inflación" en el *Trimestre Económico*, vol. XXVIII, num. 109, México.

Kaldor, Nicholas, *Modelos de crecimiento*, México, Fondo de Cultura Económica.

Kaldor, Nicholas, "Un modelo de desarrollo económico" en el *Trimestre Económico*, vol. XXV, num. 98, México.

Kaldor, Nicholas, "La productividad marginal" en *Lecturas del Fondo de Cultura Económica*.

Kalifa, Salvador, *La distribución del ingreso en México*, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C., 1976.

Kalecki, Michal, *Teoría de la dinámica económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1956.

Keynes, J.M., *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de Cultura Económica, 1992.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Censo General de Población 1990*.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Estadísticas Históricas de México*, México, 1990.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Encuesta de Ingresos y Gastos de las Familias de 1963, de 1968, de 1975, de 1983 y de 1990*.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *Cuentas Nacionales de México, Serie 1970-1984 y Sistema de Cuentas Nacionales, Serie 1980-1993*.

Jarque, M. Carlos y Tellez, Luis, *El combate a la inflación*, México, Grijalbo, 1993.

Lipsey, Richard, *Introducción a la economía positiva, España, Vincens-Vives, 1986*.

Lustig, Nora, "Algunos aspectos teóricos sobre la distribución del ingreso" en *Demografía y Economía*, vol. 10, México, Colegio de México, 1976.

Lustig, Nora, "Crisis económica y niveles de vida en México 1982-1985" en *Estudios Económicos*, vol. 2, #2, México, Colegio de México, 1987.

Lustig, Nora, *Del estructuralismo al neoestructuralismo: la búsqueda de un paradigma heterodoxo*, México, Colegio de México, 1987.

Lustig, Nora, "Distribución del ingreso y consumo de alimentos en México" en *Demografía y Economía*, vol. 14, #2, México, Colegio de México,

Lustig, Nora, *Distribución del ingreso y crecimiento en México, un análisis de ideas estructurales*, México, Colegio de México, 1981.

Marx, Carlos, *El Capital, Tomo III*, México, Fondo de Cultura Económica, 1964.

Mamalakes, Marcos, *Estrategias generales de empleo e ingresos en México*, México, Colegio de México, 1980.

Meade, J.E., *Una teoría neoclásica del crecimiento económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1976.

Naciones Unidas, "Recomendaciones internacionales sobre las estadísticas de la distribución", Nueva York, Statistical Office, 1959.

Naciones Unidas, *Antecedentes estadísticos de la distribución del ingreso en Argentina y Chile*, 1953-82.

Naciones Unidas, *Antecedentes estadísticos de la distribución del ingreso en Brasil y Chile*, 1960-83.

Naciones Unidas, *La distribución del ingreso en Colombia*, 1988.

Nacional Financiera, *Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988*, año XLIII, suplemento al número 24, México, 1983.

Navarrete, Ifigenia, "La distribución del ingreso en México, tendencias y perspectivas" en *El economista mexicano*, México, 1970.

Navarrete, Ifigenia, *Distribución del ingreso y desarrollo económico de México*, México, Instituto de Investigación Económica, Escuela Nacional de economía, 1960.

Navarrete, Ifigenia, *Algunos efectos de la crisis en la distribución del ingreso*, Instituto de Investigaciones Económicas, México, UNAM.

Ramírez Guzmán, Esteban, *Un estudio por regiones sobre distribución del ingreso*, México, Instituto Tecnológico Autónomo de México, 1983.

Reyes Ortega, Pedro, "Algunos aspectos sobre eficiencia, distribución del ingreso y estabilidad", *Delegación Venustiano Carranza*, México, 1979.

Reyes Ortega, Pedro, *Un modelo macroeconómico para México, con énfasis en la distribución del ingreso*, Estados Unidos, Universidad de California, 1976.

Ricardo, David, *Principios de Economía Política y Tributación*, México, Fondo de Cultura Económica, 1985.

Ricardo, David, "Ensayo sobre las utilidades", en *Obras de Ricardo, Folletos y Artículos 1815-1823*, México, Fondo de Cultura Económica, 1969.

Robinson, Joan, *Contribuciones a la teoría económica moderna*, México, Siglo XXI, 1979.

Rovzar, E., "Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso " en *Economía Mexicana* n° 3, México, 1981.

Schuld Lange, Jurgen, *Teoría de la distribución funcional del ingreso*, México, Colegio de México, 1973.

Smith, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1987.

Solis, Leopoldo, *La realidad económica mexicana, México, Siglo XXI, 1979.*

Solis, Leopoldo, *La economía mexicana, análisis por sectores y distribución*, México, Lecturas del Fondo de Cultura Económica N° 4, 1975.

Taylor, Lance, *Macroeconomía estructuralista*, México, Trillas, 1989.

Valenzuela, José, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, México, Era, 1986.

Vera, Gabriel, "Algunos hechos sobre la distribución del ingreso en México" en *Diálogos*, vol 19, #2, México, 1983.

Yépez García, Rigoberto, *La incidencia del impuesto en la distribución del ingreso en México*, México, Colegio de México, 1989.

Zazueta, "Salarios y distribución en México 1968-78" en *Cuadernos del Banco de México*, n° 2 Tomo I, México, 1982.