

50  
241.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ECONOMIA**

**"LA PARTICIPACION DEL TRABAJO EN LA  
DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO  
EN MEXICO, 1950-1995."**

**T E S I S**  
**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:**  
**LICENCIADO EN ECONOMIA**  
**P R E S E N T A :**  
**DANIEL OCTAVIO FAJARDO ORTIZ**



MEXICO, D. F.

ENERO DE 1997

**YESIS 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.

**LA PARTICIPACIÓN DEL TRABAJO EN LA  
DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN  
MÉXICO, 1957-1970**

**TESIS QUE PRESENTA**

***DANIEL OCTAVIO FAJARDO ORTIZ***

**PARA OBTENER EL GRADO DE LICENCIADO EN ECONOMÍA POR LA  
FACULTAD DE ECONOMÍA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO.**

**TESIS DIRIGIDA POR EL DOCTOR ALEJANDRO VALLE BAEZA.**

*El economista debe ser investigador social, vasallo de la verdad porque sólo con la verdad se sirve de verdad al hombre; debe ser misionero en la noble cruzada para mejorar las condiciones materiales de vida de las grandes masas sufridas y hambrientas... Pero no basta ser ilustrado para ser útil a la humanidad en general y en particular al grupo social en que se ejerce función rectora; es menester vivir preocupado por el grupo social y por la humanidad, por sus problemas vitales y sus anhelos de superación. El que sólo sabe, no sabe para qué sirve lo que sabe, si no sabe sentir las palpitaciones del mundo circundante. Lo que me importa afirmar es que el economista sin preocupaciones sociales, sin un sentido social de la economía política, es un mutilado que se mueve en un ámbito estrecho, sin alas en el pensamiento y sin capacidad constructiva y creadora... El auténtico hombre de ciencia es aquel que vive poseído de amor apasionado por la verdad y hondo interés desinteresado por la suerte del género humano. Por eso todo hombre de ciencia verdadero es humanista y todo verdadero humanista es hombre de ciencia.*

**Jesus Silva Herzog**  
*"A un joven economista..."*

*De todo corazón agradezco a mis padres su apoyo, sus enseñanzas, su cariño y confianza.*

*Especialmente quiero agradecer a la Universidad, con todo lo que ella representa, con su historia y trascendencia en la sociedad y sin retórica asumo el compromiso universitario de trabajar para el bienestar del pueblo de México a quien le debo mi educación.*

*A mis maestros de la Facultad de Economía de la UNAM, en especial a quienes dejaron una honda huella en mi formación como economista: Enrique López Reyes, Emilio Caballero, Gloria Martínez, Oscar Guerra, Carlos Martínez Fegundo, Ma. de la Luz Arriaga, Miguel Orozco, Teresa Rendón, Clemente Ruiz Durán, Raimundo Arrojo, José Ayala, Miguel A. Rivera, Jaime Ros, Isac Minian, Marco A. Reyes.*  
*Gracias.*

*Agradezco a la Asociación de Ex-Alumnos de la Facultad de Economía y a la Fundación UNAM que me otorgaron becas económicas con las cuales me fue posible dedicar tiempo completo a mis estudios.*

*Han sido muchas las personas que en determinado momento me han brindado su apoyo desinteresado (el mejor ejemplo es la familia Lopez Vargas), a todas ellas gracias.*

*Al Doctor Alejandro Valle, quien me ha enseñado lo que es la ética científica, el compromiso con el trabajo honesto y me ha permitido encontrar y valorar las bondades de la investigación económica.*  
*Gracias.*

*A mis hermanos Raúl, Mónica, Adrián y Guillermo.  
Su apoyo permanente, su esfuerzo diario y sus ideales han sido inspiración para mí.*

*A Heidi, tierna e inteligente compañera.*

*A mis amigos, jóvenes inquietos y comprometidos por un México mejor, con quienes me  
formé al son de las vivencias cotidianas, proyectos compartidos y enriquecedoras  
discusiones. A la experiencia y el ideal que representó el grupo Estudiantes de  
Economía. A los compañeros del proyecto de investigación de Valle.  
En especial a Hugo Venencio, Jorge Montes, Juan C. Flores, Claudia Corichi, Hugo  
Delgado, Eusebio, Edith, Edmundo, Rodolfo, Lalo, Benjamín, Amílcar, Juan José,  
Chucho, Mario, Lidia, Gloria, Florentino, Marco Tulio, César, Aristóteles, Jorge y  
Leonardo.*

# **LA PARTICIPACIÓN DEL TRABAJO EN LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN MÉXICO: 1990-1995.**

**PRESENTACIÓN** **1**

## **CAPITULO I. REVISIÓN DE LAS TEORÍAS SOBRE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO.**

<b>Presentación</b>	<b>4</b>
<b>1.1 El teorema fundamental de la distribución de David Ricardo</b>	<b>4</b>
<b>1.2 La teoría marxista de la explotación</b>	<b>10</b>
<b>1.3 La distribución del ingreso a partir de la productividad marginal de los factores. El modelo neoclásico.</b>	<b>17</b>
<b>1.3.1 La teoría neoclásica de la distribución</b>	<b>17</b>
<b>1.3.2 La demanda y oferta de los servicios productivos variables</b>	<b>19</b>
<b>1.3.3 La elasticidad de sustitución y la participación de los factores</b>	<b>27</b>
<b>1.4 La teoría de la distribución de Kalecki</b>	<b>28</b>
<b>1.5 Kaldor y la teoría "keynesiana" de la distribución</b>	<b>34</b>

## **CAPITULO II. LAS CUENTAS NACIONALES Y EL ESTUDIO EMPÍRICO DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN MÉXICO.**

**Presentación** **46**

2.1 El Sistema de Cuentas Nacionales de México	47
2.2 Indicadores de Cuentas Nacionales para el estudio de la distribución funcional del ingreso	49
2.3 El Producto Interno Bruto	51
2.4 Las remuneraciones a los asalariados	53
2.5 El excedente de explotación	56
2.6 Categorías derivadas de la distinta contabilización del producto y el ingreso	58
2.7 Fuentes de información de Cuentas Nacionales en México. 1950-1993	61
2.8 Compatibilidad de las Cuentas Nacionales del Banco de México y del INEGI. Validez de elaborar una serie histórica de 1950 a 1993.	63

***CAPITULO III. LA PARTICIPACIÓN DEL TRABAJO EN LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN MÉXICO. EL ANÁLISIS EMPÍRICO (PRIMERA PARTE).***

Presentación	66
3.1 La participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB. México 1950-1993	67
3.2 Participación de las remuneraciones a los asalariados en el Ingreso Nacional Disponible. México 1950-1993	75
3.3 El análisis de la Participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB a precios constantes. Según el método "Real-Gasto"	80

**CAPITULO IV. LA PARTICIPACIÓN DEL TRABAJO EN LA DISTRIBUCIÓN  
FUNCIONAL DEL INGRESO EN MÉXICO. EL ANÁLISIS EMPÍRICO (SEGUNDA  
PARTE)**

<b>Presentación</b>	<b>90</b>
<b>4.1 Análisis ramal de la distribución funcional del ingreso en México 1970-1993.</b>	<b>91</b>
<b>4.2 Cálculo con actualización mensual de la participación de las remuneraciones a los asalariados en el producto de la industria manufacturera.</b>	<b>105</b>
<b>4.3 Análisis empírico de la distribución funcional del ingreso utilizando los datos que proporcionan las Encuestas de Ingreso y Gasto de los Hogares</b>	<b>110</b>

**CAPITULO V. HACIA UNA EXPLICACIÓN DE LAS VARIACIONES EN LA  
PARTICIPACIÓN DEL TRABAJO EN LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL  
INGRESO EN MÉXICO.**

<b>Presentación</b>	<b>120</b>
<b>5.1 El papel de la proporción de empleo asalariado y cuenta propia</b>	<b>131</b>
<b>5.2 Los modelos de desarrollo aplicados en México y su relación con la distribución funcional del ingreso</b>	<b>127</b>

**ANEXO ESTADISTICO** **I**

**BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFÍA**

## ÍNDICE DE GRÁFICAS

<b>Gráfica 1.1.</b> El modelo de distribución de David Ricardo.	7
<b>Gráfica 1.3.1.</b> Curva del producto marginal del trabajo y salario del mercado.	20
<b>Gráfica 1.3.2.</b> Formación de la demanda de un factor productivo variable cuando operan dos insumos.	24
<b>Gráfica 1.5.1.</b> El modelo de Kaldor.	39
<b>Gráfica 1.5.2.</b> Equilibrio macroeconómico con oferta agregada perfectamente inelástica.	42
<b>Gráfica 3.1.1.</b> Participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB. México 1950-1993.	70
<b>Gráfica 3.1.2.</b> PIB por componentes. Participación porcentual.	73
<b>Gráfica 3.2.1.</b> Participación de las remuneraciones en el PIB y en el Ingreso Nacional. México 1950-1993.	77
<b>Gráfica 3.2.2.</b> Participación en el Ingreso Nacional del pago neto al capital del exterior. México 1950-1993.	79
<b>Gráfica 3.3.1.</b> PRAPIB a precios constantes, calculada con distintos años base. México 1950-1967.	84
<b>Gráfica 3.3.2.</b> PRAPIB calculada a precios constantes con base 1978. México 1950-1995.	86
<b>Gráfica 3.3.3.</b> Porcentaje del PIB que ganan o pierden las remuneraciones a los asalariados. México 1950-1993 (comparación del cálculo precios corrientes y de 1978).	88

<i>Gráfica 4.1.1.</i> PRAPIB por grandes divisiones. México 1970-1993.	94
<i>Gráfica 4.1.2.</i> Porcentaje del PIB que ganan o pierden las remuneraciones a los asalariados por periodos.	102
<i>Gráfica 4.2.1.</i> Índices de las remuneraciones a los asalariados en la industria manufacturera. Base 1985. (Según S.C.N.M. y según la E.I.M.)	107
<i>Gráfica 4.2.2.</i> Relación entre los índices de las remuneraciones a los asalariados en la industria manufacturera. (Según datos de la E.I.M. y del S.C.N.M.)	108
<i>Gráfica 4.2.4.</i> Participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB de la industria manufacturera. México 1970-1996.	109
<i>Gráfica 4.3.1.</i> Proporción de las remuneraciones a los asalariados en el ingreso corriente monetario de las familias.	115

#### **GRÁFICAS DEL ANEXO ESTADÍSTICO**

Participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB para cada una de las 73 ramas de actividad. México 1970-1993.

*XII, XIII, XIV, XV y XVI*

## **PRESENTACIÓN.**

Cuando estudiaba en los primeros semestres de la carrera de economía, tuve el primer contacto con el tema de la distribución funcional del ingreso. Observé dos gráficas de "pastel" que mostraban al Producto Interno Bruto de México (PIB) dividido por sus componentes. Una era del año de 1980 y otra de 1990. Quede sorprendido al darme cuenta que la "rebanada" correspondiente a las remuneraciones a los asalariados se hacia mucho más delgada al pasar de una década a otra. Entonces, me di cuenta que cuando caían los ingresos de los trabajadores no ocurría lo mismo con los beneficios, que cuando en los discursos nos decían que todos nos estábamos sacrificando por un futuro mejor, sólo se referían a los trabajadores. Entendí que la crisis económica había golpeado mucho más fuerte a los trabajadores que a los empresarios y comencé a ver la situación de los trabajadores en términos relativos. Ya no sólo era importante conocer los ingresos de los trabajadores a precios constantes sino también en relación al total de lo que se produce en la economía.

Años después ingresé al proyecto de investigación DGAPA IN-401393 titulado "Comparaciones internacionales e intertemporales de precios, salarios, ganancias y productividades" estudiando el tema de la distribución funcional del ingreso, los resultados obtenidos los presento en esta tesis.

Con el propósito de conocer más sobre el tema, estudié a los que a mi parecer eran los principales autores y teorías que contribuyeron con el desarrollo del pensamiento

económico sobre la distribución funcional del ingreso. Con ese mismo objetivo las presento en el primer capítulo de esta tesis junto con las críticas hechas por otros autores y mis propios comentarios sobre ellas.

He dividido el análisis empírico en dos capítulos donde expongo con ética científica los resultados. Con distintos indicadores muestro la participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso en México para un largo periodo de 45 años que va de 1950 a 1995. Presento estudios que, hasta donde yo conozco, nunca han sido realizados para el caso de México, algunos de ellos, por el esfuerzo que representa tener información de series históricas largas y por ramas de actividad económica. Tengo especial cuidado en el manejo de los indicadores y sus fuentes, por ello le dedico un capítulo completo a su presentación y análisis.

Concluyo con un capítulo donde intento explicar los determinantes de la proporción que han tenido los ingresos de los trabajadores asalariados en el ingreso total de México para el periodo estudiado, relacionándolo con los modelos económicos aplicados y el nivel de trabajo asalariados que tenga la economía.

Al inicio de cada capítulo escribo una presentación que resume el objetivo que persigo y los temas que trataré. Dado el hecho de que la tesis incluye un arduo trabajo de recopilación estadística, en un anexo presento los cuadros con la información que utilicé para hacer las gráficas y sustentar mis conclusiones.

Me siento satisfecho con mi trabajo. En la Facultad de Economía, escuela con una tradición de compromiso social son muy pocas las tesis que estudian el tema de los trabajadores y sus ingresos. Anhele que esta sirva, para que otros como yo, se sorprendan

**con la importancia del tema, que contribuya a la discusión académica y que sea de utilidad para otros estudios de la participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso en México.**

## **CAPÍTULO I. REVISIÓN DE LAS TEORÍAS SOBRE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO.**

En la actualidad, ante el auge de la teoría económica neoclásica, el tema de la distribución del ingreso ha perdido cierto interés, para ellos esta es una de tantas variables donde los problemas se corregirán automáticamente dejando actuar a las libre fuerzas del mercado y que por lo tanto no reviste gran interés su estudio. Sin embargo, es sorprendente el papel que ha jugado en la historia del pensamiento económico el estudio de la forma en que se distribuye el ingreso entre los grupos socioeconómicos de trabajadores y capitalistas o lo que se ha llamado en los círculos académicos como distribución funcional del ingreso.

Prácticamente todas las corrientes teóricas y sus más grandes exponentes han abordado el tema generándose un importante debate que a mi parecer es imprescindible que se restablezca, otorgándole al tema de la distribución funcional del ingreso el lugar que los grandes autores de nuestra ciencia le han dictado. Es en este sentido, que en este capítulo introductorio de la tesis, persigo el objetivo de mostrar la importancia que ha tenido el tema entre las distintas corrientes de pensamiento económico, que me han parecido más representativas y presentar sus ideas fundamentales dando lugar al debate que se ha generado entre ellas.

### **1.1 EL TEOREMA FUNDAMENTAL DE LA DISTRIBUCIÓN DE DAVID RICARDO.**

Ricardo escribe en el preámbulo de su más grande obra que el problema primordial del que tiene que ocuparse la economía política es la distribución del producto de la tierra

entre las clases sociales, a saber: el propietario de la tierra, el dueño del capital y los trabajadores que la cultivan.

Indudablemente que el modelo de distribución de David Ricardo es el punto de partida obligado para cualquier estudio sobre el tema, no sólo porque inicia de manera formal con la discusión, sino también porque en su análisis se han basado otros economistas para realizar sus aportaciones.

Los planteamientos de David Ricardo pueden ser mejor entendidos en la actualidad con la ayuda del uso de modelos matemáticos y conceptos teóricos modernos, para lo cual en este apartado estudiaremos principalmente el desarrollo que realizó Nicholas Kaldor<sup>1</sup> sobre el modelo clásico, las conclusiones obtenidas del desarrollo matemático que realizó Luigi L. Pasinetti<sup>2</sup> y la exposición de Mark Blaug<sup>3</sup> sobre el modelo ricardiano.

Blaug nos presenta el modelo de una manera muy sencilla comenzando con afirmar que: "los grandes lineamientos del sistema (de Ricardo) pueden entenderse suponiendo que toda la economía es una granja gigantesca dedicada a la producción de trigo mediante la aplicación homogénea de dosis de "capital-mano de obra" a una oferta fija de tierra, sujeta a rendimientos decrecientes", adicionalmente se considera que el periodo de producción es de ciclos de un año. El objetivo del teorema fundamental de la distribución de Ricardo es explicar como se distribuye la cosecha (en términos de trigo inicialmente) entre las tres clases económicas: trabajadores, capitalistas y terratenientes, otro supuesto es que la

---

<sup>1</sup> El modelo original fue expuesto en "Alternative Theories of Distribution", publicado en Review of Economic Studies número 23 en el año de 1955.

<sup>2</sup> está incluido en su libro "Crecimiento Económico y Distribución de la Renta" en el capítulo titulado: "Una formulación matemática del modelo de Ricardo".

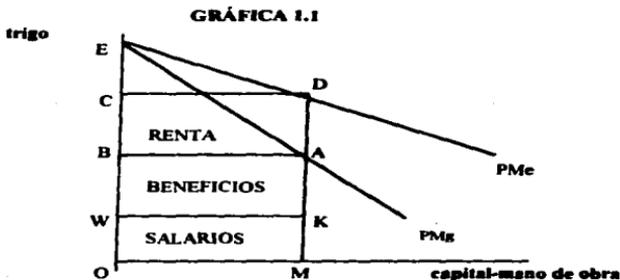
<sup>3</sup> Mark Blaug es indudablemente uno de los más grandes estudiosos modernos de David Ricardo y en su libro "Teoría Económica en Retrospección" avanza en los planteamientos que él mismo expone en otro de sus libros titulado "Teoría Económica de David Ricardo", incorporando muchos de los planteamientos de Pasinetti y Kaldor sobre el modelo, dando como resultado un trabajo muy riguroso y crítico.

demanda de trigo es perfectamente inelástica ya que depende únicamente del nivel de población existente, ante esto Ricardo maneja la existencia de "salarios naturales" los cuales se identifican como los bienes necesarios para mantener una población determinada. Este concepto es similar a la idea de "salarios de subsistencia", nivel en el cual se mantendrá el nivel de salarios real cuando no existe crecimiento poblacional. En el caso de que el salario real fuera superior al salario de subsistencia se incrementaría en forma constante la población. Esto no significa, como bien señala Blaug, que Ricardo considerara que los "salarios naturales" no podían incrementarse, Ricardo tenía claro que el nivel de bienes necesario para permitir que los trabajadores se reprodujeran podían ser incrementados. Por otra parte con la acumulación de capital y el crecimiento económico "los salarios de mercado" (cesta de productos que se pagan al trabajador valuados a precios corrientes) podían ser mayores que los salarios naturales mejorando el nivel de vida de la población ya que la población se ajusta a los movimientos de los salarios pero el proceso ocurre lentamente.

En la gráfica 1.1 (utilizada por Kaldor, Blaug y Lance Taylor con mínimas variables para exponer el modelo de Ricardo), podemos observar que el producto total está constituido por el área OMDC, es decir por el monto del insumo combinado de capital-mano de obra multiplicado por el producto medio que este mismo insumo crea. En el modelo de distribución de David Ricardo, el insumo variable (dosis combinadas de trabajo y capital para Blaug) va a obtener como ingreso su productividad marginal multiplicado por el número de unidades aplicadas del insumo variable; en la gráfica 1.1, se representa por el área OMAB. El insumo fijo (la tierra) va a recibir el resto del ingreso total (área BADC de la

gráfica). La justificación se encuentra en que los terratenientes se apropian de una renta que equivale a la diferencia existente entre la productividad media de la tierra y la productividad de la última unidad de tierra usada (que tiene una mucho menor productividad por ser de menor calidad para el caso de agricultura extensiva y por operar con rendimientos decrecientes en el caso de agricultura intensiva).

Como ya se ha mencionado, el área OMAB representa el monto de ingreso que se va a dividir entre capitalistas y trabajadores, problema que le ocupa fundamentalmente a Ricardo. El nivel de ingreso que le corresponde a los trabajadores está dado por el salario de subsistencia OW. Los beneficios se obtienen de forma residual, al descontarle al producto total la renta que reciben los terratenientes y los ingresos de los trabajadores empleados, es decir el área WKAB.



De acuerdo con los supuestos de Ricardo se considera que el periodo de producción es de un año y que no existe capital fijo, por lo tanto, todo el capital consiste en el fondo salarial o el total de salarios adelantados los cuales son pagados a lo largo de todo el periodo de producción antes de obtener la cosecha. <sup>4</sup> La tasa de beneficio por lo tanto estará dada por el cociente del beneficio entre el total de salarios que en este caso está considerado como capital., es decir en nuestra gráfica por  $(AM)/(KM) - 1$  en tanto por ciento.

Ricardo señalo que la tasa de beneficio variaba de una manera inversamente proporcional a lo salarios, con la formula de beneficio podemos observar esto, ya que el reciproco de  $(AM)/(KM)$  es la participación del salario en el producto total descontando la participación de la renta.

El famoso proceso del modelo de Ricardo en que se llega al estado estacionario depende efectivamente, del teorema fundamental de la distribución. Conforme se va cultivando más tierra cada vez de una menor calidad (rendimientos decrecientes), va a disminuir la productividad del trabajo, al mismo tiempo que el nivel de salario permanece constante en el nivel de subsistencia, en este caso se está incrementando la participación del trabajo en el ingreso y con ello los costos salariales, por lo que disminuye la tasa de beneficio (motivación para la inversión del capitalista) y por lo tanto disminuye la acumulación de capital hasta llegar al estado estacionario.

Ricardo no sólo sostuvo que la tasa de beneficio bajaria con el crecimiento económico sino también señalo que la participación de los beneficios en el producto iban a

---

<sup>4</sup> Para la escuela austriaca que tiene una gran influencia del pensamiento de Ricardo, los beneficios se justifican a partir de la existencia de este capital adelantado que el capitalista realiza antes de obtener su producción. Los trabajadores tienen que pagar al capitalista parte del valor del producto que generan por la "comodidad" de tener ingresos en el presente y no en el futuro cuando se obtenga la producción.

disminuir mientras que aumentaría la participación relativa de los salarios y de la renta de la tierra. Resalta el hecho de que Ricardo señala la relación existente entre salario real y productividad del trabajo como los determinantes de la participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso. En este caso manteniendo el salario real fijo y observando el resultado que obtenemos al disminuir la productividad del trabajo: un aumento de la participación de los salarios en el ingreso y una caída de los beneficios.

El teorema fundamental de la distribución que formuló Ricardo no se basa únicamente en que la tasa de beneficio depende de la participación de los salarios cuando se mide todo en términos de trigo, sino también considerando la tasa de beneficios monetarios y la tasa de salarios monetarios. A este respecto, Pasinetti realizó un modelo matemático a partir de los supuestos de Ricardo donde encuentra el equilibrio y la congruencia del argumento de Ricardo cuando considera la existencia de una economía donde existe el dinero y un sector productor de oro para consumo de los terratenientes.<sup>5</sup> El resultado final al que llega está nueva presentación del modelo es reseñada muy concretamente por Blaug: "Llegamos a una conclusión idéntica a la del modelo sencillo del trigo presentado por Ricardo en su folleto de 1815: la tasa de beneficio varía directamente con el producto marginal del trabajo del sector productor de trigo, manteniendo constante la tasa salarial y - ahora podemos añadir- en forma inversa con el precio del trigo y con la tasa salarial monetaria."

---

<sup>5</sup> Se trata de un modelo sencillo donde se utilizan todos los supuestos de Ricardo y el cálculo diferencial para llegar a las conclusiones. Puede leerse en la obra ya citada de Pasinetti "Una formulación matemática del modelo de Ricardo" o en el capítulo IV de la obra "Teoría Económica en Retrospectiva" de Mark Blaug con algunas variantes mínimas, aunque con un mayor desarrollo conceptual.



productores de sus fuentes respectivas de valor, y por lo tanto como dueños legítimos del ingreso que proviene del valor que fue creado por ellos. De esta forma, para Marx la distribución del ingreso sólo "responde a los intereses de las clases dirigentes, ya que proclama la necesidad natural y la legitimidad eterna de sus fuentes de renta"<sup>7</sup>.

La explicación de todo lo anterior la tenemos en el tomo primero de El Capital donde Marx expone la teoría del valor y la consiguiente teoría de la explotación del trabajo a quien se considera como única fuente creadora de valor.

Para entender la teoría de la explotación, es decir, la extracción y apropiación de una parte del valor por los capitalistas, tenemos que considerar en primer lugar a la teoría marxista del valor trabajo, donde se considera que todas las mercancías van a tener un valor de cambio de acuerdo con el tiempo de trabajo socialmente necesario que se utilizó en su producción. El capital y las materias primas que se requieren para la producción de los bienes contienen el valor producido por trabajo socialmente necesario en el pasado. De esta forma Marx desmitifica la idea de que el capital al igual que el trabajo es productor de valor. Los bienes que contienen trabajo pasado (insumos y capital) solamente van a incorporar su propio valor al nuevo producto creado con trabajo vivo (trabajo actual) este proceso es por lo tanto una transferencia de valor mas nunca será un proceso de creación de nuevo valor que sea atribuible al capital.

De acuerdo con Marx, los trabajadores, tienen como único bien a su fuerza de trabajo (ya que los medios de producción están concentrados íntegramente entre una minoría de la población: los capitalistas) y para poder obtener un nivel de ingreso que les permita vivir tienen que vender su bien en el mercado. Como cualquier otro bien, la fuerza de trabajo

---

<sup>7</sup> Marx, Karl. Ob. Cit. pag. 674.

tiene un precio que esta determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario. En este caso el precio de la fuerza de trabajo será equivalente al tiempo de trabajo socialmente necesario que se requiere para producir los bienes de consumo de los trabajadores de tal forma que les permita seguirse reproduciendo como clase social.

La teoría marxista señala que existe una diferencia entre el valor de la fuerza de trabajo: el valor de los bienes salarios necesarios para la reproducción de la clase trabajadora; y el valor que produce la misma fuerza de trabajo: el valor de los bienes creados por la acción productiva del trabajo. Esta diferencia no es otra cosa que la plusvalía que es apropiada por los capitalistas, que en términos de tiempo de trabajo se considera como tiempo de trabajo no pagado. Blaug, nos expone en forma muy concreta esta misma idea: "En la concepción marxista, sólo una parte de la jornada laboral del trabajador se dedica a la reposición del equivalente de su propio valor, o sea los bienes de subsistencia que lo mantienen; durante el resto del día, el trabajador trabaja para el capitalista. El valor excedente no es otra cosa que trabajo no pagado".<sup>8</sup>

Este valor excedente o plusvalía como lo llama Marx puede ser incrementado por dos formas básicas: mediante el incremento de la jornada laboral, caso en el cual sería

---

<sup>8</sup> Blaug, Mark. Op. Cit. pag. 293. En su libro Blaug hace un análisis sumamente crítico a la teoría marxista, sin embargo es importante señalar que realiza una exposición seria y honesta de la teoría económica de Marx. De esta parte es que extraje este párrafo. Sin embargo pierde esta virtud cuando busca descalificarla al señalar que: " la "prueba" que ofrece Marx del carácter explotador del valor excedente de los beneficios, se basa en la afirmación reiterada de que los trabajadores producen más que el costo de su propio mantenimiento y reposición. Pero todo esto sólo prueba que el capitalismo genera un producto excedente por encima del nivel de vida mínimo de la población en términos biosociales. Una y otra vez Marx piensa que nos esta demostrando que el excedente es imputable sólo a la mano de obra cuando sólo está demostrando que el proceso productivo genera un excedente." Aquí, Blaug no está siendo consistente con su propia postura científica que sigue en su libro ya que descaradamente quiere descalificar a la teoría de la explotación marxista mostrándola como simplista, cuando el mismo ha expuesto párrafos atrás que esta teoría sólo es tal, a partir de la teoría marxista del valor trabajo. Obviamente que si no consideramos a la teoría valor trabajo, la teoría de la explotación marxista mostraría solamente la existencia de un producto excedente por encima de los requerimientos mínimos para la reproducción de la población trabajadora sin observar el origen y posterior apropiación de ese excedente.

proporcionalmente menor el tiempo de trabajo que se dedica para la producción de los bienes salario (extracción de plusvalía absoluta) y mediante el incremento de la productividad del trabajo, en cuyo caso se reduciría el tiempo necesario para la producción de los bienes que se requieren para mantener y reproducir la fuerza de trabajo. Este último caso es la forma característica del sistema capitalista para la extracción de plusvalía. Donde mediante un constante incremento de las fuerzas productivas y por lo tanto un constante aumento de la productividad del trabajo va a incrementar la riqueza total generada y por lo tanto será cada vez mayor la plusvalía extraída a los trabajadores. Esta plusvalía medida en términos de valor y como proporción del capital variable (trabajo necesario para la producción de los bienes salario). Es decir, el funcionamiento "normal" del sistema capitalista tiene como una de sus características el incremento constante de la tasa de plusvalía, todo esto incluso aumentando la canasta de bienes que requieren los trabajadores para su reproducción, que medido en términos monetarios se manifiesta con incrementos en el salario real. Sobre este punto Gloria Martínez señala en su tesis de licenciatura que Marx tenía en claro el incremento en la tasa de plusvalía manteniendo aumentos en los salarios reales. En su tesis señala que en realidad lo que Marx pronosticaba era una caída de la participación de la masa de salario real como proporción al total de producto generado por los trabajadores (salario relativo) o lo que es lo mismo un incremento de la tasa de plusvalía y por lo tanto del nivel de explotación relativo de la clase trabajadora.

Ahora que hemos visto la teoría de la explotación marxista con la existencia de un valor excedente producido por los trabajadores y apropiado por los dueños del capital, tenemos que preguntarnos ¿Que determina la distribución del producto entre las clases

sociales?. Marx expone que esta distribución esta determinada por las mismas relaciones sociales de producción que en el capitalismo dan origen a la existencia de individuos desprovistos de todo medio de producción y que tienen que vender su fuerza de trabajo y de individuos que son dueños de los medios de producción, los cuales por ese motivo pueden apropiarse de la plusvalía. El monto de esta plusvalía está determinada por las dos formas esenciales de su extracción: la plusvalía relativa y la plusvalía absoluta. La primera de las cuales está en relación directa con la productividad del trabajo, el avance tecnológico y la incorporación de más bienes de capital que sean ahorradores de trabajo o que permitan incrementar el poder productivo de valor a la fuerza de trabajo. Siguiendo con esta misma temática, si medimos en términos monetarios las magnitudes en valor, tendremos que manteniendo en el mismo nivel al salario real, mientras mayor sea la capacidad productiva del trabajo, menor será su participación en el producto y mayor será el beneficio del capitalista.

¿Qué mecanismo actúa para determinar el salario real y mantener el nivel de ingreso de los trabajadores en el mínimo necesario para su reproducción como clase? Será sin duda el mismo mecanismo que influirá en la distribución del ingreso pues gracias a él es que se tendrá un determinado nivel de beneficio para los capitalistas ya que todo incremento del valor de la fuerza de trabajo a un mismo nivel de productividad del trabajo va a reducir el beneficio. Este mecanismo encontrado por Marx no es otro que el llamado "Ejército industrial de reserva" que es la existencia permanente de una mayor oferta de mano de obra en relación a su demanda de trabajo. El ejército industrial de reserva o el número de trabajadores que no pueden ser absorbidos por el sistema y que están buscando trabajo va a

actuar contra los ingresos de los trabajadores empleados. De esta forma las fluctuaciones que tenga este ejercito industrial de reserva van a repercutir en el nivel del salario real y por lo tanto en la distribución del producto total generado entre trabajadores y capitalistas. El propio sistema se encargara de la permanente existencia de ese desempleo mediante el constante flujo de innovaciones tecnológicas ahorradoras de mano de obra.

Marx señala que las fluctuaciones del ejercito industrial de reserva tenían una forma cíclica: con el incremento de la acumulación de capital también se incrementa la demanda de trabajo y por lo tanto disminuye el ejercito industrial de reserva, este hecho provoca que los capitalistas se vean obligados a pagar un mayor salario real y con esto tener un descenso en sus beneficios, con lo cual se produce una crisis económica, ya que disminuye la acumulación de capital al ser menor el monto de beneficios que reciben los capitalistas. La crisis económica que es ocasionada por un incremento en los salarios reales va a llevar a la sustitución de trabajo por capital y así se incrementara el ejercito industrial de reserva, presionando a la baja a los salarios y garantizando que se mantengan en el nivel mínimo necesario para la reproducción la clase trabajadora y para que la tasa de beneficio pueda incrementarse.

Como se habrá notado, hasta aquí, podemos observar una diferencia sustancial en el planteamiento de Ricardo y de Marx sobre los motivos que llevan a la acumulación de capital. Kaldor nos presenta en forma sintética esta diferencia entre ambos modelos señalando que para Ricardo "los capitalistas acumulan voluntariamente en tanto la tasa de beneficio excede el mínimo de compensación necesario para los riesgos y esfuerzos a que han de hacer frente en un empleo productivo de su capital. Sin embargo para Marx, la

acumulación en la empresa capitalista no es cuestión de elección, sino necesaria, debida a la competencia de los capitalistas entre ellos".<sup>9</sup>

La teoría de la explotación de Marx es mucho más que la idea de que los capitalistas se están apropiando de un ingreso no ganado y que por lo tanto la plusvalía no tiene razón de ser. El beneficio que obtienen los capitalistas es necesario para poder continuar con la acumulación de capital y el desarrollo de las fuerzas productivas características básicas del sistema capitalista. Entonces ¿Es injusta la plusvalía o es necesaria? Blaug nos ofrece una interesante respuesta tomando como ejemplo que se requiere del pago del interés al capital ya que "no podrá haber una inversión neta positiva si los individuos (dueños de los bienes de producción) no están dispuestos a posponer su consumo presente; dado que nadie está dispuesto a hacerlo sin una remuneración, la eliminación del interés significaría el agotamiento de la inversión. Pero esto no justifica en modo alguno la propiedad privada de los medios de producción"<sup>10</sup>. Causa que da origen a la existencia de la apropiación de la plusvalía por parte de los capitalistas.

Después de entender todo lo anterior, podemos apreciar como es que Marx explica lo que para él es la verdadera naturaleza de la fórmula trinitaria o la distribución del ingreso entre los llamados factores productivos: "Para el capitalista, el capital es una máquina eterna para sustraer supertrabajo; para el terrateniente, la tierra representa un imán destinado a atraer a una parte de esa plusvalía arrebatada por el capital; finalmente, el trabajo es la condición y el medio renovados sin cesar, que permiten adquirir, bajo el nombre de salario,

---

<sup>9</sup> Kaldor, Nicholas. Teorías del Valor y distribución. Cap. 10.

<sup>10</sup> Blaug, Mark. Op. Cit. pag. 309.

una parte del valor creado por el obrero y por tanto una parte del producto social correspondiente a esa parte del valor , las subsistencias necesarias.”<sup>11</sup>

### **1.3 LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO A PARTIR DE LA PRODUCTIVIDAD MARGINAL DE LOS FACTORES. EL MODELO NEOCLÁSICO.**

#### *1.3.1 LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA DISTRIBUCIÓN.*

Grandes teóricos neoclásicos han abordado el problema de la distribución del ingreso y aunque se presentan importantes diferencias en su análisis, existe como constante la aceptación de que el pago a cualquier servicios productivos variable debe ser igual al valor del producto marginal que aporta.

Según algunos teóricos contemporáneos como C. E. Ferguson y Mark Blaug, el origen de esta idea se encuentra en el economista John Bates Clark quien señalaba que “en condiciones de competencia perfecta, los salarios de toda clase de trabajo tienden a igualarse al producto que se puede atribuir separadamente al trabajo”<sup>12</sup>. Fue en las décadas de 1880 y 1890 cuando surgieron una gran cantidad de trabajos de corte neoclásico que hablaban sobre el tema de la distribución del ingreso a partir del pago a los servicios productivos del valor de su productividad marginal. Ferguson señala además de J. B. Clark a Jevons, Wickstedd, Marshall, Wood, Walras y Barone como los economistas de esa época, que hicieron las más importantes aportaciones a la teoría de la distribución neoclásica. Posteriormente J. R. Hicks

---

<sup>11</sup> Marx, Karl. *Op. Cit.* T3, sección séptima, cap. XLVIII, pag. 665.

<sup>12</sup> Citado por Ferguson en “*Teoría Microeconómica*” Ed. Fondo de Cultura Económica, Segunda Edición, pag. 372.

en el año de 1932 escribió su obra titulada "La teoría de los salarios" donde incorpora nuevos elementos al análisis neoclásico de la distribución.

Existía una diferencia fundamental entre la posición teórica de Clark con la de Marshall. Por una parte Clark sostenía que la teoría de los salarios comprendía únicamente la idea fundamental de que existe una relación directa entre los salarios y el nivel de ocupación; ya que en la búsqueda de maximizar su beneficio, los empresarios van a contratar al número de trabajadores tal que el valor del producto marginal (es decir, el valor del producto que se obtiene por incorporar al último trabajador) sea igual al salario. Marshall se opone a esta idea, al considerar que los salarios van a ser determinados, al igual que el precio de los productos, por la acción conjunta de la oferta y la demanda. Con lo cual la teoría de la productividad marginal únicamente va a explicar la curva de la demanda de los factores productivos. De esta forma, Marshall da un paso adelante y se convierte en el teórico que da origen a la moderna teoría neoclásica de la determinación del precio de los servicios productivos de los factores.

Sin duda que Hicks es otro de los grandes economistas neoclásicos que incorpora importantes avances a la teoría de la distribución basada en la productividad marginal. Hicks es finalmente quien realiza la hazaña de agrupar todos los fundamentos microeconómicos de la teoría de la determinación del pago a los factores determinada por su productividad marginal; para intentar ir más allá y obtener una teoría agregada de las participaciones relativas de los factores productivos en el ingreso total generado en una economía.

En este apartado analizaremos la teoría neoclásica de la distribución partiendo de los microfundamentos que la componen. En primer lugar veremos como se determina la

demanda de un factor productivo para el caso en que existe solamente un factor variable y en el caso de que existen dos factores variables, donde tanto el trabajo como el capital deben de incrementarse para lograr un incremento en la producción. Posteriormente veremos como se determina la oferta de un servicio productivo y con ello pasaremos a la determinación de su precio. De esta forma seguiremos el orden de razonamiento de los economistas de la síntesis neoclásica, quienes afirman que "si deseamos elaborar una teoría de la distribución, necesitamos en consecuencia una teoría de los precios de los factores y de las cantidades"<sup>13</sup>.

Por último analizaremos el teorema de la distribución del producto entre los factores productivos y sus determinantes de acuerdo con el modelo que desarrolla Hicks.

### *1.3.2 DEMANDA Y OFERTA DE LOS SERVICIOS PRODUCTIVOS VARIABLES*

El análisis neoclásico se divide en dos vertientes: el caso en que sólo se considera la existencia de un servicio productivo variable (solo se aplica al corto plazo) y el caso en que existen dos servicios productivos que son variables. En el primero, los insumos productivos fijos (aquellos que no requieren cambiar para lograr un aumento de la producción) van a recibir como remuneración el residuo del ingreso que resulte de descontar el pago al factor productivo variable.

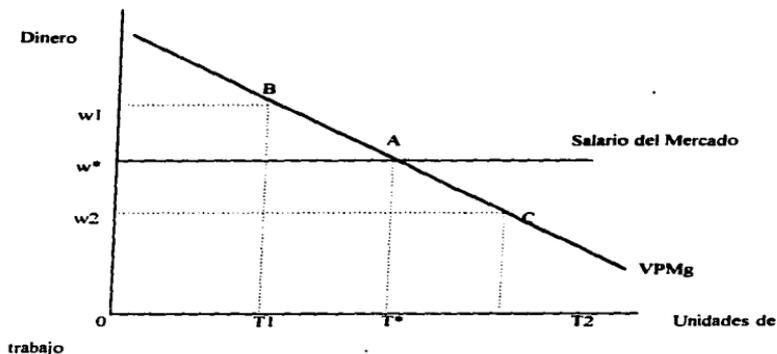
El modelo parte considerando un mercado de competencia perfecta, sin embargo, el análisis también es válido para una economía de competencia imperfecta. Con la diferencia de que en competencia perfecta el valor del producto marginal puede obtenerse con la simple multiplicación del producto marginal físico del factor variable por el precio y en competencia

---

<sup>13</sup> Cita de Lypsey, publicada en Feiwel, George. Michal Kalecki. *Contribuciones a la teoría de la política económica*, Ed. F.C.E. México 1981 pag. 115.

imperfecta se obtiene de la multiplicación del producto marginal físico del factor variable por el ingreso marginal que obtiene el empresario por la venta del producto. En concreto, el valor del producto marginal es igual al incremento del ingreso total que se obtiene por la venta de las mercancías producida por la aplicación de un factor variable adicional. Una vez definido lo anterior, entenderemos que si medimos en el eje de las abscisas las unidades adicionales de trabajo y en las ordenadas el ingreso adicional que produce cada unidad; tendremos una curva con pendiente negativa, si consideramos la validez de la "ley de los rendimientos decrecientes". Donde, si aplicamos incrementos de dosis de un factor variable a un factor fijo, el producto marginal que obtenemos es decreciente.

Gráfica 1.3.1



La gráfica 1.3.1 muestra la demanda de un servicio productivo variable. La curva VPMg representa el valor del producto marginal de un factor variable. En el eje de las abscisas tenemos las unidades de trabajo <sup>14</sup>; la recta horizontal nos muestra la oferta de fuerza de trabajo a la que se enfrenta el empresario individual en competencia perfecta <sup>15</sup>, tiene esa forma porque se considera (como en cualquier mercado de competencia perfecta) que el empresario es precio-aceptante y va a poder encontrar toda la fuerza de trabajo que requiera para llevar a cabo su producción siempre y cuando paga el salario del mercado.

El equilibrio se consigue cuando el empresario contrate la cantidad de trabajadores tal que el último trabajador incremente el producto en la misma magnitud que sea el salario que se le paga. Es decir, el empresario contratará hasta que el valor del producto marginal sea igual al salario.

Sobre el mecanismo que determina lo anterior, Ferguson es el autor revisado que mejor lo resume: "una unidad adicional de trabajo agrega más al ingreso total que al costo total (ya que agrega el valor de su producto marginal al ingreso total y su salario al costo). De esta manera el empresario que trate de elevar al máximo su beneficio contratara más unidades de trabajo, y lo hará así mientras que el valor del producto marginal sea mayor que el salario."<sup>16</sup> El mismo análisis pero en sentido inverso se tiene cuando consideramos que el valor del producto marginal de la mano de obra es superior al salario (punto C de la gráfica).

Como hemos visto la demanda individual de un factor productivo variable se identifica con la curva del valor de la productividad marginal del factor.

---

<sup>14</sup> Algunos autores señalan que en lugar de considerar un único factor variable, como el trabajo, el análisis es igualmente válido si se considera una canasta de factores variables que se incorporan a la producción en proporciones constantes.

<sup>15</sup> Mas adelante veremos como se forma la oferta del mercado.

<sup>16</sup> Ibid. pag. 376

Cuando consideramos la existencia de dos factores productivos variables, el análisis cambia. El cambio en el precio de un servicio productivo no sólo va a afectar a ese factor, sino también va a modificar la cantidad que se utiliza del otro factor variable. En este caso también se va a considerar la existencia de factores fijos pero sólo pueden modificarse en el largo plazo. De esta forma, el análisis se complica pero es un paso necesario que sirve para entender mejor al teorema neoclásico de la distribución del ingreso.

En primer lugar es importante señalar que esta teoría parte de dos supuestos básicos y determinantes (además de que son los puntos que más han sido sujeto de crítica por parte de otras escuelas de pensamiento): la sustituibilidad perfecta entre los factores productivos y que las funciones de producción son linealmente homogéneas. En el caso de la perfecta sustitución entre factores productivos, se considera que no existe ningún problema para reemplazar cantidades de capital por trabajo o de trabajo por capital en una función de producción con el fin de mantener el mismo nivel de producción (condición que se incluye en las características de las funciones de producción linealmente homogéneas pero que he querido tratar aparte)<sup>17</sup>. Por otro lado se considera que estas mismas funciones de producción son linealmente homogéneas, en cuyo caso se considera que al aumentar los insumos en una proporción se va a incrementar la producción en esa misma proporción, y por lo tanto, el producto medio y el producto marginal no dependen de la cantidad de

---

<sup>17</sup> Una de las más completas críticas a este supuesto proviene de la escuela evolucionista. En el libro "La Economía del Cambio Técnico" los autores Dosi, Pavitt y Soete aseguran que en realidad es sumamente difícil el cambio técnico que sustituya a los factores productivos entre ellos. Difícilmente se moverá la producción a lo largo de una curva isocuanta, lo más cercano a la realidad según los estudios empíricos de estos autores sería un desplazamiento de la producción hacia la izquierda la curva de isocostos pero muy cercano a la misma proporción de los factores.

producción que se realice, solamente van a depender de la forma en que se combinen los factores productivos.<sup>18</sup>

Si señalamos en el eje de las abscisas las unidades de trabajo empleadas y en el eje de las ordenadas las unidades de capital, podemos mostrar una curva que señale las localizaciones geométricas donde diferentes combinaciones de los factores de producción trabajo y capital van a producir el mismo nivel de producción. Como sabemos a estas curvas se les llama isocuantas y entre más lejos estén del origen mostrarán un mayor nivel de producción<sup>19</sup>. Igualmente, si consideramos el precio de los servicios productivos, podemos trazar en ese mismo cuadrante una curva que represente la cantidad máxima de servicio de un factor productivo que se puede pagar con un presupuesto determinado o las combinaciones que se pueden adquirir de ambos factores con ese mismo presupuesto. La teoría neoclásica le ha dado el nombre de curva de isocosto.

El punto de equilibrio, donde se maximizan los beneficios, es la mayor producción posible de obtener con un costo determinado, es decir, deberá ser en el punto en que la curva de isocosto sea tangente a la isocuanta que este en el nivel de producción máximo que es posible alcanzar. En ese punto las pendientes de ambas curvas deben de ser iguales. La pendiente de la curva de isocosto está determinada por la relación de los precios unitarios de los servicios productivos, es decir por el cociente entre el salario y la tasa de interés<sup>20</sup>.

<sup>18</sup> Para estudiar un riguroso análisis matemático de las propiedades de las funciones de producción linealmente homogéneas, ver el libro de C.E. Ferguson "Teoría neoclásica de la producción y la distribución". Edit. Trillas, México 1985, Capítulo s 4 y 5.

<sup>19</sup> Como se puede observar en la gráfica, esta curva es convexa al origen. La explicación económica de este hecho se encuentra en el libro de Ferguson "Teoría microeconómica" en el capítulo 6. Y la demostración matemática y las características técnicas de estas curvas se encuentran en el libro del mismo autor "Teoría neoclásica de la producción y la distribución" cap. 6.

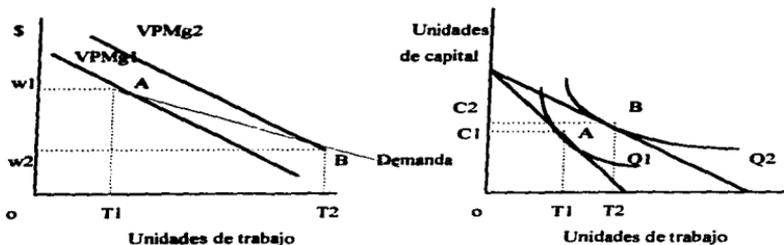
<sup>20</sup> Determinar el pago al factor capital, representa otro problema de la teoría, mientras que para el trabajo es relativamente más sencillo asignarle el salario como pago a su servicio; el pago al capital ha sido más sujeto a discusión. La solución práctica a la que han llegado los teóricos neoclásicos es considerar el costo de

mientras que la pendiente de la curva isocuanta es la tasa marginal de sustitución técnica del capital por el trabajo, la cual está determinada por la relación entre la productividad marginal del trabajo entre la productividad marginal del capital. En cualquier otro punto no existirá equilibrio y el empresario va a modificar la relación en la utilización de los servicios productivos teniendo un mismo presupuesto hasta el nivel en que se logre la maximización de beneficios, en equilibrio, la tasa marginal de sustitución técnica del capital por trabajo es iguala a la relación entre sus precios:

$$P_{mgt} / P_{mgc} = w / r$$

Ahora, pasemos a estudiar como se forma la curva de la demanda de un servicio productivo cuando existen dos factores productivos variables. Como ya habia adelantado, veremos que un cambio en el precio de un factor va a afectar tanto su utilización como a la del otro servicio productivo y de esta forma afectará también la relación entre sus precios y sus productividades marginales. Sin embargo, vamos a observar que el resultado final es que existe una relación inversa entre el precio del servicio productivo y la cantidad que se utiliza de este.

Gráfica 1.3.2



oportunidad del capital como el pago a su servicio productivo. De esta forma se supone, para simplificar, que el capital es prestado y se tiene que pagar a su dueño una tasa de interés, o en el caso de que el capital sea propiedad del mismo empresario, tiene que pagarse el mismo, la tasa de interés que ganaría su capital si estuviera prestado.

Las gráficas 1.3.2 nos pueden ayudar a entender mejor el mecanismo de formación de la demanda cuando operan dos insumos variables. En la gráfica de la derecha se muestra lo que ocurre cuando hay un cambio en el precio del trabajo (una disminución del salario del nivel OW1 a OW2, según la gráfica de la izquierda), en ese caso ocurrirá en primer lugar una sustitución en la función de producción de trabajo por capital, es decir, los empresarios estarán dispuestos a contratar más trabajo y menos capital. Sin embargo, un menor salario permite al empresario tener recursos libres con los que puede contratar por igual más trabajo y más capital; por lo que ocurren dos desplazamiento, uno sobre la misma curva isocuanta Q1 y otro hacia la derecha sobre la nueva curva de isocosto. Este efecto se refleja en un desplazamiento de la curva del valor del producto marginal del trabajo (VPMg) por los efectos de producto y de optimización<sup>21</sup>. Si recordamos que el empresario va a contratar la cantidad de trabajo (u otro servicio productivo) a cada nivel de salario donde se iguale este con el valor de la productividad marginal, ya podemos derivar la curva de la demanda de un factor productivo variable cuando existen dos factores productivos variables. Los puntos A y B de la gráfica de la izquierda forman parte de la curva de la demanda. A un menor salario se requiere una mayor cantidad de ese servicio productivo, pero a diferencia de cuando considerábamos que sólo existía un insumo variable, ahora los puntos de la demanda no están sobre una misma curva del VPMg, sino cada punto de la demanda tiene su propia curva del VPMg. Aún así, se cumple que la demanda de un servicio productivo será en el nivel donde se iguales el VPMg con su pago.

---

<sup>21</sup> Se produce un mayor nivel de producción con el mismo nivel de costos para el empresario, por lo tanto el valor de la productividad marginal de cada unidad de servicio productivo se incrementa. Para más detalle sobre estos efectos ver a Ferguson "Teoría Microeconómica" paginas 378, 379 y 380.

De acuerdo con la teoría neoclásica, la curva de demanda del mercado se obtiene sólo agregando las demandas individuales del factor, por lo tanto la curva de la demanda del mercado de factores productivos tiene una forma similar a la demanda individual que hemos estudiado.

La curva de oferta de un servicio productivo tiene pendiente positiva. Para demostrarlo, los teóricos neoclásicos han utilizado el instrumental del análisis de la indiferencia para estudiar la utilidad que le otorga al individuo un pago que le permita incrementar su nivel de consumo en relación a la desutilidad que le ocasiona tener que trabajar sacrificando horas de descanso y esparcimiento. En ese modelo, el equilibrio se encuentra cuando el trabajador ofrece tal cantidad de trabajo que la utilidad que obtiene por el consumo adicional que representa un mayor salario es igual a la desutilidad que le ocasiona tener que trabajar. Basándose en esto se concluye que la oferta individual de trabajo tiene una pendiente positiva<sup>22</sup>. La curva de oferta del mercado es la agregación de las ofertas individuales, por lo que también se incrementará la oferta total ante un aumento del salario.

Con esto, concluimos que la llamada "teoría de la productividad marginal basada en el rendimiento de los insumos", no es más que el desarrollo teórico que explica que el precio de los servicios productivos se determina por la intersección de la oferta y la demanda, y es llamada de esa forma porque se basa en la productividad marginal para explicar la forma que adopta la demanda.

---

<sup>22</sup> Esta idea se complica al considerar que el factor variable es el capital, en este caso se utiliza la teoría del costo de oportunidad, de cualquier forma, según los autores consultados, la curva de oferta va a tener pendiente positiva.

### **1.3.3 LA ELASTICIDAD DE SUSTITUCIÓN Y LA PARTICIPACIÓN DE LOS FACTORES**

Hicks es quien sintetiza la teoría de la productividad marginal de los factores para utilizarla como fundamento de una teoría de la distribución del ingreso y sus determinantes.

El concepto central que Hicks maneja es la elasticidad de sustitución de los factores, que mide la "reacción relativa de la relación capital-trabajo ante cambios porcentuales dados en la tasa marginal de sustitución técnica de capital por trabajo"<sup>23</sup>.

Como ya se señaló, la relación entre las tasas marginales de sustitución técnica es igual a la relación existente entre los precios de los factores (considerando el supuesto de que las funciones de producción son homogéneas). Por lo tanto la elasticidad de sustitución va a mostrar el cambio porcentual en la relación de capital-trabajo utilizado ocasionado por un cambio porcentual en la relación de los precios de los factores.

Siguiendo a Hicks se concluye que cuando aumente el pago que se le hace al trabajo con respecto al pago del capital, la participación que tenga el trabajo en el ingreso aumentará, permanecerá igual o disminuirá de acuerdo con que la elasticidad de sustitución sea menor, igual o mayor que la unidad.

El problema en todo esto es que no existe forma (hasta donde yo he estudiado) para comprobar empíricamente lo anterior. ¿Cómo se calcula la productividad marginal de los factores en forma agregada? En los estudios empíricos neoclásicos lo más que se ha hecho es calcular la productividad media del trabajo y relacionarla con el nivel que tienen los salarios. Hecho que como ya hemos visto sólo convalida lo expuesto por Ricardo y Marx (guardando las enormes diferencias teóricas que existen entre ellas). De esta forma: ¿Cómo conocer la elasticidad de sustitución?. En todo caso, un trabajo empírico que pretendiera

---

<sup>23</sup> Ferguson, Obra citada, página 393.

estudiar el efecto que tiene un aumento relativo de los salarios en la participación que tiene el trabajo en el ingreso, podría establecer teóricamente el grado que tiene la elasticidad de sustitución, más nunca se podría conocer primero a la elasticidad de sustitución y a partir de esto observar el efecto que tendría un aumento relativo de los salarios en la distribución funcional del ingreso, y esto ya sin considerar la invalidez empírica de los supuestos empleados.

#### 1.4 LA TEORÍA DE LA DISTRIBUCIÓN DE KALECKI.

Constantemente citada en textos especializados en el tema, la teoría Kaleckiana de la distribución genera polémica; para algunos autores es el gran avance que rompe con las limitantes del modelo neoclásico y por otro lado ha recibido descalificaciones frecuentes que la tachan de tener un argumento simplista y ser sumamente tautológica.

De cualquier forma, la teoría Kaleckiana de la distribución<sup>24</sup> representa una importante aportación al desarrollo del tema, es original en sus planteamientos y por lo mismo tiene mucho que decir en un campo donde las teorías neoclásicas no pueden ni siquiera acercarse: el mundo de los mercados imperfectos.

Kalecki, parte de un supuesto en el que basa toda su argumentación microeconómica del modelo: las empresas mantienen constantemente un exceso de capacidad productiva que les permite incrementar su producción ante un aumento de la demanda manteniendo constantes los costos directos unitarios (la oferta es elástica y los costos directos unitarios

---

<sup>24</sup> Kalecki escribe varias obras donde aborda el tema, aunque las ideas fundamentales se encuentran en: "Teoría de la dinámica económica, ensayos sobre los movimientos cíclicos y de largo plazo de la economía capitalista", publicado en 1954.

son estables hasta el límite de la capacidad productiva). Es decir, Kalecki considera que la competencia imperfecta es el estado normal de los mercados. (en competencia perfecta todas las empresas trabajan al máximo de su capacidad productiva, un aumento de la demanda se equilibraría en el mercado via incremento de precios). Con este supuesto, se garantiza que la curva de la productividad marginal sea horizontal, para un amplio intervalo de niveles de producción, rango sobre el cual trabaja Kalecki.

De esta forma, el costo de producir un bien adicional (costo marginal  $C_{mg}$ ), tiene como componentes: el salario pagado por el trabajo adicional ( $w$ ) y las materias primas que se requieran ( $mp$ ):

$$C_{mg} = w + mp.$$

A partir de este punto, comienza a profundidad el desarrollo teórico de Kalecki (y la polémica sobre su trabajo). La idea de que el "grado de monopolio" va a determinar el nivel de las participaciones del trabajo y del capital en el producto. Todo comienza con la forma en que Kalecki define la formación de precios, la cual sólo es posible en el marco de la competencia imperfecta, donde las empresas tienen capacidad productiva excedente y por lo tanto, los precios no son ya el mecanismo exógeno que equilibra los mercados donde las empresas son precio-aceptantes. Para Kalecki los precios se forman añadiendo un sobreprecio proporcional al costo directo (salarios y materias primas), dado que las empresas tienen ahora el poder de determinar los precios.

El sobreprecio se mide entonces por la relación entre la diferencia de el precio ( $p$ ) y los costos directos ( $u$ ) dividido por los costos directos:

$$(p - u) / u.$$

Como podemos observar esta expresión se relaciona contablemente, aunque no conceptualmente con la tasa de ganancia marxista ya que  $(p - u)$  es, al mismo tiempo, el beneficio que obtienen los capitalistas.

De acuerdo con George Feiwel <sup>23</sup>, quien expone de forma sumamente completa la teoría de la distribución de Kalecki: la proposición fundamental de la relación de la estructura del mercado y la distribución del ingreso es que el sobreprecio depende precisamente de los factores que determinan el nivel de competencia e imperfecciones de los mercados. En conclusión: "el sobreprecio está regido por la política de fijación de precio de la empresa en relación con la formación de precios de una industria. Su determinación contribuirá a la distribución de la renta nacional".

Por simple agregación contable, Kalecki pasa de su formulación microeconómica a un modelo macroeconómico de la distribución. En este caso, ya no se observara la composición de los precios, sino los ingresos totales que se obtienen multiplicando los precios por la cantidad de producción. Siguiendo a Feiwel, los ingresos totales (T) se componen de dos grandes rubros, los costos directos (U), que en este modelo son salarios (W) y materias primas (MP), y de beneficios brutos, que son los beneficios (R) más los costos fijos (O) que tienen que pagar los capitalistas. De esta forma la ecuación que forma los ingresos totales es:

$$T = W + MP + O + R$$

---

<sup>23</sup> Feiwel, George "Michal Kalecki: Contribuciones a la teoría de la política económica." publicado por el Fondo de Cultura Económica en 1981.

El beneficio bruto es determinado por el sobreprecio que imponen las empresas que a su vez va a cubrir los costos fijos y las ganancias de los capitalistas. Si llamamos  $K$  al sobreprecio ( $K = p - n$ ). El beneficio bruto para toda la economía será

$$(K - 1) (W - MP).$$

Hasta aquí estamos considerando el ingreso total en términos brutos, pero para el cálculo del ingreso nacional tenemos que restarle los insumos intermedios, con el fin de evitar la doble contabilización. De esta manera se le tiene que restar el costo de las materias primas al ingreso total. Quedando:

$$Y' = T - MP = W - O - R$$

Expresión que puede representarse de la siguiente forma, si tomamos en cuenta la tasa de beneficio o sobreprecio:

$$Y' = W - K \cdot 1(W - MP)$$

y de la cual podemos deducir la participación de los salarios en el ingreso:

$$W : Y' = W : W - (K-1) (W - MP)$$

Dividiendo el numerador y el denominador por  $W$ ,

$$W : Y' = 1 - 1 + (K-1)(1 - MP : W).$$

Llegamos a la fórmula que presenta Kalecki para demostrar algebraicamente, su proposición de que la participación de los salarios en el producto, depende de dos factores: El grado de monopolio (reflejado y determinado por el sobreprecio) y la relación entre los costos salariales y los costos de las materias primas.

Basándose en este desarrollo algebraico del modelo, Kalecki <sup>26</sup> afirma que: "Si aumenta el grado de monopolio o se elevan los precios de las materias primas en relación a

<sup>26</sup> Op. Cit. página 30.

los salarios por unidad producida, la proporción representada por los salarios en el valor agregado disminuye.”

Ferguson <sup>27</sup>, gran estudioso de la teoría neoclásica de la distribución, expone, de forma muy concreta la conclusión fundamental del modelo de Kalecki: si mantenemos los supuestos de que las empresas fijan los precios y de que la cantidad de empleo y masa salarial pagada a los trabajadores crece proporcionalmente con la producción: “la participación de los salarios en la producción de cada una de las empresas es igual a la participación del costo de los salarios en el precio de la producción.”. Según Ferguson, a partir de esta conclusión básica es que Kalecki realiza todo su desarrollo algebraico sobre los efectos del grado de monopolio en la distribución del ingreso.

Por otro lado tenemos las críticas de Ferguson, en su libro “Teorías Neoclásicas de la Producción y la Distribución” donde ataca severamente a los planteamientos de Kalecki al señalar que: “La teoría de Kalecki es totalmente tautológica, y ha sido criticada con razón, sobre esa base. Existe un supuesto tecnológico (capacidad en exceso en las plantas) y una relación preestablecida ( fijación de precios en un margen sobre el costo). A partir de este punto la teoría de Kalecki se sigue con apego al abatimiento definido del ingreso.” Incluso, más adelante, Ferguson afirma que esta teoría ni siquiera tiene una base empírica sólida, ya que resulta sumamente difícil sostener que la economía trabaje con niveles de ocupación excedentes. Al mismo tiempo, si bien la teoría kaleckiana explica correctamente la fijación de precios en la industria manufacturera, “no es adecuada en otros sectores de la

---

<sup>27</sup> En su obra citada sobre las teorías neoclásicas de la producción y la distribución, incluye el capítulo 15 titulado: “El monopolio y la demanda agregada como determinantes de las participaciones relativas de los factores”, donde expone de forma crítica y rigurosa el modelo de distribución de Kalecki.

producción, en especial para la agricultura y lo mismo en el gobierno, las finanzas y los servicios".<sup>28</sup>

Nicholas Kaldor es otro crítico de Kalecki, en su exposición de las teorías de la distribución clasifica a la teoría kaleckiana como neoclásica (en el lado opuesto se encuentra George Feiwel quien señala que la teoría de la distribución de Kalecki, no solamente ataca a la teoría neoclásica, sino que parte de un nivel teórico completamente distinto). Kaldor, ni siquiera se toma la molestia de continuar con la exposición de la teoría de Kalecki, luego de señalar que para que pudiera aportar algo al estudio de la realidad tendría que explicar las relaciones de mercado, por encima de lo que Kalecki toma como grado de monopolio: "A menos que podamos definir el "grado de monopolio" en términos de relaciones de mercado de algún tipo, y que se intente demostrar como estas relaciones de mercado determinan la relación entre precios y costos, la teoría no proporciona una hipótesis susceptible de afirmación o refutación."<sup>29</sup>

A mi parecer Kalecki si realiza una importante contribución al desarrollo teórico del tema. En el sentido de que Kalecki si avanza en la explicación de los factores que determinan el grado de monopolio y por lo tanto, la participación del trabajo en el ingreso total. En su libro "Teoría de la Dinámica Económica", Kalecki explica que entre los principales factores que van a incrementar el grado de monopolio están: el proceso de concentración industrial, donde los gigantes corporativos tienen el poder para fijar los precios por encima de los que existieran en competencia. Otro factor es el problema de llevar a cabo la comercialización de los productos, donde cada vez se tienen que realizar

---

<sup>28</sup> Op. Cit. Pagina 354

<sup>29</sup> Op. Cit. pagina 203

mayores gastos en comercialización, distribución y publicidad que en el caso de la existencia de competencia perfecta no existieran. Respecto al efecto del cambio tecnológico Kalecki no le da demasiada importancia, Feiwel nos explica: "Kalecki mantuvo que las relaciones entre los precios y los costos directos unitarios pueden verse afectadas por los cambios en los bienes de capital y las técnicas de producción sólo en la medida que afectan el grado de monopolio".<sup>30</sup>

Un último factor que va a determinar el grado de monopolio son los sindicatos. La empresa que participa en competencia monopolista fija sus precios a un nivel superior a sus costos directos, cuando existen sindicatos fuertes, estos van a exigir incrementos salariales que a su vez van a ser trasladados a constantes incrementos de los costos directos y por lo tanto de los precios, este proceso perjudica la posición competitiva de la empresa y no tiene otro recurso más que el de reducir su sobreprecio y por lo tanto su tasa de beneficio.

Para concluir con el tema, presento la defensa que realiza Feiwel (con la que coincido), ante las críticas a la teoría kaleckiana de la distribución hechas tanto por keynesianos como Kaldor, como por neoclásicos, como Ferguson: "la teoría neoclásica no tiene nada coherente que decir cuando se abandona la competencia perfecta o cuando existen rendimientos crecientes o ambas cosas a la vez. Kalecki si tenía algo importante que decir, y se adelanto con una prometedora teoría alternativa de la distribución, aún cuando careciese de una teoría del comportamiento del mercado claramente formulada".<sup>31</sup>

## **1.5 KALDOR Y LA TEORÍA "KEYNESIANA" DE LA DISTRIBUCIÓN.**

---

<sup>30</sup> Op. cit. pagina 131

<sup>31</sup> Op. cit. pagina 138

Aunque Keynes nunca escribió una teoría sobre la distribución del ingreso, Kaldor le otorga a su modelo el sobrenombre de "keynesiano" ya que a decir de él mismo, va a utilizar todo el instrumental analítico que Keynes usó en la formulación de la teoría del multiplicador de la inversión.

Kaldor, es sin lugar a dudas, uno de los más grandes teóricos que se han dedicado al estudio de la distribución funcional del ingreso. Su trabajo sobre el tema, publicado originalmente en *Review of Economics Studies* en el año de 1956, es material de trabajo fundamental para todo aquel que quiera hacer una revisión de las teorías económicas que han tocado el tema de la distribución funcional del ingreso (Mark Blaug lo recomienda por su "excelente y concreta exposición de las teorías neoclásicas de la distribución"); por otra parte, es en este mismo trabajo donde expone su modelo "alternativo" de distribución basado en la teoría keynesiana.

A decir de Kaldor, su análisis es de largo plazo, o mejor dicho es un "modelo dinámico de crecimiento" donde se supone en primer lugar que existe pleno empleo de los factores productivos<sup>32</sup>. Este supuesto es muy importante en el desarrollo del modelo, ya que determina el comportamiento de todo el sistema económico. Otro supuesto de primordial importancia es que la razón capital producto permanece constante a lo largo de todo el desarrollo del modelo (mas adelante veremos las implicaciones de este supuesto).

La conclusión fundamental a la que llega Kaldor es que la participación de los beneficios en el producto está en función de la relación entre inversión y producto global.

---

<sup>32</sup>Primera gran diferencia con la teoría keynesiana, donde la proposición central es la existencia del equilibrio económico a un nivel inferior al pleno empleo.

Kaldor considera (al contrario que Ricardo y Marx) que la proporción de los ingresos de los trabajadores se determinan marginalmente, después de deducir la participación de los ingresos de los capitalistas en el producto total. De esta forma, son los capitalistas quienes eligen su nivel de ingresos de acuerdo con la tasa de inversión que apliquen. Curiosamente en todo este argumento no se contempla a la tasa de beneficio como un determinante de la inversión, ya que se considera que esta es un elemento determinado exógenamente.

Kaldor divide la renta o producto total (Y) en dos categorías: los salarios (W) donde incluye toda retribución al trabajo manual, y los beneficios (P) donde incluye a las rentas de los poseedores de todo tipo de capital, no solamente los ingresos de los empresarios.

Es sumamente importante para el modelo mantener el supuesto de que la propensión marginal a consumir de los trabajadores es superior a la de los capitalistas. Supuesto que se basa en la ley psicológica de Keynes donde afirma que existe una relación directa entre nivel de ingreso y consumo pero menos que proporcionalmente, por lo tanto los trabajadores que por definición reciben un nivel de ingresos inferior al de los capitalistas van a gastar una mayor proporción de su ingreso en bienes de consumo.

Kaldor considera en su modelo que el ahorro es igual a la inversión, es decir, no contempla la existencia de los problemas de transformar el ahorro en inversión (ahorro es igual a inversión *ex ante*), ni la inversión en ingresos que llevaran a un incremento igual del ahorro (ahorro es igual a inversión *ex post*).<sup>33</sup>

<sup>33</sup> Segunda gran diferencia con la teoría keynesiana en donde se critica severamente este supuesto neoclásico y donde la diferencia entre ahorro e inversión es clave para entender la insuficiencia de la demanda efectiva. El mismo Ferguson critica el sobrenombre que le da Kaldor a su modelo al señalar que existe una gran diferencia entre la teoría keynesiana y este modelo de pleno empleo, además señala que para Keynes "cuando el ahorro no es igual a la inversión *ex ante*, el ingreso y la ocupación cambian para establecer la igualdad". (Teoría Neoclásica de la Producción y la Distribución. Pág. 360).

Así mismo, se toma en cuenta la igualdad básica de Keynes de que el ingreso se divide en consumo e inversión, de tal forma que todo lo que se produce sólo tiene estos dos destinos y estando en el nivel de pleno empleo: todo lo que no se consume se invierte y todo lo que no se invierte se consume.

Como un resultado de la anterior definición, tenemos que el supuesto de que los trabajadores tienen una propensión a consumir mayor que los capitalistas tiene como contrapartida el hecho de que los trabajadores tienen una propensión a ahorrar menor que la de los capitalistas.

A partir de las siguientes identidades Kaldor demuestra la relación entre inversión y participación de los beneficios en el producto. Donde el consumo es (C), la inversión (I), el ahorro total es (S) y el ahorro de trabajadores y capitalistas es ( $S_w$ ) y ( $S_p$ ) respectivamente.

$$Y = C + I$$

$$Y = S$$

$$S = S_w + S_p$$

$$Y = W + P$$

Tomando en cuenta las propensiones a ahorrar de los capitalistas y los trabajadores ( $S_p$  y  $S_w$  respectivamente) tenemos que el ahorro de cada uno de ellos se determina como:

$$S_p = S_p P$$

$$S_w = S_w W$$

De esta forma la inversión (que es igual al ahorro) esta determinada por la siguiente ecuación:

$$I = SpP + SwW$$

Como por definición  $W = Y - P$ , tenemos que:

$$I = SpP + Sw Y - SwP$$

Si dividimos toda la expresión entre Y, para observar las participaciones en el ingreso, llegamos a:

$$\frac{I}{Y} = (Sp - Sw) \frac{P}{Y} + Sw \dots\dots\dots (1)$$

Y despejando P/Y, llegamos a la ecuación fundamental del modelo de distribución de Kaldor:

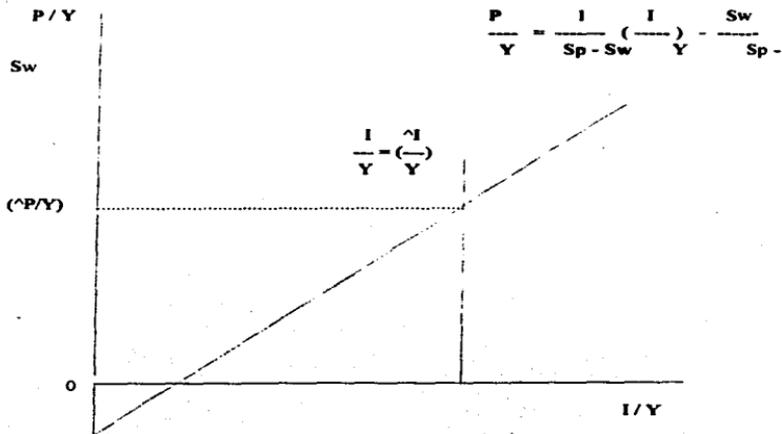
$$\frac{P}{Y} = \frac{I}{Sp - Sw} \left( \frac{I}{Y} \right) - \frac{Sw}{Sp - Sw} \dots\dots\dots (2)$$

El primer significado económico que nos da esta fórmula, es expresado por Kaldor en estos términos: "dadas las propensiones a ahorrar de los asalariados y los capitalistas, la participación de los beneficios en la renta depende sencillamente de la relación entre la inversión y el producto global" <sup>34</sup>.

<sup>34</sup> Kaldor, Nicholas. *Ensayos Sobre el Valor y la Distribución*. Ed. Tecnos 1960. pag. 206.

Como podemos observar, en la ecuación (2), la expresión  $(I / Sp - Sw)$  representa la pendiente de la curva que nos mostraría la relación entre la participación de los beneficios en el producto y la participación de la inversión, así como la expresión  $(Sw / Sp - Sw)$  es la ordenada al origen de dicha curva. Ferguson nos presenta el esquema de esta curva en su texto, siendo así mucho más fácil de entender la relación directa entre la inversión y la participación de los beneficios en el ingreso (siempre y cuando se mantengan constantes las propensiones al ahorro de capitalistas y trabajadores).

Gráfica 1.5.1



Dado que la relación entre inversión e ingreso es una variable que se ajusta exógenamente para mantener el nivel de pleno empleo, Ferguson<sup>33</sup> incorpora en su gráfica una recta vertical que nos muestra el nivel fijado de la participación de la inversión en el ingreso y con ello podemos conocer el nivel determinado para la proporción que tienen los beneficios en el ingreso.

Como podemos observar en la ecuación (2), el modelo sólo es consistente si se cumplen los supuestos de que las propensiones al ahorro de capitalistas y trabajadores son distintas ( $S_w \neq S_p$ ) y además que la propensión a ahorrar de los capitalistas sea mayor que la de los trabajadores ( $S_w > S_p$ ). En caso de que fueran iguales las propensiones la ecuación quedaría indeterminada y en el caso de que fuera mayor la propensión a ahorrar de los trabajadores que la de los capitalistas el sistema se encontraría en un desequilibrio creciente. Precisamente es la diferencia entre las propensiones lo que le da estabilidad al sistema. Kaldor define a la pendiente de la ecuación (2) que determina la variación de la participación de la inversión en el ingreso  $I/S_p - S_w$  como el "coeficiente de sensibilidad de la distribución de la renta".

Para aclarar el modelo consideremos el efecto que se produciría por un incremento de la inversión. En primer lugar va provocar un incremento de la demanda agregada, más, como nos encontramos en pleno empleo, la mayor demanda agregada no provocara un incremento de la oferta agregada sino un incremento del nivel general de precios. Manteniendo los salarios constantes, el incremento de precios se traduce en un incremento de los beneficios que reciben los capitalistas. Como los capitalistas tienen una propensión

---

<sup>33</sup> Ferguson, C.E. Teoría Neoclásica de la Producción y la Distribución. Ed. Trillas, México 1985. Pag. 359.

marginal a ahorrar mayor que los trabajadores, ocurre una redistribución del ingreso de un sector que mantenía altas propensiones a consumir (los trabajadores) a un sector que mantiene bajas propensiones a consumir (capitalistas), por lo tanto, el nivel de consumo total baja y esto lo hace exactamente en la misma proporción en que se incrementa la inversión. por lo tanto el modelo de Kaldor representa un sistema económico que se mantiene en equilibrio al nivel de pleno empleo.

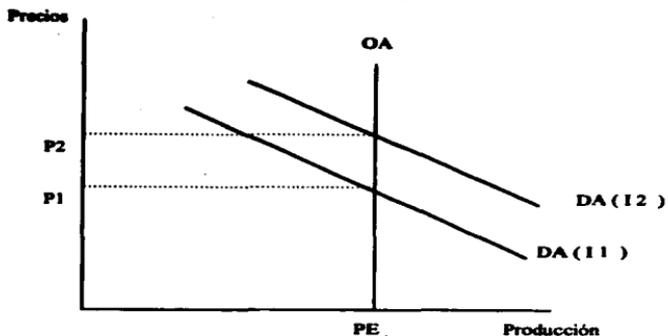
En el caso en que consideremos que la propensión a ahorrar de los capitalistas fuera menor que la de los trabajadores, el mecanismo anteriormente descrito llevaría a un desequilibrio creciente. Una reducción de la inversión llevaría a una disminución de la demanda agregada y por lo tanto del nivel general de precios, se incrementaría la masa salarial pagada a los trabajadores y esto provocaría una caída en el consumo, ya que se redistribuirían ingresos hacia un sector que tiene una propensión a consumir menor. El resultado final sería que la caída en el consumo provocaría una nueva caída en los precios y una nueva caída en el nivel de ingresos, de esta forma tendríamos un sistema con un desequilibrio creciente.

Todo el desarrollo anterior (aunque no lo señale Kaldor) se basa en el supuesto de que en el largo plazo la curva de la oferta agregada (OA) es paralela al eje de las ordenadas<sup>36</sup>. Basándonos en esto, la siguiente gráfica nos muestra de forma más clara el mecanismo de ajuste de la participación de los beneficios en el ingreso global cuando se incrementa la inversión.

---

<sup>36</sup> Samuelson expone el argumento empleado para considerar el hecho de que la oferta agregada es vertical en el largo plazo, al señalar que "a largo plazo, no existe ningún costo fijo. Cuando los costos se ajustan, se produce una respuesta cada vez menor de la producción a los desplazamientos de la demanda y una respuesta cada vez mayor de los precios. Entonces la curva de oferta agregada de largo plazo será casi vertical". Samuelson/Nordhaus. *Economía*. Ed. Mc Graw Hill. Duodécima Edición 1986. pag. 113.

Gráfica 1.5.2



El incremento de la demanda agregada (DA) ocasionado por un incremento del nivel de inversión que pasa de I1 a I2, en el contexto del pleno empleo, sólo ocasiona un incremento de precios y con esto una mayor participación de los beneficios en el ingreso global (si se cumplen los supuestos señalados anteriormente).

Ferguson critica fuertemente (y desde mi punto de vista, con toda razón) al modelo de Kaldor al señalar que el ajuste que tiene el modelo vía cambios en las participaciones relativas de los factores no es una conclusión analítica. "Tan sólo se sigue dados los supuestos del modelo, para las identidades contables".<sup>37</sup>

<sup>37</sup> Obra citada, pag. 360

Lloyd G. Reynolds, por el contrario encuentra de gran utilidad al modelo de Kaldor y conciliatoriamente afirma que no existe ninguna incompatibilidad con el modelo neoclásico de la distribución del ingreso.<sup>38</sup>

## CONCLUSIONES

En este capítulo se presentaron distintas posiciones teóricas sobre el tema de la distribución funcional del ingreso. Hemos visto que existen enormes diferencias entre ellas y que difícilmente se puede pensar en la existencia de "una teoría de la distribución". No es posible compatibilizarlas y mucho menos utilizar a todas como base teórica para este o cualquier trabajo empírico sobre el tema.

El modelo de Ricardo nos arroja importantes conclusiones que pueden ser utilizadas, como es el hecho de que existe una relación inversa entre salarios y beneficios que está en función del nivel de la productividad del trabajo. Así, cuando cae la productividad y los salarios se mantienen, la participación de los capitalistas en el ingreso va a caer. Sin embargo, en lo aquí estudiado de Ricardo no se habló de las relaciones sociales que están atrás del problema de la distribución de ingreso. Marx es el único de los teóricos aquí presentados que llega al fondo del problema de la distribución: las relaciones sociales de producción. En este sentido, el origen del problema está en la existencia de propietarios y desposeídos de medios de producción, de capitalistas y vendedores de su fuerza de trabajo.

<sup>38</sup> Reynolds escribe: "La concepción de Kaldor, de una distribución agregada del ingreso, no es incompatible con la concepción de que la tasa de salario de cada empresa e industria debe ser igual a la productividad marginal de la mano de obra" e incluso afirma que "algunos economistas (como Robert Solow) han realizado una conciliación satisfactoria de las teorías macroeconómicas y microeconómicas de la distribución". Reynolds, Lloyd. *Economía laboral y relaciones de trabajo*. Fondo de Cultura Económica. Segunda edición. México 1984.

La forma en que se distribuya el ingreso entre ellos está determinado por la capacidad de contratación que tenga cada grupo social (la lucha de clases), la necesidad del sistema económico de llevar a cabo una permanente acumulación de capital, la existencia de crisis económicas y la forma en que se dá el cambio tecnológico. En esta lógica, la participación de los salarios en el ingreso será un indicador de la tasa de plusvalía y por lo tanto del grado de explotación del trabajo. La expresión contable de todos estos factores se refleja en las variaciones que tengan los salarios y la productividad: la participación de los salarios en el ingreso depende inversamente de la relación entre los incrementos de la productividad y de los salarios.

En cuanto a la teoría neoclásica de la distribución, considero que tiene un bajo nivel explicativo. Hicks, el autor de la síntesis neoclásica de la teoría de la distribución fué muy lejos al tratar de llevarla del ámbito de la micro a la macroeconomía. Sólo presenta resultados para el mundo ideal de la competencia perfecta y lo más grave, es su imposibilidad de ser comprobada empíricamente.

De poco le serviría a este trabajo la teoría económica neoclásica para explicar la forma en que se ha distribuido el ingreso en México. Una vez que haya presentado los resultados empíricos de la participación de los salarios en el ingreso podría suponer cual fué la "elasticidad de sustitución de los factores", mas nunca podría calcularla mediante la relación entre los precios de los factores y sus productividades marginales, entonces, ¿de que sirve la teoría?.

Muy distinto es el caso de la teoría kaleckiana de la distribución que, con todo y sus críticas, presenta importantes ideas de los determinantes de la distribución del ingreso para la

economía de competencia imperfecta en que vivimos. De Kalecki aprendimos que por la forma en que está estructurado el mercado en el capitalismo contemporáneo, los capitalistas tienen el poder de incrementar sus precios por encima de lo que se incrementan sus costos y pueden con ello obtener mayores beneficios. En este caso, el incremento de los beneficios tendrá sólo como límite a la resistencia de los trabajadores y la necesidad de mantener un mercado para los productos industrializados.

## **CAPITULO II.**

### **LAS CUENTAS NACIONALES Y EL ESTUDIO EMPÍRICO DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN MÉXICO.**

En el capítulo anterior se mostró la importancia que ha tenido a lo largo de la historia del pensamiento económico, el tema de la distribución del ingreso entre los trabajadores y capitalistas. Se puede decir que el lector ya está preparado para entrar al estudio de la evidencia empírica. Pues bien, a partir de este capítulo, estudiaremos la realidad económica en México; mediante indicadores estadísticos, veremos cual ha sido el desarrollo de la participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso.

Es un hecho, que en la ciencia económica, cada vez cobran mayor importancia los trabajos empíricos. Si bien, hasta hace unas décadas el análisis teórico era lo fundamental para entender la realidad económica, ahora no se puede pensar en un trabajo de algún economista serio que no incluya una demostración empírica de sus planteamientos, o bien que su desarrollo teórico este basado en varios estudios empíricos de hayan realizado otros autores.

La diversidad de posiciones sobre los grandes problemas de la economía y la lucha ideológica que esto representa, han llevado a la economía a ser una ciencia cada vez más apegada a los datos estadísticos, que si bien es cierto nos acercan a la realidad, también pueden ser usados sin ética científica para hacer propaganda de las distintas posiciones ideológicas.

En cualquier caso, y por simple método, considero de vital importancia, realizar un estudio de la realidad económica, (en lo más que lo permitan las estadísticas con que contamos en el país), antes de ofrecer cualquier explicación teórica. En este capítulo presentare las definiciones, fuentes estadísticas y limitantes de los distintos indicadores que utilizaré para el estudio empírico de la distribución funcional del ingreso en México.

## **2.1 EL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO**

La definición más sencilla del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) señala que es "el instrumento mediante el cual la Nación registra contablemente sus principales movimientos económicos"<sup>39</sup>. Esto ya nos habla de su importancia como herramienta para el análisis estadístico. Para estudiar la distribución funcional del ingreso en México, prácticamente no existen otros indicadores que los publicados por el SCN.

En México, desde 1950 se comienza con la publicación oficial de datos del SCN, aunque la historia del Sistema registra varios trabajos que fueron pioneros. Durante el periodo de 1950 a 1977, es el Banco de México quien tiene la responsabilidad de elaborar las Cuentas Nacionales. A partir de 1978 y hasta la fecha, esta responsabilidad la tiene el INEGI (quien antes pertenecía a la ex-SPP). A lo largo de su historia, el Sistema ha tenido sucesivas modificaciones con el fin de modernizarlo y hacer sus resultados más confiables. Sin embargo (como veremos más adelante) aun falta mucho por hacer.

Actualmente el Sistema comienza por ordenar y clasificar información para 367 grupos de actividad, basándose principalmente en los censos económicos, que se aplican por lo general cada 5 años. Entre las fuentes básicas del Sistema, también se incluyen distintas

---

<sup>39</sup> INEGI. El ABC de las cuentas nacionales, pag. 1. México 1990.

encuestas (muchas de las cuales no son dadas a conocer al público); se incluyen también estadísticas que son proporcionadas por las Cámaras y otros grupos de productores organizados; y demás información que proporcionan empresas y organismos públicos.

Dada la dificultad para obtener la información que nutre al Sistema año con año, se calculan años base, los cuales no son tomados al azar, sino que son los años en donde se supone que existió una mayor estabilidad económica y se tiene mayor información. Indudablemente que las distintas Matrices de Insumo Producto que se han hecho para México han sido también pieza importante para realizar las estimaciones de los indicadores que conforman al SCNM. Una vez que se tienen los datos de dos años base se procede a la estimación de los años intermedios, por medio de la confrontación de distintas fuentes parciales, todo esto utilizando complejos métodos econométricos, que por cierto no son dados a conocer al público en general.

La información que se obtiene para los 367 grupos de actividad se aglutina en 73 ramas (las mismas que contempla la matriz de insumo-producto de 1980), las que a su vez, van agruparse en 9 grandes divisiones. Para las 73 ramas y las grandes divisiones, el Sistema proporciona información anual con la que se forman las Cuentas de Producción, Consumo y Acumulación de Capital; siendo la Cuenta de Producción la más importante, ya que contabiliza por un lado a la Producción total obtenida en un año y por otro, el costo de llevarla a cabo, que a su vez puede tomarse como un primer indicador del producto distribuido en el pago a los "factores".

La suma de los indicadores para toda la economía sirven para formar cuatro cuentas consolidadas, a saber: Cuenta de Producto y Gasto Interno Bruto, Cuenta de Ingreso

Nacional Disponible y su Asignación, Cuenta de Acumulación y Financiamiento del Capital y la Cuenta de Transacciones con el Exterior. Todas estas cuentas, formadas bajo la lógica de la partida doble (todo ingreso para un sector tiene como contrapartida un gasto para otro) se relacionan entre sí, formando lo que se llama Sistema de Cuentas Consolidadas de la Nación..

## **2.2 INDICADORES DE CUENTAS NACIONALES PARA EL ESTUDIO DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO.**

Para el análisis de la distribución funcional del ingreso, dos son las cuentas que se pueden utilizar: la Cuenta de Producto y Gasto Interno Bruto y la Cuenta de Ingreso Nacional Disponible y su Asignación.

En ambas se incluyen dos conceptos fundamentales que nos serán de utilidad: las remuneraciones a los asalariados y el excedente de operación. En la Cuenta del Producto y Gasto Interno Bruto, tenemos que se forma el Producto Interno Bruto (PIB) por la suma de:

- Remuneraciones a asalariados
- Excedente de operación
- Consumo de capital fijo
- Impuestos Indirectos netos de subsidios.

Mientras que en la Cuenta de Ingreso Nacional Disponible y su Asignación, se contabiliza el ingreso disponible de la siguiente forma:

- Remuneraciones a asalariados

- Excedente de operación
- Renta de la propiedad de la empresa procedente del resto del mundo, neta
- Remuneraciones de asalariados procedentes del resto del mundo, neta
- Impuestos Indirectos netos de subsidios.
- Otras transferencias corrientes procedentes del resto del mundo.

Como podemos observar la diferencia entre el Producto Interno Bruto y el Ingreso Nacional Disponible es que éste último no incluye el consumo de capital fijo e incorpora las remuneraciones a los asalariados y la renta de la propiedad provenientes del exterior, ambas en términos netos.

Como se dijo anteriormente, estas dos cuentas son las que podemos utilizar para estudiar la distribución funcional del ingreso. En la práctica, la decisión de usar una u otra se determina principalmente por la disponibilidad de información existente en el país, ya que la cuenta del ingreso nacional disponible sólo existe para la economía total, mientras que las cuentas de producción están publicadas también para cada una de las ramas que forman la economía. Sin embargo, si existe cierta influencia teórica que puede determinar utilizar una u otra cuenta para el estudio de la distribución funcional del ingreso para el caso de la economía total (ya mencione que en el estudio por ramas no podemos elegir). Sugiero que un estudio marxista que busque señalar el desarrollo del salario relativo en México (la relación que tienen los ingresos de los trabajadores como proporción del total de valor que producen) deberá de utilizar un indicador que muestre la participación de las remuneraciones en el Valor Agregado Neto contabilizado a precios de mercado<sup>40</sup>; pero si lo que se busca es

---

<sup>40</sup>En el apartado 2.6 se discute la diferencia en la contabilización del producto nacional a precios de mercado y a costo de factores.

hacer un estudio que muestre la distribución del ingreso entre las clases sociales, considerándolas conforme a sus relaciones sociales de producción (trabajadores y capitalistas), la cuenta de Ingreso Nacional Disponible nos sería de mayor utilidad si utilizamos un indicador que muestre la participación de las remuneraciones a los asalariados en el ingreso nacional disponible contabilizado a costo de factores.

### 2.3 EL PRODUCTO INTERNO BRUTO

Hasta este punto nos hemos encontrado con una gran diversidad de conceptos, los cuales tenemos que definir, para entender su utilización como indicadores de la distribución funcional del ingreso. Comencemos por la definición de Producto Interno Bruto: considerado como la suma de los valores monetarios de los bienes y servicios producidos por un país en un año, descontando los bienes que sirvieron de insumo para la producción (demanda intermedia)<sup>41</sup>.

Si imaginamos un poco lo difícil que puede ser contabilizar todos los bienes y servicios de consumo final que se producen en la economía, de inmediato advertiremos las limitantes existentes, sólo pensemos: ¿Cómo se puede contabilizar todo el producto que generan las actividades ilegales? ¿Cómo se puede contabilizar todo el producto que generan las comunidades rurales que desarrollan actividades de autoconsumo? ¿Cómo se puede contabilizar en valores monetarios toda la producción que nunca pasa por el mercado? Y es que el problema va desde la definición de que proporción de la producción es demanda intermedia y que parte es demanda final, por ejemplo: en las empresas las erogaciones que hacen en investigación y capacitación de personal se contabilizan como insumos, cuando en

---

<sup>41</sup> Ibid pag. 9

gran parte están creando activos intangibles y por lo tanto estos gastos se deberían de contar como inversión, la cual, por definición, forma parte de la demanda final. Por otro lado existe el debate de como se deben de clasificar los servicios que presta el gobierno, ya que algunos autores afirman que deberían de considerarse como insumos.

Kendrick, muy atinadamente, sitúa en su justa dimensión a la contabilidad del producto en una economía: "Necesitamos hacer el producto interno bruto aún más bruto de lo que es y reconocer que no corresponde a una medida del bienestar sino que proporciona, más bien, un cuerpo de datos útiles al analista económico para el entendimiento del comportamiento de la economía"<sup>42</sup>

Aun así queda el problema de la forma en que se contabiliza la producción de bienes y servicios que nunca pasan por el mercado y que por lo tanto no tienen un precio. Para salvar esta limitante, se ha recurrido a la imputación de valores monetarios, entre las principales se encuentran: la producción de autoconsumo de las comunidades rurales (que en México representa una gran proporción y su importancia, crece si consideramos a la población dedicada a estas actividades), las renta de las viviendas que son ocupadas por sus dueños y los pagos en especie a empleados domésticos, peones y miembros de las fuerzas armadas. Otra forma de disminuir los errores en la contabilización del producto es mediante la contabilización de cada uno de los indicadores por distintos métodos, de esa forma existen igualdades contables que se tienen que cumplir, así por ejemplo, la producción bruta menos los insumos debe ser igual al consumo más la inversión.

Bajo la lógica de la partida doble, tenemos que existe una igualdad entre el valor de los productos y el costo total que llevó su producción; es decir, que la suma de los valores

---

<sup>42</sup> Kendrick, Jhon. Cuentas Nacionales. Cap. 3 pag. 27. Ed. El Ateneo. Buenos Aires 1972.

monetarios de los productos de demanda final será igual al pago de las remuneraciones a los asalariados y el excedente de operación más la diferencia entre impuestos indirectos y subsidios. De esta manera, la proporción que guarden las remuneraciones en el PIB, será un primer indicador de la participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso.

Antes de continuar, y una vez que se ha mostrado la importancia del PIB, tenemos que definir sus componentes; entre los cuales, se dará un mayor énfasis a las remuneraciones a los asalariados, por ser éste un concepto fundamental para nuestro análisis de la participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso.

#### **2.4 LAS REMUNERACIONES A LOS ASALARIADOS**

Las remuneraciones a los asalariados según el Sistema de Cuentas Nacionales de México se define como: el componente del PIB que "incluye todos los pagos de sueldos y salarios realizados por los productores a sus obreros y empleados, así como las contribuciones a la seguridad social. Comprende también, las bonificaciones y los pagos por horas extras, primas, aguinaldos, gratificaciones, indemnizaciones, participación de utilidades, propinas y cualquier otra forma de pago, ya sea en efectivo o en especie, antes de efectuarle cualquier descuento por contribución a la seguridad social, impuestos u otras deducciones análogas"<sup>43</sup>.

En este sistema, no cotizan los ingresos de todos los empleados; únicamente los que entran en la definición dada por la Organización de las Naciones Unidas (ONU), para considerar a empleados remunerados: "son todas las personas que dedican su trabajo a las actividades de las sociedades, así como a la producción de servicios de las administraciones

<sup>43</sup> INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México. 1993, pag. 26.

publicas y de los servicios privados no lucrativos<sup>44</sup>, también a los miembros de las fuerzas armadas se contabiliza como empleados y a todas las personas que trabajan en empresas no constituidas en sociedad, a excepción de los mismos propietarios y sus familiares que no son directamente remunerados. La anterior es la definición que utiliza el SCNM para considerar a la Población Ocupada. Este concepto difiere del homónimo que maneja la Encuesta Nacional de Empleo donde se considera a la Población Ocupada como aquella parte de la PEA que haya trabajado un mínimo de horas en las últimas semanas, sin considerar que desempeñe un trabajo asalariado, sea cuenta propia o ejidatario, todos entran en esta definición.

Aunque parezca obvia la siguiente afirmación, vale la pena detenerse a comentarla: el concepto de remuneración a los asalariados, sólo contabiliza los ingresos de la población ocupada que es asalariada. Para los fines que perseguimos de estudiar la participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso, esto se puede considerar como una limitante; ya que significaría que en este rubro no se van a contabilizar los ingresos de los trabajadores cuenta propia, ni de los campesinos ejidatarios y pequeños propietarios, así como de la gran masa de subempleados que existen en el país (que a final de cuentas también son clase trabajadora). Como veremos más adelante, estos ingresos van a sumarse al Excedente de Operación, donde se incluyen las ganancias de los capitalistas. Para mí, esta es la más grande limitante que nos imponen los indicadores estadísticos que proporciona el Sistema de Cuentas Nacionales de México para poder hacer un estudio confiable sobre la distribución funcional del ingreso.

---

<sup>44</sup> ONU-Oficina de estadística. *Un Sistema de Cuentas Nacionales*. Serie F. N°2. Rev. 3. Párrafo 7.11

De todos los componentes del PIB, las remuneraciones a los asalariados, es quien goza de una mayor confiabilidad en su cálculo, por ser este indicador de donde más se encuentran datos de las fuentes originales. Se registra en las estadísticas de nóminas de pago, a través de la información que proporcionan las instituciones de seguridad social (IMSS e ISSSTE), la nómina de los distintos gobiernos y la información que proporcionan a la Secretaría del Trabajo las organizaciones sindicales y empresariales. Así mismo la información sobre prestaciones, proviene de los contratos colectivos de trabajo que se registran ante la Secretaría del Trabajo (a muchas de estas prestaciones se les tienen que imputar valores monetarios para poder contabilizarlas). Otra fuente es la que proporciona la Secretaría de Hacienda de acuerdo con las declaraciones fiscales que presentan las empresas. Toda esta información de "primera mano" se complementa con los indicadores que se obtienen de los distintos censos y encuestas que se aplican a cada rama de la producción. Para sectores en los que no se cuente con la suficiente información se calcula un salario promedio y se multiplica por la población ocupada remunerada (según el concepto de cuentas nacionales que ya he descrito), de esta forma se obtiene una masa salarial del sector que es equivalente a las remuneraciones a los asalariados.

No obstante que podemos considerar que en este rubro existe una abundante información, debemos de tener en cuenta que en México existe un alto porcentaje del empleo que se ocupa en micro-empresas y en el sector informal, además de que es en estos sectores donde los trabajadores perciben los más bajos salarios e incluso carecen de prestaciones. De esta forma, cuando encuestamos a empresas bien establecidas existe un sesgo permanente en todas las encuestas que son aplicadas hacia la contabilización de los

ingresos del trabajo "adecuado" (trabajadores asalariados que son contratados en el marco de las leyes laborales vigentes y que tienen acceso a todos los beneficios que ello les representa), este trabajo adecuado esta presente sólo en las medianas y grandes empresas que son las que se contabilizan en las encuestas y por regla general estos trabajadores obtienen mayores ingresos por salarios y prestaciones que los trabajadores que laboran en las micro-empresas<sup>45</sup>. De esta forma debemos de tener presente que en parte se encuentra sobrestimado el concepto de remuneraciones a los asalariados por el sesgo estadístico que existe de calcular los ingresos que reciben los trabajadores a partir de los datos que se obtienen de empresas donde el trabajo adecuado es generalizado.

## **2.5 EL EXCEDENTE DE EXPLOTACIÓN.**

El Excedente de Explotación (que posteriormente fue rebautizado en México como Excedente de Operación), es el más cercano equivalente a la remuneración a los factores tierra y capital (en términos neoclásicos) o al excedente que se apropian los capitalistas (en términos marxistas). En los países desarrollados y por recomendación de la ONU, existe una gran desagregación de este concepto, donde se incluyen: los ingresos de los empresarios, las rentas pagadas sobre la propiedad, los intereses pagados al capital en préstamo, regalías, transferencias y el pago a los empleados no asalariados. En México sin embargo, no existe la más mínima desagregación de este concepto; cuestión que va afectar de manera significativa al hacer estudios empíricos sobre la distribución funcional del ingreso.

---

<sup>45</sup> Aun los datos que proporciona el IMSS sobre los ingresos de los trabajadores, aunque abarcan a un universo mayor tienen la misma limitante ya que existe una gran proporción de trabajadores que no gozan los beneficios de la seguridad social y que tan sólo por ese hecho tienen un menor nivel de ingresos.

Naciones Unidas define al Excedente de Explotación de un período como: "la diferencia entre el valor agregado por los productores residentes durante ese período, y la suma de los costos de la remuneración a los empleados, el consumo de capital fijo y los impuestos indirectos netos de subvenciones, pagados durante ese período."<sup>46</sup> Esto es, se considera al Excedente de Explotación como una categoría residual, primero se calcula el Valor Agregado, y posteriormente se le descuentan los componentes que se consideran como costo de producción.

Tal y como está definido el Excedente de Operación, sabemos que incluye tres grandes rubros: la renta de la propiedad, las ganancias de los capitalistas y el pago a los trabajadores no asalariados. Sin embargo, en el SCNM no se incluye esta división que es básica para el análisis de la distribución funcional del ingreso. En el mismo SCNM se advierte a los usuarios de esta deficiencia, afirmando que "es incorrecto considerar al excedente de operación como compuesto exclusivamente por las utilidades de las empresas ya que hay ingresos que en realidad corresponden al de los profesionistas, los que trabajan por cuenta propia y los que atienden su propios negocios; también debe de considerarse que existen negocios que emplean familiares sin pagarles sueldo alguno".<sup>47</sup>

Para el análisis de la participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso, se anula en parte este problema ya que no es necesario hacer la diferenciación entre rentas y ganancias; se toman los ingresos de los trabajadores en proporción del Valor Agregado total. Sin embargo, el hecho de que se contabilice al trabajo cuenta propia como parte del Excedente de Explotación, si incluye un problema, considerando la gran proporción que

---

<sup>46</sup> Ibid. página 129, párrafo 7.3B

<sup>47</sup> Ibid. página. 26.

guarda el empleo no asalariado en el total en México. Por lo cual, se debe de tener en cuenta para cualquier estudio que analice la participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso.

## **2.6 CATEGORÍAS DERIVADAS DE LA DISTINTA CONTABILIZACIÓN DEL PRODUCTO Y EL INGRESO.**

Como su mismo nombre lo indica el PIB está contabilizado en términos brutos, esto es que incluye los fondos para financiar el consumo de capital fijo (depreciación). Si repasamos la definición de Valor Agregado, veremos que existe una cierta incompatibilidad al incorporar la depreciación como uno de sus componentes. En realidad, esto es por la gran dificultad que presenta obtener datos confiables sobre depreciación para la economía mexicana. Así, aunque existe la categoría de Producto Interno Neto (PIN), es por mucho, más utilizado el concepto de PIB para estudiar el comportamiento de la economía<sup>48</sup>.

Para el análisis de la distribución funcional del ingreso se tiene que considerar solamente al Valor Agregado en términos netos. Sin embargo, y dado que las series históricas que aquí se utilizarán van a comenzar desde épocas en las que iniciaba el cálculo de Cuentas Nacionales y que por lo tanto, los datos que se reportaban sobre depreciación carecen de una confiabilidad razonable; en algunos casos será conveniente utilizar los indicadores en términos brutos.

---

<sup>48</sup> Kendrick describe dos problemas fundamentales para el cálculo de la depreciación en Cuentas Nacionales: la conversión de los costos de adquisición a los costos corrientes y la existencia de distintos métodos contables para realizar la depreciación. Una explicación más amplia sobre este y otros problemas de cálculo se puede encontrar en su libro *Cuentas Nacionales*, Editorial El Ateneo, Argentina 1977.

Una vez que llegamos al concepto de PIN, ya estamos cerca del concepto de Ingreso Nacional, categoría que es fundamental en la cuenta consolidada del Ingreso Nacional Disponible y su Asignación. Esta categoría la encontramos si al PIN le agregamos las remuneraciones a los trabajadores provenientes del exterior y los ingresos pagados al capital nacional que se ocupa en el exterior, descontándole las remuneraciones a los trabajadores y el pago al capital que se paga al exterior. De esta forma el Ingreso Nacional Disponible es el PIN más el saldo en la cuenta de servicios de la balanza de pagos.

Aun después de todo esto, tenemos que existe una salvedad adicional, el cálculo del Producto Interno Bruto (y por lo tanto de todas las categorías que se derivan de él) puede ser a precios de mercado o a costo de factores; la diferencia es la inclusión o no de los impuestos indirectos netos de subsidios. La relación es sencilla, si recordamos la forma en que los impuestos indirectos netos están modificando los precios de los productos. Este hecho resulta relevante si realizamos comparaciones entre ramas de la producción que tengan un trato fiscal distinto. Por ejemplo, si comparamos la producción de una rama exenta de impuestos y a la cual se dirige una gran cantidad de subsidios, contra otra cuya producción esta gravada por una tasa impositiva muy alta, al realizar un estudio comparativo de la distribución funcional del ingreso, tendríamos una distorsión causada por el distinto peso que tienen los impuestos indirectos netos como parte del producto cuando es calculado a precios de mercado.

Se puede calcular el PIB a costo de factores, descontándole a éste los impuestos indirectos netos de subsidios. Generalmente obtendremos que es menor que el calculado a

precios de mercado, porque los impuestos indirectos son mayores que los subsidios (la diferencia es causada por el gasto que ocasiona la administración pública).

La utilización de un indicador o de otro tiene implicaciones teóricas, desde el punto de vista de la teoría marxista, se consideran a los impuestos indirectos netos como parte del mismo plusvalor que les es extraído a los trabajadores, por lo que al realizar un estudio empírico marxista sobre la participación de los ingresos de los trabajadores en el valor total que es generado por ellos mismos, se tendría que utilizar el PIB contabilizado a precios de mercado, o mejor aun, se tendría que utilizar el Valor Agregado (sin considerar depreciación) a precios de mercado<sup>49</sup>. Por otro lado, en varios estudios que ha realizado la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL) sobre la distribución funcional del ingreso en países latinoamericanos y en otros estudios sobre el mismo tema que tienen un corte neoliberal, se utiliza como indicador a la participación de las remuneraciones a los trabajadores en el Ingreso Nacional Neto o en el PIN considerados a costo de factores, categoría que sólo relaciona los ingresos de los trabajadores con los ingresos de los capitalistas, sin considerar al gobierno. Por otro lado, para poder realizar un estudio empírico sobre la relación que existe entre la distribución del ingreso por estratos de las familias y la distribución funcional del ingreso, se debe utilizar la participación del trabajo en el Ingreso Nacional Disponible, ya que es este el ingreso real que se reparte entre las familias residentes en el país.

---

<sup>49</sup> Siendo más riguroso con la aplicación de la teoría marxista, se tendría que considerar la existencia de ramas improductivas que son financiadas por la plusvalía producida por los trabajadores de las ramas productivas. En este caso hasta el pago a los trabajadores improductivos se considera como plusvalía. Para estudiar a profundidad este tema y un buen intento por realizar un trabajo empírico lo más apegado posible a la teoría marxista, recomiendo ampliamente la Tesis de licenciatura de Blanca Gloria Martínez, titulada: *Salario relativo en México*. Facultad de Economía. UNAM 1991.

## **2.7 FUENTES DE INFORMACIÓN DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO 1950-1995.**

En México están disponibles al público datos oficiales sobre Cuentas Nacionales desde 1950 cuando el Banco de México (organismo que era el encargado de hacerlas) publicó el documento "Cuentas Nacionales y Acervos de Capital"<sup>50</sup> presentando información para cuatro cuentas consolidadas (de producto y gasto interno, de ingreso nacional disponible, de capital y de transacciones corrientes con el exterior) y la cuenta de producción para 46 ramas de actividad (el renglón 47 es "ajuste por servicios bancarios" dato que como vimos es imputado). Estas cuentas estaban basadas en la estructura sectorial que mostraba la matriz de insumo-producto que elaboró el mismo Banco de México en 1960 y la metodología usada se basó en el manual de cuentas nacionales que publicó la ONU en 1968, este último hecho garantiza que la información presentada por el Banco de México pueda ser comparable con la existente para otros países del mundo que aplicaron los mismos manuales.

Al parecer no existen datos publicados sobre cuentas nacionales para los años de 1968 y 1969. Sin embargo durante el periodo de 1970 a 1978 existen dos fuentes que presentan datos de Cuentas Nacionales: El Banco de México con el documento titulado "Producto Interno Bruto y Gasto, cuaderno 1970-1979" publicado en el año de 1980; y la información que presentó la Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP) un año después, con el título de "Sistema de Cuentas Nacionales" que presenta información para el periodo de 1970-1978. La principal diferencia que existe en estas fuentes es que los datos

---

<sup>50</sup> Banco de México S.A. *Cuentas Nacionales y Acervos de Capital 1950-1967*. Cuadernos 1980.

que del Banco de México están basados en la estructura económica que marcaba la matriz de insumo-producto de 1960, mientras que las cuentas que presentó la SPP están basadas en la matriz de insumo-producto de 1970. Este hecho incorpora diferencias que aunque no son muy marcadas si son dignas de tomarse en cuenta<sup>51</sup>.

¿Cuál de las dos fuentes tenemos que utilizar? El propio Banco de México ofrece la respuesta cuando en su mismo documento incorpora un reconocimiento público a los datos de la SPP, en donde dice: "las cifras que contiene esta publicación serán revisadas por un nuevo sistema de estimación de Cuentas Nacionales del país, estructuradas a partir del Cuadro de Insumo Producto de 1970, para los años 1970-1978, que próximamente serán publicados por la SPP, en el marco del proyecto "Confronta" el cual se ha realizado en dicha Secretaría en forma conjunta con el Banco de México, S.A. con el respaldo de la CEPAL y la asistencia técnica de la ONU."<sup>52</sup>

Una ventaja adicional del documento publicado por la SPP es que en él se incluyen por primera vez en forma explícita las definiciones de las principales categorías que maneja el Sistema. Además de que por estar estas cuentas basadas en la matriz de insumo producto de 1970, ya presentan información de las Cuentas de producción para 73 ramas de actividad (a diferencia de las 46 ramas que presentaba la matriz de 1960).

---

<sup>51</sup> Cesar Zazueta, en un trabajo detallado, realiza la comparación de las tasas de crecimiento que tienen los componentes del PIB durante el periodo 1970-1978 y describe las diferencias que existen entre las dos fuentes. En resumen encuentra tendencias similares para todo el periodo a excepción del año de 1977 donde señala que "resulta ser un año de crisis de acuerdo con la SPP y de recuperación según el Banco de México". Fuera de esto él reconoce la superioridad de los datos ofrecidos por la SPP por estar basados en una matriz de insumo producto más actual. Adicionalmente ver el siguiente apartado donde se discute la validez de unir los datos del Banco de México con los del INEGI.

(Zazueta, Cesar. *Salarios y Distribución*. México 1969-1978. Publicado por el Banco de México como parte del cuaderno de Ensayos Numero 2. *Distribución del Ingreso en México*. México 1982.)

<sup>52</sup> Banco de México, S.A. "Producto Interno Bruto y Gasto. Cuaderno 1970-1979", Serie Información Económica. México 1980. pag. 4.

Para el periodo de 1980 a 1986 se presenta un problema similar al que analizamos para el periodo de 1970 a 1978, existen dos series de datos para el mismo periodo que tienen la diferencia fundamental de estar basados en distintos cuadros de insumo producto: 1970 y posteriormente 1980, ambas series publicadas por el INEGI dentro del SCNM. Siguiendo con la regla, en este trabajo se utilizaran las cuentas basadas en la matriz de insumo producto más cercana a los años de estudio.

## **2.8 COMPATIBILIDAD DE LAS CUENTAS NACIONALES DEL BANCO DE MÉXICO Y DE INEGI. VALIDEZ DE ELABORAR UNA SERIE DE 1950 A 1993.**

Como ya se ha señalado en este capítulo, la información sobre cuentas nacionales fue elaborada en un primer periodo que va de 1950 a 1969 por el Banco de México y posteriormente fue el INEGI quien se hizo cargo de esta tarea a partir de 1970 y hasta la fecha.

Los métodos utilizados son ligeramente distintos, teniendo los datos del INEGI una mayor aceptación por haber sido realizados en un programa conjunto con Naciones Unidas y por estar nutrido con una mayor cantidad y calidad de información base.

Ente el panorama anterior y la ambiciosa pretensión de estudiar en esta tesis una serie tan larga como el periodo de 1950 a 1993, de inmediato surge la pregunta de si las dos series de datos son compatibles, es decir si en realidad es posible hacer una serie continua de ellas y que el hecho de que sean de distintas fuentes no afecte en mayor medida al análisis. ¿De qué forma es posible responder lo anterior? Bueno, en primer lugar ya se ha mencionado en anteriores apartados que el marco teórico y las técnicas básicas aplicadas son

las mismas para ambas fuentes; y en segundo lugar durante el período de 1970 a 1978 se tiene la fortuna de que existen datos de cuentas nacionales calculadas con cada uno de los métodos, de tal forma que es posible conocer la discrepancia que existe entre ellos.<sup>53</sup>

Comencemos por señalar que aun aplicando métodos idénticos o perfectamente compatibles debería de existir cierta discrepancia entre los datos de ambas fuentes porque están basadas en matrices de insumo producto distintas: la de 1960 para el Banco de México y la de 1970 para los datos del INEGI. La segunda gran diferencia (y la que realmente importaría para este análisis) se deriva del hecho de que "las cuentas del Banco de México son extrapolaciones elaboradas con información parcial o muestral, siguiendo el marco de la matriz de insumo producto de 1960...por el contrario, las nuevas cuentas para 1970 se basan en un estudio comprensivo de la información disponible, como los censos económicos, y se apoyan en un grado mucho en inferencias a partir de información parcial o muestral"<sup>54</sup>.

Reyes Heróles, en un riguroso estudio analiza la estructura del Producto Interno Bruto para el período de 1970 a 1978 utilizando las dos fuentes de datos y entre otras cosas concluye que para el caso del indicador que más interesa a este trabajo "los dos sistemas de cuentas no presentan una participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB que discrepe sustancialmente" y afirma que "este resultado es sorprendente si se considera el gran número de cálculos que intervienen en su obtención".<sup>55</sup> Más concretamente Reyes Heróles encuentra que la discrepancia promedio de las remuneraciones a los asalariados en términos absolutos es de sólo 8.8% y que el coeficiente de variación en la participación de

<sup>53</sup> Durante este período, en el que es posible elegir la información que se utilizara para el análisis empírico se utilizaron los datos del INEGI por estar basados en una matriz de insumo producto más actualizada.

<sup>54</sup> Reyes Heróles, Jesús. *Cuentas nacionales y análisis macroeconómico*. Cuaderno de trabajo. Banco de México 1983.

<sup>55</sup> *Op. Cit.* página 87.

las remuneraciones a los asalariados es el más bajo de todos los componentes del PIB, donde en promedio los puntos porcentuales del PIB en que varía la participación de las remuneraciones a los asalariados entre los dos métodos es de sólo medio punto.

Después de lo anterior concluyo que es completamente válido hacer una serie histórica de la participación de las remuneraciones en el producto que conjunte información del Banco de México y del INEGI.

Para el caso de los otros componentes del PIB no es tan marcada la similitud entre las fuentes, pues en el caso del consumo de capital fijo existe una discrepancia promedio en términos absolutos (como proporción del PIB la diferencia es mucho menor) del -23.1% dado que en los datos del Banco de México la proporción que guarda esta categoría dentro del PIB es mayor que en el cálculo del INEGI; y en el caso del Excedente de operación existe una diferencia creciente entre las dos fuentes que viendo los datos en términos absolutos comienza en 8.6% en 1970 y termina con un 24.2%, con un promedio durante el periodo de 19.7%. Como participación del PIB la diferencia se reduce considerablemente.

Recordando las diferencias "naturales" que deben de existir en el calculo de las cuentas nacionales que están basadas en distintas matrices de insumo producto la conclusión sugiere que por lo aquí señalado no existe mayor problema en realizar una serie histórica para las proporciones que guardan cada uno de los componentes del PIB que abarque el periodo de 1950 a 1993 uniendo la información que presenta el Banco de México y el INEGI.

### CAPÍTULO 3

## LA PARTICIPACIÓN DEL TRABAJO EN LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN MÉXICO. EL ANÁLISIS EMPÍRICO (PRIMERA PARTE).

En este capítulo se hará un estudio empírico, basado casi exclusivamente en los datos que presenta el S.C.N.M. sobre la distribución funcional del ingreso. Se analizarán tres de los más importantes indicadores: la participación que han tenido las remuneraciones a los asalariados en el PIB a precios corrientes, a precios constantes (con el fin de incorporar el efecto del cambio en los precios relativos de los bienes de consumo y los bienes de capital) y la parte del ingreso nacional que se ha destinado al pago de salarios.

El periodo de estudio cubre los años que van de 1950 a 1993, que es el último año para el que se tienen datos oficiales<sup>36</sup>. En esta parte de la tesis se describirán y se discutirán los indicadores y las implicaciones teóricas de su uso, así como las limitaciones que imponen sus fuentes, teniendo una atención especial al manejo de la información estadística. Hasta el momento me centraré en señalado, dejando para posteriores capítulos al análisis económico de sus determinantes.

---

<sup>36</sup> En septiembre de 1996, el INEGI publicó datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México para el año de 1994. Incluyendo una revisión de los años de 1988 a 1993. Desgraciadamente la información que presenta no es del todo compatible con las series anteriores pues incorporan un conjunto de modificaciones metodológicas surgidas a partir de las recomendaciones que realizó la ONU en su Asamblea General ocurrida a mediados de 1993. Por lo tanto, y dado el hecho de que este trabajo ya estaba terminado para cuando fueron publicadas las nuevas Cuentas Nacionales, las series históricas que presento están actualizadas hasta el año de 1993.

### 3.1 LA PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES A LOS ASALARIADOS EN EL PIB. MÉXICO 1950-1993.

Como cada uno de los indicadores de la distribución funcional del ingreso que aquí serán presentados, la participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB (PRAPIB) presenta ventajas y desventajas en su utilización. Es sin duda alguna, el indicador más sencillo de obtener y uno de los más utilizados en los pocos trabajos que se han escrito sobre el tema<sup>37</sup>. También es prácticamente el único indicador que existe para el análisis sectorial de la distribución funcional del ingreso, pues el S.C.N.M. sólo presenta la información contenida en las cuentas de producción para las ramas y grandes divisiones de la economía. Es también el indicador que más se acerca a la categoría marxista de salario relativo, es decir, a la relación entre los ingresos que reciben los trabajadores en relación al total de valor que es generado por ellos mismos. En este sentido a diferencia de otros indicadores, la PRAPIB va a mostrar la relación entre los ingresos de los trabajadores asalariados y el Valor Agregado. No importando el destino de la plusvalía generada, no importando si con ella se paga al uso de capital externo, y utilizando el cálculo del

---

<sup>37</sup> Algunos de los estudios sobre distribución funcional del ingreso para México que utilizan este indicador son:

Gollas Quintero, Manuel. *La Economía desigual, empleo y distribución en México*. CONACYT 1982.  
Huerta, Heliana. *La distribución funcional del ingreso en México 1970-1984*. Análisis Económico Vol. 6 num. 10. UAM. México 1987.  
Martínez, Gloria. *Salario Relativo en México*. Tesis de licenciatura. Facultad de Economía UNAM. México 1989.  
Zazueta, Cesar. *Salarios y Distribución en México 1969-1978*. Banco de México. Serie Análisis estructural. México 1983.  
Quintanilla, Ernesto. *Inflación, Ahorro y participación de los asalariados en el ingreso*. Ensayos vol. 9 num. I UANL México 1990.  
Valenzuela, José. *El modelo neoliberal, contenidos y alternativas*. Investigación económica Num. 211. México 1995.

PIB a precios de mercado, también se incluyen a los impuestos indirectos netos de subsidios que finalmente también forman parte de ese mismo valor generado por los trabajadores.

La búsqueda de la mayor sencillez y confiabilidad también nos lleva a tomar al PIB en lugar del PIN como la variable a repartir, pues es sabido que las series sobre consumo de capital fijo no son lo suficientemente confiables y su exclusión podría incorporar distorsiones mayores que las que presenta el utilizar la contabilidad del producto en términos brutos. Aunque sobra decir que el PIN sería por mucho un indicador teóricamente más aceptable que el PIB pues la depreciación del capital no forma parte del valor agregado.

A continuación paso a describir la serie de la PRAPIB que como se explicó en el capítulo anterior tiene como fuente a los datos presentados por el Banco de México para el periodo de 1950 a 1969 y del INEGI para el periodo de 1970 a 1993. Donde sin ser estrictamente compatibles las dos fuentes y teniendo como diferencia fundamental que los datos están basados en matrices de insumo producto distintas (ver el capítulo anterior), es correcta la construcción de una serie continua entre ambas, ya que su cálculo se realizó utilizando el mismo método recomendado por la ONU. Aun así, presentan diferencias mínimas que no afectan ninguno de los indicadores de distribución funcional del ingreso que aquí son presentados<sup>58</sup>.

En la *gráfica 3.1.1* perteneciente al cuadro de participación de las remuneraciones a los asalariado en el PIB, podemos observar, la existencia de dos etapas marcadamente diferentes, una que inicia en 1951 y llega hasta 1976 donde se observa una clara tendencia de incremento de la PRAPIB y de 1977 a 1990 donde se produce una drástica caída del indicador.

---

<sup>58</sup> Como fue expuesto en el capítulo anterior, se han hecho estudios que comparan las cifras de Banco de México y de INEGI mostrando que la estructura porcentual del PIB es muy similar calculando las cuentas nacionales de ambas formas.

La primera etapa comienza con un nivel muy bajo en 1950 de tan sólo 25.3% y una rápida caída para 1951 a una tasa de -7.5% que hace que los trabajadores pierdan casi 2 puntos porcentuales del PIB de ese año, ubicándose la PRAPIB en el nivel más bajo de la serie llegando a ser de 23.4%. Posteriormente durante los años de 1952, 1953 y 1954, se produce altas tasas de crecimiento para después llegar a un período de tres años en donde nuestro indicador permanece estancado después de una leve caída en 1955 de -2.9% y hasta el año de 1958 donde se presenta la más alta tasa de crecimiento de la serie llegando a ser de 8.1%.

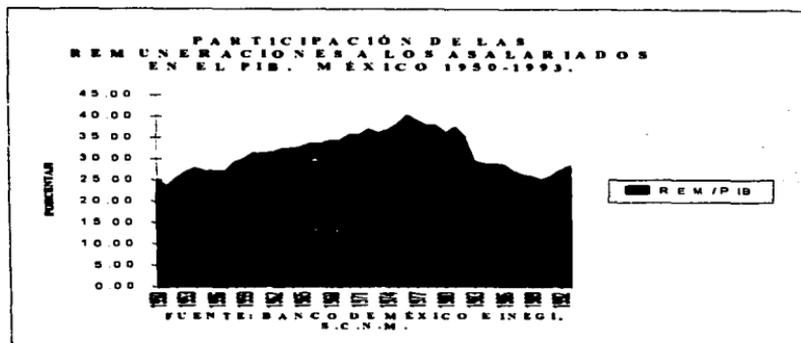
A partir de ese año se destaca la existencia de un largo periodo en que se da una clara tendencia estable de incrementos positivos que llega hasta el año de 1976 en donde representan las remuneraciones un 40.26% del PIB punto máximo de todo el período de estudio. Durante este largo periodo de incremento en la participación de las remuneraciones en el PIB sólo se presentan cinco años en que la tasa de variación es negativa, aunque es en porcentajes muy bajos y generalmente se producen coincidiendo con el segundo año en que se efectuaba la negociación salarial a nivel nacional<sup>59</sup>.

Al reconocer la existencia de este largo periodo de recuperación de los ingresos de los trabajadores con relación al valor total producido podemos pensar de inmediato sobre los factores que dieron origen a esta recuperación, ante lo cual, resulta interesante (aunque aun no corresponde hacer la discusión en este trabajo ya que en capítulos posteriores se realizará) relacionar esta etapa con el intenso proceso de industrialización, de crecimiento de la población

<sup>59</sup> Durante el período que va de 1950 a 1973, las negociaciones para determinar los incrementos en los salarios mínimos y contractuales se efectuaban cada dos años. He observado que durante todo el período de incremento de la participación de las remuneraciones en el PIB (de 1950 a 1976) solo se presentan siete años en que son negativas las tasas de crecimiento de este indicador. En todos los casos coincide con el segundo año de que se determinaba el incremento de los salarios mínimos a nivel nacional.

asalariada y urbana ocurrido durante este periodo y con esto, un mayor poder de negociación de los sindicatos para conseguir incrementos salariales.<sup>60</sup>

GRÁFICA 3.1.1



Este incremento en la participación de las remuneraciones en el PIB no significa automáticamente que durante este periodo existiera un descenso en el monto de las ganancias capitalistas ya que paralelamente a este incremento en la participación de las remuneraciones en el PIB se estaba produciendo un alto crecimiento del producto total. Aunque en términos relativos no es posible decir lo mismo ya que durante el periodo de 1951 a 1976, la participación del Excedente de Operación (que como ya se estudio en el capítulo anterior incluye entre otros

<sup>60</sup> Sobre esto, Marx explica en El Capital la relación existente entre el nivel de empleo y los salarios, mediante la operación del llamado "ejército industrial de reserva". Marx, Carlos. *El capital*. Tomo I, capítulo XXIII, sección 3.

rubros a las ganancias de los capitalistas) pasaron de representar 69% del PIB en 1950 a ser 49% en 1976.

A partir de 1976 y hasta el año de 1990 tenemos que la participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB tienen una tremenda caída, durante todo este periodo se observan tasas de crecimiento negativas. Nuestro indicador cae en tal medida que de representar un 40.26% en 1976, es tan sólo un 24.9% en 1990. Los asalariados reciben 14.5 % menos del PIB total que en el año de 1976. Esta es la magnitud de la caída que para muestra basta ver lo ocurrido al estallido de la crisis económica en donde en tan sólo dos años: 1982 y 1983, los asalariados perdieron más de 8 puntos porcentuales del PIB, teniendo en 1983 una tasa negativa en la PRAPIB de -16.7% . Para ilustrar este hecho pensemos en que en ese año los asalariados dejaron de percibir un ingreso similar al PIB total que tenían en ese entonces los estados de Aguascalientes, Colima, Chiapas, Guerrero y Nayarit juntos<sup>61</sup>.

Para los años de 1991, 1992 y 1993, se presenta una ligera recuperación que coloca a los ingresos de los trabajadores con una participación de 28.45% del PIB. Nivel que recupera la PRAPIB de su nivel más bajo en 3.5 puntos porcentuales del PIB, pero que coloca a la PRAPIB aun a 12 puntos porcentuales abajo de lo que recibían los asalariados en 1976<sup>62</sup>.

Estudiando las participaciones de todos los componentes del PIB, podemos observar cuales de estos componentes son los que se incrementaron ante la caída de la PRAPIB.

---

<sup>61</sup> Datos tomados de INEGI, Base de Datos BINEGL, Mayo de 1996. Sumando las participaciones del PIB de todos estos estados en el PIB nacional para el año de 1985.

<sup>62</sup> Escrito así puede sonar muy frío, pero se matiza si pensamos que este 12% del PIB que dejan de recibir los trabajadores asalariados, es equivalente al porcentaje que representaba en 1990 el PIB del conjunto de los siguientes Estados: Hidalgo, Morelos, Querétaro, Tlaxcala, Nayarit, Aguascalientes, Colima, Chiapas, Durango y Guerrero.

Generalmente se piensa que el excedente de operación es equivalente al ingreso de los capitalistas, incluso en distintos estudios se aborda de esta forma, por ejemplo: muy atinadamente la CEPAL señala que el estudio de la distribución funcional "se efectúa a través del análisis de la participación de los salarios en el ingreso" y que "este enfoque permite centrar la investigación en el componente más homogéneo y las conclusiones son aplicables por diferencia a los componentes restantes", sin embargo en su análisis empírico clasifica al excedente bruto de operación y su participación en el PIB a costo de factores como la "remuneración a la propiedad del capital y la empresa".<sup>63</sup>

Esto nos llevaría a pensar de inmediato que debe existir una clara relación inversa entre la PRAPIB y la participación en el PIB del excedente de operación, dado que lo que dejan de ganar los trabajadores debería de incrementar la participación que tienen en el ingreso las ganancias de los capitalistas. Para el caso de México esta relación no es lo suficientemente clara. Haciendo una regresión lineal entre ambas participaciones se encuentra que el coeficiente de correlación negativo es de tan sólo 0.59, muy bajo si partimos de la hipótesis de que debería ser cercano a 1.

En la gráfica 3.1.2 podemos observar que la participación del excedente de operación es claramente descendente durante toda la serie, aun con el incremento observado durante los primeros años de la década de los ochentas, al final su participación se mantiene muy por debajo de la que tenía en 1950. Como ejemplo vemos que la PRAPIB tiene dos puntos mínimos, en el año de 1951 cuando llega a 23.4% y en 1990 cuando es de 24.9%, para el primer punto mínimo, también encontramos que la participación del excedente de operación es muy alta llegando a 69% del PIB, pero para el año de 1990 a pesar de que la PRAPIB se encuentra en un punto mínimo el

---

<sup>63</sup> ONU-CEPAL. *El desarrollo económico y la distribución del ingreso en la Argentina*. Santiago de Chile 1968, pag. 162 y cuadro 38.

excedente de operación sólo representa un 55.7% del PIB. Ante la caída de la PRAPIB, la participación del Excedente de Operación presenta importantes aumentos, pero en una proporción menor a la caída. La consecuente pregunta sería: ¿Qué otros componentes del PIB aumentaron su participación ante la caída de la PRAPIB a partir de 1976?

**GRÁFICA 3.1.2**



También la **gráfica 3.1.2** nos lo dice: la participación del consumo de capital fijo y de los impuestos indirectos netos de subsidios se incrementa considerablemente, en un proceso continuo, casi lineal que se dispara durante la primera parte de los años ochentas con el estallido de la crisis económica y la abrupta caída de la PRAPIB.

En el caso de la tendencia observada en la participación del consumo de capital fijo (C.C.F.) se explica el continuo incremento por el método usado para su cálculo, llamado "método de inventarios perpetuos" donde se determina un porcentaje variable sobre los

acervos brutos de capital de tal forma que se obtenga un porcentaje de depreciación del capital a su costo de reposición. Con la continua acumulación de capital, es de esperarse que se incremente "naturalmente" la participación del consumo de capital fijo. Sin embargo existen otras explicaciones como son los procesos inflacionarios que pueden aumentar al C.C.F. porque éste es calculado a los costos de reposición del capital depreciado.

El proceso de apertura comercial con el incremento de la importación de bienes de capital pueden ser la causa de que a partir de principios de los ochentas se acelerara la acumulación de capital. Al menos, así es como Rosa María Rodríguez, funcionaria de la Dirección General de Contabilidad Nacional del INEGI explica el proceso<sup>64</sup>, negando lo que entre el medio académico se sospecha en el sentido de que el aumento del consumo de capital fijo es una forma de encubrir el incremento de las ganancias de los capitalistas, al señalar que el método usado en la contabilidad nacional para el cálculo de la depreciación es muy distinto al usado en la contabilidad de las empresas, donde si es posible disfrazar ganancias como consumo de capital. De cualquier forma la participación en el PIB del C.C.F. se incrementa a bajas tasas de crecimiento durante el periodo de treinta años que va de 1950 a 1979 donde pasa de ser 3.9% a 5.8%, para posteriormente tener un ascenso explosivo que lleva a que en tan sólo 7 años, en 1986 el C.C.F. represente un 13.7% del PIB nivel máximo que alcanza. Aunque he encontrado que existe una relación inversa entre las variaciones en las participaciones del excedente de operación y del C.C.F. en el PIB, para el periodo de 1983 a 1993<sup>65</sup>, funcionarios del INEGI me han dicho que sólo es una

<sup>64</sup> Información proporcionada a este tesisista en la entrevista realizada el día 25 de julio de 1996.

<sup>65</sup> En todos los años de este periodo a excepción de 1985, las variaciones negativas en la participación del excedente de operación en el PIB, corresponden con variaciones positivas en la participación del C.C.F. en el PIB y viceversa.

coincidencia. De esta manera considero que estudiar el comportamiento del C.C.F. y su participación en el PIB y sobre todo el hecho de su impresionante incremento ante la caída de la PRAPIB es una tarea pendiente.

Aunque sin los grandes saltos del C.C.F., la participación de los impuestos indirectos netos de subsidios en el PIB, ha presentado una tendencia de ascenso permanentemente a lo largo de toda la serie. Pasando de ser en 1950 3.2% a 10% del PIB en 1992. En un proceso sin grandes variaciones, sólo se presentan cambios bruscos en los años de 1983 y 1986 donde al igual que la PRAPIB, este indicador tiene un descenso.<sup>64</sup>

Tal vez sorprenda el hecho de que en plena crisis económica, y en el marco de una política de disminución del gasto público, se incremente la participación de los impuestos indirectos netos de subsidios (explicado a su vez por el incremento en la recaudación fiscal y la simultánea disminución de los subsidios otorgados); la respuesta tal vez la podamos encontrar al estudiar en el siguiente apartado lo ocurrido con el ingreso nacional y uno de sus componentes que es la renta de la propiedad del resto del mundo neta, rubro en donde se refleja el gran incremento en el pago en el servicio de la deuda pública externa.

### **3.2 PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES A LOS ASALARIADOS EN EL INGRESO NACIONAL DISPONIBLE**

Este indicador se acerca mucho más que el descrito en el anterior apartado a lo que tradicionalmente se entiende como distribución funcional del ingreso desde su definición más pura: la distribución del ingreso entre los grupos socioeconómicos que participan en el proceso productivo.

---

<sup>64</sup> Ver el apéndice estadístico cuadro 2.

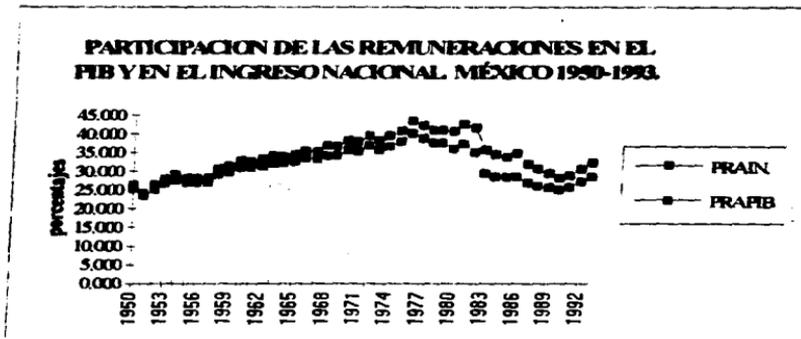
Si suponemos que en la economía mexicana sólo existen dos clases sociales: asalariados y capitalistas, que la recaudación de impuestos indirectos junto con la política de subsidios del gobierno es completamente neutral en cuanto a la distribución del ingreso entre las clases se refiere y que el cálculo del consumo de capital fijo es tan confiable que permite calcular al ingreso en términos netos; entonces, la participación de las remuneraciones a los asalariados en el ingreso nacional a costo de factores es el indicador ideal para el análisis de la distribución funcional del ingreso. Desde luego que los anteriores supuestos no se cumplen, sin embargo este indicador ha sido utilizado por varios autores para describir la distribución funcional del ingreso en México. ¿Por qué hacerlo? Este indicador, a mi parecer, presenta tres ventajas respecto a la PRAPIB las cuales dependen del tipo de análisis que vayamos a realizar, de tal forma que en ocasiones será conveniente utilizar a la PRAPIB como indicador de la distribución funcional del ingreso pero dependiendo del análisis que se haga podrá ser más correcto utilizar al Ingreso Nacional como el monto a repartir. En primer lugar tenemos que el Ingreso Nacional es el concepto de cuentas nacionales que más se acerca a lo que en las encuestas de ingreso y gasto de los hogares se toma como la suma de los ingresos de las familias, con lo cual es posible realizar comparaciones entre series elaboradas a partir de ambas fuentes<sup>47</sup>. En segundo lugar porque utilizando al ingreso nacional, el análisis que se hace es en términos netos; punto con el cual no estoy plenamente convencido pues como se presentó en el apartado anterior, no es del todo correcto pasar por alto el enorme incremento ocurrido en la participación que tiene al consumo de capital fijo en el ingreso total justo cuando ocurre la gran caída de la PRAPIB. Por último, la ventaja

---

<sup>47</sup> En el siguiente capítulo veremos algunos de los trabajos que realizan este tipo de análisis y se presentará un estudio empírico para México utilizando estos métodos.

más importante es que al utilizar al ingreso nacional se incorpora al análisis la participación que ha tenido el pago neto al capital del exterior que como veremos más adelante, presenta grandes variaciones que prácticamente van a hacer la diferencia entre el PIB y el Ingreso nacional, de tal forma que este último siempre será menor porque el pago neto al capital del exterior ha tenido históricamente signo negativo.

**GRÁFICA 3.2.1**



Si observamos la gráfica 3.2.1 podemos darnos cuenta que tanto la participación de las remuneraciones a los asalariados en el ingreso nacional (PRAIN) como la PRAPIB tienen tendencias muy similares en su evolución, sin embargo se presentan en niveles distintos: siempre es mayor la PRAIN que la PRAPIB. Sin embargo se destaca el hecho de que justo en el periodo de la gran caída de ambas participaciones, la brecha entre los dos indicadores

se incremente. La causa principal que determina estas diferencias es la distinta importancia que tiene el pago neto al capital del exterior y el consumo de capital fijo, ya que los otros componentes del ingreso nacional que lo diferencian del PIB no son significativos, ya que en promedio representan cada uno menos del 1% .

Ya estudiamos en el apartado anterior a la participación del consumo de capital fijo en el producto y vimos que se incrementa rápidamente durante la década de los ochentas coincidiendo con la gran caída de la PRAPIB. Como ya se ha señalado el Ingreso Nacional tiene descontado al consumo de capital fijo de tal forma que el incremento en su participación disminuye aun más al Ingreso Nacional en relación con el PIB, explicando con esto una parte de la mayor diferencia observada en la década de los ochentas entre la PRAIN y la PRAPIB.

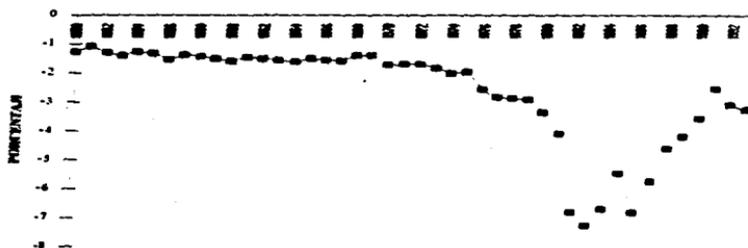
Como ya había mencionado el otro factor que determina la diferencia es la evolución del pago neto al capital del exterior que se suma al Ingreso Nacional pero que por nuestra condición de país importador de capitales, a lo largo de la serie siempre son mayores las ganancias que extraen los capitalistas extranjeros que invirtieron en México que las que obtienen los capitalistas nacionales por sus inversiones en el exterior, de tal forma que este componente del Ingreso Nacional siempre tiene signo negativo. Así entre mayor sea el pago de ganancias al capital externo, menor es el Ingreso nacional y mayor es la PRAIN en relación con la ya estudiada PRAPIB.

Se tiene que destacar que uno de los componentes más importantes del pago neto al capital externo es el pago del servicio de la deuda externa. Capítulos más adelante, presentaré las distintas interpretaciones de la evolución de la participación de los salarios en

la distribución funcional del ingreso y veremos que una de las ideas más destacadas señala que la caída de la participación de las remuneraciones a los asalariados en el ingreso se explica por la necesidad de incrementar el ahorro interno para el pago de la deuda externa en el momento de la crisis económica externa.

**GRÁFICA 3.2.2**

**PARTICIPACIÓN EN EL INGRESO NACIONAL DEL  
PAGO NETO AL CAPITAL DEL EXTERIOR. MÉXICO  
1950-1993.**



Hasta el momento sólo podemos advertir que el pago neto al capital externo crece en su importancia desde mediados de la década de los setenta, según podemos observar en la gráfica 3.2.2. Este hecho lleva a que justo en el momento que están disminuyendo las remuneraciones a los asalariados, también disminuya el Ingreso Nacional en relación el PIB

con lo cual la caída de la PRAPIN es más suave que la caída de la PRAPIB y la brecha entre ambas participaciones se amplía durante esos años.

### **3.3 EL ANÁLISIS DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES A LOS ASALARIADOS EN EL PIB A PRECIOS CONSTANTES, SEGUN EL METODO DEL "REAL GASTO".**

Hasta este momento se han utilizado indicadores de la distribución funcional del ingreso que consideran un desarrollo "neutro" de los precios en cuanto el efecto que pueden tener sobre el poder de adquisitivo de los ingresos de asalariados y capitalistas. Es decir, al hacer el análisis de la distribución funcional a precios corrientes, implícitamente se ha supuesto que los precios de los bienes que consumen los asalariados varían en la misma medida que varían los precios de los bienes que consumen los capitalistas. Sin embargo, no siempre puede ser así. Supongamos que en cierto año, los asalariados reciben un 30% del ingreso total, mismo porcentaje que reciben 10 años después aunque para ese entonces los precios de los bienes que ellos consumen se han duplicado en relación a los precios de los bienes que consumen los capitalistas; en ese momento aun manteniéndose el mismo porcentaje del ingreso que reciben, la cantidad de bienes que reciben por su participación de ingreso es menor; mientras que los capitalistas en términos de su poder de compra pueden adquirir un porcentaje mayor de los bienes producidos por esa economía.

En el presente apartado incorporaré este efecto al análisis empírico, estudiando a la PRAPIB a precios constantes, hecho que como veremos, nos puede llevar a conclusiones totalmente diferentes a las que ya habíamos llegado en el análisis con precios "neutros".

Un estudio similar para el caso de México es realizado por Manuel Gollas en 1982<sup>68</sup>, analizando la participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB a precios corrientes y constantes para el periodo de 1950 a 1967 en que el Banco de México presenta estos datos. Sin embargo, Gollas no ofrece ninguna explicación teórico-metodológica que justifiquen el análisis a precios constantes distinta al hecho mismo de que la información está disponible, ya que el Banco de México realiza índices de precios para cada componente del PIB.

Aunque es muy probable que anteriormente ya se hayan realizado estudios sobre la distribución funcional del ingreso con el método de tomar en cuenta las distintas variaciones de los precios, en el material que he recopilado, el argentino Alfredo Monza<sup>69</sup> es quien comienza con este tipo de análisis; por lo menos para estudios de su mismo país, a decir por su compatriota Alvaro Orsatti<sup>70</sup> quien señala que este tipo de estudios "tuvo en la Argentina su primera aplicación y justificación en un artículo de Alfredo Monza, donde se denomina "gasto-real" a la medición en pesos constantes" de la distribución funcional del ingreso.

Son precisamente estos dos últimos autores quienes si realizan una detallada descripción y justificación del método "gasto-real" y son en los cuales me he basado para hacer el presente estudio para el caso de México.

Orsatti define perfectamente el enfoque que se le busca dar al análisis de la distribución funcional del ingreso según el método "gasto-real" cuando señala que "se trata

---

<sup>68</sup> Gollas Quintero, Manuel. *La economía desigual; empleo y distribución del ingreso en México*. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, México 1982.

<sup>69</sup> Monza, Alfredo. *La medición empírica de la distribución funcional del ingreso*, en *Desarrollo Económico*, vol. 13 N° 50, julio-septiembre de 1983.

<sup>70</sup> Orsatti, Alvaro. *La nueva distribución funcional del ingreso en la Argentina*, en *Desarrollo Económico*, vol. 23, N° 91, octubre-diciembre de 1983.

de conocer la cantidad de mercancías que reciben los asalariados en promedio por unidad de cantidad total de bienes producidos<sup>71</sup>. Una cuestión básica que debe quedar clara es que para medir la distribución funcional del ingreso a precios constantes o "gasto-real" no basta con tomar a las remuneraciones a los asalariados y utilizando el Deflactor implícito del PIB para después ver la proporción que guardan en el PIB a precios constantes de la misma base. Obviamente que en este caso al deflactor ambos componentes de nuestra relación con el mismo índice de precios, el resultado es el mismo que a precios corrientes<sup>72</sup>.

Lo que se necesita entonces es deflactor a las remuneraciones a los asalariados con un índice de precios de los bienes que consumen y dejando fuera principalmente a los precios del gasto en inversión que por definición los trabajadores asalariados no realizan. Por otra parte el índice deflactor del PIB tendrá que reflejar el desarrollo de los precios de todos los bienes de la economía. Aquí se introduce una importante complicación, ya que si deflactamos a cada uno de los componentes del PIB con índices distintos, entonces la sumatoria de los componentes ya no será igual al PIB deflactado por su propio índice.

Como ya he señalado en el capítulo 2 de esta tesis, para el periodo de 1950 a 1967 no existe problema alguno en cuanto a la búsqueda del índice de precios más adecuado, pues el mismo Banco de México realiza el cálculo de las cuentas de producción a precios corrientes y a precios constantes deflactando cada uno de los componentes del PIB por su correspondiente índice de precios y en el caso de las remuneraciones a los asalariados el índice de precios con el que son deflactadas refleja la evolución de los precios de las

---

<sup>71</sup> Op. cit. pag. 329.

<sup>72</sup> A pesar de esta última afirmación Cesar Zazueta (en su obra ya citada) hace su análisis a precios constantes deflactando PIB y remuneraciones con el D.I. del PIB base 1970, hecho que a mi parecer no solo es innecesario sino incorpora complicaciones que se evitan al hacer el análisis a precios corrientes.

mercancías consumidas por los asalariados con su debida ponderación<sup>73</sup>. Este trabajo es abandonado por el INEGI cuando a partir de 1970 quedan excluidas las cuentas de producción a precios constantes del S.C.N.M.

Como se podrá ver el análisis a precios constantes incorpora una gran cantidad de problemas adicionales, pero uno de lo más importantes es el escoger un año base que refleje mejor a la verdadera distribución funcional del ingreso que existe. Siempre que se trabaja con índices, los economistas tenemos la posibilidad de ser tendenciosos a favor de los hechos que queremos resaltar en un análisis empírico, así, "el truco" esta en el año base que escogemos para presentar los datos que tenemos.

En la gráfica 3.3.1 presento los datos de la PRAPIB calculada con el método de "gasto-real" tomando distintos años base incluyendo, con fines comparativos, a la PRAPIB calculada a precios corrientes. Tal y como se había anotado, dependiendo del año base en que estén representados los precios constantes el nivel que tiene la PRAPIB cambia, por ejemplo, en el cálculo a precios constantes de 1950, la PRAPIB en ese mismo año es de 25.3% mientras que tomando como año base a 1960 es de 34% y con base 1967 es de 40.3%<sup>74</sup>. Detenerse a discutir el verdadero nivel que tienen las remuneraciones a los asalariados como porcentaje del PIB calculado a precios constantes, es un trabajo ocioso pues se ha visto que existe un nivel diferente según el año base que se utilice. Lo que si se puede decir es que cualquiera que sea el año base la tendencia es similar, lo cual se demuestra en que las tasas de variación porcentual anual así como las tasas medias de

---

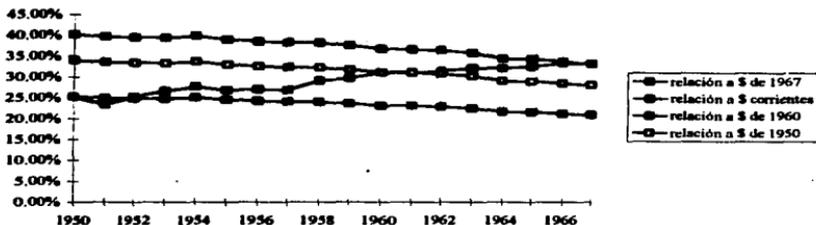
<sup>73</sup> Aunque puedan existir críticas a este índice de precios del Banco de México, el hecho no cambia las conclusiones que aquí presento, en todo caso el método permite utilizar algún otro índice.

<sup>74</sup> Ver el cuadro 7 del anexo estadístico.

crecimiento son las mismas para cada serie independientemente del año base en que esté calculada y por lo tanto de nivel en que se encuentre la PRAPIB.

**Gráfica 3.3.1**

**PRAPIB, A PRECIOS CONSTANTES, CALCULADA CON  
DISTINTOS AÑOS BASE. MÉXICO 1950-1967.**



Más adelante, cuando estudiemos la serie completa, se discutirá lo que en la **gráfica 3.3.1** ya se puede observar claramente: durante el período de 1950 a 1967, mientras que a precios corrientes la PRAPIB se mantenía en constante ascenso, en términos de "gasto-real" la PRAPIB presenta una tendencia claramente descendente. Mientras en el análisis a precios corrientes en 1969 los asalariados percibían 8 puntos porcentuales más del PIB que en 1950, con el método "gasto-real" descubrimos que en realidad los asalariados en 1969 tenían una participación en el PIB 17% menor que la que tenían en 1950.

Hasta aquí, al utilizar como fuente únicamente a los datos de cuentas de producción a precios constantes que presenta el Banco de México para el periodo de 1950 a 1967, estamos eliminando el problema de escoger el índice de precios más adecuado para deflactar PIB y Remuneraciones a los asalariados, pero a partir de ese último año no se dispone de Cuentas de Producción a precios constantes, cuyo caso se requiere de buscar un índice de precios que sea representativo del consumo de los asalariados para deflactar a las remuneraciones y al PIB continuar deflactándolo con su propio índice (el deflactor implícito del PIB). El ya citado Orsatti al presentar las ideas de Monza, señala que "una alternativa válida es utilizar el índice de precios al consumidor oficial, que refleja (supuestamente) la dinámica de los precios de una selección de bienes y servicios típicamente consumidos por las familias de los asalariados"<sup>75</sup> Con base en lo anterior, en este estudio utilicé al INPC para deflactar a las remuneraciones durante el periodo que va de 1969 a 1993; quedando el problema de escoger un índice adecuado para los años de 1968 y 1969. En este caso utilicé al Índice del Costo de la Vida Obrera de la Ciudad de México que aunque pudiera no ser el más indicado, por lo menos se acercaba mucho al índice del deflactor implícito del PIB y por lo tanto no iba a incorporar más problemas que el considerar que durante esos dos años los precios de los bienes de consumo de los asalariados crecieron en la misma medida que los precios de toda la economía<sup>76</sup>.

---

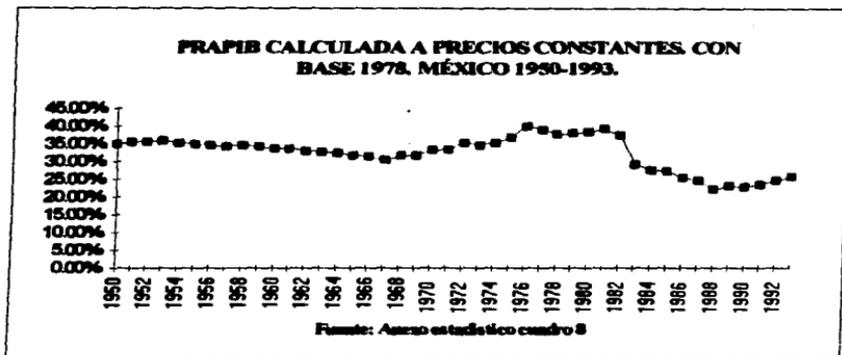
<sup>75</sup> Op. Cit. pag. 330

<sup>76</sup> El INPC se publica a partir de 1969 pero se requería que las series coincidieran en un año para poder hacer el cambio de base, primero tomando 1969=100 y posteriormente a 1978=100 que es el año base del INPC, lo cual es justificado por el mismo INEGI por ser este un año donde no se producen grandes desequilibrios en la economía.

Por otra parte, a mi parecer es más conveniente usar el INPC para deflactar a las remuneraciones a los asalariados que los índices de precios de la canasta básica o del costo de la vida obrera, dada la heterogeneidad de los niveles de sueldos y salarios que son pagados y con ello los distintos niveles de consumo.

En la gráfica 3.3.2 lo primero que podemos observar es que se diluye por completo el esquema descrito en el análisis con "precios neutros" donde existían dos claros periodos: uno de 1950 a 1976 donde se incrementa la PRAPIB y otro de 1977 a 1993 de absoluto descenso, de tal forma que la gráfica era semejante a una v invertida. Ahora tenemos una gráfica con tendencias menos marcadas y donde en términos generales se presenta una caída en la PRAPIB, de tal forma que parte de un nivel de 35% en 1950 y llega a ser 25% en 1993<sup>77</sup>.

**GRÁFICA 3.3.2**



<sup>77</sup> En adelante evitare usar en esta descripción de la serie, el nivel que tenga la PRAPIB pues como ya se expuso, este depende en gran medida del año base que se utilice por lo que carece de sentido hacer una comparación entre el nivel que alcanzó la PRAPIB a precios corrientes y a precios constantes. Me concentrare en las tasas de variación que tenga y en los puntos porcentuales del PIB que ganan o pierden las remuneraciones a los asalariados.

De 1968 a 1976 se presenta un periodo de rápido incremento<sup>78</sup>, resaltando los años de 1970 donde la PRAPIB crece a una tasa de 5%, 1972 a 6% y 1976 a 9%. Llegando en este ultimo año al nivel máximo de toda la serie donde en el calculo a precios de 1978, los trabajadores recibían 40% del PIB (nivel muy parecido al que se alcanza tomando precios corrientes). Durante 1977 y 1981 se tiene un periodo de estabilidad en la PRAPIB donde las tasas de variación son muy bajas y se anulan de tal forma que en 1981 se tiene un nivel de la PRAPIB similar al que existía en 1977.

Es entonces que llega la gran caída durante el periodo de 1982 a 1988, caída que también ocurre en el análisis a precios corrientes pero que en este caso es aun más marcada. Basta decir que en "gasto-real" los trabajadores asalariados reciben en 1988 17 puntos porcentuales menos del PIB que lo que recibían en 1981. Como en periodos anteriores, aqui ocurre que los precios de los bienes de consumo crecen más que los precios de los bienes de inversión por lo cual a precios constantes, la caída en la PRAPIB es mayor que la observada a precios corrientes. El siguiente cuadro comparativo lo revela más claramente al presentar las tasas de variación de la PRAPIB registradas durante el periodo de la gran caída.

Años	TASAS DE VARIACIÓN DE LA PRAPIB	
	Calculo a precios constantes	Calculo a precios corrientes
1982	-4.75%	-6.00%
1983	-21.36%	-16.65%
1984	-6.13%	-2.38%
1985	-0.54%	0.08%
1986	-7.03%	-0.45%
1987	-3.26%	-5.98%
1988	-10.02%	-2.49%

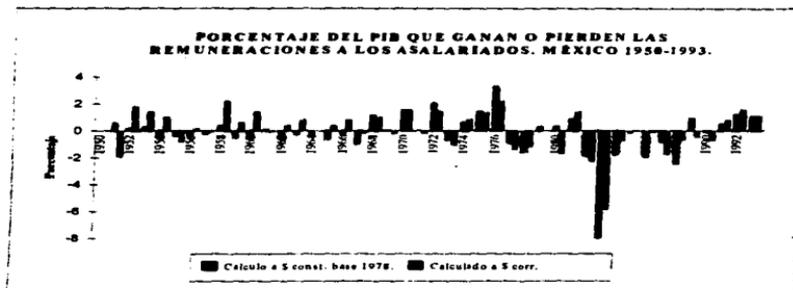
Fuente: Cuadro 8 del anexo estadístico.

<sup>78</sup> Existe una coincidencia entre el año en que comienza a incrementarse la PRAPIB calculada a precios constantes con el año en que se cambia el índice de precios con que se deflactan las remuneraciones. No se puede saber con exactitud el porcentaje en que influye este hecho, de tal forma que continuare con la descripción de la serie completa teniendo presente esta limitación.

Como podemos observar, a excepción de 1982 y 1987 en todos los años se registro una tasa negativa mayor en el cálculo a precios constantes que a precios corrientes. Resaltando que en el resto de los años la diferencia es realmente notoria. Esto nos lleva a que durante ese periodo los trabajadores dejaron de recibir una mayor proporción del PIB en el calculo a precios constantes que a precios corrientes.

### GRÁFICA

3.3.3



La gráfica 3.3.3 nos ofrece una buena comparación en la evolución ocurrida a precios corrientes y constantes, resaltando lo que ya anteriormente se había deducido: en el periodo donde a precios corrientes se presenta un incremento en la PRAPIB, en el análisis "gasto-real" se tiene una marcada caída que se observa de inmediato en las columnas negativas que señalan la pérdida anual en el porcentaje del PIB que les es retribuido a los asalariados. Resalta también otro periodo en que la pérdida de puntos porcentuales del PIB que recibían los asalariados es todavía mayor que en el método "gasto-real". Como se sabe,

la causa de esta diferencia en los resultados presentados en el análisis a precios corrientes y constantes en donde se presenta una situación más desfavorable para los asalariados, es por el hecho de que durante la mayor parte del periodo de estudio existen incrementos en los precios de los bienes de consumo asalariado superiores a los incrementos de los precios de los bienes de inversión o de consumo capitalista.

En conclusión: podemos decir que en el análisis "gasto-real" de la distribución funcional del ingreso en México se llega a resultados que señalan que en general los trabajadores asalariados mantienen al final del periodo (1993) una peor situación relativa que la que tenían en 1950, a diferencia del análisis a precios corrientes donde el nivel de la PRAPIB en 1993 es ligeramente superior al que se tenía en 1950. Esto es resultado de que la PRAPIB calculada a precios constantes presenta una tendencia relativamente estable durante el periodo de 1950 a 1981, para después tener una marcada caída de 1982 a 1988, año en que la PRAPIB llega a su nivel más bajo.

El análisis "gasto-real" presenta una buena cantidad de problemas tanto técnicos como teóricos, que lo alejan de ser el método ideal, pero no se puede descartar la idea de que el incorporar las variaciones de los precios relativos entre los bienes de consumo de asalariados y los bienes de consumo, permite hacer un mejor análisis comparativo de la distribución funcional del ingreso. En cualquier caso, la idea fundamental que presento es que cuando observamos el comportamiento que tiene la participación de las remuneraciones a los asalariados en la distribución funcional del ingreso, pensemos que en realidad esta se encuentra sobreestimada por el efecto de los precios relativos de los bienes que consumen asalariados y capitalistas.

**CAPITULO 4.**  
**LA PARTICIPACIÓN DEL TRABAJO EN LA DISTRIBUCIÓN**  
**FUNCIONAL DEL INGRESO EN MÉXICO. EL ANÁLISIS**  
**EMPÍRICO (SEGUNDA PARTE).**

En este capítulo continuará presentando la evidencia empírica de la distribución funcional del ingreso en México aplicando distintos métodos. La diferencia con respecto al capítulo anterior es que aquí se presentarán métodos alternativos escasamente aplicados para el caso de México y que tienen la virtud de que con su utilización se avanza hacia la explicación de las tendencias que ya se han estudiado aquí.

Se comenzará con el análisis por ramas y como influyen las variaciones que ocurren al interior de ellas en la PRAPIB total (estudio que según lo que he investigado nunca se ha hecho para el caso de la economía mexicana); para posteriormente, utilizando un novedoso y sencillo método poder presentar información de la PRAPIB de la industria manufacturera que llega hasta el año de 1995 (recordemos que hasta la fecha el S.C.N.M. sólo presenta información de las cuentas consolidadas y de las cuentas de producción hasta 1993) y así tener oportunidad de observar el efecto que tuvo el actual agravamiento de la crisis económica en los ingresos relativos de los trabajadores asalariados.

Dentro de este mismo capítulo presentaré un método que ha sido bastante más estudiado para el caso de México que otros, a los que llamo "alternativos", se trata del análisis empírico de la distribución funcional del ingreso utilizando las Encuestas Nacionales de Ingresos y Gastos de los Hogares, que si bien, van a presentar un margen de error considerable es muy interesante su estudio, pues incorpora nuevos elementos como es la

diferencia en la percepción de ingresos existente al interior de los grupos socioeconómicos de asalariados y empresarios.

Por último en este capítulo se incluirá un estudio del papel que jugaron los ingresos de los trabajadores cuenta propia (que como se sabe, en el S.C.N.M. se contabilizan dentro del Excedente de Operación) en la distribución funcional del ingreso, en el entendido de que ellos también forman parte del grupo socioeconómico de los trabajadores y por la misma forma en que son contabilizados sus ingresos, sus variaciones pueden provocar distorsiones que se tienen que tomar en cuenta para hacer un análisis completo de la distribución funcional del ingreso como el que se aspira hacer en esta tesis.

#### **4.1 ANÁLISIS RAMAL DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN MÉXICO 1970-1993.**

Cuando nosotros observamos la evolución de la participación de las remuneraciones en el producto total, difícilmente recordamos que estamos tratando con datos que se obtienen a partir de la agregación de las ramas de actividad económica. Este hecho se pasa por alto. En toda la bibliografía que he consultado no existe para México un trabajo sobre distribución funcional del ingreso que haga el análisis ramal. Probablemente es por el arduo trabajo que esto representa, sin embargo es un trabajo que se tiene que hacer, recordemos que todo cambio en la distribución funcional del ingreso total tiene como origen un cambio ocurrido dentro de las ramas de actividad.

Para este trabajo se utilizaron los datos que presenta el Sistema de Cuentas Nacionales de México sobre las cuentas de producción para cada una de las 73 ramas de actividad económica, por lo tanto, el indicador de la distribución funcional del ingreso que se toma es la participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB por cada rama de actividad<sup>79</sup>.

Lo primero que podemos observar en el cuadro 11 y gráficas del anexo estadístico, es que el nivel que representan las remuneraciones a los asalariados en el PIB varía de una rama a otra, con un rango que en 1993 va desde representar 2% en la rama 67 de Alquiler de inmuebles, hasta ser 99% en la rama 73 de Administración pública y defensa.<sup>80</sup> Aun sin profundizar en el tema sabemos que estos distintos niveles de participación están determinados en primer lugar por lo que Marx llamaba "composición técnica del capital", así los sectores que utilicen intensivamente fuerza de trabajo para llevar a cabo su producción (capital variable para Marx), tendrán una participación mayor de sus remuneraciones en el producto, mientras que las ramas que utilicen en mayor medida bienes de capital (capital constante) tendrán una menor participación de las remuneraciones en el producto. Otro factor que en gran parte está relacionado con el anterior es la distinta productividad del trabajo que tiene cada rama, así como se ha estudiado en las diversas teorías, una mayor productividad (permaneciendo constante el margen de ganancia de los capitalistas) tiene como contrapartida una mayor remuneración para los trabajadores, en este sentido los diferenciales salariales que existen entre las ramas de actividad son principalmente el reflejo de estas distintas productividades que tiene cada sector. Por la forma en que están

<sup>79</sup> Para más información sobre las cuentas de producción del S.C.N.M., ver el capítulo 2.

<sup>80</sup> Estos son los casos extremos, en realidad para ese año la desviación estándar es de solo 1.79 considerando que la media ponderada es igual a la participación de las remuneraciones en el producto total.

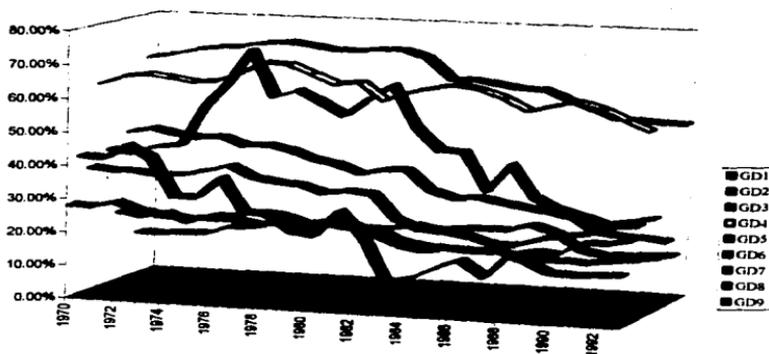
estructuradas las Cuentas Nacionales en México, otro factor que determina las distintas participaciones son el nivel de trabajo remunerado que tenga cada rama, por ejemplo en el caso de la rama I, Agricultura; en 1993 tenía un nivel de participación de las remuneraciones a los asalariados en el producto de sólo 11.5%. En esto influye en gran medida que sólo se estén contabilizando los ingresos de los jornaleros como asalariados, ya que los ingresos de los ejidatarios y sus familiares que laboran con ellos se contabilizan como excedente bruto de operación cuando se puede considerar que también son trabajadores (no asalariados pero al fin trabajadores). Por último tenemos que considerar la acción que desarrollan los sindicatos y gremios que son otro factor que influye en los diferenciales salariales por rama.

Entonces, como podemos ver, el nivel que tengan las remuneraciones a los asalariados en algún año va a estar determinado por una serie de condiciones técnicas y sociales de la producción de las mercancías, cuyo análisis sobrepasa por mucho las intenciones de este trabajo. Al mismo tiempo, hacer la descripción de la tendencia observada en la PRAPIB para cada una de las 73 ramas de actividad económica en las que esta dividida la economía resultaría abrumador para el lector, por tal motivo, con fines expositivos he agrupado la información de las 73 ramas de actividad en las 9 grandes divisiones en que el INEGI lo hace; a reserva de que el lector interesado en consultar la información desagregada pueda estudiar el cuadro 11 del anexo estadístico junto con las gráficas que muestran la PRAPIB para cada rama de actividad económica.

La gráfica 4.1.1 nos muestra el desarrollo que ha tenido la PRAPIB para cada una de las 9 grandes divisiones de la economía.

Gráfica 4.1.1

PRAPIB por grandes divisiones. México 1970-1993



La gran división I Agricultura, Silvicultura y Pesca presenta durante todo el periodo una tendencia suavemente descendente, así sin bruscas variaciones su PRAPIB cae de ser 28% en 1970 a sólo 15% en 1993. ¿Se pueden imaginar que el sector más intensivo en trabajo sólo tenga una participación de sus salarios en el producto de 15%? Adicionalmente del hecho de que ha existido un proceso de abandono y empobrecimiento del campo mexicano durante toda esta época, debemos de recordar que solamente se están contabilizando los ingresos de los asalariados ocupados en el sector y que los ingresos de los

ejidatarios y pequeños propietarios se encuentran dentro del Excedente de Operación, además de que ha caído el porcentaje de la población ocupada en estos sectores junto con sus salarios, principalmente de las ramas de agricultura y caza y pesca<sup>81</sup>.

La gran división 2 de minería tiene un comportamiento en su PRAPIB sumamente inestable, partiendo de un alto nivel de 41% en 1970, se incrementa hasta 45% en 1972, para después tener una gran caída que lo coloca en un nivel de 21% en 1980, saltar al año siguiente a 29% y presentar la más drástica caída que lleva a que en 1983 se encuentre su PRAPIB en sólo 7.8%. A partir de ese año la tendencia se estabiliza hacia un incremento llegando a ser 24% en 1993. ¡No es sorprendente! Deja un poco de serlo cuando recordamos que la rama más importante de esta gran división es la de petróleo crudo y gas natural y su PRAPIB pasa en una tendencia constante de ser 56% en 1970 a sólo 3% en 1983, a mi parecer resultado combinado del incremento de la renta petrolera y posteriormente, con la caída de los precios del petróleo, del decremento de los salarios reales<sup>82</sup>.

La gran división 3 industria manufacturera que agrupa a 49 de las 73 ramas de actividad presenta a su interior una gran heterogeneidad en los comportamientos de las PRAPIB de cada una de las ramas que la conforman, aunque como gran división el comportamiento sea muy estable y similar al ocurrido en el conjunto de la economía. Comienza en 1970 con un nivel de 37% para incrementarse a 40% en 1976 y caer hasta su

---

<sup>81</sup> Para consultar la información sobre empleo y salarios reales para cada una de las ramas de actividad económica ver el anexo estadístico de Enrique, Dussei. El reto del empleo en México, publicado en Investigación Económica 212 de abril-junio de 1995.

<sup>82</sup> Según Dussei, durante el periodo de 1982 a 1986 los salarios reales de esta rama cayeron a una tasa media anual de -5.7%.

nivel mínimo en 1987 y 1988 con un 20%, para después recuperarse parcialmente hasta que al final de la serie la PRAPIB de la industria manufacturera es de 27.6%.

La gran división de construcción es otra que no presenta grandes variaciones, manteniéndose en un nivel alto a lo largo de toda la serie: comienza siendo 62% en 1970, llega a un máximo de 70% en 1977, vuelve a su nivel original de 62% en 1990 y la caída más drástica se registra al final cuando termina siendo 54% en 1993. A diferencia de la gran división 5 de electricidad, gas y agua; donde la PRAPIB tiene un comportamiento sumamente variable, comenzando con un nivel medio de 41%, salta a ser 72% en 1976 y para luego estabilizarse y caer enormemente para que en sólo cuatro años, de 1982 a 1984, los trabajadores asalariados de ese sector pierdan 30 puntos porcentuales del PIB que producían pasando las remuneraciones de representar un 63% a sólo un 33%. La caída aunque se suaviza sigue ocurriendo hasta 1993 donde la PRAPIB de esta gran división llega a 27%.

Las grandes divisiones 6 y 7 de "comercio, restaurantes y hoteles" y "transporte, almacenamiento y comunicaciones tienen una tendencia similar a la que ya se describió de la gran división 3 que agrupa a la industria manufacturera, aunque en niveles distintos. Con la característica especial que tienden a converger al final del periodo. Así, estas grandes divisiones 6 y 7 comienzan la serie con una PRAPIB tan divergente como de 21% y 44% respectivamente, para terminar en una muy cercana de 15% y 19%. Este hecho no es exclusivo de estas dos ramas, en realidad en la gráfica 4.1.1 se puede apreciar que la PRAPIB de cada una de las grandes divisiones comienza con diferencias muy grandes en sus niveles que crecen durante finales de los años 70 y principios de los 80; y tienden a reducirse

al final de la serie<sup>83</sup>. De tal forma que una de las conclusiones de este análisis llevaría a pensar que el cambio estructural de la economía mexicana registrado durante el periodo de estudio llevó a una convergencia en un nivel muy bajo a las participaciones que tienen las remuneraciones a los asalariados en el PIB de cada una de las grandes divisiones de la economía.

La gran división 8 (servicios financieros, seguros e inmuebles) tiene un comportamiento un tanto distinto a los demás, ya que presenta una suave tendencia a incrementarse que rebasa el periodo de todas las demás series, pasando de 12.8% en 1970 a 21% en 1987; y sólo a partir de ese año tener una caída que colocó a su PRAPIB en 13.7% en 1993. Por otra parte la gran división 9 de servicios comunales, sociales y personales, sin grandes variaciones en su desarrollo, sólo resalta el nivel tan alto en el que permanece su PRAPIB, que cae de 66% en 1970 a 52% en 1993.

Muchas preguntas surgen al observar todo lo anteriormente descrito, para este trabajo, sin embargo, basta con que quede claro que adicionalmente al estudio de la distribución funcional del ingreso para el conjunto de la economía, está el análisis de cada una de las ramas, en donde se descubren grandes diferencias, tanto en tendencias como en el nivel que tengan las remuneraciones a los asalariados en el producto y que un estudio de ellas nos lleva a explicar más claramente lo que ocurre con el total.

Teniendo en mente todo lo anteriormente visto, se llega a la pregunta de: ¿En qué medida y qué sectores son los responsables de que las remuneraciones a los asalariados totales pierdan o ganen puntos porcentuales del PIB total para cada año? o planteada de

---

<sup>83</sup> Esto se puede apreciar midiendo las divergencias en su forma más simple utilizando a la desviación estándar como el parámetro a comparar. Observando que en 1970 es de 17.5%; que en 1976 se tiene la máxima divergencia siendo la desviación estándar de 21.6% y para 1993 esta se reduce a solo 15.5%.

otra forma ¿Qué tanto afecta en la distribución funcional del ingreso total que un sector cambie su PRAPIB en un cierto porcentaje?

Bueno, básicamente se podría pensar que el único factor de cambio son las variaciones que ocurran en la participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB de cada una de las ramas. Mas, no es el único factor. El otro factor que influye, es el cambio en las participaciones del PIB de las ramas en el producto total. Como ejemplo de esto pensemos lo que ocurriría con la participación total de las remuneraciones si aun manteniéndose la misma relación de las remuneraciones en el PIB de cada rama, se incrementa la importancia que tiene el PIB de una rama en el total y esa rama tenga una participación de sus remuneraciones muy baja en relación con la que tiene la total. El resultado sería una caída de las remuneraciones en el PIB total<sup>84</sup>.

He desarrollado el siguiente modelo para ver más claramente todo lo anterior y finalmente dar respuesta a la pregunta planteada.

Llamemos  $PR_T$  a la participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB total, para el año T y  $PR_{T+1}$  a la participación de las remuneraciones en el PIB total para el año T+1.

Así mismo, llamemos  $PR_{jT}$  y  $PR_{jT+1}$  a la participación de las remuneraciones a los asalariados de la rama j<sup>85</sup> en el producto de la misma para los años T y T+1

---

<sup>84</sup> Esta primera idea se encuentra en el libro publicado por la ONU-CEPAL: *El desarrollo económico y la distribución del ingreso en la Argentina* (obra citada). Cuando en la página 166 señalan que "toda variación en la participación de los salarios en el conjunto del sistema económico puede desagregarse en dos componentes: el efecto de los cambios intrasectoriales de ponderación y el efecto de los cambios intrasectoriales de la participación salarial en el ingreso de cada sector"

<sup>85</sup> Puede ser cualquiera y cada una de las ramas.

respectivamente. Por ultimo a la participación que tiene el PIB de la rama  $j$  en el PIB total para los años  $T$  y  $T+1$ , llamémoslos:  $PPIB_{jT}$  y  $PPIB_{jT-1}$ , respectivamente.

Si se mantiene constante la participación de las ramas en el PIB total, es decir si se cumple que:

$$PPIB_{jT} = PPIB_{jT-1} = PPIB_j.$$

El cambio en la participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB total, estaría determinado por la siguiente ecuación:

$$PR_{T-1} - PR_T = \sum (PR_{jT-1} - PR_{jT}) (PPIB_j) \quad (1)$$

que nos muestra cuantos puntos porcentuales del PIB total ganan o pierden las remuneraciones a los asalariados, como resultado del cambio ocurrido en esta misma relación pero para cada rama de actividad ponderada por la participación que tiene cada una de ellas en el PIB total. Observemos que el resultado final es la sumatoria de los cambios ocurridos en cada una de las ramas.

Si suponemos que la relación que tienen las remuneraciones en el PIB de cada rama no cambia, es decir que

$$PR_{jT-1} = PR_{jT} = PR_j.$$

¿Qué pasará con la participación de las remuneraciones a los asalariados en el producto total si ocurre una variación de las participaciones que tiene el PIB de cada rama en el total? La siguiente ecuación nos lo dice:

$$PR_{T-1} - PR_T = \sum (PPIB_{jT-1} - PPIB_{jT}) (PR_j) \quad (2)$$

Es la diferencia ocurrida entre el año T y T+1 en la participación que tiene cada una de las ramas en el producto total, ponderada por la participación que tienen sus remuneraciones en el PIB de su misma rama.<sup>86</sup>

Ya más cercanos a la realidad, podemos observar el efecto combinado que tiene el cambio de ambas participaciones (remuneraciones sobre PIB de cada rama y PIB de cada rama sobre PIB total) en los puntos porcentuales del PIB total que ganan o pierden las remuneraciones a los asalariados y de esta manera se podrá responder a la pregunta que nos hacíamos de "¿Cómo podemos saber en que medida y que ramas son las responsables de que las remuneraciones a los asalariados pierdan o ganen puntos porcentuales del PIB total para cada año?".

Sumando los efectos tenemos que:

$$PR_{T-1} - PR_T = \sum (PR_{jT-1} - PR_{jT}) ((PPIB_{jT-1} + PPIB_{jT}) + 2) + \\ (PPIB_{jT-1} - PPIB_{jT}) ((PR_{jT-1} + PR_{jT}) + 2) \quad (3)$$

Cuando observamos este efecto combinado y por lo tanto levantamos el supuesto de que alguna de las participaciones permanece constante, tenemos que cambiar también la

<sup>86</sup> Nótese que estoy considerando que el incremento que tiene el PIB de cada rama en el total no hace cambiar las participaciones de las remuneraciones, es decir la variación del PIB de cada rama es igual para cada uno de sus propios componentes. Nótese también que basta con que se incremente el PIB de una sola rama para que sean manteniéndose constante el de todas las demás; cambie la participación de todas las ramas. Por lo tanto forzosamente se tiene que hacer el análisis simultáneo de todas las ramas y el efecto final está dado siempre por la sumatoria de cada uno de los cambios ocurridos en las 73 ramas.

ponderación utilizando ahora el promedio de las participaciones que ocurrieron en los dos años.

Aun la ecuación 3 la podemos simplificar algebraicamente para llegar a

$$PR_{T-1} - PR_T = \sum (PR_{jT-1}) (PIB_{jT-1}) - (PR_{jT}) (PPIB_{jT}) \quad (4)$$

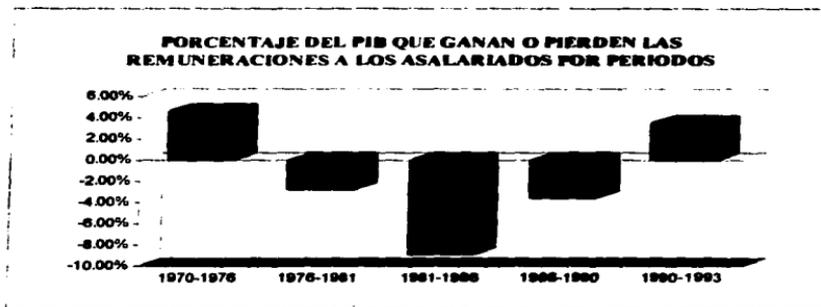
que nos muestra la sumatoria de los efectos de los cambios ocurridos en la participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB de cada rama ponderados por la participación que tiene cada rama en el PIB total.

Aplicando la fórmula anterior a cada una de las 73 ramas de actividad podemos por fin responder a la pregunta planteada para este apartado. En el cuadro 13 del anexo estadístico se presenta el porcentaje del PIB que ganan o pierden las remuneraciones a los asalariados totales en su participación en el producto total, como resultado de las variaciones ocurridas en cada una de las ramas. Variaciones que como ya se ha dicho, pueden ser resultado indistinto de que en cada rama cambie su PRAPIB o que cambie la participación que tiene su PIB en el total.

Difícilmente se puede describir un cuadro como el 13 que presento en el anexo estadístico donde la información de la economía esta desagregada en 73 ramas de actividad y la serie abarca el período de 1970 a 1993. Por lo tanto, con fines expositivos he agrupado la información de las ramas en grandes divisiones y he hecho el cálculo por periodos divididos de acuerdo a la tendencia que presenta la PRAPIB total.

En la **gráfica 4.1.2** podemos observar que la serie de 1970 a 1993 se divide en un primer periodo que va de 1970 a 1976 en donde la PRAPIB total tiene una tendencia constante a incrementarse y donde en 1976 los asalariados ganan 4.6 puntos porcentuales más del PIB que en 1970.

**Gráfica 4.1.2**



Posteriormente tenemos el periodo de 1976 a 1981 donde la PRAPIB total tiene una ligera tendencia descendente y los asalariados pierden durante este periodo 2.8% del PIB total. El siguiente periodo en que he dividido la serie va de 1981 a 1986 donde se presenta la más drástica caída en la PRAPIB y en 1986 los asalariados dejan de recibir 8.9 puntos porcentuales del PIB que lo que recibían en 1981. Posteriormente tenemos al periodo de 1986 a 1990 donde la tendencia decreciente se relaja y en ese periodo las remuneraciones a los asalariados representan en 1990, -3.57% del PIB de lo representaban en 1986. Por

ultimo tenemos que la PRAPIB se recupera levemente durante el periodo de 1990 a 1993 ganando 3.48 puntos porcentuales mas.

El siguiente cuadro incorpora el desarrollo matemático mostrado, en él se muestra el efecto que tuvieron los cambios sectoriales en el porcentaje del PIB total que ganaban los asalariados, es decir, veremos en que medida y cuales son las grandes divisiones responsables de la caída o recuperación de la PRAPIB total en los periodos descriptos.

<b>EFFECTO DE LOS CAMBIOS SECTORIALES EN LA PRAPIB</b>					
	<b>1970-1976</b>	<b>1976-1981</b>	<b>1981-1986</b>	<b>1986-1990</b>	<b>1990-1993</b>
<b>GDL. Agric. Silv. y pesca.</b>	-0.66%	-0.58%	-0.24%	-0.75%	-0.16%
<b>GDL. Minería</b>	-0.11%	-0.25%	-0.10%	-0.05%	-0.07%
<b>GDL. Industria manufact.</b>	0.34%	-1.88%	-1.90%	-0.09%	0.22%
<b>GDL. Construcción</b>	0.87%	0.39%	-1.75%	-0.30%	0.40%
<b>GDL. Electricidad Gas y Agua</b>	0.25%	-0.18%	-0.13%	-0.04%	0.05%
<b>GDL. Comercio, Rest. y Int.</b>	0.14%	-0.17%	-1.46%	-0.74%	0.19%
<b>GDL. Transp. almacen. y comunic.</b>	0.40%	-0.20%	-0.32%	-0.33%	0.13%
<b>GDL. Serv. Rem. soc. y lam.</b>	0.18%	-0.08%	-0.05%	0.00%	0.51%
<b>GDL. Serv. comun. soc. y pers.</b>	3.19%	0.14%	-2.93%	-1.28%	2.21%
<b>SUMA DE LAS VARIACIONES</b>	<b>4.60%</b>	<b>-2.80%</b>	<b>-8.92%</b>	<b>-3.57%</b>	<b>3.48%</b>

De 1970 a 1976 donde las remuneraciones perdieron 4.6 puntos porcentuales del PIB, se observa que solamente el sector de agricultura, silvicultura y pesca, y el de minería contribuyeron negativamente en el nivel que alcanzo la PRAPIB total. A decir verdad los cambios sectoriales de estos dos sectores tienen un efecto negativo en la PRAPIB total a lo largo de toda la serie. En este periodo la gran división 9 de servicios comunales, sociales y personales es la mayor responsable del incremento de puntos porcentuales del PIB que recibieron los trabajadores, ya que contribuyó con 3.19. El sector de construcción fue el

segundo más importante en tener variaciones que afectaran positivamente a la PRAPIB total aportando casi un punto porcentual del PIB a las remuneraciones a los asalariados. El resto de las grandes divisiones tienen un efecto positivo sobre la PRAPIB del periodo menor a medio punto porcentual.

Durante el periodo de 1976 a 1981, los trabajadores asalariados dejaron de recibir 2.8% del PIB. Destacando el hecho de que mientras que todas las grandes divisiones llevan a una caída de la PRAPIB, la industria de la construcción y los servicios comunales, sociales y personales la incrementan. Las variaciones son pequeñas para todas las ramas excepto para la industria manufacturera que coopera con cerca de dos puntos porcentuales del PIB en la pérdida del ingreso que reciben los asalariados.

Tal y como se ha mencionado durante el periodo que va de 1981 a 1986 ocurre la más dramática caída de los ingresos de los trabajadores en relación al producto total; perdiendo las remuneraciones 8.9 puntos porcentuales del PIB. Aquí absolutamente todas las grandes divisiones contribuyen a esta caída aunque prácticamente estos casi 9 puntos del PIB que pierden los asalariados pueden explicarse por la caída de -2.9% del PIB ocasionada por los cambios en la gran división 9; la de -1.9% por la industria manufacturera; la de -1.8% por la construcción; y la aportación a la caída de -1.46% del PIB que aporó el sector de comercio, restaurantes y hoteles.

En el periodo de 1986 a 1990 la caída de la PRAPIB se suaviza y los trabajadores pierden 3.57% del PIB. Una vez más, todas las grandes divisiones contribuyen con la caída, aunque ahora sólo resaltan las aportaciones negativas de la gran división 1, 6 y 9; contribuyendo cada una de ellas con -0.75%, -0.74% y -1.26% respectivamente.

En el último periodo de 1990 a 1993 donde se registra una ligera recuperación de la PRAPIB y las remuneraciones ganan 3.48 puntos porcentuales del PIB; las grandes divisiones 1 y 2 continúan fomentando la caída de la PRAPIB, el resto aportan puntos porcentuales del PIB a los ingresos de los asalariados aunque realmente en niveles muy bajos; la diferencia la hace la gran división 9 que por si sola contribuye durante esta periodo a incrementar en 2.21 puntos a la PRAPIB.

#### **4.2 CALCULO CON ACTUALIZACIÓN MENSUAL DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES A LOS SALARIADOS EN EL PRODUCTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.**

Hasta la fecha el Sistema de Cuentas Nacionales de México (S.C.N.M), perteneciente al INEGI, no ha publicado datos de la evolución de los componentes del PIB para los años de 1995 y 1996. Por esta razón no es posible continuar con el estudio de la participación de los ingresos de los trabajadores en el producto total para estos años críticos en que se ha registrado una profunda caída de los salarios reales junto con una importante contracción de la economía.

Sin embargo, estudiando las fuentes primarias que nutren al S.C.N.M., he encontrado que por medio de la Encuesta Industrial Mensual del INEGI (E.I.M.) se puede realizar una confiable extrapolación de las remuneraciones a los asalariados para la industria manufacturera. Utilizando el Índice del Total de los Salarios, Sueldos y Prestaciones (I.T.S.S. y P.) pagadas en la industria

manufacturera que publica el Banco de México en sus Indicadores Económicos, basado en la información que ofrece la E.I.M. del INEGI.

Para verificar si la información de la E.I.M. es válida para hacer la proyección de los datos que son publicados por el S.C.N.M. se puede hacer un índice de las remuneraciones a los asalariados en la industria manufacturera con los datos originales que publica el S.C.N.M. (tenemos datos sólo hasta 1993) y lo comparamos con el I.T.S.S. y P. de la encuesta industrial mensual (por supuesto que ambos con la misma base), y así se puede dar cuenta de la enorme similitud que existe entre ellos, tal y como se puede observar en la gráfica 4.2.1

Este hecho nos indica dos posibilidades: que la E.I.M. es la fuente primaria prácticamente única que proporciona los datos para el cálculo de las remuneraciones totales a los asalariados en la industria manufacturera o que (sin ser sarcástico) la E.I.M. es realmente representativa del universo y de esta forma coinciden en su exactitud ambas fuentes. Por la forma ya descrita en el capítulo 2 en que se nutre de información el S.C.N.M. resulta casi obvio que la primera opción es la correcta. En este caso, por simple lógica se llega a la conclusión de que los datos que presenta el S.C.N.M. tienen incorporados los defectos señalados a la E.I.M. principalmente en el sentido de que la información que ofrece esta sesgada hacia las grandes empresas, cuestión que no es muy grave si lo que se quiere estudiar es el nivel de producción pero que afecta en gran manera cuando lo que se busca es analizar las remuneraciones pagadas a los trabajadores: pues se ha demostrado que en las grandes empresas (las que en su mayoría son encuestadas por la E.I.M.) los salarios pagados son más altos que en las micro y pequeñas empresas donde se emplea a una gran proporción de fuerza de trabajo. De tal forma que se puede afirmar que los datos sobre

remuneraciones que ofrece la E.I.M. están sobrestimados y como se ha visto, esto también es válido para los datos que presenta el S.C.N.M.

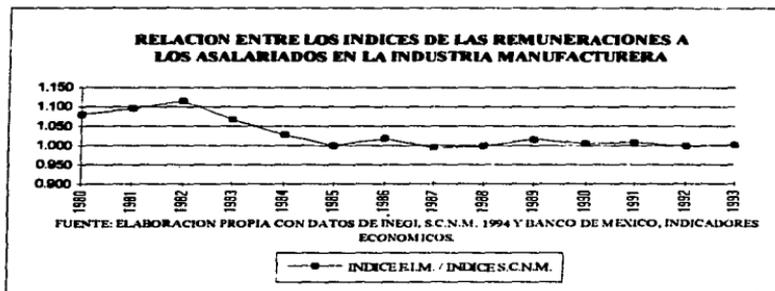
Gráfica 4.2.1



Independientemente de lo anterior, lo importante es que como podemos observar en la gráfica 4.2.2, existe una relación entre los índices cercana siempre a 1. Con desviaciones de menos de 1% entre un índice y otro para los años que van de 1985 en adelante. Todo esto nos garantiza que si utilizamos el I.T.S.S. y P. de la encuesta industrial mensual para obtener sus tasas de crecimiento y aplicárselas a las remuneraciones de asalariados en la industria manufacturera para los años de 1994, 1995 y para el primer trimestre de 1996, podemos obtener un dato

confiable sobre las remuneraciones a los asalariados a precios corrientes para estos años, y así:  
¿Es posible analizar el impacto de la actual crisis económica en la participación de los ingresos de los trabajadores en el producto de la industria manufacturera!

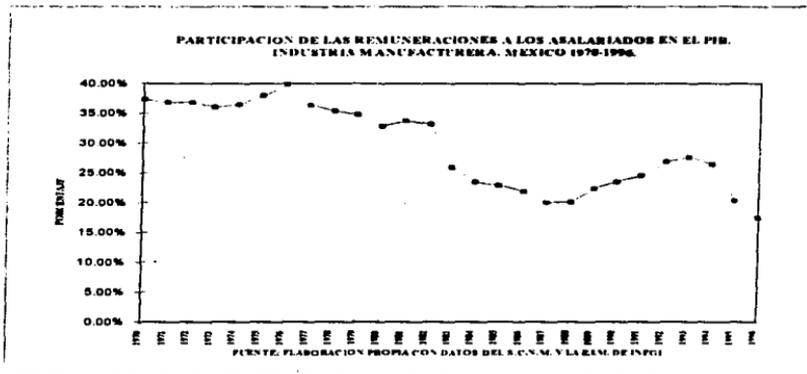
Gráfica 4.2.3



La gráfica 4.2.3 nos da cuenta de la evolución que tiene nuestro indicador para el periodo de 1970 al primer trimestre de 1996. Resalta el año de 1976, en que se llega al nivel máximo de la participación del trabajo en el Producto manufacturero en donde se tiene el nivel de 39.38%; para después comenzar una caída que se agudiza tremendamente en el año de 1983. Donde se tiene una caída con respecto a 1982 de -21.66%. La participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB de la industria manufacturera cambia de 33.19% del PIB en 1982 a 26% en 1983. A partir de este punto la caída continua hasta llegar a su nivel

mínimo en 1987, donde las remuneraciones son sólo 20.04% del PIB; a partir de 1988 comienza a incrementarse, llegando en 1993 a 27.61% del PIB.

Gráfico 6



Utilizando los datos estimados para 1994, 1995 y 1996, nos damos cuenta de la inmensa caída que se produce de la participación de los ingresos de los asalariados en la actual crisis económica. Nuestro indicador pasa de ser 26.48% en 1993 a sólo 17.47% en el primer trimestre de 1996, perdiendo los asalariados (en ese breve lapso) más de 9 puntos del PIB que recibían, lo cual representa una caída de -34%.

Ahora, cuando vuelve a estallar la crisis económica, se han echado a andar nuevamente los mecanismos que permiten que caiga la participación del trabajo en el ingreso total, sólo que

ahora se está partiendo de un nivel significativamente más bajo que el que existía en la crisis de 1962. ¿Hasta dónde se puede llegar?

#### **4.3 ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO UTILIZANDO LOS DATOS QUE PROPORCIONAN LAS ENCUESTAS DE INGRESO Y GASTO DE LOS HOGARES.**

Las Encuestas de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH) presentan información mucho más desagregada y específica sobre la distribución del ingreso. Indudablemente que lo más conocido es la información que proporciona sobre la distribución del ingreso por estratos (en este caso deciles) y las características socio-demográficas de la población clasificada; aun así, tradicionalmente la ENIGH ha sido la fuente tradicional para estudiar a la distribución individual o personal del ingreso. En este apartado se comprobará que la ENIGH podría ser también (junto con el S.C.N.M.) una rica fuente de información para el estudio empírico de la distribución funcional del ingreso. Veremos que tiene graves deficiencias que la limitan enormemente, pero que por otro lado, mediante su uso es que podemos inferir el nivel que tienen los ingresos de los trabajadores cuenta propia, separar las ganancias empresariales de la renta y observar la forma en que al interior de los grupos funcionales se divide el ingreso recibido.

La Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares originalmente fue realizada por el Banco de México en el en los años de 1963 y 1968, posteriormente fue realizada una encuesta

parecida en el año de 1975 por el Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo; y para los años de 1977, 1984, 1989, 1992 y 1994 por el INEGI<sup>17</sup>.

Las ENIGH <sup>18</sup> nos ofrecen dos tipos de información que puede servir para el análisis de la distribución funcional del ingreso: la participación que tienen en el total los ingresos de los grupos socioeconómicos (asalariados, empresarios, cuenta propias, etc) y la proporción que representen cada una de las fuentes de ingreso en el ingreso corriente de las familias; en cuyo caso la categoría más interesante para este trabajo sería estudiar la participación que tienen los sueldos y salarios en el ingreso.

Con lo anterior debe de quedar claro que no es lo mismo el ingreso de las familias de trabajadores asalariados que la categoría de sueldos y salarios pagados; pues en una determinada proporción, los ingresos de estas familias también incluyen rentas, transferencias y ganancias. Así mismo, los sueldos y salarios aunque en su gran mayoría se destinan precisamente al ingreso de las familias de asalariados también corresponden en una proporción al ingreso de las familias que tienen como actividad principal el ser trabajadores cuenta propia o empresarios.

De tal forma que el indicador que se acerca más a lo ya estudiado utilizando la información del S.C.N.M. es la proporción de los sueldos y salarios en el ingreso corriente de las

---

<sup>17</sup> Banco de México. S.A. Encuesta sobre ingresos y gastos familiares en México 1963.

Banco de México. S.A. La distribución del ingreso en México. Encuesta sobre los ingresos y gastos de las familias 1968. Editorial F.C.E. México 1974.

Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo. Encuesta de ingresos y gastos familiares 1975. México 1978.

SPP-Dirección General de Estadística. Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares 1977. México 1984.

INEGI. Encuesta Nacional de Ingreso y Gastos de los Hogares 1984, 1989, 1992 y 1994. (estas últimas a decir del INEGI son perfectamente compatibles).

<sup>18</sup> Utilizo esta notación para generalizar y referirme al conjunto de encuestas señaladas en la nota al pie anterior.

familias; categoría que en términos contables debería de ser semejante al ingreso nacional disponible pero que como veremos más adelante en realidad difieren en una gran proporción por las fallas en su cálculo.

Existe prácticamente consenso entre los investigadores del tema de la distribución del ingreso en México que las ENIGH adolecen de graves fallas que llevan a una alta sobrestimación de la proporción que guardan los ingresos de los asalariados en el ingreso corriente. Resultado de que cuando se estudia el ingreso corriente monetario no se está contabilizando los ingresos de autoconsumo y pagos en especie que son sumamente importantes para el caso de los ingresos de los trabajadores cuenta propia y pequeños empresarios; pero más que esto la gran divergencia se encuentra en la subestimación que tienen los ingresos por propiedad y por actividades empresariales que reciben las familias colocadas en la parte más alta de los niveles de ingreso. Una de las causas de que esto ocurra es porque al momento de encuestar a las familias no reportan en su totalidad los ingresos recibidos por la propiedad y que fueron reinvertidos, o las rentas derivadas de la propiedad de activos financieros ni los ingresos derivados de las ganancias especulativas y cambiarias. Hernández Laos resume lo anterior de la siguiente forma: "el problema deriva de que el grado de subreporte difiere significativamente entre las distintas fuentes del ingreso de los hogares. En general las remuneraciones al trabajo suelen registrar un menor grado de subreporte que las demás fuentes, en especial los ingresos empresariales y las rentas de la propiedad. Ello significa que las estimaciones de la distribución agregada del ingreso basadas en las encuestas tienden a disminuir la desigualdad, toda vez que ponderan con mayor

importancia a los ingresos salariales de lo que les correspondería de acuerdo con las Cuentas Nacionales”<sup>89</sup>.

El problema del subreporte de las encuestas de ingreso en México fue originalmente planteado en 1960 por Ifigenia Martínez en su obra ya clásica *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México* donde se comienza con la idea de aplicar un método basado en aproximar los datos de las encuestas con la información de las cuentas nacionales para de esta forma obtener unos coeficientes del subreporte y corregir la información para cada uno de los deciles de ingreso organizados según sus fuentes. Sin duda es Oscar Altimir en su trabajo *La distribución del ingreso en México 1950-1977*<sup>90</sup> publicado en 1983 quien con más rigor y profundidad avanza en la corrección del subreporte de las ENIGH compatibilizándolas con la información de Cuentas Nacionales (información que como se puede ver tiene una mucho mayor aceptación). Más adelante Hernández Laos en 1991 (ver pie de página) reconoce el trabajo de Altimir como el procedimiento “ad-hoc” y señala que desafortunadamente no es posible aplicarlo por falta de información; sin embargo mediante un método más sencillo (también basado en compatibilizar la información de las ENIGH con Cuentas Nacionales) obtiene los coeficientes de expansión que tiene que aplicar a cada una de las fuentes de ingreso para corregir en alguna medida el alto grado de subreporte.

Hacer este trabajo resulta fuera de los objetivos de esta tesis pues su utilidad se encuentra en corregir los ingresos de la población agrupada por deciles y de esta forma hacer un mejor análisis de la distribución personal del ingreso, además de que resultaría ocioso compatibilizar las

---

<sup>89</sup> Hernández Laos, Enrique. *Tendencias recientes en la distribución del ingreso en México*. Publicado en Análisis Económico. vol. 9 num. 16. México 1991, página 194.

<sup>90</sup> Altimir, Oscar. *La distribución del ingreso en México 1950-1977*. Publicado en Banco de México S.A. *Distribución del ingreso en México*. Ensayos. Serie Análisis Estructural Cuaderno num. 2. México 1983.

cifras de las ENIGH con las Cuentas Nacionales cuando en el capítulo 3 ya se ha hecho el análisis de la participación de las remuneraciones a los asalariados en el ingreso nacional disponible. Sin embargo es importante que el lector tenga presente que la información que se presentará en este apartado tiene las limitantes señaladas. Para darse una idea del diferente grado de subreporte que tienen las remuneraciones a los asalariados de los ingresos de los capitalistas veamos los coeficientes de expansión que aplica Hernández Laos a los datos de las ENIGH de 1977 y 1984. Para compatibilizar las remuneraciones a los asalariados que presenta la ENIGH de 1977 con la información de Cuentas Nacionales les aplica un factor de 1.538; mientras que para ajustar los ingresos capitalistas los multiplica por 3.233 demostrando la existencia de un grado de subreporte de los ingresos capitalistas dos veces mayor que las remuneraciones a los asalariados. En el caso de la ENIGH de 1984 el subreporte de los ingresos capitalistas es aun mayor y para corregirlo Hernández Laos los multiplica por 3.421; mientras que a las remuneraciones a los asalariados sólo les aplica 1.5 de coeficiente de expansión.

Teniendo presente lo anterior veamos el siguiente cuadro que presenta una forma alternativa de calculo de la distribución funcional del ingreso teniendo como fuente a las ENIGH.

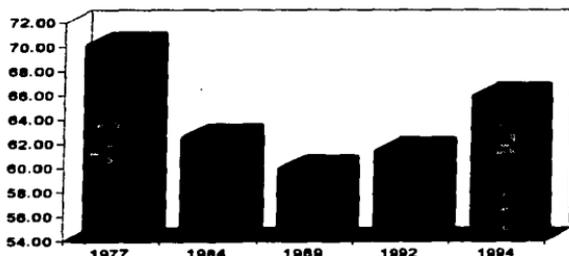
<b>COMPOSICION DEL INGRESO CORRIENTE MONETARIO POR FUENTE DE INGRESO</b>					
<b>PARTICIPACION PORCENTUAL</b>					
	<b>1977</b>	<b>1984</b>	<b>1989</b>	<b>1992</b>	<b>1994</b>
<b>REMUNERACIONES A LOS ASALARIADOS</b>	70.10	62.50	59.90	61.40	65.92
<b>INGRESOS EMPRESARIALES Y RENTA DE LA PROPIEDAD</b>	24.55	29.90	31.47	29.09	25.26
<b>TRANSFERENCIAS Y OTROS INGRESOS</b>	5.36	7.50	8.38	9.31	8.51

Fuente: INEGI, Encuestas Nacionales de Ingreso y Gasto de los Hogares 1977, 1984, 1989, 1992 y 1994.

En primer lugar se confirma lo anteriormente estudiado cuando se utilizaron las cuentas nacionales en el sentido de que se produce una gran caída de la participación de los ingresos de los asalariados durante la crisis económica de principios de los ochentas (esto se puede ver más claramente en la gráfica 4.3.1) de tal forma que pasa de ser 70.1% en 1977 a 62.5% en 1984, perdiendo las remuneraciones a los asalariados 7.6 puntos porcentuales del ingreso corriente monetario. Del mismo modo que con los datos del S.C.N.M. la caída continua hasta 1989 donde las remuneraciones a los asalariados ya sólo representan 59.9% del ingreso; para posteriormente recuperarse; describiendo en la gráfica 4.3.1 la misma tendencia que la ya estudiada sólo que ahora la caída de principios de los ochenta es más suave a causa muy probablemente de los problemas de cálculo descritos líneas arriba.

#### GRÁFICA 4.3.1

Proporción de las remuneraciones a los asalariados en el ingreso corriente monetario de las familias.



Fuente: INEGI, Encuestas Nacionales de Ingreso y Gastos de los Hogares varios años.

Por otra parte, en las ENIGH se puede estudiar la forma en que a su vez están distribuidos los ingresos provenientes de cada fuente entre sus receptores. Esto tal vez salga del análisis de la distribución funcional del ingreso pero no deja de ser interesante saber que la menor concentración de ingresos se registra entre los receptores de las remuneraciones a los asalariados y que esto es una tendencia creciente ya que cada vez se registra una mayor concentración del ingreso entre los receptores de rentas empresariales (con todo y que existe una importante subestimación de los ingresos más altos que obtienen los capitalistas). Con estos datos se puede confirmar que en la gran caída de los ingresos de los trabajadores ocurrida a principios de los ochenta se produce una mayor equidad entre los asalariados pero como ya hemos visto esto es a consecuencia de la gran caída de los ingresos. El coeficiente de Gini<sup>91</sup> pasa de ser 0.519 en 1977 a 0.398 en 1984 para después incrementarse ligeramente hasta que en 1992 es 0.441. Por otra parte, durante el periodo que cubren las ENIGH la renta empresarial se concentra cada vez más ya que de tener un coeficiente de Gini de 0.475 en 1977, llega a 0.621 en 1992. Aunque exista una mayor equidad en la distribución del ingreso de las remuneraciones a los asalariados que en la de los capitalistas, dada la importancia que tienen los primeros contribuyen en mayor medida a la existencia de la desigualdad del ingreso corriente total. Resulta realmente curioso y algo decepcionante que lo anterior sirva de base a Gollas (en su obra ya citada) para que en un argumento realmente audaz parta de reconocer que existe una mayor equidad en la distribución de los ingresos por sueldos y salarios que la de los ingresos de los empresarios para después

---

<sup>91</sup> Registra las variaciones existentes entre una distribución perfectamente equitativa y la observada, de tal forma que entre mayor sea este coeficiente existirá una menor equidad.

señalar que por su importancia en el ingreso total las remuneraciones a los asalariados contribuyen en mayor medida a la desigualdad total que los ingresos empresariales (que aunque están mucho más concentrados tienen una ponderación menor) y concluir con que "el aumento de la participación de sueldos y salarios en el ingreso total tendrá el efecto de aumentar la desigualdad total" y así advertir que "aquí radica la importancia de políticas que reduzcan la desigualdad del ingreso por sueldos y salarios"<sup>92</sup>. Gerardo Fujii<sup>93</sup>, por su parte, también encuentra que la desigualdad en la distribución del ingreso se explica en mayor medida por la forma en que se distribuyen los sueldos y salarios aunque con mayor claridad señala en sus conclusiones que "es la inequidad de los salarios la que mayor ponderación tiene en la explicación de la desigualdad en la distribución del ingreso corriente monetario, lo que se explica por la participación que tiene dentro este. Sin embargo como se señaló, si se hubiesen tomado los datos de las cuentas nacionales de la participación salarial (es decir que se hubiese corregido el subreporte de los ingresos empresariales), la conclusión sería que los ingresos empresariales son los que más importancia tienen en la explicación de la inequidad global"<sup>94</sup>.

Por último, en el inicio del presente apartado se mencionaba la utilidad que tienen las ENIGH para proporcionar datos que permitan estimar los ingresos de los trabajadores cuenta propia y así poder conocer más acerca de lo ocurrido al interior de la categoría de cuentas nacionales Excedente de Operación que ya hemos estudiado y que como se sabe engloba a los ingresos de los trabajadores cuenta propia y de los capitalistas.

---

<sup>92</sup> Op. Cit. pag. 225

<sup>93</sup> Fujii, Gerardo *La distribución del ingreso en México (1964-1992)*. Publicado en *Investigación Económica* num. 211. Enero-marzo de 1995.

<sup>94</sup> Op. Cit. pag. 158.

**PARTICIPACIÓN EN LA POBLACIÓN OCUPADA TOTAL  
E INGRESOS MEDIOS DE LOS TRABAJADORES CUENTA  
PROPIA**

	1975*	1977*	1984	1989	1992	1994
<b>POBL. OCUP. TOTAL</b>	10208925	11815095	23883499	26042996	29118178	32825593
<b>TRAB. CUENTA PROPIA</b>	3204514	3599076	6194092	5751472	5939011	7615540
<b>PARTICIPACIÓN</b>	31.40%	30.46%	25.93%	22.08%	20.40%	23.20%
<b>% DE PARTIC. DE LOS INGRESOS DE LOS C.P.</b>	N.D.	N.D.	23.18%	20.54%	13.83%	16.41%

Notas: para 1975 y 1977 se considera al número de familias, en adelante es la población ocupada.

El monto del ingreso sólo incluye al ingreso corriente obtenido por su ocupación.

Fuente: Elaboración propia con datos de: CNIET, Encuestas de ingresos y gastos familiares 1975.

e INEGI, Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, 1977,1984,1989,1992 y 1994.

Lo primero que se puede observar en el cuadro anterior es que ha ocurrido un descenso en la participación de la población ocupada en actividades cuenta propia, y la conclusión a la que se puede llegar es que a diferencia de lo observado en el capítulo 3 cuando se señalaba que el excedente de operación se había mantenido prácticamente estable durante el periodo de 1984 a 1993 (ver cuadro 2 del anexo) y por lo tanto existían argumentos para pensar que los ingresos de los capitalistas también se mantenían, ahora, con los datos que proporcionan las ENIGH, sobre

los ingresos de los trabajadores cuenta propia y sabiendo que estos están contabilizados en el S.C.N.M. dentro del mismo rubro de excedente de operación. Se puede afirmar que en realidad se han visto incrementadas las ganancias en perjuicio del conjunto de los trabajadores. La proporción de los ingresos de los trabajadores cuenta propia ha disminuido notablemente pasando de ser 23% en 1984 a sólo 16.4% en 1993; de tal forma que cuando se mantiene constante la participación del excedente de operación en el PIB, las ganancias y rentas que reciben los capitalistas se están incrementando ganando los puntos porcentuales que pierden de ingreso los cuenta propia.

## **CAPÍTULO 5. HACIA UNA EXPLICACIÓN DE LAS VARIACIONES EN LA PARTICIPACIÓN DEL TRABAJO EN LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN MÉXICO.**

En éste capítulo desarrollaré una serie de ideas sobre los determinantes de la proporción que han tenido los ingresos de los trabajadores asalariados en el ingreso total de México para el periodo estudiado de 1950 a 1995. Aunque la idea fundamental es relacionar a la distribución funcional del ingreso con los modelos económicos aplicados (que a su vez corresponden a distintos patrones de acumulación del capitalismo mexicano), incluiré un apartado especial sobre el papel que ha jugado el grado de absorción de trabajo asalariado en la economía, exponiendo la importancia que tiene para la determinación de la participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso en México, dada la forma en que se lleva a cabo la contabilidad nacional.

Para el segundo apartado, parto de la idea de que los ingresos de los trabajadores y su participación en el total van a estar determinados por la forma en que se den las relaciones sociales (el poder de negociación que tengan trabajadores y capitalistas) y por los requerimientos a los que obligue la acumulación de capital. No creo que los "errores de política económica" sean los determinantes, creo que en todo caso, una política económica que lleva a una caída de los ingresos de los trabajadores tiene una explicación detrás, que responde a un interés superior que es el sostenimiento del sistema capitalista mexicano y su necesaria transformación para sortear las crisis económicas recurrentes y los cambios en la

economía mundial, todo esto en el marco de las relaciones sociales existentes al interior del país.

### **5.1 EL PAPEL DE LA PROPORCIÓN DE EMPLEO ASALARIADO Y CUENTA PROPIA.**

En todos los modelos económicos presentados en el primer capítulo de ésta tesis se mantiene el supuesto de que solamente existen dos clases sociales: trabajadores asalariados y capitalistas, al mismo tiempo de que en distintos trabajos empíricos realizados en todo el mundo, se utilizan los datos presentados por la contabilidad social, donde el indicador de la distribución funcional del ingreso es la participación de las remuneraciones a los asalariados en el ingreso total. Si queremos estudiar a los ingresos de los trabajadores en un país desarrollado y que tenga un excelente Sistema de Cuentas Nacionales, esto es perfectamente válido. Sin embargo, para el caso de México donde una gran proporción de los trabajadores son cuenta propia, y sus ingresos son contabilizados dentro del Excedente de Operación, el problema se complica demasiado. Pensamos, por ejemplo en lo que ocurriría si se produce un incremento en la población asalariada que es cubierto por un desplazamiento de trabajadores cuenta propia al empleo formal<sup>93</sup>. Los ingresos de estos trabajadores dejan de contabilizarse como excedente de operación para ser ahora parte de las remuneraciones a los asalariados con lo cual se incrementaría la proporción

---

<sup>93</sup> Esto es perfectamente posible así como su contraparte, sólo pensamos que los trabajadores cuenta propia son en una gran proporción ex-asalariados que perdieron sus empleos o los abandonaron por los bajos ingresos que recibían; esto se confirma cuando la Encuesta Nacional de Microseguencias elaborada por el INEGI en 1992, señala que de 1,862,159 trabajadores cuenta propia que tenía registrados 1,515,056 habían sido anteriormente asalariados de los cuales 612,049 abandonaron sus antiguos empleos a causa de despido, quiebra de la empresa o por recibir ingresos insuficientes.

que guarda éste componente del PIB aun sin que los trabajadores asalariados se hayan visto favorecidos con un incremento de sus ingresos.

El estudio de éste punto es especialmente relevante, sobre todo cuando tenemos en cuenta que es posible que un incremento en la participación de las remuneraciones a los asalariados en el ingreso no va a llevar precisamente a una caída en las ganancias de los capitalistas, pues podría ocurrir que se esté presentando un proceso al que se ha llamado "absorción laboral" donde se esta incrementando la población ocupada asalariada en cargo a la población ocupada en cuenta propia. Una buena parte de éste capítulo la dedicare a comprobar esta hipótesis.

En primer lugar tenemos que tener en cuenta de la casi inexistencia de información sobre el tema para el periodo largo. Hasta antes de 1975 lo único que se tiene para calcular la proporción que guardan los trabajadores cuenta propia en la población ocupada son los Censos Generales de Población que se aplicaron en México cada 10 años. Incluso la información de los Censos (que solamente nos dice el número de trabajadores cuenta propia y omite su nivel de ingresos) tiene el problema de que ha realizado grandes cambios en sus conceptos a lo largo del periodo de estudio o se llega al caso de 1980 donde un 21% de la PEA no especifica su ocupación. Afortunadamente para quienes estamos interesados en el tema, ya algunos autores han avanzado en hacer compatibles los datos publicados en los Censos, entre los cuales tiene mención especial Brigida García que en su libro "Desarrollo económico y absorción de fuerza de trabajo en México" hace un recuento de las aportaciones de varios autores y pone un énfasis especial en los datos del trabajo cuenta propia.

Según varios estudios realizados, se puede considerar que los censos de 1950, 1960, 1970 y 1990 son lo suficientemente confiables en sus datos, el único problema es hacerlos compatibles. Por lo tanto sólo el Censo de 1980 carece del mínimo de confiabilidad que se requiere, por lo que varios autores lo han desechado, algunos haciéndole grandes modificaciones a los datos, como es el caso de Teresa Rendón y Carlos Salas y otros como Brigida García utilizando para ese periodo a la Encuesta Continua Sobre Ocupación que pese a sus grandes limitantes a criterio de esta autora presenta más confiabilidad que los datos del Censo.

Lo que podemos observar claramente en el cuadro siguiente, es que se incrementa en una gran magnitud la población asalariada durante el periodo de 1950 a 1970, teniendo un avance de que va de 46% de la PEA en 1950 a 62.% en 1970 y los asalariados llegan a ser 68% de la población ocupada en 1990. Por otro lado tenemos que la proporción de los trabajadores cuenta propia sufren un gran descenso durante todo el periodo, de representar un 40.7% en 1950, pasan a ser sólo 25% en 1970 y 23% en 1990.

De entrada estos datos ya nos dicen muchas cosas respecto al estudio que se presenta en el capítulo 3 sobre la participación de los ingresos de los asalariados en el producto total. Vemos que es posible que una buena parte del incremento en la PRAPIB que ocurrió durante 1950 y 1976 puede deberse al acelerado incremento de la población ocupada asalariada a costa de la disminución de la población que tenía una ocupación cuenta propia y cuyos ingresos se contabilizaban dentro del Excedente de Operación. Es lamentable que el censo de 1980 no sea lo suficientemente confiable pero si tomamos los datos que presenta Brigida García, para ese año, el proceso de absorción de fuerza de trabajo asalariado por el de cuenta propia observa un gran avance durante el periodo de 1980 a 1990. Lo cual significaría que la caída en los ingresos de los

trabajadores que ocurrió durante este período fue tan grande que aun incrementándose la población asalariada y disminuyendo la ocupación cuenta propia, ocurrió la caída en la participación de las remuneraciones en el PIB que ya se ha estudiado.

### POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA POR POSICIÓN EN EL TRABAJO.

	1950	1960	1970	1980*	1980**	1990***
<b>TOTAL EN MILES</b>	8345.5	10219.9	12955.1	21941.7	21941.7	23403.4
<b>PORCENTAJE</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<b>ASALARIADOS</b>	3905.694	6172.8196	8058.07	9764.05	12484.82	15936.22
<b>PORCENTAJE</b>	46.80%	60.40%	62.20%	44.50%	56.90%	68.09%
<b>TRAB. CUENTA PROPIA</b>	3396.6185	3454.3262	3251.73	5002.70	6363.093	5465.894
<b>PORCENTAJE</b>	40.70%	33.80%	25.10%	22.80%	29.00%	23.36%
<b>AYUDANTES FAMILIARES</b>	966.078	510.995	842.0815	1470.09	1865.044	587.429
<b>PORCENTAJE</b>	11.60%	5.00%	6.50%	6.70%	8.50%	2.51%
<b>PATRONES.</b>	66.764	81.7592	803.2162	965.434	1206.793	535.008
<b>PORCENTAJE</b>	0.80%	0.80%	6.20%	4.40%	5.50%	2.29%

Notas: En 1980\* se presentan los datos originales del censo donde existen un 21% de trabajadores no especificados.

En 1980\*\* son los datos presentado por Méndez Main tomado del trabajo de Brígida García. En 1990\*\*\* ya no se toma a la PEA sino a la Población Ocupada.

Fuente: Elaboración propia con datos presentados por Brígida García en "Desarrollo económico y absorción de Fuerza de Trabajo." Edit. Colmex. 1988, pags. 76, 77 y 78, y del XI Censo General de Población y Vivienda 1990.

Antes de continuar, se tiene que aclarar el concepto estadístico de "trabajador cuenta propia" a quien se define como "las personas cuya actividad principal la desempeño en su propio negocio, contando con capital propio y no estuvieron a las ordenes de ningún patrón ni utilizaron trabajadores remunerados, pero si pudieron emplear o ayudarse con trabajadores no remunerados, familiares o no"<sup>96</sup>.

Adicional a los Censos de población y vivienda tenemos la información que proporciona la Encuesta Nacional de Empleo (E.N.E.) que publica el INEGI en colaboración con la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, donde se tiene información para los años de 1988, 1991 y 1993. Esta encuesta es muy reciente pero tiene como antecedente a la Encuesta Continua de Ocupación y Empleo y a la Encuesta Nacional de Empleo Urbano, sin embargo las anteriores encuestas no sirven para el objetivo que persigo pues aquí se pretende hacer un análisis nacional y en ellas sólo se presenta información para las más importantes ciudades.

De la E.N.E. podemos obtener la siguiente información: en 1988 la población ocupada era de 28, 127,929 personas y los trabajadores cuenta propia representaban un 22.3% de esta, siendo 6,291,195 personas. En 1991 la población ocupada que registra la E.N.E. es de 30,534,083 y los trabajadores cuenta propia representan un 23.6% de ella, ya que eran 7,216,783 personas. Por último para 1993 los trabajadores por cuenta propia son 8,780,721 y representan un 26.7% de la población ocupada que registra la encuesta, aunque se tiene que considerar que en éste caso, una parte de ese incremento se debió a que cambio el concepto de patrones y ahora a aquellos que ocupaban a menos de 5 trabajadores asalariados, se les considero cuenta propia, lo cual llevo a que en ese año los patrones sólo representaran un 4% de la población ocupada, mientras que en 1991 habían sido 7.8%. En el caso de los asalariados, según la E.N.E. su

---

<sup>96</sup> Definición tomada de INEGI, Encuesta de Ingreso Gasto de los Hogares 1994, pag. 314.

participación tuvo una muy ligera tendencia a la baja durante el periodo, siendo su participación en la población ocupada de 56.4% en 1988, 55.2% en 1991 y 55.1% en 1993.

En éste caso se puede considerar que durante el periodo (muy corto por cierto de 1988 a 1993) que ofrece información la E.N.E. se presenta una gran estabilidad en cuanto a la proporción de los trabajadores cuenta propia y los asalariados, o en todo caso se puede decir que existió una ligera tendencia a incrementarse el trabajo cuenta propia en relación al asalariado. Por lo que en el marco de éste trabajo se puede decir que el incremento de la participación de las remuneraciones a los asalariados en el PIB que ocurrió durante éste periodo no fue a causa del incremento de la población asalariada.

En conclusión tenemos que durante el periodo estudiado de 1950 a 1976 donde se incrementa la PRAPIB en el análisis a precios corrientes y se mantiene en el análisis "real-gasto". Es muy posible que haya sido a consecuencia de un aumento en la cantidad de trabajadores asalariados con el traslado ocurrido de trabajadores de cuenta propia hacia el empleo asalariado, ocurriendo así una caída en la participación del excedente de operación en el PIB que no afecto a las ganancias de los capitalistas. Por otro lado hemos visto que existe evidencia de que durante la década de los ochenta se produjo una fuerte absorción laboral hacia el empleo asalariado con lo cual se puede deducir que en el periodo de la gran caída de la PRAPIB (a precios corrientes y en mayor grado a precios constantes) el nivel de vida de los trabajadores asalariados se deterioró aun más de lo que reportan la cifras que miden su participación en el ingreso; el número de trabajadores cuenta propia y sus ingresos disminuyeron con lo cual queda claro que aun cuando el incremento en la participación del

excedente de operación fue ligero, las ganancias de los capitalistas se incrementaron en un nivel mucho mayor.

## **5.2 LOS MODELOS DE DESARROLLO APLICADOS EN MÉXICO Y SU RELACION CON LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO.**

Desde cualquier punto de vista existe consenso en que la historia económica de las últimas cinco décadas de nuestro país (en los términos más generales) puede dividirse en dos grandes periodo de acuerdo al modelo de desarrollo aplicado. Uno, que comienza en los años 40 y que se consolida en los 50 y 60 al que se ha llamado "substitutivo de importaciones" que logró que durante estas décadas que la economía mexicana se caracterizara por su "desarrollo estabilizador"; y otro periodo que comienza en 1982 y llega hasta la fecha donde se abandona por completo el modelo anterior para aplicarse consecutivamente políticas de ajuste estructural de la economía con un corte "neoliberal".

El tema ha sido ya tan discutido (por su importancia) que no tiene caso pasar a la descripción de los modelos y las políticas específicas que fueron aplicadas. Sin embargo, en éste trabajo es muy importante resaltar algunos aspectos esenciales que tocan al papel que tienen las remuneraciones a los asalariados y la distribución del ingreso. Veremos que de esta forma es posible entender la lógica con la que operaron las variaciones en la participación de los ingresos de los trabajadores en el total.

En éste sentido, el presente trabajo tiene una diferencia con otros que han estudiado el tema. No haré énfasis en explicar los mecanismos que llevaron a las variaciones en la participación de los salarios, sino estudiaré desde un punto de vista crítico las razones por las que se dieron esas variaciones. Esta lógica es similar a la que se aplica cuando se postula que la inflación es un mecanismo de "contención salarial" que si bien puede ser resultado de una crisis económica que afecte a los capitalistas, finalmente ha funcionado para reducir los salarios reales y con ello recuperar la tasa de ganancia.

El modelo de desarrollo basado en la teoría keynesiana, que para el caso de América Latina, es llamado indistintamente estructuralista o cepalino le otorgó al Estado la tarea principal de impulsar el proceso de industrialización o de "sustitución de importaciones". Nos encontramos en una economía con un alto grado de proteccionismo y donde la inversión pública juega un papel determinante tanto como motor de la demanda como proveedor de infraestructura necesaria para el desarrollo y la creación de empleos. En éste marco, la demanda interna es el pilar fundamental para la realización de las mercancías producidas con el proceso de industrialización y su expansión es una prioridad.

Es entonces que la distribución del ingreso se vuelve una necesidad para poder incrementar los mercados internos y así poder garantizar el proceso de crecimiento económico. Rafael Agacino resume claramente la lógica a que respondía lo anterior al señalar que "dentro de ciertos límites y para ciertas fracciones del capital, el proceso de acumulación era incluso coherente con mejoras distributivas: la expansión progresiva del

ingreso expandía la demanda garantizando con ello la continuidad del ciclo de valorización del capital"<sup>97</sup>.

Vale la pena detenerse un poco en éste último punto para reflexionar sobre el doble papel que tienen los salarios para los capitalistas. Marx fue el primero en discutir el tema cuando señala que existe una "contradicción en el modo de producción capitalista: los trabajadores como compradores de mercancías son importantes para el mercado. Pero en cuanto vendedores de su propia mercancía -fuerza de trabajo- la sociedad capitalista tiende a mantenerlos en el mínimo precio"<sup>98</sup>. Sin embargo, durante una buena parte (los años del milagro económico) del período de aplicación del modelo estructuralista en México, las altas tasas de crecimiento económico permitieron que se incrementaran los salarios reales y la participación de estos en el producto creciera en el análisis a precios corrientes o que se mantuviera a precios constantes. El mantener un mercado libre de competencia externa fue en gran medida uno de los motivos que permitió lo anterior ya que por la forma en que se produce la industrialización en México los capitalistas tienen la absoluta posibilidad de trasladar sus incrementos de costos a los precios y sólo en la medida que ellos mismos quisieran dejaban de hacerlo para que se incrementaran los ingresos salariales en términos reales y expandir así el mercado interno.

Aun así, el movimiento obrero jugó un papel importante y mientras que una buena parte de los capitalistas industriales mantenían la convicción de que una mejor distribución del ingreso les era benéfico, se produjeron movimientos laborales que radicalizaron esta

---

<sup>97</sup> Agacino, Rafael. *Acumulación, distribución y consumo en Chile*. Revista de Economía y Trabajo. Año 2, N° 4. Diciembre de 1996. páginas 116.

<sup>98</sup> Seleccionado y publicado por Hernández Laos en el libro *Distribución del ingreso, mercado interno y estructura productiva*. Centro de Investigaciones para la Integración Social. México 1982.

posición y el reclamo de mayor equidad y justicia social se hizo recurrente, al mismo tiempo que por la misma estructura corporativa del sindicalismo en México, para el gobierno era importante mantener esta alianza (y el orden social) aplicando políticas que llevaran a un incremento de los salarios que junto con el gran proceso de absorción de la fuerza de trabajo llevo a que se incrementara la participación de los ingresos del trabajo asalariado.

Si recordamos que algunas teorías conceden un papel fundamental en el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones a la "asfixia" del mercado interno que ya no podía crecer lo suficientemente rápido como para poder seguir absorbiendo las mercancías producidas con un proceso de industrialización creciente. Entenderemos que aquí influyo la contradicción señalada por Marx respecto al doble papel que juegan los salarios para el proceso de acumulación capitalista. Por un lado se requería incrementar el mercado interno pero de seguir operando el aumento de los salarios reales se corría el riesgo de que cayera la tasa de ganancia.

Con el alto crecimiento petrolero ocurrido en México en la segunda mitad de la década de los setenta se reactiva el mercado interno y ya sin la necesidad de mejorar la distribución comienza la caída de la participación de los ingresos de los asalariados en el producto total.

Sin embargo la gran caída se produce hasta principios de los ochenta cuando estalla la crisis económica a consecuencia del colapso externo ocasionando por la simultánea caída de los precios del petróleo y el incremento de las tasas de interés de una deuda externa que había crecido desmesuradamente durante la década de los setenta.

¿Cuál es la explicación de la enorme caída en la participación de las remuneraciones?

Una buena idea es pensar en que fue resultado de la necesidad de incrementar el ahorro interno que posteriormente se destinara al pago de la deuda externa via disminución de los ingresos reales de los trabajadores, tal y como lo demuestra Ernesto Quintanilla al encontrar una correlación significativa entre la inflación, el ahorro interno y la participación de las remuneraciones a los asalariados en el ingreso<sup>99</sup>. Para posteriormente señalar que por medio del mecanismo inflacionario desatado por la devaluación del peso y el incremento de los precios y tarifas del sector público se logró disminuir los ingresos de los trabajadores y con ello su participación en la distribución funcional como resultado de que "el sector público se vio precisado a recurrir a diversas fuentes de fondos de financiamiento para poder hacer frente a los compromisos contraídos para el pago de la deuda ...y es posible por lo tanto suponer que el incremento de la proporción ahorro/ingreso fue logrado por la fuerza, reduciendo la participación de las remuneraciones a los asalariados en el producto y aumentando la del sector público"<sup>100</sup> hecho que efectivamente ya fue demostrado en el capítulo 3 de esta tesis junto con la coincidente caída de la PRAPIB y el incremento de las remuneraciones netas al capital del exterior.

A partir de ese momento se comienzan a aplicar los programas de ajuste económico de corte neoliberal, donde se abandona por completo el modelo anterior y ahora el Estado deja de ser el impulsor de la economía para convertirse en el garante de la actividad privada. Al mismo tiempo con el choque externo y la caída en la inversión pública se requiere de

<sup>99</sup> Quintanilla, Ernesto. *Inflación, Ahorro interno y participación de los asalariados en el ingreso*. Revista Ensayos. Universidad Autónoma de Nuevo León, Mayo de 1990.

<sup>100</sup> Quintanilla afirma que esta idea la comparte con Jaime Ros y Clemente Ruiz, en referencia a ciertos artículos por ellos escritos. Los revisé y efectivamente estos autores hacen mención al hecho aunque no con la misma contundencia que Quintanilla.

inmediato atraer capitales extranjeros. La adopción del modelo neoliberal llevo también a impulsar la apertura comercial en una lógica en donde se piensa que el crecimiento vendrá del exterior, vía inversión extranjera y teniendo acceso al gran mercado internacional de productos y servicios. En éste sentido la política de ajuste irá a favor de garantizar por un lado la más alta rentabilidad al capital externo y por otro la apertura externa llevara a la necesidad de incrementar la competitividad en un período sumamente corto por lo que la vía de reducción de los costos salariales fué el principal mecanismo utilizado. Sobre éste punto estoy en completo acuerdo con el profesor Ignacio Roman Morales cuando señala que: "una estrategia de desarrollo orientada hacia los mercados externos implicaría un necesario abaratamiento de los costos internos, a fin de tener condiciones de competitividad para la atracción de la inversión extranjera directa, frente a otras economías de similar tamaño; ello implicaría una reducción del costo de la fuerza de trabajo medido en dólares, a través de practicas devaluatorias y/o caídas sistemáticas en el salario real. El resultado de tales líneas de acción sería el continuo y persistente sesgo regresivo en la distribución funcional del ingreso."<sup>101</sup>

En éste mismo sentido, Enrique Valencia Lomeli calcula los costos laborales o la proporción de los salariales por unidad de producto medidos en dólares al tipo de cambio de paridad de poder adquisitivo y encuentra que la respuesta al "choque competitivo" que impuso la apertura externa fue efectivamente el garantizar una alta reducción de los costos laborales<sup>102</sup> que tan sólo en 1983 tuvieron una brutal caída de -46.6% que a decir de

---

<sup>101</sup> Roman Morales, Ignacio. Efecto de la apertura sobre el empleo, los salarios y la distribución del ingreso. Economía informe número 136. Enero, 1986. México.

<sup>102</sup> Un poco más adelante se verá que se está hablando de la misma proporción cuando se toman los costos laborales y la participación de las remuneraciones a los asalariados en el producto total.

Valencia "se trataba aquí de la expresión más clara del choque competitivo: una fuerte devaluación del peso y la consolidación de una política de freno salarial".<sup>103</sup>

Una idea similar es sostenida por Hernández Laos cuando señala que la caída de la participación de las remuneraciones en el ingreso es consecuencia de "la acelerada inflación y las prácticas devaluatorias", aunque como la mayoría de los investigadores sólo llega hasta ahí y parece quitarle importancia al hecho de que efectivamente la inflación, la devaluación y el abandono de políticas redistributivas por parte del Estado fueron los causantes de la gran caída en la proporción que tienen las remuneraciones pero esto no fue un resultado casual sino la necesidad de incrementar a toda costa la tasa de ganancia en beneficio principalmente de los grandes capitalistas vinculados al sector exportador de la economía y otros grandes beneficiarios del modelo, nacionales y extranjeros.

No creo tampoco en que sean errores de quienes aplican la política económica los que llevan a que con la crisis económica recaiga el peso del ajuste económico en la caída de los ingresos de los trabajadores. Más bien pienso que ésa es precisamente la lógica del modelo. Con el acceso al mercado externo pierde toda importancia la necesidad de mejorar la distribución del ingreso y ampliar con ello al mercado interno, se ha flexibilizado enormemente la caída de los ingresos de los trabajadores, ahora prácticamente el único límite es el que impone la posibilidad de que ocurra un estallido social. Los mecanismos se han perfeccionado y en la actualidad más que nunca es posible reducir los ingresos de los trabajadores y su participación en el ingreso ante cualquier eventualidad económica (como pudimos ver en los datos para 1995 y 1996 del capítulo 4).

---

<sup>103</sup> Valencia Lomeli, Enrique. *Competitividad, formación salarial y política social*. Ponencia presentada en el 1er Congreso Nacional de Sociología del Trabajo en Marzo de 1996.

A decir de Valenzuela, el modelo neoliberal tiene en otra parte su propia limitante, ya que si bien tiene una inmensa capacidad de extracción de excedente al mismo tiempo no puede realizarlo canalizándolo a la acumulación de capital. Diría Valenzuela que "estamos en el peor de los mundos posibles, con una altísima extracción de plusvalía y una bajísima tasa de acumulación de capital"<sup>104</sup>. El futuro que se vaticina no es mejor para los trabajadores, pues ante el inminente derrumbe del modelo neoliberal lo que se perfila como opción es la aplicación de un modelo secundario-exportador donde una vez más los costos salariales son minimizados para mantener el nivel de competitividad externa.

En lo inmediato, con la firma del acuerdo para impulsar la "nueva cultura laboral" que fué firmado por las cúpulas empresariales y el sindicalismo oficial en el verano de 1996, se establece que todo aumento salarial sólo será posible en la medida que se incremente la productividad. Esta idea no es nueva, en realidad desde años atrás se había estado manejando, incluso, se ha generalizado su aplicación en gran parte de las empresas, principalmente de la industria manufacturera.

La relación entre productividad y salarios, aunque ya había sido mencionada, vale la pena aclarar más por ser esta una idea fundamental de la tesis y porque ser un tema de gran actualidad y trascendencia.

Si dividimos a ambos componentes de la relación estudiada de la participación de las remuneraciones a los asalariados en el producto por la población ocupada, llegamos a los

---

<sup>104</sup> Valenzuela Feijóo, José. El modelo neoliberal, contenido y alternativas. Investigación económica número 211. Enero-marzo de 1995.

costos laborales unitarios, en el numerador tendríamos al salario medio y en el denominador a la productividad<sup>105</sup>. Veamos:

$$\frac{Rm}{PIB} \quad (1)$$

$$\frac{\frac{Rm}{PO}}{\frac{PIB}{PO}} \quad (2)$$

$$\frac{Salmedio}{PMeT} \quad (3)$$

La expresión (1) es la ya conocida forma más simple de estudiar la distribución funcional del ingreso mediante la participación de las remuneraciones a los asalariados en el producto y que en éste trabajo se le ha llamado PRAPIB. Al dividir la expresión (1) entre la población ocupada asalariada nos queda (2), que es igual a la relación que existe entre la remuneración media y la productividad, tal y como se muestra en (3).

Con lo anterior se vuelve aun más clara la idea mencionada respecto a que contablemente la PRAPIB depende positivamente de las variaciones en el salario y

---

<sup>105</sup> Para comprobar que el valor agragado sobre población ocupada es la forma correcta de calcular a la productividad, ver Valle Bacza, Alejandro. *Productividad: las visiones neoclásica y marxista*. Publicado en Investigación económica número 198, oct.-dic de 1991. Facultad de Economía UNAM.

negativamente del nivel de productividad. Incrementos iguales en ambas variables mantendrían a la PRAPIB en el mismo nivel.<sup>106</sup>

Una vez expuesto lo anterior queda claro que garantizar incrementos salariales iguales a los incrementos de la productividad condena a la participación del trabajo en la distribución funcional del ingreso a mantenerse en el nivel históricamente bajo en el que actualmente se encuentra. Y, eso en el mejor de los casos pues se ha comprobado que éste tipo de convenios son cotidianamente violados por la parte patronal al calcular a su conveniencia los incrementos en la productividad, aprovechando la enorme dificultad que implica determinar la productividad que tienen los trabajadores en una empresa (sobre todo en el sector servicios).

---

<sup>106</sup> Son varios los autores que han estudiado esta relación y expuesto en modelos. Ver por ejemplo a ver a Fujii, Gerardo. *La vía salarial de la flexibilización laboral en México: 1982-1994*. Ponencia presentada en el Primer Congreso Mexicano de Sociología del Trabajo. Valle Baeza, Alejandro. *Productividad y salarios reales*. Publicado en la modernización de México. compilado por Arturo Anguiano, y el artículo ya citado de Rafael Agacino.

## ANEXO ESTADÍSTICO

**PIB POR COMPONENTES, MÉXICO 1950-1993**

ANO	P.I.B. a precios de mercado	Consumación nacional	Inversión en equipo de planta corriente	Consumo de consumo final fijo	Inversión en formación de capital	Subsidios (-)
1950	44018	11144	29704	1738	1910	-477
1951	59220	12701	37438	2029	2426	-374
1952	59900	15109	40226	2462	2690	-587
1953	62091	18544	40708	2657	2759	-577
1954	73940	20457	47774	3412	3211	-914
1955	88289	23708	57284	3987	3879	-549
1956	99338	26845	64015	4572	4539	-834
1957	114718	30888	74648	5287	4800	-883
1958	124063	36140	78838	6146	5773	-834
1959	134222	39989	82221	6519	6236	-723
1960	150511	48918	89857	7402	7173	-839
1961	161463	50187	96988	7716	7333	-741
1962	176920	55636	105811	8346	8149	-822
1963	194774	62834	114947	9061	8900	-968
1964	221435	71442	131482	9451	10596	-1516
1965	243408	79484	141987	11103	12300	-1448
1966	270875	90588	155989	12706	13582	-2080
1967	301368	100411	173285	14064	14818	-2210
1968	339145	116307	184558	22389	15871	n.d.*
1969	374900	127745	204263	25182	17710	n.d.*
1970	444271.4	158453.5	240376.9	23800.5	24781.3	-3119.8
1971	490011.0	173887.8	268970.4	25514.4	28124.6	-4486.2
1972	564726.5	208596.5	298428.2	29830.9	33081.8	-5210.7
1973	690891.3	247864.8	372762.3	35394.4	41916	-7046.2
1974	899706.8	330547.1	480880.6	46724.7	58827.7	-15273.3
1975	1100048.8	418899	58503.1	59722.3	79149.3	-18223.9
1976	1370929.3	551899.1	670689.5	75911.8	96131.5	-23744.1
1977	1849282.7	718737.4	916670.3	106730.4	139265.6	-32141
1978	2347453.7	885044.9	1188665.4	135607.2	175254.5	-37018.3
1979	3087526.4	1157160.1	1525044.7	178389.9	26034.1	-53382.4
1980	4470077.0	1610928.0	2132743.0	363636	432019.0	-89149.0
1981	6127632.0	2285446.0	2847388.0	527205.0	670321.0	-121233.0
1982	7979791.0	3450183.0	4533395.0	956298.0	1136258.0	-277323.0
1983	11878270.0	5247731.0	9128828.0	2176257.0	1924097.0	-598293.0
1984	29471575.0	8444766.0	15292617.0	3358893.0	3164118.0	-788819.0
1985	47391702.0	13689790.0	24043185.0	5331186.0	5686230.0	-1260689.0
1986	79131347.0	22605709.0	39396431.0	1070871.0	8540880.0	-222044.0
1987	193311538.0	51878377.0	97420855.0	25284371.0	23523090.0	-4794956.0
1988	390451299.0	102178750.0	20598301.0	46762736.0	42548312.0	-6936800.0
1989	507817999.0	130480397.0	275701323.0	53637023.0	56244608.0	-8455352.0
1990	686405724.0	174181999.0	382538938.0	66238940.0	74873360.0	-8659883.0
1991	886166724.0	222959702.0	473394533.0	82702774.0	93851538.0	-7742823.0
1992	1019155941.0	278553608.0	539514697.0	96237126.0	11889472.0	-9038862.0
1993	1127584133.0	320854182.0	585827806.0	112881299.0	118836976.0	-10816130.0

**FUENTES POR PERIODO:**

- 1950-1987. BANCO DE MÉXICO, CUENTAS NACIONALES Y ACERVOS BRUTOS DE CAPITAL.
- 1968-1969. NAFINSA, LA ECONOMÍA MEXICANA EN CIFRAS, 1981.
- 1970-1978. INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO 1970-1978.
- 1979. INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO 1979-1981.
- 1980. INEGI, BASE DE DATOS.

\* Los subsidios están restados de los impuestos indirectos para 1968 y 1969.

**PIB POR COMPONENTES, MÉXICO 1950-1993**  
**PARTICIPACIONES**

<b>AÑO</b>	<b>P.I.B. a precios de mercado</b>	<b>Remuneración a asalariados</b>	<b>Excedente de operación</b>	<b>Consumo de capital fijo</b>	<b>Impuestos indirectos sobre los subsidios</b>
<b>Porcentajes con respecto al PIB</b>					
1950	100	25.22	67.48	3.84	3.28
1951	100	23.42	69.05	3.74	3.78
1952	100	22.22	67.16	4.11	3.51
1953	100	20.84	65.98	4.20	3.51
1954	100	27.87	64.81	4.61	3.11
1955	100	26.88	64.87	4.49	3.77
1956	100	27.82	64.44	4.80	3.80
1957	100	26.82	65.07	4.59	3.41
1958	100	26.13	61.93	4.95	3.99
1959	100	26.78	61.28	4.88	4.11
1960	100	31.17	59.70	4.82	4.21
1961	100	31.87	60.07	4.78	4.08
1962	100	31.48	59.99	4.72	4.14
1963	100	32.88	59.02	4.85	4.07
1964	100	32.88	59.37	4.27	4.10
1965	100	32.84	59.33	4.56	4.48
1966	100	33.48	57.58	4.89	4.25
1967	100	33.32	57.50	4.67	4.52
1968	100	34.29	54.42	6.80	4.88
1969	100	34.87	54.48	6.72	4.72
1970	100	36.87	54.11	5.38	4.87
1971	100	35.48	54.48	5.21	4.63
1972	100	36.84	52.84	5.26	4.84
1973	100	36.88	53.85	5.12	5.05
1974	100	36.74	53.45	5.19	4.82
1975	100	36.88	53.77	5.43	5.72
1976	100	40.38	49.62	5.54	5.28
1977	100	38.87	49.57	5.77	5.78
1978	100	37.78	50.63	5.78	5.89
1979	100	37.78	49.72	6.82	6.88
1980	100	36.84	47.71	6.58	7.87
1981	100	37.48	48.47	6.80	7.47
1982	100	36.21	46.27	9.78	6.78
1983	100	29.28	51.08	12.17	7.42
1984	100	28.58	51.89	11.40	8.08
1985	100	28.88	50.73	11.25	9.34
1986	100	28.84	49.75	13.73	7.88
1987	100	28.84	50.40	13.68	8.88
1988	100	28.17	52.73	11.88	9.12
1989	100	28.71	54.31	10.57	9.41
1990	100	24.97	55.73	9.85	9.85
1991	100	26.77	54.72	9.64	9.64
1992	100	27.33	52.94	9.84	10.09
1993	100	28.48	51.95	10.01	9.98

Elaboración propia.

FUENTES POR PERÍODO:

1950-1987, BANCO DE MÉXICO, CUENTAS NACIONALES Y ACERVOS BRUTOS DE CAPITAL.

1988-1989, NAFINSA, LA ECONOMÍA MEXICANA EN CIFRAS, 1991.

1970-1978, INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO 1970-1978.

1979, INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO 1979-1991.

1990-199 INEGI, BASE DE DATOS.

\* Los subsidios están restados de los impuestos indirectos para 1985 y 1989.

# INGRESO NACIONAL DISPONIBLE

A PRECIOS DE MERCADO

**MÉXICO 1950-1993**

(MILES DE PESOS CORRIENTES)

AÑO	INGRESO NACIONAL DISPONIBLE								
1950	42332	11144	304	29704	-534	1910	-477	281	
1951	52298	12701	859	37439	-566	2425	-274	302	
1952	57253	18109	399	40226	-742	2690	-657	258	
1953	59343	19544	442	40708	-828	2769	-677	299	
1954	70532	20457	819	47774	-891	3211	-914	276	
1955	84228	23708	746	57284	-1109	3879	-549	289	
1956	94857	28844	828	84015	-1480	4539	-634	467	
1957	109338	30898	919	74648	-1487	4600	-682	452	
1958	117724	36140	1012	78838	-1670	5773	-834	468	
1959	123375	39989	1121	82221	-1916	6238	-723	467	
1960	142483	48918	1228	89957	-2248	7173	-829	396	
1961	153181	50187	1363	96989	-2241	7336	-741	291	
1962	167784	59838	1496	106511	-2512	8148	-822	206	
1963	184691	62834	1634	114947	-2673	8900	-968	217	
1964	210854	71442	1788	131462	-3418	10596	-1816	200	
1965	230845	79484	1977	141967	-3470	12300	-1448	35	
1966	258463	90068	2122	156989	-4019	13682	-2080	101	
1967	288372	100411	2376	173285	-4632	15818	-2210	224	
1968	314002	116307	2298	186568	-4403	16971	n.d	381	
1969	348970	127478	1815	20485	-4838	17710	n.d	426	
1970	418538.9	158453.5	1834	240270.9	-7160	24761.3	-3118.8	692	
1971	488780.6	173867.8	1383	268970.4	-7848	28124.6	-4486.2	718	
1972	528837.8	208196.8	1884	288428.2	-2867	33061.6	-6210.7	808	
1973	648468.9	247884.8	1785	372762.3	-11783	41918	-7046.2	1010	
1974	839486.1	320567.1	1978	480890.8	-18982	56827.7	-15273.3	1518	
1975	1024165.8	418889	2582	658503.1	-20111	79148.3	-18223.9	1918	
1976	1268824.8	551999.6	3701.2	870689.5	-32653	96131.8	-23744.1	2418.6	
1977	1703427	718737.4	5687.3	918670.3	-48617.3	138266.6	-32141	3944.7	
1978	2283277.8	888027.9	6308.6	1188508.6	-62588.7	176254.5	-37018.3	4506.8	
1979	2817101.1	1187180.1	6227.2	1625044.7	-82368.2	260314.1	-63382.4	5108.6	
1980	3964164.0	1610828.0	4476.0	2132743.0	-133158	432019	-89149	6308	
1981	5190336.1	2289408.0	5289.0	2847338.0	-224226	578325	-127228	7631	
1982	6299932.0	3465183.0	10390.0	4533396.0	-668543	1135258	-277323	16582	
1983	14682843.0	5247731.0	22839.0	9128928.0	-1077738	1824097	-698293	48277	
1984	24871148.0	8444786.0	44017.0	1828201.0	-1682087	3166118	-768919	76317	
1985	40287958.0	13887820.0	89388.0	24043165.0	-2211193	6688230	-1260699	32887	
1986	84895884.0	22806209.0	206142.0	3938631.0	-4460408	8840880	-2222044	870774	
1987	181500481.0	51878277.0	506368.0	97420685.0	-8255662	23532090	-4784956	2331686	
1988	333418473.0	102178069.0	981484.0	208888301.0	-18530406	42848312	-6838600	4318472	
1989	441815147.0	130480387.0	1128904.0	275703233.0	-18637160	66244680	-8465352	8146427	
1990	608789716.0	171814648.0	1411684.0	382538038.0	-21780683	74887316	-885839	9921688	
1991	770896733.0	222867870.0	1844128.0	473394833.0	-18806513	93881838	-7742823	6598188	
1992	903862211.0	278683806.0	1851029.0	638614587.0	-28263332	118898472	-9038862	9346899	
1993	992928262.0	320684182.0	2040611.0	888287806.0	-32895578	118836978	-10818120	8462258	

**PIELES POR PERÍODO:**

1950-1957. BANCO DE MÉXICO, CUENTAS NACIONALES Y ACERVOS BRUTOS DE CAPITAL.

1958-1969. NAFINSA. LA ECONOMÍA MEXICANA EN CIFRAS. 1991.

1970-1978. INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO 1970-1978.

1979. INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO 1979-1991.

1990- INEGI. BASE DE DATOS.

\* Los subsidios están restados de los impuestos indirectos para 1968 y 1969.

**PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS COMPONENTES DEL  
INGRESO NACIONAL DISPONIBLE  
MÉXICO 1950-1993**

1950	100	28.33	0.72	70.17	-1.26	3.39	0.66
1951	100	26.89	0.69	70.80	-1.08	3.92	0.58
1952	100	28.34	0.70	70.14	-1.29	3.67	0.45
1953	100	27.88	0.74	68.90	-1.40	3.68	0.50
1954	100	29.00	0.88	67.73	-1.28	3.28	0.39
1955	100	28.15	0.89	67.89	-1.32	3.86	0.34
1956	100	28.38	0.88	67.87	-1.54	4.13	0.49
1957	100	28.25	0.84	68.27	-1.38	3.58	0.41
1958	100	30.70	0.86	65.27	-1.42	4.20	0.39
1959	100	31.38	0.88	64.85	-1.80	4.33	0.37
1960	100	32.93	0.86	63.07	-1.58	4.45	0.28
1961	100	32.75	0.89	63.32	-1.46	4.30	0.19
1962	100	33.16	0.89	62.85	-1.50	4.37	0.12
1963	100	34.02	0.88	62.24	-1.56	4.29	0.12
1964	100	33.93	0.85	62.44	-1.62	4.31	0.09
1965	100	34.43	0.86	61.50	-1.50	4.70	0.02
1966	100	35.36	0.86	60.82	-1.87	4.48	0.04
1967	100	35.19	0.83	60.72	-1.69	4.77	0.08
1968	100	37.04	0.41	58.78	-1.40	5.05	0.11
1969	100	36.83	0.45	58.89	-1.39	5.11	0.13
1970	100	38.13	0.27	57.05	-1.72	5.21	0.17
1971	100	37.90	0.30	58.18	-1.71	5.18	0.16
1972	100	38.48	0.30	56.48	-1.69	5.28	0.16
1973	100	38.34	0.27	57.06	-1.82	5.39	0.18
1974	100	38.37	0.24	57.28	-2.02	4.95	0.18
1976	100	40.90	0.21	54.53	-1.98	6.14	0.17
1976	100	43.62	0.28	52.87	-2.57	5.71	0.19
1977	100	42.19	0.33	53.81	-2.85	6.29	0.23
1978	100	40.97	0.28	55.02	-2.88	6.40	0.21
1979	100	41.08	0.19	54.14	-2.32	7.25	0.19
1980	100	40.64	0.11	53.60	-3.36	8.65	0.16
1981	100	42.58	0.10	52.82	-4.13	8.49	0.13
1982	100	41.57	0.13	54.65	-4.85	10.34	0.30
1983	100	35.72	0.16	62.13	-7.34	9.02	0.31
1984	100	34.37	0.18	62.24	-6.78	9.67	0.31
1985	100	32.75	0.22	59.71	-5.48	11.00	0.40
1986	100	32.81	0.32	60.67	-6.87	9.73	1.34
1987	100	32.12	0.31	60.32	-5.79	11.60	1.44
1988	100	30.85	0.29	61.75	-4.65	10.68	1.30
1989	100	28.59	0.25	62.43	-4.22	10.82	1.17
1990	100	28.11	0.23	62.74	-3.57	10.85	1.63
1991	100	26.82	0.21	61.41	-2.87	11.17	0.86
1992	100	30.61	0.22	59.93	-3.13	11.36	1.03
1993	100	32.33	0.21	59.02	-3.29	10.88	0.85

**FUENTES POR PERÍODO:**

1950-1967. BANCO DE MÉXICO. CUENTAS NACIONALES Y ACERVOS BRUTOS DE CAPITAL.

1968-1969. NAFINSA. LA ECONOMÍA MEXICANA EN CIFRAS. 1981.

1970-1976. INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO 1970-1976.

1979. INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO 1979-1981.

1980-1993. INEGI. BASE DE DATOS.

**PIB POR COMPONENTES  
PRECIOS CONSTANTES DE 1960**

<b>AÑO</b>	<b>PIB</b>	<b>Remuneraciones a los asalariados</b>	<b>Excedente de operaciones imp. del mes</b>	<b>Consumo de capital fijo</b>
1950	86973	29593	53257	4123
1951	93034	31227	57487	4320
1952	96095	32133	59291	4671
1953	100866	33562	62345	4959
1954	108118	35787	65121	5210
1955	114049	37666	70917	5466
1956	120432	39229	75391	5812
1957	129250	41858	81185	6197
1958	134654	43527	84503	6624
1959	139979	44530	88419	7030
1960	150511	46918	98191	7402
1961	156284	48705	99782	7797
1962	164675	50845	105655	8175
1963	177764	53979	115209	8576
1964	195853	57137	129723	8993
1965	207211	60346	137293	9572
1966	222546	63612	148655	10279
1967	237585	66909	159587	11069

FUENTE: Banco de México. Cuentas Nacionales y Acervos Brutos de Capital.

**PIB POR COMPONENTES PARTICIPACIONES  
PRECIOS CONSTANTES DE 1960**

AÑO	PIB	Remuneraciones a los asalariados	Excedente operación + Imp.ind netos	de capital fijo
1950	100%	34.03%	61.23%	4.74%
1951	100%	33.57%	61.79%	4.64%
1952	100%	33.44%	61.70%	4.86%
1953	100%	33.27%	61.81%	4.92%
1954	100%	33.72%	61.37%	4.91%
1955	100%	33.03%	62.18%	4.79%
1956	100%	32.57%	62.60%	4.83%
1957	100%	32.39%	62.82%	4.79%
1958	100%	32.33%	62.76%	4.92%
1959	100%	31.81%	63.17%	5.02%
1960	100%	31.17%	63.91%	4.92%
1961	100%	31.16%	63.85%	4.99%
1962	100%	30.88%	64.16%	4.96%
1963	100%	30.37%	64.81%	4.82%
1964	100%	29.17%	66.23%	4.59%
1965	100%	29.12%	66.26%	4.62%
1966	100%	28.58%	66.80%	4.62%
1967	100%	28.16%	67.18%	4.66%

FUENTE: Banco de México, Cuentas Nacionales y Acervos Brutos de Capital.

PLANES A PERIODO COMPLETO 1960-1967

CALCULO CON DATOS REALES

AÑO	Saldo Inicial	Saldo Final																	
1960	50.81	37.86	96973.0	29553.0	34.03%	100.00	100.00	44016.00	11144.00	25.32%	39.89	25.09	110331.40	44410.51	40.29%	25.32%			
1961	58.28	40.87	92034.0	31227.0	33.97%	116.18	108.01	47083.40	11759.32	24.96%	45.94	27.10	119020.21	46661.87	39.11%	23.62%			
1962	62.33	47.02	96095.0	31133.0	33.44%	123.17	124.66	46632.54	12100.50	24.86%	49.14	31.33	121903.30	48222.31	39.64%	25.22%			
1963	67.88	49.28	100086.0	32582.0	33.27%	127.83	130.90	51047.08	12838.63	24.78%	48.63	32.86	127965.65	50266.83	39.36%	26.04%			
1964	69.68	57.16	106118.0	35987.0	33.72%	137.68	151.80	53706.06	13478.51	25.09%	54.93	38.09	134818.19	53705.91	39.89%	27.87%			
1965	77.40	62.94	114048.0	37686.0	33.03%	152.93	167.14	57718.84	14184.09	24.57%	61.01	41.94	144879.22	56525.74	39.07%	28.06%			
1966	82.46	68.43	120432.0	38229.0	32.67%	162.99	181.73	60949.20	14772.68	24.24%	65.02	45.60	152778.51	58871.35	38.63%	27.02%			
1967	86.78	73.79	129250.0	41858.0	32.39%	175.39	195.94	65411.89	15762.70	24.10%	69.97	49.17	163962.76	62816.72	38.31%	26.92%			
1968	92.13	83.03	134654.0	43527.0	32.33%	182.05	220.48	68146.79	16391.20	24.05%	72.63	55.33	170818.12	65221.40	38.24%	28.12%			
1969	96.89	89.78	139979.0	44530.0	31.81%	189.47	238.35	70841.71	16768.51	23.67%	75.59	59.81	177573.26	66826.61	37.63%	28.78%			
1970	100.00	100.00	150511.0	46918.0	31.17%	197.59	265.55	78171.83	17668.17	23.20%	78.83	68.64	190932.85	70410.31	36.88%	31.17%			
1971	102.80	103.00	156704.0	48705.0	31.16%	203.13	273.52	79489.82	18341.11	23.07%	81.04	68.84	199246.28	73092.08	36.68%	31.07%			
1972	107.44	109.42	164875.0	50845.0	30.86%	212.29	290.57	83340.06	19146.98	22.97%	84.89	72.91	208901.88	76303.80	36.53%	31.45%			
1973	109.57	116.40	177764.0	53979.0	30.37%	218.50	309.11	89964.24	20327.17	22.59%	86.37	77.57	225506.20	81008.82	35.92%	32.28%			
1974	113.08	125.04	195853.0	57137.0	29.17%	223.40	332.04	99118.97	21516.40	21.71%	89.13	83.52	248453.38	85746.06	34.51%	32.28%			
1975	117.47	131.71	207211.0	60348.0	29.12%	232.11	345.77	104867.02	22724.83	21.67%	92.60	87.77	262861.90	90561.84	34.46%	32.65%			
1976	121.72	142.58	222546.0	63812.0	28.66%	240.50	378.82	112627.88	23954.72	21.27%	95.95	95.01	282315.34	95463.16	33.81%	33.48%			
1977	128.88	150.07	237985.0	68509.0	28.81%	250.86	398.51	120228.82	25196.29	20.96%	100.00	100.00	301368.00	100411.00	33.32%	33.32%			

Elaboración propia con datos de Banco de México, Cuentas Nacionales e Ingresos Dólares de Capital.

REMUNERACION A LOS ASALARADOS POR RAMAS MEXICO 1978-1993

A PERSONAS COMPLETAS

C	R	AÑO																		
		1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989							
84	AGRICULTURA	9189.4	8886.8	8788.2	10771.8	10561.9	18889.2	18872.8	28117.8	28584.4	38818.8	88912.0	77882.0	108888.0	188877.0	288188.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
85	GANADERIA	8888.4	8887.2	8888.7	8788.8	10881.0	18887.8	18888.2	18888.8	28884.4	38888.8	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
86	INDUSTRIAL	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
87	COMERCIO	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
88	CONSTRUCCION	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
89	TRANSPORTE	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
90	COMUNICACION	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
91	ENERGIA	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
92	MINERIA	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
93	OTROS PRODUCTORES	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
94	ADMINISTRACION PUBLICA Y DEFENSA	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
95	SERVICIOS FINANCIEROS	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
96	OTROS SERVICIOS	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
97	AGRICULTURA	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
98	GANADERIA	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
99	INDUSTRIAL	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
100	COMERCIO	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
101	CONSTRUCCION	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
102	TRANSPORTE	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
103	COMUNICACION	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
104	ENERGIA	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
105	MINERIA	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
106	OTROS PRODUCTORES	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
107	ADMINISTRACION PUBLICA Y DEFENSA	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
108	SERVICIOS FINANCIEROS	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0
109	OTROS SERVICIOS	8887.7	8887.7	8887.7	8887.7	18888.0	18888.0	28888.0	28888.0	38888.0	48888.0	88888.0	88888.0	188888.0	188888.0	288888.0	878888.0	878888.0	178888.0	888888.0



GENERACION A LOS ASALARIADOS POR RAMAS MEXICO 1976-1991

4 PERSONAS COBERTAS

RAMA	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
AGRICULTURA	8188.4	8088.9	8788.2	8711.9	10848.9	10889.2	10867.5	10711.9	20884.4	20818.0	83912.0	77888.0	108888.0	108887.0	208188.0	408788.0
INDUSTRIA	6888.4	6887.2	6887.2	6788.8	10818.0	10887.9	10888.2	10828.8	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2
COMERCIO	6888.4	6887.2	6788.8	6711.9	10818.0	10887.9	10888.2	10828.8	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2
FINANCIAS	6888.4	6887.2	6788.8	6711.9	10818.0	10887.9	10888.2	10828.8	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2
TRANSPORTE	6888.4	6887.2	6788.8	6711.9	10818.0	10887.9	10888.2	10828.8	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2
COMUNICACIONES	6888.4	6887.2	6788.8	6711.9	10818.0	10887.9	10888.2	10828.8	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2
OTROS	6888.4	6887.2	6788.8	6711.9	10818.0	10887.9	10888.2	10828.8	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2	20888.2







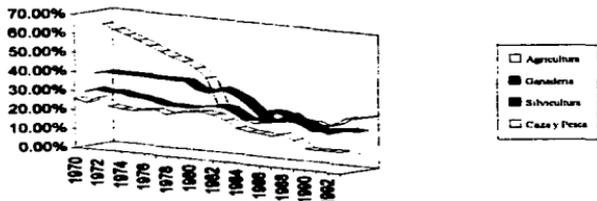
**PRAPIS CALCULADA A PRECIOS CONSTANTES**

CON BASE 1978. MÉXICO 1978-1993.

AÑO	D.L.F.B. 1978=100	Ind. Deflactor de los precios base 1978=100	PIB a S corrientes.	Rem. Anál. a S corriente.	PIB a S de 1978	Rem. Anál. a S de 1978	PRAPIS calculada a S constantes con base 1978
1990	10.17	7.37	44016.0	11144.0	432779.7	151289.0	34.96%
1991	12.08	7.96	54220.0	12701.0	448933.7	159643.1	35.56%
1992	13.03	8.20	69900.0	15109.0	459673.3	164274.9	35.74%
1993	13.03	9.54	62091.0	16544.0	476487.0	171590.4	35.01%
1994	14.30	11.18	73940.0	20457.0	50457.0	182955.4	35.39%
1995	16.05	12.31	88269.0	23708.0	649949.9	192561.5	35.01%
1996	17.18	13.39	99338.0	26846.0	679798.2	200552.1	34.65%
1997	18.43	14.43	114718.0	30886.0	622316.4	213992.4	34.39%
1998	19.39	16.24	124063.0	36140.0	639909.7	223824.9	34.77%
1999	20.18	17.56	134222.0	39969.0	665053.0	227652.6	34.23%
2000	21.14	19.58	150511.0	44919.0	712119.5	239860.9	33.68%
2001	21.93	20.15	161483.0	50187.0	736258.3	248996.6	33.82%
2002	22.57	21.40	176920.0	55636.0	784015.9	259937.0	33.15%
2003	23.20	22.77	194774.0	62834.0	839487.8	275959.1	32.87%
2004	24.03	24.46	221435.0	71442.0	898981.7	292103.9	32.49%
2005	25.11	26.78	243406.0	79484.0	969416.6	308509.4	31.82%
2006	26.22	27.89	270875.0	90898.0	1033049.0	325206.3	31.48%
2007	26.88	29.35	301368.0	100411.0	1122139.1	342001.7	30.48%
2008	27.49	29.78	339145.0	116307.0	1233603.5	350605.5	31.66%
2009	28.60	30.70	374900.0	127745.0	1310627.3	416107.5	31.75%
1970	30.16	32.30	444271.4	158453.5	1472981.8	450588.1	33.30%
1971	32.06	34.10	490011.0	173867.8	1620381.0	509876.0	33.38%
1972	34.14	36.80	564726.8	208595.6	1854148.1	638545.2	34.42%
1973	38.72	40.00	690891.3	247864.8	1784183.8	619662.0	34.73%
1974	47.67	49.50	899706.8	330547.1	1887253.0	667771.9	35.38%
1975	55.12	57.00	1100049.8	418899.0	1995685.9	734910.5	36.83%
1976	65.79	66.00	1370988.3	519999.6	2309323.4	836363.0	40.14%
1977	85.83	85.10	1849262.7	718737.4	2154478.3	844579.8	39.20%
1978	100.00	100.00	2347453.7	885044.9	2347453.7	885044.9	37.70%
1979	119.12	118.20	3067526.4	1157160.1	2875113.8	879984.6	38.02%
1980	158.91	149.30	4470077.0	1610928.0	2812880.5	107897.3	38.36%
1981	200.27	191.10	6127632.0	2295444.0	3059643.3	1201174.3	39.26%
1982	322.25	303.60	9797791.0	3465163.0	3040431.7	1136417.3	37.38%
1983	613.79	612.90	17676720.0	6247731.0	2912846.2	859213.3	29.33%
1984	976.53	1014.10	29471575.0	8444766.0	3018006.2	832775.0	27.59%
1985	1530.95	1599.70	47391702.0	13589780.0	3095865.1	849521.2	27.44%
1986	2062.83	2079.20	79191347.0	22606209.0	2973964.4	789767.8	25.56%
1987	6391.90	6906.60	193311638.0	51878377.0	3043366.9	751142.1	24.68%
1988	12705.26	14971.20	390451299.0	102178750.0	3073147.4	675021.1	22.21%
1989	15982.67	17760.60	507617999.0	130490397.0	3178061.7	731532.3	23.15%
1990	20592.33	22481.24	674151469.0	174151469.0	3272156.8	762473.5	22.98%
1991	25168.27	27576.30	865165724.0	222959702.0	3437625.5	806519.3	23.52%
1992	28939.04	31852.80	1019155941.0	278553608.0	3533945.9	874502.7	24.75%
1993	31716.79	34969.00	1127684133.0	320864182.0	3565164.2	917801.4	25.82%

Fuentes: Elaboración propia. Con el método aplicado en el texto.  
 Datos tomados de: Banco de México. Indicadores Económicos, Noviembre de 1999.  
 Nacional Financiera S.A. La economía mexicana en cifras de 1970.  
 Presidencia de la República. Anexo estadístico del sexto informe de gobierno 1994.  
 INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Base de Datos, y cuadro 1 de este anexo.

**PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES EN EL PIB. GRAN DIVISION I.  
MÉXICO 1970-1993.**



**PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES EN EL PIB. GRAN DIVISION 2.  
MÉXICO 1970-1993.**

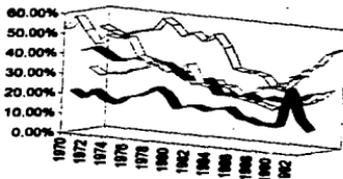


**PARTICIPACION DE LAS REMUN. EN EL PIB. DIVIS. I MÉXICO 1970-1993.**



- Correo y tel.
- Finc y ag.
- Mol de trigo
- Mol industrial
- B v Mol Cafe
- Azúcar
- Aceites y gras
- Alim para ovin
- otros prod alim.
- Beb. Alcoh.
- Correo y tel
- Medicinas
- Tabaco

**PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES EN EL PIB. DIVISION II . MÉXICO 1970-1993.**

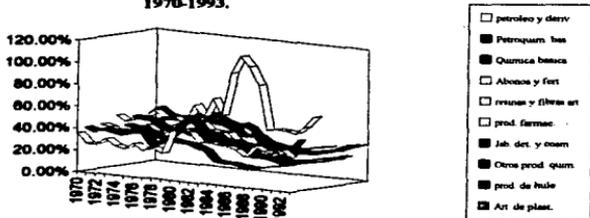


- Fibras blandas
- Fibras duras
- Otras ind. text.
- Piel y cuero
- Cerveza y sidra

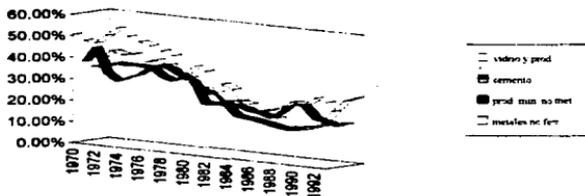
**PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES EN EL PIB. DIVISIONES III y VI. MÉXICO 1970-1993.**



**PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES EN EL PIB. DIVISION V. MÉXICO 1970-1993.**



**PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES EN EL PIB. DIVISIONES VI y VII  
MÉXICO 1970-1993.**



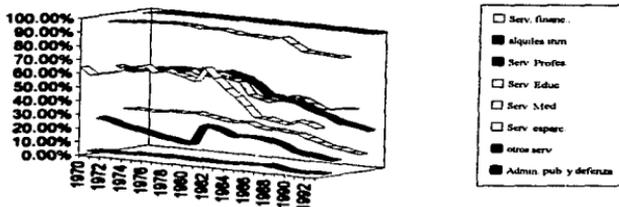
**PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES EN EL PIB. DIVISION VIII.  
MÉXICO 1970-1993.**



**PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES EN EL PIB. DIVISION IX y  
GRANDES DIVISIONES 4, 5, 6 y 7. MÉXICO 1970-1993.**



**PARTICIPACIÓN DE LAS REMUNERACIONES EN EL PIB. GRANDES DIVISIONES  
8 y 9. MÉXICO 1970-1993.**



**PARTICIPACION DE LAS REMUNERACIONES A LOS ASALARIADOS EN EL PRODUCTO INTERNO MEXICO 1976-1993**

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
AGRICULTURA	26.92	26.28	27.42	25.41	22.43	22.10	22.81	22.72	22.11	22.77	24.81	26.21	26.28	21.28	18.74	17.42	18.28	18.38
AGRICULTURA	28.22	28.28	29.42	27.41	24.43	24.10	24.81	24.72	24.11	24.77	26.81	28.21	28.28	23.28	21.74	20.42	21.28	21.38
AGRICULTURA	37.88	38.88	39.47	38.48	36.48	36.28	36.23	36.22	36.61	33.48	36.84	36.80	36.78	36.88	36.74	33.88	36.21	36.21
AGRICULTURA	62.48	62.88	63.88	62.88	60.88	61.13	61.38	61.38	61.38	61.38	61.38	61.38	61.38	61.38	61.38	61.38	61.38	61.38
AGRICULTURA	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88	30.88
AGRICULTURA	13.27	12.48	13.78	14.08	18.82	16.30	14.58	10.47	11.84	10.38	22.28	20.28	20.87	18.81	17.81	17.81	16.34	12.81
AGRICULTURA	34.13	41.08	46.87	37.77	34.07	44.38	40.81	38.30	44.63	26.72	28.86	58.33	43.72	28.88	37.18	54.88	38.88	23.88
AGRICULTURA	44.08	41.12	47.37	47.23	56.73	46.88	57.88	62.98	50.42	48.10	45.58	44.02	44.07	38.48	34.07	31.88	30.88	32.33
AGRICULTURA	23.42	26.83	24.78	28.28	34.83	23.70	26.88	26.41	26.20	28.07	27.87	32.08	32.08	27.88	18.81	13.40	10.42	11.37
AGRICULTURA	24.82	26.87	24.78	28.28	34.83	23.70	26.88	26.41	26.20	28.07	27.87	32.08	32.08	27.88	18.81	13.40	10.42	11.37
AGRICULTURA	38.30	37.81	53.79	44.80	43.81	51.43	48.44	47.80	47.28	42.07	44.20	56.11	44.31	36.34	33.88	30.48	28.88	20.71
AGRICULTURA	38.30	37.81	53.79	44.80	43.81	51.43	48.44	47.80	47.28	42.07	44.20	56.11	44.31	36.34	33.88	30.48	28.88	20.71
AGRICULTURA	15.03	18.80	17.86	17.27	14.13	16.24	14.30	14.18	16.77	13.88	14.18	14.68	13.33	8.84	8.07	7.88	6.82	8.88
AGRICULTURA	17.34	18.08	15.82	12.28	16.83	13.42	11.14	7.79	8.87	9.88	11.18	12.84	10.88	8.74	6.42	6.48	3.81	4.70
AGRICULTURA	82.81	82.83	82.48	87.43	87.38	70.42	84.71	84.44	89.80	71.78	87.37	87.48	86.54	82.88	80.12	82.07	86.80	84.80
AGRICULTURA	12.24	12.07	12.70	12.18	11.85	13.12	16.78	18.28	17.38	18.31	14.78	12.38	12.18	10.44	11.88	10.33	11.33	11.33
AGRICULTURA	23.16	28.79	27.43	27.80	25.83	28.01	28.41	24.04	24.02	25.18	29.93	28.80	32.28	20.28	21.47	22.88	28.78	33.82
AGRICULTURA	28.04	28.88	12.47	27.45	27.18	28.18	28.22	27.45	28.41	28.76	25.88	26.81	24.28	22.10	22.08	26.82	18.27	18.86
AGRICULTURA	14.38	14.11	13.47	13.78	16.84	14.32	15.67	12.17	10.81	10.16	11.11	12.31	8.41	7.87	8.22	17.44	17.88	18.86
AGRICULTURA	28.06	18.30	17.88	19.88	18.28	20.71	28.42	18.07	17.08	17.88	23.21	22.78	21.81	18.81	18.87	16.82	18.47	16.11
AGRICULTURA	80.37	38.51	38.91	42.42	38.08	40.88	38.48	38.54	36.46	41.48	38.31	37.01	32.61	32.15	23.81	21.12	18.18	18.38
AGRICULTURA	17.21	14.88	14.32	12.10	13.28	13.30	9.58	9.18	9.06	9.12	14.84	13.82	13.82	9.25	7.87	9.80	10.07	8.41
AGRICULTURA	82.00	86.84	82.37	48.08	80.78	48.88	80.78	41.99	38.13	38.88	36.88	37.11	40.18	31.11	30.07	30.88	30.80	28.88
AGRICULTURA	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42	20.42
AGRICULTURA	40.14	41.88	39.54	38.54	36.84	38.84	38.28	37.15	38.84	34.08	30.71	30.82	31.13	24.07	28.10	28.02	28.40	23.88
AGRICULTURA	27.83	27.83	28.83	28.83	27.83	27.83	27.83	27.83	27.83	27.83	27.83	27.83	27.83	27.83	27.83	27.83	27.83	27.83
AGRICULTURA	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86	60.86
AGRICULTURA	47.16	48.84	48.84	47.84	47.82	48.02	41.58	40.28	48.88	38.77	34.27	40.54	48.84	38.48	36.48	28.88	27.18	28.08
AGRICULTURA	31.18	31.38	31.70	32.18	32.05	34.78	34.78	31.88	31.88	31.88	31.88	31.88	31.88	31.88	31.88	31.88	31.88	31.88
AGRICULTURA	40.28	43.08	43.28	40.33	36.54	40.23	38.18	38.03	37.78	34.80	28.87	28.17	28.78	18.71	18.88	14.84	18.44	14.07
AGRICULTURA	53.36	49.88	52.88	48.88	48.01	49.50	53.87	51.92	49.28	48.08	38.27	38.17	32.21	27.88	22.48	20.21	18.84	17.78
AGRICULTURA	36.48	37.83	36.83	28.83	28.83	28.84	30.47	28.02	27.98	28.02	43.73	45.88	48.08	38.86	38.14	38.83	38.43	34.17
AGRICULTURA	38.39	38.51	38.86	38.18	39.37	38.71	38.29	27.72	32.78	37.86	48.88	58.08	60.43	41.01	47.47	37.30	40.30	34.87
AGRICULTURA	58.21	37.81	35.64	34.18	38.38	38.38	34.24	33.81	32.08	31.88	28.33	28.24	18.08	17.20	17.24	18.48	14.48	14.48
AGRICULTURA	40.12	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38	48.38
AGRICULTURA	27.38	31.25	31.20	29.37	31.87	40.95	43.32	38.88	38.88	38.88	38.88	44.30	40.23	24.74	24.88	20.10	24.82	20.14
AGRICULTURA	38.18	34.71	36.38	32.08	30.30	33.84	36.60	32.77	32.83	28.82	27.40	28.82	27.19	18.17	17.84	18.88	17.48	14.82
AGRICULTURA	43.12	42.06	40.88	38.18	38.54	34.78	38.29	33.84	33.17	30.74	28.88	28.88	28.88	28.88	28.88	28.88	28.88	28.88
AGRICULTURA	42.87	41.82	41.18	41.18	41.18	41.18	41.18	41.18	41.18	41.18	41.18	41.18	41.18	41.18	41.18	41.18	41.18	41.18
AGRICULTURA	42.87	42.00	44.32	42.80	44.34	48.11	48.88	48.43	44.28	41.18	31.88	31.73	32.49	27.17	28.44	23.88	23.22	21.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	34.41	34.78	38.81	34.82	38.87	38.38	38.44	38.88	33.81	31.97	22.43	22.44	22.44	17.80	17.80	17.80	17.80	17.80
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.87	31.87	52.30	50.02	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88	48.88
AGRICULTURA	37.23	44.31	33.08	31.8														









PARTICIPACION DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LAS RAMAS EN EL TOTAL NACIONAL 1970-1980

RAMA	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
AGRICULTURA	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
INDUSTRIA	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
CONSTRUCCION	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
COMERCIO	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
TRANSPORTE	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
FINANCIAS	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
SERVICIOS	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000

FUENTE: LABORACION PERUANA DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS Y SOCIALES (LIPES) - ESTADISTICA NACIONAL

S.C.N. 1970-1979. PARA 1970-1979. DEPT. BARR. DE DATOS DEL C.N.M. PARA EL PERIODO 1980-1981. S.C.N. 1970-1981. PARA 1970-1981.







## **BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFIA.**

**Agacino, Rafael. Acumulación, distribución y consensos en Chile. Revista de Economía y Trabajo. Año 2, N° 4. Diciembre de 1994.**

**Altimir, Oscar. La distribución del ingreso en México 1950-1977. Banco de México S.A. Distribución del ingreso en México. Ensayos. Serie Análisis Estructural Cuaderno num. 2. México 1983.**

**Banco de México S.A. Cuentas Nacionales y Acervos de Capital 1950-1967. Cuadernos 1980.**

**Banco de México, S.A. Producto Interno Bruto y Gasto. Cuaderno 1970-1979, Serie Información Económica. México 1980.**

**Banco de México, S.A. Encuesta sobre ingresos y gastos familiares en México 1963**

**Banco de México, S.A. La distribución del ingreso en México. Encuesta sobre los ingresos y gastos de las familias 1968. Editorial F.C.E. México 1974.**

**Banco de México. Indicadores Económicos. Mayo de 1996.**

**Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo. Encuesta de ingresos y gastos familiares 1975. México 1978.**

**Cervantes González, JA. México, Análisis de la distribución del ingreso. Comercio Exterior num. 32. Enero de 1982. México.**

**Cervantes González, Javier. Inflación y distribución del ingreso y de la riqueza en México. TRIMESTRE ECONÓMICO 50, 4, OCT-DIC, paginas 2017-2039. México 1983.**

**Cruz, R / Willumsen, M. Efectos del crecimiento de las exportaciones en la distribución del ingreso, el caso de Brasil. TRIMESTRE ECONÓMICO 59, 235, JUL-SEP, paginas 543-569. México 1992.**

**Dossi / Pavitt / Soette . La Economía del Cambio Técnico. Editado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. México 1994.**

**Dussel, Enrique. El reto del empleo en México. publicado en Investigación Económica 212 de abril-junio de 1995**

**Fuentes, A / Arroio, R . El poder adquisitivo del salario, productividad y posición competitiva de México. INVESTIGACIÓN ECONÓMICA 45, 178, OCT-DIC, paginas 245-285. México 1986.**

**Fujii, Gerardo La distribución del ingreso en México (1984-1992). Publicado en Investigación Económica num. 211. Enero-marzo de 1995.**

**Fujii, Gerardo. La vía salarial de la flexibilización laboral en México: 1982-1994. Ponencia presentada en el Primer Congreso Mexicano de Sociología del Trabajo.**

**García, Brígida. Desarrollo económico y absorción de Fuerza de Trabajo. Edit. Colmex. 1988.**

**Gollas Quintero, Manuel. La Economía desigual, empleo y distribución en México. CONACYT 1982.**

**Hernández Laos, E. Distribución del ingreso, mercado interno y estructura productiva. Centro de Investigaciones para la Integración Social. México 1982.**

**Hernández Laos, Enrique. Tendencias recientes en la distribución del ingreso en México. Publicado en Análisis Económico. vol. 9 num. 16. México 1991.**

**Huerta, Heliana. La distribución funcional del ingreso en México 1970-1984. Análisis Económico Vol. 6 num. 10. UAM. México 1987.**

**INEGI. Encuesta Nacional de Empleo 1988, 1991 y 1992.**

**INEGI. XI Censo General de Población y Vivienda . México 1990**

**INEGI. Cuadernos de Información oportuna. Primer trimestre de 1996.**

**INEGI. Base de datos BDINEGI. Mayo de 1996.**

**INEGI. El ABC de las cuentas nacionales. México 1990**

**INEGI. Encuesta Nacional de Ingreso y Gastos de los Hogares 1984, 1989, 1992 y 1994.**

**INEGI. Encuesta Nacional de Micronegocios. México 1992**

**INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. 1970-1978, 1981, 1983, 1986, 1989, 1991 y 1993.**

**Kendrick, Jhon. Cuentas Nacionales. Ed. El Ateneo. Buenos Aires 1972.**

Kim, K / Turrubiate, G. *Estructuras del comercio exterior y sus efectos en el contenido de los factores, el empleo y la distribución del ingreso en México.* TRIMESTRE ECONÓMICO número 50, volumen 4, OCT-DIC, paginas 2173-2192. México 1983.

Lavagna, Roberto. *Distribución del ingreso e inversión.* DESARROLLO ECONÓMICO 18, 69 ABR-JUN 138-144. Argentina 1978.

López Gallardo, Julio. *La distribución del ingreso en México estructura y evolución.* TRIMESTRE ECONÓMICO num. 50, volumen 4, OCT-DIC, paginas 2227-2256. México 1983.

López, Julio. *Distribución funcional y distribución social del ingreso.* INVESTIGACIÓN ECONÓMICA. número 174, OCT-DIC, paginas 117-127. México 1985.

Martínez Hernández, I. *Algunos aspectos de la crisis en la distribución del ingreso en México.* Economía de los 80. Facultad de Economía, UNAM. 1989. México.

Martínez Navarrete, Ifigenia. *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México.* Instituto de Investigaciones Económicas. Escuela Nacional de Economía. México 1960.

Martínez, Gloria. *Salario Relativo en México.* Tesis de licenciatura. Facultad de Economía UNAM. México 1989.

Marx, Karl. *El capital.* tomo III. Editorial Orbis. España 1967.

Monza, Alfredo. *La medición empírica de la distribución funcional del ingreso en Desarrollo Económico,* vol. 13 N° 50, julio-septiembre de 1983.

**SPP-Dirección General de Estadística. Encuesta Nacional de Ingreso y gasto de los hogares 1977. México 1984.**

**Torres Goitia, H. Teoría de la distribución del ingreso entre el trabajo y el capital de David Ricardo en la escuela neoclásica, de la escuela de Keynes y la contribución de Kalecki. COYUNTURA 10, ABR-JUN, 80-96. México 1982.**

**Valencia Lomeli, Enrique. Competitividad, formación salarial y política social. Ponencia presentada en el 1er Congreso Nacional de Sociología del Trabajo en Marzo de 1996.**

**Valenzuela, José. El modelo neoliberal, contenido y alternativas. Investigación económica Num. 211. México 1995.**

**Valle Baeza, Alejandro. Productividad y salarios reales. Publicado en la modernización de México, compilado por Arturo Anguiano**

**Zazueta, Cesar. Salarios y Distribución. México 1969-1978. Banco de México. Cuaderno de Ensayos Numero 2, Distribución del Ingreso en México. México 1982.**

**ONU-Oficina de estadística. Un Sistema de Cuentas Nacionales. Serie F. N°2, Rev. 3.**

**Orsatti, Alvaro. La nueva distribución funcional del ingreso en la Argentina. en Desarrollo Económico, vol. 23, N° 91, octubre-diciembre de 1983**

**Quintanilla, Ernesto. Inflación, Ahorro y participación de los asalariados en el ingreso. Ensayos vol. 9 num. 1 UANL México 1990.**

**Reyes Heróles, Jesús. Cuentas nacionales y análisis macroeconómico. Cuaderno de trabajo. Banco de México 1983.**

**Reynolds, Lloyd. Economía laboral y relaciones de trabajo. Fondo de Cultura Económica. Segunda edición. México 1984.**

**Ricardo, David. Principios de economía política y tributación. Editorial Fondo de Cultura Económica. México 1987.**

**Roman Morales, I. Efectos de la apertura sobre el empleo, los salarios y la distribución del ingreso. ECONOMÍA INFORMA numero 136, ENE, 25-27. México 1986.**

**Ros, Jaime. Crisis económica y política de estabilización en México. Investigación Económica 168. Abril- junio de 1984.**

**Rovzaf, Eugenio. Análisis de las tendencias en la distribución del ingreso en México. Economía mexicana numero 3. CIDE. México 1981.**

**Ruiz Duran, Clemente. El costo de la disciplina financiera: el caso de México. Investigación Económica 178. Octubre-diciembre de 1986.**

**Samuelson/Nordhaus. Economía. Ed. Mc Graw Hill. Duodécima Edición 1986.**